



BÜFFELPOST

Banner *THE POWER COMPANY*

Banner FENNTARTHATÓSÁG:

BIVALYERŐ ELŐRELÁTÁSSAL



**FENNTARTHATÓ EREDETI
ALKATRÉSZEK**

Magas szintű elvárások már
a kezdetektől

**EGYÜTTMŰKÖDÉS AZ
ENERGETIKAI ÁTÁLLÁSBAN**

Beruházások egy zöldebb
jövőbe

MEGATRENDEK

AZ ALKATRÉSZ-

KERESKEDELEMBEN

2030: MERRE TARTUNK?

SZERKESZTŐI ÜDVÖZLET

SZERKESZTŐI ÜDVÖZLET

Tisztelt Partnereink!

Egy erős partner ereje sokrétű : egy sokéves tapasztalattal bíró és motivált csapat dinamikájából, egy tudatosan felépített és megbízhatóságon alapuló ellátási láncból, illetve egy olyan vállalat erejéből, amely innovációs mozgatórugóként kíván részt venni a mobilitás jövőjében.

A Banner mindezeket egyesíti – ezt nemcsak az mutatja, hogy a vállalat világszerte elismert autóakkumulátorgyártóvá nőtte ki magát, hanem az aktuális mutatószámok is: így örömmel, alázattal és büszkeséggel számolhatunk be 307 millió eurós rekordforgalmunkról. Bivalyerős csapatunk ezzel az előző évhez képest több mint hét százalékos forgalomnövekedést ért el. Ezt rendkívül komoly teljesítményként könyvelhetjük el a jelenlegi, még mindig kihívásokkal teli piaci környezetben – növekvő költségekkel, akadozó ellátási láncokkal és rendkívül kompetitív akkumulátorpiaccal.

Ez határozottan mutatja, hogy az „Agenda 2030” keretében meghatározott új stratégiai irány máris gyümölcsözőnek bizonyul. Az elmúlt három évben a Banner több mint 25 millió eurót ruházott be a vállalat leandingi székhelyének fejlesztésébe. Így lehetővé vált a megrendelésen alapuló gyártás optimalizálása, a tervezési és logisztikai kapacitás jövőállóvá tétele, a gyártási kapacitások növelése, és mindenekelőtt a folyamatok digitalizálása és folyamatos javítása. Csak így biztosítható továbbra is megbízhatóan a Banner minőségi termékei iránti komoly kereslet – legutóbb 4,1 millió darab értékesítéséről számolhattunk be.

A Duracell Automotive „made by Banner” sikerprogram licenchozzsabbítása várhatóan további piacbővítésre biztosít lehetőséget Európában, itt ugyanis mindenképpen van még értékesítési potenciál egy olyan erős, minőségi márkának, mint amilyen a Banner. Ugyanígy folytatni kell a terjeszkedést Kínában is, amely a világ egyik legnagyobb értékesítési piaca. Ennek alapjait már leraktuk a LEOCH akkumulátorgyártóval kötött licenccsapatnerséggel.

A fenntarthatósági kezdeményezések is jó ütemben haladnak előre. A vállalaton belüli számos különálló intézkedés után létrehoztunk egy új pozíciót a fenntarthatósági ügyek kezelésére. Örömmel szolgál, hogy Sabine Rath fenntarthatósági menedzser személyében egy tapasztalt szakembert üdvözölhetünk csapatunkban, aki ezt a fontos vállalatot szívvel-lélekkel képviseli, és bivalyerős csapatunkkal együtt meg is valósítja.

Világosan és egyértelműen látjuk, hogy csak közösen formálhatjuk a jövőt. A Banner nem egy magányos bivaly, hanem egy hatalmas csorda, melynek tagjai világszerte megtalálhatók. Ezért nemcsak elkötelezett dolgozóinkat illeti köszönet, hanem Önöket is, a Banner kedves ügyfeleit, partnereit és vásárlóit, mivel Önök hűségükkel mindannyian lendületet adtak a sikertörténetünknek.



Andreas Bawart
pénzügyi vezető



Thomas Bawart
műszaki vezető



ÉRTÉKESÍTÉS

STRATÉGIAI PARTNERI KAPCSOLATOK A FÜGGETLENSÉG BIZTOSÍTÁSÁRA

A Banner Európa öt legnagyobb akkumulátorgyártója közé tartozik, és az egyetlen, amely magántulajdonban van. A stratégiai partnerség célja, hogy hosszú távon biztosítsák ezt a függetlenséget.



