



**SCHULUNGS-
PROGRAMM
2023**

WIMCOM bietet Unternehmen firmenindividuelle Schulungen zum Auftraggeber Bundeswehr / NATO / EU

Um bei diesen öffentlichen Auftraggebern erfolgreich ins Geschäft zu kommen oder bestehende Kundenbeziehungen auszubauen, ist es erforderlich, die Besonderheiten dieser Branche genau zu kennen. Der Rüstungsbereich und die damit verbundenen Fachthemen der öffentlichen Beschaffung, der Vertragsgestaltung sowie weitere militärfachliche Themen sind speziellen Rahmenbedingungen unterworfen. Das Hintergrund- und Zusammenhangswissen verbunden mit Praxiserfahrung steht im Mittelpunkt unserer Wissensvermittlung. Unsere Schulungen haben das Ziel, die aktuellen Vorgaben und die Verfahrenspraxis mit Ihren Projekten im Unternehmen so zu verknüpfen, dass Ihre tägliche Aufgabenbewältigung in diesem Bereich signifikant erleichtert wird.

Unsere Referenten verfügen als ehemalige Angehörige der Bundeswehr / NATO über jahrelange praktische Erfahrung in diesen Themenfeldern.



Inhalt

1.	SCHULUNGSMODUL 1 Auftraggeber Bundeswehr	3
2.	SCHULUNGSMODUL 2 Customer Product Management (CPM 2018)	4
3.	SCHULUNGSMODUL 3 Praxis der Vergabeverfahren / Umgang mit den Ausschreibungsportalen	5/6
4.	SCHULUNGSMODUL 4 Praxis des Preisrechts und der Preisprüfung	7
5.	SCHULUNGSMODUL 5 Auftraggeber NATO / EU	8
6.	SCHULUNGSMODUL 6 Forschung & Technologie in der Bundeswehr / NATO / EDA	9
7.	SCHULUNGSMODUL 7 Technisch-Logistische-Betreuungsleistungen	10
8.	SCHULUNGSMODUL 8 Konservierung und Verpackung in der Bundeswehr	11
9.	SCHULUNGSMODUL 9 Compliance im Geschäft mit der Bundeswehr	12
10.	SCHULUNGSMODUL 10 Geheimhaltungsbetreuung in der Wirtschaft	13
11.	SCHULUNGSMODUL 11 Entwicklung International Military Business	14
12.	SCHULUNGSMODUL 12 Außenwirtschaftsrecht	15
13.	SCHULUNGSMODUL 13 Verträge mit der Bundeswehr	16
14.	SCHULUNGSMODUL 14 Business Development – Zielkunde Bundeswehr	17

SCHULUNGSMODUL 1

Auftraggeber Bundeswehr

Dauer: 1 Tag

-
- a. **Beschaffungsorganisationen Bundeswehr**
(Organisationstruktur, Artikel-/Leistungsspektrum, Vergabeplattformen)
- BAAINBw
 - BAIUDBw
 - BwDLZ
 - WTD
 - PlgABw
-
- b. **Einkauf durch bundeseigene Unternehmen**
(Organisationsstruktur, Artikel-/Leistungsspektrum, Vergabeplattformen)
- HIL GmbH
 - BWI
 - BwFPS
 - BwBM
 - BwConsulting
-

SCHULUNGSIHALT

Wer in das Geschäft mit der Bundeswehr kommen will, muss die Beschaffungsorganisationen kennen. Die Schulung erläutert die Organisationsstrukturen der unterschiedlichen Einkaufsorganisationen und klärt die Frage, welche Produkte und Dienstleistungen beschafft werden. Dazu werden von den Beschaffern unterschiedliche Vergabeplattformen genutzt. Diese werden im Rahmen des Seminars vorgestellt und der Umgang mit diesen erläutert.

SCHULUNGSMODUL 2**Customer Product Management (CPM 2018)**

Dauer: 1 Tag

-
- a. **Grundlagen**
-
- b. **Basisverfahren**
-
- c. **Verfahren für die Beschaffung handelsüblicher Informationstechnik**
-
- d. **Vereinfachtes Verfahren für Bedarfe bis 500 000 €**
-
- e. **Verfahren zur Deckung unvorhersehbar auftretenden, dringenden Einsatzbedarfs**
(Sofortinitiative für den Einsatz)
-
- f. **Verfahren für die Durchführung multinationaler Projekte**
-
- g. **Verfahrensübergreifende Anteile**
- Projektkategorien
 - Verantwortlichkeiten
 - Entscheidungen und Vorlagen
 - Risikomanagement und Risikoberichtswesen
 - Programmmanagement
 - Behandlung von Störungen im Projektverlauf
 - Projektelemente (z.B. technisch-wirtschaftliche Anteile)
-

SCHULUNGSIHALT

Customer Product Management ist das Verfahren zur Bedarfsermittlung und -deckung mit Produkten und Dienstleistungen im Geschäftsbereich des BMVg. Die Bundeswehr hat unterschiedliche Verfahren festgelegt, mit denen die Bedarfsdeckung erfolgt.

