



# BÜFFELPOST

Banner *THE POWER COMPANY*

**AGENDA 2030**

# VOLL AUF KURS



**BLICKRICHTUNG:  
ZUKUNFT**

AGENDA 2030 nimmt  
Fahrt auf

**FLEXIBLE  
BÜFFELPOWER**

„Frischegarantie“ hält,  
was sie verspricht

**HOHE  
KUNDENZUFRIEDENHEIT**

Banner erhält EUCUSA  
Award 2021

## EDITORIAL

## EDITORIAL

Sehr geehrte Partner,

Banner ist seit jeher ein Unternehmen mit Innovationskraft und Weitblick. So wurde der Umbruch in der gesamten Automobilbranche genutzt, um das Unternehmen strategisch neu auszurichten. Mit unserer AGENDA 2030 sind wir für die Zukunft perfekt gerüstet, die Richtung ist klar definiert: Starterbatterien werden weiterhin unser Kerngeschäft bleiben, mit starkem Fokus auf die zwei großen Bereiche Erstausrüstung und Aftermarket. Somit können sich unsere Kunden auch weiterhin über unsere hochwertigen Produkte, hohe Servicequalität und verlässliche Liefertreue – mit „Frischegarantie“ – freuen.

Darüber hinaus sind wir für die Ära der E-Mobilität bestens gerüstet: Auch künftig wird eine 12-Volt-Blei-Batterie für die Versorgung des Bordnetzes im Elektrofahrzeug erforderlich sein. Daher setzen wir konsequent auf diese Entwicklung und arbeiten bereits intensiv an der nächsten Generation der traditionellen Starterbatterien. Wir investieren jährlich rund zehn Millionen Euro in Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Mit 270 Millionen Euro Umsatz, 4,1 Millionen verkauften Starterbatterien und einem zusätzlichen Standort in Thalheim bei Wels sind wir in Hinblick auf unsere AGENDA 2030 bereits voll auf Kurs. In den neuen Produktionsstandort für die Business Unit Energy Solutions wurden zehn Millionen Euro investiert. Wir haben uns bei der Wahl des zusätzlichen Firmenareals bewusst gegen eine neue Bodenversiegelung und für die Übernahme eines bestehenden Betriebsgeländes entschieden, um unserem Umwelt- und Nachhaltigkeitsanspruch gerecht zu werden.

Mit Stolz können wir auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken, da wir mit großer Flexibilität und vereinter Büffelkraft unseres ganzen Teams auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld ein kleines Umsatzplus erzielen konnten. Zudem erhielten wir Ende 2020 einen Großauftrag in Nordamerika. Das Gesamtvolumen beträgt rund 60 Millionen Euro. In den nächsten Jahren werden damit insgesamt rund 1,5 Millionen Blei-Säure-Batterien in die Vereinigten Staaten und nach Kanada geliefert. Die neue Absatzregion führt zu einer noch besseren Risikosteuerung und trägt wesentlich zur Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich bei.

Wir bedanken uns bei unseren Mitarbeitern, die mit ihrer Innovationskraft und ihrem unermüdlichen Einsatz diese Erfolge und auch die Transformation möglich machen, ebenso wie bei unseren Kunden, die mit ihrer Treue und Loyalität ihren Teil dazu beitragen, dass wir weiterhin voller Tatendrang und Büffelpower in die Zukunft starten!



**Andreas Bawart**  
Kaufmännischer Geschäftsführer



**Thomas Bawart**  
Technischer Geschäftsführer



## RÜCKBLICK

**STABILER PARTNER IN VOLATILEN ZEITEN**

Die letzten 18 Monate hatten es in sich. Trotz aller Widrigkeiten hat sich Banner gegenüber den Kunden ein weiteres Mal als verlässlicher Partner bewiesen.



Franz Märzinger  
Leiter Vertrieb und Marketing



Ende 2019 haben wir für 2020 mit einem soliden Wachstum von 2-3 % sowohl für das Ersatzgeschäft als auch für die Erstausrüstung gerechnet. Mit Ausbruch der Corona-Pandemie Anfang 2020 und der damit verbundenen Maßnahmen wie Lockdown und Werkschließungen wurden die Aussichten und Planungen auf den Kopf gestellt. Die

Betriebsstillstände der Autofirmen in den Monaten April und Mai 2020 waren ebenso überraschend wie die darauffolgende extrem rasche Erholung. Ab Juli 2020 haben alle Autohersteller annähernd die Produktionsmengen erreicht, die vor der Pandemie geplant waren. Die Erholung ging viel schneller als von den meisten Fachleuten erwartet.