Franz Märzinger
kereskedelmi és marketingvezető



Míg a Banner Batterien vállalat magántulajdonban van, a többi nagy gyártó magántőkealapok vagy nemzetközi konszernek tulajdonát képezi. Hogy továbbra is sikeresen járassuk a magunk útját, kidolgoztuk az Agenda 2030-at, amiről a Büffelpost legutóbbi számaiban már beszámoltunk.

ERŐS PARTNER

Az Agenda 2030 egyik alappillére a stratégiai partneri kapcsolatok kiépítése Amerikában és Ázsiában. Míg Észak-Amerikában

az egyesült államokbeli East Penn-nel (a második legnagyobb észak-amerikai gyártó) és Dél-Amerikában a Mourával (Brazília legnagyobb gyártója) már évek óta ápolunk stratégiai partneri viszonyt, a kínai Leoch vállalattal (Kína öt legnagyobb gyártójának egyike) most kezdődött az együttműködésünk. A Banner, az East Penn és a Moura vállalatokhoz hasonlóan a Leoch is magántulajdonban van.

KÍNÁBAN IS MEGVETJÜK A LÁBUNKAT

Első konkrét projektként egy olyan licenccmegállapodást kötöttünk a Leoch-hal, amely lehetővé teszi a Leoch számára, hogy a Kínában gyártott akkumulátorokat a Banner márkanév alatt értékesítse a kínai piacon. Ezzel jelentősen növelhetjük márkánk ismertségét Kínában. Emellett a az együttműködés olyan további lehetséges közös értékesítési projektekhez nyitja meg az utat, amelyekből európai ügyfeleink is profitálnak majd.

ENERGY BULL DUAL POWER**VADONATÚJ ÉS MÉG ERŐSEBB!**

Az Energy Bull évek óta ismert szabadidős és hobbijárművek megbízható akkumulátoraként. Most itt az ideje, hogy újrapozicionáljuk a választékot, hogy megfeleljünk a Banner ügyfelek növekvő elvárásainak és igényeinek.



Günther Lemmerer
Indítóakkumulátor
termékmenedzser

2023 nyarától kezdve végre a piacon is bemutatathatjuk Önöknek az „Energy Bull Dual Power” erejét. A „Dual Power” technológia az indító- és áramellátó akkumulátorként való használatot egyaránt lehetővé teszi. Az újraindítási kampány során a választékot hat keresett típusra szűkítettük 60 Ah és 230 Ah között. A címke is új dizájnt kapott, a fedél színe pedig az újrahajósított anyag felhasználása miatt feketéről kékre változott.

SOKOLDALÚ FELHASZNÁLÁSI LEHETŐSÉGEK

Az Energy Bull felhasználási területei széles spektrumot fognak át. Az akkumulátor hordozható energiát biztosít vitorlásokhoz és motorcsónakokhoz, jachtokhoz, lakókocsikhoz, valamint kempingezéshez. Emellett használható kerekesszékek meghajtására, illetve jelzőberendezések és napelemes panelek energiatároló berendezéseként is. A ciklusállóság, az egyszerű tölthetőség és a rázkódásállóság csak néhány a Banner szabadidős kínálatának számos előnye közül. A 4K-fedelek és a biztonsági csavarozások használatának köszönhetően az Energy Bull Dual Power akkumulátorok szívárgásmentesek és üzembiztosak.

TELJES GŐZZEL ELŐRE

A személygépkocsikba való típusok egyáltalán nem igényelnek karbantartást, a tehergépkocsikba való típusok pedig egyszerűen karbantarthatók. Az elektrolitszint ellenőrzését megkönnyíti az átlátszó ház. A „Dual Power” kialakításnak köszönhetően – többek között szén adalékokkal az elektródákban – az új Energy Bull akkumulátorok stabil hidegindítási teljesítményükkel a legtöbb indítási alkalmazáshoz megfelelnek.

**Energy Bull Dual Power – a bivalyerős előnyök:**

- Személygépkocsi-típusok —> nem igényelnek karbantartást, tehergépkocsi-típusok —> egyszerűen karbantarthatók
- Az átlátszó ház lehetővé teszi az elektrolitszint ellenőrzését
- A 4K-fedél (személygépkocsi-típusoknál) és a biztonsági csavarozások (tehergépkocsi-típusoknál) gondoskodnak a szívárgásmentes és üzembiztos működésről
- Egyszerű tölthetőség a lemezek anyagában alkalmazott szén adalékoknak köszönhetően
- Rázkódásálló a ház aljzatához ragasztott lemezeknek köszönhetően
- Az indítóakkumulátoroknál háromszor nagyobb ciklusállóság
- Optimalizált kapacitás – ciklikus terhelések esetén ideális
- Stabil hidegindítási értékek – megfelel a legtöbb indítási alkalmazáshoz
- Termékfejlesztés változatlan árkategóriában

GYÁRI BESZÁLLÍTÁS

FENNTARTHATÓSÁG A Bannernél: EMBER, TÁRSADALOM, GAZDASÁG ÉS KÖRNYEZETVÉDELLEM

A fenntarthatóság az eredeti gyári alkatrészeknél is egyre nagyobb jelentőségre tesz szert.



