WIMCOM
The Military Business Company

ONBOARDING MILITARY BUSINESS

Militärische Bedarfe verstehen

Gesamtprogramm OMB VII
14.01. – 26.02.2027

Förderbar durch den BFD

Onboarding Military Business

GESAMTPROGRAMM

Onboarding Military Business (OMB) vermittelt die Grundlage für fundiertes Handeln im Geschäft mit der Bundeswehr und der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Das Programm richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die den Markteintritt vorbereiten oder bestehende Geschäftsaktivitäten gezielt weiterentwickeln wollen.

Ein leistungsfähiges Angebot, Branchenkontakte und erste Aufträge sind wertvolle Voraussetzungen. Für eine systematische Geschäftsentwicklung braucht es darüber hinaus ein Verständnis dafür, wie militärische Bedarfe entstehen, Entscheidungen vorbereitet werden und öffentliche Beschaffung sowie industrielle Wertschöpfung ineinandergreifen. Auch langjährige Branchenerfahrung deckt diese Zusammenhänge nicht automatisch ab.

OMB verbindet dieses Systemverständnis mit der praktischen Anwendung. Die Teilnehmenden prüfen bestehende Annahmen, bewerten Geschäftsmöglichkeiten und leiten begründete nächste Schritte ab. Erfahrene Referenten aus Bundeswehr, Verwaltung und Industrie bringen unterschiedliche Perspektiven ein. Der unternehmensübergreifende Austausch schafft Kontakte, die über das Programm hinaus Bestand haben können.

Das Programm verbindet zwei jeweils 1,5-tägige Präsenzphasen mit fünf Wochen berufsbegleitendem E-Learning. Wöchentliche Live-Sessions bieten Raum für Fragen und fachliche Vertiefung. Durchgehende Case Studies übertragen die Inhalte auf konkrete Unternehmenssituationen. Eine individuelle Multiple-Choice-Prüfung und das WIMCOM-Abschlusszertifikat nach bestandener Prüfung runden das Programm ab.

ONBOARDING MILITARY BUSINESS

Militärische Bedarfe verstehen

PRÄSENZ I

Kick Off

Praxisworkshop
Keynotes
CaseStudy
Netzwerkabend

SELBSTLERNPHASE 5 Wochen

Blended Learning | Online Sessions

1. **Auftraggeber Bundeswehr**
2. **Beschaffungs-prozess der Bundeswehr (PBN)**
3. **Business Development für den Zielkunden Bundeswehr**
4. **Die Sicherheits- & Verteidigungs-industrie (SVI)**
5. **Netzwerk-kompetenz im Military Business**

PRÄSENZ II

Abschluss

Praxisworkshop
Keynotes
Abschlussprüfung
Netzwerkabend

AGENDA KICK OFF

DONNERSTAG 14.01.2027

09:00	**EINFÜHRUNG**	
09:30	**MILITARY BUSINESS** Dr. Matthias Witt	Kontext & Bedeutung
10:30	**Pause**	
10:45	**KEYNOTE** General a.D. Eberhard Zorn	*Onboarding Military Business* im sicherheitspolitischen Kontext – Relevanz und Perspektiven für die SVI
12:30	**Mittagspause**	
14:00	**CASE STUDY I**	Ausarbeitung und Vorstellen der Ergebnisse
17:30	**KEYNOTE** Navid Linnemann - CPM	Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in der SVI
18:30 - 21:00	**ABENDESSEN & NETZWERKABEND**	

AGENDA KICK OFF

FREITAG 15.01.2027

08:30	**KEYNOTE** Oberst Böhm - Zentrum Innere Führung	Militärische Führungsprinzipien und ihre Bedeutung für die Industrie
09:30	**Pause**	
09:40	**KEYNOTE** DirBAAINBw a.D. Dietmar Weidenfeller	Umgang mit dem öffentlichen Auftraggeber – Dialog: Preis- und Vergaberecht
11:00	**Pause**	
11:30	**LERNPLATTFORM**	
12:15	**ABSCHLUSS**	
13:00	**ENDE DER VERANSTALTUNG**	

DIGITALE SELBSTLERNPHASE

In fünf Wochen bearbeiten die Teilnehmenden jeweils ein Online-Modul. Fachtexte, Abbildungen, Experteninterviews, Podcasts und Wissensfragen unterstützen den Wissensaufbau.

Das Selbstlernen lässt sich von Montag bis Donnerstag flexibel organisieren; dafür sind etwa vier Stunden pro Woche einzuplanen.

Hinzu kommt freitags von 14:00 bis 15:00 Uhr eine Live-Session über Microsoft Teams. Dort klären die Teilnehmenden Fragen mit dem jeweiligen Referenten und vertiefen die Inhalte anhand praktischer Situationen.

Modul 1: Auftraggeber Bundeswehr

Wer benötigt eine Leistung, wer beschreibt den Bedarf und wer beschafft?

Das Modul erläutert die Rollen von Nutzer, Bedarfsträger und Bedarfsdecker sowie die Aufgaben zentraler Organisationen der Bundeswehr. Dazu gehören BAAINBw, BAIUDBw, nachgeordnete Dienststellen und Inhouse-Gesellschaften. Relevante Vergabeplattformen ergänzen den Überblick.
Die Teilnehmenden lernen, Zuständigkeiten zu unterscheiden und passende Organisationen und Ansprechpartner für ihr Unternehmen einzugrenzen.

