

Auftraggeber Bundeswehr

Neue Absatzmärkte erschließen –
so positionieren Sie sich im Military Business

Gewinnen Sie die Bundeswehr als Kunden

- **Auftraggeber Bundeswehr** – Beschaffungsstrategie und -organisation
- **Geschäftserweiterung Military Business** – welche wesentlichen Anforderungen müssen Sie erfüllen?
- **Ausschreibungen** – Umgang mit Vergaben der Bundeswehr
- **Projektbezogene Beschaffung und Nutzung** – was ist neu?
- **Das Sondervermögen der Bundeswehr** – was bedeutet dies für die Industrie?
- **Auftragnehmer werden** – das eigene Produkt- und Leistungsportfolio in die Beschaffungsbedarfe einordnen
- **Strategische Positionierung** – definieren Sie Ihre Rolle und Ihren USP

Ihre Experten



Ulrich Krompaß
WIMCOM GmbH
The Military Business Company



Dr. Matthias Witt
WIMCOM GmbH
The Military Business Company



Thomas Hirsch
HIRSCH Engineering Solutions GmbH

IHR PLUS

Erfahrungen eines Unternehmers – Geschäftserweiterung und strukturierte Erschließung des neuen Marktsegments Wehrtechnik

Wählen Sie Ihren Termin

6. und 7. Mai 2024 in Köln

12. und 13. Juni 2024 in München

Top
Aktuell!

Auftraggeber Bundeswehr – Besonderheiten der Vergabe, Ausschreibung und Geschäftspotenzial

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter und Vorstellungsrunde
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer
- Darstellung des Seminarablaufs

9.45 Auftraggeber Bundeswehr – wie beschafft die Bundeswehr?

- Beschaffungsstrategie der Bundeswehr
- Beschaffungsorganisation Bundeswehr – ein Überblick
- Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw)
- Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr (BAIUDBw)
- Bundeseigene Gesellschaften (z.B. HIL GmbH, BwBM, BWI, BwFPS)
- Vergabeverfahrensarten – ein Überblick

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Wie die Bundeswehr Rüstungsprojekte realisiert

- Projektbezogene Beschaffung und Nutzung (PBN) – was ändert sich zum bisherigen Verfahren des Customer Produkt Management (CPM)
- Das „neue“ Basisverfahren im PBN
- Wie und wo können sich Unternehmen im Produktlebenszyklus engagieren
- Forschung und Technologie
- After Sales Service – Industrieunterstützung während der Nutzungsphase

13.00 Business Lunch

14.00 Das Sondervermögen der Bundeswehr – Erhöhung des Wehretats

- Gesetz zur Finanzierung der Bundeswehr und zur Errichtung eines „Sondervermögens Bundeswehr“
- Ausrüstungsvorhaben des Sondervermögens
- Was bedeutet das für die Industrie?

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 So schreibt die Bundeswehr aus – der Umgang mit Vergaben der Bundeswehr

- Ausschreibungsportale, die man kennen sollte
- Wie findet man die passenden Ausschreibungen – und warum manchmal auch nicht
- Veröffentlichungen richtig lesen und auswerten (bid / no bid)
- Die Zeit bis zum Ausschreibungsbeginn sinnvoll nutzen

17.30 Gelegenheit für abschließende Fragen

18.00 Ende des ersten Seminartages

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde.

Management Circle lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Ihre Seminarleiter



Ulrich Krompaß
Prokurist,
WIMCOM GmbH



Dr. Matthias Witt
Geschäftsführender Gesellschafter,
WIMCOM GmbH

Geschäftserweiterung Military Business – wie werden Sie Auftragnehmer der Bundeswehr?

