



Implementering av ny HR løsning hos Aker BP

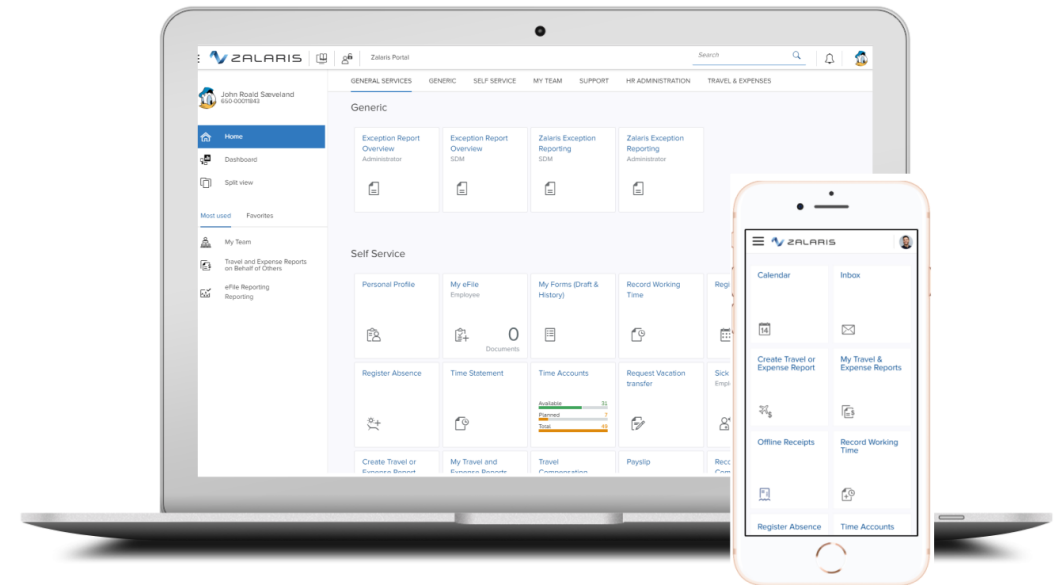
17.09.2019

Implementering av ny HR løsning hos Aker BP: SuccessFactors, SAP HCM og SAP Fieldglass

- Start April 2018
- Main Go Live April 2019
- Large scope
- Involved consultants from many different locations
- Successfully Go Live

Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – spørsmål





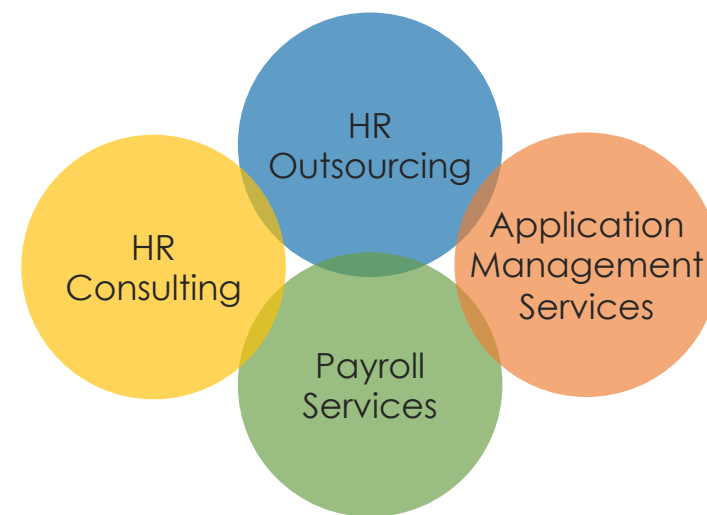
Zalaris ASA

Zalaris is a **leading European provider** of outsourced cloud-based payroll and HR services, helping clients maximize the value of their human capital through excellence in HR processes.

Established in 2000, certified SAP BPO Partner, in cloud from day one. Headed by founder and CEO Hans-Petter Møllerud.

Listed in Oslo Stock Exchange since 2014.

By the acquisition of 2 strong market players in 2017 – ROC & sumarum – Zalaris has again strengthened its position and business concept:



Solutions supporting our service capabilities:

Zalaris SuccessFactors


Employee Central


Recruiting


Onboarding


Learning


Collaboration


Performance and Goals

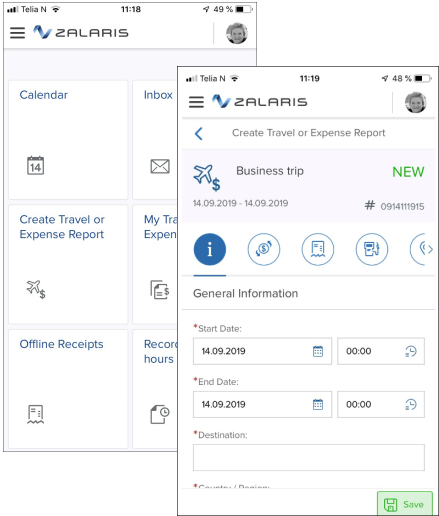

HR Help Desk


Analytics and Planning

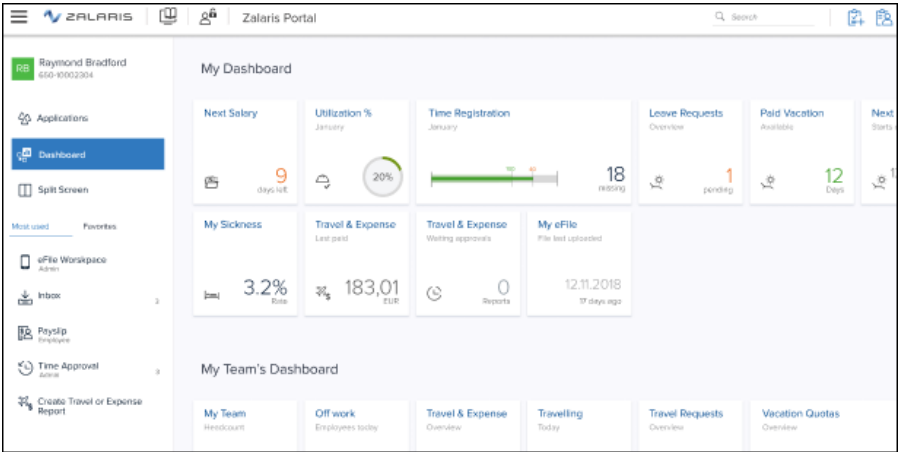

Succession and Development


Compensation

Zalaris Mobile Solutions



Zalaris HR Portal



Zalaris Analytics & Reporting



Solutions

Zalaris serves more than **1 000 000** employees each month!

