



GESAMTPROGRAMM

ONBOARDING MILITARY BUSINESS (OMB IV)
29.04. – 12.06.2026

Förderbar
durch den BFD

Onboarding
Military
Business



STRUKTURIERT EINSTEIGEN.
SOVERÄN AUFTRETEN.
VERNETZT AGIEREN.

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.

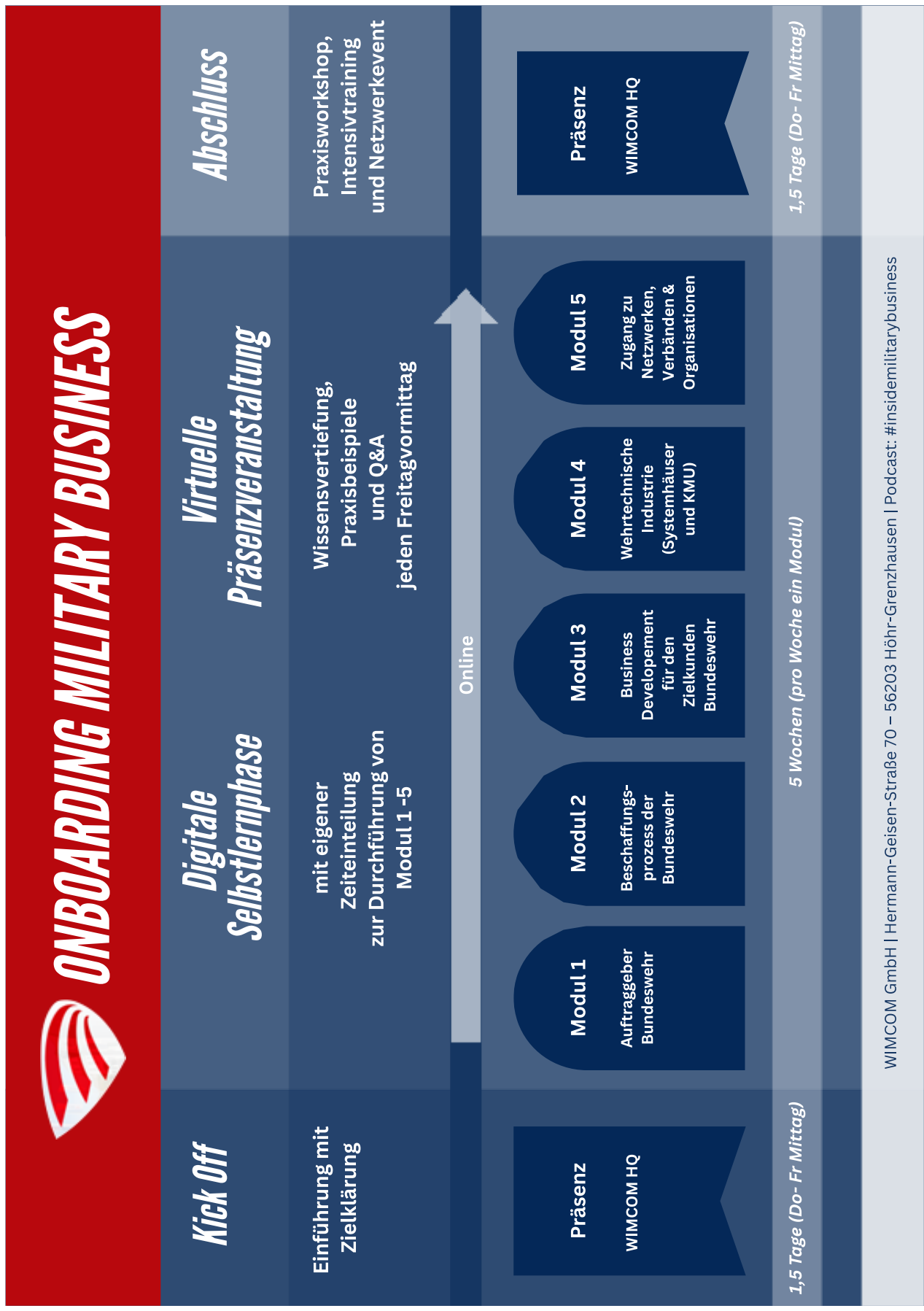
Praxisnah, strukturiert und methodisch fundiert vermittelt Onboarding Military Business das nötige Basiswissen und Systemverständnis, welches Unternehmen und Mitarbeitende im Umgang mit dem Auftraggeber Bundeswehr dringend benötigen, um sicher und handlungskompetent im Military Business agieren zu können.

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.



PRÄSENZPHASE I

AGENDA

MITTWOCH

29.04.2026

| | | |
|---------------|---|--|
| 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 Netzwerkabend |
| 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

DONNERSTAG

30.04.2026

08:30

TRAINING

Oberst Dirk Böhm - Zentrum Innere Führung

“Militärische
Führungsprinzipien und
ihre Bedeutung für die
Industrie”

09:30

KURZE PAUSE

09:40

KEYNOTE

Dietmar Weidenfeller

“Umgang mit dem öffentlichen
Auftraggeber”

Dialog: Preisrecht und Vertragsrecht

11:00

KAFFEPAUSE

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 Zeitanatz 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. BAAINBw) 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

11.06.2026

| | | |
|----------------------|---|--|
| 09:00 | WILLKOMMEN ZURÜCK Anna Schüller | Ankommen, Rückblick auf das Programm & Zielsetzung des Abschlussevents |
| 09:30 | GESAMTBILD Dr. Matthias Witt | Zusammenarbeit verstehen: Unternehmensinteressen vs. Strukturen der Bundeswehr |
| 10:30 | CASE STUDY | Ausgabe und Ausarbeitung der Prüfungsaufgabe für den Folgetag |
| 12:00 | PAUSE & NETZWERKEN | Gemeinsames Mittagessen |
| 13:00 | CASE STUDY | Fortsetzung der Arbeit an der Case Study |
| 14:00 | KAFFEEPAUSE | Kaffee & Gelegenheit zum individuellen Austausch |
| 14:30 | KEYNOTE Sebastian Deckenbach | “Digitalisierung in der Landes- und Bündnisverteidigung: Die digitale Transformation der Streitkräfte” |
| 15:30 | EINORDNUNG Dr. Matthias Witt | “Military Business verstehen: Das System hinter der Verteidigungsfähigkeit” |
| 16:15 | PAUSE | |
| 16:30 | KEYNOTE Christian Munz - CCG | “Innovation in Sicherheit und Verteidigung” |
| 18:00 | PAUSE | |
| 18:30 – 21:00 | ABENDEVENT | gemeinsames Abendessen und Netzworlabend |

PRÄSENZPHASE II

AGENDA

FREITAG
12.06.2026

08:30

NETZWERK- KOMPETENZ

Wie Netzwerke in der Branche funktionieren/
Eigene Strategie für nachhaltige
Kontaktpflege /
Gezielt sichtbar werden

Dr. Matthias Witt

10:00

KAFFEEPAUSE

10:30

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Gruppenprüfung auf Basis der Case Study

Dr. Matthias Witt

12:00

AUSBLICK

Dr. Matthias Witt

“Wie geht es weiter?”

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