Harald Fiebiger
OEM menedzser



Az AGM- és EFB-akkumulátorok start/stop funkciója nemcsak ügyfeleinknek – többek között a BMW-nek és a Volkswagennek – segít az üzemanyag megtakarításában, és ezzel a környezet védelmében, hanem bes-

zállítóinknál is egyre nagyobb hangsúlyt helyezünk a fenntarthatóságra. A „fenntarthatóság” fogalmának meghatározása szerint a jelenlegi szükségleteket úgy kell kielégíteni, hogy ezzel ne korlátozzuk a jövő generációinak lehetőségeit. Ennek

az alapvetésnek a Banner a jövőben is eleget fog tenni.

Banner BESZÁLLÍTÓI KÓDEX

Minden autógyártó elvárja a Bannertől a fenntartható gazdálkodást, és azt, hogy ezt a gondolkodásmódot a beszállítóknak is továbbadja. Éppen ezért hoztunk létre egy beszállítói kódexet, amely alapján elvárjuk az ellátási láncban működő beszállítóinktól irányelveink betartását.

MAGAS SZINTŰ ELVÁRÁSOK

A legfontosabb pontok rövid összefoglalása: többek között növelni kell a megújuló energiaforrások használatát, illetve átfogó stratégiák révén csökkenteni kell az energiafelhasználást. További elvárás a természetes ökoszisztémák védelme a fakitermeléstől, illetve az erdő- és földterületek művelési ágának megváltoztatásától. Beszállítóinknak legjobb tudásuk szerint arra kell törekedniük, hogy tevékenységüket az erdőirtás teljes elkerülésével bonyolítsák („Net Zero Deforestation”). Tegyenek komoly erőfeszítéseket a fenntartható termelés elérésére, ha mező- vagy erdőgazdálkodási eredetű nyersanyagok bevonására kerül sor. Emellett aktívan csökkentsék tevékenységük biodiverzitásra gyakorolt hatásait. Továbbá azt is elvárjuk beszállítóinktól, hogy csökkentsék a hulladék mennyiségét, illetve növeljék az újból felhasználás és az újrahasznosítás arányát.

A FENNTARTHATÓSÁG NÉGY PILLÉRE

Csak így sikerülhet együtt teljesíteni a négy fenntarthatósági célt (másként „a fenntarthatóság négy pillérét”) – vagyis az ember, a társadalom, a gazdaság és a környezet szempontjait – és vállalatként fenntarthatóan fejlődni is.

Banner FENNTARTHATÓSÁG**FONTOS SZÁMUNKRA A ZÖLDEBB JÖVŐ!**

A fenntarthatóság a Bannernél stratégiai cél, a fenntarthatóság-menedzsment pedig az Agenda 2030 kezdeményezései között is szerepel.



Sabine Rath
fenntarthatósági menedzser



A fenntarthatóság-menedzsment kiépítéséhez külön funkciót hoztunk létre a vállalatban belül. Sabine Rath teljes elkötelezettséggel látja el a fenntarthatósági menedzser feladatkörét. Eddig a következő lépések végrehajtására került sor:

1. ESG (ENVIRONMENTAL – KÖRNYEZETI, SOCIAL – TÁRSADALMI ÉS GOVERNANCE – IRÁNYÍTÁSI) STATUS-QUO ELEMZÉS ÉS ÜTEMTERV:

- A status quo vizsgálata (mely fenntarthatósági témákhoz vannak már adatok, igények az ügyfelek részéről)
- A szabályozási keretfeltételek megismerésének erősítése – CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive, vagyis fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati beszámolóiról szóló irányelv) és EU-s ta-

xonómia

- Milyen lépéseket kell megtenni most a jövőbeni elvárások teljesítéséhez.

2. LÉNYEGESSÉGI ELEMZÉS:

Lényegességi elemzés végrehajtása a témák rangsorolásához a fenntarthatósági jelentés készítése során a „Double Materiality” elv szerint.

