

ZEHN JAHRE WIMCOM

2014 - 2024



VORWORT

DES GESCHÄFTSFÜHRERS

Als am 1. April 2014 um 6.42 Uhr die Sonne aufgeht, beginnt für die WIMCOM eine neue Zeitrechnung. Es ist der erste Tag unserer Unternehmensgeschichte. Wir stecken voller Ideen und Visionen. Wir wollen das, was uns beruflich und menschlich bis dahin geprägt hat, endlich für die eine Sache einbringen: B2M: Business-to-Military. Unser Ziel? Die Unternehmensberatung im Military Business neu definieren. Wir machen uns auf den Weg.

Im April 2014 kostete der Liter Super im Schnitt 1,31 Euro, die Inflationsrate hatte mit 1 Prozent einen neuen Tiefstwert seit 2010 erreicht. Und trotzdem können und wollen wir das Rad der Zeit nicht zurückdrehen. Wir leben und agieren im hier und jetzt. Und auch wenn wir auf die Krisen und Kriege unserer Zeit gerne verzichtet hätten, treibt uns vielmehr das um, was wir heute gestalten können: die Zukunft!

Zehn Jahre WIMCOM – das hat etwas gemacht mit uns. Wir sind heute die größte Unternehmensberatung, die ausschließlich im Military Business berät und unterstützt.

Unsere mehr als 250 Kunden, die wir in den letzten 10 Jahren beraten haben, konnten ihren Umsatz um mehr als 2,35 Milliarden Euro steigern – weil sie auf unsere Expertise, unsere Netzwerke und unser Gespür für militärische Bedarfe gesetzt haben.

Danke für Ihr Vertrauen!

Am 1. April 2024 wird wieder die Sonne aufgehen, vermutlich kurz vor 7 Uhr. Wir werden an diesem Tag kurz innehalten, für einen Moment auf die bisherige Reise als WIMCOM zurückblicken – und dann das tun, was wir am besten können: unsere Kunden weiter „hands on“ unterstützen!

Beste Grüße,

Dr. Matthias Witt
Geschäftsführender Gesellschafter





DIE GESCHÄFTSIDE E UND DAS ZIEL

Da ist von Anfang an dieses Gefühl: Ja, wir können das! Wir verstehen Militär. Und wir verstehen Unternehmertum. Durch unsere langjährigen Erfahrungen kennen wir beide Seiten, die Mechanismen, die Herausforderungen. Wir sehen aber auch, was fehlt: eine funktionierende Schnittstelle. Wie finden die Streitkräfte, wonach sie suchen? Und wie findet das Unternehmen einen Weg hin zu den Beschaffungsstellen, um die eigene Dienstleistung oder das eigene Produkt vorzustellen? Die Antwort lautet WIMCOM! Und das sagen wir mit aller Bodenständigkeit und dem notwendigen Selbstbewusstsein. Aber unsere Idee hat etwas verändert, unser Wissen hat etwas bewegt.

halb stellen wir an dieser Stelle das Netzwerk in den Fokus. Denn das war schon bei der ersten Idee für WIMCOM der entscheidende Faktor: Wir pflegen gute Beziehungen zum Bundesministerium der Verteidigung, zu den nachgeordneten Dienststellen innerhalb der Bundeswehr, aber auch zur wehrtechnischen Industrie und zu NATO sowie EU-Dienststellen.

Dort Türen zu öffnen, geht nur, wenn das Vertrauen in diejenigen da ist, die diese Türen öffnen möchten. Wir haben uns dieses Vertrauen nicht nur erarbeitet, wir haben es über all die Jahre auch immer und immer wieder bestätigt. Unser Ziel war es, das Militär und die Unternehmen an den Stellen zusammen-



Sie werden Menschen finden, die bringen eine hohe fachliche Expertise mit. Sie werden Menschen im Markt finden, die schon viele Erfahrungen im Military Business gesammelt haben. So wie wir.

Der Unterschied? Unser Team! Unser Netzwerk! Unser Wissen um die Zusammenhänge!

