



BÜFFELPOST

Banner THE POWER COMPANY

NUMERIQUE:

ÊTRE ACTEUR DU CHANGEMENT



**TRANSFORMATION
NUMÉRIQUE**
Banner SAISIT
L'OPPORTUNITÉ

**INNOVATIONS &
TENDANCES**
NOUVELLE GAMME DE
BATTERIES DE DÉMARRAGE
POUR VEHICULES UTILITAIRES

**LA CLÉ DU SUCCÈS :
LES DONNÉES**
GESTION DES DONNÉES
VIA DVSE TOPMOTIVE

ÉDITORIAL

ÉDITORIAL

Chers partenaires,

Le bilan des événements de ces derniers mois a prouvé, une fois de plus, la force de toute l'équipe Banner. Notre cohésion et une gestion parfaite de la crise étaient plus importantes que jamais : Banner n'a jamais pris le coronavirus à la légère. C'est en grande partie grâce à cela que nous avons pu prendre les bonnes mesures afin de traverser cette période de turbulences ensemble et brillamment.

La cellule de crise rapidement constituée a agi avec prévoyance et toujours au bon moment : des réunions régulières, des directives et des règlements pour la cantine ont été mis en place. Nous avons instauré le télétravail et arrêté la production pendant deux semaines – comme nos clients que nous livrons en pièces d'origine. Pour protéger tous les emplois et surtout la santé de nos collaborateurs, des mesures temporaires de chômage partiel ont été établies en usine et dans les succursales. Banner n'a relevé aucun cas de coronavirus dans ses usines pendant le confinement, ce qui plaide aussi en faveur du travail de la cellule de crise.

Ce type de changement montre l'importance d'une équipe bien rodée qui peut réagir de manière souple et collective. Nous adaptons sans cesse notre entreprise

aux changements comme la situation sociale, la numérisation ou l'industrie 4.0 : nous voulons aussi être acteurs du changement. Pour nous, cela implique de remettre régulièrement en question nos processus dans l'ensemble de nos services. L'introspection et le contrôle qualité dans le cadre du processus d'amélioration continue figurent à l'ordre du jour chez Banner. La numérisation et les bouleversements sont l'occasion d'optimiser davantage les produits, les processus et la qualité des services.

Nous nous devons de remercier chaleureusement nos collaborateurs pour leur excellente performance ainsi que nos clients fidèles qui façonnent l'avenir avec nous, pendant et après la crise. Nous sommes ravis de continuer à vos côtés sur cette voie avec l'habituelle dose d'innovation et la puissance du Buffle !



Andreas Bawart
Directeur commercial



Thomas Bawart
Directeur technique



L'AVENIR EN LIGNE DE MIRE

LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE CHEZ Banner

Réseaux sociaux, big data, clouds, appareils intelligents, Internet des objets, chatbots, robots, algorithmes à bulles, zero screen, deep learning, intelligence artificielle, blockchain... Ces termes et phénomènes, qui ne parlent sûrement pas à tout le monde, sont censés déterminer la viabilité numérique des entreprises.

Pas un mois ne s'écoule sans un nouveau venu ou de nouveaux développements sur la voie de la transformation numérique. Où nous mènera ce périple ? Reinhard K. Sprenger, gourou du management, décrit en ces mots l'évolution actuelle : « Aujourd'hui est le jour le plus lent de votre vie ! Tous les jours suivants iront plus vite. »

DES ÉVOLUTIONS FULGURANTES

L'environnement dans lequel les entreprises opèrent évolue rapidement au gré des développements technologiques et sociaux. Nous ne pouvons pas – et ne devons pas – ignorer ces changements, mais plutôt saisir ces opportunités. Comme l'énonçait déjà avec pertinence un adage chinois : « Quand le vent du changement se lève, les uns construisent des murs, les autres des moulins à vent. »

SAVOIR RECONNAÎTRE LES POTENTIELS POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS

Chez Banner, nous prenons cette problématique à bras-le-corps. Cela ne signifie pas que nous abandonnons tout ce qui existe déjà, mais plutôt que nous profitons maintenant de nouvelles possibilités de numérisation : nous pourrions ainsi consolider nos points forts et donc renforcer davantage notre orientation client. C'est la seule façon de garantir la réussite future de notre entreprise. Comment souhaitons-nous y parvenir ? Je rejoins sur ce point M. Sprenger : l'homme est agent de changement. La technologie n'en est qu'une conséquence. La qualification de



Christian Ott,
Chief Information/
Digital Officer

nos propres collaborateurs est donc un critère de réussite capital si nous voulons réussir la numérisation de Banner.