**ERSATZGESCHÄFT KONSTANT**

Das Ersatzgeschäft Batterien war von der Pandemie entgegen der Erwartungen praktisch nicht betroffen. Im Gegenteil: Wir konnten unsere Absätze im Laufe von 2020 sogar steigern. Das Ergebnis dieser unerwarteten Entwicklung hat im Herbst/Winter in der gesamten Batteriebranche zu Verfügbarkeitsproblemen geführt. Insbesondere bei den AGM-Batterien haben wir am Markt monatelang Engpässe erlebt. Angesichts dieser in Summe positiven Entwicklungen in der zweiten Jahreshälfte 2020 konnten wir zuversichtlich und optimistisch für 2021 planen.

**FLEXIBILITÄT IST GEFRAGT**

Nach sehr guten Monaten bis Mai 2021 kamen erhebliche Störfaktoren hinzu. Die Verknappung der Schiffscontainer hat teilweise zur Verdoppelung von Lieferzeiten und zur Verfünfachung der Transportkosten geführt. Die Halbleiterkrise hat die Automobilfirmen mit extremer Wucht getroffen. Seit Juni fallen regelmäßig 30 bis 40 % der geplanten Produktionen aus. Wie lange das noch so weitergeht, ist derzeit nicht absehbar. Neben Blei steigen auch die Legierungsmetalle, die Energiepreise und die Kunststoffpreise in rasender Geschwindigkeit und in teilweise ungeahnte Höhen. Das Ergebnis dieser Turbulenzen sind laufende Umplanungen von Produktionen, Anpassungen von Lieferterminen und leider nicht zuletzt mehrfache Anpassungen unserer Verkaufspreise an die neuen Realitäten. Das ist sowohl für uns als auch für unsere Kunden sehr unangenehm, aber leider alternativlos.

**GUT GERÜSTET**

Trotz aller widrigen Umstände sind wir gut auf die Herausforderungen der nächsten Monate vorbereitet und werden wie gewohnt unser Bestes geben, um die hohen Erwartungen unserer Kunden weiterhin bestmöglich erfüllen zu können.

**AGENDA 2030****AUF IN DIE ZUKUNFT!**

Mit der AGENDA 2030 definiert Banner den Weg in die Zukunft.

QR-CODE SCANNEN  
FÜR MEHR INFOS:



Mit neuem Standort und Agenda 2030 bestens für die Zukunft aufgestellt (im Bild Andreas Bawart, Kaufmännischer Geschäftsführer und Franz Märzinger, MBA, Leiter Vertrieb und Marketing).

**B**anner ist seit jeher ein Unternehmen mit Weitblick. So wurde auf die rasanten Entwicklungen in der Automobilindustrie mit einer strategischen Neuausrichtung reagiert. Mit der AGENDA 2030 wird der Weg in die Zukunft gezeichnet: „Wir analysieren Markt und Nachfrage, fokussieren uns auf unsere Stärken in der Organisation, Produktion und beim Angebot. Wir vertiefen bestehende Kooperationen und eröffnen neue Chancen – in Europa, Übersee und Asien“, so Andreas Bawart zur Neuausrichtung des Unternehmens. Das Kerngeschäft wird aber auch in Zukunft Starterbatterien bleiben.

**NEUE BUSINESS UNITS**

Mit der Schaffung der zwei Business Units Automotive und Energy Solutions

reagiert Banner auf die Umwälzungen im Markt. Im Bereich Automotive bestehen die zwei großen Marktsegmente einerseits im Bereich der Erstausrüstung, wo namhafte Kunden wie BMW, VW, Audi, Mercedes-Benz, Porsche oder Rolls-Royce beliefert werden. Andererseits im Nachrüstmarkt, in dem Banner eine wachsende Nachfrage nach Start-Stopp-Batterien erwartet.

