

WIMCOM

B2M: Business-to-Military



WIMCOM

The Military Business Company



WIMCOM Headquarters





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. Was ist 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!

Das Jahr 2024 - Zehn Jahre WIMCOM - das hat etwas gemacht mit uns. Wir sind heute die größte Unternehmensberatung in Deutschland, die ausschließlich im Military Business berät und unterstützt.

Unsere mehr als 350 Kunden (Status Juni 2025), die wir seit der Firmengründung beraten haben, konnten ihren Umsatz um mehr als 3,5 Milliarden Euro steigern - weil sie auf unsere Expertise, unsere Netzwerke und unser Gespür für militärische Bedarfe gesetzt haben. Danke für Ihr Vertrauen!

Zum 1. April eines jeden Jahres werden wir 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 Geschäftsidee 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.



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 Platz in dieser Broschüre, deshalb 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 Sicherheits- & Verteidigungsindustrie (SVI) 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 zusammenzubringen, an denen sie voneinander profitieren können.

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





Wer sind wir aber 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 (Domain 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.

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



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.“



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.



Die Militärausgaben bewegen sich auf einem Rekordniveau - noch nie wurde so viel Geld in die Rüstung investiert. Schon im Jahr 2023 wurden weltweit rund 2,2 Billionen Dollar ausgegeben, Tendenz sehr stark steigend.

Der Angriff auf die Ukraine am 24.02.2022 hat innerhalb weniger Tage zum Paradigmenwechsel der deutschen Politik hinsichtlich der Verteidigungsausgaben geführt. Das sofort bereitgestellte Sondervermögen von 100 Milliarden € betraf direkt das Military Business.

NATO-Berechnungen weisen darauf hin, dass ca. 3,6 % des BIP nötig wären, um zukünftige Fähigkeiten vollständig abzudecken. Das Ziel ist, langfristig 3 % des BIP zu erreichen, was in Deutschland derzeit etwa 120 Mrd. € jährlich entspräche.

Auf dem NATO-Gipfel 2025 in Den Haag wurde beschlossen, dass bis 2035 künftig 3,5 Prozent des BIP für Verteidigungsmaßnahmen im eigentlichen Sinn wie Rüstungsgüter oder Gehälter für Soldatinnen und Soldaten verwendet werden. Weitere 1,5 Prozent sollen in Infrastruktur wie den Ausbau militärisch nutzbarer Straßen und Brücken oder Cyberschutz fließen.

