

# Strategische Analyse der Ausschreibung: Entwicklung einer OVGU-spezifischen Infrastruktur-Managementlösung

## 1. Management Summary & Strategische Positionierung

### Ausschreibungs-Steckbrief

Parameter	Wert	Implikation / Anmerkung
<b>Auftraggeber</b>	Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg (OVGU), Universitätsrechenzentrum	Wichtiger öffentlicher Auftraggeber im Bildungssektor. Ein Gewinn wäre eine exzellente Referenz in unserer Zielbranche "Public Sector".
<b>Verfahrensart</b>	Nicht explizit genannt, aber aufgrund von Umfang und Komplexität als EU-weites Verfahren (z.B. Verhandlungsvergabe) anzunehmen.	Hohe formale Anforderungen. Unsere zentrale Public Sector Division muss den Prozess eng begleiten.
<b>Schwellenwert</b>	Oberschwellig (EU-Vergabe). Das geschätzte Volumen von 8.800 Personenstunden übersteigt den EU-Schwellenwert deutlich.	VgV ist anzuwenden. Komplexe Angebots- und Nachweispflichten sind zu erwarten.
<b>Angebotsfrist</b>	Nicht in der Leistungsbeschreibung enthalten.	Muss umgehend aus den Vergabeunterlagen ermittelt werden, um die Angebotsplanung zu starten.
<b>Vorauss. EVB-IT Typ</b>	Hybride Struktur. Die Abrechnung nach Aufwand (Stundenzettel) und das agile Vorgehen deuten stark auf einen <b>EVB-IT Dienstleistungsvertrag</b> hin. Die Anforderung einer "abgeschlossenen" Softwareentwicklung birgt jedoch werkvertragliche Risiken.	Dies ist ein <b>kritisches Risiko</b> . Die Diskrepanz zwischen Dienstvertragspraxis und Werkvertragserwartung muss über Bieterfragen und im Angebot proaktiv adressiert werden.
<b>Techn. Schwerpunkt</b>	Softwareentwicklung,	Passt exzellent zu unseren

Parameter	Wert	Implikation / Anmerkung
	Infrastruktur-Automatisierung (SDN), Cybersecurity (BSI), KI/ML.	strategischen Kernkompetenzen, insbesondere zum <b>AI Competence Center in Bremen</b> .
<b>Strategische Passung</b>	<b>Sehr hoch.</b> Langfristiges (5 Jahre), service-orientiertes Projekt bei einem öffentlichen Prestigekunden. Stärkt massiv unser Portfolio in den Bereichen Managed Services, KI und Cybersecurity.	Dieses Projekt ist kein reiner Umsatzbringer, sondern ein strategisches "Leuchtturmprojekt".
<b>Vorläufige Risikoeinschätzung</b>	<b>Hoch.</b> Hohe technologische Komplexität, unklare Vertragsstruktur, massive Ressourcenbindung (10 Mitarbeiter) und eine kritische Open-Source-Klausel (kein IP-Schutz).	Ein Gewinn erfordert exzellentes Risikomanagement. Der Preis ist am Ende entscheidend.

## Go/No-Go Indikatoren & Kritikalität

### Go-Indikatoren:

- **Strategische Ausrichtung:** Das Projekt ist eine Blaupause für unsere Transformation zum service- und lösungsgetriebenen Partner. Die Themen (KI, Security, Automation, Cloud-Technologien) spiegeln unser Portfolio perfekt wider und stärken unser Ziel, komplexe, langfristige Dienstleistungen zu erbringen.
- **Kompetenz-Fit:** Die geforderte KI-Komponente zur Prüfung des IT-Grundschutzes ist eine maßgeschneiderte Aufgabe für unser **AI Competence Center in Bremen**. Dies ist ein potenziell kriegsentscheidendes Alleinstellungsmerkmal. Unsere Public-Sector-Erfahrung gibt uns die nötige Prozesssicherheit.
- **Kundenpotenzial & Referenz:** Die OVGU ist ein hoch angesehener Akteur im öffentlichen Sektor. Ein erfolgreiches Projekt dieser Komplexität wäre eine herausragende Referenz und positioniert uns als führenden Partner für die Digitalisierung von Hochschulen in ganz Deutschland.

