BRYTER VEI MED DYNAMICS 365

DynUG 2018 – Tor Einar Pedersen

Color Line i dag

- 4 linjer, 7 havner
  - **Oslo – Kiel**
    - Verdens største cruiseskip med bildekk
    - Daglige avganger
  - **Larvik – Hirtshals**
    - Hurtiggående bilferge
  - **Kristiansand – Hirtshals**
    - Hurtiggående bilferge
  - **Sandefjord – Strømstad**
    - Høyfrekvent transportrute
- 6 skip – alle med norsk flagg
- Ca. 2 200 årsverk
- Ca. 4 millioner passasjerer
- Nærmere 900 000 personbiler
- Ca. 170 000 trailere
- Omsetning ca. NOK 4,9 mrd.

ColorLine

Nytt skip – Color Hybrid

Color Line

Oslo - Kiel

5* Color Jr. Suites, havutsikt

4* Color Class, havutsikt

3* køyeseng, havutsikt

Oceanic à la Carte

Mama Bella Pizza Ristorante

Gourmet restaurant

Grand Buffet

Promenade Café / Café Oriental

Sports & Burger Bar

Taxfree Market

Perfume & Cosmetics

Fashion Boutique

Casino

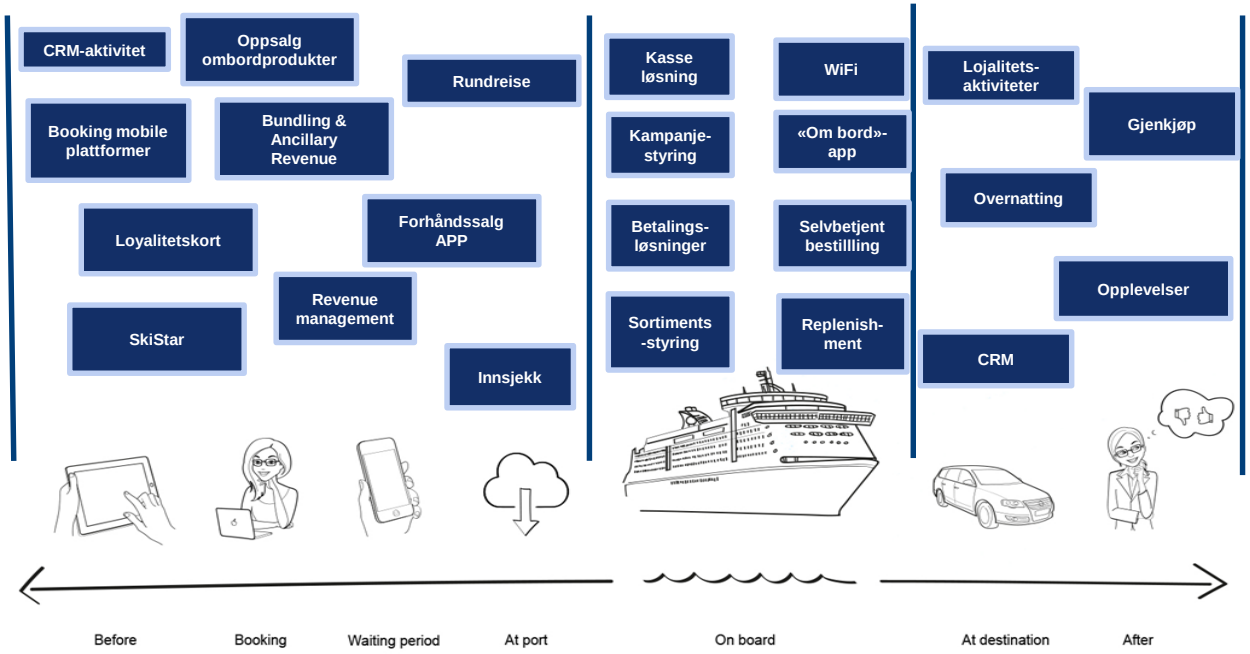
Color Spa & Fitness Cent

Aqualand

Show Lounge

Color Line

Digital customer journey



Reisebutikk

Point of Sale (POS), logistikk og regnskap

Produktdata

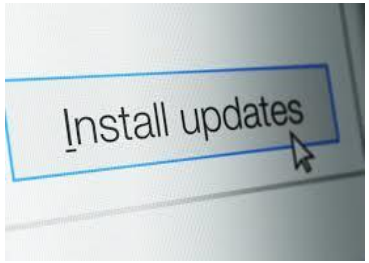
Kundedata

Color Line

- Hvorfor D365
  - Skybasert
  - oppdatert
  - Standardisert prosess og API
  - Enkelt med finans
  - SSA-T til SSA-B
- Hvorfor Scales
  - Prosjekttilnærmingen
    - Eierskap
  - Felles løft

ColorLine

Hvorfor Dynamics 365



ColorLine

Konsekvenser av Dynamics 365

Colo Line valge fokus på :

Beste praksis

Standard økonomi prosser

Standard API for integrasjon

Standard oppgraderinger

Kravliste => prosesskrav

ColorLine

Konsekvenser av Dynamics 365

Vi er i samme båt!

