



BÜFFELPOST

Banner THE POWER COMPANY

DIGITALISIERUNG:

DEN WANDEL GESTALTEN



**DIGITALE
TRANSFORMATION**
Banner NUTZT
CHANCEN

**INNOVATIONEN &
TRENDS**
NEUES PROGRAMM
NFZ-STARTERBATTERIEN

ERFOLGSFAKTOR
DATEN
DATENMANAGEMENT
VIA DVSE TOPMOTIVE

EDITORIAL

EDITORIAL

Sehr geehrte Partner,

der Rückblick auf die Ereignisse der letzten Monate hat ein weiteres Mal bewiesen, was für ein starkes Team die gesamte Banner Belegschaft doch ist. Zusammenhalt und perfektes Krisenmanagement waren mehr denn je gefragt: Das Thema COVID-19 wurde bei Banner von Beginn an nie auf die leichte Schulter genommen. Nicht zuletzt deswegen konnten die richtigen Maßnahmen gesetzt werden, um die turbulente Zeit gemeinsam erfolgreich durchzustehen.

Der rasch installierte Krisenstab agierte vorausschauend und stets zum richtigen Zeitpunkt: Regelmäßige Meetings, Guidelines und Kantinenregelungen wurden ins Leben gerufen. Homeoffice-Regelungen wurden umgesetzt, die Produktion – ähnlich wie bei unseren Erstausrüsterkunden – für zwei Wochen ausgesetzt. Damit alle Arbeitsplätze und vor allem die Gesundheit unserer Mitarbeiter geschützt werden konnten, wurden kurzfristig Kurzarbeits-Maßnahmen für Fabrik und Niederlassungen umgesetzt. Banner hatte in der Zeit des Lockdowns keinen einzigen Corona-Fall in der Fabrik, was auch für die Arbeit des Krisenstabs spricht.

Veränderungen wie diese zeigen die Bedeutung eines gut eingespielten Teams, das gemeinschaftlich flexibel

reagieren kann. Seit jeher sehen wir uns nicht nur als Unternehmen, das sich an Veränderungen wie aktuelle gesellschaftliche Situationen, Digitalisierung oder Industrie 4.0 anpasst, sondern wollen den Wandel aktiv mitgestalten. Für uns bedeutet das, unsere Prozesse in sämtlichen Abteilungen regelmäßig zu hinterfragen. Selbstreflexion und Qualitätskontrolle im Rahmen des KVP (Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) steht bei Banner an der Tagesordnung. Durch die Digitalisierung und die Umbrüche ergeben sich Chancen, um Produkte, Abläufe und Servicequalität weiter zu optimieren.

Ein großer Dank gilt unseren Mitarbeitern für die herausragenden Leistungen sowie unseren treuen Kunden, die auch in und nach Krisenzeiten mit uns gemeinsam die Zukunft gestalten. Wir freuen uns, zusammen mit Ihnen und der gewohnten Dosis Innovationskraft und Büffelpower wieder voll durchzustarten!



Andreas Bawart
Kaufmännischer Geschäftsführer



Thomas Bawart
Technischer Geschäftsführer



BLICKRICHTUNG: ZUKUNFT

DIGITALE TRANSFORMATION BEI Banner

Social Media, Big Data, Cloud Services, Smart Devices, Internet of Things, Chatbots, Roboter, Bubble-Algorithmen, Zero Screen, Deep Learning, Artificial Intelligence, Blockchain – Diese Begriffe und Phänomene, die sicherlich nicht allen bekannt sind, sollen die digitale Zukunftsfähigkeit der Unternehmen bestimmen.

Es vergeht kaum ein Monat ohne neuen Mitspieler oder Entwicklungen auf dem Weg zur digitalen Transformation. Wohin wird uns diese Reise führen? Der Management Guru Reinhard K. Sprenger formuliert die aktuelle Entwicklung folgendermaßen: „Heute ist der langsamste Tag Ihres Lebens! Alle weiteren Tage werden schneller.“

RASANTE VERÄNDERUNGEN

Das Umfeld, in dem Unternehmen agieren, verändert sich durch die technologischen und gesellschaftlichen Entwicklungen rasant. Wir können und dürfen diese Veränderungen nicht ignorieren, sondern müssen uns auf die Chancen fokussieren. Denn schon in einem alten chinesischen Sprichwort wurden die möglichen Sichtweisen treffend formuliert: „Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“

POTENZIALE ERKENNEN, CHANCEN NUTZEN

Wir bei Banner gehen das Thema sehr proaktiv an. Das bedeutet jedoch nicht, dass wir alles Bestehende verwerfen, sondern wir nutzen nun neue Möglichkeiten der Digitalisierung: So können wir unsere Stärken entwickeln und dadurch unsere Kundenzentrierung noch weiter ausbauen. Nur so kann der zukünftige Unternehmenserfolg garantiert werden. Wie wollen wir das erreichen? Ich stimme auch hier mit Sprenger überein, dass der Treiber des Wandels der Mensch ist. Technologie kann nur eine Folge sein. Daher ist die



Christian Ott,
Chief Information/
Digital Officer

Qualifikation der eigenen Mitarbeiter ein wesentliches Erfolgskriterium, wenn es darum geht, Banner erfolgreich zu digitalisieren.