70+ long-term customers, including:

SIEMENS

Nordea

FINNAIR

telenor

ERICSSON

DNB



sporveien

RSA

Roche



GE Healthcare

Schneider
Electric



TeliaSonera

storebrand

J.P.Morgan

Rolls-Royce

CIRCLE K

Santander

Lemminkäinen

Luminor

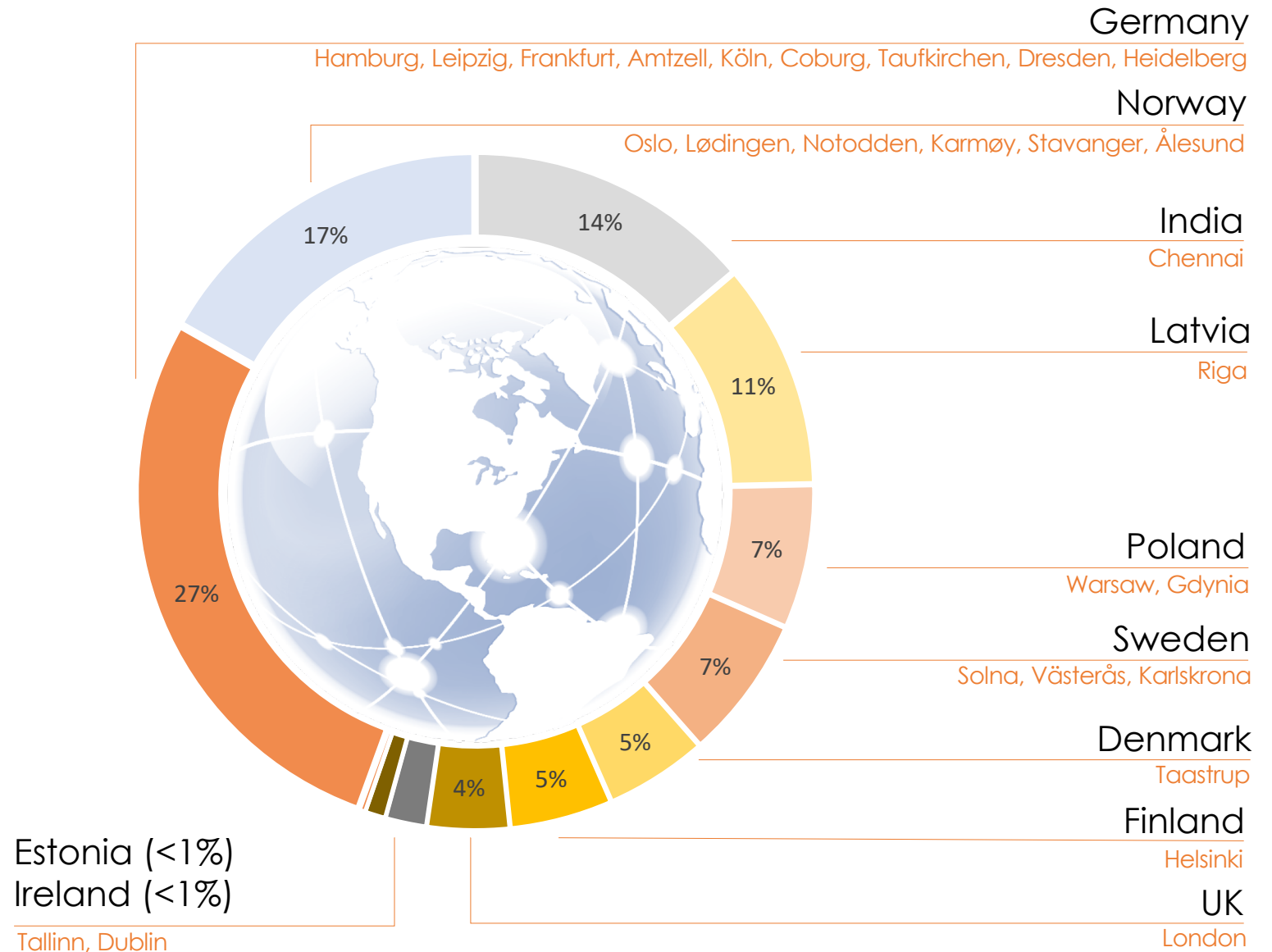


Customers



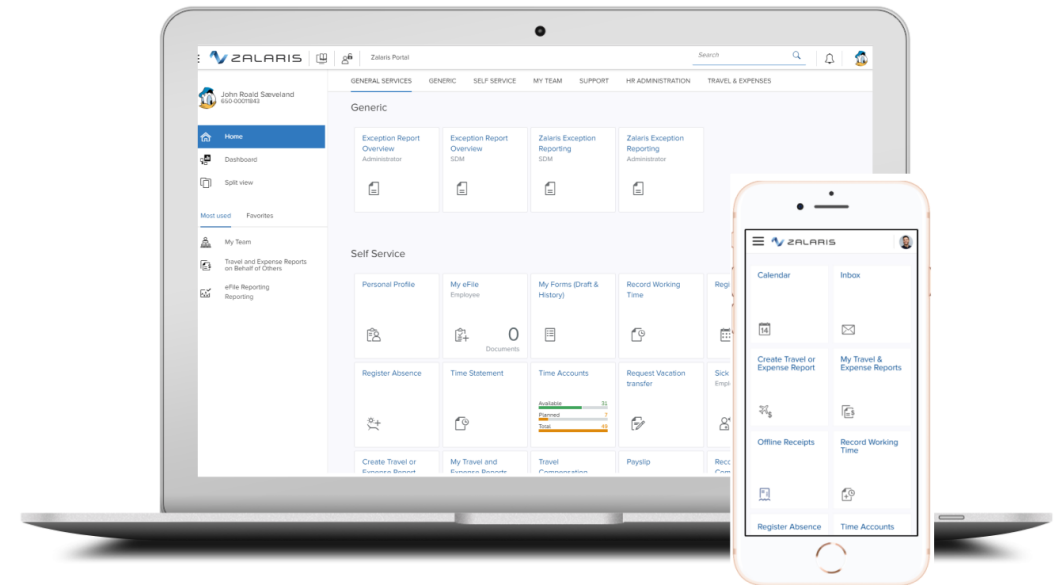
Geographies

More than 850 professionals spread across Europe and Asia:



Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål



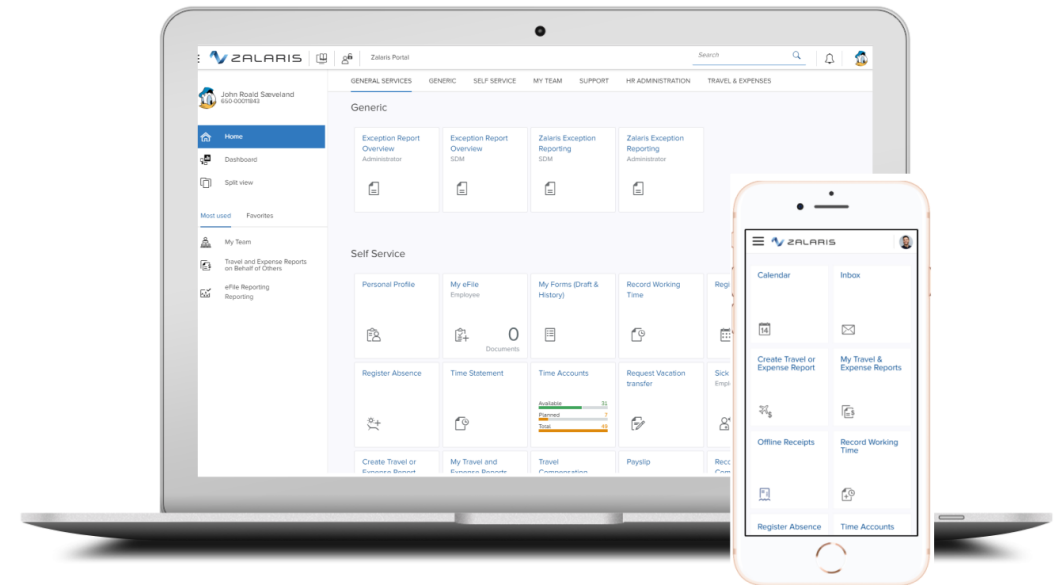
Aker BP

- Aker BP er et fullverdig oljeselskap med en rekke aktiviteter innen leting, utbygging og drift på den norske kontinentalsokkelen.
- Målt i produksjon er Aker BP et av de største uavhengige børsnoterte oljeselskapene i Europa.
- Selskapet har hovedkontor på Fornebu utenfor Oslo og kontorer i Stavanger, Trondheim, Harstad og Sandnessjøen.
- Selskapet er notert på Oslo Børs
- 1 400 ansatte
- Bakgrunn for prosjektet:
Aker BP has identified a need to review its current HRIS & Payroll Services-portfolio in order to enable HR to become an acknowledged key contributor to building Aker BP's organizational capability, enabling Aker BP vision.



Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål

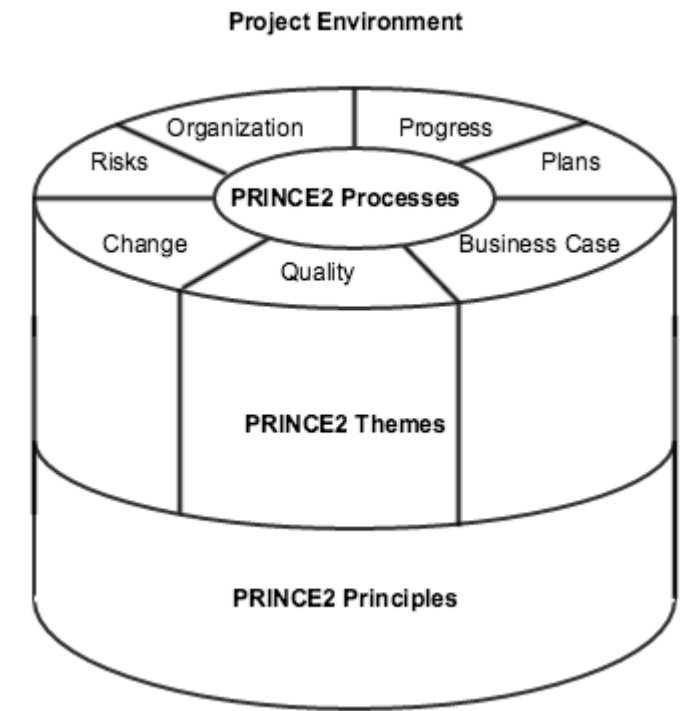


Project Management in Zalaris

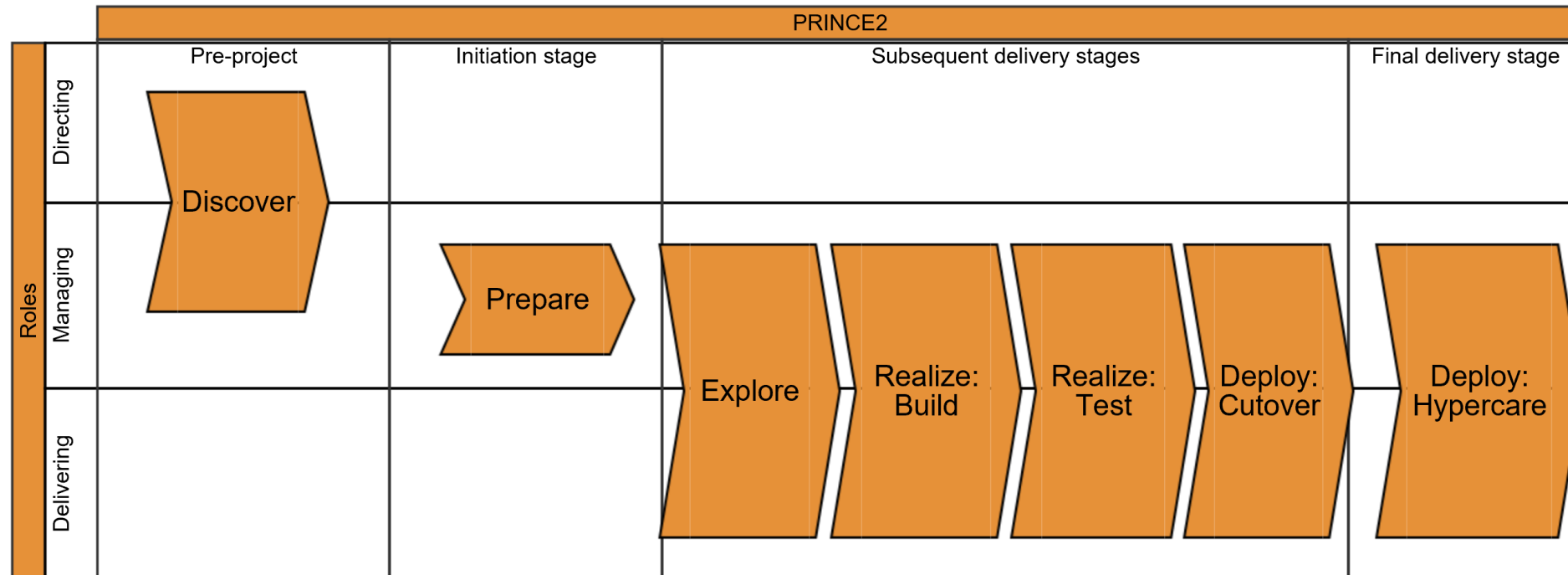
- The Zalaris project management process is based on PRINCE2
- Zalaris uses SAP Activate to implement SAP HCM and Success Factor solutions
- Key Goal transformation projects: Establish the **system solution** for the customer on the Zalaris platform, based on SAP's products

SAPACTIVATE

One simple, modular and agile methodology



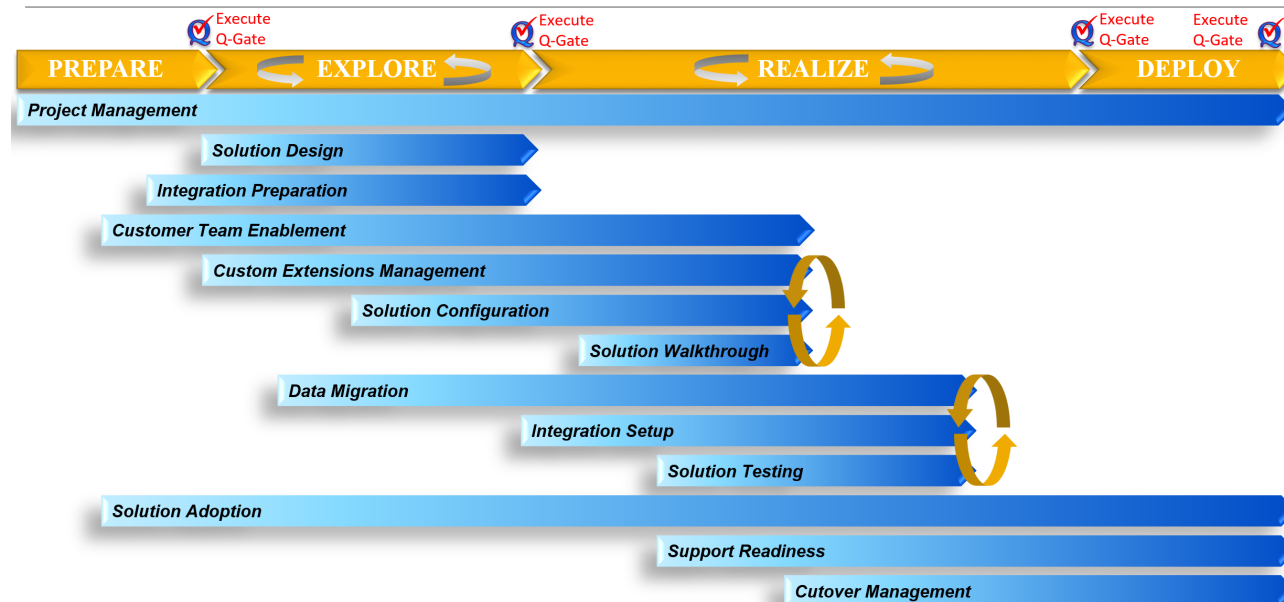
Fitting SAP Activate into the PRINCE2 Model