### No-Go-Indikatoren:

- **Strategischer Mismatch (Open Source):** Die Forderung, alle Entwicklungen als Open Source zu veröffentlichen, steht im potenziellen Widerspruch zu unserer Strategie, wiederverwendbare, proprietäre Lösungen und Produkte zu entwickeln. Wir agieren hier als reiner Wissens- und Kapazitätstransfer-Dienstleister.
- **Vertragliches Risiko:** Die unklare rechtliche Einordnung (agiler Dienstleistungs-Charakter vs. werkvertragliche Fertigstellungsfristen) ist ein erhebliches kaufmännisches Risiko. Ohne klare Regelung drohen endlose Diskussionen über den Leistungsumfang.
- **Ressourcenkonflikt:** Die Forderung, 10 Mitarbeiter für dieses Projekt nachzuweisen und potenziell zu binden, ist eine enorme Belastung für unsere Standorte Bremen & Oldenburg. Es muss sichergestellt werden, dass dies nicht zu Lasten anderer strategischer Kunden und Projekte geht.

## Abgleich mit Kernkompetenzen des Systemhauses

Basierend auf dem hinterlegten **SYSTEMHAUS\_PROFIL** (Bechtle IT-Systemhaus Bremen & Oldenburg) ergibt sich folgendes Bild:

- **Übereinstimmung mit strategischer Ausrichtung:** Die Ausschreibung fordert eine umfassende Lösung für IT-Infrastruktur, Managed Services, Cloud-Technologien und KI. Dies korreliert exzellent mit unserer strategischen Ausrichtung auf Managed & Cloud Services und dem Betrieb des AI Competence Centers. Die Zielgruppe "Öffentlicher Auftraggeber" (40,5% unseres Geschäftsvolumens) wird perfekt getroffen.
- **Abdeckung durch Kernkompetenzen:**
  - Die geforderte Expertise in **KI-Lösungen, Cybersecurity** (SIEM, BSI-Grundschutz), **Virtualisierung** (VMware, Proxmox), **heterogenen Infrastrukturen** und **Managed Services** ist durch unsere internen Teams und Zertifizierungen (z.B. Microsoft Cloud Solution Provider) vollständig abgedeckt.
  - Eine potenzielle **Kompetenzlücke** besteht in der geforderten Tiefe der **Softwareentwicklung auf spezifischen Open-Source-SDN-Controllern** (z.B. OpenDaylight, ONOS). Dies ist keine reine Netzwerkadministration, sondern komplexe Softwareentwicklung. Dies erfordert die Evaluation eines spezialisierten Partners (siehe Abschnitt 4.2).
- **Potenzial für Recurring Revenue:** Das Projekt ist als 5-jähriger Dienstleistungsvertrag mit vierteljährlicher Abrechnung nach Aufwand konzipiert. Auch wenn dies kein klassischer Managed-Service-Vertrag mit festen monatlichen Raten ist, sichert er eine langfristige, stabile Auslastung und Umsätze im Servicebereich und unterstützt damit direkt unser finanzielles Ziel.

## Kritischste Erfolgsfaktoren & Dealbreaker

1. **Nachweis der KI-Kompetenz:** Die glaubwürdige Darstellung, dass unser AI Competence Center in der Lage ist, ein KI-Modell zur automatisierten Prüfung des BSI-Grundschutzes zu entwickeln, wird unser stärkster USP sein. Dies muss im Angebot im Detail und mit Referenzen untermauert werden.
2. **Lösung des Vertragskonflikts:** Unsere Fähigkeit, den Widerspruch zwischen Agilität und Festpreis-Mentalität durch einen intelligenten vertraglichen Vorschlag im Angebot aufzulösen, wird uns als der reifere, risiko-bewusstere Partner positionieren. Dies ist kein reines Vertriebsthema, sondern erfordert juristische und Projektmanagement-Expertise.
3. **Das Team:** Der Nachweis von 10 verfügbaren und hochqualifizierten Experten mit den geforderten Zertifikaten oder Projektreferenzen ist eine formale Hürde. Gelingt uns dies nicht, sind wir sofort aus dem Rennen.
4. **Akzeptanz der Open-Source-Klausel:** Die strategische Entscheidung der Geschäftsführung, ob wir eine so umfassende Entwicklung ohne IP-Schutz durchführen wollen, ist ein fundamentaler Dealbreaker.

