Sehr nahe am Standard und in der Public Cloud

Einer für alle

Alle für einen und einer für alle, könnte das inoffizielle Cloud-Motto bei Workday lauten. Der Cloud-Anbieter gewinnt immer mehr Kunden in der SAP-Community, weil aus dem Cloud-only-System sich ein nachweisbarer Mehrwert ergibt.

Von Peter M. Färbinger, E3-Magazin

Workday ist ohne Altlasten in das Cloud-Zeitalter aufgebrochen und kann aufgrund dieses Umstands seinen Bestandskunden ein Maximum an Funktionen, Informationen und Mehrwert liefern. Das Prinzip ist simpel, aber effizient: Zu jedem Zeitpunkt befindet sich die Cloud in den Bereichen People Management, Finance und Controlling für alle Anwender auf dem gleichen Versionsstand. Damit gelingt nicht nur eine stringente IT-Administration, sondern auch ein analytischer Mehrwert. Mit den anonymisierten Daten ist schnell eine Best Practice gefunden.

Workday ist ein Anbieter von Enterprise-Cloud-Anwendungen für das Finanz- und Personalwesen, mit denen sich Anwender an aktuelle Gegebenheiten anpassen und in einer sich wandelnden Welt behaupten sollen. Die Workday-Anwendungen für Finanzmanagement, Personalwesen, Planung, Ausgabenmanagement und Analyse basieren auf KI und Machine Learning, was durch ein stringentes Versionsmanagement bei Workday für das Unternehmen selbst, aber auch die Anwender große Vorteile mit sich bringt.

Mehrwert: Standard

Sehr nahe am Standard ist für die meisten ERP-Anwender eine Herausforderung. Anlässlich einer Veranstaltung von Workday in München standen viele Bestandskunden auf der Bühne und waren sich schnell einig, dass der Mehrwert einer konformen und standardisierten Implementierung in jedem Fall gegeben ist – auch, wenn es nicht ganz schmerzlos ist. Viele Workday-Bestandskunden mussten am Anfang der Cloud-Einführung zuerst alle Zöpfe abschneiden und die Projektverantwortlichen müssen immer wieder viele Diskussionen mit den Abteilungen durchleben.

Carl Eschenbach, Co-CEO bei Workday, fasst im E3-Exklusivinterview nochmals die eigene Kernkompetenz zusammen: „Wir sind ein Unternehmen, das von der ersten Minute an bei der Entwicklung und beim Aufbau seiner Plattform auf die Cloud gesetzt hat. Wir sind ein Cloud-first-Cloud-only-Unternehmen. Angefangen haben wir mit HCM in unserer Kernplattform. Und selbst hier in Deutschland gab es eine massive Verlagerung in die Cloud bei HCM."

Was sich am Ende der meisten Workday-Einführungen zeigt, ist der Umstand, dass es zwei Gewinner und keine Verlierer gibt: Die Workday-Anwender haben ein klar strukturiertes System vor sich, das oft mehr liefert, als die ersten Erwartungen vorgaben. Weil alle Workday-Anwender mit dem gleichen Releasestand arbeiten, bekommen auch alle Anwender die Neuerungen, Ideen und Innovationen der an-

deren Workday-Kunden. Hat ein Workday-Kunde eine innovative Idee und kann Workday davon überzeugen, dann können Wochen später alle Anwender davon profitieren.

Naturgemäß ist auch Workday ein Gewinner dieses transparenten und stringenten Systems: Es gibt nur eine Version zu verwalten, die generisch in der Cloud beheimatet ist. Der Umstand, dass es sich um ein Cloud-only und Pure-Cloud handelt, mutet zu Beginn streng und einengend an, zeigt aber in der Folge hohe betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Vorteile. Workday und die Implementierungspartner verfolgen diesen strengen Ansatz, weil sie wissen, welche Vorteile sich nachgelagert für die Anwender ergeben.