Először a vonatkozó szabványok és keretrendszerek alkalmazásával meghatároztuk, hogy mely fenntarthatósági szempontok tekinthetők esetünkben lényegesnek. A témák kiválasztásánál az értékteremtési lánc is reflektorfénybe került.

Az érdekelt felek körében végzett felmérés útján az egyes érdekcsoportok szempontjait is figyelembe vettük, a levont következtetéseket pedig kockázat- és hatáselemzésekkel támasztottuk alá.

A rangsorolást követően egy lényegességi küszöböt is megállapítottunk a jelentéshez. Minden olyan témához, amelyik átlépi ezt a küszöböt, fenntarthatósági mutatószámokat határozzunk meg, és a jelentésben részletesen kitérünk rájuk.

A következő szakaszban a Scope 3 kibocsátásokkal és a vállalati szénlábnyom témájával fogunk foglalkozni, amelyekből konkrét fenntarthatósági célokat kívánunk levezetni.

FENNTARTHATÓSÁG-MENEDZSMENT a Bannernél

Fenntarthatóság-menedzsmenttel kapcsolatos kérdéseikkel forduljanak fenntarthatósági menedzserünkhöz, Sabine Rathhoz:

sabine.rath@bannerbatterien.com

BERUHÁZÁSOK

AKTÍV EGYÜTTMŰKÖDÉS AZ ENERGETIKAI ÁTÁLLÁSBAN

Az elmúlt félévben számos olyan beruházásra került sor, amelyek hozzájárulnak az energetikai átálláshoz.



Florian Steinhart
műszaki vezető

Legrégibbi akkumulátor-összeszerelő gyártósorunkat a legújabb technikára cseréltük le. Eközben a minőség és a teljesítmény mellett az ergonomiai és logisztikai szempontok is fontos szerephez jutottak. A rövid felfutási időszak után a gyártósor már megbízhatóan szállítja a kívánt darabszámokat. A lemezgyártás terén egy további gyártósorba is beruháztunk, hogy ki tudjuk elégíteni a lemezek iránti megnövekedett keresletet. A beszerelés a tervek szerint zajlott, és a kezdeti nehézségeket is hamar el tudtuk hárítani. Különösen örülünk a már meglévő be-

rendezésekhez viszonyítva jóval alacsonyabb energiafogyasztásnak. A vertikális termelés további fokozása érdekében az akkumulátorház-gyártást a központi üzembe integráljuk. A projekt a nagy fröccsöntőgépek áthelyezése mellett egy átfogó infrastruktúra és belső logisztikai koncepció kidolgozását is magában foglalja.

AZ ÖKOLÓGIAI LÁBNYOM CSÖKKENTÉSE

Aktívan dolgozunk ökológiai lábnyomunk csökkentésén. Ezért már bele is vág-

tunk a napelemes rendszer bővítésébe. A következő szakaszban még további 1 MWp növekedést tűztünk ki célul. A jelenlegi túlfeszített ellátási helyzet ellenére még ebben az évben üzembe kívánjuk helyezni az új egységet. Emellett irodaépületünket is felújítjuk. A teljes külső burkolatot lecseréljük, és a tetőt is szigeteljük, hogy minimálisra csökkentsük az energiafogyasztást. Beruházásainkra az energetikai átálláshoz való hozzájárulásként tekintünk, és ezeket a továbbiakban is aktívan kívánjuk folytatni.

ELLÁTÁSILÁNC-MENEDZSMENT

AZ ELLÁTÁSI LÁNCOK FENNTARTHATÓ STABILIZÁLÁSA

A Banner olyan korrekt és megbízható szállítópartner, amely a termékminőség mellett a szállítási szolgáltatásra is kiemelt hangsúlyt fektet. Ehhez azonban stabil ellátási láncra van szükség.



Reinhard Bauer
ellátásilánc-menedzsment vezető

A szokott kiváló minőségű Banner szállítási szolgáltatás előfeltétele, hogy az alapanyagokból és nyersanyagokból mindig biztosítva legyen az ellátottság. Az elmúlt másfél évben a korábban még stabilnak és megbízhatónak minősített beszállítók és ellátási láncok komoly kihívásokkal néztek szembe.

RUGALMASSÁGRA VAN SZÜKSÉG

Az elmúlt két évben a különféle árucikkek iránt jelentősen megnőtt kereslet, és a nyersanyag-, a termelési és a szállítási kapacitás ebből adódó beszűkülése a bes-

zállítóknál, illetve azok alvállalkozóinál lényegesen hosszabb szállítási határidőket, illetve átmeneti fennakadásokat is okozott. Ehhez kapcsolódik még a túlfeszített munkaerőpiaci helyzet, amely csaknem minden európai országra jellemző. A beszállítóknak, így a Bannernek is jelentősen hosszabb időre van szükségük, hogy megfelelő képzettségű szakembereket találjanak a megnövekedett kereslet kielégíteni képes gyártási kapacitás biztosítására.