Wir sehen folgende Handlungsfelder für eine erfolgreiche digitale Transformation:

- **Kundenorientierung:** Den Fokus auf die Kundenorientierung, personalisierte Angebote und digitale Kommunikations- und Absatzkanäle legen.
- **Neue digitale Strategien und Geschäftsmodelle:** Mit neuen Technologien bestehende Angebote hinterfragen, um neue oder erweiterte Leistungen zu erbringen. Neue Plattformen nutzen sowie mit Kooperationen innovative Geschäftsfelder entwickeln.
- **Neue Ansätze in Führung, Kultur und Arbeit:** Die Führungsgrundsätze müssen angepasst werden. Kreativität und Innovation prägen den Digital Leader.
- **Optimierte und automatisierte Prozesse:** Prozesse sind standardisiert, schnell und effizient zu gestalten. Die Automatisierung bzw. Digitalisierung

der Prozesse ermöglicht eine medienbruchfreie Vernetzung von Teilaufgaben.

- **Digitales Marketing:** Die Verfügbarkeit und Analyse von Kunden-, Produkt- und Absatzdaten ermöglichen eine laufende Optimierung von Verkauf und Marketing.
- **Neue Technologien:** Neue Technologien in Bezug auf Industrie 4.0 bzw. Internet of Things müssen überlegt und kombiniert im Unternehmen eingesetzt werden.
- **Anwendungsplattformen und Cloud:** Zur effektiven Datennutzung bedarf es flexibler und von überall her zugänglicher Infrastruktur und integrierter Plattformen. Dabei wird eine höchstmögliche IT-Security obligatorisch.

Ich sehe es als meine grundlegende Aufgabe, Konzepte für die digitale Transformation bei Banner aufzuzeigen und voranzutreiben. Damit diese Mission auch gelingen kann, ist es unabdingbar, dass wir sowohl intern als auch über die Unternehmensgrenzen hinaus mit unseren Kunden und Partnern intensiv kooperieren.

AUSBLICK

BATTERIEGESCHÄFT MUTIERT ZUM GANZJAHRESGESCHÄFT

Die globale Klimaveränderung mit höheren Temperaturen zeigt auch Auswirkungen auf die monatliche Absatzverteilung bei den Starterbatterien. Banner agiert vorausschauend, damit Kunden Zusatzgeschäfte erfolgreich nutzen können.



Franz A. Märzinger
Marketing- und
Vertriebsleiter



Die Absatzkurven mit teilweise extremen Spitzen von Dezember bis Februar sind in den letzten Jahren abgeflacht, und das Batteriegelöscht verändert sich zusehends von einem Saisonzu einem Ganzjahresgeschäft. Einerseits fallen damit interessante Zusatzgeschäfte bei einer extremen Kältewelle weg, aber andererseits ist das Geschäft dadurch etwas planbarer geworden.

Banner KANN HOHE ERWARTUNGEN ERFÜLLEN

Wir registrieren eine verminderte Bereitschaft unserer Kunden zur Winterbevorratung und Einlagerung und damit verbunden eine erhöhte Erwartungshaltung für sehr rasche Lieferung, wenn es dann doch einmal etwas kälter wird. Banner ist auf diese Entwicklung sehr gut vorbereitet: Im Zentrallager und in über 25

Auslieferungslagern werden europaweit entsprechende Mengen für allfällige Absatzschwankungen bereitgehalten.

Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass Banner auch kurzfristigen Bedarf schnell und termingerecht erfüllen kann. Damit dürfen unsere Kunden auch zukünftig damit rechnen, allfällige Zusatzgeschäfte erfolgreich nutzen zu können.

PRODUKTNEUHEITEN

NEUES PROGRAMM NUTZFAHRZEUG-STARTERBATTERIEN 2020

Banner ist seit Jahrzehnten ein anerkannter Spezialist für hochwertige Starterbatterien im Nutzfahrzeugbereich. Das Sortiment wird laufend um innovative Produkte und Features erweitert.



Günther Lemmerer
Leiter Export & Produktmanagement
Starterbatterien

Nicht zuletzt deshalb vertrauen renommierte Hersteller wie DAIMLER oder LIEBHERR in der Erstausrüstung auf unsere Produkte. Das Banner Programm für die Nachrüstung, die Produktreihe Buffalo Bull, erhebt den Anspruch eines modernen und führenden Qualitätsangebots am Markt.

- **„Gold“ Buffalo Bull EFB:** Topprodukte für die höchsten Energieanforderungen, u. a. im Fern-LKW-Einsatz
- **„Silber“ Buffalo Bull SHD:** moderne SHD-Batterien für die gängigsten, europäischen Lastkraftwagen
- **„Black“ Buffalo Bull:** breites Produkt-Programm für Nutzfahrzeuge und Landmaschinen

VOR DIESEM HINTERGRUND HABEN WIR UNSERE BUFFALO BULL SERIE WIE FOLGT ÜBERARBEITET:

- Erweiterung des EFB-Programms um eine zusätzliche 150Ah-Type (A-Box)
- Verwendung von Blei-/Calcium-Gitter in Streckmetal-Technik (Expanded metal) auch bei den gängigsten Buffalo Bull Typen. Dadurch ist bei normalen Einsatzbedingungen die Wartungsfreiheit (kein Wasser nachfüllen) über die Nutzungsdauer gegeben
- Umstellung der meisten Garnituren auf umweltfreundliche schwarze Kästen/Deckel mit Rezyklat-Anteilen

BUFFALO BULL EFB „GOLD“

- Die Bordnetzatterie im Nutzfahrzeugsektor muss vermehrt erhöhte Anforderungen erfüllen, z.B. Komfortfunktion im Fern-LKW oder Integralheckverbau der Batterie.
- Für diese härtesten Anforderungen hat Banner die neue Buffalo Bull EFB entwickelt und 2018 am Markt eingeführt.
- **NEU:** Erweiterung um die zusätzliche Type EFB 650 17 (A-Box).