Die Schulung geht auf die Grundlagen und Hintergründe der Bedarfsermittlung und -deckung ein. Damit erhält der Teilnehmer einen Überblick über die verschiedenen Phasen des CPM und das erforderliche Zusammenhangswissen, um einschätzen zu können, wo sich Industrieunternehmen engagieren können und sollten.

SCHULUNGSMODUL 3

Praxis der Vergabeverfahren / Umgang mit den Ausschreibungsportalen

Dauer: 1 Tag

a. **VgV, VSVgO, Schwellenwerte**

b. **Vergabeverfahrensarten im Unterschwellenbereich**

c. **Vergabeverfahrensarten im Oberschwellenbereich**

d. **Ausschreibungsportale und Suchstrategien**

- BUND.de (Suchkriterien, Schlagworte, Recherchen)
 - Ted.europa.eu (Suchkriterien, Schlagworte, Recherchen)
 - e-Vergabe.de
 - Anmeldung des Unternehmens
 - Signaturen
 - Nutzung der Plattform (Ausschreibung, TA, Angebot, Bieterfragen)
 - Portale der bundeseigenen Unternehmen (HIL, BWI, BwFPS, BwBM)
-

e. **Teilnahmeantrag**

- Persönliche Lage des Wirtschaftsteilnehmers
 - Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
 - Technische Leistungsfähigkeit
-

f. **Angebotserstellung**

- Leistungsanforderungen
 - Zertifizierungen
 - Qualitätsnachweise
 - Referenzen
 - Bewertungsmatrix und deren Anwendung
 - Ausschlusskriterien
 - Bewertungskriterien
-

g. **Vergabekriterien**

- Preis
 - Wirtschaftlichstes Angebot
-

h. **Bieterfragen**

- Formale Anforderungen
 - Formulierungsbeispiele
-

i. **Formblätter**

- Vordrucke BAAINBw
 - Eigenerklärungen
-

j. **Umgang mit Geheimschutzbetreuung / Sicherheitserklärung**

- Geheimschutzbetreuung
 - Grundsätze
 - Materieller Geheimschutz
 - Sicherheitserklärungen
-

SCHULUNGSIHALT

Die Bundeswehr deckt ihren Bedarf an Gütern und Dienstleistungen durch die Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Lieferanten, Hersteller, Dienstleister sollten sich bereits im Vorfeld einer Ausschreibung mit den unterschiedlichen Vergabeverfahrensarten vertraut machen, um bei der Erstellung von Teilnahmeanträgen oder Angeboten keine Zeit zu verlieren.

Die Schulung geht auf alle wesentlichen Bestandteile der öffentlichen Vergabe ein und gibt dem Teilnehmer Hinweise, wo bereits im Vorfeld einer möglichen Ausschreibung Unterlagen erstellt werden können, die zum Zeitpunkt der Bekanntmachung einer Ausschreibung bereits erledigt sind.

Darüber hinaus erhält der Teilnehmer Hinweise aus der Praxis, um zukünftig Teilnahmeanträge bzw. Angebote formal sicher zu erstellen.

SCHULUNGSMODUL 4**Praxis des Preisrechts und der Preisprüfung****Dauer: 1 Tag**

a. Preisrecht in der Vergabe

b. Preisbildung und Preisrecht

- Preise für marktgängige Leistungen
 - Selbstkostenpreise
 - Selbstkostenfestpreise und Selbstkostenrichtpreise
 - Selbstkostenerstattungspreise
 - Ermittlung der Selbstkostenpreise
-

c. Prüfung der Preise

d. Feststellung der Angemessenheit von Selbstkostenpreisen

e. Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund von Selbstkosten

f. Leistung und Vergütung

g. Preiskalkulation (Anwendungsbeispiel)

SCHULUNGSIHALT

Die Verordnung PR Nr. 30/53 über die Preise bei öffentlichen Aufträgen ist das zentrale Dokument im Bereich des Preisrechts. Der sichere Umgang mit dieser Verordnung ist Voraussetzung, um Nachzahlungen aufgrund einer Preisprüfung zu vermeiden.