A Banner ELŐRELÁTÓAN TERVEZ

A Banner és beszállítói az elmúlt évben

egyre gyakrabban kényszerültek egyes nyersanyagok és alkatrészek esetében speciális gyártási és szállítási folyamatokat alkalmazni, szükség esetén a saját termelési programot átmenetileg az alapanyag rendelkezésére állásához igazítani, valamint lényegesen nagyobb biztonsági tartalékokat felhalmozni. A túlfeszített ellátási helyzet ellenére munkatársaink és beszállítóink erőfeszítéseinek köszönhetően az elmúlt hónapokban fenntartható ellátási láncot sikerült fenntartani, illetve újra kiépíteni. Így képesek vagyunk biztosítani a folyamatos gyártást, hogy a jövőben is a megszokott módon tudjunk eleget tenni minden szállítási kötelezettségünknek.

B2B Banner AKKUMULÁTOR-TUDÁSBÁZIS

AZ (AUTÓ)ALKATRÉSZ-ÜZLETÁG MEGATRENDJEI 2030-IG!

Változó alkatrész-kereskedelem: Merre tartunk?



Andreas Sperl
akkumulátor-szakértő

Nemcsak az európai alkatrész-kereskedelem néz erőteljes átalakulás elé. Már csak az e-mobilitás, a digitalizálás és az alkatrész-forgalmazók részéről továbbra is rendkívüli mértékben növekvő koncentrációs folyamat megatrendjei miatt is változások várhatók. És az önzetű autókról még szó sem esett – ami nemrégiben részben még utópiának tűnt, mostanában kezd valósággá válni.

Az ágazat szakértői az autóalkatrész-kereskedelem visszafogott, de stabil, évente akár két százalékot is elérő növekedését prognosztizálják. Ennek ellenére nemcsak az alkatrész-kereskedelem, hanem az alkatrészgyártók előtt is az elmúlt évtizedek legnagyobb piaci változásai állnak. A tizenegy megatrend röviden összefoglalva:

- 1. Változik az alkatrész-kereskedelem!** A kereskedelmi vállalatok együttműködésének fúzió irányába történő elmozdulása miatt a korábbi regionális vagy országos alkatrész-nagykereskedőkből hatalmas, nemzetközileg tevékenykedő vállalatok lesznek, ennek megfelelő piaci befolyással. Egy aktuális példa röviden: az európai alkatrész-kereskedelem első számú szereplője közvetlen összevetésben ma háromszor akkora, mint a második!
- 2. A pótalkatrészek kezelésének folyamatában általános kihívást jelent a komplexitás és a sokféle változat.** Az egyes személygépkocsi-sorozatokon belül a modellek és változatok sokfélesége nehezíti meg az alkatrész pontos beazonosítását és megrendelését. Tipikus példa erre a járművek és alkatrészek azonosításának témaköre, amit igyekszünk egyszerűbbé és hatékonyabbá tenni, hiszen a hibás megrendelések és visszaküldések arányának csökkentésével a műhelyek és kereskedések költségei is csökkennek,

továbbá a javítási határidők is jobban kiszámíthatók és betarthatók, ezáltal az ügyfélelégedettség is nő. A megrendelt autóalkatrészek (köztük az akkumulátorok) nem megfelelő beazonosításából eredő visszaküldések aránya ugyanis még mindig 10–15%-ot tesz ki az európai alkatrészpiacon!

- 3. Az autók élettartama növekszik (az EU-s átlag 10,8 év).** Ez kedvező fejlemény akkumulátor-üzletágunk szempontjából! Mivel a régebbi járművek több karbantartást és javítást, valamint

pót- és kopóalkatrészt igényelnek, ez tulajdonképpen jó hír a szerelőműhelyek – legyenek akár független, akár márkaszervizek – és az autóalkatrész-kereskedelem számára.

- 4. Hozzáférés a járműadatokhoz.** A korszerű autók egyre inkább összekapcsolódnak a különböző digitális hálózatokkal – gyakorlatilag négy keréken guruló okostelefonoknak tekinthetők. 2030-ig a járműállomány 50%-át felszerelik ún. csatlakoztathatósági rendszerekkel. Azt, hogy milyen adatok



generálása, feldolgozása, tárolása és továbbítása történik az autóban, jelenleg csak a gépjárműgyártók tudják. Az adatok átláthatósága, az, hogy azokhoz nemcsak a gépjárműgyártók és azok márká-, illetve hivatalos szervei férnek hozzá, továbbá a járművezetők választási szabadsága mindössze néhány a még tisztázatlan kérdések közül.