BUFFALO BULL SHD PROFESSIONAL „SILBER“

- Bringt volle Power in jedes Nutzfahrzeug.
- Super Heavy Duty Batterien für moderne LKW mit hohem Energiebedarf, besonders im Fernverkehr und Bus-Einsatz.
- Ersatzbatterie für Daimler ACTROS und andere Original-Batterien europäischer Hersteller.
- **NEU:** Streichung der 3 SHD-Typen 640 35/680 32/725 11 zugunsten der modernen SHD Professional Modelle.

Da in der LKW-Erstausrüstung seit Jahren nur mehr geschlossene Batterien mit Block- oder Doppeldeckel verbaut werden, haben wir uns zur folgenden Sortiments-Straffung bei SHD-Typen entschieden und gleichzeitig die Nachfolge-Typen SHD Professional repositioniert:

- **Streichung der SHD 640 35 (A-Box) =>**
Alternative: SHD PRO 645 03
- **Streichung der SHD 680 32 (B-Box) =>**
Alternative: SHD PRO 680 08
- **Streichung der SHD 725 11 (C-Box) =>**
Alternative: SHD PRO 725 03

Für weiterführende Informationen zu den umgesetzten Änderungen kontaktieren Sie bitte die Banner Website oder Ihren persönlichen Banner Ansprechpartner. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem Buffalo Bull Programm im Qualitäts-Wettbewerb optimal aufgestellt sind und wir auch in den nächsten Jahren unsere Marktanteile im Nutzfahrzeug-Segment weiter ausbauen können!

BUFFALO BULL „SCHWARZ“

- Verlässliche Technik und Qualität.
- Breites Sortiment für diverse NFZ- und Landmaschinen Anwendungen.
- Zwei Hochstrom-Typen 650 11 (1.150A) und 680 11 (1.400A) für Spezialfahrzeuge mit hohen Schlepplasten (z.B. bei Hydraulikaggregaten), die beim Start mitbetätigt werden müssen. Einsatz bei Kehrmaschinen, Hochdruckspülwagen, Baumaschinen oder Pistengeräten.
- **NEU:** Verwendung von Blei-/Calcium-Gitter in Streckmetal-Technik (Expanded metal) auch bei den gängigsten Buffalo Bull Typen. Umstellung der meisten Garnituren auf umweltfreundliche schwarze Kästen/Deckel mit Rezyklat-Anteilen.



DIGITALISIERUNG**DATEN-
AUSTAUSCH
IN DER ERST-
AUSRÜSTUNG**

Harald Fiebiger
Business Area Manager OEM/OES

Die COVID-19-Gesundheitskrise zeigte einmal mehr, wie wichtig optimale interne und externe Informationsflüsse sind.

So konnte auf die Produktionsstopps unserer Erstausrüsterkunden sowie das Wiederhochfahren stets optimal reagiert werden. Nach einer kurzen Phase des Stillstands, die mit Homeoffice und Kurzarbeit überbrückt wurde, hatten bereits ab Juni fast alle unserer Erstausrüsterkunden wieder Bedarf an hochwertigen Banner Produkten. Die Ereignisse verstärken „Local Sourcing“, also die Zusammenarbeit mit zuverlässigen Partnern mit möglichst kurzen Lieferketten und überschaubaren Risiken. Banner punktet neben diesen Faktoren auch mit idealen Datenaustauschprozessen.

DATENAUSTAUSCH BEI Banner:

1. Über die diversen B2B-Portale finden die Ausschreibungen der Automobilhersteller statt, sowohl die Vorgaben des Kunden als auch das Angebot des Lieferanten werden hier eingestellt.
2. Nach Auftragsvergabe bekommt Banner über die Portale Lieferverträge und Rahmenbestellungen, welche die Rahmenbedingungen und Preise festlegen sowie Informationen zu Logistik, Qualitätsanforderungen, Kapazitäten u.v.m.
3. Die Lieferabrufe der einzelnen Produktionswerke der Kunden laufen via EDI-Verbindung direkt in unser ERP-System (Oxaion) und enthalten sowohl die zu liefernden Mengen bis zu einem Jahr im Voraus als auch die täglichen Feinabrufe. Daraus ergibt sich die Produktionsplanung von der Plattenfertigung bis zur Batteriemontage und zur Containerformation (CF).
4. Über einen 2D-Code, dessen Inhalt der Kunde vorgibt, wird jede einzelne Batterie auch beim Kunden einem bestimmten Fahrzeug zugeordnet.
5. Zur Steuerung der Eingangslieferprozesse beim Kunden wird per EDI oder über spezielle Anwendungen in den B2B-Portalen ein Lieferavis (ASN-Advance shipping notice) übermittelt, das alle Daten der Lieferung enthält. Beim Wareneingang wird auch der 2D-Code der Batterie für optimale Rückverfolgung vom Kunden erfasst.
6. Schließlich übermittelt der Kunde über die Portale dann sogenannte „Self-bill-invoices“, Zahlungsbilanzen sowie Reklamationsanzeigen und Prüfberichte.

DVSE DATEN**DIGITALES DATEN-
MANAGEMENT AUF
PRODUKTEBENE!**

Daten sind die Basis erfolgreicher Vermarktung.

Als Unternehmen im Internet präsent zu sein und digitale Daten zu liefern, ist heute keine Prestigeentscheidung mehr, sondern eine marketingstrategische Notwendigkeit. Denn guten Kunden läuft man nicht nach – guten Kunden kommt man entgegen! Ihre Kunden und potenzielle Neukunden informieren sich immer mehr online über Produkte und stellen Produktvergleiche an.

