

CCG

TRAINEE- PROGRAMM

2024/25



CCG

TRAINEE-PROGRAMM 2024/25

Inhalt

	Seite
1. Die Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.	3
2. Die Notwendigkeit des Traineeprogramms und Zielgruppe	5
3. Ablaufschema	6
4. Didaktisches Konzept	8
5. Seminarbeschreibungen	9
6. Allgemeine Informationen und Anmeldung	11

1 Die Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.

Hochwertige und praxisnahe Weiterbildung
seit mehr als 60 Jahren

1.1 Leistungsspektrum der CCG

Führende Persönlichkeiten aus Forschung, Industrie und Hochschulen gründeten am 9. Dezember 1960 die Carl-Cranz-Gesellschaft. Sie benannten die Gesellschaft nach dem Schöpfer der modernen Ballistik, Professor Carl Cranz. Ursprüngliches Ziel war es, eine wehrtechnische Aus- und Weiterbildung für Absolventen von Hochschulen und Fachkräften aus Industrie und Streitkräften zu gestalten. 1963 begann die CCG mit der Durchführung von Lehrgängen mit wehrtechnischen Inhalten, zunächst in Weil am Rhein und in Oberpfaffenhofen bei München. Inzwischen hat die Gesellschaft ihr Spektrum weit über den wehrtechnischen Rahmen hinaus ausgedehnt. In jährlich weit über 100 Seminaren werden heute zukunftsweisende Themen aus folgenden Bereichen angeboten:

- **Informations- und Kommunikationstechnologie**
- **Satellitenkommunikation und -navigation**
- **Sensorik**
- **Werkstoffkunde und -technologie**
- **Verkehrs- und Transportsysteme**
- **Luft- und Raumfahrt**
- **Elektrotechnik und Elektronik**
- **Führung und Aufklärung**
- **Verteidigung und Sicherheit**
- **Fachübergreifende Angebote**

Damit zählt die CCG zu den führenden technisch-wissenschaftlichen Weiterbildungsstätten, die an zahlreichen Orten im In- und Ausland Seminare durchführt. Der hervorragende Ruf der Carl-Cranz-Gesellschaft hat dazu geführt, dass inzwischen jede vierte Seminarteilnehmerin und -teilnehmer aus dem Ausland kommt, insbesondere aus den Niederlanden, aus Österreich und der Schweiz.

Die CCG arbeitet eng mit Forschungsinstituten, vornehmlich mit Einrichtungen der Großforschung, mit Hochschulen, der Industrie und mit staatlichen Organisationen zusammen. Die Vortragenden sind führende Wissenschaftler und Praktiker aus dem In- und Ausland. Die Ziele sind die Weiterbildung, Weitergabe von Erkenntnissen, Fähigkeiten und Erfahrungen aus Forschung, Lehre und der Industrie.

Die CCG erfüllt seit über 63 Jahren als gemeinnützige und unabhängige Organisation Ihren Bildungsauftrag stets zukunftsorientiert und auf höchstem Niveau.

