

# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2021 – 46-47 15. November 2021 Nur im Abonnement erhältlich

**VOICE OF DIGITAL**

## **CISO – ein Job mit Verantwortung**

Mit der Digitalisierung wachsen die Sicherheitsrisiken.  
Es schlägt die Stunde des CISO.

Seite 12

Foto: Olga Pink/Shutterstock

### **IBM-Ableger Kyndryl startet**

Was Deutschland-Chef Markus Koerner über die Perspektiven der Company sagt  
Seite 6

### **Henkel: Dashboards für alle**

Keine Entscheidung ohne Datenanalyse – das soll die neue Datenkultur bewirken  
Seite 32

### **Keine Mails, keine Meetings**

The Soul Publishing hat Zeitfresser aus dem Arbeitsalltag verbannt – es hat sich gelohnt  
Seite 40

## Ein guter CISO zeichnet sich durch Resilienz aus

**Wenn es stimmt, dass jedes Business ein Digital-Business wird, dann ist klar, welche Rolle IT-Sicherheit spielen wird. Chief Information Security Officers (CISOs) sind extrem gefordert.**

**G**efühlt jeden Tag gibt es derzeit neue Hiobsbotschaften zu Ransomware-Angriffen. Nun hat es die Elektronikmarkt-Ketten Saturn und Media Markt erwischt, kurz davor den Automobilzulieferer Eberspächer und die Technische Hochschule Nürnberg.

In den letzten Tagen hatte ich Gelegenheit, mit einigen CISOs zu sprechen, da die IDG-Markenfamilie COMPUTERWOCHE und CIO am 15. November 2021 mit CSOnline.com/de/ Zuwachs bekommen wird (schauen Sie mal vorbei, es lohnt sich!). Interessant ist, dass sich die Verantwortlichen für Cybersicherheit – auch die aus großen Konzernen – demütig zeigen haben. Alle wissen: Es kann auch uns treffen. Denn im Zuge der Digitalisierung müssen sich die Unternehmen mit ihren Systemen öffnen und machen sich angreifbar. Sie gehen in die Cloud, connecten sich über APIs und Plattformen mit Zulieferern, Partnern und Kunden, öffnen ihre für die Produktionsanlagen zuständige Operational Technology, um Condition Monitoring und Predictive Maintenance voranzutreiben. Risiken birgt auch die Software-Entwicklung: Die Devs bedienen sich im Netz, um Open-Source-Lösungen und -Tools zu integrieren und schneller zu werden. Und die Betriebe vertrauen auf ihre Softwarelieferanten, die ihnen aber immer öfter unabsichtlich kontaminierte Produkte andienen. Hier den Überblick zu behalten, ist für CISOs schon anstrengend genug.

Hinzu kommen interne Diskussionen: Was darf IT-Sicherheit kosten? Soll der CISO an den CIO berichten oder führt das zu faulen Kompromissen auf Kosten der Sicherheit? Wie tief darf er in die Zuständigkeiten der Anwendungs-, Entwicklungs-, Produktions- und sonstigen Spezialisten hineinregieren? Unternehmen brauchen Resilienz, hört man oft auf Veranstaltungen. Für den CISO gilt das ganz bestimmt.

Herzlich,  
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,  
Editorial Director



**Security-Profis, aufgepasst:**

Ab sofort starten wir unser neues Web-Angebot CSOnline mit wertvollen Informationen für CISOs und IT-Sicherheits-Professionals: [www.CSOnline.com/de/](http://www.CSOnline.com/de/)

## ▶ 12

### Security im Rampenlicht – Bühne frei für die Chief Information Security Officers (CISOs)

Ohne funktionierende IT – keine Geschäfte. Das wird den Verantwortlichen in den Unternehmen immer klarer. Umso größer der Stellenwert der IT-Security. Viele Betriebe berufen einen CISO. Der hat jede Menge zu tun: Hacker abwehren, Resilienz sicherstellen sowie Maschinen- und Produktionssteuerung absichern. Das verschafft den CISOs Aufmerksamkeit und Gehör – hinein bis in die obersten Führungszirkel der Firmen.