Les domaines de compétence suivants jouent à nos yeux un rôle clé dans une transformation numérique réussie :

- **Orientation client** : mettre l'accent sur l'orientation client, les offres personnalisées et les canaux de distribution/communication numériques.
- **Nouvelles stratégies numériques et nouveaux modèles commerciaux** : analyser les offres existantes des nouvelles technologies pour renouveler ou améliorer nos services. Utiliser les nouvelles plateformes et développer des domaines d'activité innovants par le biais de partenariats.
- **Nouvelles approches de la direction, de la culture et du travail** : il faut ajuster les principes de gestion. Les leaders du numérique misent sur la créativité et l'innovation.
- **Processus optimisés et automatisés** : mettre au point des processus standardisés, rapides et efficaces. L'automatisation ou la numérisation des processus permet

une mise en réseau uniforme des sous-tâches.

- **Marketing numérique** : la disponibilité et l'analyse de données sur les clients, les produits et les ventes permettent une optimisation continue des ventes et du marketing.
- **Nouvelles technologies** : réfléchir à de nouvelles technologies liées à l'industrie 4.0 et à l'Internet des objets, et les mettre en œuvre dans l'entreprise.
- **Plateformes applicatives et cloud** : l'exploitation efficace des données nécessite une infrastructure souple accessible de partout et des plateformes intégrées. La meilleure sécurité possible en matière d'informatique est ici indispensable.

Je me suis donné comme mission d'identifier et de promouvoir des concepts pour la transformation numérique chez Banner. Pour que cette mission réussisse, il est indispensable que nous coopérons pleinement avec nos clients et partenaires, tant en interne qu'au-delà de notre entreprise.

PERSPECTIVE

LE COMMERCE DES BATTERIES S'ÉTALE SUR TOUTE L'ANNÉE

Le changement climatique mondial et les températures plus élevées ont également un impact sur la répartition mensuelle des ventes de batteries de démarrage. Banner prend les devants pour que les clients puissent bénéficier de ventes supplémentaires.



Franz A. Märzinger
Directeur marketing
et ventes



Les courbes de ventes aux pics parfois extrêmes entre décembre et février se sont aplaties ces dernières années ; le secteur des batteries cesse d'être une activité saisonnière pour devenir une activité à l'année. Certes, cela signifie la disparition des ventes supplémentaires intéressantes pendant les vagues de froid, mais cela rend aussi les affaires un peu plus prévisibles.

Banner RÉPOND À DES EXIGENCES ÉLEVÉES

Nous constatons une diminution de la volonté de nos clients de stocker et d'entreposer leurs marchandises en hiver, et donc une attente accrue de livraison très rapide lorsqu'il fait un peu plus froid. Banner est prêt à affronter ce cas de figure : notre stock principal et 25 filiales de distribution contiennent les

quantités prévisionnelles pour faire face à d'éventuelles fluctuations des ventes dans toute l'Europe.

Nos clients peuvent compter sur la capacité de Banner à répondre rapidement et à temps à leurs besoins et pourront ainsi également tirer profit de toute activité accrue.

NOUVEAUTÉS PRODUITS

NOUVELLE GAMME DE BATTERIES DE DÉMARRAGE POUR UTILITAIRES 2020

Depuis plusieurs dizaines d'années, Banner est réputé pour ses batteries de démarrage de haute qualité dans le secteur des utilitaires. Nous ajoutons continuellement des produits innovants et des nouveautés à notre gamme.



Günther Lemmerer
Responsable export & gestion de
produits batteries de démarrage

D'ailleurs, des constructeurs de renom comme DAIMLER et LIEBHERR font confiance à nos produits en première monte. La gamme Banner pour la recharge (les produits Buffalo Bull) se veut une offre de qualité moderne et leader sur le marché.

- **Buffalo Bull EFB « Or »** : produits premium pour les besoins énergétiques très élevés, entre autres dans les camions longue distance
- **Buffalo Bull SHD « Argent »** : batteries SHD modernes pour poids lourds européens conventionnels
- **Buffalo Bull « Noire »** : large gamme pour utilitaires et engins agricoles

DANS CE CONTEXTE, NOUS AVONS REMANIÉ NOTRE GAMME BUFFALO BULL DE LA FAÇON SUIVANTE :

- Ajout d'un modèle supplémentaire 150 Ah (bac A) pour la gamme EFB
- Utilisation de grille plomb/calcium à technologie métal déployé (expanded metal) sur les modèles Buffalo Bull classiques. Cela élimine tout besoin d'entretien (pas d'appoint d'eau) en conditions d'utilisations normales tout au long de la durée de vie
- Changement pour des bacs/couvercles noirs respectueux de l'environnement partiellement composés de matières recyclées