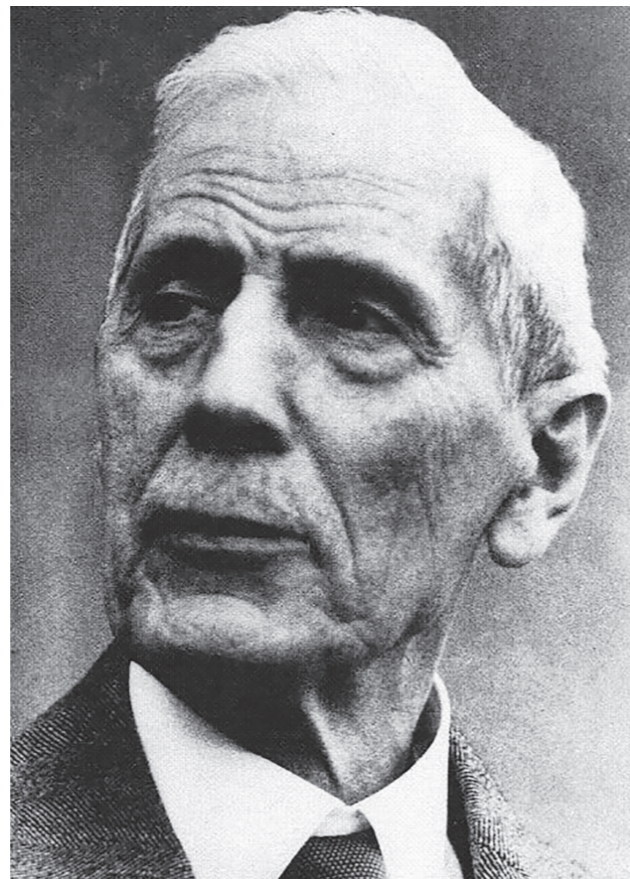
1.2 Der Namensgeber Carl Cranz

1858 - 1945, Dr. phil., Dr. h.c. mult.

Ordentlicher Professor an der Technischen Hochschule Berlin – Geheimer Regierungsrat. Carl Cranz hat als Mathematiker, Physiker und Lehrer die moderne Ballistik in Deutschland begründet. 1903 wurde er an die Militärakademie (MTA) in Berlin berufen, um dort das erste theoretisch und experimentell arbeitende ballistische Forschungszentrum der Welt aufzubauen.

Die Arbeiten Carl Cranz' und seiner Mitarbeiter führten weit über den Stand der Kenntnisse und Erfahrungen hinaus, der bis dahin in der Ballistik erreicht worden war. Carl Cranz vertiefte und erweiterte die theoretischen Ansätze der Ballistik und entwickelte gleichzeitig zahlreiche neue Verfahren zur physikalischen Messtechnik.

Schon vor 1914 erkannte er die Bedeutung von Überschall-Windkanälen, und in den 20er Jahren begann er bereits mit Arbeiten über Raketenantriebe. Cranz' Arbeiten waren für viele Gebiete der angewandten Physik Richtungweisend, so seine theoretischen Un-



tersuchungen über den Kreisel- und Magnuseffekt, seine Arbeiten über den Luftwiderstand bei hohen Geschwindigkeiten, seine Entwicklungen in der Hochfrequenzkinematographie zur Registrierung schnell laufender Vorgänge mit Bildfrequenzen bis zu 107/s, seine Experimente zur Konstruktion zuverlässiger und genauer Zeitnormale.

Mit besonderem Nachdruck hat sich Carl Cranz für die wissenschaftliche Aus- und Weiterbildung auf dem Gebiet der Ingenieur-Wissenschaften eingesetzt. Sein Weitblick als Forscher und Lehrer ist für die Carl-Cranz-Gesellschaft Vorbild.

2 Die Notwendigkeit des Traineeprogramms und Zielgruppe

Die Bezeichnung „weiße Jahrgänge“ wurde in Westdeutschland für die Geburtsjahrgänge von 1926 bis 1937 verwendet, da diese nie zum Wehrdienst in der Bundeswehr herangezogen wurden. Seit 2011 besteht in Deutschland keine Verpflichtung mehr zum Wehrdienst, wodurch neue „weiße Jahrgänge“ entstehen.

Insbesondere seit dem Ausbruch des Konfliktes in der Ostukraine, sind die Defizite in der Deutschen „Verteidigungslandschaft“ klar zutage getreten. Eine nahezu gesamtgesellschaftliche Anstrengung ist zur Bewältigung des Ausrüstungs-, Fähigkeits- und Personaldeltas bei den deutschen Streitkräften notwendig geworden. Dieser Kraftakt betrifft mittelbar auch die Verwaltung der Streitkräfte mit ihrem Personalapparat, viel mehr aber auch die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI).

