

# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2023 – 6-7 6. Februar 2023

VOICE OF DIGITAL

## **Kyndryl-Chef optimistisch**

Markus Koerner über die Chancen des IBM-Spin-offs

Seite 6

## **Hybrid Work bereitet Kummer**

Viele Betriebe stolpern in die neue Welt der Arbeit

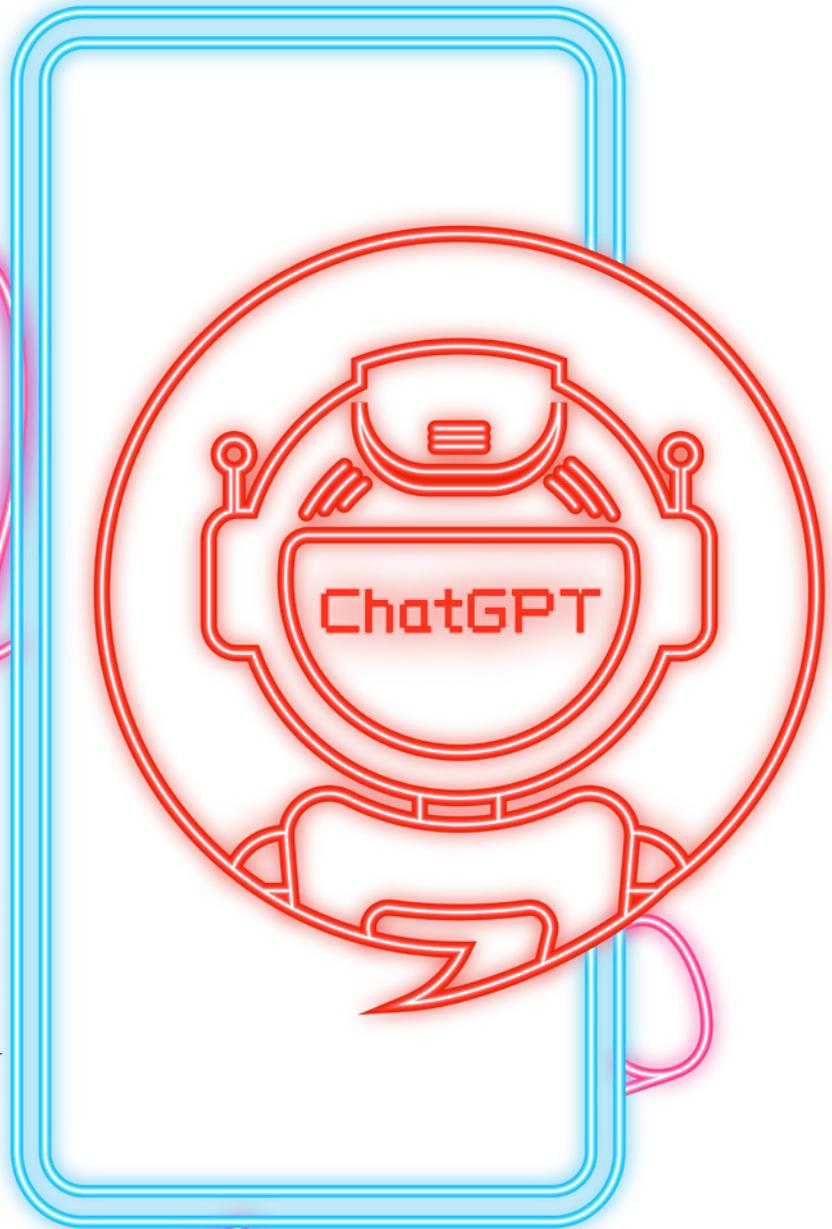
Seite 32

## **Generation Z stellt Manifest vor**

Leistungsbereit, aber nicht um jeden Preis

Seite 44

Foto: VectorUpStudio/Shutterstock



## **Ein neues KI-Zeitalter?**

Wir haben ChatGPT um  
Selbstauskünfte gebeten

Seite 12

## Der IT-Sektor nimmt sich nur eine Auszeit

**Eine Schockwelle hat den IT-Markt erfasst. Hunderttausende Entlassungen – ist die Branche am Boden? Wohl kaum, hier geht es eher darum, die hohe Profitabilität zu retten.**

