

Markteintritt in die Defence-&Security- Industrie

**Vergaberecht verstehen
Ausschlussgründe vermeiden
Angebotsfähig werden**

Die größte Hürde beim Markteintritt in die Defence-&Security-Industrie ist nicht die Technik, sondern die Beschaffungslogik.

Bundeswehr, BAANBw und Sicherheitsbehörden beschaffen anders als „klassische“ B2B-Kunden. Es gibt strenge Formalien, spezifische Nachweise und preisrechtliche Anforderungen. Viele Unternehmen scheitern nicht am Produkt selbst, sondern an fehlenden Dokumenten oder missverstandenen Vorgaben. Wer hier ohne System vorgeht, riskiert unnötige Schleifen, Mehrkosten und formale Ausschlüsse.

Dieser Kurs macht Sie angebotsfähig.

Mit klarem Handwerkszeug statt Trial-and-Error.

IHR NUTZEN:

Nach dem Kurs können Sie:

- Ausschreibungen richtig einordnen, typische Ausschlussgründe vermeiden
- Sich im Verfahren korrekt bewegen, Preisbildung verstehen und Rückforderungsrisiken in Preisprüfungen vermeiden
- Compliance-Anforderungen und sicherheitsrelevante Standards pragmatisch im Unternehmen verankern

DREI THEMEN - DREI PERSPEKTIVEN:

- **Thema 1:** Vergaberecht, Preisrecht & Compliance, typische Risiken/Fallstricke, Dos & Don'ts beim Markteintritt
- **Thema 2:** Beschaffungspraxis & Partnering, operative Anforderungen, Dokumentationspflichten, strategisches Partnering mit Primes
- **Thema 3:** Sicherheitsanforderungen beim Markteintritt, EU-/NATO-nahe Standards, Organisations- und Governance-Fragen, Umsetzung im Unternehmen

IHRE VORTEILE:

- Drei Dozierende aus den Bereichen Vergaberecht, Procurement und Corporate Security
- Expertenwissen zu VS-Verfahren, Preisprüfungen und Sicherheitsanforderungen
- Praxisbeispiele und Anwendungsfokus
- Sofort anwendbar für Bid-/Tender-Prozesse und interne Abstimmung (Legal, Vertrieb, Projekt)

KEY FACTS



6 Online-Termine,
à 3 Stunden. (2 Termine pro Thema)



Live-Online-Seminar
via MS Teams mit Dozent



Ohne juristisches Vorwissen
Konzipiert für Nicht-Juristen



Einzelbuchungen möglich
Jedes Thema ist eigenständig buchbar

INTERESSIERT?

ZIELGRUPPE:

Für Verantwortliche aus Geschäftsführung, Legal/Compliance, Vertrieb/Business Development, Bid- & Tender-Management sowie Projektleitung in Unternehmen, die für Bundeswehr/BOS tätig sind oder den Markteintritt planen.

NÄCHSTER START:

Weitere Informationen und Anmeldung über unser Online-Portal:
<https://weiterbildung-anmeldung.th-deg.de>
Starttermine abhängig von ausreichender Nachfrage

INVESTMENT:

Pro Thema (6 Std.): 369 € | Studierende: 229 €
Gesamtkurs (18 Std.): 829 € | Studierende: 589 €

KONTAKT:

Philipp Artmann, M.A.
philipp.artmann@th-deg.de
0991/3615-5555