9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

9.05 Die richtige Rolle als Auftragnehmer finden

- Hauptauftragnehmer/Unterauftragnehmer/Lieferant
- Das eigene Produkt- und Leistungsportfolio in die Beschaffungsbedarfe einordnen
- Neueinsteiger sollten ihren USP kennen
- Positionierung des Unternehmens in der wehrtechnischen Industrie
- Eignungsleihe kann ein guter Einstieg sein

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Anforderungen an Auftragnehmer der Bundeswehr

- Bekenntnis zur Bundeswehr
- Persönliche Lage
- Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- Technische und berufliche Leistungsfähigkeit
- Qualitätsmanagement der Bundeswehr

12.30 Business Lunch

13.30 Geschäftsentwicklung für den Zielkunden Bundeswehr

- Vom industriellen Portfolio zur militärischen Lösung
- Rollendefinition/strategische Positionierung
- Bestimmung des USP ist ein wichtiger Ausgangspunkt (mit Beispiel)

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Erfahrungen eines Unternehmers im „Military Business“

- Geschäftserweiterung in die Wehrtechnik (Transformation)
- Formelle und informelle Einstiegshürden
- Identifikation mit dem Kunden Bundeswehr bzw. der wehrtechnischen Industrie
- Hauptauftragnehmer oder Unterauftragnehmer?
- Notwendigkeit der eigenen Positionierung
- Strukturierte nachhaltige Erschließung des Marktsegmentes
- Persönliche Erfahrungen



Thomas Hirsch,
Geschäftsführer,
HIRSCH Engineering Solutions GmbH



16.30 Gelegenheit für abschließende Fragen

Ende des Seminars **ca. 17.00 Uhr**

Ihre Seminarleiter

Ulrich Krompaß
Dr. Matthias Witt



Ihr Expertenteam

Thomas Hirsch

ist Gründer und Geschäftsführer der **HIRSCH Engineering Solutions GmbH** mit Sitz in Eichstätt. Innerhalb weniger Jahre wurde aus dem kleinen Automobilzulieferer ein international tätiges Unternehmen mit eigener Marke für den Bereich Defence. Inzwischen als **MÖGLICHMACHER** für Sicherheit und Verteidigung etabliert, konnte HIRSCH 2023 nicht nur einen renommierten Branchenaward gewinnen, sondern auch diverse internationale Systemhäuser von sich überzeugen – mit dem Ziel, künftig auch für die Bundeswehr tätig zu werden.

Ulrich Krompaß

ist ehemaliger Offizier der Bundeswehr und Prokurist der **WIMCOM GmbH**, einer Beratungsgesellschaft, die seit 10 Jahren ausschließlich im Military Business tätig ist. Zuvor war er langjährig in einem Beratungsunternehmen in Bonn tätig, das überwiegend Projekte mit den deutschen Streitkräften und der NATO durchführte. Seine Spezialisierung liegt im Outsourcing militärlogistischer Prozesse in die Wirtschaft und in der Unterstützung von Produktherstellern/Dienstleistern im Bereich der Bundeswehr. Ulrich Krompaß ist zudem mit der fachlichen Leitung der LOG.NET betraut – ein Anwenderforum das jährlich den fachlichen Austausch zwischen dem Bundesministerium der Verteidigung (BMVg), der Kommandoebene der Streitkräfte und der wehrtechnischen Industrie fördert.

Dr. Dipl.-Kfm. Matthias Witt

ist ehemaliger Offizier der Bundeswehr/NATO und Geschäftsführender Gesellschafter der **WIMCOM GmbH**, einer Beratungsgesellschaft, die seit 10 Jahren ausschließlich im Military Business tätig ist und bislang über 200 Unternehmen erfolgreich beraten hat. Davor führte er ein Beratungsunternehmen in Bonn, das überwiegend Projekte mit deutschen bzw. NATO- Streitkräften durchführte. Seine Spezialisierung liegt in der Positionierung von Unternehmen im Verteidigungsbereich. Dr. Matthias Witt ist seit 25 Jahren ehrenamtlich für die **Deutsche Gesellschaft für Wehrtechnik e.V.** tätig. In der DWT ist er seit 11 Jahren Sprecher von 250 Klein- und mittelständischen Unternehmen der wehrtechnischen Industrie.

Auch als Inhouse Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Daniela Rühl
Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Begeisterte Teilnehmerstimmen

zu unseren Seminaren

“

Ich finde die Veranstaltung spannend, unterhaltsam und einfach top!