Die Alternative

Workday sammelt immer mehr Anwender auch aus der SAP-Community ein: Als Anbieter von Enterprise-Cloud-Anwendungen für das Finanz- und Personalwesen konnte Workday zuletzt die Mercedes-Benz Group für den Einsatz von Workday Human Capital Management (HCM) gewinnen. Ziel des neuen HCM ist es, HR-Prozesse global zu harmonisieren, zu vereinfachen und zu automatisieren auf Basis einer einheitlichen Datengrundlage. „Mercedes-Benz ist eine weltweit beliebte Marke und ein ikonischer deutscher Hersteller und Innovator mit einer mehr als hundertdreißigjährigen Geschichte. Wir freuen uns auf eine langfristige Partnerschaft, bei der wir die Ziele des Unternehmens bei der digitalen Transformation unterstützen können. Dieses Vertrauen in Workday bestärkt uns darin, unseren erfolgreichen Ansatz fortzusetzen, die besten Technologien zu liefern, um Unternehmen dabei zu unterstützen, in einer Zeit des Wandels erfolgreich zu sein“, erklärt Christopher Knörr, Group Vice President für die DACH-Region bei Workday.

Carl Eschenbach, Co-CEO, Workday

Christopher Knörr, Group Vice President DACH, Workday

Im europäischen Raum ist wahrscheinlich die Skepsis gegenüber Cloud Computing größer als im nordamerikanischen Bereich, dazu Co-CEO Carl Eschenbach: „Erstens, in die Cloud zu gehen ist ganz klar mit Vorteilen verbunden. Ich denke, dass es die Total Cost of Ownership senkt, weil man im Grunde genommen den gesamten Support und die Wartung der Hardware und Software in die Cloud auslagert. Also Kostenreduktion, und zweitens: Meiner Meinung nach ist die Innovation in der Cloud viel schneller. Wer in die Cloud geht, hat den Innovationsvorteil von Workday.“

Ein wesentlicher Parameter der Digitalisierung ist Zeit, also das Tempo der Umsetzung und Einführung neuer Geschäftsprozesse. „Ich bin der Meinung, dass sich die Innovation durch den Wechsel in die Cloud beschleunigt“, sagt auch Carl Eschenbach im E3-Gespräch. „Und dann würde ich noch sagen, dass wir uns wirklich von der Konkurrenz abheben, weil wir einfach aufgrund unseres Marktanteils heute im Bereich HCM in der Cloud stärker sind. Bei der Verlagerung von Finanzprozessen in die Cloud, insbesondere in bestimmten Branchen wie dem Dienstleistungsbereich, der Industrie oder dem öffentlichen Sektor, greifen viele Kunden viel stärker auf Workday zurück, weil sie schon über HCM verfügen. Und wenn man an die Planung denkt, wenn man die Finanzplanung für bestimmte Branchen macht, dann ist ein großer Teil die Personalplanung. Wir verknüpfen also all diese Dinge miteinander und heben uns auf diese Weise von allen anderen ab.“

Finanzplanung

Neben dem People Management ist in vielen Unternehmen die Finanzplanung eine Herausforderung. Während das operative Finanzwesen bei größeren Unternehmen oft durch SAP hinreichend abgedeckt ist, bleibt bei der Planung mitunter ein weißer Fleck übrig. Neben dem SAP-Partner und Cloud-only-Anbieter Blackline will Workday nach dem HCM-Erfolg auch hier den Fuß in die Tür bei den SAP-Bestandskunden bekommen. „Ein Produkt, das es uns ermöglicht, mit Kunden in Kontakt zu treten, ist unser Planungsprodukt, das wir vor Jahren durch eine Akquisition erworben haben“, erklärt Workday-Co-CEO Carl Eschenbach die Strategie. „Wir müssen keine komplette HCM- oder Finanzlösung verkaufen. Wir können mit Planning beginnen und danach eine Finanz- oder unsere komplette HCM-Plattform liefern – oder beides. Oder wir verkaufen die Lösung an unseren HCM-Kundenstamm.“

V. l. Christopher Knörr, Group Vice President DACH, Uta Ernst-Diarra, Managing Director Deutschland, Angelique de Vries, President für EMEA, und Carl Eschenbach, Co-CEO, alle Workday: Gerockt wird in der Cloud – und nur dort, oder?