**R**und 100.000 Beschäftigte haben die Tech-Konzerne allein im Januar 2023 entlassen. Seit Mitte vergangenen Jahres dürften es weit über 300.000 sein – auf Webseiten wie TrueUp ist alles genauestens dokumentiert. Und wir reden hier nicht von Krethi und Plethi, sondern von Giganten wie Google, Microsoft, Amazon, Meta, IBM, SAP, Salesforce, Oracle und anderen.

Dabei geht es den Unternehmen, die derzeit Personal abbauen, überwiegend sehr gut, die Erträge sind nach wie vor stattlich. Es wird die Betroffenen kaum trösten, aber immerhin dürfen sie mit üppigen Abfindungen rechnen. Die Gründe für die Entlassungswelle wurden oft genannt: Konjunkturtief, steigende Inflation, Kaufzurückhaltung der Konsumenten, Supply-Chain-Probleme aufgrund der Coronakrise in China, Russlands Angriff auf die Ukraine etc.

Fakt ist aber auch, dass der Tech-Sektor Zyklen durchläuft. Alle fünf bis zehn Jahre muss die Branche durch ein Tief, auch weil sich die Geschäftsfelder aufgrund der hohen Innovationsgeschwindigkeit verlagern und die Skillsets oft nicht mehr passen. Dann werden Überkapazitäten abgebaut. Derzeit ist das besonders der Fall, da während des Booms in der Coronakrise zu viel eingestellt wurde.

Was hinzu kommt, ist der Druck der Investoren, die viele Anteile an den Big-Tech-Konzernen halten. Nachdem deren Aktien im letzten Jahr um 30, 40, 50 Prozent und mehr gefallen sind, wachsen ihre Sorgen: Nur mit einem schlanken, innovativen und schlagkräftigen Unternehmen können sie auf Rendite hoffen. Also müssen die IT-Konzerne sparen – durch Personalabbau, und auch bei den hohen Gehältern dürfte bald ein bisschen mehr Vernunft einkehren.

Herzlich,  
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,  
Editorial Director



### Entlassungswelle:

Viele ITK-Unternehmen haben seit Anfang vergangenen Jahres Personalabbau angekündigt. Wir geben einen Überblick: [www.cowo.de/a/3553745](http://www.cowo.de/a/3553745)

## ▶ 12

## ChatGPT – eine sprunghafte Innovation im KI-Markt sorgt für Euphorie und Unruhe

Das Tech-Jahr 2023 hat bereits seinen ersten Star: ChatGPT. Im Wesentlichen handelt es sich um ein textbasiertes Dialogsystem, das auf eine Vielzahl von Fragen erschöpfende und korrekte Antworten gibt – so wie man sie von einem Menschen erwarten würde. ChatGPT kann Geschichten und Programme schreiben sowie reimen. Erste Unis und Schulen haben den Ernst der Lage erkannt: Mit dem Chatbot können Schüler und Studierende besser täuschen als je zuvor. Wir haben ChatGPT um eine Selbsteinschätzung gebeten.



### Markt

- 6 Kyndryl-Chef im Interview**  
Im November 2021 hat IBM das Geschäft mit IT-Infrastruktur-Services in die Neugründung Kyndryl ausgegliedert. Deutschland-Chef Markus Koerner erklärt, ob sich das Spin-off inzwischen freigeschwommen hat.
- 9 Marc Fischer übernimmt bei HPE**  
Marc Fischer löst Johannes Koch an der Spitze von HPE in Deutschland ab. Koch soll künftig die neue Region Zentraleuropa führen.
- 10 SAP streicht 3.000 Stellen**  
SAP kann zwar auf Fortschritte im Cloud-Geschäft verweisen, doch der Gewinn schrumpft. Deshalb will CEO Christian Klein nun das Softwareangebot straffen – und 3.000 Arbeitsplätze streichen.