## 2. Detaillierte Anforderungs- und Kompetenzanalyse

### 2.1 Fachliche & Technische Anforderungen (Software, Daten, KI)

- **Anforderung (explizit):** "Entwicklung einer offenen SDN-Architektur, die auf existierenden Open-Source-Technologien wie OpenDaylight, ONOS, oder Tungsten Fabric basiert."
  - **Analyse & Implikationen:** Diese Anforderung geht weit über die reine Netzwerk-Automatisierung mit Tools wie Ansible hinaus. Hier wird implizit die Fähigkeit zur Softwareentwicklung auf komplexen, meist Java-basierten SDN-Frameworks

gefordert. Dies ist eine hochspezialisierte Domäne, die eine Brücke zwischen Netzwerkarchitektur und Software-Engineering schlägt. Das Risiko, den Aufwand hierfür zu unterschätzen, ist enorm.

- **Benötigte Technologien/Fähigkeiten:** Java/Python, tiefes Verständnis von SDN-Konzepten (Control/Data Plane), API-Entwicklung, Erfahrung mit den genannten SDN-Controllern.
- **Abgeleitete Rolle(n):** SDN-Entwickler, Netzwerk-Architekt mit Programmiererfahrung.
- **Anforderung (implizit, abgeleitet aus explizit):** "Eine ML/KI-gestützte Komponente soll sicherstellen, dass [...] alle Netzwerkelemente und Serverkonfigurationen den festgelegten Sicherheitsstandards entsprechen". "Die KI führt einen klassischen IT-Grundschatz-Check durch".
  - **Analyse & Implikationen:** Dies ist die anspruchsvollste und gleichzeitig chancenreichste Anforderung. "KI-gestützt" impliziert die Entwicklung eines Modells, das in der Lage ist, Konfigurationsdateien verschiedenster Hersteller zu parsen, zu verstehen und gegen die abstrakten Anforderungen des BSI IT-Grundschatz-Kompendiums zu validieren. Dies erfordert nicht nur Data-Science-Fähigkeiten, sondern auch ein tiefes Verständnis des BSI-Frameworks. Hier können wir unser AI Competence Center voll ausspielen.
  - **Benötigte Technologien/Fähigkeiten:** Python (mit ML-Bibliotheken wie Scikit-learn, TensorFlow/PyTorch), Natural Language Processing (NLP) zur Regelinterpretation, Parser-Entwicklung, BSI IT-Grundschatz-Expertise, MLOps.
  - **Abgeleitete Rolle(n):** Data Scientist, ML Engineer, IT-Sicherheitsberater (BSI).

## 2.2 Infrastruktur, Betrieb & Sicherheit (Cloud, DevOps, SecOps)

- **Anforderung (explizit):** "Alle Anwendungen und Funktionen müssen ausschließlich auf den Systemen der OVGU laufen (on-premises)."
  - **Analyse & Implikationen:** Diese Forderung nach 100%iger digitaler Souveränität schließt jegliche Public-Cloud-Dienste für die Lösung selbst aus. Alle Komponenten (SDN-Controller, Datenbank, Frontend, KI-Modul) müssen im Rechenzentrum der OVGU installier- und betreibbar sein. Dies passt zu unserer Expertise im Bereich resilenter Rechenzentren und Hybrid-Cloud-Strategien.
  - **Benötigte Technologien/Fähigkeiten:** Expertise im Betrieb von On-Premises-Infrastruktur (VMware, Proxmox, Kubernetes), Ansible, sichere Remote-Zugänge.
  - **Abgeleitete Rolle(n):** Cloud/Infrastructure Architect, DevOps Engineer.
- **Anforderung (explizit):** "Integration eines XDR-Systems wie Wazuh zur Erkennung und Analyse von Sicherheitsvorfällen."
  - **Analyse & Implikationen:** Die Forderung nach einem spezifischen Open-Source-Tool zeigt, dass der Kunde bereits eine technische Vorstellung hat. Implizit bedeutet dies, dass wir nicht nur Wazuh installieren, sondern auch die Endpunkte (Server, Clients) mit Agenten ausstatten, die Log-Quellen anbinden und die Regelwerke zur Korrelation von Ereignissen an die OVGU-spezifische Landschaft anpassen müssen. Dies ist eine klassische SecOps-Integrationsaufgabe.
  - **Benötigte Technologien/Fähigkeiten:** Wazuh, Elastic Stack, Syslog-ng/Fluentd, Scripting (Python/Bash), Incident Response Prozesse.
  - **Abgeleitete Rolle(n):** IT Security Engineer, SecOps-Spezialist.