- We have chosen to split both the Realize phase and the Deploy phase into two management stages to ensure more management control.
- Zalaris is using 7 quality gates, one after each **management stage**, plus one used as hand over from Sales

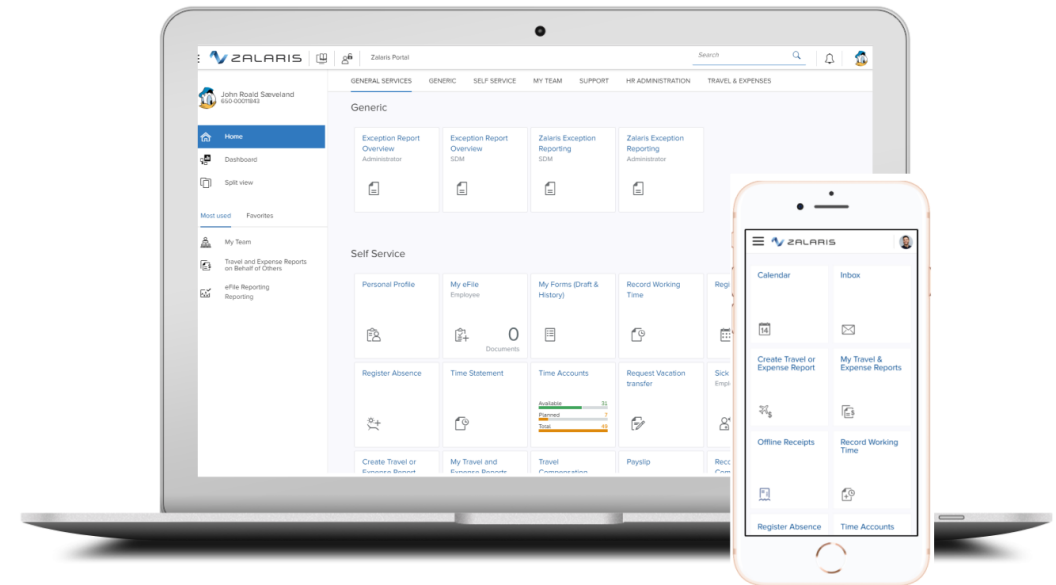
Agile approach in SAP Activate

- SAP Activate, for Success Factors in particular, has an agile approach
- Build of SF solutions is done in 2-3 iterations, depending on module
- These iterations happen in the Realize: Build stage
- The iterative approach is also used within the Explore phase with x number of workshops to explore/design the solution for the relevant process
- The iterative approach in building the solution can also be used for the modules built in the on-premise solution