Die Schulung behandelt die Grundlagen des Preisrechts, die Praxis des Preisrechts und der Preisprüfung.

Der Teilnehmer erhält durch die Schulung das erforderliche Hintergrund- und Zusammenhangswissen, um sich trittsicher in diesen Themen zu bewegen.

SCHULUNGSMODUL 5 (Online-Schulung)**Auftraggeber NATO / EU**Dauer: **0,5 Tage**

a. NATO – allgemein

b. NSPA

- Organisationsstruktur
 - Beschaffungsportfolio
 - Akkreditierung als Unternehmen
 - Ausschreibungsgrundsätze
-

c. NCIA

- Organisationsstruktur
 - Beschaffungsportfolio
 - Akkreditierung als Unternehmen
 - Ausschreibungsgrundsätze
-

d. EU / EDA

- EU – allgemein
 - Organisationsstruktur
 - Beschaffungsportfolio
 - Akkreditierung als Unternehmen
 - Ausschreibungsgrundsätze
-

SCHULUNGSIHALT

NATO und EU verfügen über eigene Beschaffungsbehörden innerhalb Europas. Die NSPA in Luxemburg, die NCIA in Brüssel und die EDA in Ixelles (Brüssel) beschaffen regelmäßig Produkte und Dienstleistungen.

Die Schulung gibt einen Überblick über die Aufteilung der Beschaffungsverantwortung zwischen diesen Organisationen. Darüber hinaus erhält der Teilnehmer wichtige Hinweise, wie sich ein Unternehmen anmelden muss, um an den Ausschreibungen teilzunehmen.

SCHULUNGSMODUL 6 (Online-Schulung)**Forschung & Technologie in der
Bundeswehr / NATO / EU / EDA**Dauer: **0,5 Tage**

-
- a. **Begriffsbestimmungen**

 - b. **Zuständigkeiten Bundeswehr / NATO**

 - c. **Nationale Strategie**

 - d. **F&T – Planungszyklus**

 - e. **Aufgabenbereiche und Technologiefelder**

 - f. **F&T im CPM (2018)**

 - g. **Sicherheits- und verteidigungsindustrielle Schlüsseltechnologien**

 - h. **F&T in der NATO**

 - i. **F&T in der EU / EDA**
-

SCHULUNGSIHALT

Forschung und Technologie in der Bundeswehr, in der NATO oder im Bereich der EDA sind für Unternehmen ein interessantes Betätigungsfeld, um sich frühzeitig mit eigenem Know-how in die Entwicklung von Wehrtechnik einzubringen.

Die Schulung vermittelt das erforderliche Wissen, um frühzeitig zu erkennen, welche Themen im Fokus stehen und welche Ansprechpartner innerhalb der Bundeswehr / der NATO bzw. der EDA interessant sind und wie Forschungsprojekte initialisiert werden.

SCHULUNGSMODUL 7

Technisch-Logistische-Betreuungsleistungen

Dauer: 1 Tag

-
- a. **Der Betreuungskatalog (BLK)**
-
- b. **Grundlagen (Kontinuierliche Leistungen, Abrufleistungen, ...)**
-
- c. **Positionsgruppen**
- Änderungswesen
 - Einhalten rechtlicher Bestimmungen und Erhalt der Betreuungsfähigkeit
 - Erhalt der Einsatzreife des Produktes
 - Erhalt der Grundlagen für die Versorgbarkeit des Produktes
 - Leistungen der Systemunterstützung
 - Sonderleistungen
-
- d. **Einzelpositionen**
-
- e. **Vorbereitung von Gesprächen mit der PL BAAINBw**
-

SCHULUNGSIHALT

Technisch-Logistische Betreuung umfasst Leistungen der gewerblichen Wirtschaft zum Erhalt und zur Sicherstellung der Einsatzreife von Produkten in der Nutzung.

Der öffentliche Auftraggeber schließt im Bedarfsfall, spätestens mit Beginn der Nutzung eines Systems, Betreuungsverträge.

Die Betreuung hat das Ziel, dass das Produkt:

- dem notwendigen Stand der Technik entspricht,
- wirtschaftlich ist,
- die rechtlichen Bestimmungen erfüllt,
- einsatzreif und versorgbar ist.

Die Schulung gibt einen Überblick über den Umgang mit dem aktuellen Betreuungskatalog und erläutert, wie sich Unternehmen auf TLB-Gespräche mit der Projektleitung des öffentlichen Auftraggebers vorbereiten sollten.