### Technik

- 22 Neue Xeon-Prozessoren fürs RZ**  
Intel hat den Startschuss für die 4. Generation seiner Xeon-Chips gegeben – und die großen Hardware-Partner ziehen mit. Praktisch alle haben neue Systeme fürs Data Center angekündigt.
- 28 Apples Mac mini M2 überzeugt**  
Mit seinen Prozessoren Marke Eigenbau scheint es Apple zu gelingen, sich im PC-Markt besser gegen die Wintel-Konkurrenz in Szene zu setzen.
- 30 Plattform-Engineering hilft DevOps**  
Wie der jüngste „State of DevOps Report 2023“ zeigt, setzen immer mehr Unternehmen auf Plattform-Teams, um ihre DevOps-Ansätze zum Erfolg zu führen.



## Praxis

### 32 Firmen stolpern in neue Arbeitswelt

Vielen Unternehmen will die Organisation von Hybrid Work nicht recht gelingen. Dabei ist Erfolg hier zwingend, da Remote Worker oft keine besonders hohe Bindung an ihren Arbeitgeber zeigen.

### 36 SaaS-Lizenzen nicht im Griff

Gelingt es den Anwendern nicht, ihre vielen SaaS-Anwendungen zu kontrollieren, sind unnötige Kosten und oft auch Sicherheitsprobleme die Folgen.

### 38 Davor fürchten sich Risikomanager

Cybervorfälle und mögliche Betriebsunterbrechungen bereiten Risk-Managern die größten Sorgen, wie das neue „Allianz Risk Barometer“ zeigt.



## Job & Karriere

### 40 Quantentechniker sind gefragt

Der Markt für Quantentechnologie wird in den kommenden Jahren stark wachsen. Dabei ist absehbar, dass es kaum qualifiziertes Personal geben wird. Lesen Sie, wie Betriebe in entsprechende Trainings einsteigen können.

### 43 Citizen Development in der Praxis

Schon seit zwei Jahren setzt die Haufe Group Nicht-ITler – sogenannte Citizen-Developer – in der Softwareentwicklung ein. In dieser Zeit hat das Unternehmen viel Erfahrung gesammelt.

### 44 Träumen, bauen, scheitern

Vertreter der Generation Z haben an der TH Nürnberg ein Manifest verfasst, das ihre Vorstellungen und Werte verdeutlicht. Die Leistungsbereitschaft ist hoch, aber ...

### 47 Stellenmarkt

### 49 Impressum

### 50 IT in Zahlen

# Kyndryl

Foto: Kyndryl

## Kyndryl-Deutschland-Chef: „Bei der Marge sind wir über der grünen Linie“

Ukraine-Krieg, Energiekrise, Inflation und starker Dollar: Als ob die Trennung von IBM nicht schwer genug wäre, kamen Kyndryl noch andere Störeffekte in die Quere. Dennoch gibt sich Deutschland-Chef Markus Koerner optimistisch.



Von Manfred Bremmer,  
Senior Editor IoT & Mobile

### **CW:** *Wie beurteilen Sie die Geschäftsentwicklung seit der Trennung von IBM?*

**Markus Koerner:** Der Grundtenor war: Wir haben uns von IBM getrennt, um zu wachsen und um in einem freieren Geschäftsmodell zu arbeiten. Jetzt stellen wir nach einem Jahr fest: Der Aktienwert, also unsere Marktkapitalisierung, ist deutlich gefallen. Wir sind mit 27 Dollar pro Aktie gestartet und jetzt liegen wir bei einem Wert irgendwo um 10 oder 11 Dollar. Auch der Umsatz ist ein Stück zurückgegangen. Wir hatten in unserer Eröffnungsbilanz einen Wert von ungefähr 19 Milliarden Dollar berechnet – jetzt sind wir bei siebzehneinhalb Milliarden Dollar, wenn ich die Quartalsergebnisse hochrechne.

