



BÜFFELPOST

Banner *THE POWER COMPANY*

AGENDA 2030

POR EL BUEN CAMINO



**NUESTRO DESTINO:
EL FUTURO**

La AGENDA 2030 toma impulso

**LA POTENCIA FLEXIBLE
DEL BÚFALO**

La «garantía de idoneidad» cumple lo que promete

**ALTA SATISFACCIÓN DEL
CLIENTE**

Banner recibe el premio EUCUSA 2021

EDITORIAL

EDITORIAL

Estimados socios:

Banner siempre ha sido una empresa con capacidad innovadora y visión de futuro. Por ello, el cambio radical en todo el sector automovilístico se ha aprovechado para reajustar la estrategia de la empresa. Con nuestra AGENDA 2030 estamos perfectamente preparados para el futuro, la dirección está claramente definida: las baterías de arranque seguirán siendo nuestro negocio principal, con un fuerte enfoque en las dos grandes áreas de equipos originales y mercado posventa. Esto significa que nuestros clientes pueden seguir disfrutando de la alta calidad de nuestros productos y servicios, así como de la fiabilidad de la entrega, con una «garantía de idoneidad».

Además, estamos muy bien preparados para la era de la movilidad eléctrica: también en el futuro será necesaria una batería de plomo de 12 voltios para alimentar la red de a bordo del vehículo eléctrico. Por eso nos centramos de forma consecuente en este desarrollo y ya estamos trabajando intensamente en la próxima generación de baterías de arranque tradicionales. Invertimos unos diez millones de euros anuales en actividades de investigación y desarrollo.

Con una facturación de 270 millones de euros, 4,1 millones de baterías de arranque vendidas y un emplazamiento adicional en Thalheim, cerca de Wels, ya estamos totalmente encaminados con respecto a nuestra AGENDA 2030. Se han invertido 10 millones de euros en la nueva planta de producción de la unidad de negocio Energy Solutions. A la hora de elegir el emplazamiento adicional de la empresa, decidimos deliberadamente no utilizar suelo nuevo y escoger un terreno industrial ya existente para cumplir nuestras normas medioambientales y de sostenibilidad.

Podemos mirar al pasado ejercicio con orgullo, ya que combinando una gran flexibilidad y la fuerza de todo nuestro equipo pudimos lograr un pequeño aumento de la facturación incluso en una coyuntura económica difícil. Además, a finales de 2020 recibimos un importante pedido en Norteamérica. El volumen total es de unos 60 millones de euros. En los próximos años, esto supondrá un total de alrededor de 1,5 millones de baterías de plomo y ácido suministradas a Estados Unidos y Canadá. La nueva región de ventas permite una diversificación aún mayor del riesgo y contribuye de forma significativa a asegurar el empleo en Austria.

Queremos aprovechar la ocasión para agradecer a nuestros empleados y empleadas, cuya capacidad innovadora y compromiso incansable hacen posible estos éxitos y también nuestra transformación, así como a nuestros clientes, quienes con su confianza y fidelidad han contribuido a que podamos seguir avanzando hacia un futuro dinámico con la potencia de un búfalo.



Andreas Bawart
Director comercial



Thomas Bawart
Director técnico



REVISIÓN

UN SOCIO ESTABLE EN TIEMPOS INCIERTOS

Los últimos 18 meses han sido duros. A pesar de todas las adversidades, Banner ha demostrado una vez más ser un socio fiable para sus clientes.



Franz Märzinger
Director de ventas y marketing



A finales del 2019 habíamos previsto un sólido crecimiento del 2-3 % en 2020, tanto para el negocio de los recambios como para los equipos originales. Con el estallido de la pandemia del coronavirus a principios de 2020 y las medidas asociadas, como los cierres de plantas, las perspectivas y los planes dieron un vuelco. Los paros de las

empresas automovilísticas en abril y mayo de 2020 fueron tan sorprendentes como la rapidísima recuperación que siguió. A partir de julio de 2020, todos los fabricantes de automóviles habían alcanzado prácticamente el volumen de producción previsto antes de la pandemia. La recuperación fue mucho más rápida de lo que la mayoría de los expertos esperaba.

EL MERCADO DE LOS RECAMBIOS SE MANTIENE CONSTANTE

En contra de lo esperado, el mercado de recambios para baterías prácticamente no se vio afectado por la pandemia. Por el contrario, incluso pudimos aumentar nuestras ventas en el transcurso de 2020. El resultado de esta inesperada evolución ha provocado problemas de disponibilidad en todo el sector de las baterías en otoño/invierno. Especialmente en el caso de las baterías AGM, durante meses se produjeron cuellos de botella en el mercado. A la vista de esta evolución globalmente positiva en el segundo semestre de 2020, hemos podido planificar el año 2021 con confianza y optimismo.

LA FLEXIBILIDAD ES NECESARIA

Tras unos meses muy buenos hasta mayo de 2021, surgieron complicaciones importantes. La escasez de contenedores de transporte marítimo ha provocado en algunos casos la duplicación de los plazos de entrega y la quintuplicación de los costes de transporte. La crisis de los semiconductores ha golpeado con fuerza a las empresas automovilísticas. Desde junio se han cancelado de forma regular entre el 30 y el 40 % de las producciones previstas. Por el momento no se puede prever cuánto tiempo durará esta situación. Además del plomo, los precios de los metales de aleación, de la energía y de los plásticos también están subiendo a una velocidad vertiginosa y, en algunos casos, a cotas inimaginables. El resultado de estas turbulencias es la reprogramación continua de las producciones, los ajustes de las fechas de entrega y, por desgracia, no menos importante, los múltiples ajustes de nuestros precios de venta a las nuevas realidades. Esto resulta muy molesto tanto para nosotros como para nuestros clientes, pero lamentablemente no hay alternativa.