- 5. Az elektromobilitás hamarosan meghódítja a tömeges piacot, egy e-autó pedig nem létezhet 12 V-os fedélzeti hálózati akkumulátor nélkül!** Még ha (a mai becslések szerint) 2035-re az új autók európai eladásainak 45%-át a PHEV** hibrid modellek vagy a teljes mértékben elektromos autók (*BEV) teszik is majd ki, a járműállományt alkotó járművek mintegy 85%-a továbbra is belső égésű motorral üzemel majd, amihez megfelelő teljesítményű ólomsavas indítóakkumulátor szükséges. Emellett mindegyik elektromos autóban is található 12 V-os ólomsavas fedélzeti hálózati akkumulátor is. A Banner savas

ólomakkumulátorai már napjainkban is az elektromobilitás fontos részét képezik. A növekedést tovább támogatják az olyan kormányzati programok, mint a környezetvédelmi bónuszok, az innovációs prémiumok, az értékesítési prémiumok, a belső égésű motorok nagyvárosi területeken való használatának tilalma, vagy pl. az EU tiszta levegőre vonatkozó előírásai. Különböző autóiipari tanulmányok szerint 2030-ban Európában minden harmadik újonnan fogalomba helyezett autó elektromos autó lehet. A jelenlegi globális gazdasági helyzet hatása azonban még nem látható egyértelműen. Tény, hogy az alternatív hajtású (elektromos, hibrid, hidrogéntechológiás vagy szintetikus üzemanyaggal működő stb.) járművek a mindennapi élet szerves részét képezik útjainkon.

- 6. A tehergépkocsi-gyártók saját OES termékeik** (OES – Original Equipment Supplier: eredetialkatrész-beszállító) használatát ösztönzik, hogy minél jelentősebb részesedésre telessenek szert a pótalkatrészek piacán. Ezzel összefüggésben pl. az autógyártók a korábbiaknál is professzionálisabb forgalmazást ösztönöznek az olyan eredeti alkatrészekre támaszkodva, mint az eredeti akkumulátorok. A régebbi gépjárművek egyre növekvő állománya hatalmas növekedési lehetőségeket rejt magában, ezért ezek tulajdonosait a jövőben különleges akciókkal a márka-, illetve hivatalos szervek irányába kívánják terelni.
- 7. A tehergépkocsi-gyártók saját, márkafüggetlen alkatrészkereskedelmi ill. műhelyláncokat alapítanak.** A Stellantis (korábban PSA Peugeot Société Anonyme  s FCA Fiat Chrysler Automobiles) a Mister Auto online alkatr szkeresked ssel már 19 európai országban aktív, hogy csak egyetlen példát említsünk!
- 8. Kisebb futásteljesítményű személygépkocsik: az autók kb. 14 000 kilométeres átlagos futásteljesítménye tovább csökken majd.** Ez a részben vagy teljesen lemerült, illetve szulf tosodott akkumulátorok sémának növekedését jelenti, ami értékesítési lehetőségeket jelent az  n k s m r ra!
- 9. A járműpark egyre nagyobb hányada a gépjárműflotta-üzemeltetők, aut klubok, online platformok,**

lízing- és biztos t rsas gok ellenőrzése alá tartozik. A javításokat és a karbantartásokat egyre inkább a kiválasztott autójavító műhelyekkel végeztetik el, erre azonban tekinthetünk lehetőségként is.

- 10. Az aut megoszt si piac folyamatos növekedést mutat.** Ez az innov t v mobilitási koncepc o lényegében azt teszi lehetővé, hogy egyszerre kevesebb gépjármű legyen a forgalomban. Ezeket azonban sokkal intenzívebben használják, ami jelentősen csökkeni azok élettartamát.  gy ismét megnövekszik a járművek, vagy legalábbis a p t- és kopóalkatrészek iránti kereslet – „A” mint akkumulátortól „Gy” mint gyerty kon  t „Zs” mint zsan r g. Pozitív tanulság: az új mobilitási formák semmiképpen nem jelentenek drasztikus forgalomcsökkenést vagy kevesebb pótalkatrész-vásárlást.
- 11. Az önvezető autók valósággá válnak. Középtávon ezek az innov t v technológiák egyre inkább átveszik a vezető feladatait.** Egy autó nem fárad el, érzékelőinek köszönhetően a másodperc t rt r se alatt képes reagálni, és képes más járművekkel is kommunikálni. Ez csupa olyan tényező, amely minimalizálja a kopást és a baleset miatt s r s j v t sokat. Pozitív szemléletű elgondolásom ezzel kapcsolatban minden kaross rialakatoshoz címezve: k nyven lehet, hogy a jövőben, részben a klímaváltozás hatásai miatt, gyakoribbak lesznek a jégeső okozta horpadások, mint azok, amelyek emberi behatásra keletkeznek. Tanulság: viszlát, parkolási horpadások, helló, j ges horpad sok...