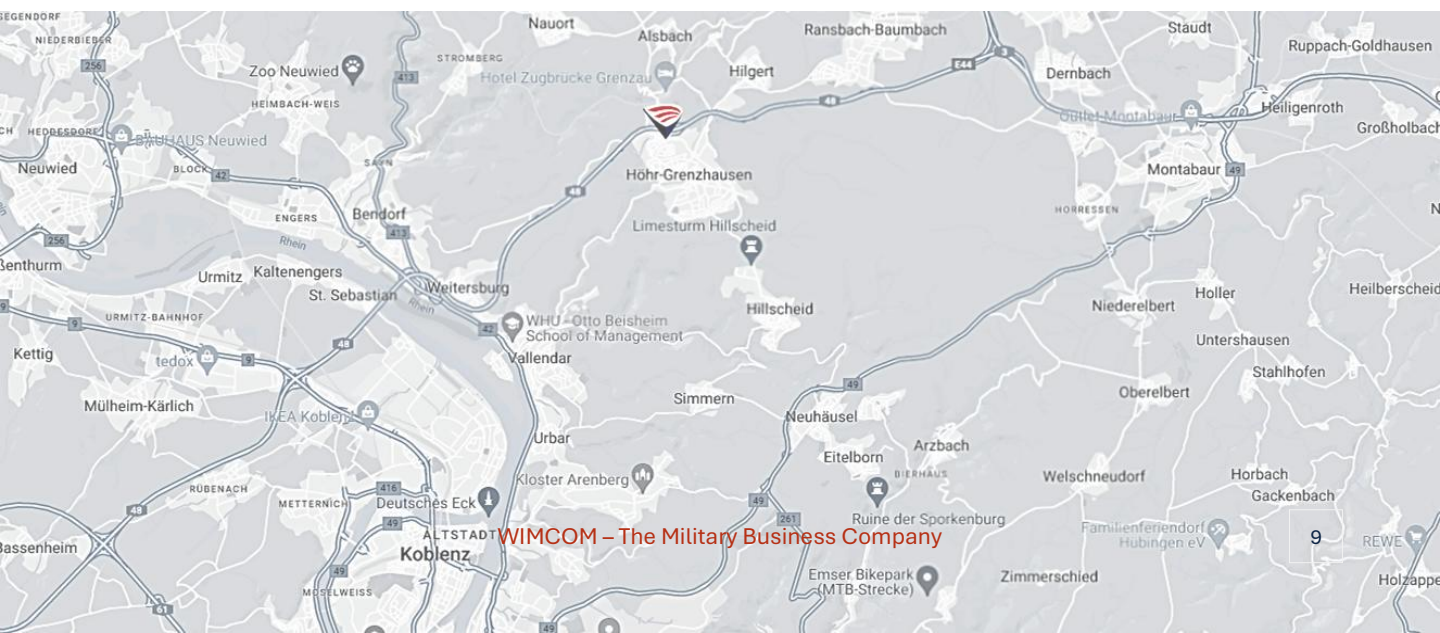


„Unser besonderer Mehrwert ist das für einen Deal unverzichtbare Wissensmanagement“, sagt Geschäftsführer Dr. Matthias Witt. „Wir schließen die oftmals vorhandenen Kenntnislücken, gleichen mangelndes Erfahrungswissen oder zu geringe praktische Expertise aus. Wir generieren für unsere Kunden das benötigte 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!“



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.

Als die Räumlichkeiten im Johanniskloster nicht mehr ausreichten und es auch mit Blick auf Standortfaktoren an der Zeit war, den nächsten Schritt zu gehen, zog das Unternehmen Anfang 2019 nach Höhr-Grenzhausen – 15 Autominuten von Koblenz entfernt. Hier, am neuen Firmensitz, ist nun ausreichend Platz für das weitere Wachstum hin zum größten Business-to-Military-Spezialisten Deutschlands.





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**



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 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!

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.



- x *Mitbewerber analysieren*
- x *Eigene Stärken definieren*
- x *Kundenbedarfe identifizieren*
- x *Kundenrelevante Stärken fokussieren*
- x *USP formulieren*

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.

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 Zusammenhangswissen 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.