Das Thema Planung verbinden die meisten Menschen mit Finanzplanung. Tatsächlich geht es bei der Planung, besonders in bestimmten Branchen, hauptsächlich um Personalplanung, denn das sind die größten Kosten, meint Carl Eschenbach. „Deshalb sprechen wir von Humankapitalplanung oder Personalplanung und Finanzplanung, denn in unsicheren Zeiten muss man flexibler planen, stimmt's?", fragt der Co-CEO von Workday. „Denn um ehrlich zu sein, Supply-Chain-Situationen und Inflation erfordern mehr Planung. Was sind die Konsequenzen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Welche Auswirkungen hat das auf Finanzen oder auf unsere Kostensituation? Deshalb ist es so entscheidend."

Der Unterschied zu SAP liegt eindeutig im Cloud-Ansatz; während der ERP-Weltmarktführer noch auf viele und unterschiedliche Cloud-Angebote und IT-Modelle setzt, gibt es bei den Anbietern wie Workday immer nur einen Releasestand. „Workday hat ein einziges, einheitliches Datenmodell, im Gegensatz zu SAP", betont somit Co-CEO Carl Eschenbach. „Jeder Workday-Kunde profitiert von unserer mandantenfähigen Cloud, wo alle auf demselben Software-Release sind und mit demselben Datenmodell arbeiten. Das heißt, wir bieten nicht nur eine einfache Verlagerung ihrer Prozesse in die Cloud, sondern investieren erheblich in Fachleute, Prozesse und Technologien, um unseren Kunden ein Höchstmaß an Skalierbarkeit, Datensicherheit und regelmäßige Updates zu garantieren."

Vorausschauende Szenarien, weniger Überraschungen

Eine vorausschauende Planung ist für jedes Unternehmen wichtig, besonders in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Für viele Unternehmen bedeuten die jährlichen Planungsprozesse viel Konsolidierungsarbeit: Es gilt Daten aufzubereiten, oft zwischen verschiedenen Systemen zu übertragen, dann gesammelt ans Controlling zur Prüfung zu übergeben. Philipp Dobberow, Director Controlling, Reporting und Procurement bei Scout24, schildert seine Probleme: „Mein Team führte Qualitäts- und Datenprüfungen durch, bevor wir alles zurück in das Konsolidierungssystem übertrugen, um ein kundenübergreifendes Reporting zu erstellen. Oft war man mit der ersten Iteration nicht da, wo man hinwollte – mehrere Iterationen waren notwendig, was zu einer viermonatigen Blockade des Budgetierungsprozesses führen konnte."

Durch die unvorhersehbaren Lockdowns während der Pandemie suchte Scout24 nach einem neuen agilen Planungssystem, um schneller datengestützte Entscheidungen zu treffen. „Wir suchten ein kollaboratives Tool, damit alle Beteiligten in den Planungs- und Prognoseprozess eingebunden werden können", erklärt Dobberow. „Wir wollten alle Daten in Echtzeit verarbeiten und einen kontinuierlichen Planungs- und Prognoseprozess, damit wir das ganze Jahr über einen rollierenden Ansatz verfolgen können. Und es sollte alle Teilpläne des Unternehmens abdecken, sodass jeder Teilbereich zu einem Gesamtfinanzplan zusammengeführt werden konnte."

Das Unternehmen entschied sich für Workday Adaptive Planning, ein flexibles webbasiertes System für die Budgetierung, Prognose und Berichterstellung für eine Vielzahl von Daten. Es kann mit jeder Art von Unternehmenssoftware wie ERP-, HR- oder CRM-Software integriert werden und greift somit nicht nur auf Finanzdaten, sondern alle relevanten Planungsdaten wie Personalstand zu. Und laut Dobberow wurden viele der erwarteten Vorteile schnell erreicht. „Wir haben mit einem Implementierungspartner begonnen, konnten aber relativ schnell viel selbst machen", sagt er.