

Globale Technologieplattform trotz rasanten Wachstums mit starkem Kundenfokus

Workday bietet LiveRamp mit kontinuierlichen Innovationen skalierbare Flexibilität

Daten sind heute eine wertvolle Ressource. Doch wie Unternehmen – allen voran Anbieter von Konsumgütern und Verbraucherservices – diese sammeln, aggregieren, integrieren und nutzen, bleibt nach wie vor eine Herausforderung. Für den Erfolg eines Unternehmens ist es entscheidend, die Kundenerfahrung auf der Grundlage von Daten zu optimieren. Dennoch tun sich viele Unternehmen schwer damit, ihre Daten zusammenzuführen, die Kontrolle über die Daten zu erhalten und sie so einzusetzen, dass sie ihre (potenziellen) Kunden über die entscheidenden Kontaktpunkte erreichen. Bedenken und Vorschriften in Bezug auf den Datenschutz können die Sache noch zusätzlich erschweren.

LiveRamp, ein globales Technologieunternehmen, hat eine Plattform etabliert, die all dies vereinfacht und dennoch den Schutz der persönlichen Identität und Daten gewährleistet. Die Nachfrage ist hoch und das Unternehmen verzeichnet jährliche zweistellige Wachstumsraten. Bei diesem rasanten Wachstumskurs kann es ohne detaillierte Einblicke in die HR- und Finanzdaten schwierig sein, den Kunden im Blick zu behalten. Glücklicherweise ist ein stabiles Datenfundament zentraler Bestandteil der Wachstumsstrategie.

Klarer Rahmen für Integrationen und Ausgliederungen

Ende 2018 wurde LiveRamp nach Veräußerung seines Dienstleistungsunternehmens Acxiom, einem Pionieranwender der Finanz- und HR-Lösungen von Workday, zu einem unabhängigen, börsennotierten SaaS-Unternehmen. „Beim Verkauf des Dienstleistungsgeschäfts von Acxiom erleichterte Workday die Ausgliederung unserer Finanz- und HR-Daten“, so Chris Garber, Senior Vice President of Finance and Operations bei LiveRamp. „Wir haben in kürzester Zeit Workday-Instanzen sowohl für den Käufer als auch für uns selbst aufgesetzt, sodass unsere Finanz- und HR-Abläufe nur geringfügig unterbrochen wurden“, fügt er hinzu. „Dank Workday lief die Veräußerung störungsfrei, sodass wir uns verstärkt auf die Betreuung unserer Bestandskunden und die Gewinnung neuer Kunden konzentrieren konnten.“ Seither haben sich sowohl die Erträge als auch die Beschäftigtenzahl des Unternehmens beinahe verdoppelt.

Auch wenn das Wachstum im Wesentlichen organisch ist, hat LiveRamp eine Handvoll strategischer Zukäufe getätigt, um neue Kundenfunktionen anzubieten. „Mit Workday ist der Integrationsprozess wesentlich einfacher, da wir für jede Akquisition ein reproduzierbares Modell haben und unsere Teams sich auf die Beschleunigung des Go-to-Market-Prozesses konzentrieren können“, sagt Garber.

Der Wechsel zu Cloud-Native

Garber ist überzeugt, dass die Finanzfunktion eine zunehmend strategische und transformative Rolle im Hinblick auf die Arbeitsweise von Technologieunternehmen spielen wird. Er selbst war Mitglied des Kernteams von Acxiom, das sich für Workday Financial Management entschied, bevor das Unternehmen Teil von LiveRamp wurde. „Wir wollten unsere Abläufe nicht stufenweise verbessern, deshalb mussten wir alles von Grund auf neu konzipieren“, so Garber. „Das bedeutete, einen Neuanfang zu wagen und in die Cloud zu wechseln. Und genau das hat uns zu Workday geführt.“



Über LiveRamp

LiveRamp ist eine Data-Connectivity-Plattform für die sichere und effektive Nutzung von Daten. Auf der Basis seiner Identity-Kernfunktionen und seines Netzwerks ermöglicht LiveRamp Unternehmen und deren Partnern, Daten besser zu vernetzen, zu kontrollieren und zu aktivieren, um Kundenerlebnisse zu transformieren und nachhaltige Unternehmensergebnisse zu erzielen.