Den klugen Köpfen in unserem Team widmen wir einen gesonderten Artikel in dieser Broschüre, des-

zubringen, an denen sie voneinander profitieren können.

Ziel erreicht? Ja! Aber noch lange nicht fertig! Denn die Anforderungen werden weiter steigen, die Bedarfe weiter wachsen. Unser Auftrag ist noch lange nicht erfüllt.

EXPERTISE & ERFAHRUNG

WER ABER SIND WIR GANZ KONKRET?

WIMCOM ist der Spezialist für Geschäftsanbahnungen im Military Business für kleine bis große Unternehmen aus NATO und/ oder EU-Staaten, die ihre Produkte und Dienstleistungen in diesem Markt (B2M – Business to Military) anbieten möchten.

Dabei stützen wir uns auf die eigenen militärischen Erfahrungen ab, aber auch auf die zahlreichen Projekte, die jeder von uns in der wehrtechnischen Industrie sammeln konnte. Diese Expertise ist jedoch nicht nur auf Deutschland begrenzt, sondern betrifft ebenfalls das internationale Geschäft, welches entweder aus

militärischen Einsätzen im Ausland oder auch aus internationalen Projekten in kleineren und größeren Firmen erworben wurde.

Darüber hinaus entwickeln wir auch für die Streitkräfte Optimierungskonzepte und unterstützen bei Bedarf bis zur Umsetzung.

Hier heben wir uns durch Fachkompetenz, globales Erfahrungswissen, hohe Qualität und ein effizientes Netzwerk hervor, das WIMCOM in diesem Business einzigartig macht.



AUFNAHME DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Gründung an historischem Ort: Der erste Schreibtisch der WIMCOM GmbH, die am 1. April 2014 gegründet wird, steht in einem Büro im ehemaligen Johanniskloster in Lahnstein. Dieser Ort hat über Jahrhunderte unterschiedliche Geschichten geschrieben – jetzt kommt eine weitere hinzu: Aus der Idee der beiden Gründer Dr. Matthias Witt und Ulrich Krompaß wird die WIMCOM GmbH.

„Uns war von der ersten Stunde an klar, dass wir uns nicht allein auf dem ausruhen können, was wir an Expertise mitbringen“, blickt Matthias Witt zurück. „Deshalb haben wir von Beginn an klare Schwerpunkte gesetzt: höchste Ansprüche an Strategie und Konzeption, gepaart mit dem Willen, die Ergebnisse gemeinsam mit dem Kunden vom Papier in die Praxis umzusetzen.“

Etwas bewegen – für ein klares Ziel: einen langfristigen Nutzen für die Unternehmen! Neben

Wirtschaft und Industrie konnten in kürzester Zeit auch die Bundeswehr und ihre Inhouse-Gesellschaften überzeugt werden. Witt und Krompaß hatten nicht nur einen Schreibtisch in einem ehemaligen Kloster aufgestellt, sie hatten auch klare Visionen und Ziele. Das kam an – und tut es bis heute!

„Das Wachstum machte sich schnell auf allen Ebenen bemerkbar“, erinnert sich Ulrich Krompaß. „Wir hatten immer größeren Personalbedarf und konnten unser Team sukzessive vergrößern. Diese Entwicklung hält bis heute an. Mit unserem Expertenteam betreuen wir mit unterschiedlichen Projektteams eine stetig wachsende Zahl von Unternehmen sowie Kunden innerhalb der Bundeswehr. Zudem beraten wir seit der Gründung im internationalen Umfeld wie der NATO, der EU und der UN.“



DAS TEAM AM START

Als es losgeht, braucht es noch nicht allzu viel Platz in den Büros der WIMCOM. Ein kleines Team um die Gründer Matthias Witt und Ulrich Krompaß startet die Unternehmensreise in die Business-to-Military-Welt am ersten Firmensitz im ehemaligen Johanniskloster in Lahnstein.

Vom ersten Tag an ist sich das Team der neuen Rolle bewusst. Denn ab jetzt sind sie Berater und helfen Unternehmen dabei, Märkte zu verstehen, die sehr komplex und formal sind. Dies führt zu Verunsicherungen! Was kann man tun, um solche Unsicherheiten zu reduzieren? Mit Informationen arbeiten! Und genau darauf ist die WIMCOM spezialisiert: die Beschaffung, Erstellung und den Vertrieb von Informationen.

