

Strategische Analyse - OHB RFI “Strategic IT Partner” (Collection: OHB)

Stand: 30.11.2025
Quelle: RAG-Läufe mit LLM 12B (vLLM), Collection OHB, vdb_top_k=40, reranker_top_k=10, max_tokens 1200-1800, Kontext Bechtle-Profil

1. Management Summary

- OHB Information Technology Services GmbH sucht einen strategischen IT-Partner (RFI, RfP geplant 09/2025).
- Antwortfrist laut RFI-Zeitleiste: **22.08.2025, 16:00 Uhr**; Q&A KW 35-36.
- Schwerpunkte: Digital Workplace & Infrastruktur, Cybersicherheit (SIEM/SOC, Endpoint), M365/Entra, ITSM-Integration.
- Kontakt: **Giselle Laoutoumai (Head of Digital Workplace, Bremen)**.
- Erwartungen: stabile, skalierbare Services, Automatisierung von Onboarding/Patch, Integration in bestehende ITSM- und Security-Landschaften.

2. Steckbrief (Fingerabdruck)

Parameter	Wert	Implikation
Auftraggeber	OHB Information Technolgy Services GmbH	RFI-Antwort an OHB ITS
Verfahrensstand / Art	RFI (RfP folgt 09/2025)	Früher Dialog möglich
Fristen	RFI-Deadline 22.08.2025, 16:00; Q&A KW 35-36	Enger Zeitplan, Fragen früh platzieren
Volumen / Schwellenwert	n. a.	nicht angegeben
Vertrag / EVB-Typ	n. a.	Vertragsform im RfP klären
Technische Schwerpunkte	Digital Workplace, Infrastruktur, Cybersicherheit	Service- und Betriebsfokus
Kontakt	Giselle Laoutoumai, giselle.laoutoumai@ohb.de	SPOC Digital Workplace
Strategische Besonderheiten	Eingestufte Umgebungen, Luft-/Raumfahrt-Umfeld	Referenzen & Zertifizierungen relevant

3. Technische Schwerpunkte (extrahiert)

- **Security Monitoring / SIEM:** Microsoft Sentinel
- **Endpoint Protection / EDR:** Microsoft Defender for Endpoint, Sentinel One
- **Netzwerk & Remote Access / Firewalls:** WSUS, Patch my PC
- **Microsoft 365 / Cloud / Collaboration:** M365 Plattform, ShareGate, EasyLife 365, Entra ID, Defender for Office 365, Intune / Endpoint Manager

- **Betrieb & Services:** SCCM, WSUS, Patch my PC, Jira Service Desk, iDoIT

4. Risiken & Bieterfragen (fokussiert)

Top-Risiken

- Sicherheitslücken durch unpräzise Vorgaben → robuste Security-Controls und KPIs definieren.
- Projektmanagement-Unsicherheit → klaren Plan, Meilensteine und Rollen festschreiben.
- Technische Inkompatibilitäten bei Tool-Stack → frühzeitige Kompatibilitätsprüfung/PoC.
- Unklare SLAs → messbare SLAs (Response/Resolution, Patch-Zyklen) anbieten.

Bieterfragen

1. Welche Plattform-/Herstellerpräferenzen sind gesetzt (SIEM, EDR, Automatisierung)?
2. Wie soll die ITSM-Integration (z. B. JIRA Service Management) erfolgen?
3. Anforderungen an SOC/SIEM-Integration und Eskalationspfade?
4. Gibt es Vorgaben für Betrieb in eingestufteten Umgebungen (VS-NfD)?

5. Go / No-Go & Strategie

Go-Indikatoren

- OHB sucht langfristige strategische Partnerschaft.
- Bedarf an Stabilisierung und Skalierung von Betrieb & Security.
- Klar benannte Bestands-Tools (Jira, iDoIT, Sentinel, Defender).

No-Go-Indikatoren

- Keine expliziten Ausschlusskriterien im RFI; Vertrags-/Preisrisiken erst im RfP sichtbar.

Angebotsstrategie & USPs

- End-to-end Endpoint-Lifecycle (Onboarding, Provisioning, Patch) inkl. Automatisierung.
- Reibungslose Integration in AD/Entra, ITSM (Jira) und bestehendes SIEM.
- Betriebs-Playbook mit Dashboards/Reporting und klaren SLAs.

Nächste Schritte

- Bieterfragen kurzfristig einreichen (Produkte, Betrieb, SLAs, VS-NfD-Anforderungen).
- PoC-/Demo-Vorschlag für SIEM/EDR-Integration und Patch-Automatisierung.
- SLA-Entwurf + Eskalationsmatrix vorbereiten; Referenzen aus Luft-/Raumfahrt/Security bündeln.

Erstellt aus vier modularen RAG-Läufen (Steckbrief, Technik, Risiken, Strategie) auf Collection OHB; keine manuellen Fakten außerhalb des RFI hinzugefügt.