

## Seminarort

Bildungszentrum der Bundeswehr BiZBw,  
Seckenheimer Landstr. 12, D-68163 Mannheim

Eine Lageskizze sowie Hinweise für die Anreise und Übernachtung  
schicken wir Ihnen mit der Bestätigung der Anmeldung zu.

## Gebühr

EUR 1.890,-

Die CCG ist ein gemeinnütziger Verein und in Deutschland von der Um-  
satzsteuer befreit. Für Veranstaltungen an ausländischen Standorten  
gelten die dortigen Steuerregelungen.

Mitglieder der CCG erhalten 10% Rabatt. Studentenrabatte sind auf  
Nachfrage verfügbar. Die Rabatte sind nicht miteinander kombinierbar.

Bitte zahlen Sie bargeldlos nach Erhalt der Rechnung.

## Anmeldungen

Bitte möglichst bis 14 Tage vor Seminarbeginn an:

Carl-Cranz-Gesellschaft e.V., Argelsrieder Feld 22, D-82234 Weßling  
Tel. +49 (0) 8153 / 88 11 98 -12, E-Mail: [anmelden@ccg-ev.de](mailto:anmelden@ccg-ev.de)

Internet: [www.ccg-ev.de](http://www.ccg-ev.de)

Die Anmeldungen werden schriftlich bestätigt.

## Weitere Informationen zum Inhalt

Dipl.-Ing. Andreas Pilz  
OANS Ingenieurbüro  
von-Pfetten-Straße 7a  
86932 Pürgen  
E-Mail: [ap@oans.de](mailto:ap@oans.de)

## Stornierung

Bei Stornierungen, die später als 14 Tage vor Seminarbeginn eingehen,  
werden 25% der Gebühr, bei Nichterscheinen die volle Gebühr in Rech-  
nung gestellt. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist selbst-  
verständlich möglich.

## Ausfall von Seminaren oder Dozenten

Die CCG behält sich vor, bei zu geringer Teilnehmerzahl oder aus ande-  
ren triftigen Gründen ein Seminar bis 14 Tage vor Beginn abzusagen.  
Sie behält sich weiter vor, entgegen der Ankündigung im Programm auch  
kurzfristig einen Dozenten und evtl. auch dessen Thema zu ersetzen. Ein  
Schadensersatzanspruch bleibt ausgeschlossen.

## Teilnehmer

Dieses Seminar richtet sich an Mitglieder der Geschäftsführung, Leiter und  
leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Strategische Unternehmensplanung  
und -steuerung, Business Development / Geschäftsfeldentwicklung, Marke-  
ting und Produktentwicklung, sowie Programm- und Projektleiter aller Bran-  
chen, die sich in der wehrtechnischen Industrie befinden oder eine Entwick-  
lung ihres Geschäftes dorthin anstreben. Mitarbeiter im Angebots-, Projekt-  
und Auftragsmanagement erhalten einen guten Überblick, wo sie sich mit  
ihren Aufgaben in der Wertschöpfungskette befinden.

## Seminarinhalte

Mit der „Zeitenwende“ hat sich der öAG im BMVg entschlossen, seine Pro-  
zesse in der Beschaffung und dem Einkauf deutlich zu beschleunigen. Die  
Rüstungsstrategie fordert eine stärkere Einbindung des Mittelstandes. In  
diesem Seminar erhalten die Teilnehmer einen globalen Überblick über die  
Beschaffungs- und Einkaufsprozesse des öAG vertreten durch das BAAIn  
Bw und das BMVg sowie über die flankierenden Prozesse, mit denen auf  
dem Markt die entsprechenden Leistungen für Entwicklung und Lieferungen  
sowie für Projekte, Produkte und Service beschafft werden. Es wird aber  
ebenso aus der industriellen Sicht der Bogen geschlagen von einer koope-  
rativen Geschäftsentwicklung, über ein Key Account Management, hin zum  
Projektvertrieb und der Akquise von Dienstleistungen in der Nutzungs-  
phase. Dies wird in Einklang gebracht mit der industriellen „Best Practice“  
und möglichen bzw. verfügbaren Methodiken als Antwort des Auftragneh-  
mers auf die dargestellten Themen des Auftraggebers.