ALLES FÜR EIN ERFOLGREICHES BATTERIEBUSINESS

In den Banner DVSE Daten steckt alles, was Sie und Ihre Mitarbeiter für ein erfolgreiches Batteriebusiness wissen müssen. Genau aus diesem Grund bietet Banner via DVSE Topmotive (Europas Marktführer in punkto Katalog-, Informations-, Warenwirtschafts- und Dealer-Management-Systeme für den Independent Automotive Aftermarket) permanent aktuelle automotive Daten aus der Batteriewelt an. Neben der simplen Artikeldirektsuche bietet die DVSE topaktuelle Teilezuordnungen, Typenvergleiche, Arbeitswerte, Inspektionsdaten und vieles mehr. Weiters bieten wir mit der Artikeldirektsuche unseren Vertriebspartnern einen zusätzlichen Service. Nützen Sie diese Plattform und die Möglichkeit der Online Datenabfrage und generell der Prozessoptimierung! Die Bedienung und Userführung ist logisch, intuitiv mit klarem, übersichtlichem Aufbau gestaltet.

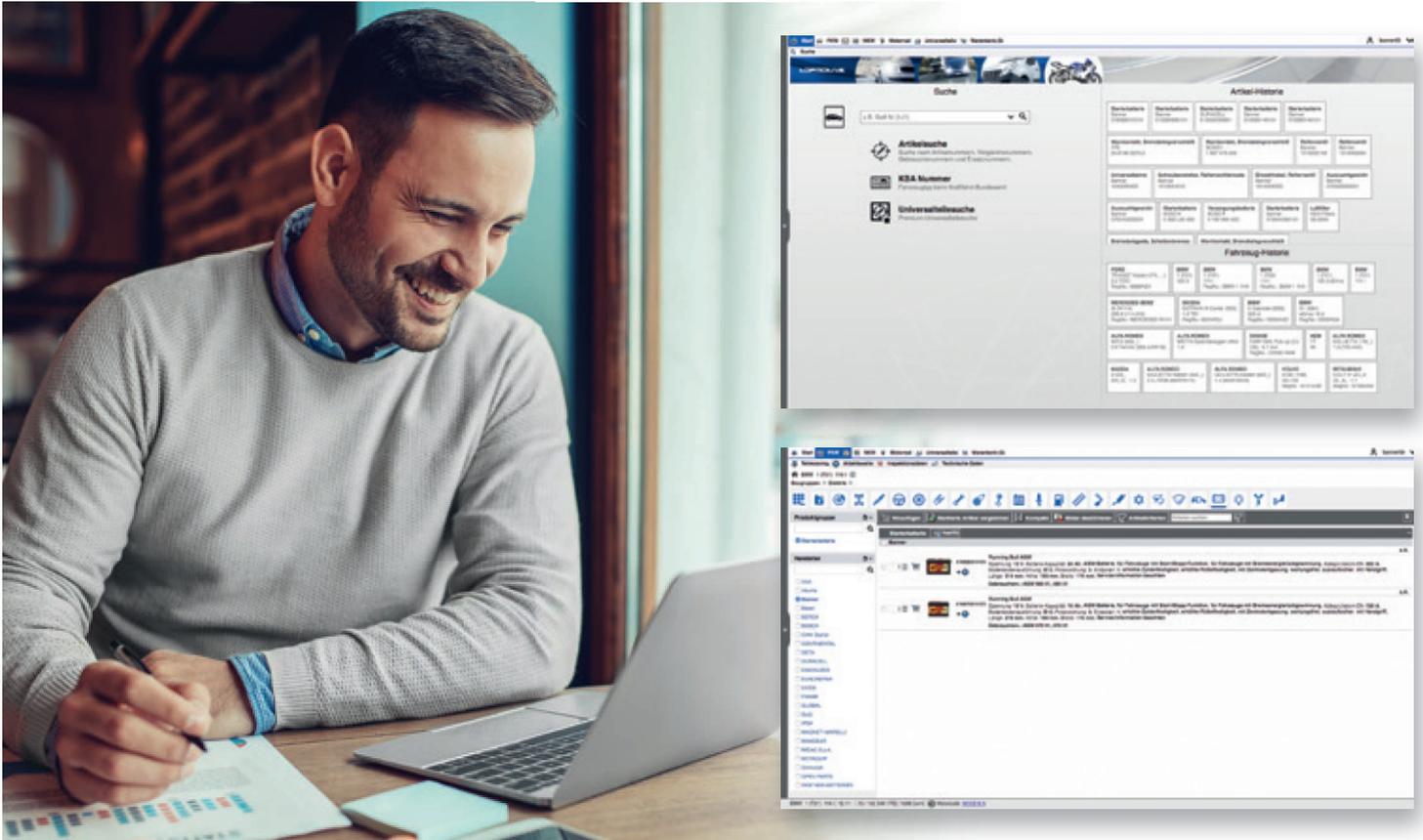
EIN KONGENIALES DUO IN VORBEREITUNG

Derzeit arbeiten wir intensiv an einer weiteren Optimierung: Innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre soll der DVSE Topmotive Teilekatalog TecCat mit Banner Daten und wegweisenden Funktionen mit einer intelligenten B2B e-Commerce Lösung verknüpft werden. Auch der Banner Webshop absolviert momentan einen Testlauf in Österreich. Er wird mit den gewonnenen Erkenntnissen zeitnah in einem iterativen Prozess verbessert und ein Roll-out Plan für Europa vorbereitet. Im Kundenmagazin Büffelpost informieren wir Sie weiterhin über die aktuellen Entwicklungen.