Die SVI hat nach der Wiedervereinigung einen beträchtlichen Rückgang erlebt. Viele Unternehmen hatten sich zuvor stark auf die Bedürfnisse der NATO und des Warschauer Paktes ausgerichtet. Mit dem Wegfall dieser klaren Gegensätze und einer verringerten Bedrohungssituation sank die Nachfrage nach Rüstungsgütern erheblich. Die Reduzierung der Verteidigungsausgaben und eine größere Betonung auf Abrüstung und Friedensmissionen führten zu einer verminderten Bestellung von Rüstungsgütern seitens der Bundesregierung. Diese Entwicklung setzte die Branche unter Druck und zwang viele Unternehmen zu Anpassungen, Konsolidierungen und teilweise sogar zur Aufgabe von Geschäftsbereichen oder zur Schließung. Insgesamt ist die SVI seit den 1990er Jahren um fast die Hälfte geschrumpft.

Die „Zeitenwende“ löst nun neue Beschaffungsprogramme aus, die die SVI unter folgende Druckpunkte setzt: das Auftragsvolumen steigt, der Personalnachschub jedoch ist den Grenzen des Fachkräftemangels unterworfen und ist qualifiziertes Fach- und Führungspersonal einmal gewonnen, so zeigt sich aufgrund der weggefallenen Wehrpflicht und der nicht mehr stark nachgefragten und „gelebten“ Reserveoffizier- bzw. Reserveunteroffizierlaufbahn, ein oft nur rudimentäres Verständnis des Personals für Fragen der Verteidigung, die Besonderheiten der Streitkräfte (des Hauptkunden) und den besonderen Prozessen in der Schnittmenge aus SVI und Bundeswehr.

Die CCG hat ein Traineeprogramm eben für diese Zielgruppe entwickelt, um junge Ingenieure, Führungspersonal und High Potentials, die keine Erfahrung mit den Streitkräften, deren Prozessen und Besonderheiten haben, an Unternehmen der Rüstungsindustrie heranzuführen. Das Programm konzentriert sich auf die Gewährleistung eines einheitlichen Qualifikationsniveaus und wird durch einen Beirat begleitet. Besonderes Augenmerk wird auf Themen gelegt, die in akademischen Umfeldern oftmals nicht ausreichend behandelt werden, wie Managementkompetenz und Führungsqualifikationen. Zusammenfassend stellt das Traineeprogramm der Carl-Cranz-Gesellschaft eine umfassende Initiative dar, die darauf abzielt, aufstrebende Talente mit dem erforderlichen Fachwissen auszustatten, um sich in den Feinheiten der Verteidigungsindustrie zurechtzufinden und zu bewähren. Es fördert eine neue Generation von fähigen Fach- und Führungskräften.

3 Ablauf Traineeprogramm

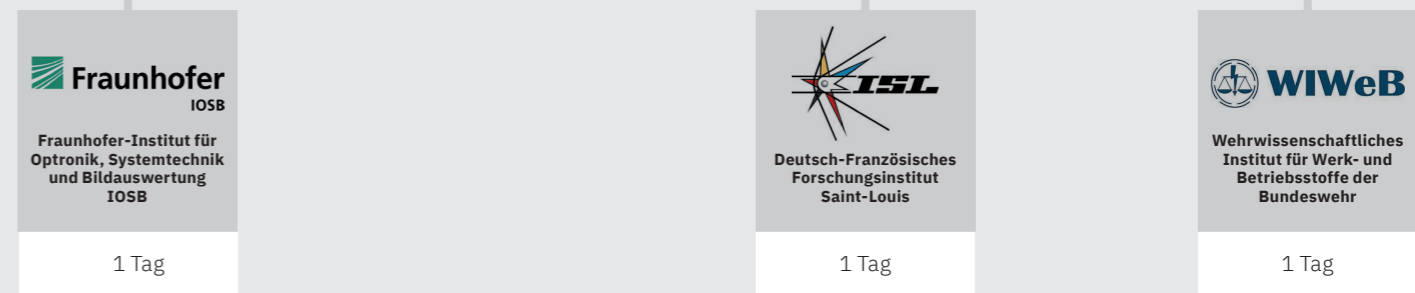
Gesamtdauer: ca. 8 Monate

Teil A Seminar- curriculum



Teil B Forschungs- einblicke

(Institutionen und Termine noch in Klärung)



