



GESAMTPROGRAMM

ONBOARDING MILITARY BUSINESS (OMB III)
15.01. – 27.02.2025

STRUKTURIERT EINSTEIGEN.
SOVERÄN AUFTRETEN.
VERNETZT AGIEREN.

Förderbar
durch den BFD

Onboarding
Military
Business

 **WIMCOM**
The Military Business Company

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

GESAMTPROGRAMM

ONBOARDING MILITARY BUSINESS

Das Onboarding Military Business (OMB) der WIMCOM GmbH ist die **strategische Anfangsbefähigung** für Unternehmen und Mitarbeitende, die sicher und wirksam im Geschäft mit dem Auftraggeber Bundeswehr agieren oder in dieses einsteigen wollen.

Der Einstieg in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie erfordert spezifisches Wissen, verlässliche Orientierung und ein gemeinsames Verständnis von Abläufen, Sprache und Erwartungen.

Praxisnah, strukturiert und methodisch fundiert vermittelt Onboarding Military Business das nötige Basiswissen und Systemverständnis, welches Unternehmen und Mitarbeitende im Umgang mit dem Auftraggeber Bundeswehr dringend benötigen, um sicher und handlungskompetent im Military Business agieren zu können.

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 und ein Branchennetzwerk aufgebaut.

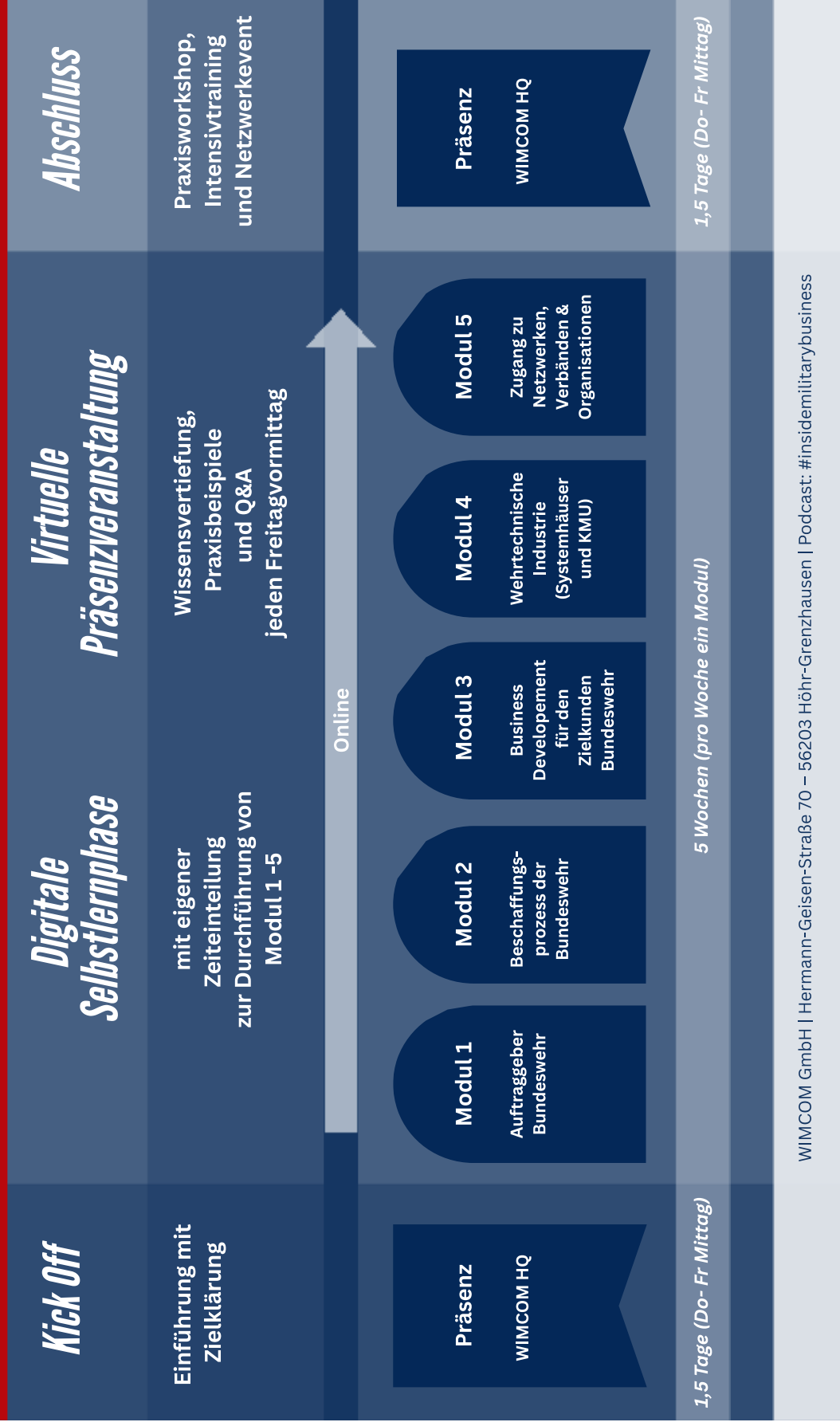
Das Onboarding wird von erfahrenen Führungskräften durchgeführt, die über jahrelange Erfahrungen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) und mit dem Auftraggeber Bundeswehr verfügen.