ERFOLGSFAKTOR DATEN:

Banner DVSE DIGITALDATEN IM E-KATALOG TecCat

Der e-Katalog Banner TecCat ist ein Teileinformationssystem für die Kfz-Branche mit nützlichen Informationen und effektiven Lösungen zur korrekten Batterieidentifikation, effektiven Vermarktung und reibungslosen Zusammenarbeit.



ER BESTICHT MIT:

- über 360 Artikeldaten
- mehr als 840 Produktbildern
- über 23 Videolinks
- Artikelsuche via mehr als 8.000 OE-, Gebrauchs- und Vergleichsnummern von A wie Audi bis Z wie Zastava.
- einer übersichtlichen Fahrzeugsuche nach Hersteller/Modell/Baujahr für 39.000 PKW, über 16.000 NKW (Busse, LKW) sowie neuerdings auch mehr als 15.000 Motorräder.

BASISFUNKTIONALITÄTEN KURZ NOTIERT:

Neben der simplen Artikeldireksuche sämtlicher Banner Batterien und Zubehörartikel bieten wir:

- Einfache Universalteilesuche für Zubehörartikel wie beispielsweise Ladegeräte.
- Arbeitswerte AWD0C, z.B. für Batteriewechsel, bei jedem PKW/NKW (Busse und LKW), die Arbeitszeit ist als Richtwert integriert.
- Inspektionsdaten.
- Artikel-/Fahrzeughistorie.
- Topaktuelle Batteriezuordnungen.
- Batterietypenvergleiche – markierte Artikel vergleichen - durch Anklicken von zwei Batterietypen.
- Für Deutschland gilt: Fahrzeugsuche

- nach KBA Nummer (Fahrzeugtyp beim Kraftfahrt-Bundesamt), einfache Eingabe von HSN (Herstellerschlüsselnummer) und TSN (Typschlüsselnummer) aus dem Fahrzeugschein/Zulassungsbescheinigung ist machbar.
- Optional für diverse Länder Europas in Vorbereitung bzw. falls notwendig: Einfache und schnelle Batterieidentifikation via Kennzeichensuche möglich.
- Weiters permanenter Datenabgleich der Herstellerdaten zur verbesserten Fahrzeug- und Teileidentifizierung.

Mit diesem e-Katalog Banner TecCat bieten wir unseren Vertriebspartnern einen zusätzlichen Service und das kostenlos!

Jeder Kunde und Vertriebspartner kann via Vertrag mit Banner, ohne Gebühren, diesen Katalogcontent online im eigenen e-Katalog verwenden!

FOLGENDE MÖGLICHKEITEN ZUR DATENNUTZUNG EXISTIEREN

(DVSE Topmotive Daten im TecDoc Dateiformat 2.4A):

- + **Sie haben einen elektronischen Teilekatalog von der Fa. DVSE Topmotive:**

In diesem Fall werden Ihnen die Banner Daten automatisch angezeigt.

- + **Sie haben einen hauseigenen Teilekatalog, der TecDoc/TecAlliance Daten verwenden kann:**

In diesem Fall müssen Sie bitte eine Daten-Nutzungsvereinbarung mit Banner unterzeichnen. Dann bekommen Sie von uns die Daten kostenlos über einen FTP-Server Zugang zum Download bereit gestellt und integrieren diese dann auf eigene Kosten in Ihren Katalog.

- + **Sie haben bereits einen elektronischen Teilekatalog von der Fa. TecDoc/ TecAlliance:**

In diesem Fall müssen Sie bitte auch eine Daten-Nutzungsvereinbarung mit Banner unterzeichnen. Dann bekommen Sie von uns die Daten kostenlos über einen FTP-Server Zugang zum Download bereit gestellt. Sie übermitteln diese dann gemeinsam mit der Nutzungsvereinbarung an TecDoc und bitten um Einspielung der Daten in Ihren Katalog. Die damit verbundenen Manipulationskosten werden Ihnen von TecDoc in Rechnung gestellt. Nutzen Sie diese Plattform und die sich daraus ergebenden digitalen Möglichkeiten.

EINKAUF/LOGISTIK/DISTRIBUTION

WETTBEWERBSVORTEILE DANK DIGITALISIERUNG

Im Rahmen der Digitalisierung nutzt Banner die Chance, den gemeinsamen Prozess zu betrachten und keine Insellösungen zu schaffen.



Thomas Schmidt
Einkaufs- und Logistikleiter

Digitalisierung ist kein Selbstzweck, es geht um die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, Effizienz und Kundenorientierung. Das Gesamtoptimum wird nur erreicht, wenn alle Prozesse ineinandergreifen.