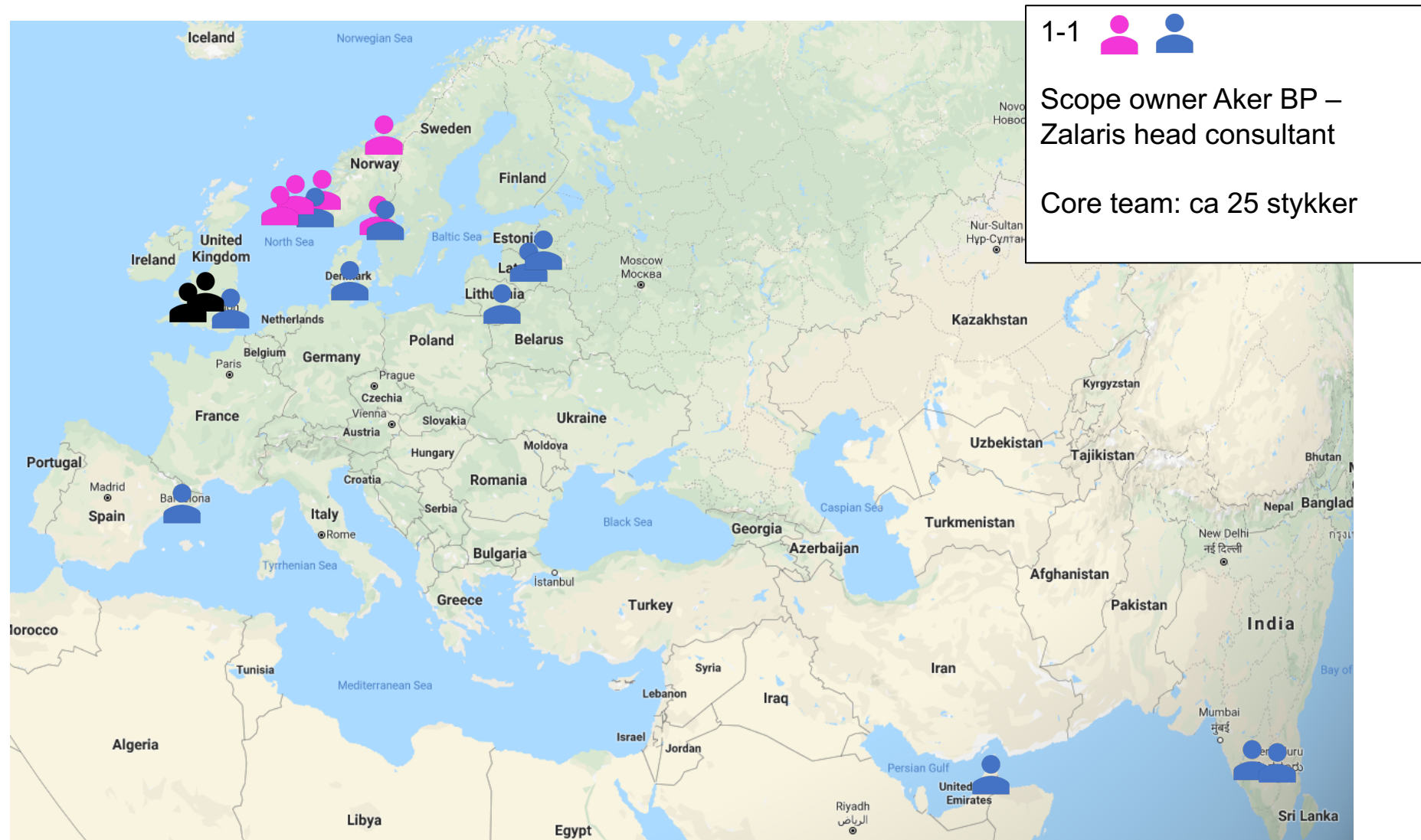


Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål

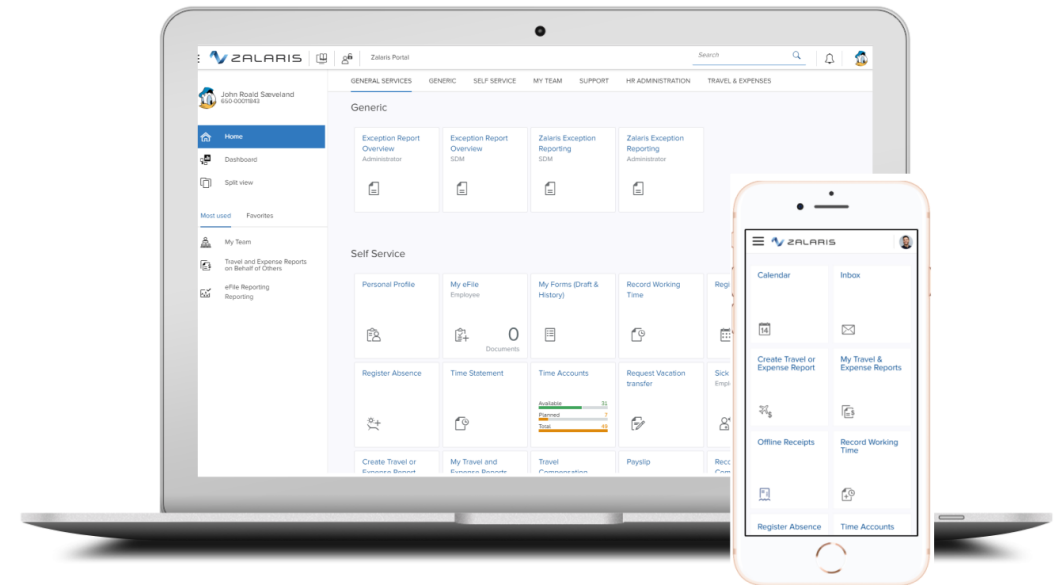


Prosjektorganisasjon



Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål



Omfang



SAP HCM Payroll
SAP HCM Time
Zalaris Sick Leave Solution
SAP HCM Travel and Expense
SAP HCM Accounting and Bank (FI/CO)
SAP BW/BO
E-File Personnel Archive

SAP SuccessFactors 

Employee Central
Recruiting Management
Recruiting Marketing
On/Off Boarding
Compensation and Benefit
Succession
Performance and Goals Management
Learning

SAP Fieldglass 

External workforce

Integrations and div

Facet5 integration
LMS vendor interface x 5
Kahuna integration
SAP – EC
Nordialog

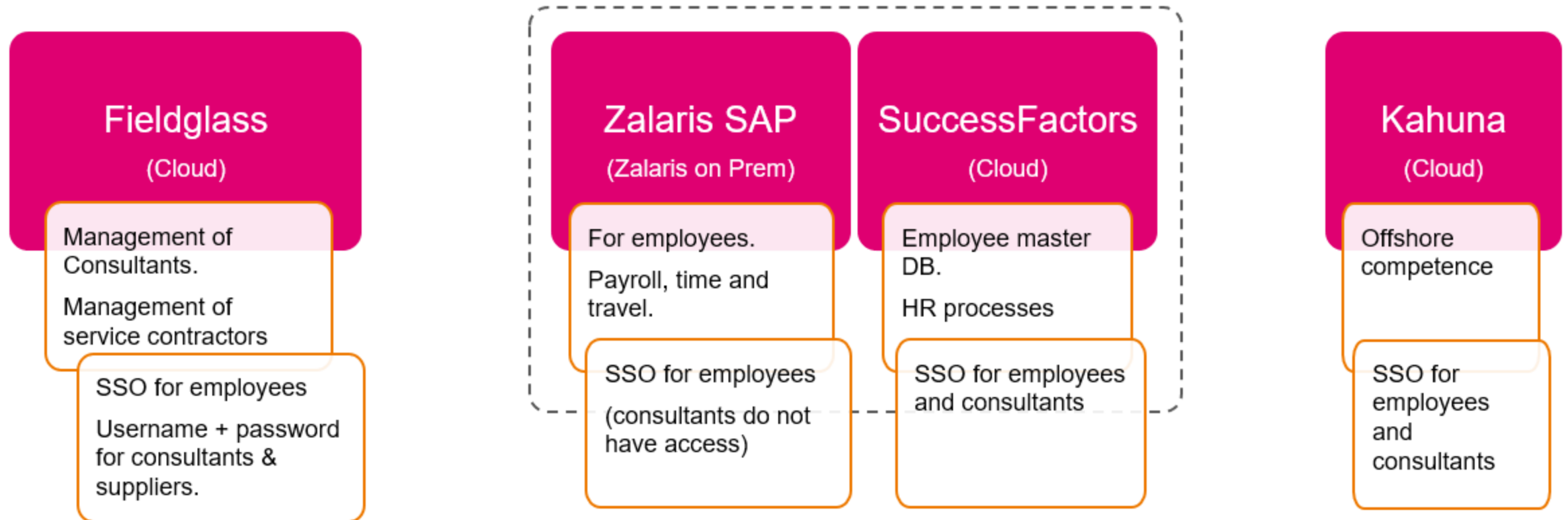
SSO
Azure enabled app
SAP – EC
EC- AD
EC- DWH

Master data Employee Central to SAP HCM
Cost Centre from SAP HCM to Employee Central
Bank payment from SAP HCM to customer bank
Government integrations:
 Nav/Altinn, A-Melding
Payroll and travel posting from SAP HCM to customer FI system

