

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)

SIEMENS

Ich habe Herrn Bannert im Rahmen des Seminars **Einkauf von Marketingleistungen** kennen lernen dürfen. Er hat mit seinem Part von Tag 2 einen hervorragenden Beitrag zu diesem Seminar geleistet.

Der Vortrag war von Fachwissen geprägt und die Erfahrung des Redners war überzeugend. Die moderate Vortragung konnte begeistern und ließ keine Langeweile aufkommen. Er verstand es in ausgezeichneter Weise ein doch "trockenes" Thema lebhaft anzubringen. Als Teilnehmer an Seminaren wünscht man sich öfter solche Redner. Und noch etwas zum Schluss: die Zusagen, fehlende Information nachzureichen, wurden auch eingehalten; auch das ist leider nicht selbstverständlich.

Rolf Horchemer
Procurement Manager, Global Procurement HQ
Siemens Business Services GmbH & Co. OHG
Germany



Mr. Michael Bannert is a significant contributor to the Orkla Carlsberg Purchasing Academy. His detailed knowledge in **Total Cost Management**, combined with his balanced and comfortable way of teaching, is excellent. The mix of theory and high quality group work assignment works really well. I give Michael my best recommendations.

Eirik Huseby
Head of Orkla Carlsberg Purchasing Academy
Sarpsborg
Norway



„... wir haben mittlerweile die unangefochtene Kostenführerschaft in der weltweiten Pharma-Industrie erreicht. Wir haben Milliarden-Einsparungen erzielt und die absolute wie relative Kostenkurve wird auch in den kommenden Jahren den Abwärtstrend beibehalten. Das **Category Management Trainings-Intensivseminar** vor vier Jahren von Michael Bannert war eine wesentliche Grundlage, um diese Entwicklung einzuleiten, das kann man ohne Übertreibung heute (2005) feststellen“.

Hans-Stefan Hascher
Head Global Sourcing & Purchasing
Novartis, Basel

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



Außer Bannert Consulting ist mir kein anderer Anbieter bekannt, der bis heute das Thema **Marketing Einkauf** zum Seminarinhalt gemacht hat. Nachdem ich mich im Detail mit den Inhalten beschäftigt hatte, war für mich klar, dass uns die Erkenntnisse aus diesem Seminar bei unserer täglichen Arbeit von großer Hilfe sein werden.

Die Referenten haben ihr fachliches Wissen zu dem Themenkreis in verständlicher Weise und innerhalb kürzester Zeit an die Teilnehmer weiter gegeben.

Die Zusammenarbeit zwischen ständig wechselnden Teilnehmern innerhalb der Workshops führte meines Erachtens zu einem größtmöglichen Nutzen für alle. Die zur Verfügung gestellten Seminarunterlagen sind auch in Zukunft für jeden Teilnehmer von Bedeutung.

Die im Seminarverlauf erarbeiteten Unterlagen wurden uns nachträglich zur Verfügung gestellt, sie vervollständigen den positiven Eindruck dieses Seminars.

Reinhard Jürgens, Zentralbereich Einkauf
Miele & Cie. KG
Gütersloh
Deutschland



In 2003 we conducted a workshop to educate some of our employees on **Strategic Procurement** topics. Michael Bannert from Bannert Consulting did a great job in teaching complex topics in a well organized and easy-to-understand fashion. All participants found the theoretical background combined with best practice examples from various industries very helpful.

Frank Eck
Director Solution Management & Supplier Relationship Management
SAP AG
Walldorf
Germany



We used Bannert Consulting for the subject of **Total Cost Management**. The workshop was highly focussed on the practical application of best practice instruments, with delegates stimulated and motivated through numerous interactive sessions. Michael Bannert managed to get this difficult topic across in a competent, well structured and comprehensible way, keeping energy and attention of participants at high levels throughout the workshop. If you too would like to take your purchasing function from thinking and measuring price to examining the total cost of purchasing decisions for your organisation, we thoroughly recommend Bannert Consulting for this extensive topic.