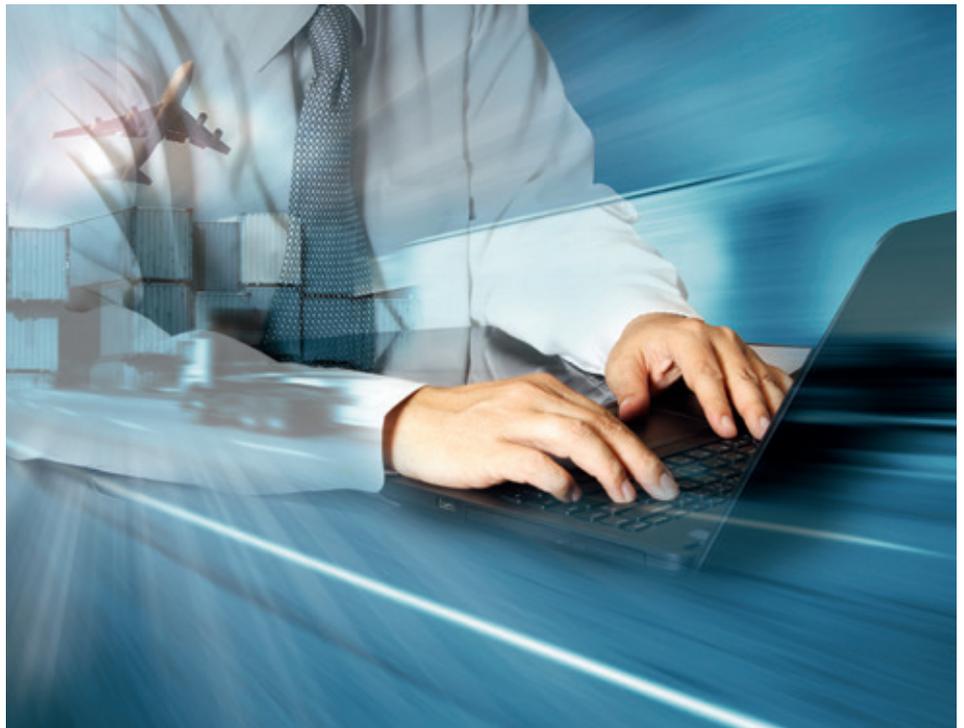
DIGITALISIERUNG IM EINKAUF

Digitale Technologien bieten im Einkauf unzählige Möglichkeiten. Ein Teil der Bestellungen bei Lieferanten laufen schon fast komplett automatisch vom Bedarf bis zur Lieferung ab. Die Rechnungskontrolle ist noch nicht integriert, was jedoch ab Sommer umgesetzt wird. Der Einkauf soll sich nur mehr um diese Fälle kümmern, wo es Abweichungen (Preis, Qualität, Menge, Liefertermin) gibt. Alle anderen sollen bestmöglich automatisiert ablaufen. Dafür ist eine enge und offene Zusammenarbeit mit den Lieferanten nötig.

Weiters ist die Überwachung von Lieferketten in unsicheren Zeiten (Handelsstreitigkeiten, COVID-19) im Rahmen eines Risikomanagements ein wesentlicher Faktor, um Wettbewerbsvorteile zu generieren. Das Monitoring von Lieferanten und Transportwegen läuft automatisch und fast in Echtzeit ab, um frühzeitig auf Disruptionen innerhalb der Supply Chain reagieren zu können.

PROAKTIVES RISIKOMANAGEMENT

Unser proaktives Risikomanagement hat es ermöglicht, auch in Zeiten der COVID-19-Krise, die Versorgung mit Produktionsmaterialien und Schutzausrüstungen wie Feinstaubmasken, ohne die eine Produktion in den Bleibereichen nicht laufen darf, aufrecht zu erhalten. Die enge Kommunikation mit unseren strategischen Lieferanten, die auch aus Italien, Frankreich oder England – also Länder, die von Corona sehr stark betroffen waren – kommen, war ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Somit konnten wir schon bei den ersten Anzeichen von



möglichen Lieferunterbrechungen rasch und rechtzeitig reagieren. Oftmals war es aber nicht nur die Produktion beim Lieferanten, sondern der Transport der Ware zu Banner, der uns Sorgen bereitet hat. Transportzeiten haben sich verlängert und es war schwer, überhaupt LKWs zu bekommen. In solchen Krisenzeiten hilft es, auf langjährige Partner zu setzen, auf die man sich verlassen kann.

LIEFERANTENMANAGEMENT ALS ERFOLGSFAKTOR

Diese Situation zeigt auch, dass Lieferantenmanagement in Zeiten, wo alles funktioniert, nicht vernachlässigt werden darf, damit es dann läuft, wenn man es benötigt. Man muss seine Materialgruppen, Lieferanten und Abhängigkeiten kennen, für Krisenzeiten vorbereiten und im Vorfeld Optionen erarbeiten, auf die man dann zurückgreifen kann. Die Lage wird unserer Einschätzung nach noch auf Monate

hin angespannt bleiben. Es ist zwar in der Zwischenzeit wieder ein gewisser Grad an Normalität eingetreten, wir sind aber weiterhin wachsam und stehen in enger Abstimmung mit unseren Lieferanten und Logistikpartnern.

NEUES INFORMATIONSSYSTEM IM AUFBAU

Wir werden uns in Zukunft noch stärker mit der externen Logistik beschäftigen, um die Warenströme besser kontrollieren zu können. Im Import aus Asien setzen wir dies gerade um und bauen ein Informationssystem auf, um zu sehen, wo sich die Waren befinden. Wir erhoffen uns dadurch genauere Informationen zu Lieferzeiten und -terminen. Die Möglichkeiten der Digitalisierung werden weiter zunehmen und wir setzen alles daran, diese im Sinne unserer Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden optimal zu nutzen.

AGS NEUPROJEKTE

Banner **BATTERIEANLAGEN IN DER TIWAG/TINETZ**

Die TIWAG, Tirols größter Energieversorger, verwendet in 9 Großkraftwerken und 30 Kleinkraftwerken Banner Batterieanlagen zur sicheren Stromversorgung.

Dazu kommen noch 500 Stationen der TINETZ-Tiroler Netze GmbH in ganz Nord- und Osttirol, die mit Banner Batterien ausgestattet sind. Die TIWAG/TINETZ betreibt zudem eine Richtfunkstrecke mit 53 Stationen. Die höchste Richtfunkstation, die mit Banner Batterien ausgestattet ist, liegt auf 2.208 Metern Seehöhe auf dem Krahberg/Venet in Zams.