SCHULUNGSMODUL 8

Konservierung und Verpackung in der Bundeswehr

Dauer: 0,5 Tage

-
- a. **Begriffsbestimmung**

 - b. **Zuständigkeiten in der Bundeswehr**

 - c. **Fähigkeitsüberblick – wer kann K/V in der Bundeswehr**

 - d. **Prozess der Konservierung & Verpackung Bw**

 - e. **Verpackungshierarchien**

 - f. **Arten der Verpackung**

 - g. **Verpackungsstufen Bundeswehr / NATO**

 - h. **Technische Lieferbedingungen**

 - i. **Kennzeichnung**

SCHULUNGSMODUL 8

Jeder Lieferant der Bundeswehr muss sich mit den Konservierungs- und Verpackungsvorschriften auseinandersetzen.

Die Schulung gibt einen Überblick, wie die Bundeswehr das Thema Konservierung und Verpackung geregelt hat. Der Teilnehmer erhält im Seminar das erforderliche Basiswissen, um im eigenen Unternehmen die Anforderungen der unterschiedlichen Verpackungsstufen der Bundeswehr auszuwerten und firmenintern umsetzen zu können.

SCHULUNGSMODUL 9

Compliance im Geschäft mit der Bundeswehr

Dauer: 0,5 Tage

-
- a. **Begriffsbestimmung**

 - b. **Compliance-Maßnahmen**

 - c. **Konsequenzen von Non-Compliance**

 - d. **Compliance – Amtssicht**

 - e. **Compliance – Industriesicht**

 - f. **Ableitung eines Regelwerkes**

 - g. **Fallbeispiele**

SCHULUNGSINHALT

Compliance ist die betriebswirtschaftliche und rechtswissenschaftliche Umschreibung für die Regeltreue von Unternehmen, also die Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien und freiwilligen Kodizes.

Die Schulung gibt einen Überblick über den regelkonformen Umgang mit dem öffentlichen Auftraggeber Bundeswehr.

SCHULUNGSMODUL 10

Geheimhaltungsbetreuung in der Wirtschaft

Dauer: 0,5 Tage

a. Grundlagen

b. Geheimhaltungsverfahren

c. Der/die Sicherheitsbevollmächtigte (SiBe)

d. Personeller Geheimhaltenschutz

- Sicherheitsüberprüfung
 - VS-Ermächtigung
 - Zugangsgewährung zu VS
 - Außerkrafttreten der VS-Ermächtigung
 - Belehrung
-

e. Besuchskontrollverfahren

f. Materieller Geheimhaltenschutz für VS

- Erstellung von Verschlusssachen (VS)
 - VS-Kontrollzonen
 - Kennzeichnung
 - Verwahrung
 - VS auf IT-Systemen (Überblick)
-

SCHULUNGSMODUL 10

Der Geheimhaltenschutz in der Wirtschaft regelt den Umgang mit geheimhaltungsbedürftigen Informationen, sog. Verschlusssachen (VS) des Bundes in Wirtschaftsunternehmen. Das BMWi arbeitet auf der Basis öffentlich-rechtlicher Verträge mit Unternehmen zusammen, denen ein VS-Auftrag erteilt wurde. Es berät und kontrolliert die betroffenen Unternehmen über die Einhaltung von Vorschriften zum Schutz von im staatlichen Interesse geheimhaltungsbedürftigen Informationen.

Die Schulung gibt dem Teilnehmer einen Überblick darüber, welche Anforderungen bzgl. des personellen und materiellen Schutzes auf ein Unternehmen zukommen können, wenn der Auftraggeber Bundeswehr die Aufnahme in die Geheimhaltungsbetreuung für ein Unternehmen beantragt.

SCHULUNGSMODUL 11

Entwicklung International Military Business

Dauer: 1 Tag

a. Grundsätze der Internationalisierung

- Unternehmens- und Vertriebsstrategie
- Politische und rechtliche Restriktionen

b. Länderauswahl und Länderanalyse

- Bedarfe ausländischer Streitkräfte
- Abgleich mit dem eigenen Produkt-/Serviceportfolio

c. Zugang zu den Ländern

- Militärattachés als Ansprechpartner
- Weitergehende Aktionen

d. Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland

- Vorbereitung von Organisation & Personal
 - Wichtige Hinweise für den Einsatz
-

SCHULUNGSIHALT

Die Erweiterung des wehrtechnischen Umsatzes von Unternehmen steht hier im Fokus – im Sinne von Markterweiterung durch verschiedene Formen der Internationalisierung.