Das geht nur, wenn man als Experten das nötige Wissen um die Zusammenhänge mitbringt – aber das

allein reicht nicht aus. Es braucht eben auch das Verständnis für Bedarfe und Prozesse sowie ein starkes Netzwerk. Erst dann kann das Expertenwissen, das in den Kunden-Unternehmen nicht in diesem Maße vorhanden ist, zu einem erfolgreichen Wissenstransfer führen.

Am Ende sorgen die Berater der WIMCOM dafür, dass das richtige Unternehmen mit der richtigen Dienstleistung oder dem richtigen Produkt zur richtigen Zeit auf den richtigen Empfänger trifft. Dazu bedarf es viel – exemplarisch sei hier die Impulsfunktion genannt. Die WIMCOM ist ganz nah dran am Markt, versteht diesen, kann Geschehnisse einordnen, kennt die Trends und gibt die entscheidenden Impulse für erfolgreiche Aufträge und Projekte.



B2M – BUSINESS TO MILITARY



Die Militärausgaben bewegen sich auf einem Rekordniveau – noch nie wurde so viel Geld in die Rüstung investiert. Allein im Jahr 2023 wurden weltweit rund 2,2 Billionen Dollar ausgegeben, Tendenz steigend. Das Military Business umfasst Lieferungen von Produkten und Dienstleistungen an nationale und internationale Streitkräfte und die wehrtechnische Industrie. Die WIMCOM berät im Bereich B2M Unternehmen, die schon im Military Business vertreten sind und ihren Umsatz steigern möchten, aber auch Firmen, die mit ihren Dienstleistungen und Produkten neu in dieses Business einsteigen wollen..

„Unser besonderer Mehrwert ist das für einen Deal unverzichtbare Wissensmanagement“, sagt Geschäftsführer Dr. Matthias Witt. „Wir schließen die oftmals vorhandenen Kenntnislücken, gleichen

mangelndes Erfahrungswissen oder zu geringe praktische Expertise aus. Wir generieren für unsere Kunden das benötigte Wissen für eine erfolgreiche Geschäftsstrategie im Military Business. Dafür gehen wir vom Konzept bis zur Umsetzung auch die „extra Meile“, die es für den Erfolg braucht!

Ganz konkret ist die WIMCOM unter anderem spezialisiert auf die Projektleitung für die Übernahme einer militärischen Dienstleistung, die Markterkundung, die Vertragsanbahnung und den Vertragsabschluss, aber auch für die Auswertung von Ausschreibungsportalen, die Kommunikation zwischen dem Kunden und dem Auftraggeber, die Strategieberatung zur Steigerung des Umsatzes und die Optimierung von Logistik.



FIRMENSITZ

Am richtigen Ort zur richtigen Zeit: Als die WIMCOM am 1. April 2014 ihre Reise ins Military Business startete, da war das ehemalige Johanniskloster in Lahnstein die erste Heimat. Jener Ort, an dem aus der Idee ein Unternehmen wurde – Schritt für Schritt, in einem „gesunden“ Tempo. Genauso ist die WIMCOM bis heute gewachsen.

Zeit war, den nächsten Schritt zu gehen, zog das Unternehmen Anfang 2019 nach Höhr-Grenzhausen – 15 Autominuten von Koblenz entfernt. Hier, am neuen Firmensitz, war nun ausreichend Platz für das weitere Wachstum hin zum größten Business-to-Military-Spezialisten Deutschlands. Höhr-Grenzhausen steht seither für Heimat, Kontinuität und Wachstum. Der richtige Ort zur richtigen Zeit.