Depuis des années, les batteries a

couvercle scellé ou double couvercle sont utilisées dans l'équipement d'origine des camions, nous avons donc décidé de supprimer certains modèles de la gamme SHD et, en parallèle, de repositionner la SHD PROfessional :

- **Suppression de la SHD 640 35 (bac A) =>**
Alternative : SHD PRO 645 03
- **Suppression de la SHD 680 32 (bac B) =>**
Alternative : SHD PRO 680 08
- **Suppression de la SHD 725 11 (bac C) =>**
Alternative : SHD PRO 725 03

Pour de plus amples détails sur les changements effectués, rendez-vous sur le site Internet de Banner ou contactez votre interlocuteur attitré chez Banner. Nous sommes persuadés d'être parfaitement capables de rivaliser sur le plan de la qualité avec notre gamme Buffalo Bull et de pouvoir encore accroître notre part de marché sur le segment des utilitaires au fil des prochaines années !

BUFFALO BULL EFB « OR »

- La batterie qui alimente les équipements des utilitaires doit répondre à des exigences sans cesse accrues, comme la fonction confort dans les camions longue distance ou le montage intégral de la batterie à l'arrière.
- Pour répondre à ces exigences particulièrement élevées, Banner a créé la nouvelle Buffalo Bull EFB, commercialisée en 2018.
- **NOUVEAU** : ajout d'un nouveau modèle EFB 650 17 (bac A).



BUFFALO BULL SHD PROFESSIONAL « ARGENT »

- Pleine puissance pour les utilitaires.
- Batteries Super Heavy Duty pour poids lourds modernes à consommation énergétique élevée, notamment en longue distance ou bus.
- Batterie de recharge pour le Daimler ACTROS et autres batteries d'origine de constructeurs européens.
- **NOUVEAU** : suppression des 3 modèles SHD 640 35/680 32/725 11 au profit des modèles modernes SHD PROfessional.

BUFFALO BULL « NOIRE »

- Technique fiable et qualité éprouvée.
- Large gamme pour différentes utilisations en utilitaires et engins agricoles.
- Deux modèles haute puissance : 650 11 (1150 A) et 680 11 (1400 A) pour véhicules spéciaux avec des équipements (agréats hydrauliques par ex.) devant être actionnés dès le démarrage. Convient aux balayeuses, véhicules de nettoyage haute pression, engins de chantier ou dameuses.
- **NOUVEAU** : utilisation de grille plomb/calcium à technologie en métal déployé (expanded metal) sur les modèles Buffalo Bull classiques. Changement en bacs/couvercles noirs respectueux de l'environnement partiellement composés de matières recyclées.



NUMÉRISATION

ÉCHANGE DE DONNÉES CHEZ LES ÉQUIPEMENTIERS D'ORIGINE



Harald Fiebiger
Business Area Manager OEM/OES

La crise sanitaire du COVID-19 a une fois de plus montré l'importance des flux d'information internes et externes.

Nous avons ainsi pu réagir de manière optimale aux arrêts de production de nos clients en première monte et à la reprise des activités. Après une courte période d'arrêt, compensée par le télétravail et le chômage partiel, presque tous nos clients en première monte réclamaient dès juin des produits de haute qualité Banner. Ces événements ont renforcé le « sourcing local », c'est-à-dire la coopération avec des partenaires fiables aux chaînes d'approvisionnement les plus courtes possibles et des risques gérables. Banner marque des points à ce niveau et avec d'excellents processus d'échange de données.

ÉCHANGE DE DONNÉES CHEZ Banner :

1. Les appels d'offres des constructeurs automobiles s'effectuent sur toutes sortes de portails B2B qui contiennent les consignes du client et l'offre du fournisseur.
2. Après l'obtention du contrat, Banner reçoit par le biais de ces portails les accords d'approvisionnement et les commandes-cadres qui définissent les conditions générales et les prix, ainsi que des informations concernant la logistique, les exigences qualité, les capacités, etc.
3. Les appels de livraison des différentes usines clientes arrivent via connexion EDI directement dans notre système ERP (Oxaion) et contiennent à la fois les quantités désirées jusqu'à un an à l'avance et les appels détaillés au quotidien. Cela détermine ensuite la planification de la production, de la fabrication des plaques à l'assemblage des batteries et la formation de containers.
4. Chaque batterie est attribuée à un véhicule particulier chez le client au moyen d'un code 2D dont le contenu est spécifié par le client.
5. Un avis de livraison contenant toutes les informations qui concernent cette dernière (ASN-Advance shipping notice) est envoyé aux portails B2B via EDI ou une application spéciale pour permettre au client de maîtriser les processus de livraison. Le client consigne également le code 2D des batteries à l'arrivée des marchandises pour une traçabilité optimale.
6. Enfin, le client envoie via les portails ce qu'on appelle les « autofactures », ainsi que les avis de paiement, les réclamations et les rapports d'inspection.