### Markt

- 6 **IBM-Spinoff Kyndryl gestartet**  
Die Teilung von IBM ist vollzogen. Mit Kyndryl hat das IT-Urgestein den Bereich Managed Infrastructure Services abgespalten. Kyndryl-Deutschland-Chef Markus Koerner erläutert im CW-Gespräch seine Geschäftserwartungen.
- 10 **Digitalisierung mit noch mehr Speed**  
Microsoft-Chef Satya Nadella glaubt, dass wir in den nächsten zehn Jahren mehr Digitalisierung erleben werden als in den zurückliegenden 40 Jahren zusammen.
- 11 **Nutzer mögen keine neue Software**  
Viele Nutzer trauern ihrer gewohnten Software hinterher, wenn ihnen der Arbeitgeber eine neue Anwendung vorschreibt. Die Reaktionen: Schimpfen, Ignorieren oder Verweigern.



### Technik

- 20 **Auf dem Weg zu 6G**  
Gerade wenn die Digitalisierung flächendeckend um sich greift, wird der Mobilfunk eine entscheidende Rolle spielen. Die kommende 6G-Technik dürfte dabei neue Standards setzen.
- 24 **Migrationsratgeber SD-WAN**  
Flexibel, günstig, dynamisch wie die Cloud – angesichts solcher Versprechen erlebt Technik für Software-Defined Wide-Area-Network (SD-WAN) derzeit einen wahren Höhenflug. Darauf sollten Sie bei SD-WAN-Projekten achten.
- 30 **Neue Teams-Funktionen**  
Microsoft macht seine Collaboration-Plattform fit für neue Anforderungen. Im Fokus des Herstellers: Neue Funktionen für das hybride Arbeiten – im Home-Office, im Büro und im Auto.



## Praxis

- 32 Wie Henkel eine Datenkultur schafft**  
Ohne Datenunterstützung wird bei Henkel kaum eine Geschäftsentscheidung getroffen. Dafür baut der Konsumgüterhersteller schon seit Jahren an einem cloudbasierten „Digital Backbone“. Das Ziel: Alle Mitarbeiter sollen Zugriff auf Datenanalysen bekommen.
- 36 Viele deutsche Büros bleiben leer**  
Trotz Ende der Home-Office-Pflicht drängt es nur wenige Beschäftigte zurück in die Büros. Das dürfte so bleiben, auch wenn hybride Meetings nicht gerade beliebt sind.
- 38 About You wird SaaS-Provider**  
Der Onlinehändler steigt ins Softwaregeschäft ein und will die selbstentwickelte SaaS-E-Commerce-Plattform „Scayle“ an Dritte vermarkten.



## Job & Karriere

- 40 Keine Meetings, keine Mails**  
Die Digitalagentur The Soul Publishing hat ernst gemacht und diese Zeitfresser eliminiert, um die Beschäftigten ungestört und produktiv arbeiten zu lassen
- 43 Schattenseiten der Digitalisierung**  
Jeder achte Beschäftigte in Deutschland fürchtet aufgrund der Digitalisierung um seinen Job, und dass er mit digitalen Arbeitsmitteln nicht mehr fertig wird.
- 44 Welche Chefaufgaben wichtig werden**  
Diversity, Gleichberechtigung und Integration sind Themen, die Personaler auf ihrer Agenda 2022 ganz nach oben gesetzt haben, sagt eine aktuelle Gartner-Umfrage unter 550 Führungskräften.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**

## IBM-Spinoff Kyndryl: Wir sind ein People Business

Mit dem Börsengang ist der ehemalige IBM-Bereich Managed Infrastructure Services nun unabhängig. Markus Koerner, Chef von Kyndryl Deutschland, blickt optimistisch in die Zukunft.



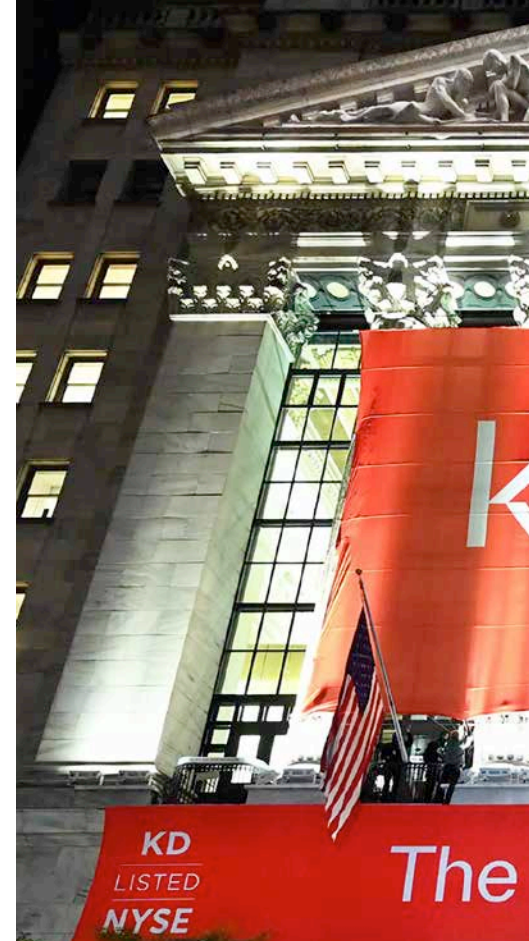
Von Manfred Bremmer,  
Senior Editor IoT & Mobile