Teil C Coaching

iuVAmus Persönlichkeitsentwicklung durch Kompetenzermittlung (Gruppen-, Einzelcoaching)
Sozietät für Perspektiven und Chancen

4 Didaktisches Konzept

Das didaktische Konzept des Programms sieht vor, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nach einem Einführungsseminar, welches in Zusammenarbeit mit der IABG mbH entstanden ist, mehrere bewährte CCG Seminare durchlaufen. Das gesamte Traineeprogramm umfasst 25 Tage inkl. der Coachingtermine und findet bis auf ein Webinar in Präsenz an unterschiedlichen Durchführungsorten / Institutionen statt. Dies gewährleistet einen Blick „über den Tellerrand“, fördert eine starke Gruppenkohäsion und stärkt den Netzwerkgedanken der Trainees.

4.1 Die Seminare

Zu Beginn des Traineeprogramms werden Seminare durchgeführt, die Kenntnisse im Projektmanagement sowie in der lateralen Führung von Teams (Führung ohne Vorgesetztenfunktion) vermitteln. Eben diese Kenntnisse werden in MINT – Studiengängen in der Regel nicht in der Ausführlichkeit vermittelt, die dann unternehmensseitig von Fach- und Führungskräften erwartet werden. Danach folgen Fachseminare, beginnend mit einem eigens bei der WIMCOM GmbH entwickelten Modul zum Umgang mit der Bundeswehr als Auftraggeber und Kunde, dann das neu konzipierte „Wehrtechnik 101“ in Zusammenarbeit mit der armasuisse, ein völlig neues Seminar zum neuen „Beschaffungsprozess der Bundeswehr“ sowie der ebenfalls grundlegend überarbeitete Kurs „NATO Procurement Management System“.

4.2 Der Coachingprozess

In Zusammenarbeit mit der iuVAmus GmbH werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer begleitend durch das sog. SPARK – System geführt:

Situation / Problem > Aktivitäten > Resultate > Kompetenzen

In Gesprächssessions werten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer angeleitet und systematisiert zurückliegende Problemstellungen und ihre eigenen



Lösungsansätze dazu aus und bewerten den Grad der Problemlösung. Das Coaching ermöglicht einen tief gehenden „Selbst-bewusst-werden-Prozess“ an dessen Ende vertiefte Kenntnisse und sichere Kommunikationsfähigkeit der eigenen Kompetenzlandkarte stehen.

> www.iuvamus.de

4.3 Der Forschungseinblick

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer besuchen je einen Tag zwei Schlüsselinstitutionen der (u.a.) wehrwissenschaftlichen Forschung: dies können z.B. ein Fraunhofer Institut, wie das Fraunhofer-Institut für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung (IOSB) in Ettlingen oder das Wehrwissenschaftliche Institut für Werk- und Betriebsstoffe der Bundeswehr in Erding sein.

Im Anschluss an das Seminar „Wehrtechnik“, das in Saint-Louis (FRA) durchgeführt wird, bekommen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einmalige Einblicke in die Forschungseinrichtung „Deutsch-Französisches Forschungsinstitut Saint Louis“, die technischen Anlagen und die Gelegenheit zum Gespräch mit den Forscherinnen und Forschern.

5 Seminarbeschreibungen

5.1 Einführungsveranstaltung zum Traineeprogramm

02.10.2024, 1 Tag, Ottobrunn

Vorstellung der Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.
Hr. Munz, CCG e.V.

Vorstellung des Wissenschaftlichen Leiters
Hr. Negretti, CCG e.V.

