



 **WIMCOM**
ACADEMY

SCHULUNGSPROGRAMM
2024

WIMCOM bietet 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.



Dr. Matthias Witt | Geschäftsführer WIMCOM

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



Inhalt

1.	SCHULUNGSMODUL 1 Auftraggeber Bundeswehr	4
2.	SCHULUNGSMODUL 2 Projektbezogene Bedarfsdeckung und Nutzung (PBN)	5
3.	SCHULUNGSMODUL 3 Praxis der Vergabeverfahren / Umgang mit den Ausschreibungsportalen	6
4.	SCHULUNGSMODUL 4 Praxis des Preisrechts und der Preisprüfung	8
5.	SCHULUNGSMODUL 5 Auftraggeber NATO / EU	9
6.	SCHULUNGSMODUL 6 Forschung & Technologie in der Bundeswehr / NATO / EDA	10
7.	SCHULUNGSMODUL 7 Technisch-Logistische-Betreuungsleistungen	11
8.	SCHULUNGSMODUL 8 Konservierung und Verpackung in der Bundeswehr	12
9.	SCHULUNGSMODUL 9 Compliance im Geschäft mit der Bundeswehr	13

10.	SCHULUNGSMODUL 10 Geheimhaltungsbetreuung in der Wirtschaft	14
11.	SCHULUNGSMODUL 11 Entwicklung International Military Business	15
12.	SCHULUNGSMODUL 12 Außenwirtschaftsrecht	16
13.	SCHULUNGSMODUL 13 Verträge mit der Bundeswehr	17
14.	SCHULUNGSMODUL 14 Business Development – Zielkunde Bundeswehr	18
15.	SCHULUNGSMODUL 15 C4I Systeme Bundeswehr	19
16.	SCHULUNGSMODUL 16 Geschäftsmöglichkeiten in der Nutzungsphase von Landsystemen	20

SCHULUNGSMODUL 1

Auftraggeber Bundeswehr

Dauer: 1 Tag

-
- a. **Beschaffungsorganisationen Bundeswehr**
(Organisationsstruktur, Artikel-/Leistungsspektrum, Vergabeplattformen)
- Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnologie und Nutzung (BAAINBw)
 - Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen (BAIUSBw)
 - Bundeswehrdienstleistungszentrum (BwDLZ)
 - Wehrtechnische Dienststelle (WTD)
 - Planungsamt der Bundeswehr (PlgABw)

-
- b. **Einkauf durch Inhouse-Gesellschaften der Bundeswehr**
(Organisationsstruktur, Artikel-/Leistungsspektrum, Vergabeplattformen)
- HIL Heeresinstandsetzungslogistik GmbH
 - BWI GmbH
 - BwFuhrparkService GmbH
 - Bw Bekleidungsmanagement GmbH
 - BwConsulting GmbH
-

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

Projektbezogene Bedarfsdeckung und Nutzung (PBN) Dauer: 1 Tag

-
- a. **Grundlagen**
-
- b. **Beauftragung von PBN-Projekten**
-
- c. **Regelverfahren** (Analyse-/Realisierungs-/Nutzungsphase)
-
- d. **Verfahren für Entwicklungslösungen** (Analyse-/Realisierungs-/Nutzungsphase)
-
- e. **Verfahren zur Deckung unvorhersehbar auftretenden, dringenden Einsatzbedarfs**
(Sofortinitiative für den Einsatz)
-
- f. **Verfahren für die Beschaffung von IT-Services im Rahmen der Clusterlogistik**
-
- g. **Übergreifende Anteile**
- Programmmanagement
 - Behandlung von Störungen im Projektverlauf
 - PBN-Entscheidungsteile
 - Projektelemente (z.B. technisch-wirtschaftliche Anteile)
-

SCHULUNGSIHALT

Projektbezogene Bedarfsdeckung und Nutzung (BPN) ist die Vorgabe zur projektbezogenen Bedarfsdeckung mit einsatzreifen Produkten und produktspezifischen Dienstleistungen sowie zu deren effektiven und möglichst effizienten Nutzung. 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 BPN 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, Teilnahmeantrag, 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 PBN**

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 Projektleitung 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**

SCHULUNGSIHALT

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**

SCHULUNGSIHALT

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.