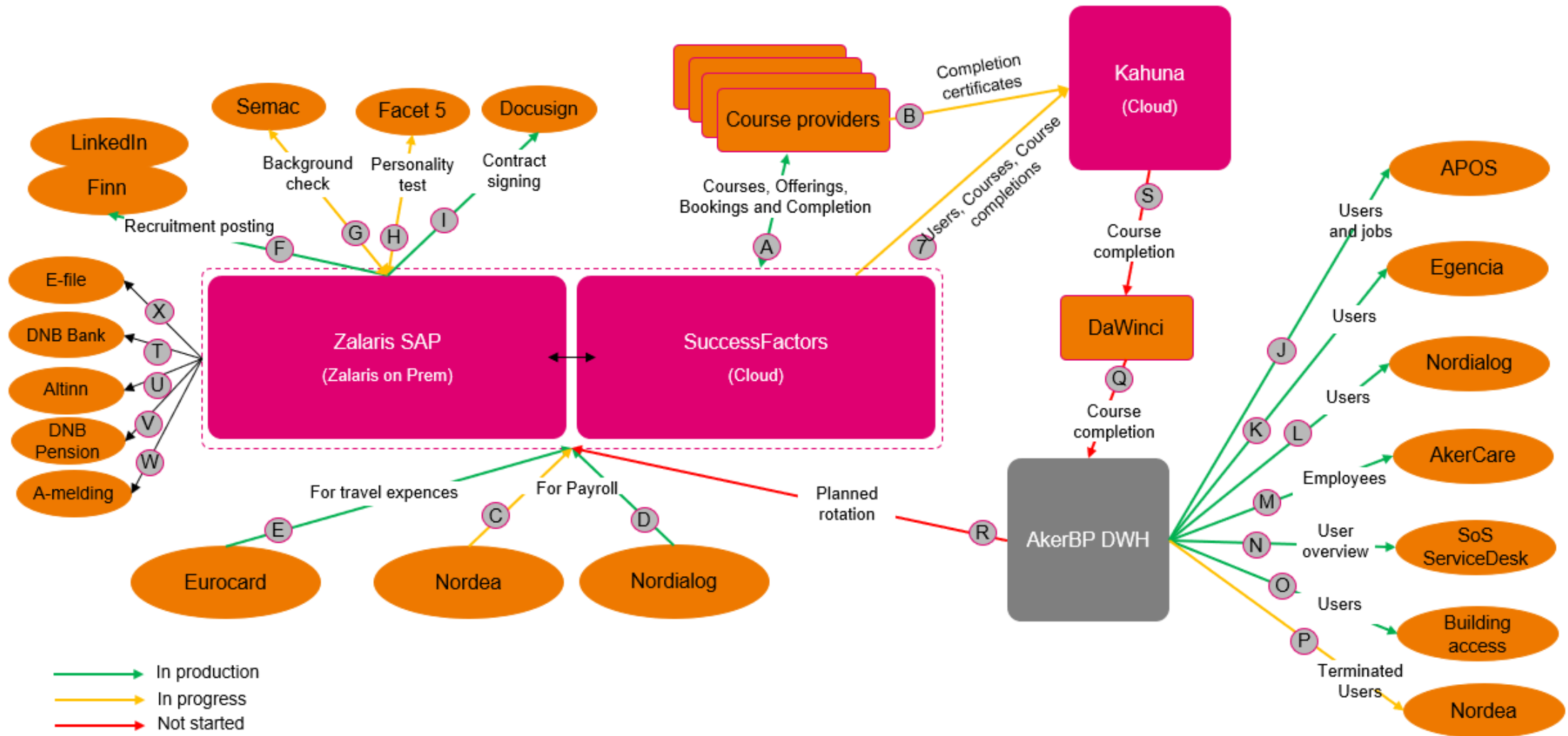


HRIS - Key applications/ Access

Presented to users as one application: SuccessFactors

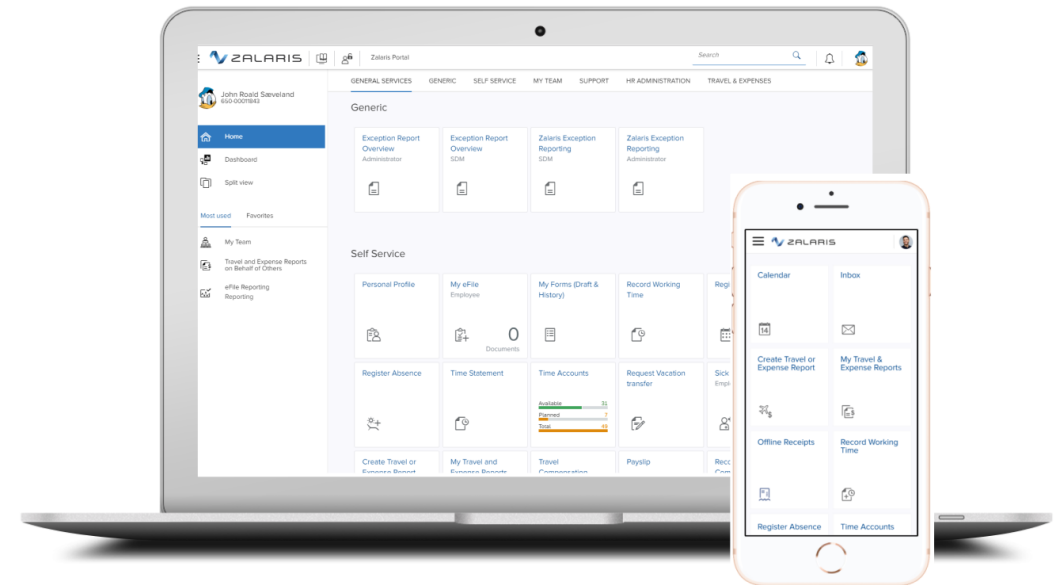


HRIS - Key applications

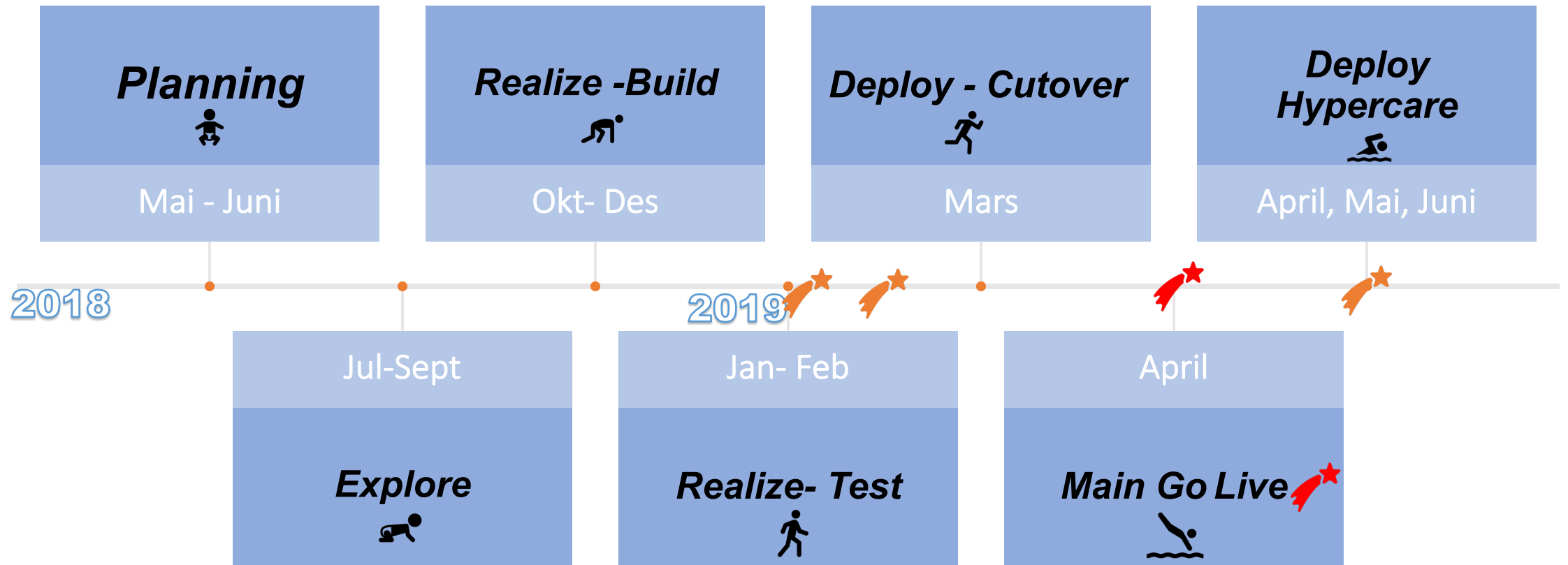


Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål



Tidslinje



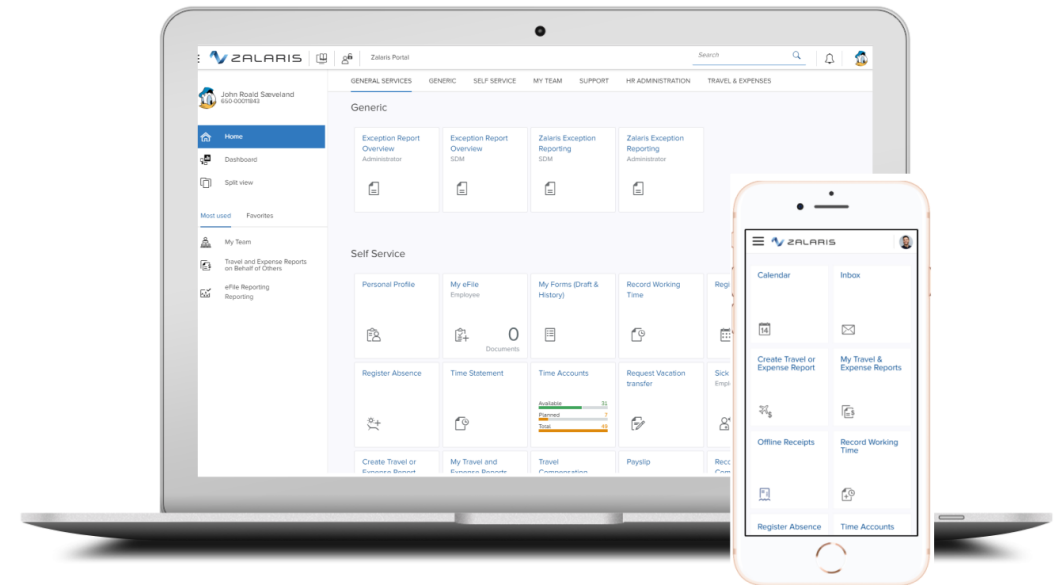
Tidslinje

Milestone	Date
Prepare phase approved	08.06.2018
Explore phase approved	28.09.2018
Realized build phase approved	21.12.2018
Commencement date Acceptance test	02.01.2019
Completion date Acceptance test	14.03.2019
Deploy Start	15.03.2019
First month of Payroll	April 2019

- Go Live Dates:
- PMGM : 21.01.2019
- Fieldglass: 14.02.2019
- Main Project |HR, incl EC: 04.04.2019
- Succession: 04.04.2019
- Rec x2, ONB: 06.05.2019
- Compensation: 21.05.2019
- LMS: June 2019

Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål



Gjennomføring: Planleggingsfasen

- Planleggingsfasen, Mai-Juni 2018
 - Valgte å planlegge alle moduler med teknisk Go Live 1. April 2019
 - Alle moduler i samme fase samtidig: enklere styring
 - Vurdering etter hvert i prosjektet om noen SF moduler skulle ha business Go Live fordelt utover Mai/Juni
 - PMGM måtte Go Live tidligere (Januar) – kjørte etter egen tidslinje
- Lessons learned:
 - svært nyttig med felles kick off
 - fordel å planlegge workshops etc for neste fase i fellesskap- tidsbesparende
 - forklare nøyere forskjell på hvordan vi kjører SF vs On prem moduler i prosjekt
 - Go Live med noe annet før Employee Central: kompliserende og skaper merarbeid – også noen fordeler, eks SSO

Gjennomføring: Designfasen (Explore)

- Designfasen, Juli- September 2018