Egy dolog biztosra vehető: a meghibásodott indító- és fedélzeti hálózati akkumulátorok továbbra is indítási és vezetési problémákat okoznak majd. Ez remek lehetőség  n knek, hogy további értékes eladásokat gener lj nak!

A Banner B ffel a jövőben kifejezetten az  n k s m r ra folyamatosan tov bbfejleszteti a www.bannerbatterien.com címen elérhető, ELSŐ SZÁMÚ akkumulátor-tudásbázisként és forgalmazási platformként működő partnerport lt! Profit ljon  n is a valódi értéktöbbletet jelent  friss információkból, t ppekb l és tr kk kb l!

*BEV: elektromos autó (Battery Electric Vehicle, e-autónak is nevezik)

**PHEV: hálózatról tölthető hibrid autó (Plug-in Hybrid Electric Vehicle, magyarul „konnektorról tölthető hibrid”)



A Banner CSAPAT

ÚJ SZUPERERŐ AZ ÉRTÉKESÍTÉSSEN

Globális bivalyerős csapatunk még tovább erősödik! Valódi szakértelem, tapasztalat, szolgáltatás és csapatszellem jellemez bennünket. Örömmel fogadjuk új country managerünket:



Stefan Miltenberger
country manager, Banner Németország

Életkora: 51 év

Családi állapota: nő, két fia van (11 és 14 évesek)

Hobbija: helyi politika, kortárs művészet, síelés, nordic walking, golf

Kedvenc zenéje: széles spektrum, hangulattól és helyzettől függően

Amiről soha nem mondanék le: a családom és a pozitív és megoldásorientált munkavégzés. Kiállni a számomra fontos értékek mellett, illetve konstruktív kommunikáció.

Ez tetszik a Bannernél: egy erős, nagy múltú vállalat csapatának részeként pozitívan formálhatom a jövőt.



Michel Meyer
country manager, Banner Franciaország

AÉletkora: 54 év

Családi állapota: egyedülálló, egy lánya van (22 éves)

Hobbija: minden, ami gurul, különösen az oldtimerek

Kedvenc zenéje: Beatles, ABBA, Johnny Hallyday

Amiről soha nem mondanék le: a csapatmunkára való képesség

Ez tetszik a Bannernél: csúcsmínőségű termékek és teljes választék, a Banner Franciaország szolidáris és ütős csapata, családi vállalkozás.

Sajátosság: tapasztalataim a Banner vállalatnál 24 évre nyúlnak vissza.

30 ÉVES A Banner FRANCIAORSZÁG

Alapítás éve: 1992

Alkalmazottak száma: 28 fő

Telephelyek száma: 4 db (Rixheim, Saint-Ouen-l'Aumône, Fenoillet, Sant Priest)

Értékesítési struktúra: 5 autóiipari és 3 energetikai területi képviselő, 4 irodai dolgozó

Ügyfélstruktúra: akkumulátoriipari szakértők/nagykereskedők/gyorsszervizek/mezőgazdasági és tehergépjárművek

Sajátosságok: a kereskedelmi márkák magas aránya, ami erősen befolyásolja az árképzést.

Banner NÉMETORSZÁG

Alapítás éve: 1968

Alkalmazottak száma: 52 fő

Telephelyek száma: 4 db

Sajátosságok: az akkumulátorok németországi piaca igen pörgős. A kínálat széles körű, de ennek megfelelően a kereslet is. A Banner minőségi termékei nagyon keresettek a piacon, és azokat a prémium szektor számára értékesítik.

Még mit lehet hozzátenni: Mindenképpen nagy köszönet illeti mentoromat, az egykori ügyvezető igazgatót, Günter Helmchen urat. Helmchen úr neve fogalom a Banner németországi kirendeltségén belül. Minden igaz rá, amit ma a Banner Németországban képvisel: becsületesség, átláthatóság és megbízhatóság.