## Vortragende

Andreas Pilz	Dipl.-Ing.	OANS Ingenieurbüro, Pürgen
Ines Curtius		Byte – Bayerische Agentur für Digitales GmbH, München
Tobias Fehlhaber	LTRDir	Bildungszentrum der Bundeswehr, Mannheim
Olaf Reusch	LWissDir Dr.	

## Unterlagen

Jeder Teilnehmer erhält die Vortragsunterlagen.  
Die Kosten dafür sind in der Gebühr enthalten.

## Seminar QS 4.01

# „Projektbezogene Beschaffung und Nutzung von Rüstungsgütern“ der Bundeswehr aus industrieller Sicht

**02. - 04. Juli 2024  
Mannheim**

## Wissenschaftliche Leitung

Dipl.-Ing. Andreas Pilz  
OANS Ingenieurbüro, Pürgen

## Seminarprogramm

**Dienstag, 02.07.2024**  
**09:00 – 17:00 Uhr**

09:00 – 09:45	<b>Begrüßung, Organisation</b>
09:45 – 10:45 A. Pilz	<b>Warum ist das Geschäft mit der Bundeswehr besonders interessant?</b>
11:00 – 12:00 O. Reusch	<b>Struktur der Bundeswehr</b> Vom BMVg zum BAAInBw
13:00 – 14:00 T. Fehlhaber	<b>BAAINBw</b> Struktur und Aufgaben
14:00 – 15:00 A. Pilz	<b>Geschäftsanhaltung</b> Business Development @ Planung
15:30 – 16:30 A. Pilz	<b>Forschung &amp; Technologie</b> Strategie und Taktik im Planungszyklus
16:30 – 17:00 A. Pilz	<b>Erwartungen &amp; Business Compliance</b> AN vs. AG vs. Co-Creation

**Mittwoch, 03.07.2024**  
**08:30 – 17:00 Uhr**

08:30 – 08:45 A. Pilz	<b>Rückblick auf Tag 1</b>
08:45 – 10:00 I. Curtius	<b>Rechtliche Aspekte:</b> Zivilrecht • Öffentliches Recht • Übersicht Vergaberecht • Übersicht Preisrecht • Geheimschutz und Compliance
10:30 – 11:15 A. Pilz	<b>Bedarfsdeckung der Bundeswehr Teil 1</b> Kontext (PBN, EkBw, KDL) • Was ist Beschaffung (PBN)?
11:15 – 12:00 A. Pilz	<b>Bedarfsdeckung der Bundeswehr Teil 2</b> Was ist Einkauf (EkBw)?
13:00 – 14:30 O. Reusch	<b>Projektbezogene Bedarfsdeckung und Nutzung (PBN)</b>
15:00 – 16:00 A. Pilz	<b>"Brücken schlagen" (Beziehungsmanagement) I:</b> Geschäftsentwicklung (KAM) & Planung (Amt)
16:00 – 17:00 A. Pilz	<b>"Brücken schlagen" (Beziehungsmanagement) II:</b> Vertriebsmanagement & Kundenerwartungen (Capture Management)

**Donnerstag, 04.07.2024**  
**08:30 – 16:00 Uhr**

08:30 – 08:45 A. Pilz	<b>Rückblick auf Tag 2</b>
08:45 – 09:45 A. Pilz	<b>"Brücken schlagen" (Beziehungsmanagement) III:</b> Angebotsmanagement & Leistungsbeschreibung
10:15 – 11:00 A. Pilz	<b>Zusammenspiel PBN und CM/BM</b>
11:00 – 12:15 A. Pilz	<b>Generieren von Folgegeschäft (ETB, TLB, ISS) • Export, ITAR, EAR, Dual-use</b>
13:15 – 13:45 A. Pilz	<b>Beschaffung im internationalen Kontext / Mil. Attaché</b>
13:45 – 14:00 A. Pilz	<b>Q &amp; A und Aufzeigen von Lern-Referenzen</b>
14:30 – 16:00 A. Pilz	<b>Zusammenfassung</b> Lessons identified • Lessons learned