

Beratungsleistungen
für
einen Orientierungsworkshop
im
Verteidigungsbereich
(Zielkunde Bundeswehr / wehrtechnische Industrie)

Orientierungs-/USP Workshop Defence

Im Rahmen eines Workshops, erläutern wir die aktuellen und zukünftigen Bedarfe der Bundeswehr und klären, in welchen Bereichen Ihre FIRMA die Bundeswehr / Rüstungsindustrie unterstützen kann bzw. will.



Legende: BAAINBw = Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr; WTD = Wehrtechnische Dienststelle; BAIUDBw = Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr; BwDLZ = Bundeswehrdienstleistungszentrum

Abbildung 1: Methode des Orientierungs-Workshops zur Identifizierung der Ansatzpunkte / Alleinstellungsmerkmale von FIRMA

Auf der Grundlage der geplanten Ausschreibungen und der zukünftigen Rüstungsprojekte der Bundeswehr aber auch mit Blick auf die Bedarfe der Rüstungsindustrie werden wir in fünf Schritten den USP und in Anlehnung daran die Geschäftsmöglichkeiten von Ihrer FIRMA erarbeiten, um die gezielte Ansprache der Bundeswehr und der Rüstungsindustrie vorzubereiten.

VORGEHENSWEISE:

Schritt 1: Angebotssortiment, Qualität der Produkte oder Dienstleistungen, Ausmaß der Kundenorientierung/-betreuung, Preisgestaltung, Image, Serviceleistungen, Qualifikation/ Auftreten der Mitarbeiter, Werbeaussagen.

Hier betrachten wir mit Ihrer Unterstützung Unternehmen, die vergleichbare Dienstleistungen anbieten und bereits Logistikdienstleister der Bundeswehr sind. Im Rahmen der Vorbereitung tauschen wir uns über Marktteilnehmer aus, die als stärkste Wettbewerber zu betrachten sind. Das Ergebnis fließt in den nächsten Schritt des Workshops ein.

Schritt 2: Eigenes Produkt- oder Dienstleistungsangebot, bestehende Serviceleistungen, Unternehmen als Ganzes. Ermittlung möglicher Innovationen, die zusätzlich zu Ihrem Kernsortiment oder Ihrem Kerngeschäft erforderlich sein könnten, um zukünftig ein differenzierendes Angebot zu erbringen.

In diesem Schritt kommt es darauf an, die Alleinstellungsmerkmale / Standortvorteile mit Blick auf den stärksten Wettbewerber aus Schritt 1 zu identifizieren. Im Weiteren wird hier besprochen, wie sich Ihre FIRMA gegenüber dem militärischen Markt mit Blick auf Zertifikate / Referenzen positioniert und wie die Sichtbarkeit gegenüber der Bundeswehr / Rüstungsindustrie hergestellt werden kann.

Schritt 3: Was ist das größte Problem des Zielkunden (wt-Unternehmen/Bw). Wie können wir dieses Problem lösen?

Hier betrachten wir nicht nur alle relevanten Rüstungsprojekte, die von der Bundeswehr regelmäßig ausgeschrieben werden bzw. sich aufgrund großer Rüstungsprojekte Hinweise auf Unterstützung der Rüstungsindustrie ergeben, sondern auch die Rahmenbedingungen und Voraussetzung, die ein Unterauftragnehmer / Lieferant erfüllen muss. Das Ergebnis ist eine Prioritätenliste von potentiellen Kunden.

Schritt 4: Hier sammeln wir zunächst alle Argumente und Gründe, die Sie unverwechselbar machen - auch scheinbar unwichtige. Aussortierung aller zu fantasievoller, zu realitätsferner oder zu unglaublicher Nutzenversprechen/Argumente. Ergebnis = überzeugender und motivierender Produkt- oder Unternehmens-USP.

Hier besprechen wir auf der Grundlage des USP mit Ihnen Ansätze für gezielte Markterweiterungsmöglichkeiten im Bereich der Zielkundengruppe Bundeswehr und wehrtechnische Industrie.

Schritt 5: Formulierung des USP als Orientierungsanker für alle Folgemaßnahmen (insbesondere Marketing etc.).

Hier legen wir gemeinsam Maßnahmen fest, die als nächste Schritte erfolgen müssen, um das Ziel der Umsatzsteigerung zu erreichen.

VORBEREITUNG:

Zur Vorbereitung dieses Workshops benötigt WIMCOM vorab Informationen zum Punkt 1 (derzeit bekannte Mitbewerber in Deutschland, die im zivilen Markt Wettbewerber der FIRMA sind).

Die Punkte 1 und 3 werden vor dem Workshop durch die WIMCOM vorbereitet, Punkt 2 durch den Auftraggeber im Workshop ergänzt. Dazu erhält die FIRMA vorab Leitfragen. Die Punkte 4 und 5 werden im Workshop erarbeitet.

Zusammengefasst enthält die Unterstützung der WIMCOM für FIRMA folgende Maßnahmen:

1. Vorbereitung des Orientierungs-Workshops in Form einer Präsentation. Evaluierung möglicher Geschäftsmöglichkeiten zur Unterstützung der Bundeswehr / Rüstungsindustrie und Evaluierung des aktuellen Sachstandes geeigneter Rüstungsprojekte.
2. Evaluierung der identifizierten Geschäftsmöglichkeiten, die für Ihre FIRMA von Interesse sind.
3. Empfehlungen für einen Marketing-Mix Defence um Ihre Sichtbarkeit in der Branche zu erhöhen.
4. Erstellung einer Ergebnispräsentation mit den Geschäftsmöglichkeiten und Empfehlungen zur weiteren Vorgehensweise.

Pauschalpreis*: 6.400 € (netto) incl. Spesen (gültig bis zum 30.06.2026)* gilt nur für Unternehmen der bayme - Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e. V., vbm - Verband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e. V., vbw - Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.