DONNÉES DVSE

GESTION NUMÉRIQUE DES DONNÉES À L'ÉCHELON PRODUIT !

Les données sont le ciment d'une commercialisation réussie.

Être une entreprise présente sur Internet qui fournit des données numériques n'a aujourd'hui plus rien d'exceptionnel, c'est une nécessité marketing. Nos produits attirent avant tout les clients qui distribuent des produits d'origine. Vos clients et les nouveaux prospects s'informent de plus en plus sur les produits en ligne et font des comparaisons de produits.

TOUT POUR UNE ENTREPRISE DE BATTERIES PROSPÈRE

Les données DVSE de Banner contiennent tout ce que vous et vos employés devez savoir pour faire prospérer vos affaires. C'est justement pour cela que Banner propose des données autour des batteries mises à jour en continu par le biais de DVSE Topmotive (leader européen en systèmes de catalogue, d'information, de gestion des marchandises/des concessions pour le marché indépendant de la recharge). Outre la simple recherche d'articles, DVSE propose des équivalences de pièces des comparaisons de modèles, des valeurs de travail, des informations d'inspection et bien plus encore. Le moteur de recherche offre un service supplémentaire à nos partenaires. N'hésitez pas à utiliser cette plateforme afin de recueillir des renseignements en ligne et d'optimiser vos processus ! Son utilisation et la navigation sont logiques et intuitives, sa structure est claire et lisible.