## 2.3 Projektmanagement & Rechtliches (Vorgehensmodell, EVB-IT)

- **Anforderung (explizit):** "ist ein Entwicklungsprozess auf Basis inkrementeller agiler Softwareentwicklung erforderlich. Ein Entwicklungs-/Anpassungszyklus mit kurzen Iterationen (ca. 4 Wochen pro Zyklus) ist zu nutzen". Gekoppelt mit: "Die Abrechnung erfolgt vierteljährlich auf Basis von Stundenzetteln".
  - **Analysse & Implikationen: KRITISCHES VERTRAGLICHES RISIKO & CHANCE ZUGLEICH.** Der Kunde beschreibt klar ein agiles Vorgehen nach Aufwand, was einem **EVB-IT Dienstleistungsvertrag** entspricht. Gleichzeitig wird eine "abgeschlossene" Softwareentwicklung bis zu einem Stichtag gefordert, was dem Geist eines Werkvertrags (EVB-IT Erstellung) entstammt. Dieser Widerspruch muss von uns proaktiv aufgelöst werden. Wir müssen den Kunden dahingehend beraten, dass in einem agilen Dienstvertrag das Ergebnis die Summe der in den Zyklen erbrachten, abgenommenen Leistungen ist und nicht ein vorab fixiertes Gesamtwerk.
  - **Benötigte Technologien/Fähigkeiten:** Tiefes Verständnis von Scrum/Kanban, agiles Vertragsmanagement, Expertise in der Abgrenzung von EVB-IT Dienstleistung und Erstellung.
  - **Abgeleitete Rolle(n):** Erfahrener Projektmanager (zertifiziert in agilen Methoden), Vertragsmanager/juristische Begleitung.

### 3. Risikoanalyse & Empfehlungen für Bieterfragen

#### Technische, Kommerzielle und Vertragliche Risiken

Risiko (Typ)	Potenzielle Auswirkung	Mitigationsstrategie
<b>Vertraglich:</b> Widerspruch zw. agilem Dienstvertrag und werkvertraglicher "Fertigstellungs"-Erwartung.	Ständige Konflikte über Scope, Abnahmeverweigerung, Gefahr der fristlosen Kündigung bei "Nichterfüllung".	Im Angebot proaktiv einen agilen Zusammenarbeitsmodus auf Basis eines EVB-IT Dienstleistungsvertrages vorschlagen. Dies über eine Bieterfrage (s.u.) absichern und den Begriff "abgeschlossen" als "alle bis dahin priorisierten Anforderungen umgesetzt" definieren.
<b>Technisch:</b> Extreme Komplexität und Breite der Anforderungen (SDN-Dev, KI, 8 Nischenthemen, Scheitern des Gesamtprojekts).	Unterschätzung der Aufwände, mangelnde Qualität in 8 Nischenthemen, Scheitern des Gesamtprojekts.	Ehrliche Make-or-Buy-Analyse durchführen. Für hochspezialisierte Themen wie die SDN-Controller-Entwicklung gezielt Partner suchen. Das Angebot muss die Tiefe unserer Expertise in jedem einzelnen Punkt glaubhaft belegen [cite: 210-251].
[cite_start] <b>Kommerziell:</b> Vollständige Übergabe des Quellcodes als Open Source.	Kein Aufbau von wiederverwendbarem, schutzfähigem geistigem Eigentum (IP). Das Projekt hat keinen kommerziellen Wert über die abgerechneten Stunden hinaus.	Dies ist ein strategisches Risiko, das auf Management-Ebene entschieden werden muss. Im Gegenzug kann man dies im Angebot als Zeichen für Transparenz und Partnerschaftlichkeit positiv