Ken Friis,
Senior Director, Executive Buying
Novozymes A/S
Denmark

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



Der **Total Cost Management** Workshop, hervorragend geleitet und gecoacht durch Herrn Bannert, gibt dem Einkäufer die äußerst wertvolle Balance zwischen theoretischem und praktischem Know-how und legitimiert ihn zu erkennen, dass zwischen dem "Preis" und den "Gesamtkosten" Welten liegen können. Welten, die Herr Bannert durch seine unheimlich lebendige und spannende Art mit viel Einfühlungsvermögen zu übermitteln versteht. Wahrlich eine persönliche Bereicherung, ein Gewinn für jeden Einzelnen wie für das jeweilige Unternehmen!

Prädikat: "Unter keinen Umständen verpassen!"

Christoph Schwingruber
SCM / Timber Procurement
Borregaard Schweiz AG
Schweiz



We had the pleasure of having Mike Bannert of Bannert Consulting as one of our instructors at Orkla/Carlsberg purchasing academy. His subject was **Total Cost Management** over 1,5 days where he managed to have a perfect mix between practical applications and facts. He was able to convey this difficult subject across the group and was also able to keep the focus and concentration on top throughout the workshop. We will give Michael our best recommendations.

Jonas Westher
Purchasing Manager
Jotun A/S
Norway



Die Veranstaltung **Corporate Sourcing Workshop** wurde durch die professionelle Führung des Herrn Michael Bannert ein voller Erfolg.
Zu erwähnen ist das umfangreiche fachliche Wissen, sowie die Moderation des Trainers während des simultan auf Englisch übersetzten Deutschen Events.
Obwohl es ein trockenes Thema war, schaffte es Herr Bannert die sehr große Teilnehmerzahl von über 30 Personen zu motivieren und zur Mitarbeit anzuhalten.
Hervorzuheben ist auch die Disziplin der Workshopteilnehmer bei den Vorträgen und den gut durchdachten Gruppenarbeiten.
Ein Meeting, wovon sicher alle im Interesse unseres Unternehmens und im eigenen Interesse profitiert haben.

Karl Terler
Mayr-Melnhof Packaging
Einkaufsleiter
Frohnleiten, Österreich

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



At the very beginning of the implementation of Indirect Purchasing in our company we were lucky enough to get a chance to participate in a Workshop, perfectly facilitated & coached by Mr. Michael Bannert. He led us into the world of **Category Management** - a robust approach to the procurement of goods and services which delivers breakthrough performance improvements, and subsequently results in major savings. Well balanced between theory and practice, uncomplicated and without theoretical glossy presentations the seminar was excellently accepted by all participants.

Radovan Ojdanić
Head of Indirect Purchasing
Lek d.d. (A new Sandoz company)
Ljubljana, Slovenia



Dieses Seminar hat mir geholfen, Transparenz in den **Einkauf von Marketingleistungen** zu bringen und Potenziale zu realisieren. Zudem ist klarer geworden, dass der Einkauf zwingend bereits in der Planungsphase eingebunden werden muss, um übergeordnete Ziele von Interessengruppen gemeinsam zu einem Erfolg zu verhelfen.

Es ist deutlich geworden, dass sowohl der Marketingbereich als auch der Einkauf die richtige Sprache sprechen müssen. Die Zeit der getrennten Wege ist Vergangenheit.
Ich freue mich auf den Folgeworkshop.

Gerhard Schulz-Rebaum
Contracting & Procurement Manager
Shell Deutschland Oil GmbH
Hamburg, Germany



Michael Bannert is a fully competent teacher in all areas of purchasing, **Opportunity Analysis**, procurement and supply chain management. His experience and skills make him capable to deliver tailored education programmes to all type of companies and at all levels.

The way he educates is an excellent mixture of theory and group work. He makes sure that all participants are active players in the process, and that everyone joins the group work sessions with great enthusiasm.

Many managers try to save money not educating their staff and if they do so the staff will just leave anyway - think about the alternative!!!!.

Well educated staff will contribute to big savings and breakthroughs and stay with the company for a long time.

I hereby give Michael Bannert my best recommendations.