Als die Räumlichkeiten im Johanniskloster nicht mehr ausreichten und es auch mit Blick auf Standortfaktoren an der

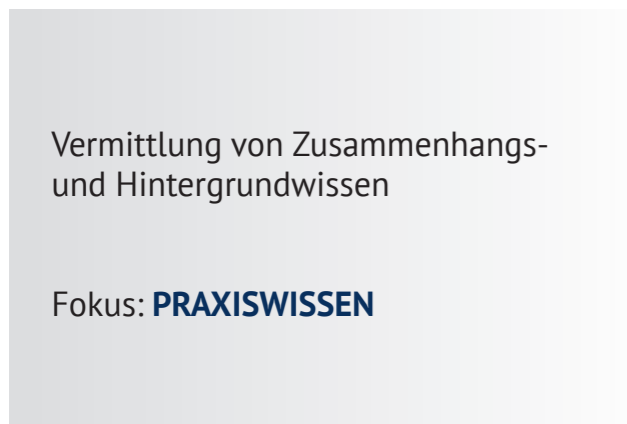


GESCHÄFTSFELDER



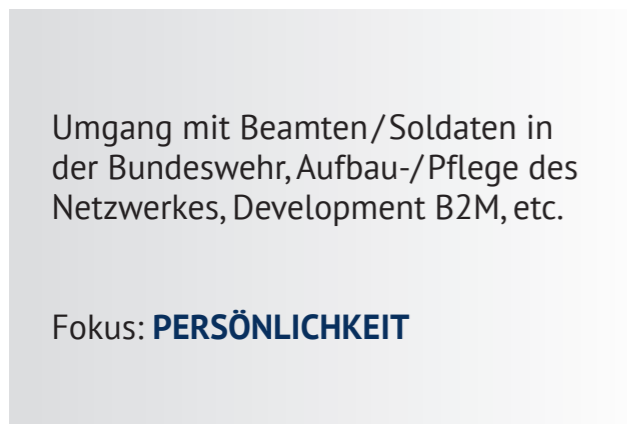
Beratung im Geschäft mit Bundeswehr/NATO/ EU

Fokus: **UMSATZSTEIGERUNG**



Vermittlung von Zusammenhangs- und Hintergrundwissen

Fokus: **PRAXISWISSEN**



Umgang mit Beamten/Soldaten in der Bundeswehr, Aufbau-/Pflege des Netzwerkes, Development B2M, etc.

Fokus: **PERSÖNLICHKEIT**

CONSULTING

Ein typisches Projekt beginnt immer damit, dass ein Unternehmen auf WIMCOM zukommt, um ein Produkt oder eine Dienstleistung gegenüber der Bundeswehr anzubieten. Die Beschaffungsstellen der Bundeswehr wiederum wollen nicht das kaufen, was sie angeboten bekommen, sondern das, was die Streitkräfte tatsächlich brauchen.

Deshalb ist an dieser Stelle wichtig, dass zunächst ein „quick check“ durchgeführt wird: Das Angebot des Unternehmens wird mit den nationalen und

allen Phasen der Unterstützung von Unternehmen immer auch die Interessen des Bundesministeriums der Verteidigung (BMVg) und der Bundeswehr berücksichtigt. Dies gilt selbstverständlich auch für die internationalen Partner.

Wenn ein Unternehmen für die Streitkräfte relevante Produkte und Dienstleistungen anbieten kann, wird im Rahmen eines Workshops zunächst eine Bestandsaufnahme durchgeführt, um festzustellen, welche Alleinstellungsmerkmale und Referenzen das Unternehmen einbringen kann.



internationalen militärischen Bedarfen verglichen. Erst wenn sich hier erste Schnittmengen zeigen, ist WIMCOM bereit, diesen Kunden zu unterstützen. Eine Beratung von Unternehmen ohne die Überzeugung, dass deren Produkte passen könnten, findet nie statt – auch aus Compliance Gründen. Was bedeutet Compliance an dieser Stelle genau? Weil WIMCOM ehemalige Soldaten und Beamte als Berater einsetzt, ist deren Amts- bzw. Dienstzeit über die eigentliche Dienstzeit hinaus Verpflichtung! Deshalb werden in

Auf dieser Basis werden eine Positionierungsstrategie abgeleitet und konkrete Maßnahmen erarbeitet. Der Maßnahmenkatalog wird im Anschluss Schritt für Schritt gemeinsam mit dem Kunden umgesetzt. Handlungsleitend ist dabei immer die Mehrung des bestehenden Umsatzes des Kunden. Ohne die signifikante Steigerung des Umsatzes ist ein strategischer Markteintritt – verbunden mit der notwendigen Zeit – nicht möglich.