Risiko (Typ)	Potenzielle Auswirkung	Mitigationsstrategie
		framen. Die Kalkulation muss diesen "Verlust" an zukünftigem Wert berücksichtigen.
<b>Ressourcen:</b> Bindung von 10 hochqualifizierten Mitarbeitern über bis zu 5 Jahre.	"Ausbluten" der eigenen Organisation, fehlende Experten für andere wichtige Projekte, hohe Opportunitätskosten.	Eine flexible Personalplanung im Angebot skizzieren, die Kern- und Spezialistenrollen unterscheidet. Über eine Bieterfrage klären, ob Spezialisten auch phasenweise eingesetzt werden dürfen.

## Unklarheiten und Widersprüche in der Leistungsbeschreibung

- **Zitat 1:** "Entwicklung einer benutzerfreundlichen, anwendungszentrierten Verwaltungsoberfläche". - **Unklarheit:** "Benutzerfreundlich" ist subjektiv. Es fehlen jegliche Vorgaben zu UI/UX, Styleguides oder Zielgruppen.
- **Zitat 2:** "Integration der vorhandenen Datenbanken". - **Unklarheit:** Es gibt keinerlei Informationen über die Art, Technologie, Qualität und das Schema dieser Datenbanken. Der Aufwand für eine Konsolidierung ist absolut nicht kalkulierbar.
- **Zitat 3:** Agiler Prozess vs. Softwareentwicklung "muss [...] abgeschlossen sein". - **Widerspruch:** Dies ist der zentrale Widerspruch zwischen agilem Vorgehen (der Weg ist das Ziel) und Wasserfall-Denken (das Ziel ist fix).

## Formulierungsvorschläge für strategische Bieterfragen

1. **Zu Risiko "Agil vs. EVB-IT":**
  - **Strategische Frage:** "Die ausgeschriebene Leistung soll in einem agilen Prozess mit vierteljährlicher Abrechnung nach Aufwand erbracht werden. Dies entspricht dem Charakter eines EVB-IT Dienstleistungsvertrages. Gleichzeitig wird gefordert, dass die Softwareentwicklung bis Ende des 3. Jahres 'abgeschlossen sein' muss. Bitten wir um Bestätigung, dass sich der 'Abschluss' auf die Umsetzung aller bis dahin im gemeinsamen Anforderungsmanagement priorisierten und im Rahmen des Budgets möglichen Anforderungen bezieht und kein vorab definierter, fixer Leistungskatalog geschuldet wird? Welcher EVB-IT Vertragstyp ist seitens des AG für diesen Rahmenvertrag vorgesehen?"
  - **Wert:** Zwingt den AG, den Kernwiderspruch aufzulösen. Schafft eine saubere vertragliche Basis und zeigt unsere proaktive, partnerschaftliche Herangehensweise.
2. **Zu Risiko "Datenbank-Integration":**
  - **Strategische Frage:** "Für eine fundierte Aufwandsschätzung zur Konsolidierung und Integration der bestehenden Datenbanken bitten wir um detailliertere Informationen zu den Quellsystemen (Technologie, Datenmodell, Volumen, Qualität). Alternativ schlagen wir vor, die Analyse und Konzeption der Datenmigration als erste, separate Arbeitsphase im Projekt durchzuführen, deren Ergebnisse die Basis für die weitere Umsetzung bilden. Ist der Auftraggeber für diesen zweistufigen Ansatz offen?"
  - **Wert:** Macht das unkalkulierbare Risiko transparent und bietet eine konstruktive, risiko-minimierende Lösung an, die unsere Professionalität unterstreicht.

