

## US-Softwarekonzern

# Workday rückt Deutschland verstärkt in den Blickpunkt

Der neue Chef Carl Eschenbach setzt auf Europa als Wachstumstreiber. Experten halten die Pläne für ambitioniert – sehen bei der Workday-Software aber Vorteile gegenüber SAP.



**Rockstar-Werbekampagne von Workday:**  
Derzeit macht der US-Softwarekonzern noch drei Viertel seines Umsatzes in den USA.

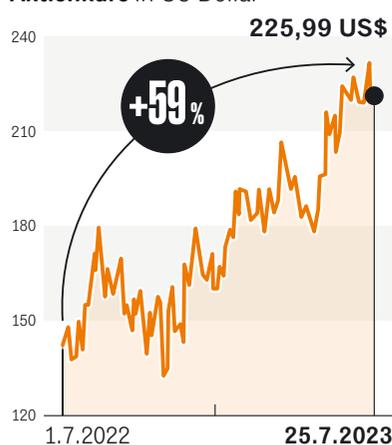
Thomas Jahn Düsseldorf

**C**arl Eschenbach hat eine Rundreise durch Europa hinter sich. In sieben Tagen besuchte der Co-Chef des US-Softwareanbieters Workday kürzlich die einzelnen Länderbüros. Deutschland schaute er sich dabei besonders genau an. „Das läuft wirklich großartig, ich bin beeindruckt. Europa bietet für uns enorme Chancen“, sagt Eschenbach im Gespräch mit dem Handelsblatt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Workday rund drei Viertel seines Umsatzes von 6,2 Milliarden Dollar in den USA erzielt, ein Viertel im Rest der Welt. Der Manager kündigt eine Offensive an, das globale Marktpotenzial sei nur geringfügig ausgeschöpft worden.

Einer der Treiber soll Deutschland sein, „allein schon durch die Größe der Volkswirtschaft“, sagt Eschenbach. Hierzulande ist Workday vor allem mit seiner Software für das Personalmanagement erfolgreich. Erst vor wenigen Wochen gewann das Unternehmen Mercedes-Benz als Kunden, auch Siemens oder die Deutsche Bank sind mit dabei. „Die Hälfte aller Dax-Unternehmen nutzt unsere Software global“, sagt Eschenbach.

Workday wächst insgesamt sehr rasch und wird nach Schätzung der Investmentbank Barclays in diesem Geschäftsjahr 7,2 Milliarden Dollar Erlösen. „Workday hat sich ehrgeizige Ziele in Europa und Asien gesetzt“, sagt Greg Leiter, Softwareanalyst bei der IT-Beratung Gartner. „In Europa

## Aktienkurs in US-Dollar

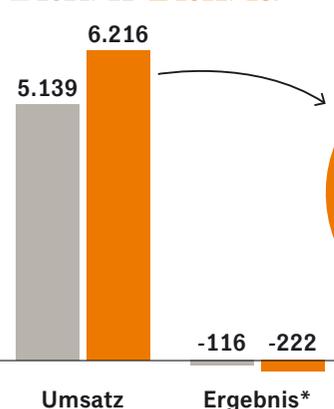


HANDELSBLATT

## Workday

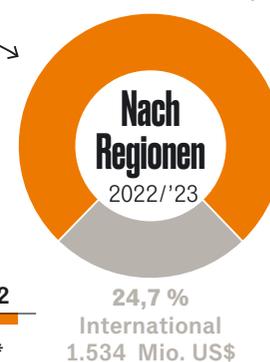
Kennzahlen: Geschäftsjahr

■ 2021/'22 ■ 2022/'23:



75,3%

USA 4.682 Mio. US\$



24,7%  
International  
1.534 Mio. US\$

\*Operatives Ergebnis • Quelle: Unternehmen

bringt das Unternehmen besonders Finanzdienstleister auf seine Seite.“ Insgesamt hat Workday rund 10.000 Kunden, davon nutzen es 1400 in Deutschland. Darunter sind auch der Fußball-Bundesligist Borussia Dortmund oder Finanzdienstleister N26.

Eschenbach ist ein bekannter Name im Silicon Valley. Der Amerikaner arbeitete seit 2016 beim bekannten Risikokapitalgeber Sequoia und fädelte dort Beteiligungen unter anderem am Videokonferenzdienst Zoom, dem Cloud-Anbieter Snowflake oder dem Hersteller von Automatisierungssoftware UiPath ein. Davor hatte er sich in 14 Jahren zum COO des Softwarekonzerns VMware hochgearbeitet.

Erst vor wenigen Monaten wurde Eschenbach Vorstandschef von Workday und teilt sich die Aufgabe zunächst mit Aneel Bhusri. Der Workday-Mitgründer wird sich jedoch in einem halben Jahr von dem Posten zurückziehen und den Vorsitz des Verwaltungsrats übernehmen.