ÜBERSICHT DER KRAFTWERKSSTANDORTE DER TIWAG:

Kaunertal-Kraftwerk	392MW
KW Imst	89MW
KW Silz	781MW
KW Kühtai	130MW
KW Kirchbichl	19MW
KW Langkampfen	32MW
KW Kalserbach	12MW
KW Amlach	60MW
Achensee Kraftwerk	79MW

VERTRIEB

NEUAUFSTELLUNG VON Banner **IN DER TÜRKEI**

Banner optimiert die Vertriebsstruktur in der Türkei.

Im September 2018 hat die Vertriebsfirma Banner Türkei nach rund sieben Jahren ihre operative Tätigkeit eingestellt. Die Gründe dafür lagen im massiven Verfall der türkischen Lira, der rasant gestiegenen Inflation und im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld in der Türkei.

Gleichzeitig hat Banner Pläne für eine alternative Vertriebsorganisation geschmiedet, um in diesem strategisch wichtigen Absatzmarkt weiterhin vertreten zu sein, der durch die folgenden Eckdaten charakterisiert werden kann:

- Rund 21 Mio. Fahrzeuge (PKW & NFZ) im Bestand
- Rund 1,5 Mio. Fahrzeuge werden jährlich in der Türkei gebaut:

- PKW: u. a. Ford, Toyota, Renault, Fiat
- NFZ: u. a. Daimler Trucks, MAN
- Rund 5 Mio. Stück/Jahr Batteriemarkt
- Niedrige Batterie-Lebensdauer von rund 4 Jahren (heiße Sommer, kalte Winter)

Die Türkei ist ein extrem umkämpfter Markt für Starterbatterien. Dennoch hat Banner in sehr kurzer Zeit den Wiedereinstieg in den türkischen Markt geschafft. Ganz wesentlich ist dabei, dass die Zusammenarbeit mit Herrn Kerem Percin als Banner Country Manager Türkei fortgeführt werden konnte. Der Kollege ist nun ins Banner Export-Team eingegliedert und hat in der Türkei die Suche nach regional tätigen Importeuren für die Banner Marken-/Qualitätsbatterien aufgenommen.



Kerem Percin
Country Manager Türkei

NEUE VERTRIEBSSTRUKTUR
IM AUFBAU

Bereits innerhalb der ersten zwölf Monate konnten in sechs von zehn Prioritätsregionen Liefervereinbarungen mit Großhändlern abgeschlossen und die Marktbearbeitung mit Banner Batterien begonnen werden. **Wir wünschen unserem Country Manager, Kerem Percin, viel Erfolg bei der Komplettierung der Vertriebsstruktur und dem weiteren Ausbau der Banner Marktanteile in der Türkei!**

Banner TIPP

WINTERTIPP: VOLLE POWER FÜR IHR BATTERIEGESCHÄFT!

Bei Dauerfrost kein Dauerfrust.

Angesichts der kommenden Minusgrade gilt Ihre besondere Aufmerksamkeit dem Batteriebusiness. Streikende Batterien werden bei eisigen Temperaturen zu Startproblemen führen. Das ist Ihre Chance, um wertvolle Zusatzverkäufe zu generieren. So machen Sie es richtig!

1. BATTERIECHECK ANBIETEN

Volle Kaltstartleistung oder doch lieber die Autobatterie austauschen? Banner Vertriebspartner sind auf diesen Fall vorbereitet.

Der nächste Winter kommt bestimmt und eine leistungsstarke Autobatterie ist das A



Autobatterie testen – so geht's richtig mit dem Banner Batterietester BBT HD1+, HD 305 oder HD 605!

und O, um zuverlässig mobil zu bleiben. Banner Handelspartner bieten aus diesem Grund jetzt einen (kostenlosen) Batteriecheck an. Die Autobatterie wird dabei auf Herz und Nieren getestet. Mit einem Profi Batterietester kann direkt vor Ort der Leistungszustand jeder Starterbatterie professionell überprüft werden. Ideal ist ein Prüfprotokoll über die Leistung der Batterie zu erstellen. Dadurch weiß Ihr Kunde schwarz auf weiß, ob die Autobatterie fit für den nächsten Winter ist oder besser auszutauschen ist.

2. BATTERIEGESCHÄFT FORCIEREN

Ein weiterer Vorteil für Sie als Vertriebspartner ist das große verfügbare Sortiment an Banner Autobatterien für alle PKW-Marken und -Modelle. Im Fall einer schwachen Batterieleistung können Sie auf dieses Typenprogramm jederzeit zurückgreifen und einen preiswerten Batteriewechsel durchführen. Nicht umsonst haben sich Qualitätsbatterien von Banner weltweit durchgesetzt. Denn sie vereinen höchste Startkraft, nochmals gesteigerte Kaltstarteigenschaften, optimierte Stromaufnahme-fähigkeit und somit verbesserte Ladbarkeit sowie lange Lebensdauer. Volle Power in Erstausratterqualität!

3. WICHTIGE B2B-TIPPS ZUR BATTERIEBEHANDLUNG BEACHTEN

- Batterien kühl (zwischen 0° und +25° C) und trocken lagern.
- Regelmäßige Kontrolle der lagernden Batterien puncto Ruhespannung: Spätestens bei Erreichen von 12,50V sofortige Nachladung.
- Kein Weiterverkauf von Batterien mit einer Ruhespannung < 12,60V!