SSA-T => SSA-B

ColorLine

Hvorfor Scales

Erfaring Dynamics 365

Tydelig felles ansvar

Prosjekt metoden

- Scales viser oss hvordan => Vi utfører

Hvordan Implementerer vi?

Waterfall

A linear and sequential approach, where each stage is completed and approved before the next stage will commence.

Advantages	Disadvantages
Most common approach	Rigid, less open for changes
Easy for participants to adapt	Risk to loose «momentum»
Focus on one particular phase at the time	Little interaction or ownership from key Customer users
Easier control of Scope	Longer time to value
Less need of Customer resources	Higher Cost
Less risk management	Longer time to learn and adapt solution

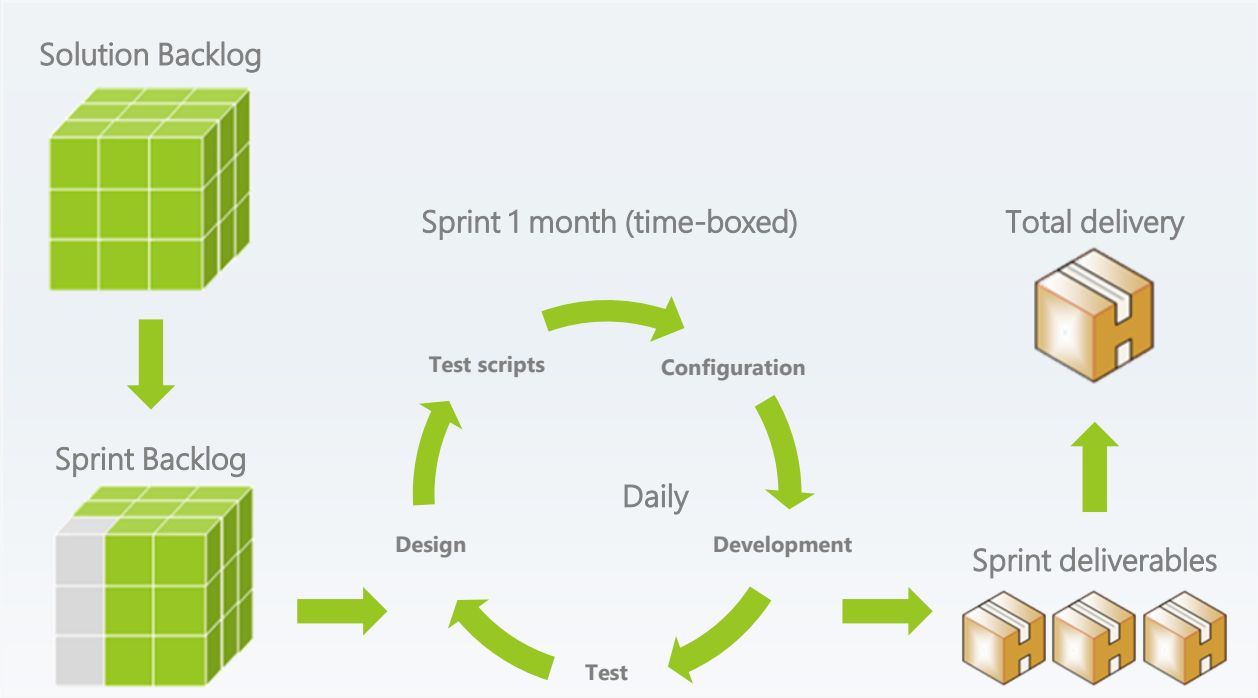
Agile

Defining scope into a Solution Backlog, to be defined into sprints, selecting scope elements based on requirements, constraints and priorities.