Modul 2: Beschaffungsprozess der Bundeswehr (PBN)

Das Modul erklärt die Projektbezogene Bedarfsdeckung und Nutzung (PBN) mit den Phasen Analyse, Realisierung und Nutzung.
Im Mittelpunkt stehen beteiligte Akteure, zentrale Entscheidungen und die Voraussetzungen einer einsatzreifen Lösung.
Auch Besonderheiten bei IT-Services und Entwicklungslösungen werden eingeordnet.

Die Teilnehmenden erkennen, wie Vorhaben lange vor einer Ausschreibung entstehen und welche Beiträge Unternehmen in unterschiedlichen Projektphasen leisten können.

DIGITALE SELBSTLERNPHASE

Modul 3: Business Development für den Zielkunden Bundeswehr

Welche militärischen Bedarfe passen zum eigenen Portfolio, und welche Geschäftsmöglichkeiten rechtfertigen den Einsatz begrenzter Ressourcen?

Das Modul verbindet die Analyse von Markt und Wettbewerb mit der Bewertung eigener Fähigkeiten.

Die Teilnehmenden betrachten Positionierung, Kooperationsmodelle und mögliche Zugänge über Industriepartner. Strategische Methoden unterstützen dabei, Chancen zu priorisieren und nächste Schritte für den Aufbau oder Ausbau des Geschäfts abzuleiten.

Modul 4: Die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

Das Modul zeigt, wie Systemhäuser, spezialisierte Zulieferer und Dienstleister innerhalb industrieller Wertschöpfungsketten zusammenarbeiten. Projektorganisation, langfristige Zusammenarbeit sowie Anforderungen an Qualität und Dokumentation werden ebenso betrachtet wie Informationssicherheit, Geheimschutz und Exportkontrolle.

Die Teilnehmenden können mögliche Rollen ihres Unternehmens bewerten und erkennen, welche Voraussetzungen für zusätzliche Aufgaben oder größere Projektanteile relevant sind.

Modul 5: Netzwerkkompetenz im Military Business

Das Modul verbindet den Überblick über relevante Netzwerke, Verbände und Organisationen mit der gezielten Gestaltung eigener Beziehungen.

Die Teilnehmenden unterscheiden operative, persönliche und strategische Netzwerke und prüfen, welche Perspektiven ihnen bisher fehlen. Sie lernen, Veranstaltungen und Messen vorzubereiten, Gespräche anzubahnen und Kontakte verlässlich zu pflegen.

Digitale Sichtbarkeit und persönlicher Austausch ergänzen sich dabei.

AGENDA PRÄSENZPHASE II

DONNERSTAG 25.02.2027

09:00	**EINFÜHRUNG**	
09:15	**GESAMTBILD** Dr. Matthias Witt	
09:45	**Pause**	
10:00	**KEYNOTE**	
11:00	**Pause**	
11:15	**CASE STUDY II**	
12:30	**Mittagspause**	

13:30	**CASE STUDY II**	
14:30	**KEYNOTE** Christian Munz	Innovation in Sicherheit und Verteidigung
15:30	**EINORDNUNG**	
16:00	**Pause**	
16:15	**KEYNOTE** Generalleutnant a.D. Mais	Sicherheitspolitischer Wandel und militärische Transformation
18:00	**PRÜFUNG**	
18:30	**ABENDESSEN & NETZWERKABEND**	

AGENDA PRÄSENZPHASE II

FREITAG 26.02.2027

08:30	KEYNOTE X	
09:30	Pause	
10:00	VORSTELLEN CASE STUDY II	
12:00	ABSCHLUSS & FEEDBACK	
13:00	ENDE DER VERANSTALTUNG	

ORGANISATION

TEILNAHME UND AUSTAUSCH

OMB bringt Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichen Unternehmen und Funktionen zusammen. Das Programm ist für den Markteinstieg ebenso geeignet wie für die Weiterentwicklung bestehender Aktivitäten. Auch ausscheidende Soldatinnen und Soldaten auf Zeit sind willkommen: OMB ergänzt ihre militärische Erfahrung um die Perspektive des beschaffenden Auftraggebers und seiner Industriepartner.

LERNPLATTFORM UND ABSCHLUSS

Den Zugang zur Lernplattform erhalten Sie während des Kick-offs. Die Case Studies werden in Gruppen bearbeitet und präsentiert. Die individuelle Multiple-Choice-Prüfung erfolgt unabhängig davon. Nach bestandener Prüfung erhalten Sie das WIMCOM-Abschlusszertifikat.

VERANSTALTUNGSORT

Die Präsenzphasen finden im Hotel Silicium in Höhr-Grenzhausen statt.

TEILNAHMEPREIS

4.000 € zuzüglich Mehrwertsteuer pro Person.

KONTAKT UND WEITERE INFORMATIONEN

Fragen zu Programm und Organisation: training@wimcom.de
Weitere Durchgänge und Informationen: www.wimcom.de/training
Einblicke in die Branche bietet unser Podcast **#InsideMilitaryBusiness** auf gängigen Podcast-Plattformen und unter www.wimcom.de/podcast.