

Seminar

Projektmanagement im Defence-Engineering



Die Top-Themen:

- **Projekte meistern – Projekte mit langen Laufzeiten und hohen Sicherheitsanforderungen leiten**
- **Stakeholder-Management unter Vertraulichkeit – Kommunikation mit öffentlichen Auftraggebern, Militär und Partnern**
- **Agilität in starren Systemen – Iterative Methoden, auch wenn Budgets, Termine und Spezifikationen vorgegeben sind**
- **Risiken früh erkennen – Erfolgreich ein robustes Risikomanagement entwickeln**
- **Verträge, Vorschriften und Exportrecht einhalten – Schnittstellen aus Projektmanagement und Recht**

Termine und Orte

05. und 06. Mai 2026
Nürnberg

03. und 04. September 2026
München

16. und 17. November 2026
Stuttgart

Ihre Seminarleitung
Christoph Schwarz, M.A., MBA,
Projektleiter, Airbus Defence and
Space, Ulm



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

In diesem Seminar wird ein fundierter Einblick in die Strukturen und Besonderheiten der Verteidigungsindustrie vermittelt. Schwerpunkte liegen auf gängigen Projektmanagementmethoden, geprägt von langen Produktlebenszyklen und hoher Systemkomplexität. Besonderes Augenmerk gilt den Vorgehensmodellen in der Projektumsetzung sowie der Führung interdisziplinärer Teams.

Ein zentraler Aspekt ist die Kommunikation mit Stakeholdern: Du erhältst einen Überblick über die Organisation der Bundeswehr als zentralem Auftraggeber sowie das Beziehungsgeflecht maßgeblicher Industriepartner – und lernst, wie du effektiv, zielgerichtet und vertrauensvoll agierst. Hierbei werden Kenntnisse über zentrale rechtliche Vorgaben wie das Exportrecht vermittelt. Neben disruptiven Technologien geht der Seminarleiter auf die aktuelle „Zeitenwende“ in der Sicherheits- und Verteidigungspolitik ein. Diese hat tiefgreifende Auswirkungen: steigende Beschaffungsvolumina, schnellere Entscheidungsprozesse und ein erhöhter Fokus auf technologische Souveränität. Ergänzend erhältst du Einblicke in Risk and Opportunity Management, um im dynamischen Umfeld der Defence-Branche erfolgreich zu sein. Damit bist du bestens gerüstet, dich strategisch und nachhaltig in der Verteidigungsindustrie zu positionieren – als etabliertes Unternehmen oder als Unterauftraggeber bzw. Lieferant.

Zielgruppe

- Projektleiter und Projektleiterinnen
- Entwicklungsingenieure und Entwicklungsingenieurinnen sowie Produktionsverantwortliche im Maschinenbau, in der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt etc.
- Fachkräfte aus den Bereichen Unternehmensführung, Geschäftsentwicklung, Qualitätssicherung, Einkauf, Compliance und Legal
- Unternehmen, die als Unterauftraggeber oder Lieferant für die Verteidigungsindustrie tätig werden (oder dies planen)
- Führungskräfte, die Defence-Projekte technisch und organisatorisch verantworten

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Christoph Schwarz, M.A., MBA, Projektleiter, Airbus Defence and Space, Ulm

Christoph Schwarz war Offizier der Luftwaffe im Flugabwehrraketendienst und militärischen Nachrichtenwesen und bekleidete verschiedene Führungs- und Stabspositionen im In- und Ausland. Parallel studierte er Staats- und Sozialwissenschaften und absolvierte zum Ende seiner Dienstzeit ein MBA-Programm in München. Nach rund 14 Jahren bei der Bundeswehr wechselte er in die Verteidigungsindustrie und arbeitete zunächst als Business Development Manager MBDA Deutschland in Schrobenhausen. Seit seinem Wechsel zu Airbus Defence and Space in Ulm ist er dort als Projektleiter für bodengebundene Luftverteidigungssysteme tätig. Er führt standortübergreifende, interdisziplinäre Teams mit Schwerpunkt auf Führungs- und Informationssystemen moderner Luftverteidigungslösungen und verbindet technische Expertise mit strategischer und operativer Führungserfahrung.



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sicherheit und Perspektive: Ein wachsender Sektor eröffnet Chancen für Unternehmen, den Einstieg in die Verteidigungsindustrie zu gestalten.
2. Die Verteidigungsindustrie in der Zeitenwende: Potentiale erkennen, die sich aus einer veränderten Sicherheitslage ergeben.
3. Alleinstellungsmerkmale der Verteidigungsindustrie: Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu anderen Branchen erkennen.
4. Der Öffentliche Auftraggeber und die Industrie haben ein besonderes Verhältnis: Ein Einblick in die zentralen Grundlagen dieses Feldes wird gegeben.
5. Die Risiken in der Verteidigungsindustrie sind vielfältig: Ein erster Überblick über das Thema.



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.



Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters



Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Seminarinhalte

- 1. Tag** 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

Der Verteidigungssektor

- Auswirkungen aktueller Konflikte auf den Verteidigungssektor
- Bedeutung von Multi-Domain-Operationen
- Einfluss disruptiver Technologien wie künstlicher Intelligenz
- Einblick in die Organisation der Bundeswehr
- Unterscheidung zwischen Truppe und Verwaltung sowie deren Rollen bei der Beschaffung von Verteidigungsgütern.

++ Gruppenarbeit: Gemeinsam erarbeitest du, welche Unternehmen – von etablierten Konzernen über KMU bis zu Start-ups – im Sektor relevant sind. Danach analysierst und diskutierst du deren Portfolios und ihre wachsende Bedeutung

Grundlagen des Projektmanagements

- Definition, was ein Projekt ist, mit Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten
- Analyse gängiger Projektorganisationen (Linien- und Matrixorganisation) mit Fokus auf Vor- und Nachteilen in der Verteidigungsindustrie
- Anhand eines praxisnahen Beispiels wirst du in die Grundlagen der Work Breakdown Structure (WBS) und Cost Breakdown Structure (CBS) eingeführt. In Gruppen erarbeitest, präsentierst und diskutierst du eigene branchenspezifische WBS- und CBS-Beispiele.
- Abgrenzung Projekt- und Produktmanagement. Der Seminarleiter zeigt anhand eines Beispiels, wie beide Bereiche zusammenwirken, und beleuchtet Möglichkeiten und Grenzen
- Diskussion klassischer, agiler und hybrider Projektmanagementmethoden, Bewertung deren Einsatzszenarien und Fokussierung auf die zunehmende Relevanz hybrider Ansätze in der Verteidigungsindustrie

Stakeholder- und Kommunikationsmanagement

- Der Seminarleiter führt in die relevanten Stakeholder der Branche ein und baut dabei auf dem Wissen zur Bundeswehrgorganisation auf
- Identifikation und Klassifizierung von Stakeholdern anhand eines Praxisbeispiels mithilfe einer Stakeholder-Matrix
- Geeignete Managementmethoden und Sensibilisierung für sensible Umgangsformen im sicherheitskritischen Umfeld
- Erörterung, wie vertraulich eingestufte Informationen im Einklang mit Transparenz und Vertrauen behandelt werden müssen – unter Berücksichtigung der besonderen branchenspezifischen Rahmenbedingungen

Führung und Recht

- Anforderungen an Projektleiter als Führungskräfte, wobei branchenspezifische Faktoren wie hohe Qualifikationen, Multinationalität und Personalbedarf im Fokus stehen
- Zentrale Führungsprinzipien und deren Veranschaulichung anhand praxisnaher Beispiele
- Vertragsmanagements: von der Angebotsabgabe über die Leistungsbeschreibung bis zu Vertragsverhandlungen mit öffentlichen Auftraggebern und Generalunternehmen
- Simulation des Prozesses: Du nimmst dabei die Perspektive von Konzernen, KMUs und Start-Ups ein und diskutierst das Vertragscontrolling in laufenden Projekten
- Einführung in das Exportkontrollrecht: Klassifizierung von Gütern und Sensibilisierung für nationale und internationale Vorschriften

Risiko- und Lieferantenmanagement

- Du erhältst Einblick in zentrale Risiken und Chancen der Branche, diskutierst aktuelle Entwicklungen und bewertest geeignete Risk-Management-Methoden und -Tools.
- Komplexe Verteidigungssysteme werden anhand von Beispielen erläutert, der Umgang mit ihnen erarbeitet und die rechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen als Zulieferer thematisiert.

++ Gruppenarbeit: In Gruppen erarbeitest du Maßnahmen für konkrete Szenarien. Abschließend beleuchtet der Seminarleiter die zentrale Rolle von Lieferanten und Unterauftragnehmern bei technologisch komplexen Verteidigungssystemen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Einführung in die Verteidigungswirtschaft

24. und 25. Juni 2026, Düsseldorf
 28. und 29. Oktober 2026, Hamburg

Leiter technischer Vertrieb Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung

29. und 30. Juni 2026, Düsseldorf
 05. und 06. Oktober 2026, Karlsruhe



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 05. und 06. Mai 2026 Nürnberg (02SE452001)	<input type="checkbox"/> 03. und 04. September 2026 München (02SE452002)	<input type="checkbox"/> 16. und 17. November 2026 Stuttgart (02SE452003)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Nürnberg: Park Inn by Radisson Nürnberg, Sandstr. 2-8, 90443 Nürnberg, Tel. +49 911/7040-40,
E-Mail: info.nuernberg@parkinn.com

München: NH München Messe, Eggenfeldener Str. 100, 81929 München, Tel. +49 89/99345-0,
E-Mail: groups.nhmuenchenmesse@nh-hotels.com

Stuttgart: Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe, Eichwiesenring 1/1, 70567 Stuttgart, Tel. +49 711/7266-0,
E-Mail: h1574@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).



Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