John Gammelgaard
Purchasing & Logistics Manager
YORK Refrigeration
Højbjerg, Denmark

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



The **Category Management** training (simultaneously translated English – Turkish) given by Michael Bannert in Istanbul contributed to our Indirect Purchasing structuring efforts and provided a much broader view to our people involved in Purchasing. The scope of the workshop and deep coverage of the topics was fully in line with our expectations. I recommend this workshop to the companies aiming to improve their purchasing processes.

Nejat Saygılı
Purchasing & Import Business Unit Manager
Novartis Pharma-Ops
Istanbul, Turkey



Michael Bannert wurde vom MM Head Office mit der Organisation und Durchführung eines **Corporate Sourcing** Workshops beauftragt. Schwerpunkte waren neben der Vermittlung von Fachwissen vor allem gruppenspezifische Übungen, die den Teilnehmern die vermittelte Theorie sehr praxisbezogen unmittelbar näher brachte. Die große Teilnehmeranzahl erforderte ein sehr strukturiertes Vorgehen.

Michael Bannert verstand es ausgezeichnet, die eher "trockene" Materie sehr anschaulich darzustellen und sämtliche Seminarteilnehmer zur laufenden aktiven Mitarbeit zu motivieren. Sehr gut vorbereitet waren auch die von ihm selbst verfassten Seminarunterlagen. Sehr wertvoll waren auch die von ihm vor und während des Seminars gesammelten Informationen über die aktuelle Situation in den jeweiligen Standorten. Alle Teilnehmer gingen hoch motiviert aus dem Seminar und nach rund 4 Wochen sind bereits sehr konkrete Ergebnisse sichtbar.

Günther Kussmann
Geschäftsführer / Ügyvezető igazgató
MM Packaging Hungária Kft
Budörs, Ungarn



Zwei Welten ein Gedanke: Für die Seminarreihe **Einkauf von Marketingleistungen** schafft Michael Bannert einen idealen Rahmen für den strukturierten Austausch der beiden Disziplinen Marketing und Einkauf. Das Ergebnis lautet: "gemeinsam im Team sind wir Stärker". Aber, wie finden sich die Kollegen von Einkauf in der Welt des Marketings zurecht, und wo sehen Marketingkollegen den konkreten Mehrwert in der Zusammenarbeit mit dem Einkauf? Durch seine angenehme und nicht zuletzt unterhaltsame Moderation baut Herr Bannert die Brücke zwischen diesen Welten. Anhand von konkreten Beispielen und Vorgehensweisen liefert er gleichzeitig die Basis für die erfolgreiche Umsetzung.

David Hawkins
Leiter Konzernmarketing; WestLB AG
BU Unternehmenskommunikation; Group Marketing
Düsseldorf, Germany

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



Für mich war es wichtig zu erfahren das das Thema **Einkauf von Marketingleistungen** auch von anderen Firmen jetzt angegangen wird und die Probleme in scheinbar allen Unternehmen ähnlich gelagert sind, der Austausch mit den anderen Teilnehmern war daher sehr wichtig, hierzu auch die Diskussion über verschiedene Lösungsansätze untereinander.

Sonja Schmidt
Fujitsu Siemens Computers
Manager Global Sourcing
Paderborn, Germany

In the purchasing world of today, with ever more globally acting companies and hence global purchasing, nothing is more important than **Total Cost Management**.

Mr. Bannert's systematic approach to the topic, his experience and knowledge, combined with his "down to earth" way of teaching, has proven to be very successful. Small "workshops" in the teaching sessions gives hands-on training in TCM, enabling the participants to introduce the tools immediately in their own organisations.

I'm convinced that TCM contributes vastly to the bottom line results, and Mr. Bannert has helped us to improve even more.

Morten Elkjær Christensen
Purchasing Manager, Mechanical Components
Danfoss Drives A/S
Denmark



If you are looking for a consulting professional to provide **new focus and direction** to your purchasing teams, then I would have no hesitation in recommending Mike Bannert as the man for the job.

Mike provides purchasing knowledge and competence and manages to fuse purchasing theory with "real life" applicability resulting in a potent mix of purchasing tools and techniques that really do deliver a significant and measurable difference to your business. I cannot recommend highly enough the interactive nature of the sessions that leave the delegates enthused and ready to deliver. Thank you again for your efforts, it really fired me with enthusiasm.