### **CW:** *Woran lag das?*

**Koerner:** Die Entwicklung kam mit Ansage: Unser Plan war es, ab 2025 global wieder gut aufgestellt zu sein. Diese Zeit brauchen wir, um uns zu transformieren. Aber wenn ich mir die Entwicklung ansehe, gibt es ein paar Faktoren, die man vorher hätte sehen können, aber mit denen ich nicht gerechnet hätte.

Einer davon ist, dass Kyndryl früher im Konzernverbund Hardware und Software zum internen Verrechnungspreis bekommen hat. Jetzt zahlen wir seit einem Jahr Marktpreise. Das macht in Deutschland einen Unterschied im hohen zweistelligen Millionenbereich und weltweit Milliardenbeträge aus.

Als zweiten Punkt hatten wir viele Accounts, wo es aus IBM-Sicht sehr sinnvoll war, Geschäfte zu betreiben – für eine einzelne Line of Business, wie wir es jetzt sind, aber nicht. Das Resultat waren viele Verträge, bei denen wir eine nicht ausreichende Profitabilität vorweisen, teilweise sogar Geld mitbringen, um dort arbeiten zu dürfen.

### **CW:** *Das bedeutet, dass der Profit in erster Linie bei anderen IBM-Geschäftsbereichen erwirtschaftet wurde, aber mit dem Service-Geschäft nicht?*

**Koerner:** Genau, etwa, wenn das Technologie-Geschäft für IBM so profitabel und so groß war, dass man gesagt hat: Geht da bitte als Brand für Managed Services rein. Selbst wenn das nicht profitabel ist, ist es auch nicht so schlimm. Wichtig war es für uns als IBM in der alten Verantwortung, keine Konkurrenten reinzulassen.

Die dritte Herausforderung, die wir intern hatten, war der Kulturwandel. Als Unternehmen mit Mitarbeitern mit im Schnitt zwischen 20 und 30 Jahren Betriebszugehörigkeit, hat man natürlich eine bestimmte Kultur verinnerlicht.

► wir den Vertrag mit dem Düfte- und Aroma-Hersteller Symrise verlängern können. Auch bei VW haben wir einige Verträge neu gewonnen und einige Bestandteile verlängert. Mit der Hapag Lloyd haben wir unseren ältesten Vertrag nach 25 Jahren erneut um fünf Jahre in großen Teilen verlängert, und bei der Luft-hansa haben wir mit dem kompletten WAN-Netzwerk neue Bestandteile dazugewonnen. Und nicht zu vergessen der Mittelstand. Für die Universitätsmedizin Mainz sind wir zum Beispiel dabei, die gesamte IT-Strategie zu erneuern und Teile in der Cloud abzubilden.

**CW: Welche Rolle spielt die Migration in die Cloud denn insgesamt für Ihr Business?**

**Koerner:** Eine ziemlich große. Wir betreiben etwa 30.000 Server für unsere Kunden. Vor einem Jahr liefen nur ungefähr drei oder vier Prozent der Workloads in der Cloud, jetzt sind es schon zehn Prozent. Das heißt mehr als eine Verdoppelung. Ich habe damit gerechnet, dass es da voran geht, aber so schnell nicht. Insbesondere mit Microsoft und AWS arbeiten wir eng zusammen, bilden gemeinsame Teams und machen auch gemeinsame Workshops. Das kommt bei den Kunden gut an, denn sie brauchen einen Partner für das Management der gesamten Infrastruktur. Viele glauben ja, die Cloud ist ein Selbstläufer. Was aber häufig auch viele IT-Verantwortliche nicht sehen, ist das Drumherum. Eine Cloud bietet heute kein Service Management, das heißt, wenn ich ein Ticket aufmache, wenn irgendetwas verändert werden muss, dann macht das kein Betriebsteam von Microsoft, AWS, Google oder einem anderen Hyperscaler.