 - Hektisk fase
 - Planlagt med workshop nesten hver dag for kunden pga stort scope
 - Komplisert med avstemming mellom så mange moduler for å plukke opp avhengigheter
- Lessons learned:
 - Kjøre med strukturert avstemming mellom modulene: avgjørelser som påvirker de andre
 - Involvere Zalaris operations på tidlig tidspunkt svært nyttig ved så stort scope

Gjennomføring: Realize Build

- Byggefase, Oktober- Desember 2018
 - Ulik tilnærming: agil på SF vs fossefall på on premise
 - Forvirrende for kunden
 - Komplisert for for eks Lønn- Employee Central som er tett knyttet sammen
- Lessons learned:
 - Kjøre med strukturert avstemming mellom modulene: avgjørelser som påvirker de andre, Lønn – Employee Central

Gjennomføring: Test

- Testfasen, Januar – Februar 2019
 - Komplisert å lage testplan for så mange moduler med avhengigheter
 - Systemtest (test forberedelse også på SF)
 - Onsite UAT testing på SF samtidig
 - Full migrering
 - SF: En feedback med issues pr module pr modul på SF – strukturert og rydding, fungerte godt
- Lessons learned:
 - Komplisert å lage god testplan
 - Kunne vært tidligere ute med for eks portal-testing, pålogging etc

Gjennomføring: Deploy Cutover, Go Live og Hypercare

- **Cutover, Mars 2019**

- Felles migrering med kunde – 3 dager sammen
- Lessons learned:
- Migrering: samme utvalg som i test..

- **GO Live April 2019**

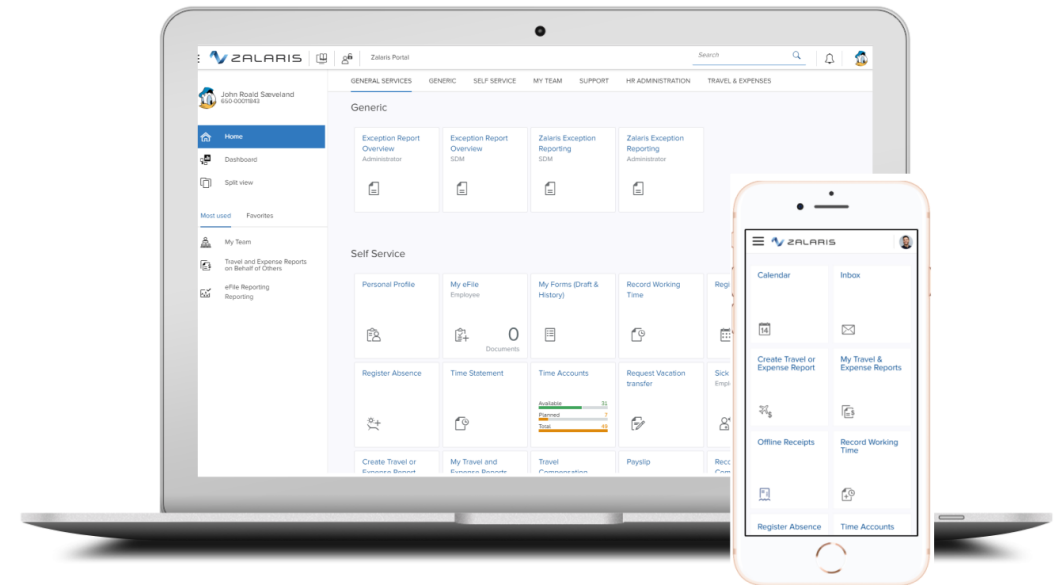
- God kommunikasjon internt hos Aker BP – organisasjonen klar til å ta i mot nye systemer

- **Hypercare April, Mai, Juni - Juli 2019**

- Daglige møter, tett dialog med konsulenter, kunden, Zalaris operations og førstelinjesupport