Dazu werden vertriebliche Maßnahmen im Detail erklärt, versehen mit konkreten Beispielen aus der Praxis. Des Weiteren werden alle wesentlichen Punkte zur Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland inkl. aktuellen Leitfäden, steuerrechtlichen Hinweisen und sozialversicherungsrechtlichen Aspekten behandelt.

SCHULUNGSMODUL 12 (Online-Schulung)**Außenwirtschaftsrecht****Dauer: 1 Tag****a. Grundlagen des Außenwirtschaftsrechts**

- Kriegswaffenkontrollgesetz (KrWaffKontrG)
- Außenwirtschaftsgesetz (AWG)
- Außenwirtschaftsverordnung (AWV)
- Dual-Use-Verordnung (VO (EU) 2021/821)
- Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Hauptzollamt (HZA)

b. Sanktionen und Embargos

- EU-Sanktionen & Embargos
- USA: Exportkontrolle & Sanktionsrecht
- Spannungsverhältnis EU / USA
- Abgleich mit eigenem Produktportfolio

c. Außenwirtschaftsprüfung / Compliance

- Ablauf der Außenwirtschaftsprüfung
- Ende der Prüfung / Mögliche Verstöße
- Folgen bei Verstößen
- Vorbeugung vor Verstößen (Innerbetriebliches Compliance-Programm – ICP)

d. Fallbeispiele**SCHULUNGSIHALT**

Mitarbeiter von Unternehmen, die unmittelbar oder mittelbar am Außenwirtschaftsverkehr teilnehmen, also Güter ins Ausland liefern oder Dienstleistungen im Ausland erbringen, müssen vertiefte Kenntnisse im Außenwirtschaftsrecht haben, da bei Verstößen erhebliche Folgen drohen. Durch die Schulung wird den Teilnehmern ein Überblick verschafft über die Grundlagen des Außenwirtschaftsrechts, die Systematik und den Umgang mit Sanktionen & Embargos, den Ablauf einer Außenwirtschaftsprüfung, die Folgen bei etwaigen außenwirtschaftsrechtlichen Verstößen sowie über innerbetriebliche Systeme zur Vermeidung außenwirtschaftsrechtlicher Verstöße.

Das Schulungsmodul 12 bieten wir an in Zusammenarbeit mit **CLAYSTON** Lawyers, Hamburg.

SCHULUNGSMODUL 13

Verträge mit der Bundeswehr

Dauer: 1 Tag

a. Verträge mit dem öffentlichen Auftraggeber (öAG)

- Grundlagen
- Chancen & Risiken bei Verträgen mit der Bundeswehr

b. Beschaffungsstrategie BMVg – Regelungen

- Verteidigungshaushalt (Investitionen / Betrieb)
- Sondervermögen (100 Mrd. €)
- Bundeswehrbeschaffungsbeschleunigungsgesetz (BwBBG)

c. Rahmenbedingungen für einen Vertragsschluss

- Vertragsrecht in der Praxis
- Vergaberecht- / Preisrecht in der Praxis
- Ausschreibungsverfahren / Eignungskriterien / Zuschlagskriterien
- Kommunikations- und Verhandlungsmöglichkeiten

d. Vertragsarten bei der Bundeswehr

- Beschaffung von Material
- Beschaffung von Dienstleistungen

e. Vergabestellen (Überblick)

- Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw)
- Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr (BAIUDBw)
- Inhouse-Gesellschaften (z.B. BWI, HIL, BwFPS, ...)

SCHULUNGSIHALT

Die Bundeswehr schließt zur Deckung Ihrer Bedarfe unterschiedliche Verträge. Firmenmitarbeiter müssen verstehen, wie die Bundeswehr beschafft und welche Vertragsarten bzgl. der ausgeschriebenen Leistung dafür genutzt werden. Das Schulungsmodul gibt dazu einen Überblick und geht auf die unterschiedlichen Vertragsarten inhaltlich ein – einschließlich der Verhandlungsmöglichkeiten.