**STRATEGISCHE STANDORTENTWICKLUNG**

In den letzten drei Jahren hat Banner in Leonding mehr als 30 Millionen Euro in die Standortentwicklung investiert. Um die Neuausrichtung der AGENDA 2030 entsprechend voranzutreiben, setzt Banner auf einen weiteren Ausbau des

Leondinger Standorts. „Hier werden wir deutlich in auftragsbezogene Fertigung, Lager- und Logistikkapazitäten sowie die Digitalisierung und Automatisierung unserer Prozesse investieren“, sagt Andreas Bawart. Daneben wurde speziell für die neue Business Unit Energy Solutions ein neuer Standort in Thalheim eröffnet. Dafür wurden rund zehn Millionen Euro investiert. Banner hat sich bei der Wahl des zusätzlichen Firmenareals bewusst gegen eine neue Bodenversiegelung und für die Übernahme eines bestehenden Betriebsgeländes entschieden, um seinen Umwelt- und Nachhaltigkeitsgedanken zu entsprechen. Mit der AGENDA 2030 wird das Unternehmen auch weiterhin Mitgestalter einer nachhaltigen Energiezukunft bleiben.

## Banner B2B PROGNOSE

## CHANCEN IM BATTERIEGESCHÄFT

Die Megatrends E-Mobilität und Digitalisierung verändern die Automobilbranche. Daraus ergeben sich viele Chancen im Batteriegeschäft.



Thomas Hauzeneder  
Leiter Marketing

Kommt die Sprache auf die Zukunft des Nachrüstmarktes/Automotive Aftermarket und des Werkstatt- bzw. Batteriegeschäfts, werden fast immer die Schlagworte E-Mobilität und Digitalisierung genannt. Die beiden Trends sind für die gesamte Kfz-Branche bereits heute DIE große Herausforderung. Bis zum Jahr 2030 werden sich die Auswirkungen noch verstärken und den Markt verändern. Die gute Nachricht für uns alle vorab – der Ersatzteilmarkt und das Reparaturgeschäft wird weiter wachsen. Aber kombiniert mit noch mehr Veränderung durch Elektrifizierung und Digitalisierung. Weiters wird der Nachrüstmarkt für automotive Ersatz- und Verschleißteile noch komplexer bzw. variantenreicher.



### WAS WIRD SICH ÄNDERN?

#### 1. Längere Lebensdauer der Autos.

Dies ist eine positive Entwicklung für unser Batteriegeschäft! Für die Werkstätten und den Autoteilehandel ist dies grundsätzlich positiv, weil ältere Fahrzeuge mehr Wartung, Service und automotive Ersatz- und Verschleißteile benötigen.

#### 2. Zugang zu den Fahrzeugdaten.

Moderne Autos sind immer mehr digital vernetzt – praktisch rollende Smartphones auf vier Rädern. Bis 2030 sind in etwa 50 % des Fahrzeugbestands mit sogenannten Konnektivitätssystemen ausgestattet. Derzeit wissen nur die Kfz-Hersteller, welche Daten im Auto generiert, verarbeitet, gespeichert und versendet werden. Datentransparenz, Zugang nicht nur für Kfz-Hersteller und deren Marken- bzw. Vertragswerkstätten, Wahlfreiheit für Autofahrer sind nur einige der noch ungeklärten Themen.

#### 3. Elektromobilität bedeutet kein E-Auto ohne 12V-Bordnetzbatterie!

Auch wenn in Europa 2030 bis zu 50 % aller Neuwagen elektrisch, also Hybridmodelle oder reine Elektroautos sein werden, sind weiterhin ca. 85 % der Fahrzeuge des Fuhrparks mit einem Verbrennermotor ausgestattet, die eine entsprechend leistungsstarke Blei-Säure-Starterbatterie benötigen. Ebenso wird jedes Elektroauto auch mit einer 12V-Blei-Säure-Bordnetzbatterie ausgestattet sein. Blei-Säure-Batterien von Banner sind bereits heute Teil der Elektromobilität.

#### 4. Kfz-Hersteller forcieren eigene OES Originalprodukte

(OES Original Equipment Supplier) zur stärkeren Durchdringung des Ersatzteilmarktes. Damit verbunden werden z.B. Automobilhersteller eine noch professionellere Vermarktung mittels Originalteilen wie Originalbatterien forcieren. Es ergibt sich ein enormes Wachstumspotenzial durch den grö-

ßer werdenden Pool an älteren Kfz, die in Zukunft mit speziellen Aktionen in Richtung Marken- bzw. Vertragswerkstatt gelenkt werden sollen.