Vorstellung des Coaches
Hr. Schönheit, iuVAmus GmbH

Teambuilding der Teilnehmergruppe
Hr. Wörsdorfer, IABG mbH

Halbtagesseminar: Einführung in die Bundeswehr

- Auftrag der Bundeswehr,
- Gliederung der Bundeswehr,
- Einweisung in die Teilstreitkräfte.

5.2 Moderation als Erfolgsfaktor für das laterale Führen

02.12. – 03.12.2024, 2 Tage, Webinar

Das Führen ohne Weisungsbefugnis wird laterales Führen genannt. Projektleiter, Koordinatoren oder Stabstelleninhaber haben in der Regel keine Vorgesetztenfunktion, sondern führen lateral. Die Einflussnahme auf die Willensbildung und das Handeln innerhalb einer Organisation geschieht ohne direkten Hierarchiebezug. Dabei kommt es darauf an, alle Beteiligten mitzunehmen, einen gemeinsamen Denkraum zu entwickeln und Vertrauen in das gemeinsame Vorhaben zu ermöglichen. Moderation ist dabei das zentrale Werkzeug, das die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in dieser Veranstaltung auch in praktischen Übungen trainieren, so dass sie ein vertieftes Verständnis für die Rolle des lateralen Führens und ihre individuellen Handlungsspielräume entwickeln.

5.3 Modul WIMCOM: Besonderheiten des Auftraggebers Bundeswehr

21.01. – 23.01.2025, 3 Tage,
Höhr-Grenzhausen b. Koblenz

- Verträge mit der Bundeswehr (1 Tag)
- Compliance (1/2 Tag)
- Geheimschutz (1/2 Tag)
- Preisrecht (1 Tag)

Die Geschäfte mit dem öffentlichen Auftraggeber Bundeswehr sind aus unternehmerischer Sicht einerseits attraktiv, da der „Bund“ als langjähriger Partner mit hoher Zahlungssicherheit beurteilt wird. Dieses Interesse ist im Zusammenhang mit der Zeitenwende und dem Sondervermögen gestiegen. Andererseits müssen sich insbesondere Einsteiger mit der sehr komplexen Einkaufsorganisation und den besonderen, auch rechtlichen, Herausforderungen mit der sog. „öffentlichen Hand“ auseinandersetzen.

Schwerpunkt der 3-tägigen Veranstaltung sind die Fallstricke & Lösungen in den Verträgen mit der Bundeswehr sowie die Beachtung aller preisrechtlichen Implikationen, die diesen Verträgen grundsätzlich zu Grunde liegen. Darüber hinaus gibt die Tagung einen Einblick über den regelkonformen Umgang mit dem öffentlichen Auftraggeber (Compliance) unter besonderer Berücksichtigung des Geheimschutzes.

5.4 Projektmanagement

17.02. – 18.02.2025, 2 Tage, Oberpfaffenhofen

Die Teilnehmer erhalten grundlegende Einblicke in die aktuelle Situation und die Herausforderungen der Projektarbeit und verstehen Projektmanagement als Schlüssel zum Erfolg. Sie lernen das Vorgehen und die wichtigsten Methoden bzw. Instrumente der Projektstrukturierung und -planung anhand praktischer Beispiele kennen. Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern wird der komplette Projekttablauf vom Projektstart bis zum Projektabschluss vorgestellt. Anschließend werden die Schritte beispielhaft an einem Projekt geübt. Des Weiteren werden die verschiedenen Rollen im Projekt sowie die nötigen Rahmenbedingungen für die erfolgreiche Abwicklung eines Projektes besprochen.



5.5 Projektbezogene Beschaffung und Nutzung von Rüstungsgütern der Bundeswehr aus industrieller Sicht

KW 09/2025, 3 Tage, Mannheim

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 Teilnehmerinnen und 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.