SCHULUNGSMODUL 14

Business Development – Zielkunde Bundeswehr

Dauer: 1 Tag

a. Zielkunde Bundeswehr

- Organisationskultur
- Beschaffungsstrategie
- Militärische Bedarfe

b. Vom industriellen Portfolio zur militärischen Lösung

- Produkte und Dienstleistungen – Commercial of the shelf / Military of the shelf
- Militärische Qualitätsnormen - Allied Quality Assurance Publications (AQAP)
- Anwendungsbeispiele

c. Rollendefinition / strategische Positionierung

- Definition des eigenen USP - Positionieren und sichtbar werden
- Allein oder als Team – Wann Kooperationen den Eintritt erleichtern
- Rollenwechsel: vom Unterauftragnehmer zum Hauptauftragnehmer

d. Zukunftsprojekte der Bundeswehr – wo lohnt sich ein Engagement

- Verteidigungshaushalt und Sondervermögen richtig analysieren
 - Abgleich des eigenen Portfolios mit den militärischen Bedarfen
 - Ableitung geeigneter Beschaffungsprojekte für das eigene Unternehmen (Targeting)
-

SCHULUNGSIHALT

Die Bundeswehr ist ein besonderer Kunde mit besonderen Bedarfen. Als Unternehmen muss man mit Blick auf die aktuellen und zukünftigen Bedarfe sein Portfolio richtig einschätzen und positionieren. Partnerschaften mit erfahrenen Rüstungsunternehmen können dazu ein erster Schritt sein.

Das Schulungsmodul analysiert den Zielkunden Bundeswehr aus der Industriesicht. Die Schulungsteilnehmer lernen in diesem Modul, die Bundeswehr und Ihre Bedarfsdefinition besser zu verstehen und folgerichtig auf das eigene Portfolio abzuleiten. Darüber hinaus erhalten die Schulungsteilnehmer einen Überblick über die für Ihr Portfolio relevanten Beschaffungsprojekte der Bundeswehr.

Die WIMCOM ACADEMY

Die ständige Qualifikation und Weiterbildung von Mitarbeitern sind bereits grundsätzlich eine große Herausforderung. Das Geschäft mit dem öffentlichen Auftraggeber und den dazu gehörenden Regeln, Prozessen und der Fachsprache verstärken dies nochmals.

Die Mitarbeiter brauchen in der Regel viele Jahre, bis sie sich „trittsicher“ im Bereich Business to Military (B2M) bewegen können. Insbesondere durch Personalfluktuaton kommt es hier regelmäßig zum Wegfall enormer Expertise und neue Mitarbeiter müssen aufwändig eingearbeitet werden. Dies ist ein Prozess, für den neben dem Tagesgeschäft oftmals die Zeit fehlt oder der Vorgänger nicht mehr verfügbar ist.

Aus diesen Gründen hat die Nachfrage nach speziellen Schulungen rund um die Beschaffungspraxis der Bundeswehr, aber auch im Bereich des After Sales Supports erheblich zugenommen. Es stellt sich dabei immer mehr heraus, dass die Unternehmen der wehrtechnischen Industrie wertschätzen, wenn Ihre Mitarbeiter firmenindividuell geschult werden.

Die Begründung liegt darin, dass die zu schulenden Mitarbeiter das Bedürfnis haben, Fragestellungen aus Ihrem Projektgeschäft direkt in die Schulung hineinzutragen. Die Firmen wiederum haben Interesse, eben diese Interna zu schützen. Genau hier setzt das Angebot der **WIMCOM ACADEMY** an.

Formate

Als Kunde können Sie zwischen unterschiedlichen Schulungsmodulen wählen. Wir bieten **firmeninterne Gruppenschulungen und Einzelschulungen** an.

Wenn es um firmenindividuelle Produkt- und Leistungsportfolios geht, dann sind firmeninterne Gruppen- oder Einzelschulungen möglich. In diesem Fall bereiten sich unsere Referenten speziell auf Ihre Bedürfnisse vor.

Die Einzelschulung ermöglicht beiden Seiten einer sehr individuelle, auf Ihre Rolle hin bezogene Schulung. Hier können persönliche Aspekte optimal in der Schulung berücksichtigt werden.

Die Schulungen sind sowohl als **Präsenzveranstaltung**, aber auch als **Web-Schulung** möglich. Eine Kombination aus beiden Formaten (Hybridveranstaltung) können wir auf Anfrage gerne ermöglichen. Die Schulungsmodule 5, 6 und 12 werden ausschließlich als Online-Schulung angeboten.



WIMCOM

The Military Business Company

WIMCOM GmbH

Hermann-Geisen-Str. 70

56203 Höhr-Grenzhausen

www.wimcom.de

Kontakt für Buchungen:

Diana Hartfelder | Tel.: 02624 94343-11

E-Mail: D.Hartfelder@wimcom.de

 **ACADEMY**