Paul Waller
Category Manager
Carlsberg UK Ltd
Northampton, UK

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)

SONY

In dem Praxis Seminar von Michael Bannert - **Einkauf von Marketingleistungen** - habe ich gelernt, die internen Beziehungsstrukturen besser zu identifizieren, um Marketing-Dienstleistungen gemeinsam erfolgreicher einzukaufen. Die im Seminar vermittelten Analysen führen zu einer besseren Einschätzung der Lieferantenbeziehung und ermöglichen dadurch die Ausschöpfung von Kostenreduzierungs- bzw. Wertschöpfungspotenzialen.

Sabine Kolodziej
Einkauf
Sony Deutschland GmbH
Köln

REWE

Michael Bannert konnte meine in der Praxis erworbenen Kenntnisse mit seinem Wissen im Workshop **Einkauf von Marketingleistungen** erfreulich untermauern. Er vermittelt mit seinem Enthusiasmus und didaktischen Fähigkeiten die erforderliche Finesse für die täglichen Verhandlungen im zunehmend härter werdenden Markt.

Kontinuität im Aufbau seiner Lerninhalte sowie partnerschaftliches Miteinander prägten innerhalb kürzester Zeit aus fremden Personen ein leistungsfähiges Team. Die gewonnenen Erkenntnisse haben Schlüsselfunktionen. Kurzum: Bannert bannt Wissen und wirkt gegen Betriebsblindheit.

Stefanie Zegula
Werbeabteilung
REWE Dortmund Großhandel eG
Dortmund

Schindler

Das Seminar **Einkauf von Marketingleistungen** war fachlich außerordentlich fundiert und praxisbezogen. Es bot Gelegenheit, viele fachbezogene Fragen mit allen Teilnehmern zu diskutieren, deren Erkenntnisse sehr hilfreich für die weitere Praxis sind.

Die Seminarunterlagen sind ein gut geeignetes Arbeitsmittel, um die in der täglichen Arbeit entstehenden Fragen nachzuschlagen.

Barbara Weitzel
Strategischer Einkauf
Schindler Deutschland Holding GmbH
Berlin

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



At the beginning of working in Danfoss, I was lucky enough to participate in the **Total Cost Management** workshop. The vivid teaching way of Mike Bannert gave me a profound impression and all participants can get full practice from different team programmes in his class.

Mike Bannert has comprehensive strategic procurement skills, especially in the total cost management and supply chain evaluation field. All participants will benefit greatly from the meaningful skills and tools which we learned in his workshop.

I would like to give Mr. Mike Bannert my high evaluation and best recommendations.

Stuart Wang
Strategic Purchaser
Danfoss China



"... the purchasing consulting initiative led by Mike Bannert played a significant role to establish **Strategic Purchasing** in Novartis Pharma Germany. We rolled out the **Category Management** approach with relevant purchasing tools across divisions and spend categories...."

".... due his competent efforts, the clerical and administrative work is past. The purchasing department subsequently won the "Head of Europe Award" for purchasing excellence..."

Dimitrisz Delkov
Head of Purchasing
Novartis Pharmaceuticals
Nürnberg, Germany



Michael Bannert has a tremendous knowledge base for the subject of **Purchasing and Total Cost Management**.

To be an effective facilitator / instructor one must also have the ability to convey this knowledge in an interesting and effective manner. Michael excels at this as well. He combines subject matter knowledge with humour, and theory instruction with breakout work, to ensure maximum understanding and knowledge transfer.

Without reservation I give Michael Bannert my highest recommendation.

Robert Hille
Strategic Purchasing Engineer
Danfoss Drives, North American Motion Controls
Milwaukee, WI, Loves Park, IL
United States of America

Bannert Consulting Referenzen

(Deutsch & English)



“...**Category Management** is a corner stone of our sourcing and procurement strategy. During 2004 and 2005 Mike Bannert has provided substantial value across Europe by training key personnel in the Category Management methodology, and given hands on support in the sites, to assure tangible deliverables...”

Flemming Andersen
Head of Indirect Purchasing
Sandoz International GmbH
Holzkirchen, Germany