### 3. Zu Risiko "Ressourcen-Bindung":

- **Strategische Frage:** "Die Anforderung, 10 Mitarbeiter nachzuweisen, wird verstanden. Bestätigen Sie bitte, dass es im Sinne einer effizienten und wirtschaftlichen Projektdurchführung möglich ist, neben einem Kernteam, das über die gesamte Laufzeit zur Verfügung steht, hochspezialisierte Experten (z.B. für KI-Modellierung, SDN-Entwicklung) nur für die Dauer der jeweiligen Fach-Arbeitspakete einzusetzen und nachzuweisen, anstatt sie über die vollen 5 Jahre zu binden?"
- **Wert:** Dient der Klärung der Flexibilität in der Personalplanung und ermöglicht uns eine realistischere und wirtschaftlichere Kalkulation.

## 4. Strategie für Angebotserstellung und Partnerschaften

### Empfohlene Angebotsstrategie und Alleinstellungsmerkmale (USPs)

Die Angebotsstrategie muss von "**Wir sind der sicherste Partner zur Meisterung der Komplexität**" geleitet sein, nicht von "Wir sind die Günstigsten".

- **USP 1 - KI-Kompetenz aus der Region:** Basierend auf unserem **AI Competence Center in Bremen** bieten wir nicht nur die Erfüllung der KI-Anforderung, sondern eine "Partnerschaft für KI-gestützte digitale Souveränität". Wir müssen aufzeigen, wie wir solche Modelle entwickeln, welche Experten (namentlich Torsten Welke) wir haben und welche Erfolge wir bereits vorweisen können.
- **USP 2 - Public Sector & EVB-IT-Verständnis:** Wir nutzen unsere Erfahrung aus zahllosen öffentlichen Ausschreibungen. Wir thematisieren das vertragliche Risiko proaktiv und präsentieren unsere Lösung als Zeichen von Seniorität. Der Claim lautet: "Wir schützen Sie vor den typischen Fallstricken agiler Projekte im öffentlichen Sektor."
- **USP 3 - Ganzheitliche Open-Source-Integration:** Wir positionieren uns nicht als reiner Open-Source-Entwickler, sondern als **Integrator**, der die besten Open-Source-Tools (Wazuh, Ansible, OpenDaylight, Zabbix etc.) zu einer funktionierenden Gesamtlösung zusammenfügt. Dies passt perfekt zum Systemhaus-Gedanken.

## 5. Ergänzende Einordnung basierend auf interner Kommunikation & nächste Schritte

Die von Torsten Welke weitergeleitete E-Mail-Kommunikation vom 22. bis 28. Juli 2025 bestätigt mehrere unserer strategischen Annahmen und erfordert sofortiges, proaktives Handeln:

- **Strategische Priorität ist bestätigt:** Die Formulierung "wir möchten uns ganz unbedingt dran beteiligen" von Katja Pohlmann (Bechtle Chemnitz) zeigt, dass die Ausschreibung bereits intern als strategisch wichtig eingestuft wird. Dies rechtfertigt den hohen Analyse- und Angebotsaufwand.
- **"One Bechtle"-Ansatz ist zwingend:** Der breite Verteiler der E-Mail, der Spezialisten aus Chemnitz, Leipzig, dem zentralen Cyber Defense Center, Hansevision und externe Partner wie kubeops.net umfasst, belegt, dass dieses Projekt die Ressourcen eines einzelnen Standortes übersteigt. Unsere Angebotsstrategie muss eine konzertierte, standortübergreifende Bechtle-Lösung präsentieren.

- **Unsere Schlüsselrolle ist erkannt:** Die direkte Adressierung von Torsten Welke zeigt, dass die Expertise unseres AI Competence Centers bereits als entscheidend für den Erfolg identifiziert wurde. Wir sind nicht nur ein möglicher Unterstützer, sondern müssen eine Führungsrolle für die KI- und Sicherheits-Themen beanspruchen.