*„Von Cloud First ist man mittlerweile ein Stück weit abgekommen, da man gesehen hat, es ist gar nicht so einfach, weil vieles zusammenhängt.“*

*„Der Weg weg vom Mainframe ist steil. Es ist unser am stärksten wachsender Bereich.“*

Da gibt es auch viele Aha-Effekte, es war aber bei ganz vielen Kunden immer die Diskussion Cloud First – wenn irgendein Workload angefasst wird, dann bitte zuerst in die Cloud. Davon ist man mittlerweile ein Stück weit abgekommen, da man gesehen hat, es ist gar nicht so einfach, weil vieles zusammenhängt. Ich muss die Applikation modernisieren, und das braucht dann doch sehr viel Zeit. Und auch sehr viel Prozess-Knowhow, da muss der Kunde auch intensiv mitarbeiten – eine neue Applikation zu schreiben oder von Cobol meinethalben auf Java zu wechseln, das ist gar nicht so einfach, da zeit- und kostenintensiv.

**CW: Welche Strategie schlagen die Kunden dann ein?**

**Koerner:** Wir sehen, dass sich verschiedene Themen herausbilden: Es gibt bestimmte Applikationen, häufig treffen wir auf historisch gewachsene Kernapplikationen, die lässt man dort, wo sie sind, weil der Umbau viel zu teuer wäre. Der zweite Teil ist nicht wirklich „cloudifizierbar“, oder nur mit höherem Aufwand, und geht daher in ein Shared-Environment im Markt, so etwas haben wir auch.

**CW: Wie hoch ist denn noch der von Ihnen gemanagte Mainframe-Anteil?**

**Koerner:** Ungefähr 30 Prozent. Der Wert hat im Laufe eines Jahres ungefähr um 30.000 bis 35.000 MIPS abgenommen, das sind etwa zwölf bis dreizehn Prozent pro Kunde. Was man sieht: Der Weg weg vom Mainframe ist steil. Es ist unser am stärksten wachsender Bereich. Wir haben mittlerweile sehr viele Opportunities und laufende Projekte bei unseren Kollegen von Kyndryl Consult. Diese machen Applika-

tions-Analysen und sehen, wie kann ich Workload optimieren, modernisieren, um sie auf andere Plattformen zu bringen? Wobei es meistens so ist, dass ich an die Applikationen ranmuss, und dann wird es teuer.

**CW: Der Grund dafür ist vermutlich, dass viele Mainframe-Experten bei den Firmen in Rente gehen?**

**Koerner:** Ja, neben den hohen Kosten ist die Verrentung in der Tat ein Thema. Beispielsweise haben viele Versicherungen und Banken noch einen großen Teil ihrer Core-Applikationen auf dem Mainframe, wofür wir ganz interessante Modelle anbieten können: Der Kunde stellt Hard- und Software und bezieht von uns nur den Service, um den Betrieb sicherzustellen. Ich habe auch eine eigene, multimandantenfähige Mainframe-Cloud aufgebaut, wo ich dann eben 15 bis 20 Kunden drauf habe, um Skaleneffekte zu gewähren. Wir haben mittlerweile in Europa das größte Mainframe-Team, was natürlich auch daran liegt, dass Deutschland in Europa das größte Mainframe-Land ist.

**CW: Hat sich Kyndryl als Brand schon im Markt etabliert oder kennt man Sie immer noch als alte IBM-Sparte?**

**Koerner:** Bei unseren Bestandskunden mittlerweile schon, denen haben wir das natürlich auch häufig genug gesagt, aber die kennen das Brand Kyndryl und schätzen auch die Veränderung. Was Nichtkunden betrifft, ist die Anzahl der Ausschreibungen, an denen wir seit der Abspaltung von IBM teilgenommen haben, jedoch deutlich geringer geworden. Der Grund: Wir waren im Einkauf der Unternehmen nicht mehr gelistet. Ich habe jetzt ein Team, das sieht sich explizit im Markt um, redet mit IDC oder Gartner, um zu erfahren, wo es Ausschreibungen gibt, an denen wir teilnehmen können. Es wird zwar relativ viel Branding gemacht, aber da sind wir noch nicht da, wo wir sein wollen. Und ja, die IBM ist deutlich bekannter, da haben wir noch einen Weg vor uns. ■