Auftraggeber Bundeswehr

*Projektbezogene Bedarfsdeckung
und Nutzung (PBN)*

Vergabeverfahren

Praxis Preisrecht/-prüfung

TLB / ETB

Compliance

Verträge mit der Bw

Entwicklung Intern: Military Business

Geheimhaltungsbetreuung

Außenwirtschaftsrecht

Business Development - Zielkunde Bw

C4I Systeme Bundeswehr

WIMCOM – The Military Business Company

IT-System der Bw

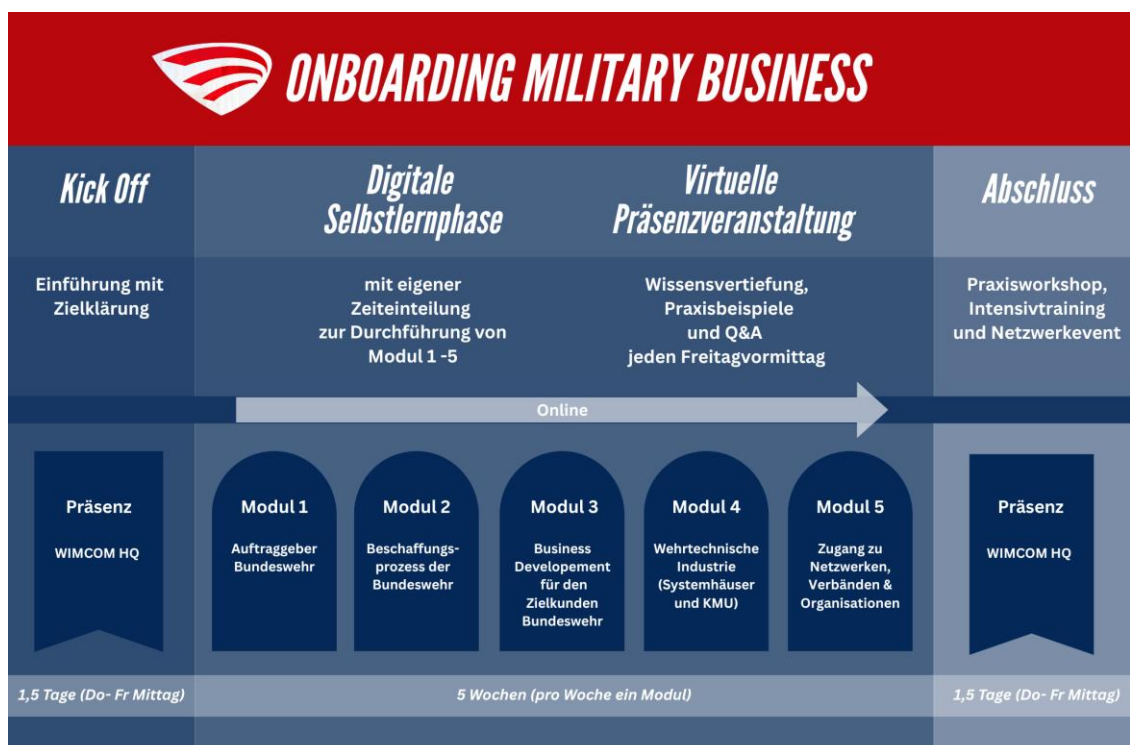
ONBOARDING MILITARY BUSINESS (OMB)

Das Onboarding Military Business der WIMCOM GmbH vermittelt neuen Mitarbeitenden – ob mit militärischem oder zivilem Hintergrund – das nötige Basiswissen und Systemverständnis, welches sie im Umgang mit dem Auftraggeber Bundeswehr dringend benötigen, um sofort einsatzfähig zu sein.

Sowohl in Präsenz als auch durch berufsbegleitendes E-Learning, werden praxisnahes Fach- und Methodenwissen, das sicherheitspolitische Selbstverständnis der Branche sowie Soft Skills wie Kommunikation geschult, ein Grundstein für das Netzwerken gesetzt und individuelle Herausforderungen jedes Einzelnen betrachtet.

Das Programm startet mit einem 1,5-tägigen Präsenzteil; es folgt eine 5-wöchige digitale Selbstlernphase, in welcher die Teilnehmer zum Ende der Woche die Möglichkeit haben, den Referenten zu den Inhalten der Module im Rahmen einer virtuellen Präsenzveranstaltung zu fragen.

Nach 5 Wochen folgt der 2. Teil der Präsenzphase, der mit einer Abschlussprüfung im Gruppenrahmen endet. Als „roter Faden“ vom Kick-off bis zum Abschluss dient eine „Case Study Military Business“, die sich über die gesamte Veranstaltung erstreckt und Grundlage für die Abschlussprüfung ist.





Unser Team im Jahr 2019 - heute mehr als 30 Berater

Was ist das Besondere an unserer Mannschaft?

Wir haben in den letzten 12 Jahren gezielt ein Expertenteam aus mehr als 30 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.



Die militärischen Bedarfe der Bundeswehr entwickeln sich in den nächsten Jahren geprägt durch technologische Innovationen, geopolitische Umbrüche und sich wandelnde Bedrohungslagen. Bereits heute steht die Bundeswehr vor der Herausforderung, ihre Einsatzbereitschaft schnell zu erhöhen, Material zu modernisieren und Fähigkeiten zur Landes- und Bündnisverteidigung wieder in den Vordergrund zu rücken. Investitionen konzentrieren sich auf moderne Kommunikation, Luftverteidigung, Cyberabwehr und geschützte Mobilität.

Bis 2030 wird die Bundeswehr schrittweise digitalisiert. Führungsstrukturen werden vernetzt, Entscheidungshilfen durch künstliche Intelligenz unterstützt. Cyberkräfte werden ausgebaut, ebenso wie Fähigkeiten zur Abwehr hybrider Angriffe. Parallel entstehen autonome Aufklärungs- und Unterstützungssysteme – etwa Drohnen oder unbemannte Fahrzeuge – die Soldatinnen und Soldaten entlasten. Die Truppe wird mobiler, schneller verlegbar und interoperabler mit NATO-Partnern.