**5. Weniger PKW-Fahrleistung:** Die durchschnittliche PKW-Fahrleistung von ca. 14.000 Kilometern wird sich weiter reduzieren. Das bedeutet mehr teil- und tiefentladene bzw. sulfatierte Batterien und ist Ihre Verkaufschance!

**6. Autoflottenbetreiber und Versicherungsunternehmen** kontrollieren einen immer größeren Anteil des Fahrzeugbestandes. Service und Wartung wird nur mehr an ausgewählte Kfz-Betriebe vergeben.

Eines ist sicher: Streikende Starter- und Bordnetz-Batterien werden weiter zu Start- und Fahrtproblemen führen. Das ist Ihre Chance, um wertvolle Zusatzverkäufe zu generieren. Der Banner Büffel wird speziell für Sie das Partnerportal auf [www.bannerbatterien.com](http://www.bannerbatterien.com) als DIE Plattform für Batteriewissen und Vermarktung laufend weiterentwickeln!

## Banner ZUBEHÖR

## PRAKTISCHES ZUBEHÖR IM WINTER

Vertrauen ist gut, Kontrolle mit Banner ist besser.



Das Banner Zubehör schafft professionelle Gewissheit über den Zustand jeder Starterbatterie, erleichtert die Wartung, sorgt für die vollständige Ladung oder leistet Starthilfe. Es ist darauf ausgelegt, den gesamten Lebenslauf einer Starterbatterie zu unterstützen, von der korrekten Lagerhaltung, über das geeignete Lademanagement bis zur korrekten Befundung von verbrauchten Batterien. Unsere Kunden wählen aus einem um-

fangreichen Portfolio geprüfter Produkte:

- **Test- und Prüfgeräte:** Welche Maßnahmen sind zur Erhaltung der vollen Batterieleistung nötig?
- **Ladegeräte:** Für alle Batterietypen und in vielen Ausführungen – vom Profi- bis zum Einsteigergerät.
- **Starthilfegerät:** Die Banner Booster sind schnell einsatzbereit und auch im Freizeitbereich (z.B. als Energiequelle für Kühlbox, Multimedia etc.) verwendbar.

QR-CODE SCANNEN  
FÜR MEHR INFOS:



NEU

## TESTGERÄT Banner BBT 50S

- Test von Motorrad-, PKW- und NFZ-Batterien
- optimale und genaue Schnelldiagnose von neuen und gebrauchten Batterien
- Testbereich 100 – 1500 A (EN)
- misst Spannung von 6V und 12V Batterien
- Ladesystemtest von 12V und 24V
- verständlich: leichte Begleitung durch das Auswahlmü
- Auswahl von 24 Sprachen

## JETZT NEU

## Banner POWER BOOSTER &amp; MEMORY SAVER



NEU

Der Banner Power Booster PB12 und PB12/24 wird mit dem neuen Adapterkabel OBD-L auch zum Memory Saver (OBD On Board Diagnostic, genormte Schnittstelle für Diagnosegeräte).

## SCHRITT FÜR SCHRITT-ANLEITUNG

- **Adapterkabel OBD-L an den Power Booster anschließen:** Ganz einfach über den 12V DC Anschluss am Booster. Die runde 12V Buchse (Steckdose) ist am Starthilfegerät meist vorne links im oberen Bereich platziert (evtl. durch eine schwarze Schutzkappe verdeckt).
- **Power Booster mittels Adapterkabel BD-L samt Stecker mit der OBD-Buchse verbinden:** Zur Sicherung aller Fahrzeugeinstellungen und -daten. Mitunter ist der OBD-Anschluss durch Abdeckungen versteckt. (Dies lässt sich meist schnell in der Betriebsanleitung des Fahrzeugs eruieren. Es gibt auch Apps und Onlinedienste, die über die Eingabe von Marke und Modell die korrekte Antwort liefern.)
- **Achtung:** Es ist vorgeschrieben, dass sich die OBD-Schnittstelle im Umkreis von einem Meter um den Fahrersitz befindet. Daher immer im Fahrgastraum, nicht im Motor- oder Kofferraum platzieren! Oft ist sie im oder unter dem Armaturenbrett fahrerseitig bzw. in Nähe der Mittelkonsole integriert.
- **Power Booster einschalten:** Jetzt ist die Spannungserhaltung aktiviert und der Batteriewechsel kann vorgenommen werden. Bitte beachten: Die Zündung des Wagens bleibt ausgeschaltet, der Motor muss nicht gestartet werden!
- **Nach erfolgtem Batterieaustausch den Booster ausschalten,** OBD-Stecker aus dem OBD-Anschluss des Fahrzeugs abziehen und den 12V DC Stecker vom Booster trennen.