Das Programm startet mit einem 1,5-tägigen Präsenzteil (Kick Off); 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.



ONBOARDING MILITARY BUSINESS



PRÄSENZPHASE I

AGENDA

DONNERSTAG

15.01.2026

09:00	STARTSCHUSS Dr. Matthias Witt	Begrüßung & Programmeinführung Vorstellungsrunde & Erwartungshaltung
09:30	MILITARY BUSINESS Dr. Matthias Witt	Was ist das? Kontext und Bedeutung
10:30	PAUSE	Kurze Kaffeepause
10:45	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
14:45	CASE STUDY Dr. Matthias Witt	Vorstellung der Case Study Military Business / Bearbeitung im Gruppenrahmen / Vorstellen der Ergebnisse
17:30	PAUSE	Vorbereiten auf den NetzworKabend
18:00	PRAXISVORTRAG Tobias Ehlke - CPM	“Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in der SVI”
18:30	ABENDESSEN	Gemeinsames Abendessen
19:00 - 21:00	NETZWERKABEND	Netzwerken in entspannter Atmosphäre

PRÄSENZPHASE I

AGENDA

FREITAG
16.01.2026

08:30

TRAINING

Oberst Dirk Böhm - Zentrum Innere Führung

“Unterschiede zwischen
Bundeswehr und
Wirtschaft”

09:45

KURZE PAUSE

10:00

KEYNOTE

Dietmar Weidenfeller

“Kommunikation und Kultur von
öffentlichen Auftraggebern”

11:00

KAFFEEPAUSE

Stärkung & offener Austausch

11:30

LERNPLATTFORM

Anna Schüller

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

12:15

ABSCHLUSS

Dr. Matthias Witt

Offene Fragerunde, Ausblick auf das
Programm, Feedbackrunde &
Verabschiedung

AB 13:00

WOCHENENDE

Marschverpflegung
Gute Heimfahrt!

DIGITALE SELBSTLERNPHASE

Wie in der Grafik (Seite 3) dargestellt, umfasst diese E-Learning Phase 5 Module, die in Kapitel von jeweils maximal 20 min unterteilt sind. Die Bearbeitung erfolgt in eigenem Tempo jeweils von Montag bis Donnerstag. Pro Modul wird ein Zeitansatz von 3,5 Stunden / Woche nicht überschritten. Jeweils am Freitag haben die Teilnehmer die Möglichkeit des direkten Gesprächs und der Fragenklärung 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. BAAlNBw) sind sowie die klein- und mittelständischen Unternehmen. Diese sog. „KMUs“ 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

26.02.2026

9:00	WILLKOMMEN ZURÜCK Dr. Matthias Witt	Ankommen, Rückblick auf das Programm & Zielsetzung des Abschlussevents
10:30	CASE STUDY Dr. Matthias Witt	Fortsetzung der Arbeit an der Case Study und Ausgabe der Prüfungsaufgabe für den Folgetag
12:00	PAUSE & NETZWERKEN	Gemeinsames Mittagessen
13:00	NETZWERK- KOMPETENZ Dr. Matthias Witt	Wie Netzwerke in der Branche funktionieren/ Eigene Strategie für nachhaltige Kontaktpflege / Gezielt sichtbar werden
14:30	KAFFEPAUSE	Kaffee & Gelegenheit zum individuellen Austausch
15:00	BRANCHENBLICK ZUKUNFT Dr. Matthias Witt Christian Munz - CCG	“Kompetenzen: Trends und Herausforderungen in der wehrtechnischen Industrie” & offenes Gespräch
17:00	TECHNISCHE SEMINARE Christian Munz - CCG	“Innovation / F&E und Vermittlung technischer Grundlagen”
18:00	PAUSE	
18:30 - 21:00	ABENDEVENT	gemeinsames Abendessen und Netzwerkabend

PRÄSENZPHASE II

AGENDA

FREITAG
27.02.2025

08:30

TRAINING

Dr. Matthias Witt

Zusammenarbeit verstehen:
Unternehmensinteressen vs. Strukturen
der Bundeswehr

10:00

KAFFEPAUSE

Stärkung & offener Austausch

10:30

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Dr. Matthias Witt

Gruppenprüfung auf Basis der Case Study

12:00

AUSBLICK

Dr. Matthias Witt

“Wie geht es weiter?”
Vorstellung WIMCOM Consulting & Academy

13:00

ABSCHLUSS & FEEDBACK

Dr. Matthias Witt

Offene Fragerunde / Feedback /
Verleihung der Lehrgangszertifikate
& Verabschiedung

14:00

WOCHENENDE

Marschverpflegung
Gute Heimfahrt!

ORGANISATION

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

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.

Sollten Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie, bis spätestens vier Wochen vor Programmbeginn, unter dem Stichwort „WIMCOM“ auf unser reserviertes Zimmerkontingent zugreifen.

Fragen zum das Programm oder der Organisation richten Sie bitte an training@wimcom.de

Sie wollen mehr Infos und Einblicke? Dann hören Sie 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

Förderbar
durch den BFD

Onboarding
Military
Business