Alle relevanten Infos sind für Sie zusammengefasst im Merkblatt „Lagerung und Umgang mit Starterbatterien“ nachzulesen. Online bei jeder Batterietype zum Download integriert. Jetzt unbedingt reinlesen!



Autobatterie laden – so geht's richtig mit dem Banner AccuCharger!



Andreas Sperl
Marketing

ONLINE TIPPS

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:

**Banner
KFZ-LADEGERÄTE
ACCUCHARGER**



**INFO-VIDEO
KFZ-LADEGERÄTE
ACCUCHARGER**



**HOW-TO VIDEO
AUTOBATTERIE
LADEN**



**HOW-TO VIDEO
AUTOBATTERIE
ÜBERWINTERN**



**HOW-TO VIDEO
AUTOBATTERIE
RICHTIG TESTEN**





GRATULATION

DEUTSCHLANDS ÄLTESTER KUNDE

Banners ältester Kunde, Robert Kortenbrede, wurde am 4.2.2020 95 Jahre alt. Nach wie vor ist er täglich im Unternehmen aktiv.

Als Banner Batterien gegründet wurde, war er zwölf Jahre alt. 1963 investierte Kortenbrede einen 5-Mark-Schein in den Gewerbeschein und dachte damals nicht, dass sein Laden – heute bekannt als Kortenbrede Groß & Einzelhandel – einmal so groß werden würde. 55 Mitarbeiter verkaufen geschätzte Kortenbrede-Qualität zum fairen Preis. Mit über 40.000 geführten Artikeln, qualifiziertem Fachpersonal und einem

außergewöhnlichen Beratungsservice hat sich die Firma Kortenbrede einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Das Motto von Herrn Kortenbrede lautet: „Individuelle Beratung ist kein einfacher Slogan. Es ist die Denke, die uns vom Standard unterscheidet, und von jedem einzelnen unserer Mitarbeiter getragen wird.“ **Banner Batterien wünscht Robert Kortenbrede alles Gute und freut sich auf viele weitere Jahre der guten Zusammenarbeit!**

BIG DATA

EXAKTERE PROGNOSEN FÜR BESSERE PLANUNG

Die Nutzung eines gigantischen Datenvolumens („Big Data“) hat schon vor geraumer Zeit Eingang in die SCM-relevante Planung von Banner gefunden.

Bei Banner werden in der Produktionsgrobplanung, in der Produktionsmengen und Maschinenallokationen festgelegt werden, maschinenbezogene Daten herangezogen. Die Planung ist aber nur so gut, wie der Input selbst, d.h. die Absatzprognose. Deshalb beschäftigt sich Banner schon seit mehreren Jahren mit der Erstellung von genauen Absatzprognosen. Banner nutzt dafür die direkte Information des Kunden, nämlich den Kundenauftrag. Um aus der schieren Datenmenge – Basis dafür sind Millionen an Bestell-/Auftragspositionen der letzten Jahre – ein „Muster“ zu

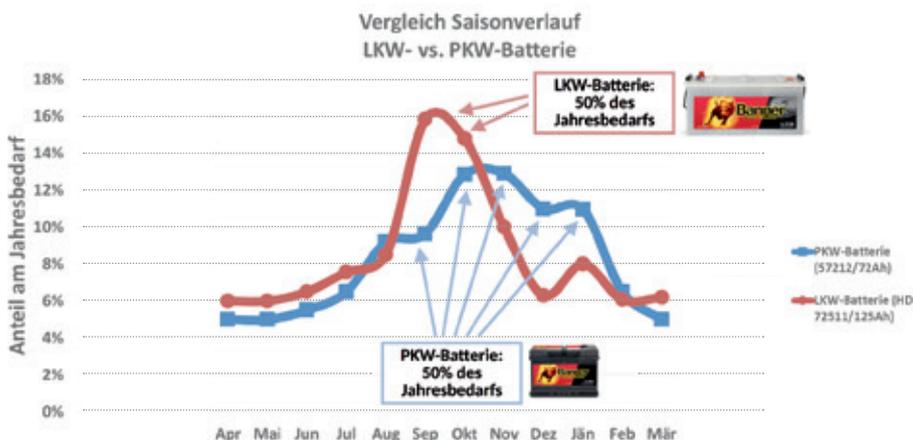
erkennen, setzt Banner statistische Trend-Saison-Modelle ein. So können Bedarf und Bestände perfekt geplant werden.

SCHNELLE REAKTION AUF ÄNDERUNG DER NACHFRAGE

Die Flexibilität der Produktionsplanung und -kapazitäten hat sich auch in Zeiten der COVID-19-Krise bezahlt gemacht. Im Monat Mai verkauften einige Niederlassungen sogar mehr Batterien als letztes Jahr (z.B. Frankreich +40%). Der Grund dafür liegt in Liefertreue sowie der besseren Verfügbarkeit von Banner im Vergleich zu anderen Batterieherstellern.



Reinhard Bauer
Supply Chain Management



WINTERGRÜSSE



VOLLE KRAFT VORAUS

Am Ende der aktuellen Ausgabe wünschen wir allen Kunden, Partnern und Freunden von Banner einen gesunden Start in den Winter!

Banner *INSIDE*: BMW, VW, AUDI, PORSCHE, MERCEDES, SEAT, ASTON MARTIN, SUZUKI, ...



Banner

THE POWER COMPANY

IMPRESSUM:

Medieninhaber, Herausgeber: Banner GmbH, 4021 Linz, Postfach 777, Salzburger Straße 298
Für den Inhalt verantwortlich: Banner GmbH, Andreas Bawart. Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung. Verlagsort: Linz

bannerbatterien.com