Mit einem Memory Saver bleiben auch während des Batteriewechsels alle Fahrzeugdaten erhalten. Somit müssen Bordcomputer, Uhr, Radio, Navi & Co im Anschluss nicht neu programmiert werden! Das topmoderne Spannungserhaltungsgerät sorgt dafür, dass während des Batterietauschs alle elektrischen Verbraucher im Fahrzeug zuverlässig mit Strom versorgt werden. Der OBD-L Adapter ist eine sinnvolle Ergänzung für die beiden Banner Power Booster PB12 und PB12/24.

**Banner TIPP****BATTERIETIPP: PROFESSIONELLES HANDLING VON LAGERNDEN STARTERBATTERIEN**

Alles, was Sie über korrekte Lagerung, Kontrolle und Nachladung von Batterien wissen müssen.

Jetzt ist die optimale Zeit für den Batteriecheck Ihres gesamten Lagerbestandes und einer evtl. nötigen externen Ausgleichsladung gekommen.



Andreas Sperl  
Batterieexperte

QR-CODE SCANNEN  
FÜR MEHR INFOS:

**SO MACHEN SIE ES RICHTIG! LAGERUNG, KONTROLLE UND TRANSPORT VON BATTERIEN**

- Aufrecht transportieren und lagern, gegen Umkippen und Verrutschen sichern.
- Kurzschlusschutz verwenden.
- Lagerbedingungen:
  - Kühl (zwischen 0° und +25° C) und trocken lagern.
  - Nicht der direkten Sonnenstrahlung aussetzen (keine Auslagenplatzierung).
  - Auf saubere Batterieoberfläche und Anschlusspole achten.
- **Sicherstellung FIFO – First In First Out.**
- Regelmäßige Kontrolle der Ruhespannung (Open Circuit Voltage) mit einem Digital Voltmeter.
- **Generell gilt:** Um die Ruhespannung mit einem Voltmeter messen zu können sollte bis ca. fünf Stunden nach Beendigung der Ladung gewartet werden, oder für zumindest eine Stunde keine Entladung erfolgt sein.
  - Spätestens bei 12,50V sofortige Nachladung!

**WEITERVERKAUF VON BATTERIEN.**

- Kein Weiterverkauf von Batterien mit einer Ruhespannung < 12,60V!
- Information des Käufers über die richtige Handhabung und Banner Tipps zur Vermeidung eines vorzeitigen Batterieausfalls beachten.

**NACHLADEN VON BATTERIEN IM LAGER**

**Wie bereits erwähnt spätestens bei Erreichen einer Ruhespannung von 12,50V unbedingt sofort nachladen.**

- Sicherheitsvorschriften beachten (Lüftung, Zündquellen vermeiden).
- **Für konventionelle Starterbatterien, inklusive EFB-Technologie gilt:**
  - Vor dem Laden Elektrolytstand kontrollieren und falls erforderlich entsalztes oder destilliertes Wasser bis zur maximalen Säurestandsmarke bzw. 15 mm über die Plattenoberkante auffüllen.
  - Die Verschraubungen der Batterie müssen während der Ladung nicht geöffnet bleiben, am besten wieder verschließen.
- **Running Bull AGM/BackUp: AGM Batterien dürfen nicht geöffnet werden!** Eine Säuredichtemessung bzw. ein Nachfüllen von destilliertem Wasser ist nicht möglich bzw. nicht nötig.
- Ladekennlinien beachten.
- **Empfohlene Ladeparameter:**
  - Ladestrom: 10 % der Kapazität
  - Ladespannung bei +25° C (Temperaturkompensation beachten):
    - AGM: 14,40V – 14,80V spannungskonstant
    - Konventionell: 14,40V – max. 16V
  - Ladedauer: ca. 12 – 24 Stunden

**Running Bull AGM/BackUp: Unbedingt mit spannungsgeregeltem Ladegerät Banner Accucharger laden (max. 14,80V)!** Die Verwendung herkömmlicher, nicht spannungsgeregelter Ladegeräte zerstört die Batterie durch Überladung und verursacht ein Entweichen des Elektrolytes! Generell gilt, dass vollautomatische Ladegeräte (Ladespannungsbegrenzung mit 14,80V) für die Ladung von Starterbatterien ideal geeignet sind. Diese Geräte führen den Ladevorgang vollautomatisch durch. Je nach Kapazität der Batterie empfehlen wir folgende Ladegeräte, alle mit Ladeerhaltungsfunktion:

Die Verwendung herkömmlicher, nicht spannungsgeregelter Ladegeräte zerstört die Batterie durch Überladung und verursacht ein Entweichen des Elektrolytes! Generell gilt, dass vollautomatische Ladegeräte (Ladespannungsbegrenzung mit 14,80V) für die Ladung von Starterbatterien ideal geeignet sind. Diese Geräte führen den Ladevorgang vollautomatisch durch. Je nach Kapazität der Batterie empfehlen wir folgende Ladegeräte, alle mit Ladeerhaltungsfunktion:

**Batterien bis 72 Ah:**

Banner Accucharger 12V 3A  
Art.Nr. 1240000030

**Batterien bis 130 Ah:**

Banner Accucharger 12V 6A Recovery  
Art.Nr. 1240000260

**Batterien bis 240 Ah:**

Banner Accucharger 12V 10A Recovery  
Art.Nr. 1240000212

**Weiters empfehlen wir zur periodischen Kontrolle der Batteriespannung:**

BBT Digital Voltmeter DV1  
Banner Batterie Tester 6/12V  
Art.Nr. 1210000121

**WINTERGRÜSSE****VOLLE KRAFT VORAUS!**

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

## CYBERSICHERHEIT

**VORSICHT VOR RECHNUNGSBETRUG!**

Die Cyber-Kriminalität und Angriffe auf Unternehmen werden immer mehr. Seit Anfang der Pandemie ist ein Anstieg von Phishing-Angriffen um 220% zu verzeichnen.



Christian Ott  
Chief Information / Digital officer



Banner hat in diesem Jahr vieles zur Verbesserung der IT Security getan. An den Standorten in Linz-Leonding, Traun und Energy Solutions sind E-Learning-Module zur Sensibilisierung gegen Cyber-Angriffe im Einsatz. Diese werden noch auf die ganze Banner Gruppe ausgerollt. Zusätzlich werden im gesamten Unternehmen Phishing-Simulationen durchgeführt. Aktuelle Informationen zu IT Security-Themen werden über das Schwarze Brett, den IT-Security Newsletter, die Infobildschirme und Infotafeln verteilt. Externe IT Security-Experten unterstützen den IT-Bereich regelmäßig bei Verbesserungsmaßnahmen im Unternehmen, aktuellen Bedrohungen und Sicherheitslücken.

Aktuell finden häufig sogenannte „Invoice-Fraud“ (Rechnungsbetrug) Versuche statt. Auch Banner war im November von dieser Betrugsmasche betroffen. Mehrere Kunden erhielten Mails von Cyber-Kriminellen, die sich als Banner ausgaben. Mit dem sogenannten „Domain Spoofing“ verwendeten Betrüger täuschend echte Banner Mailadressen wie z.B. [account@bannerbatterien.com](mailto:account@bannerbatterien.com).

**SEIEN SIE WACHSAM!**

Die Aufforderung an die Kunden lautete, offene Rechnungsposten zu übermitteln und im Gegenzug erhalten sie eine falsche Banner Bankverbindung für eine Überweisung. Es gibt keine Möglichkeit, „Domain Spoofing“ komplett zu unterbinden. Daher ist es so wichtig, dass jeder von uns wachsam ist und weiß, wie er Phishing-Mails erkennen kann.

**Heuer findet noch ein IT Security Audit statt, wobei unsere Systeme und das menschliche Verhalten auf Herz und Nieren geprüft werden, um mögliche Schwachstellen aufzudecken.**

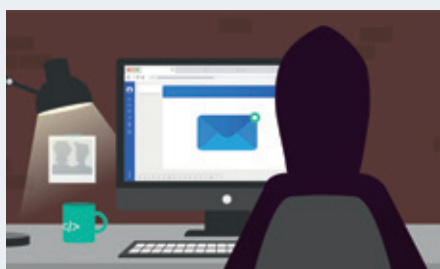
**TIPPS, UM PHISHING MAILS ZU ERKENNEN UND SICH DAVOR ZU SCHÜTZEN:**

- **Sensible Inhalte**

Kommen Sie keinen Aufforderungen nach wie z.B. „Bitte geben Sie Ihr Passwort, Ihre Kontodaten etc. über den Link ein“. Kein seriöses Unternehmen würde so etwas verlangen.

