

HENRY BARENHOLZ



Blijvende verschuiving van IT naar de business

DE CORONACRISIS HEEFT DE WAARDERING VOOR IT VERANDERD. TECHNOLOGIE WORDT STEEDS MEER BEOORDEELD OP DE TOEGEVOEGDE WAARDE WAT BETREFT CONCURRENTIEVERMOGEN, NIET MEER PER SE OP DE TRADITIONELE IT EISEN, ZEGT HENRY BARENHOLZ, COUNTRY MANAGER VAN WORKDAY NEDERLAND, IN DIT INTERVIEW. DOOR DE ONZEKERE TIJDEN WORDT EEN GOEDE ORGANISATIE VAN, EN AFSTEMMING TUSSEN HR EN FINANCE STEEDS BELANGRIJKER.

Auteur: Marco van der Hoeven

“W e zien een aantal trends bij onze klanten”, zegt Henry Barenholz, Country Manager bij Workday. “Het meest in het oog springend is de verschuiving van IT naar business. We krijgen steeds meer vragen van klanten over de veranderende wereld van vandaag en voorziene veranderingen in de toekomst, met name over nieuwe manieren van werken. Ze willen weten hoe ze Workday optimaal kunnen inzetten voor de groei van de business en in staat zijn om veranderingen snel door te voeren.”

Klanten hebben onder meer hulp nodig bij alle nieuwe functionaliteiten die steeds worden toegevoegd. “Dat is het snijvlak van digitalisering en business. Vroeger besliste de IT welke IT-systemen er moesten komen, nu zien we dat de business er steeds meer bij wordt betrokken. Er is de laatste jaren sprake van een golfbeweging waarbij business en IT afwisselend het budget in handen hebben. Wat we eigenlijk graag zouden willen zien is dat ze nog meer gaan samenwerken.”

CONCURREEREND

Door de veranderende omstandigheden moeten ondernemingen steeds wendbaarder zijn om concurrerend te blijven. Technologie is daarbij onmisbaar. “Technologie wordt steeds meer beoordeeld op de toegevoegde waarde wat betreft concurrentievermogen, niet meer per se op de traditionele IT eisen. Die vraag naar wendbaarheid in combinatie met de concurrerende manier waarop IT wordt gebruikt, is de reden dat de IT integreert met de business omdat continuïteit en ondersteuning van de groei zo belangrijk zijn.”

Ook de digitale transformatie staat nog steeds op de agenda. “Die digitalisatie en de groei die digitale oplossingen kunnen faciliteren, kunnen niet gebeuren zonder wendbaarheid, het vermogen om heel snel en effectief te reageren op wat er in de markt gebeurt. Innovatie wordt dus in de hele organisatie gestimuleerd.”

INTERACTIE

“In gesprekken met huidige en toekomstige klanten zien we duidelijk dat de afzonderlijke silo's als HR, IT en Finance dichter bij elkaar komen. Finance praat met alle afdelingen van het bedrijf, ook met

diegenen die zich primair bezighouden met data en het beheer van data. Dat is een goede ontwikkeling en van groot belang, omdat meer en meer beslissingen genomen moeten worden op basis van data. Workday stelt met een sustainable oplossing organisaties hiertoe in staat, zowel op het gebied van IT als de business.”

Het gevolg is volgens Barenholz onder meer dat klanten bewust op zoek gaan naar platformen die hen ondersteunen, en dat speelt Workday in de kaart. “Planning en budgettering heeft veel raakvlakken van finance met HR, zeker in de huidige onzekere periode. Bedrijven moeten helaas soms mensen laten gaan, maar wie moet je laten gaan en hoe behoud je talenten?”

SCENARIO'S

“Er zijn ook veel klanten die deze situatie gebruiken om te kijken hoe ze beter uit de huidige crisis kunnen komen. Op een platform waar je HR en finance samenbrengt kun je scenario's maken voor budgettering en planning. Wat gebeurt er als de economie gaat aantrekken? Hoe ga ik me voorbereiden zodat ik nog mijn concurrerende positie behoud? Als je dat nu gaat doen loop je een stap voor op de concurrentie.” Juist in de huidige situatie zie je de enorme pijn bij bedrijven, die dit nog niet op orde hebben.

“Het is dus essentieel om je snel te kunnen aanpassen aan veranderende omstandigheden. Dat is bepalend voor de kwaliteit en het succes van je bedrijf. Neem thuiswerken, waar veel traditionele CEO's eerst niets van wilden weten. Die zijn daar erg snel op teruggekomen. Aanpassen aan veranderende omstandigheden staat echt bovenaan de agenda.”

JUISTE DATA

Een cruciale factor voor succes is volgens hem toegang tot de juiste data. “Ook alles wat in een spreadsheet staat moet ergens vandaan komen. Die data is er dus, maar die moet wel juist en tijdig zijn. Wij kunnen daarbij helpen. Want onjuiste of ontijdige data levert niets voor je op. Wat wij proberen is om goede data te verzamelen en te ondersteunen om deze goed te verwerken in onze systemen. Met gebruikmaking van één systeem is dit een eenduidig proces, dat steeds eenvoudiger wordt. Het is gemakkelijker dan mensen soms denken.”

Snelheid is uiteraard ook belangrijk. “Sommige implementaties duren slechts vier maanden of nog korter. Vroeger duurde zoiets jaren, dan ging men ook vaker voor de big bang benadering. Dat kan nog steeds met het Workday-platform omdat wij alles in de cloud hebben. Er zijn nog steeds klanten die alles in één keer willen doen, maar dat kan dus tegenwoordig veel sneller. En er is geen betere tijd om hiermee te beginnen dan in situaties als vandaag. Het kan bij ons ook allemaal op afstand, dat gebeurt in de praktijk ook steeds vaker. We gaan anders acteren met onze klanten. Wij waren altijd al voorbereid op remote working, we zien nu dat veel klanten er juist in deze tijd aan beginnen. Ze zien de noodzaak.”

SUCCESS PLANS

Om aan de huidige vraag van de klant tegemoet te komen heeft Workday ‘Workdays Succes Plans’ ontwikkeld. “Dat zijn pakketten die aangeboden worden op basis van abonnementen, met een mix van opleidingen, tools en expertise die wij bieden om iedereen in staat te stellen om het maximale uit onze oplossingen te halen. Eigenlijk is het een direct gevolg van de huidige situatie. Die pakketten geven onze klanten toegang tot zaken als webinars, trainingen en leren van anderen.”

Hij is optimistisch over de toekomst van digitalisering. “Wat ik in de markt in de breedste zin zie gebeuren is dat bedrijven zich ervan bewust worden dat, als ze willen overleven, groeien en beter de concurrentie willen aangaan, op welk marktgebied dan ook, ze moeten investeren in de digitale backbone. Daarmee krijgen ze een goed beeld waar ze nu staan, waar ze naartoe willen en hoe ze kunnen vooruitkijken op het gebied van HR, finance en analytics.”

“Ik zie dat klanten zich daarvan bewust zijn. Ondanks dat het een moeilijke tijd is, trekt bij ons de vraag aan, omdat Workday perfect in staat is om klanten te helpen. Dus eigenlijk zie ik de toekomst erg positief tegemoet. De samenwerking tussen HR en finance is een formule voor succes. Juist in deze tijd zijn je medewerkers cruciaal, en moet je goed met ze omgaan op alle HR-vlakken. Daarnaast moet je ervoor zorgen dat je je finance organisatie op orde hebt om goed te plannen en budgetteren. Dat zijn trends waardoor de vraag naar Workday is toegenomen.” ■