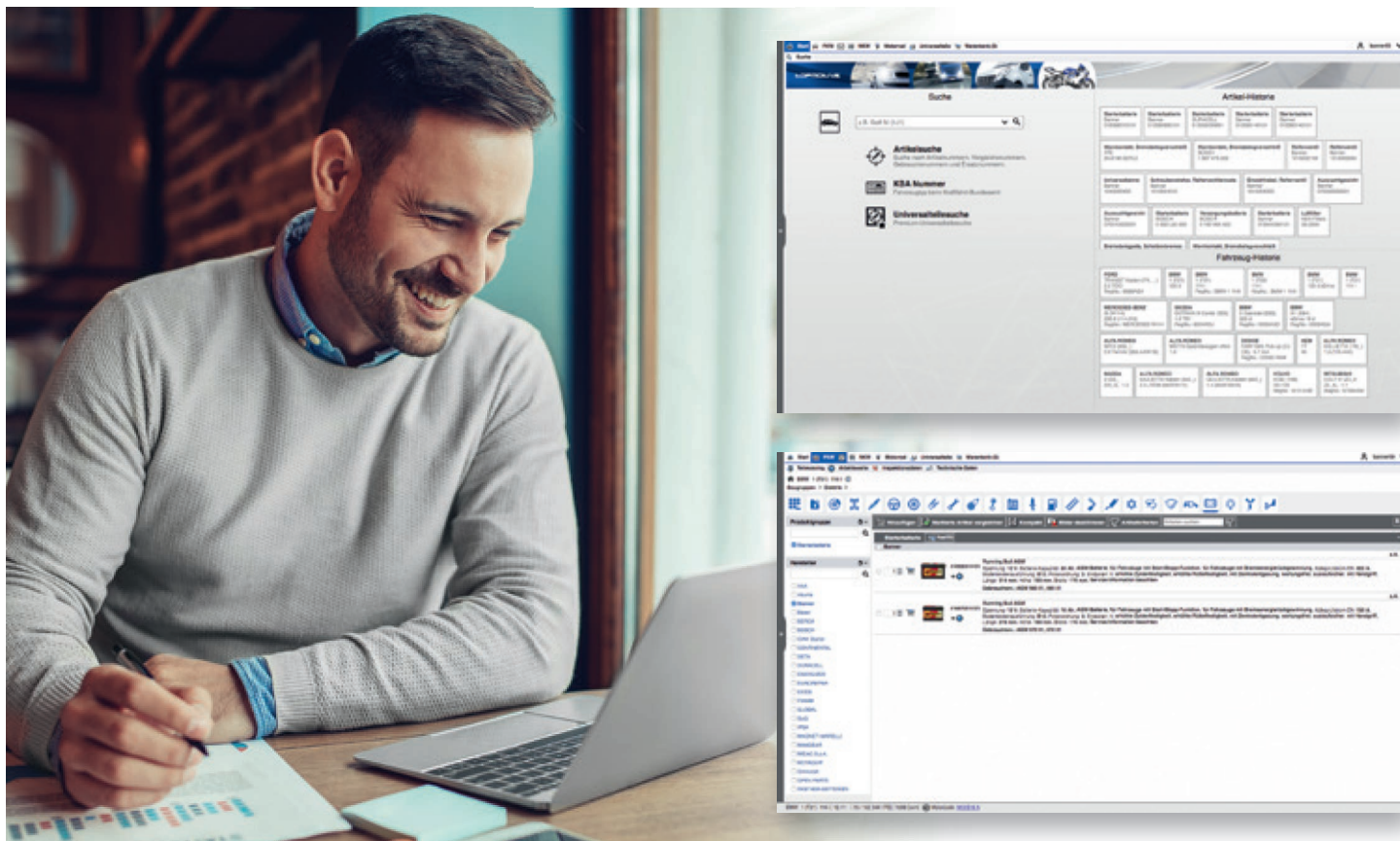
DUO DE CHOC EN PRÉPARATION

Nous travaillons en ce moment d'arrache-pied à une autre amélioration : dans les trois à cinq ans, le catalogue de pièces TecCat de DVSE Topmotive, contenant données Banner et fonctions révolutionnaires, devrait être relié à une solution intelligente d'e-commerce B2B. La boutique en ligne Banner est par ailleurs à l'essai en Autriche. Nous créerons ensuite un processus interactif reprenant les connaissances acquises et prévoirons son déploiement progressif dans toute l'Europe. Nous vous tiendrons au courant des dernières avancées dans notre magazine client Büffelpost.

LES DONNÉES, CLÉ DU SUCCÈS : DONNÉES NUMÉRIQUES DVSE Banner DANS L'E-CATALOGUE TecCat

TecCat

Le catalogue électronique TecCat de Banner est un système d'information sur les pièces détachées pour l'industrie automobile. Il contient des informations utiles et des solutions efficaces pour une identification correcte des batteries, un marketing efficace et une collaboration agréable.



SES ATOUTS :

- plus de 360 données produits
- plus de 840 photos de produits
- plus de 23 liens vidéos
- recherche de produits avec plus de 8000 références de comparaison, de pièce d'origine ou de pièces alternative, de A comme Audi à Z comme Zastava.
- une recherche simplifiée de véhicules par constructeur/modèle/année de construction pour 39 000 voitures, plus de 16 000 utilitaires (bus, poids lourds) et, depuis peu, plus de 15 000 motos.

FONCTIONS BASIQUES EN BREF :

Outre la recherche de produits classiques avec l'ensemble des batteries Banner et des accessoires, nous offrons :

- Une recherche simple de pièces universelles pour des accessoires comme des chargeurs
- Des valeurs de travail, par ex. pour le changement de batterie de n'importe quel VL/utilitaire (bus et PL), le temps de travail est donné à titre indicatif
- Des données d'inspection
- Un historique de l'article/du véhicule
- Des correspondances de batteries actuelles
- Une comparaison des modèles de batteries (comparer les articles sélectionnés) en cliquant sur deux modèles différents
- Pour l'Allemagne : possibilité de

rechercher un véhicule avec le numéro KBA (modèle du véhicule auprès de l'agence fédérale de l'automobile), en saisissant le HSN (code constructeur) et le TSN (code modèle) inscrits sur le certificat d'immatriculation/ d'enregistrement du véhicule.

- En option dans plusieurs pays d'Europe en préparation ou si nécessaire : possibilité d'identification simple et rapide des batteries via la recherche de plaque d'immatriculation.
- Synchronisation permanente des données fabricants pour une meilleure identification des véhicules et des pièces.

Avec ce catalogue électronique Banner TecCat, nous proposons un service supplémentaire à nos partenaires de distribution, et ce, gratuitement !

Tous les clients et distributeurs peuvent intégrer le contenu de ce catalogue en ligne à leur propre catalogue, gratuitement, en signant simplement un contrat avec Banner !

MODALITÉS D'UTILISATION DES DONNÉES

(données DVSE Topmotive au format TecDoc 2.4 A) :

+ Vous possédez un catalogue numérique de pièces de l'entreprise DVSE Topmotive :

Les données Banner s'affichent automatiquement.

+ Vous possédez votre propre catalogue numérique de pièces pouvant utiliser les données TecDoc/TecAlliance :

Vous serez invité à signer un accord d'utilisation des données avec Banner. Nous vous donnerons alors accès au téléchargement gratuit des données via un serveur FTP ; vous pourrez ensuite intégrer ces données à votre catalogue à vos frais.

+ Vous possédez déjà un catalogue numérique de pièces de l'entreprise TecDoc/TecAlliance :

Vous serez prié de signer un accord d'utilisation des données avec Banner. Nous vous donnerons alors accès au téléchargement gratuit des données via un serveur FTP. Vous transmettez ensuite ces dernières à TecDoc, avec l'accord d'utilisation, et demanderez l'intégration des informations à votre catalogue. TecDoc vous facturera le coût de cette opération. Utilisez cette plateforme et toutes ses possibilités numériques !