SCHULUNGSMODUL 15

C4I Systeme Bundeswehr

Dauer: 1 Tag

a. Die Bundeswehr 1989 – 2022 und Ausblick

- Veränderungen in der Struktur
- Auswirkungen auf das Kommunikationsverhalten Streitkräfte

b. Heutige Kundenanforderungen

- Gefecht der verbundenen Waffen und Netzwerkbasierte Operationsführung
- Führungsmittelverbund

c. Führungsmittel im Deutschen Heer – D-LBO | D-LBO (basic)

- Aktuelle Situation
- Funkkreis und Funknetz
- Informationsübertragung
- Informationsverarbeitung
- Fahrzeugintegration
- IT-Sicherheit
- Interoperabilität

d. Künftige Entwicklungen

- Multi Domain Operations (MDO)
- Unmanned Ground Systems (UGS)
- Unmanned Aerial Systems (UAS)
- Automatisierung vs. Autonomie
- Künstliche Intelligenz (KI)
- Main Ground Combat System (MGCS) / Future Combat Air System (FCAS)

SCHULUNGSIHALT

Die Vernetzung des Verbundes Führung - Aufklärung - Wirkung - Einsatzunterstützung im nationalen und multinationalen Umfeld ist eine große Herausforderung für die Landstreitkräfte der Bundeswehr.

Das Ziel des Programms „Digitalisierung Landbasierte Operationen“ (D-LBO) ist, IT-Services für die Vernetzte Operationsführung im Bereich der mobil genutzten IT bereitzustellen. Dazu ist ein Informations- und Kommunikationsverbund notwendig, der auf der untersten taktischen Ebene beim abgesehenen Soldaten beginnt und auf der Ebene der verlegfähigen Gefechtsstände an das Kernnetz des IT-Systems der Bundeswehr angebunden wird.

Das Schulungsmodul erklärt technische Zusammenhänge und gibt einen Überblick über den aktuellen und zukünftigen Ausrüstungsstand der Landstreitkräfte Bundeswehr.

SCHULUNGSMODUL 16

Geschäftsmöglichkeiten in der Nutzungsphase von Landsystemen

Dauer: 1 Tag

a. Erläuterung der wesentlichen Begriffsdefinitionen für die Nutzungsphase

- Nutzungsmanagement
- Instandhaltung
- Einsatzreife /-bereitschaft
- Einsatzfähigkeit
- Konfiguration - und Bauzustandsmanagement

b. Voraussetzungen zur Teilnahme an Ausschreibungsverfahren für das Nutzungsmanagement von Landsystemen

Mindestanforderungen an Industrieunternehmen zur Übernahme von Serviceleistungen während der Nutzungsphase

c. Vorgaben der Bundeswehr für die Nutzungsphase

- Vorschriftenrahmen der Bundeswehr
- Projektbezogene Beschaffung und Nutzung (PBN)
- Regelungen
- Aufgaben (-verteilung) in der Nutzung

d. Forderungen des Produktbezogenen Logistischen Konzeptes (PLK)

- Materialwirtschaft
 - Instandhaltungsverfahren
 - Produktbezogene Leistungsarchitektur
 - Technisch – Logistisches Management
 - Betriebs- und Stördatenerfassung
 - Materialgrundlagen-/Informationen
-

e. **Aufgaben Nutzungsphase mit Industrieunterstützung**

- Obsoleszenz - Management
 - Konfigurations- und Bauzustandsmanagement
 - Integrated Logistic Support
 - Life-Cycle-Cost- Management
 - Produktbeobachtung
 - Nutzungslage
 - Produktänderungen / Produktverbesserungen
 - Operationelles Flottenmanagement
 - Elemente des Technisch Logistischen Managements
-

f. **Abweichungsanalyse Soll – Ist bzgl. der Aufgaben in der Nutzungsphase auf Grundlage der bestehenden Verträge**

- Firmenbezogen
- Produktbezogen

Hier gehen wir auf Wunsch auf Ihre individuellen Fragen bzgl. Ihrer bestehenden Verträge ein.

SCHULUNGSIHALT

Der After Sales Support hat in der Nutzungsphase großes Potential mit der Bundeswehr nachhaltig im Geschäft zu bleiben... oder zu kommen.

Das Schulungsmodul klärt Grundbegriffe der Nutzung, stellt transparent dar, wie ein Waffensystem während der Nutzungsphase betreut wird und welchen Beitrag Industrieunternehmen leisten können.

Da ausschließlich Teilnehmer aus einem Unternehmen geschult werden, besteht abschließend die Möglichkeit, bereits erste Fragen zu laufenden Verträgen zu klären. Wenn noch kein Vertragsverhältnis besteht, erklären wir die ersten Schritte hin zum Vertrag.

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 eine 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.

AUFTRAGGEBER BUNDESWEHR

Compliance Forschung & Technologie
in der Bundeswehr

Customer Product Management

Leistungsanforderungen Prozesse

Ausschreibungsportale

Vergabeverfahren

**Geheimschutz in
der Wirtschaft**

**Technisch-Logistische
Betreuungsleistungen**

Zuständigkeiten

Auftraggeber
NATO/EU

**Preisrecht in
der Wirtschaft**



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

The logo for ACADEMY, featuring a stylized red and white shield icon to the left of the word "ACADEMY" in a bold, white, sans-serif font.