Advantages	Disadvantages
Natural project interaction, enthusiasm and collaboration	Requires committed and structured participants
Continuous involvement and commitment	Requires more Customer resource participation
Shorter time to value and results	Scope control must be followed up frequently
Lower cost	More risk management
Frequent alignment of expectations	Less adaptive for those unfamiliar with Agile approach
Customer user training and testing will naturally be included in sprints	Frequent deadlines and constant focus can be stressful over a longer period

Methodology flow

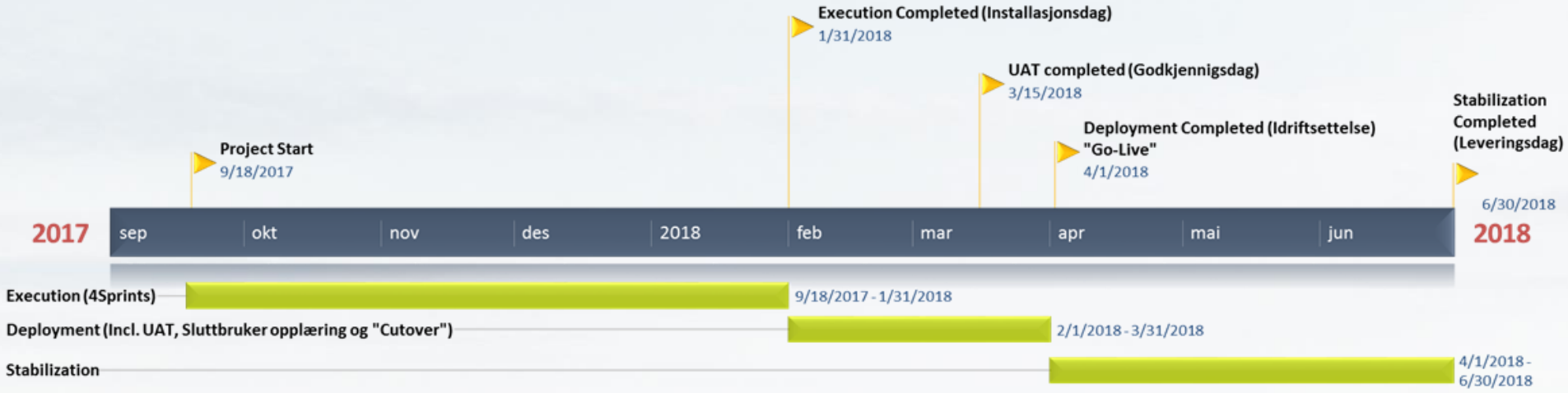
Diagnose	Analysis	Implementation	Roll-out	Go-live
Diagnose • Define high-level scope • Proposal for solution • Sign contract with customer	**Analysis** • Identify all requirements • Determine exact scope • Plan the project	**Agile Execution/ Implementation** • Install, develop, configure, test the solution	**Deployment/Roll-out** • End user training • Data migration • Build final production environment • Go-live	**Go-live/Operation** • Hypercare (Post go-live support) • Transition to support • Close the project (lessons learned)



SCALES

SCALES delivers standard Microsoft solutions at a competitive price with the highest professional skills in the market

CL prosjektplan «Execution» og «Deployment»



SCALES

SCALES delivers standard Microsoft solutions at a competitive price with the highest professional skills in the market

«Martha og jeg har lært ting sammen, og det har vært et veldig godt samarbeid! Har vært tydelig kommunikasjon og tydelig ansvarsfordeling, noe som hele tiden har drevet prosjektet fremover.
Vi har hatt oppsummeringer etter hver WS, for å sikre at vi har fanget opp alle problemstillinger og ikke har misforstått hverandre på noen områder. VSTS har vært vår beste venn, men også innimellom en irriterende lillebror som man hele tiden må passe på (ikke alle er like flinke til å oppdatere).
Økonomiavdelingen hos Color Line løser mange problemstillinger selv. For ikke så lenge siden kom Martha med en sak til meg, og før jeg i det hele tatt hadde rukket å svare, hadde hun løst den selv ☺»
- Silje Svadberg,
PMO og Finans konsulent SCALES

«Begrepet å sitte i sammen båt passer bra i denne sammenheng. Fra PM-siden oppfatter jeg CL som en kunde som tok veldig stort ansvar for prosjektet og løsning som ble laget, dette var gjennomgående fra start til slutt i prosjektet. Det ble også vist stor grad av fleksibilitet fra begge sider med å gi & ta, noe som skapte et godt samarbeidsklima.
Et annet poeng er at vi fikk lov til å lede når dette var naturlig – «Scales viser oss, og CL utfører». Selv med et leveranseansvar i prosjektene er det ikke selvfølgelig at dette følges i praksis, men når det følges så blir det effektiv jobbing i prosjektet.»
- Odd Standnes,
PM og Country Manager SCALES