ACHATS / LOGISTIQUE / DISTRIBUTION

AVANTAGES CONCURRENTIELS GRÂCE À LA NUMÉRISATION

Dans le contexte de la numérisation, Banner s'efforce d'examiner le processus commun sans créer de solutions isolées.



Thomas Schmidt
Directeur achats & logistique

La numérisation n'est pas une fin en soi ; il s'agit plutôt d'améliorer notre compétitivité, notre efficacité et l'orientation client. L'optimisation globale ne sera atteinte qu'une fois tous les processus imbriqués.

LA NUMÉRISATION DANS LES ACHATS

Le numérique regorge de possibilités pour le secteur des achats. Une partie des commandes auprès de nos fournisseurs s'effectuent déjà presque entièrement automatiquement, de la demande jusqu'à la livraison. La vérification des factures n'y est pas encore intégrée, mais le sera à partir de cet été. Le service des achats ne s'occupe plus que des cas présentant des divergences (prix, qualité, quantité, date de livraison). Tout le reste se déroule de façon automatisée. Cela nécessite une collaboration étroite et franche avec les fournisseurs.

De plus, la surveillance des chaînes logistiques en période d'incertitude (litiges commerciaux, COVID-19) dans le cadre de la gestion des risques est un aspect essentiel faisant partie des avantages concurrentiels. Le suivi des fournisseurs et des itinéraires de transport est effectué automatiquement et quasiment en temps réel afin de pouvoir réagir assez tôt à d'éventuelles perturbations de la supply chain.

GESTION DES RISQUES PROACTIVE

Notre gestion proactive des risques a permis de maintenir l'approvisionnement en matériaux de production et en équipements de protection, comme les masques contre les poussières fines, obligatoires pour la manipulation du plomb – et ce, même en pleine crise du COVID-19. La communication étroite avec nos fournisseurs stratégiques (implantés en Italie, en France ou en Angleterre – des pays très affectés par le coronavirus) a grandement participé à notre réussite.



Nous avons ainsi pu réagir rapidement et en temps utile dès les signes annonciateurs d'éventuelles interruptions de livraison. Bien souvent, le problème n'était pas tant la production chez les fournisseurs, mais plutôt le transport des marchandises jusqu'à Banner. Avec l'allongement des délais de transport, il est devenu difficile de recevoir des camions. En période de crise, il est avantageux d'avoir des partenaires de longue date sur qui compter.

UNE BONNE GESTION DES FOURNISSEURS EST FACTEUR DE SUCCÈS

Cette situation montre aussi qu'il ne faut pas négliger les relations avec les fournisseurs lorsque tout va bien si vous voulez compter sur eux au moment où vous en aurez besoin. Il faut bien connaître ses catégories de matériaux, ses fournisseurs et ses besoins, se préparer aux crises et élaborer au préalable des alternatives auxquelles on pourra avoir

recours. Nous estimons que la situation restera tendue pendant les mois à venir. Certes, nous profitons actuellement d'un relatif retour à la normale, mais nous continuons de veiller et de communiquer étroitement avec nos fournisseurs et partenaires logistiques.

ÉLABORATION D'UN NOUVEAU SYSTÈME INFORMATIQUE

Nous allons nous concentrer encore davantage sur la logistique externe afin de mieux contrôler les flux de marchandises. Nous nous y sommes déjà attelés pour les importations d'Asie et mettons au point un système informatique pour voir où se trouvent les marchandises. Nous espérons pouvoir ainsi obtenir des informations plus précises sur les délais et dates de livraison. Les possibilités de la numérisation vont continuer de s'étoffer et nous mettons tout en œuvre pour l'exploiter au mieux et au profit de nos collaborateurs, fournisseurs et clients.

NOUVEAUX PROJETS AGS

INSTALLATION DE BATTERIES BANNER CHEZ TIWAG/TINETZ

TIWAG, le principal fournisseur d'énergie du Tyrol, utilise des installations de batteries Banner dans 9 grandes centrales et 30 petites pour une alimentation électrique sûre.

En outre, 500 stations de TINETZ-Tiroler Netze GmbH dans le Tyrol oriental et le Tyrol du Nord sont équipées de batteries Banner. TIWAG/TINETZ exploite par ailleurs une liaison par faisceau hertzien avec 53 stations. La plus haute station équipée de batteries Banner se situe à 2208 mètres au-dessus du niveau de la mer sur le Krahberg/Venet à Zams.