ACADEMY

Worauf muss man achten, wenn der Auftraggeber Bundeswehr oder NATO heißt? Wie laufen die Vergabeverfahren? Und was bedeutet eigentlich projektbezogene Bedarfsdeckung? Wer im Military Business erfolgreich sein möchte, der muss die Besonderheiten der Branche kennen! WIMCOM kennt sie – und gibt das Wissen darüber in individuell zusammengestellten Schulungen weiter. Alle Inhalte finden sich im Schulungsprogramm wieder. Die Zielgruppe sind Unternehmen, die sich bei öffentlichen Auftraggebern erfolgreich ins Geschäft bringen wollen.

„Unsere Schulungen haben das Ziel, die aktuellen Vorgaben und die Verfahrenspraxis so an interessierte Unternehmen zu vermitteln, dass die tägliche Aufgabenbewältigung signifikant erleichtert wird“, erklärt WIMCOM-Prokurist Ulrich Krompaß. „Ohne

das entsprechende Hintergrund- und Zusammenhangeswissen können Unternehmen im Bereich Military Business nicht erfolgreich wirken. Nur wer die Besonderheiten der Branche kennt, der kann sich auch gewinnbringend positionieren.“ Die WIMCOM stellt dafür wertvolles Wissen zur Verfügung.

Die Referenten des WIMCOM Schulungsprogramms verfügen als ehemalige Angehörige der Bundeswehr und der NATO über jahrelange praktische Erfahrungen in diesen Themenfeldern. Sie kennen die Rahmenbedingungen, die im Rüstungsbereich gelten und geben ihr Wissen an der WIMCOM Academy weiter. Die Schulungen richten sich an Einsteiger und Fortgeschrittene und werden im Präsenz- oder Online-Format angeboten.

COACHING

Es geht nur mit Kompetenz! Und wenn die fehlt, bleiben im Military Business die Türen verschlossen! Nur wer absolut trittsicher ist im Umgang mit dem Verteidigungsministerium, der Bundeswehr oder der wehrtechnischen Industrie, der hat in diesem Business auch eine Chance. An der WIMCOM Academy können Führungskräfte im Einzelcoaching die Fähigkeiten erwerben, mit denen sich verschlossene Türen öffnen lassen.

„Wir bereiten Führungskräfte für das Business vor und begleiten sie auf ihrem Weg“, sagt WIMCOM-Inhaber Dr. Matthias Witt. „Zielgruppe unseres speziellen Coachings sind Neu- beziehungsweise Quereinsteiger in die Branche, aber auch ehemalige Soldaten, die nach Jahrzehnten die Bundeswehr verlassen und sich jetzt als zivile Führungskräfte beweisen müssen.“ Witt und sein Team wissen: Im wehrtechnischen Umfeld geht es um Kontakte zu ganz unterschiedli-

chen Zielgruppen: militärische und zivile Entscheider, Meinungssponsoren, Verbände. Es geht aber auch um Beurteilungsfähigkeit, politisches und taktisches Handeln und Verhandeln.

„Ein gezieltes und diskretes Coaching kann den Unterschied machen!“

Die Einzelcoachings werden von erfahrenen Führungskräften durchgeführt, die über jahrelange Erfahrungen in der wehrtechnischen Industrie und im Umgang mit dem Auftraggeber Bundeswehr verfügen.

Unternehmen sollten, vor allem mit dem Blick auf den angespannten Arbeitsmarkt, verstehen: Wer in Zukunft erfolgreich im B2M aktiv sein möchte, der muss heute in die Führungskräfte von morgen investieren!



„Ein gezieltes und diskretes Coaching kann den Unterschied machen!“



„Unser Team im Jahr 2019 –
inzwischen mehr als 20 Berater“

UNSER TEAM

Was ist das Besondere an unserer Mannschaft?