### Ein Fuß in der Tür durch Personalsoftware

Die vielen Wechsel an der Spitze – auch der Marketingchef, Kundenchef oder Partnerchef wurden neu besetzt – sorgten für einige Unruhe. Doch Eschenbach verspricht jetzt Kontinuität. Workday will ausgerechnet im Heimatmarkt von SAP wachsen. Beim

Interview sitzt neben Eschenbach Deutschlandchef Christopher Knörr. Der ist mehr als selbstbewusst: „SAP wird Angst vor uns haben“, sagt Knörr.

Allerdings sind die Walldorfer unangefochtener Marktführer mit ihrer „Enterprise Resource Planning“ (ERP)-Software, mit der Unternehmen auch ihre Personalabteilung managen können. Laut Gartner wuchs Workday 2022 mehr als doppelt so schnell wie der europäische ERP-Softwaremarkt. Mit anderen Worten:



**Christopher Knörr:** Der Workday-Deutschlandchef sagt SAP den Kampf an.

nalssoftware Success Factors überzeugen, über die oft das Urteil „sperrig“ falle. Die Software von Workday erfasst die Mitarbeiter in einer bislang nicht gekannten Genauigkeit.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren es insgesamt rund 629 Milliarden Transaktionen in allen Personalabteilungen von Unternehmen – vom Weiterbildungskurs bis zum Feedback der Mitarbeiter oder Chefs.

So „extrahiert“ die Softwarefirma laut Jens Löhmar, Technologiechef von Workday in Europa, mithilfe von Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen Informationen aus Bewerbungen, Feedbackgesprächen oder Selbstbewertungen.

Auf der sogenannten Skill Cloud sind mehr als 120.000 Fähigkeiten aufgelistet. Anhand dessen können Unternehmen Bewerber oder Mitarbeiter sehr genau beurteilen und deren Karrieren mit sogenannten „Entwicklungsplänen“ lenken.

Die Datenmengen werden laut Eschenbach anonymisiert aufgearbeitet, um sie allen Kunden zur Verfügung stellen zu können. So könnten kleinere oder mittlere Unternehmen



**Workday hat sich ehrgeizige Ziele in Europa und Asien gesetzt. In Europa bringt das Unternehmen besonders Finanzdienstleister auf seine Seite.**

**Greg Leiter**  
Softwareanalyst Gartner

Workday gewinnt Marktanteile.

Allerdings, erklärt Analyst Leiter, versucht Workday dabei vor allem, Kunden von Oracle abzuwerben. „Dem Unternehmen fehlen noch die Angebote und Kenntnisse für die verarbeitende Industrie, dort, wo SAP stark ist“, sagt Leiter.

Workday schafft es bislang, vor allem bei Finanzhäusern und in Personalabteilungen vorzudringen. „Es ist eine tolle Software, die gut auf die Bedürfnisse der Personalabteilung abgestellt ist“, urteilt Peter Wedde, ein auf Arbeitsrecht und Datenschutz spezialisierter Unternehmensberater. „Kein Wunder, dass es sich durchsetzt.“

Der ehemalige Professor an der Frankfurt University of Applied Sciences steht über seine Beratungsfirma D+A Consulting im Kontakt mit vielen Unternehmen und Betriebsräten.

Von ihnen hört er, dass Workday vor allem im Vergleich zur SAP-Perso-

aus dem Datenpool schöpfen. „Dabei steht Datensicherheit an höchster Stelle“, sagt Eschenbach.

Experte Wedde ist dennoch skeptisch: „Ein Vertreter von Workday hat einmal mal gesagt: Unsere Software weiß mehr über Beschäftigte als die selbst.“

So will Workday erkennen können, welcher Arbeitnehmer Abwanderungsgedanken hegt – bevor der überhaupt an Kündigung denkt. „Das ist schon ein bisschen gruselig, was da passiert“, sagt er.

**Bei den Preisen sehen Analysten noch „Verbesserungsbedarf“**

Das Instrument nennt sich bei Workday „Peakon Employee Voice“. Das ist die Software des dänischen Start-ups, das das US-Unternehmen 2021 für fast 600 Millionen Euro übernahm.

Mit der können Unternehmen das Befinden der Mitarbeiter mit vier bis fünf Fragen wöchentlich abfragen, laut Workday sind es 500 Millionen Datenpunkte, die dadurch jährlich entstehen.

Verbesserungsbedarf sieht Analyst Leiter von Gartner bei Workday vor allem bei den Preisen. Durch zahlreiche Zukäufe, neue Technologien und Optionen sei das Preismodell „komplex“. Bei Software-Verlängerungen seien die Preise höher als im Branchenschnitt, auch verlange Workday zusätzliche „Innovationsgebühren“.

Das Unternehmen wisse genau: „Es ist schwierig und teuer für Kunden zu wechseln“, sagt Leiter. Das treffe allerdings für alle Anbieter zu.