Unternehmens-Website

liveramp.com

Wichtigste Ergebnisse

- Bereitstellung einer zentralen Quelle für verlässliche Finanz- und HR-Daten
- Unternehmensweite Einbindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Bessere Transparenz über Workflows
- Einfache Skalierbarkeit für Unternehmensübernahmen und Wachstum

Workday-Anwendungen

- Financial Management
- Human Capital Management
- Talent Management
- Payroll
- Professional Services Automation

”

Dank Workday lief die Veräußerung störungsfrei, sodass wir uns verstärkt auf die Betreuung unserer Bestandskunden und die Gewinnung neuer Kunden konzentrieren konnten.

Chris Garber

Senior Vice President, Finance & Operations

Bei der Bewertung der verschiedenen Optionen stellte das Transformationsteam von LiveRamp große Unterschiede zwischen Lösungen fest, die eigens für die Cloud entwickelt wurden, und solchen, bei denen dies nicht der Fall ist. „Unsere bisherigen Anbieter boten zwar Cloud-Optionen an, aber es war offensichtlich, dass es sich nicht um cloudnative Lösungen handelte“, präzisiert Garber. „Ihre Lösungen waren zusammengestückelt, was zu vielen Einschränkungen führte.“

Heute setzt LiveRamp auf Workday als zentrale Quelle für Finanz- und HR-Daten, die alle sicher und für die Beschäftigten je nach Berechtigungsstufe jederzeit abrufbar sind. „Workday hilft uns, die Datenabstimmungen zu minimieren oder gar zu eliminieren, die die Finanzabteilungen anderer Unternehmen in Atem halten“, bestätigt Garber. „Unser Finanzteam steht dem Unternehmen als Businesspartner beratend zur Seite und bringt es auf den richtigen Kurs. Dafür benötigt das Team verlässliche, handlungsorientierte Daten, die jederzeit abrufbar, präzise und zentral gespeichert sind – also genau das, was Workday uns bietet.“

Garber sieht bei Workday eine positive Dezentralisierung vieler Aktivitäten. „Wir können unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viel mehr Autonomie gewähren, weil der Zugriff auf Workday für sie standortunabhängig möglich ist, egal ob sie im Büro, zu Hause oder von unterwegs arbeiten“, erklärt er. „Indem wir sie von überall aus einbinden, haben sie einen besseren Überblick über Workflows und die zugehörigen Abläufe, Genehmigungen und Benachrichtigungen. Auf diese Weise geht alles viel schneller und effizienter, sodass unsere Produktivität insgesamt steigt.“

Profitables Wachstum

Mit Blick auf die Zukunft sieht Garber auch weiterhin organisches Wachstum mit möglichen Übernahmen auf dem Weg zur Umsatzmarke von einer Milliarden US-Dollar, allerdings mit Rentabilität als zusätzlicher Dimension. „Wir haben uns von Beginn an auf Wachstumskurs begeben, doch jetzt steht nachhaltiges, profitables Wachstum für uns im Mittelpunkt“, fügt er hinzu.

Garber zufolge bietet Workday LiveRamp unbegrenztes Wachstumspotenzial auf einer zukunftssicheren Plattform. „Da Workday cloudnativ ist und permanente Innovationen bietet, besteht für uns kein Grund zur Sorge, dass die Lösung uns irgendwann nicht mehr gerecht wird. Dadurch haben wir die Möglichkeit, uns auf das Wachstum unseres Geschäfts, die Verbesserung unserer Margen und die Skalierung unserer Prozesse zu konzentrieren. Wir werden agiler und können so unser Unternehmen und unsere Organisation schneller und effektiver weiterentwickeln.“

”

Workday hilft uns, die Datenabstimmungen zu minimieren oder gar zu eliminieren, die die Finanzabteilungen anderer Unternehmen in Atem halten.

Chris Garber

Senior Vice President, Finance & Operations

”

Mit Workday ist der Integrationsprozess wesentlich einfacher, da wir für jede Akquisition ein reproduzierbares Modell haben.

Chris Garber

Senior Vice President, Finance & Operations



Workday | Telefon: +49 (0) 89 21093215 | workday.de

© 2021. Workday, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Workday und das Workday-Logo sind eingetragene Marken von Workday, Inc. Alle anderen Marken- und Produktnamen sind Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Inhaber. 20210716-liveramp-case-study-enus-DEDE