“

Empfehlenswert.

“

Lebhaft und praxisbezogene Wissensvermittlung.

“

Sehr informativ.

“

Sehr gute Veranstaltung, viel mitgenommen. Sehr gutes Fachwissen des Referenten.

“

Versierte Referenten mit großer Praxiserfahrung geben einen lebensnahen Einblick in die Materie.

Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Erfolgstoools Projektmanagement

14. und 15. Mai 2024 in Berlin

24. und 25. Juni 2024 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
+49 6196 4722-800

kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M01610

Warum das Seminar wichtig ist

Um mit dem **öffentlichen Auftraggeber Bundeswehr** erfolgreich ins Geschäft zu kommen oder bestehende Kundenbeziehungen auszubauen, ist es erforderlich, die Besonderheiten der wehrtechnischen Industrie genau zu kennen.

Erfahren Sie in diesem Seminar, welche speziellen Rahmenbedingungen ein potenzielles neues Geschäftsfeld in dieser Branche mit sich bringt – von der öffentlichen Beschaffung und der Vertragsgestaltung bis hin zu den zahlreichen militärfachlichen Kriterien.

Unser Seminar hat zum Ziel, Ihnen einen Leitfaden an die Hand zu geben, wie der **Einstieg oder Ausbau des Geschäfts mit der Bundeswehr** gelingt.

Informieren Sie sich, wie Sie **als Unternehmen Ihre Rolle definieren** und Ihr Portfolio mit Blick auf die Beschaffungsprojekte der Bundeswehr richtig einschätzen und positionieren.

Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- ✓ die Bundeswehr und ihre Bedarfsdefinition zu verstehen und auf das eigene Portfolio abzuleiten.
- ✓ die Beschaffungsstrategie und -organisation des Auftraggebers Bundeswehr richtig zu erfassen.
- ✓ was bei Ausschreibungen und Vergaben der Bundeswehr zu beachten ist.
- ✓ wie das Sondervermögen der Bundeswehr für die Industrie und eine potenzielle Geschäftserweiterung einzuordnen ist.
- ✓ wie Sie Auftragnehmer werden und sich in der wehrtechnischen Industrie positionieren.
- ✓ welche wesentlichen Anforderungen Sie dafür erfüllen müssen.
- ✓ eine Geschäftsentwicklung vom industriellen zum wehrtechnischen Portfolio erfolgreich zu realisieren.
- ✓ Ihren USP für eine strategische Positionierung klar zu definieren.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus Beratung und Industrie, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen aus dem Sicherheits- und Verteidigungsbereich wird direkt an Sie weitergegeben. Unsere Seminarleiter verfügen als ehemalige Angehörige der Bundeswehr/NATO über jahrelange praktische Erfahrung in diesen Themenfeldern.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. Es ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Intensives Networking

Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte! Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

Auftraggeber Bundeswehr

Neue Absatzmärkte erschließen – so positionieren Sie sich im Military Business

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **Mitglieder** der **Geschäftsführung, Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Strategische Unternehmensplanung** und **-steuerung, Business Development, Geschäftsfeldentwicklung, Marketing** und **Produktentwicklung** aller Branchen, die eine Geschäftserweiterung in die wehrtechnische Industrie anstreben bzw. Kunde der Bundeswehr werden möchten. Darüber hinaus wenden wir uns an **interessierte Berater** und **Juristen**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

6. und 7. Mai 2024 in Köln

05-92669

Dorint Hotel am Heumarkt Köln
Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

12. und 13. Juni 2024 in München

06-92670

Eurostars Grand Central Hotel
Arnulfstraße 35, 80636 München
Tel.: +49 89 516574-0
E-Mail: events2@eurostarsgrandcentral.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Besuchen Sie auch mal
unseren Blog!

www.managementcircle.de/blog

MANAGEMENT CIRCLE®

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M13215
PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.295,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu
attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Klimaneutral produziert mit
Ökostrom und Biofarben basierend
auf nachwachsenden Rohstoffen