5.6 Wehrtechnik: Einführung – Überblick – Zukunft

KW 15/2025, 4 Tage, Saint-Louis (FRA)

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 Teilnehmerinnen und 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 Akqui-

se 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.

5.7 NATO Procurement Management System

06. – 08.05.2025, 3 Tage,

Ottobrunn

The NATO Defence Procurement Management Course supports the NATO alliance and related industry by training senior and middle managers in defence programme management. The briefings are held by highly qualified experts from NATO, MoD and defence industry.

In particular, the course seeks to:

- familiarize participants with the processes of international cooperation
- introduce the various NATO bodies, structures, procedures and programs in the sphere of defence procurement
- analyze the project management lessons to be gained from specific national and international procurement projects
- examine the wider military, politico-economic, technological and industrial trends impacting on NATO and national defence procurement

5.8 Abschlussveranstaltung mit Erfahrungsaustausch

KW 23/2025, 1 Tag, Oberpfaffenhofen/Andechs

Die Abschlussveranstaltung beinhaltet einen moderierten Erfahrungsaustausch über das Programm. Zuvor erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen vertieften Einblick in die Landschaft der bayerischen / deutschen SVI durch Vorträge des techHUB SVI bei Bayern.Innovativ und des BDSV (Bundesverband der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie). Die letzte Tagesveranstaltung schließt mit einer feierlichen Abendveranstaltung auf Kloster Andechs.

Allgemeine Informationen

Zertifikat

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Traineeprogramm erhalten nach komplettem Durchlaufen des Programms eine Teilnahmebescheinigung und ein Zertifikat „Absolvent des CCG-Traineeprogramms „Fach- und Führungskraft in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie“.

Das Traineeprogramm ist ein Lehrgang ohne Prüfung.

Kosten

Die Kosten für das Jahresprogramm enthalten

- die Seminarteilnahme an den o.a. beschriebenen Seminaren
- die Lehrgangsverpflegung an den Seminartagen
- die Honorare der Dozenten und die Kosten der Exkursionen
- die Gebühren für den Coachingprozess

und betragen pro Person 14.500 € ohne USt. Die Übernachtungskosten an den Seminarorten Oberpfaffenhofen, Mannheim, Höhr-Grenzhausen und Saint-Louis (FRA) sind nicht enthalten.

Die CCG behält sich vor, bei zu geringen Anmeldezahlen oder aus anderen triftigen Gründen das Traineeprogramm bis 20 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.

Kontakt

Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.
Argelsrieder Feld 22 (Gebäude TE03)
82234 Weßling / Oberpfaffenhofen
☎ +49 (0)8153 / 88 11 98-0
✉ ccg@ccg-ev.de

Amtsgericht München VR 70909
Vorsitzender des Vorstands Dipl.-Ing. Frank Negretti
USt.-IdNR.: DE267363765

Christian Munz
Geschäftsführer der Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.
Verantwortlich für Konzeption und Gestaltung
des Traineeprogramms
☎ +49 (0)8153 / 881198-10
✉ christian.munz@ccg-ev.de

Frank Negretti
Vorsitzender des Vorstandes der Carl-Cranz-Gesellschaft e.V.
Wissenschaftlicher Leiter des Traineeprogramms
✉ frank.negretti@t-online.de

CCG

TRAINEE-PROGRAMM ANMELDUNG

Das Traineeprogramm der CCG steht grundsätzlich allen Personen offen. Die CCG behält sich jedoch vor, im Einzelfall Beschäftigungsnachweise einzufordern, um auf die Sensibilität der Themen Rücksicht zu nehmen.

Wenn Sie an einer Teilnahme interessiert sind, ein Einzelgespräch wünschen, weitere Informationen benötigen oder sich anmelden möchten, können Sie sich jederzeit gerne an Christian Munz, Geschäftsführer der CCG wenden.

Wir freuen uns auf Ihren **Anruf**, Ihre **E-Mail** oder Ihre **PN auf LinkedIn**.