Nach der Abspaltung von IBM zum 1. September hat der Managed-Infrastructure-Provider Kyndryl am 4. November den nächsten Schritt in die Unabhängigkeit unternommen: Er ist an der New Yorker Börse (NYSE) unter dem Ticker „KD“ gelistet. Das Unternehmen geht mit 4.600 Kunden (einschließlich 75 der Fortune-100-Firmen) und mehr als einem Viertel der 350.000 IBM-Mitarbeiter (knapp 90.000) an den Start. Die übernommenen Aktivitäten sind laut IBM für 19 Milliarden Dollar Jahresumsatz gut. Der Auftragsbestand, also langfristige Wartungsverträge dieser Kunden, beläuft sich auf rund 62 Milliarden Dollar. In Deutschland beschäftigt der IBM-Ableger mehr als 1.000 Mitarbeiter und zählt Dax-Unternehmen wie BMW, Daimler, Deutsche Bank oder Lufthansa sowie zahlreiche global operierende Mittelständler zu seinen Kunden.

Im COMPUTERWOCHE-Interview gab Markus Koerner, Präsident von Kyndryl Deutschland, einen Einblick in die Beweggründe für die Abspaltung und mit welchen Perspektiven die neue Company an den Start geht.

**CW: Welche Vor-, aber auch Nachteile sehen Sie durch die Abspaltung von IBM für das Geschäft?**

**Koerner:** Die Grundidee, in einem integrierten globalen Konzern zu agieren, war immer, dass wir hohe Synergieeffekte zwischen den einzelnen Lines of Business realisieren, Skalierungseffekte heben und durch die Breite des Portfolios einem Kunden viel stärker End-to-End-Lösungen anbieten können – von der Technologie bis hin zu den Services. Wir haben aber in den letzten Jahren gerade durch die Digitali-



sierung und die starke Volatilität in den Märkten gesehen, dass das Modell „One Size fits all“ viel stärker auf einen stabilen Markt ausgerichtet ist.

Also haben wir vor einem Jahr entschieden, wir machen das nicht durch einen Verkauf, sondern über eine Abspaltung, mit der Grundidee, zwei Marktführer zu etablieren. Wir haben uns dazu die Themen angeguckt, die uns behindert haben. Beispiel Preisdelegation: Ich hatte vorher als Geschäftsführer der IBM Deutschland für meinen Geschäftsbereich einen „Delegation Letter“ mit 20 Punkten, in denen beschrieben wurde, was ich durfte und was nicht.

Ich konnte auch nur in zwei Prozent der Fälle über die Angebote selbst entscheiden, zu 98 Prozent musste ich sie irgendwo nach Europa, weltweit oder zwischendrin weitergeben. Jetzt habe ich nur noch vier Vorgaben zu beachten: den klassischen Contract Value, den Profit, Capex-Bedarf und Payback Period. Außerdem kann ich bei über 60 Prozent der Angebote selbst entscheiden. Das heißt, die Geschwindigkeit hat deutlich zugenommen. Das ist ein deutlicher Vorteil.

**CW: Vermutlich mussten Sie als IBM-Tochter**

- ▶ Microsoft- oder Google-Cloud sind. Jede Cloud agiert anders, hat andere Stärken und Schwächen, da braucht man eine passende Lösung.

Wir migrieren ja auch heute schon nicht nur in die IBM-Hardware- und Softwarewelt hinein, sondern auch weg von IBM zu anderen Herstellern. Uns interessiert nur, was das Beste für den Kunden ist und wie wir am flexibelsten und stabilsten produzieren können. Das eröffnet uns ein ganzes Universum an Lösungsmöglichkeiten.