ELKÖSZÖNÜNK

A Banner KÖSZÖNETET MOND.

Zdeněk Ráž, aki hosszú évekig töltötte be az értékesítési vezetői munkakört a Banner csehországi telephelyén, most megkezdte jól megérdemelt nyugdíjas éveit.



Martin Burda
country manager
Banner Csehország és
Szlovákia

Életkora: 40 év

Családi állapota: 12 éve boldog házasságban él, két csodálatos gyermeke van (a 6 éves Matěj és az 1 éves Kate)

Hobbik: Első helyen a családot és az azzal kapcsolatos dolgokat és tevékenységeket kell említenem. Szeretek sportolni is (futball, jégheki, síelés, kerékpározás, motorsport), érdekel a kultúra (mozi/színház), az utazás, az autók világa és a kertészkedés is.

Kedvenc zene: Szívesen hallgatom az összes mai nemzetközi és cseh mainstream zenét, mint a Coldplay vagy Marek Ztracený, de a klasszikus együtteseket is, mint a Queen, a Beatles vagy a Metallica. Na és a filmzenét is szeretem, például Ennio Morricone és Hans Zimmer szerzeményeit.

Amiről soha nem mondanék le:

Semmi esetre nem mondanék le a feleségemről, a gyerekeimről, a barátaimról és a munkámról, amely nemcsak értelmet ad, hanem sok örömet is okoz nekem.

Ez tetszik a Bannernél: A leginkább azt szeretem a Bannernél, hogy egy jól vezetett, strukturált és családi kézben lévő vállalat. Nagyszerűnek tartom a Banner termékeket, és meggyőződésem, hogy a Banner a kategóriája legjobbja. Szeretem a mindennapi kihívásokat, amelyek motiválnak, hogy távolabbra tekintsek, továbbfejlesztve a képességeimet és a személyiséget. Nem utolsósorban tiszteltem és nagyra becsülöm a cseh és szlovák Banner-csapatot.

A Banner családi vállalkozás sikerét mindenekelőtt a hosszú távon hűséges dolgozók alapozzák meg. Minden nap – 13 ország 22 telephelyén világszerte – a legjobbat nyújtják, hozzájárulva a minőséghez, a bivalyerőhöz és a jövő innovatív mobilitásához. Egyikük Zdeněk Ráž, aki most a Banner csehországi telephelyéről vonul nyugdíjba, hogy élvezhesse a jól megérdemelt pihenést.

EGYÜTT AZ ELSŐ NAPTÓL

Ráž a csehországi telephely 1993. augusztus 1-jei alapítása óta a Banner-csapat tagja volt, és jelentősen hozzájárult annak kiépítéséhez. Szívesen mesél a Banner első napjairól Prágában: „Az első árukat 1993-ban még egy sötét plégarázsban tároltuk. Két kutya őrizte. Csak akkor lehetett elhozni az árut, ha a kutyák gazdája is ott volt. Az első három hónap után átköltöztünk a korábbi vegyiüzem helyiségeibe, ami a mostani ingatlanunkkal szemben van, Prága 10. kerületében. Nagyobb esők után viszont megállapíthattuk, hogy a tető szigetelése nem tökéletes. 1996 őszén költöztünk végül az új telephelyre. Először még számítógépünk sem volt, mindent kézzel kellett írnom, a pénztárnál pedig a számológép volt a legmagasabb szintű elektronikai eszköz. Ez az egész ma már szinte elképzelhetetlen.” Ráž mindig nagyra értékelte



a Banner-csapat erősségeit, és elkötelezett területi értékesítési vezetőként nagyban hozzájárult a Banner csehországi sikeréhez. Munkáját mindig örömmel végezte, sőt, „hobbijaként” is hivatkozott rá. A jól megérdemelt nyugdíj elérése után mostantól többet foglalkozhat másik két kedvenc tevékenységével, a táncsal és a jéghekiival. Ehhez pedig minden jót kívánunk neki!

NYÁRI ÜDVÖZLET

TELJES GÖZZEL
ELŐRE

Mostani számunk végén a Banner minden ügyfelének, partnerének és barátjának jó egészséget kíván a nyári idősakra!

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



Banner

THE POWER COMPANY

IMPRESSUM:

Médiatulajdonos, kiadó: Banner GmbH, 4021 Linz, Pf. 777, Salzburger Straße 298

A tartalomért felelős: Banner GmbH, Andreas Bawart. Minden jog fenntartva.

Utánnnyomás csak írásos engedéllyel lehetséges. Kiadás helye: Linz

bannerbatterien.com

