



GESAMTPROGRAMM

ONBOARDING MILITARY BUSINESS

**SCHNELL EINSATZBEREIT.
SICHER IM AUFTRETEN.
STARK IM NETZWERK.**



WIMCOM GmbH
Hermann-Geisen-Straße 70
56203 Höhr-Grenzhausen

GESAMTPROGRAMM

ONBOARDING MILITARY BUSINESS

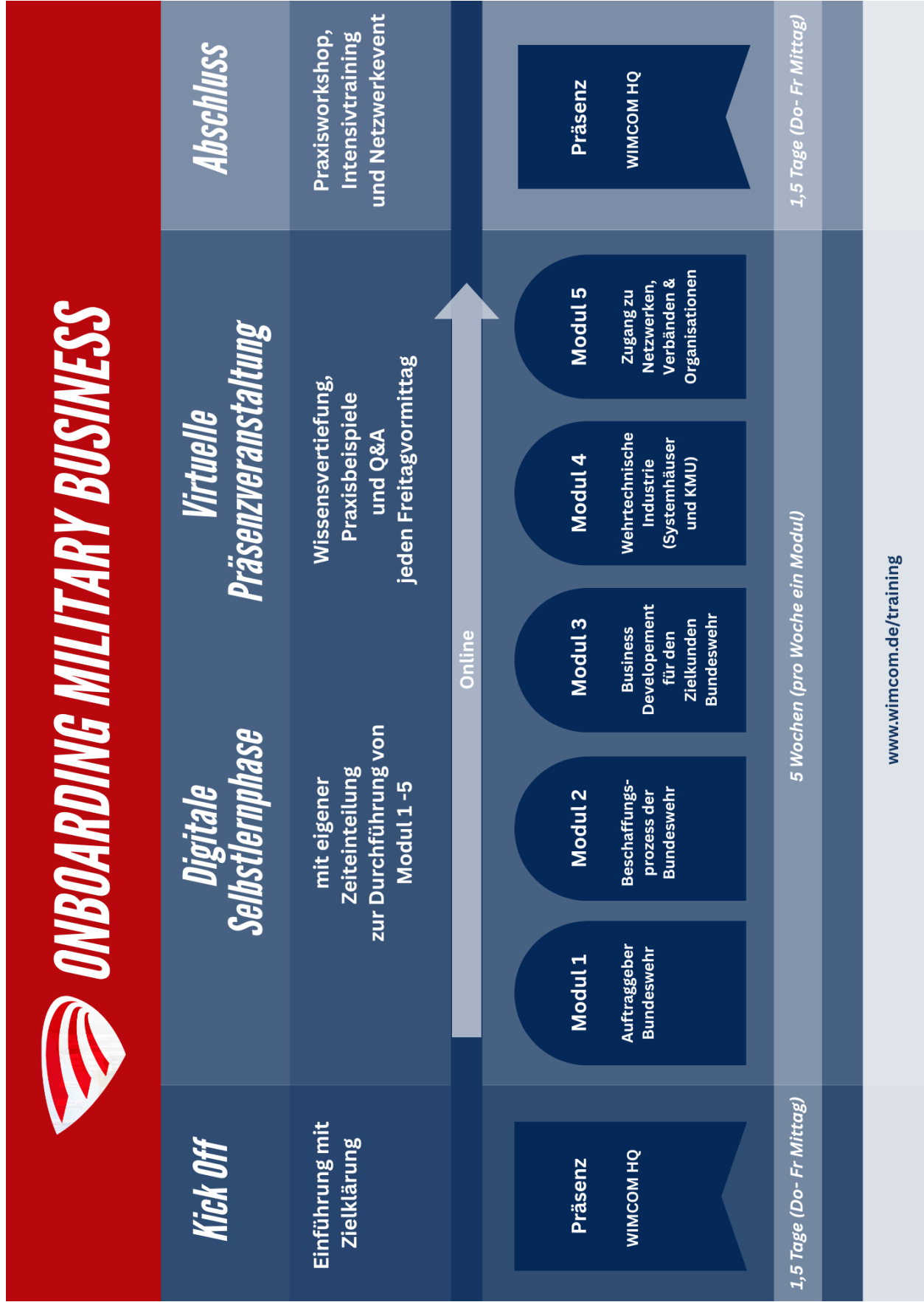
Das Onboarding Military Business der WIMCOM GmbH vermittelt neuen Mitarbeitenden – ob mit militärischem oder zivilem Hintergrund – das nötige Basiswissen und Systemverständnis, welches sie im Umgang mit dem Auftraggeber Bundeswehr dringend benötigen, um sofort einsatzfähig zu sein.