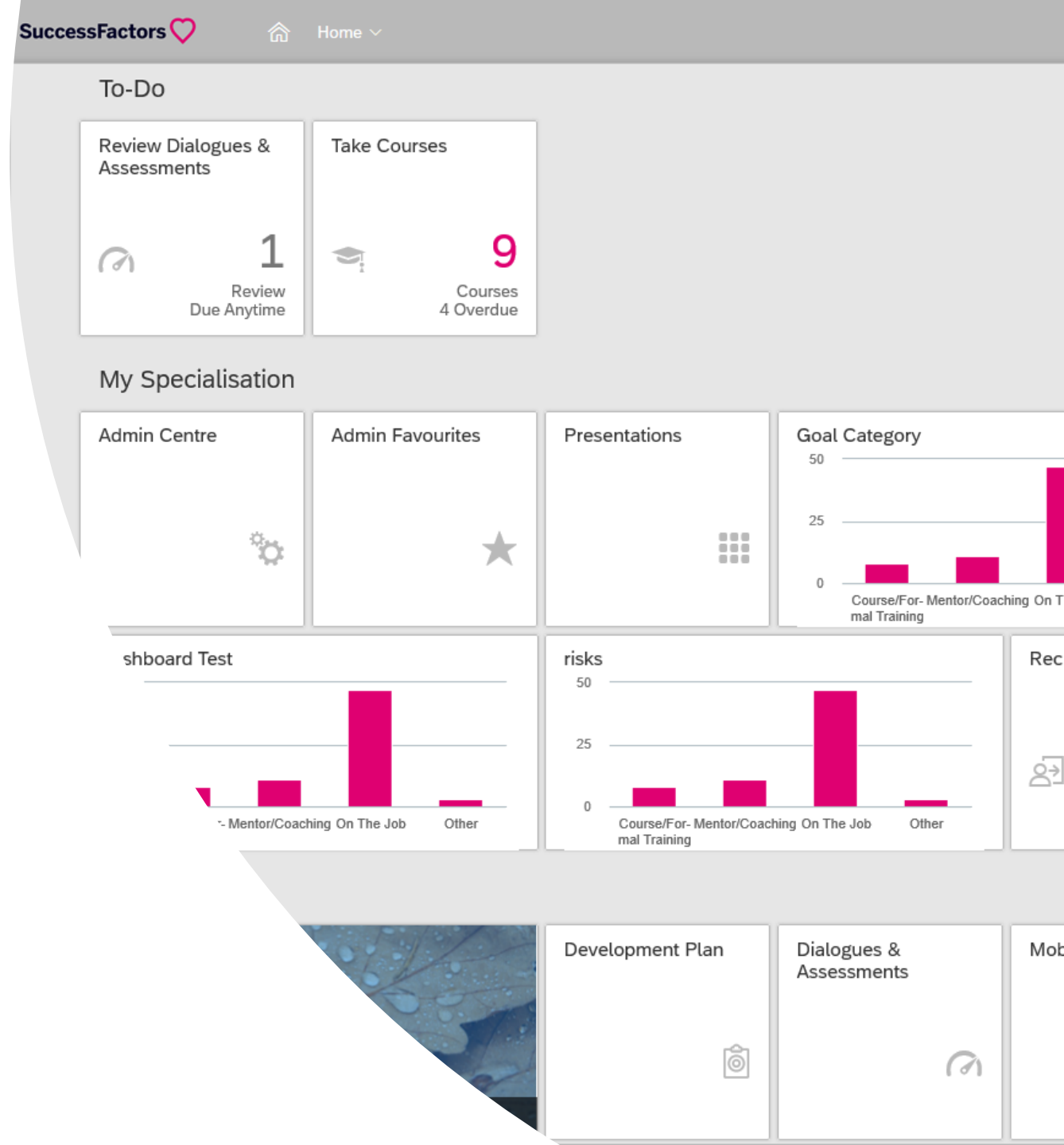
Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål



Resultat

- Holdt tidslinje
- Suksessfull lønnskjøring og reisekjøring i April og månedene etterpå
- Tidlig involvering av Driftsapparatet i Zalaris gjorde overgangen til drift god



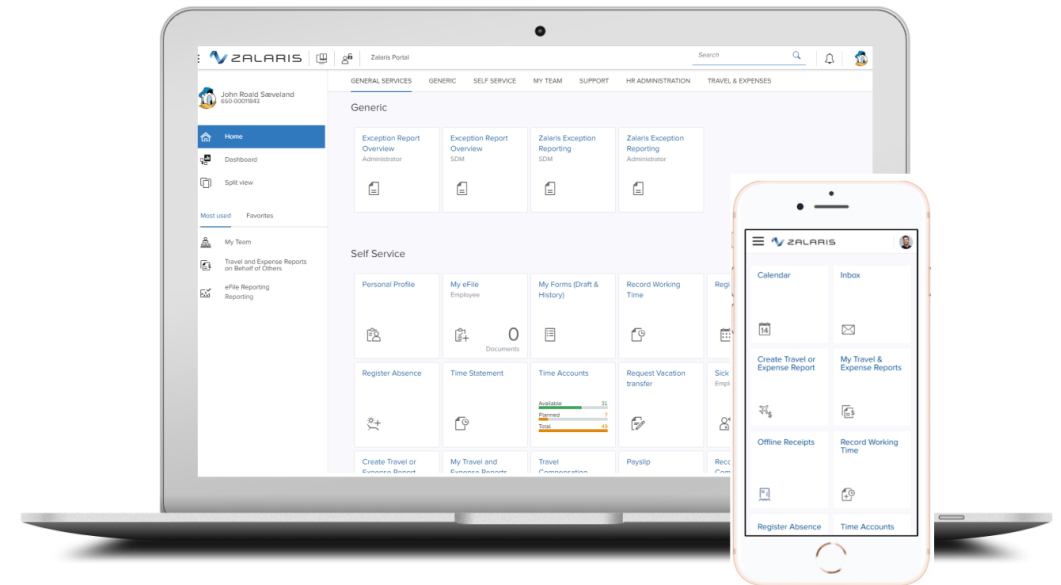
Hvorfor lykkes vi? - Kritiske Suksessfaktorer

- Realistisk tidslinje
- Minimalt med scope creep/endringer underveis
- Beslutninger: Helt tydelig hos kunden hvem som har beslutningsmyndighet innenfor hver modul. Denne personen alltid til stede på workshop/iterasjoner etc
- Styre i faser/Quality gates: Nøye med å lukke en fase med alle leveranser før vi gikk videre. Eks signering workbooks/blueprints alltid gjort i tide
- Prosjektdeltakere: nok med tid satt at til prosjektarbeid
- Change management hos Aker BP: Veldig gode på kommunikasjon til de ansatte, opplæring og klargjøring av organisasjonen for nye systemer
- One team thinking – fra begge parter – Godt samarbeid



Agenda

1. Introduksjon Zalaris
2. Introduksjon Aker BP
3. Metode - Zalaris Prosjektmetodikk
4. Prosjektorganisasjonen
5. Omfang
6. Tidslinje
7. Gjennomføring
8. Resultat
9. Avslutning – evt spørsmål



Avslutning





Thank you!

Ida Sigrid Loeng, Prosjektleder

Ida.loeng@Zalaris.com

Zalaris ASA

+47 4000 3300 www.zalaris.com

– *Value people*