#### **Empfohlene nächste Schritte:**

1. **Führungsrolle proaktiv einfordern (sofort):**
  - Nehmen Sie umgehend Kontakt mit Katja Pohlmann (Bechtle Chemnitz) auf.
  - Signalisieren Sie das starke Interesse und die volle Unterstützung der Standorte Bremen/Oldenburg.
  - Positionieren Sie unser AI Competence Center unter der Leitung von Torsten Welke als den designierten **Lead für die Teilprojekte "KI-basierter IT-Grundschutz-Check" und "SIEM/XDR-Integration"**.
2. **Kernteam schmieden (innerhalb von 24h):**
  - Koordinieren Sie sich mit den in der E-Mail genannten Stellen, insbesondere mit dem PMO in Chemnitz, um die Arbeit am geforderten Umsetzungskonzept zu starten.
  - Bilden Sie ein virtuelles Kernteam mit Vertretern aus Bremen/Oldenburg (für KI/Security), Chemnitz/Leipzig (für Kundenbeziehung/Projektsteuerung) und dem zentralen Cyber Defense Center.
3. **Partnering für SDN-Entwicklung klären (innerhalb von 3 Tagen):**
  - Klären Sie die Rolle von Dennis Helmchen (kubeops.net), der in der Kommunikation erwähnt wurde. Er könnte der gesuchte Spezialist für die komplexe SDN/Container-Entwicklung sein.
  - Starten Sie parallel die offizielle "Make-or-Buy"-Analyse für diese Nischenkompetenz.

Dieses Vorgehen sichert uns eine zentrale und unverzichtbare Rolle im Angebotsprozess und positioniert unsere wertvollsten Kompetenzen optimal, um diesen strategisch wichtigen Auftrag für Bechtle zu gewinnen.

## **Make-or-Buy-Analyse & Anforderungsprofil für Partner**

- **Interne Kompetenzen (Make):**
  - Projektmanagement (Agil, Public Sector)
  - Cybersecurity (BSI-Grundschutz, Wazuh-Integration)
  - KI / ML-Entwicklung (AI Competence Center)
  - Infrastruktur & Virtualisierung (VMware, Proxmox, Kubernetes)
  - Generalistische Automatisierung (Ansible) und Web-Frontend-Entwicklung
- **Externe Kompetenzen (Buy):**
  - **Anforderung:** Tiefgehende Entwickler-Expertise für die spezifischen SDN-Controller OpenDaylight oder ONOS.
  - **Anforderungsprofil Partner:** Gesucht wird ein hochspezialisierter Dienstleister oder Freelancer-Verbund mit nachweisbaren Projektreferenzen in der **aktiven Entwicklung von Modulen für Open-Source-SDN-Controller**, idealerweise im Hochschul- oder Forschungsumfeld. Der Partner muss bereit sein, als Subunternehmer unter einem EVB-IT Dienstleistungsvertrag zu arbeiten, die Open-Source-Klausel zu akzeptieren und volumnfänglich nach unseren

Projektmanagement-Vorgaben zu dokumentieren und zu berichten.

## Schlüsselfragen zur Validierung (Internes Team & Externe Partner)

### Fragen an das interne Team:

1. **Verfügbarkeit:** Können wir ein Kernteam von 5-6 Personen und insbesondere den Projektleiter für 5 Jahre garantieren? Welche konkreten Mitarbeiter aus Bremen und Oldenburg bilden das Herzstück des Angebots?
2. **Kalkulation:** Wie bewerten wir den Aufwand für die nicht kalkulierbaren Posten (z.B. Datenbankmigration)? Haben wir einen ausreichenden Risikopuffer in der Kalkulation, wissend, dass der Preis am Ende den Zuschlag gibt?
3. **Strategie-Check:** Sind wir als Geschäftsführung bereit, diesen Auftrag unter der Open-Source-Prämissen durchzuführen, oder versuchen wir, diese Klausel über eine Bieterfrage aufzuweichen? Ein "Nein" zur Klausel bedeutet wahrscheinlich das Aus.

### Fragen an potenzielle Partner (für SDN-Entwicklung):

1. **Referenzen:** Können Sie uns konkrete Code-Beiträge (z.B. in öffentlichen Git-Repositories) oder Referenzprojekte zeigen, bei denen Sie Module für ONOS/OpenDaylight entwickelt haben?
2. **EVB-IT-Erfahrung:** Sind Sie vertraut mit den Dokumentations- und Berichtspflichten, die sich aus einem EVB-IT-Hauptvertrag für Sie als Subunternehmer ergeben?
3. **Agile Zusammenarbeit:** Wie stellen Sie die nahtlose Integration in unser agiles Team (z.B. Teilnahme an Dailys, Sprint-Plannings) sicher und wer ist Ihr fester technischer Ansprechpartner?