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 Onboarding wird von erfahrenen Führungskräften durchgeführt, die über jahrelange Erfahrungen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) und mit dem Auftraggeber Bundeswehr verfügen.

Das Programm startet mit einem 1,5-tägigen Präsenzteil; es folgt eine 5-wöchige digitale Selbstlernphase, in welcher die Teilnehmer zum Ende der Woche (jeweils freitags von 14.00 -15.30 Uhr) 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.



PRÄSENZPHASE I

AGENDA

DONNERSTAG

28.08.2025

9:00	STARTSCHUSS Dr. Matthias Witt	Begrüßung & Programmeinführung
10:00	IMPULS Anna Schüller	Jobwechsel - und jetzt? Strukturierter Wechsel in die SVI
10:30	KEYNOTE General a.D. Eberhard Zorn	“Onboarding Military Business” im sicherheitspolitischen Kontext – Relevanz und Perspektiven für die SVI
12:30	PAUSE & NETZWERKEN	Gemeinsames Mittagessen mit Gelegenheit zum Kennenlernen und Netzwerken
14:00	TEAM OMB	Vorstellung der Referenten & Einblick in die Selbstlernmodule
15:00	CASE STUDY	Vorstellung der Case Study Military Business zur Beabreitung im Gruppenrahmen
17:00	ERGEBNISSE	Vorstellen der ersten Gruppenergebnisse
18:00	ABENDESSEN	Gemeinsames Abendessen und Einstimmung auf den Netzwerkabend
AB 19:00	NETZWERKABEND	Netzwerken in entspannter Atmosphäre

PRÄSENZPHASE I

AGENDA

FREITAG
29.08.2025

08:30

TRAINING

Unterschiede in Kommunikation & Kultur
zwischen Bundeswehr und Wirtschaft

10:00

KAFFEEPAUSE

Stärkung & offener Austausch unter den
Teilnehmenden

10:30

KEYNOTE

Tobias Ehlke - CPM

“Die Bedeutung der Medien für die SVI”

11:30

LERNPLATTFORM

Vorstellung der E-Learning-Plattform &
Ablauf der kommenden Lernphase

12:30

ABSCHLUSS

Offene Fragerunde, Ausblick auf das
Programm & Verabschiedung

AB 13:00

WOCHENENDE

Marschverpflegung
Gute Heimfahrt!

DIGITALE SELBSTLERNPHASE

Wie in der Grafik dargestellt, umfasst diese OMB-Phase 5 Module, die jeweils von Montag bis Donnerstag in einem „snackable“ Format in „Wissens-Nuggets“ von jeweils 20 min konsumierbar sind. Pro Modul wird ein Zeitansatz von 3,5 Stunden/ Woche nicht überschritten. Jeweils am Freitag haben die Teilnehmer die Möglichkeit des direkten Gesprächs mit dem jeweiligen Referenten in einer MS Teams Konferenz.

Modul 1: Auftraggeber Bundeswehr

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.

Modul 2: Beschaffungsprozess der Bundeswehr

Projektbezogene Bedarfsdeckung und Nutzung (BPN) ist die Vorgabe zur projektbezogenen Bedarfsdeckung mit einsatzreifen Produkten und produktspezifischen Dienstleistungen und deren effizienten Nutzung. Die Schulung geht auf die Grundlagen und Hintergründe der Bedarfsermittlung und -deckung ein. Damit erhält der Teilnehmer einen Überblick über die verschiedenen Phasen des PBN und das erforderliche Zusammenhangswissen, um einschätzen zu können, wo sich sein Unternehmen engagieren sollte.

Modul 3: Business Development für den Zielkunden Bundeswehr

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

Modul 4: Wehrtechnische Industrie (Systemhäuser und KMU)

Die wehrtechnische Industrie in Deutschland, die heute vor allem als „Sicherheits- und Verteidigungsindustrie“ (SVI) bezeichnet wird, untergliedert sich grob in die sogenannten „Systemhäuser“, die direkte Auftragnehmer der Beschaffungsorganisation (z.B. BAAINBw) sind sowie die klein- und mittelständischen Unternehmen. Diese sog. „KMU“ haben einen Umsatz von max. 300 M€ mit 1.000 Mitarbeitern und sind in der Regeln Unterauftragnehmer zu den Systemhäusern. Das Schulungsmodul gibt einen Überblick über die relevanten Player in der Branche.