Im Zeitraum 2030 bis 2040 verlagern sich die militärischen Bedarfe weiter in Richtung Resilienz, Technologiehoheit und multidimensionale Einsatzfähigkeit. Die Bundeswehr benötigt robuste Systeme, die unter hoher Bedrohungslast funktionieren – sowohl im Cyberraum als auch im physischen Gefechtsfeld. Künstliche Intelligenz, Cloud-Computing und Datenfusion bilden die Grundlage für vernetzte Operationen in Echtzeit. Autonome Systeme werden vermehrt in Gefechtsführung, Logistik und Überwachung eingesetzt.

Zugleich gewinnt der Schutz des Weltraums an Bedeutung – etwa durch sichere Satellitenkommunikation und Frühwarnsysteme. Der Mensch bleibt zentral, jedoch ergänzt durch Technologie. Neue Ausbildungsinhalte und ethische Leitlinien für den Einsatz automatisierter Systeme sind erforderlich.



Unsere Kunden - unsere Referenzen

Die Beratung durch WIMCOM kann exemplarisch anhand der vielen Unternehmen aufgezeigt werden, die gegenwärtig unter der sinkenden Nachfrage im Automotive-Sektor leiden und „schnell“ nach neuen Märkten suchen.

Diese Unternehmen sind erheblich unter Druck, weil einerseits die Bestandskunden wegfallen oder deren Bedarfe dramatisch sinken, andererseits besteht die Notwendigkeit, sich neuen Märkten zuzuwenden und damit gleichzeitig ein Transformationsprozess für das eigene Unternehmen einzuleiten.

Gemeinsam packen wir diese Transformation an und setzen diese um!

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

Die Ausgangslage ist meistens sehr ähnlich: Die Unternehmen haben sich innerhalb der Bearbeitung und Verarbeitung von Metallen spezialisiert und sich sehr nach den speziellen Anforderungen der Automobil-Industrie und Ihrer Zulieferer ausgerichtet. Oftmals haben sie in der Vergangenheit auch nur wenige Kunden benötigt, da die Absatzmengen für die eigene Auslastung ausgereicht haben.

Einerseits sind in dieser Branche die Absatzmengen signifikant eingebrochen, andererseits sehen die Unternehmer die von der Bundesregierung beschlossenen Sondervermögen in Höhe von 100 Mrd. Euro im Jahre 2022 und das Paket aus dem Jahre 2025, welches sogar Ausgaben von maximal 500 Mrd. Euro vorsieht.

Wie geht WIMCOM in diesen Situationen vor?

Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops werden zunächst der IST-Zustand analysiert und einer 360-Grad-Bewertung von WIMCOM unterzogen. Anschließend werden konkrete Maßnahmen und Ableitungen getroffen, um einen realistischen SOLL-Zustand zu definieren. WIMCOM setzt diese Ergebnisse in Form von Meilensteinen-Plänen mit den Kunden um.

Dafür sind klare Ziele, eine strategische Ausrichtung auf die Zukunft und das passende Mindset erforderlich.





GRÜNDUNG

2014



MITARBEITER

EHEM. OFFIZIERE / BEAMTE



AUFSTELLUNG

UNABHÄNGIG



KUNDENPROJEKTE

350



UMSATZSTEIGERUNG
UNSERER KUNDEN

3,5 MRD. €



EXPERTISE

HERAUSRAGEND



3 GESCHÄFTSFELDER

**CONSULTING
ACADEMY
TRAINING**



COMPLIANCE

**VERTRAULICHKEITS-
STANDARD**



NETZWERK

**NATIONAL /
INTERNATIONAL**



WIMCOM

2026
2027
2028
2029
2030
2031
2032
2033
2034
2035
2036
2037

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!





Um besser mit allen unseren Geschäftspartnern in Verbindung zu bleiben, haben wir uns im Jahre 2024 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.

Unser Podcast [#InsideMilitaryBusiness](#) gibt es auf allen gängigen Streaming-Plattformen wie Spotify, Apple Podcast oder Amazon.



WIMCOM GmbH

Hermann-Geisen-Straße 70
D-56203 Höhr-Grenzhausen

T: +49 2624 94343-0

www.wimcom.de