Wir haben in den vergangenen 10 Jahren gezielt ein Expertenteam aus mehr als 20 ehemaligen Offizieren und Beamten der Bundeswehr und Führungskräften aus der Wirtschaft aufgebaut. Die Bedarfe der Streitkräfte, Aufbau- und Ablauforganisationen zentraler und dezentraler Beschaffung sowie die Kenntnis aller relevante Vergabeportale und deren Ausschreibungspraxis sind Voraussetzung, um bei WIMCOM als Berater zu arbeiten.

Für unsere Mandanten erarbeiten wir realistische Projektpläne, mit denen wir sie nicht alleine lassen. Wir arbeiten „Seite an Seite“ mit unseren Kunden an der Umsetzung!

Hinzu kommt das Erfahrungswissen der Mitarbeiter aus internationalen Einsätzen, auch in Krisengebieten, welches WIMCOM besonders auszeichnet. Dieser Mehrwert ist für unsere Kunden einzigartig, weil wir damit aus der Praxis kommen und gemeinsam mit dem Kunden schnell ins „doing“ kommen.

ENTWICKLUNG DES TEAMS

„Hands on“ – das steht für Menschen, die proaktiv anpacken, die sich an der Praxis orientieren, die stark sind in der Umsetzung und die mit ihrem Engagement Türen öffnen können. Kurzum: Für Dienst nach Vorschrift ist hier kein Platz!



„Hands on“ – das sind auch die Spezialisten bei WIMCOM. Und das soll keine Werbebotschaft sein. Der Unternehmenserfolg der WIMCOM ist überhaupt erst möglich, weil die Mitarbeitenden nicht nur diese Tugenden mitbringen, sondern weil sie als „Hands on“-Spezialisten das Military Business perfekt verstehen. Das Team besteht aus ehemaligen Offizieren bis zum Dienstgrad General sowie Beamten, die allesamt entweder für das Bundesministerium der Verteidigung gearbeitet, in der Bundeswehr und / oder der NATO gedient und in der Wirtschaft in Führungspositionen

gearbeitet haben.

Dass wir heute die größte deutsche Unternehmensberatung im Bereich Military Business sind, haben wir unserem starken Team zu verdanken“, sagt WIMCOM-Inhaber Dr. Matthias Witt. „Jeder Einzelne trägt mit seiner Expertise zum Erfolg unserer Kunden und damit auch zu unserem Erfolg bei. Ich bin dankbar für den Spirit, den wir täglich in unserem Team und in unserer Arbeit leben. Das macht unser Wirken authentisch – und das spüren auch unsere Kunden.“

„Unser Team im Jahr 2019 –
inzwischen mehr als 20 Berater“



UNSERE KUNDEN – UNSERE REFERENZENZEN



Es bedarf klar definierter Ziele – keiner Luftschlöser! Die Beratung durch WIMCOM kann exemplarisch anhand des Kunden "HIRSCH Defence" – einer Marke der Hirsch Engineering Solutions GmbH – skizziert werden.

Gemeinsam haben wir die Transformation vom Automotive-Zulieferer ins Military Business angepackt und umgesetzt.

Doch wie gelingt der Einstieg ins Militärgeschäft als "Außenseiter" und wie kann das vorhandene Know-how in diesen sensiblen Sektor eingebracht werden? Es galt, nicht nur diese Frage zu beantworten, sondern sich auch für die Zukunft breiter aufzustellen und Perspektiven in einem bis dato unbekanntem Marktsegment zu schaffen, das zugleich völlig neue Anforderungen mit sich bringt.

Die Ausgangslage: Wie kann HIRSCH seinem Unternehmenszweck, nämlich „seinen Kunden zum Erfolg zu verhelfen“, gerecht werden und gleichzeitig von dem von der Bundesregierung beschlossenen Sondervermögen in Höhe von 100 Mrd. Euro profitieren?