APERÇU DES CENTRALES TIWAG :

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

DISTRIBUTION

RESTRUCTURATION DE Banner EN TURQUIE

Banner améliore son système de distribution en Turquie.

En septembre 2018, la filiale Banner Turquie a cessé ses activités au bout de sept années environ. Cela s'explique par le terrible déclin de la lire turque, l'inflation fulgurante et le contexte économique difficile du pays.

Utilitaires : camions Daimler, MAN entre autres

- Env. 5 millions de pièces/an pour le marché des batteries de rechange
- Faible durée de vie des batteries d'env. 4 ans (étés chauds, hivers froids)

Banner a dans le même temps élaboré une organisation de distribution alternative pour rester implanté dans ce pays important du point de vue stratégique. En voici les principales données :

- Env. 21 millions de véhicules (voitures & utilitaires) en circulation
- Env. 1,5 million de véhicules sont construits chaque année en Turquie : Voitures légers : Ford, Toyota, Renault, Fiat entre autres

La Turquie est un marché hautement compétitif pour les batteries de démarrage. Banner a toutefois réussi à s'y réimplanter en très peu de temps. C'est essentiellement dû à la poursuite de la coopération avec M. Kerem Percin, responsable Turquie pour Banner. Notre collègue a maintenant rejoint l'équipe exportations de Banner et s'est lancé à la recherche d'importateurs basés en Turquie pour les batteries Banner.



MISE AU POINT D'UNE NOUVELLE STRUCTURE DE DISTRIBUTION

Au cours des douze premiers mois, des accords d'approvisionnement ont été conclus avec des grossistes dans six des dix régions prioritaires, et le développement du marché avec Banner Batterien a commencé. **Nous souhaitons beaucoup de réussite à notre responsable pays, Kerem Percin, dans la finalisation de cette structure de distribution et l'augmentation des parts de marché Banner en Turquie !**

CONSEIL Banner

CONSEIL HIVERNAL : BATTERIES EN SUPER FORME !

Le gel ? Même pas peur.

À l'approche de l'hiver, nous vous conseillons de suivre de près vos ventes de batteries. Les pannes de batteries causeront à coup sûr des problèmes de démarrage par températures glaciales. C'est l'occasion de générer des ventes supplémentaires. Nous vous expliquons comment procéder correctement !

1. PROPOSER UN CONTRÔLE DE BATTERIE

Pleine puissance de démarrage à froid ou changement de la batterie ? Dans un cas comme dans l'autre, les conseils Banner peuvent vous aider.

L'hiver approche et une batterie de voiture puissante est la condition sine



Test de batterie auto : suivez le guide avec le testeur de batterie Banner BBT HD1+, HD 305 ou HD 605 !

qua none pour garantir votre mobilité. Les batteries sont alors examinées sous toutes leurs coutures. L'état de toutes les batteries de démarrage peut être vérifié sur place à l'aide d'un testeur de batterie professionnel. Dans l'idéal, établir un compte-rendu de performance de la batterie indiquant noir sur blanc si la batterie est prête à affronter l'hiver ou s'il vaut mieux en changer.

2. INCITER À L'ACHAT DE BATTERIE

La large gamme de batteries Banner pour tous les modèles et marques de voitures représente un avantage considérable pour vous en tant que revendeur. Si la performance de la batterie est faible, vous pouvez puiser dans notre catalogue à tout moment et proposer un changement de batterie au client. Sans surprise, les batteries premium Banner se sont imposées dans le monde entier. Elles réunissent en effet puissance au démarrage accrue, performance de démarrage à froid encore améliorée, capacité d'absorption de courant optimisée (et donc meilleure aptitude à la charge) et longue durée de vie. Une qualité digne des batteries d'origine !

3. NOS CONSEILS POUR LE STOCKAGE DE BATTERIES :

- Conserver les batteries au frais et au sec (entre 0 °C et +25 °C).
- Tester régulièrement la tension de repos des batteries en stock : recharger dès qu'elle atteint 12,5 V.
- Ne pas revendre de batteries à la tension de repos < 12,6 V !

La fiche « Stockage et manipulation des batteries de démarrage » récapitule toutes les informations pertinentes. N'hésitez pas à la télécharger et à informer vos magasiniers. À consulter absolument !



Recharge de batterie auto : suivez le guide avec l'Accu-charger Banner !

CONSEILS EN LIGNE

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR :

CHARGEURS VOITURES
ACCUCHARGER
Banner



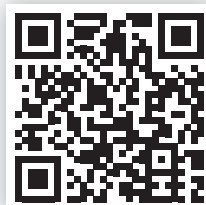
VIDÉO INFO
CHARGEURS
VOITURES
ACCUCHARGER



TUTORIEL VIDÉO
RECHARGER UNE
BATTERIE AUTO



TUTORIEL VIDÉO
HIVERNAGE
BATTERIE AUTO



TUTORIEL VIDÉO
TESTER
CORRECTEMENT
UNE BATTERIE AUTO





FÉLICITATIONS

NOTRE PLUS VIEUX CLIENT ALLEMAND

Le plus vieux client Banner, Robert Kortenbrede, a fêté ses 95 ans le 04/02/2020. Il reste actif au quotidien dans l'entreprise.