Modul 5: Zugang zu Netzwerken, Verbänden & Organisationen

Der Erfolg im Military Business basiert auf Expertise, Zusammenhangswissen sowie einem starken Netzwerk, welches Grundlage ist, um an die „richtigen Kontakte“ zu kommen. Die bisherigen eigenen Karriere-Stationen und Kontakte im Lebenslauf helfen selbstverständlich. In diesem Schulungsmodul soll jedoch gezielt aufgezeigt werden, welchen Nutzen und Grenznutzen die unterschiedlichen Organisationen, Verbände und Netzwerke im Military Business für die eigenen Aufgaben haben.

PRÄSENZPHASE II

AGENDA

DONNERSTAG

09.10.2025

9:00	WILLKOMMEN ZURÜCK	Ankommen, Rückblick auf das Programm & Zielsetzung des Abschlussevents
9:30	CASE STUDY	Teilnehmende setzen die Arbeit an der Case Study MB fort und erhalten die Prüfungsaufgabe für den Folgetag
12:00	PAUSE & NETZWERKEN	Gemeinsames Mittagessen mit intensivem Austausch
13:00	NETZWERK-KOMPETENZ	Wie Netzwerke in der Branche funktionieren/ Eigene Strategie für nachhaltige Kontaktpflege / Gezielt sichtbar werden
14:30	PAUSE	Kaffee & Gelegenheit zum individuellen Austausch
15:00	BRANCHENBLICK ZUKUNFT	“Kompetenzen: Trends und Herausforderungen in der wehrtechnischen Industrie” & offenes Gespräch
17:00	TECHNISCHE SEMINARE	Christian Munz, Geschäftsführer der Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.
AB 18:00	ABENDEVENT	Buffet, Musik & feierlicher Abschluss in entspannter Atmosphäre

PRÄSENZPHASE II

AGENDA

FREITAG
10.10.2025

08:30

TRAINING

Analyse der Reibungspunkte
unternehmensinterner Erwartungen vs.
aufbau- und ablauforganisatorischer
Prozesse der Bundeswehr

10:00

KAFFEEPAUSE

Stärkung & offener Austausch unter den
Teilnehmenden

10:30

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Gruppenprüfung auf Basis der Case
Study mit Bezug zu einer konkreten
Aufgabe

12:00

ABSCHLUSS

Offene Fragerunde, Verleihung der
Lehrgangszertifikate & Verabschiedung

13:00

FEEDBACK

2-Min-Statements:
„Was nehme ich mit?“
„Was hat mir gefehlt & was hat mir
besonders geholfen?“

14:00

WOCHENENDE

Marschverpflegung
Gute Heimfahrt!

ORGANISATION

Das OMB-Programm ist eine firmenübergreifende Veranstaltung, weil es uns darauf ankommt, dass Teilnehmer – mit und ohne militärische Vorbildung – unterschiedlichsten Alters und Vorerfahrung in der Gruppe zusammenkommen und sich zu den neuen Aufgaben austauschen sollen.

Den Zugang zu den Online-Modulen erhalten Sie in der Präsenzphase Teil 1.

Am Ende erhält jeder Teilnehmer ein Zertifikat.

Die Präsenzphasen finden im Hotel Silicium (www.hotel-silicium.de) in 56203 Höhr-Grenzhausen statt, welches sich 50m vom Firmensitz der WIMCOM GmbH befindet.

Dort können auch Zimmer mit Stichwort „WIMCOM“ günstig gebucht werden.

Inhaltliche Fragen an das Programm richten Sie bitte an a.schueller@wimcom.de

Organisatorische Fragen richten Sie bitte an a.kansy@wimcom.de.

Du willst mehr Infos und Einblicke? Dann hör jetzt rein in den **Podcast #InsideMilitaryBusiness**. Auf Spotify oder unter www.wimcom.de/insights

PREISE:

Das Gesamtprogramm kostet 3.000 € plus MWSt/ Teilnehmer.

WIMCOM GmbH
Hermann-Geisen-Straße 70
56203 Höhr-Grenzhausen
www.wimcom.de/training