WIMCOM stand seinem Kunden von Anfang an – und tut es bis heute – auf Augenhöhe als Berater und Wegbegleiter zur Seite. Nicht nur in Bezug auf die Anforderungen des Öffentlichen Auftraggebers (ÖAG), sondern auch hinsichtlich Umsatzplanung und Erhöhung der Finanzkraft.

Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops wurde zunächst der IST-Zustand analysiert und einer 360-Grad-Bewertung von WIMCOM unterzogen. Anschließend wurden konkrete Maßnahmen und Ableitungen getroffen, um einen SOLL-Zustand zu definieren: "HIRSCH 2030", mit dem ambitionierten Ziel, die Umsätze der Marke "HIRSCH Defence" bis zum Jahr 2030 auf über 50% – gemessen am Gesamtumsatz, der sich bis dahin verdreifachen soll – zu steigern. Dafür sind klare Ziele, eine strategische Ausrichtung auf die Zukunft und das passende Mindset erforderlich.

Der Kunde hat nun eine klare Mission. So entsteht Innovation durch Kooperation – mit WIMCOM.

STATUS QUO



GRÜNDUNG

2014



MITARBEITER

EHEM. OFFIZIERE / BEAMTE



AUFSTELLUNG

UNABHÄNGIG



KUNDENPROJEKTE

250



UMSATZSTEIGERUNG
UNSERER KUNDEN

2,35 MRD. €



EXPERTISE

HERAUSRAGEND



3 GESCHÄFTSFELDER

CONSULTING
ACADEMY
COACHING



COMPLIANCE

VERTRAULICHKEITS-
STANDARD



NETZWERK

NATIONAL/
INTERNATIONAL

ZUKUNFT



Die Geschichte hat uns gelehrt: von drei Vorhersagen sind vermutlich vier falsch. In einer Welt, in der ganz unterschiedliche Krisen in den vergangenen Jahren Menschen und Branchen vor große Herausforderungen gestellt haben, ist es nahezu unmöglich, die Zukunft vorherzusagen.

Und doch haben wir von WIMCOM den Mut, nach vorne zu schauen!

Wir tun dies, mit dem Wissen um die vergangenen zehn Jahre. Unser Unternehmen hat sich in diesem Zeitraum zu Deutschlands größter Unternehmensberatung im Military Business entwickelt. Gelungen ist dies mit hoher fachlicher Expertise, mit erstklassigen

Netzwerken und dem Wissen um die Besonderheiten unserer Branche.

Und weil wir all dies tagtäglich mit viel Leidenschaft und hohem Einsatz für unsere Kunden einbringen, werden wir unseren Weg weiter fortsetzen. Wir wissen um unsere Stärken. Wir wissen aber auch, dass wir nicht stehenbleiben und uns auf dem Erreichten ausruhen dürfen.

In einer Welt, in der immer mehr Geld für Rüstung ausgegeben wird, werden wir weiterhin für unsere Kunden Konzepte entwickeln und Wege finden, die Umsätze weiter zu steigern und im Military Business erfolgreich zu sein. Auf diese „Vorhersage“ können Sie sich verlassen!

WIMCOM PODCAST

Um besser mit allen unseren Geschäftspartnern in Verbindung zu bleiben, haben wir uns entschlossen, ab sofort einmal monatlich einen Podcast innerhalb unserer Community zu veröffentlichen.

Unsere Herausforderung dabei: wir wollen authentisch und professionell über das Military Business sprechen – national und international.

Wir wollen Sie an allen News rund um WIMCOM beteiligen. Wir werden über interessante Projekte, neue Mitarbeiter und deren Expertise und alle Neuigkeiten im Military Business informieren.

Werden Sie mit und über uns ein INSIDER in einer Branche, die aktueller nicht sein kann.



Unseren Podcast „Inside Military Business“ gibt es ab sofort bei allen gängigen Streaming-Plattformen wie Spotify, Apple Podcast oder Amazon.



WIMCOM GmbH
Hermann-Geisen-Str. 70
56203 Höhr-Grenzhausen

www.wimcom.de

Diana Hartfelder | Tel.: 02624 94343-11
E-Mail: d.hartfelder@wimcom.de

 **WIMCOM**
The Military Business Company