- **Linkvorschau**

Hyperlinks sind oftmals mit korrekter Schreibweise erstellt, jedoch verweisen sie oft auf ein anderes Ziel. Ein Beispiel aus unserer Phishing Simulation:



Der Linkname [intranet.bannerbatterien.com](http://intranet.bannerbatterien.com), verwies auf das gefälschte Ziel [officeonline.com-s02net](http://officeonline.com-s02net). Indem Sie mit der Maus über den Link

fahren, können Sie feststellen, ob der Name mit dem Ziel übereinstimmt. Niemals aber auf den Link klicken! Denn dann könnte sich Schadsoftware installieren.

- **Dringlichkeit**

Menschen sind unter Stresssituationen leichter manipulierbar. Daher können besonders kurze Zeitfenster ein Indiz für Betrüger sein. Beispiel: „Geben Sie Ihr Passwort innerhalb einer Stunde erneut ein, sonst wird Ihr Konto gesperrt.“



## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

## „FRISCHEGARANTIE“, DIE HÄLT, WAS SIE VERSPRICHT

Die beherrschenden Themen der aktuellen Saison waren Rohstoffverfügbarkeit und knappe Produktions- und Transportkapazitäten. Banner ist auch für Ausnahmestände gut gerüstet, sodass die Kunden stets auf pünktlich gelieferte Batterien in gewohnter Büffelqualität vertrauen können.



Reinhard Bauer  
Supply Chain Manager

Das beherrschende Thema der letzten Monate im Bereich Supply Chain Management war die stark gestiegene Nachfrage nach Gütern jeglicher Art, die aber zu einer Verknappung der Rohstoffe, Produktions- und Transportkapazitäten führt. Auch Banner ist Teil dieses globalen Netzwerks und dadurch ebenfalls von diesen Engpässen betroffen. Banner und seine Lieferanten beziehen direkt und indirekt Rohstoffe und Komponenten aus Übersee. Im Gegenzug beliefert Banner Erstausrüster, und mit einer Exportquote von 90 % auch Kunden im Nachrüstmarkt in Europa, Nordamerika und Asien.

### STARKE NACHFRAGE

Die stark gestiegene Nachfrage führte vor allem in Asien dazu, dass zu wenig Container und Schiffsfrachtraum in dieser Region verfügbar waren, um alle Waren bedarfs- und

zeitgerecht verschiffen zu können. Dadurch bekamen Banner und seine Lieferanten mit mehrwöchiger Verspätung – wenn überhaupt – Rohstoffe und Komponenten für die europäischen Produktionsstätten. Zu einer weiteren Verknappung der Produktionskapazitäten führten auch die verheerenden Überflutungen im Sommer in der Region Deutschland/Belgien/Luxemburg. Banner war direkt bzw. indirekt dadurch betroffen, da Produktionsstätten von Zulieferfirmen in dieser Region für mehrere Wochen stillgelegt werden mussten. Um den Banner Kunden die gewohnte Liefertreue ermöglichen zu können, wurden für einige Rohstoffe und Komponenten mit Hochdruck alternative Lieferanten ausfindig gemacht. Trotz der sich laufend ändernden Bedarfe ermöglichte die optimale Planung und der Einsatz des büffelstarken Bannerteams, dass alle Kunden die

Batterien rechtzeitig und in der gewohnten Qualität („Frischegarantie“) erhielten.

### Banner ALS VERLÄSSLICHER PARTNER

Eine Saison wie diese stellt viele Lieferketten/Supply Chains auf ihren Prüfstand. Es hat sich gezeigt, dass Banner gut aufgestellt ist. Trotz des stark schwankenden Zuflusses an Rohstoffen und Komponenten, ist es durch den Einsatz der Abteilungen Einkauf, Planung und Logistik, in enger Abstimmung mit den Lieferanten und Spediteuren, noch zu keinen Produktionsstillständen wegen fehlender Zukaufteilen gekommen. Banner gilt als starker und verlässlicher Partner, der mit langjähriger Erfahrung im Supply Chain Management auch in Ausnahmesituationen die richtigen Maßnahmen setzt, um die Lieferungen in gewohnter Perfektion erfüllen zu können.



