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 Umsatzsteuer 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 melden Sie sich 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
Internet: 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

Stornierung

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

Ausfall von Seminaren oder Dozenten

Die CCG behält sich vor, bei zu geringer Teilnehmerzahl oder aus anderen 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.

Beschaffungswesen der Bundeswehr

Teilnehmer

Dieses Seminar richtet sich an Mitglieder der Geschäftsführung, Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Strategische Unternehmensplanung und -steuerung, Business Development / Geschäftsfeldentwicklung, Marketing und Produktentwicklung, sowie Programm- und Projektleiter aller Branchen, die sich in der wehrtechnischen Industrie befinden oder eine Entwicklung 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 Prozesse 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 kooperativen Geschäftsentwicklung, über ein Key Account Management, hin zum Projektvertrieb und der Akquise von Dienstleistungen in der Nutzungsphase. Dies wird in Einklang gebracht mit der industriellen „Best Practice“ und möglichen bzw. verfügbaren Methodiken als Antwort des Auftragnehmers auf die dargestellten Themen des Auftraggebers.

Vortragende

Andreas Pilz	Dipl.-Ing.	OANS Ingenieurbüro, Pürgen
Tobias Lauerburg		Byte – Bayerische Agentur für Digitales GmbH, München
Oliver Stelter	WissDir	Bildungszentrum der Bundeswehr, Mannheim
Tobias Fehlhaber	AbtDir	
Jürgen Pfenning	TRAmtm	

Unterlagen

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

Carl-Cranz-Gesellschaft e.V. | Weßling
Gesellschaft für technisch-wissenschaftliche Weiterbildung

Fachübergreifende Themen

Seminar QS 4.01A

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

23. - 25. September 2025
Mannheim

Wissenschaftliche Leitung

Dipl.-Ing. Andreas Pilz
OANS Ingenieurbüro, Pürgen

Seminarprogramm

Dienstag, 23.09.2025
09:00 – 17:00 Uhr

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

Mittwoch, 24.09.2025
08:30 – 17:00 Uhr

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

Donnerstag, 25.09.2025
08:30 – 16:00 Uhr

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