**CW: Wie viel Wachstum steckt in dem Geschäft, beziehungsweise wie soll künftig Wachstum erzielt werden?**

**Koerner:** Wachstum ist für mich ein Nebeneffekt des Net Promoter Score. Wenn die Kunden zufrieden sind, dann kommt das Wachstum von allein. Für die großen Kunden sind dabei Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit extrem wichtig, um sie zufriedenzustellen. Das Wachstum kommt auch durch das Ökosystem. Nehmen wir Netapp, mit denen wir vor drei Wochen den BMW-Deal gewonnen haben: Gemeinsam gehen wir jetzt systematisch die Kunden an, um diese Best-of-Breed-Lösung zu replizieren. Wir machen auch viel mit VMware. Hier gab es früher Restriktionen, weil die Company ein Konkurrent der IBM-Tochter Red Hat war. Im Markt jedoch ist VMware deutlich stärker verbreitet als Red Hat. Wenn ich also mit VMware länger zusammenarbeite, erschließe ich mir einen viel größeren Kundenkreis.

Insgesamt versprechen wir uns von dem erweiterten Ökosystem 175 Milliarden Dollar mehr Marktpotenzial. Das sieht man auch bereits in Deutschland: Wir haben kürzlich bei der Deutschen Bank eine große Transaktion mit anderen Partnern gewonnen. Und man darf nicht vergessen: Hier in Deutschland steigerten wir in jedem der letzten vier Quartale unseren Umsatz gegenüber dem Vorquartal, und das wird sich fortsetzen. Wir haben eine Aufbruchstimmung.



Foto: Kyndryl

*Markus Koerner, Präsident von Kyndryl Deutschland, verspricht sich von der Unabhängigkeit von IBM mehr Freiheiten und Flexibilität sowie ein größeres Ökosystem. Koerner war zuvor seit Juni 2019 Mitglied der Geschäftsführung von IBM Deutschland und verantwortlich für den Bereich „Global Technology Services“ (GTS) in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zuvor verantwortete er das Lösungsgeschäft von IBM-Services in der Dach-Region. Der Betriebswirt kam 2002 im Rahmen der Akquisition von PricewaterhouseCoopers (PwC) zu IBM.*

**CW: Sehen die Mitarbeiter das auch so?**

**Koerner:** Wir hatten uns natürlich Sorgen gemacht, ob wir zum Betriebsübergang am 1. September 2021 alle Mitarbeiter mitnehmen können, weil diese unser wichtigstes Kapital sind. Tatsächlich gab es ein paar Widersprüche gegen den Betriebsübergang. Die Zahl lag aber im niedrigen zweistelligen Bereich. Das waren Kollegen, die bald in Pension gehen und lieber ihre Betriebsrente von der IBM bekommen wollen als von Kyndryl. Die Zahl der Mitarbeiter, die wir gern mitgenommen hätten, die aber widersprachen, lag bei deutlich unter zehn.

**CW: In einem Bericht der „Wirtschaftswoche“ war zu lesen, dass zum 1. September nur rund 1.300 Mitarbeiter zu Kyndryl wechselten, statt der geplanten 2.500.**

**Koerner:** Ich nehme an, hier sind Zahlen verwechselt worden. Ich verantwortete ja früher auch den Geschäftsbereich Technical Support. Es war natürlich nicht beabsichtigt, dass dieser mit zu Kyndryl geht, weil die Wartung der IBM-Hardware-Systeme ja auf jeden Fall beim Hersteller bleiben muss. Also von daher: Die Zahlen waren nicht korrekt, wir sind genau mit der Anzahl von Leuten angekommen, wie wir es geplant hatten.

**CW: Haben Sie konkrete Zahlen?**

**Koerner:** Wir haben im Moment über 1.000 Mitarbeiter. Dazu zählen über hundert Beschäftigte, die wir seit Mai dieses Jahres eingestellt haben. Das heißt, wir sind trotz des War for Talents attraktiv, und das sehen auch unsere Mitarbeiter. Bis Jahresende will ich weitere 50 Mitarbeiter einstellen, im nächsten Jahr geht es dann weiter, weil wir uns im Moment – zumindest hier in Deutschland – auf Wachstumskurs befinden. Es gibt zudem noch über 3.000 Mitarbeiter in Offshore-Centern, vor allen in Osteuropa, die nur für Kyndryl Deutschland arbeiten. Seit zwei Jahren haben wir in den Centern dedizierte Teams, die direkt