**KUNDENZUFRIEDENHEIT****Banner ERHIELT EUCUSA AWARD 2021**

Für sein langjähriges Engagement für exzellente Kundenorientierung wurde Banner der internationale EUCUSA Award 2021 verliehen.



Award-Verleihung 14.09.2021 (v.li): Mag. Mario Filoxenidis (Geschäftsführer EUCUSA), Mag. (FH) Peter Aichberger (Geschäftsführer EUCUSA), Franz Märzinger, MBA (Leitung Vertrieb und Marketing), Christa Freudenthaler (Marketing Banner), Mag. Uwe Baco (Senior Project Manager EUCUSA, Projektleiter)

**K**undenorientierung und Kundenzufriedenheit sind bei Banner gelebte Werte mit dem Ziel einer langfristigen, stabilen und wirtschaftlichen Kundenbeziehung. „Täglich ist die Banner Belegschaft bemüht, den Wünschen und Erwartungen unserer Kunden bestmöglich zu entsprechen. Unser Credo: professionelle Beratung und umfangreiches Service!“, betont Franz Märzinger, MBA, Leiter Vertrieb und Marketing. „Umso mehr freut es uns, dass wir bei unserer europaweiten

Kundenbefragung mit den Aspekten – Guter Ruf, Gesamtzufriedenheit und Loyalität, spricht ein Banner Kunde bleibt Banner Kunde – punkten konnten. Auch der Wert „Information über Veränderungen“ trug maßgeblich dazu bei, „dass wir den EUCUSA Award in der Urania in Wien entgegennehmen durften“, ergänzt Märzinger stolz.

**WELTWEIT AM PULS DES KUNDEN**

Als international führender Batteriehersteller erfolgt die Kundenbetreuung durch

eigene Vertriebsgesellschaften in 14 Ländern Europas. Darüber hinaus exportiert Banner mit 805 Mitarbeiter in über 70 Staaten weltweit. Mit einem dichten Vertriebsnetz ist das Unternehmen immer am Puls des Kunden. Das wird nicht nur von den Kunden, sondern auch von dem Beratungsunternehmen EUCUSA honoriert: So wurde im Rahmen der 18. EUCUSA Sommergespräche in Wien der internationale EUCUSA Award 2021 heuer erstmals an Banner verliehen.

**Banner INVESTIERT****SCHNELLER, BESSER, NACHHALTIGER**

Banner investiert laufend in die Modernisierung des Standorts.



**A**uch dieses Jahr investierte die Banner Gruppe kräftig in die Modernisierung seiner Anlagen: Während eines dreiwöchigen Stillstands wurden die kompletten Säuretanks im Lager inklusive der Verrohrungen erneuert. Mittels eines Schwerlastkranes wurden die alten Tanks herausgehoben und die neuen eingebracht. Diese Sanierung garantiert einen sicheren Betrieb für die nächsten 20 Jahre.

**WENIGER ENERGIE, MEHR EFFIZIENZ**

Darüber hinaus wurde in der Staubproduktion ein neuer Zyklon-Abscheider über das Dach in der Anlage platziert. Weiters wurde – um der hohen Nachfrage an kontinuierlich gefertigten Gittern Rechnung zu tragen – im Oktober eine zusätzliche Pastierlinie aufgestellt. Durch diese Investitionen im Millionenbereich wird eine deutliche Energieeinsparung und Effizienzsteigerung erreicht.

**Banner HILFT****GEMEINSAM  
FÜR DEN  
GUTEN ZWECK**

Banner und Reinartz Autoteile unterstützten Flutopfer in Deutschland.

**D**ie tragischen Bilder aus den Katastrophengebieten des vergangenen Sommers in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz sind vielen von uns noch im Gedächtnis geblieben. Der langjährige und treue Banner Kunde Reinartz Autoteile aus Langerwehe hat sich in dieser schlimmen Zeit stark engagiert und mit vollem Einsatz den Betroffenen vor Ort geholfen. Diese Aktion wurde auch von Banner mit Sach- und Geldspenden tatkräftig unterstützt: Für die Kinder der betroffenen Gebiete wurden Spielsachen besorgt, weitere Sachspenden wurden von der Sammelstelle der Firma Reinartz aus verteilt. Somit konnte für die Opfer der Hochwasserkatastrophe im Gebiet Nordrhein-Westfalen wichtige Soforthilfe geleistet werden.



**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**