Il avait 12 ans à la fondation de Banner Batterien. En 1963, Robert Kortenbrede a investi 5 marks dans une licence commerciale sans penser une seconde que son magasin, connu aujourd'hui sous le nom de Kortenbrede Groß & Einzelhandel, deviendrait aussi important. 55 collaborateurs vendent aujourd'hui la qualité Kortenbrede si appréciée au prix juste. Avec plus de 40 000 références, un personnel spécialisé qualifié et un service de conseil exceptionnel,

l'entreprise Kortenbrede s'est forgée une excellente réputation. M. Kortenbrede a pour devise : « Le conseil individuel n'est pas un simple slogan. C'est cet esprit qui nous démarque de la norme et que chacun de nos collaborateurs a fait sien. »

Banner Batterien souhaite un très joyeux anniversaire à Robert Kortenbrede et se réjouit de la poursuite de ce partenariat !

BIG DATA

DES PRONOSTICS PLUS PRÉCIS POUR UNE MEILLEURE ORGANISATION

L'utilisation d'un volume de données énorme (« Big Data ») fait partie depuis quelque temps déjà des projets de Banner en matière de gestion de la chaîne logistique.

Banner inclut des données relatives aux machines lors de la planification de la production, qui détermine les quantités de production et les allocations de machines. Mais la qualité de la planification dépend de celle des données entrantes, c'est-à-dire les prévisions de ventes. Banner s'efforce donc depuis plusieurs années d'établir des prévisions de ventes précises. Pour ce faire, Banner utilise directement les informations du client, c'est-à-dire la commande. Banner utilise des schémas statistiques de tendance-saisonnalité pour déterminer un « modèle » à partir du volume de données – basé sur des

millions d'articles commandés au cours des dernières années. Cela permet de prévoir parfaitement les besoins et les stocks nécessaires.

RÉACTION RAPIDE À L'ÉVOLUTION DE LA DEMANDE

La souplesse de nos capacités de production et d'organisation s'est avérée payante pendant la crise du coronavirus. Au mois de mai, certaines succursales ont même vendu plus de batteries que l'an dernier (par ex. +40 % en France). Cela s'explique par la ponctualité des livraisons et la meilleure disponibilité de Banner par rapport aux autres fabricants de batteries.



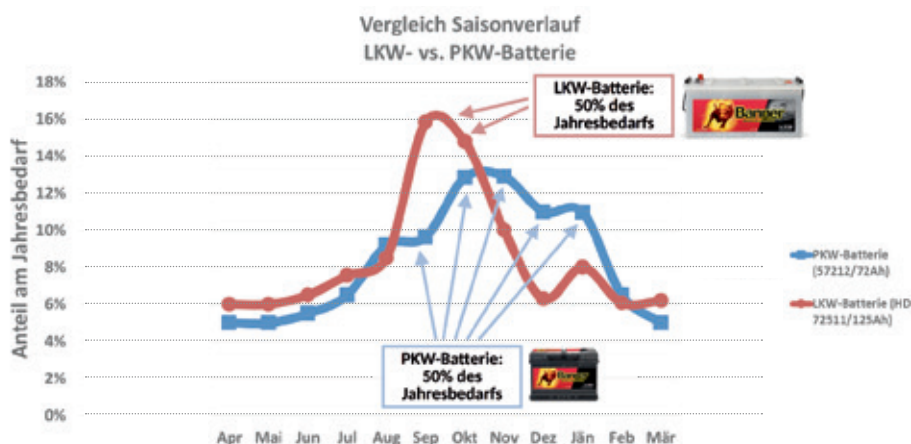
Reinhard Bauer
Gestion des
approvisionnements

SALUTATIONS HIVERNALES



À PLEIN RÉGIME

Nous arrivons à la fin de cette édition et nous souhaitons à tous les clients, partenaires et amis de Banner un bon démarrage pour cet hiver !



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



Banner

THE POWER COMPANY

MENTIONS LÉGALES :

Propriétaire des médias, éditeur : Banner GmbH, 4021 Linz, boîte postale 777, Salzburger Straße 298

Responsable du contenu : Banner GmbH, Andreas Bawart. Tous droits réservés.

Reproduction uniquement sur accord écrit. Lieu d'impression : Linz

bannerbatterien.com