BIEN EQUIPADOS

A pesar de todas las circunstancias adversas, estamos bien preparados para los retos de los próximos meses y haremos todo lo posible, como siempre, para seguir cumpliendo las altas expectativas de nuestros clientes de la mejor manera posible.

AGENDA 2030

¡HACIA EL FUTURO!

Con la AGENDA 2030, Banner define el camino hacia el futuro.

ESCANEE EL
CÓDIGO QR
PARA
OBTENER MÁS
INFORMACIÓN:



Bien posicionados para el futuro con un nuevo emplazamiento y la Agenda 2030 (en la foto: Andreas Bawart, CEO de Banner, y Franz Maerzinger, Director de Ventas y Marketing).

Banner siempre ha sido una empresa con visión de futuro. Así, la empresa ha reaccionado a la rápida evolución de la industria del automóvil con una reorientación estratégica. La AGENDA 2030 traza el camino hacia el futuro: «Analizamos el mercado y la demanda y nos centramos en nuestros puntos fuertes de organización, producción y suministro. Estamos profundizando en las colaboraciones existentes y abriendo nuevas oportunidades: en Europa, en Asia y en otros mercados extranjeros», dice Andreas Bawart sobre la nueva orientación de la empresa. Sin embargo, en el futuro las baterías de arranque seguirán siendo el negocio principal.

NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIO

Con la creación de las dos unidades de negocio Automotive y Energy Solutions, Banner res-

ponde a los cambios del mercado. En el sector de la automoción, los dos principales segmentos de mercado son, por un lado, el de equipos originales, donde se suministra a clientes tan conocidos como BMW, VW, Audi, Mercedes-Benz, Porsche y Rolls-Royce y, por otro, el mercado de reposición, donde Banner espera una creciente demanda de baterías start-stop.

DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LOS EMPLAZAMIENTOS

En los últimos tres años, Banner ha invertido más de 30 millones de euros en mejorar las instalaciones de su cuartel general de Leonding. Para impulsar la reorientación de la AGENDA 2030 en consecuencia, Banner se está centrando en expandir aún más el emplazamiento de Leonding. «Aquí invertiremos significati-

vamente en la fabricación bajo pedido, en las capacidades de almacenamiento y logística, así como en la digitalización y automatización de nuestros procesos», afirma Andreas Bawart. Además, se ha inaugurado un nuevo emplazamiento en Thalheim específico para la nueva unidad de negocio Energy Solutions, con una inversión de unos diez millones de euros. A la hora de elegir el emplazamiento adicional de la empresa, Banner ha decidido deliberadamente no utilizar suelo nuevo y escoger un terreno industrial ya existente para cumplir sus normas medioambientales y de sostenibilidad. Con la AGENDA 2030, la empresa seguirá siendo co-creadora de un futuro energético sostenible.

Banner PREVISIÓN B2B

OPORTUNIDADES EN EL NEGOCIO DE LAS BATERÍAS

Las megatendencias de la movilidad eléctrica y la digitalización están cambiando la industria del automóvil. Esto genera muchas oportunidades en el negocio de las baterías.



Thomas Hauzeneder
Director de marketing

Cuando se habla del futuro del mercado de repuestos o del mercado posventa del automóvil y del negocio de los talleres o baterías, casi siempre se mencionan los términos «movilidad eléctrica» y «digitalización». Estas dos tendencias son ya el principal reto para toda la industria del automóvil. Para 2030, los efectos se intensificarán y cambiarán el mercado. La buena noticia para todos nosotros de antemano: el mercado de repuestos y el negocio de las reparaciones seguirán creciendo, pero combinados con un cambio aún mayor a través de la electrificación y la digitalización. Además, el mercado de repuestos y piezas de desgaste para automóviles es cada vez más complejo y variado.



¿QUÉ VA A CAMBIAR?

- 1. Mayor vida útil del coche.** Se trata de un avance positivo para nuestro negocio de baterías. Esto es básicamente positivo para los talleres y el comercio de recambios de automóviles, ya que los vehículos más antiguos requieren más mantenimiento y servicio, así como repuestos y piezas de desgaste.
- 2. Acceso a los datos del vehículo.** Los coches modernos están cada vez más conectados a la red digital, por lo que son prácticamente smartphones sobre cuatro ruedas. En 2030, cerca del 50 % del parque automovilístico estará equipado con los llamados sistemas de conectividad. Actualmente, solo los fabricantes de automóviles saben qué datos se generan, procesan, almacenan y envían en el coche. La transparencia de los datos, el acceso no solo de los fabricantes de automóviles y sus talleres autorizados y la libertad de elección de los conductores son algunas de las cuestiones que aún no se han aclarado.
- 3. La movilidad eléctrica significa que**

no habrá ningún vehículo eléctrico sin batería de red de a bordo de 12 V. Aunque hasta 2030 el 50% de todos los coches nuevos en Europa serán eléctricos, es decir, modelos híbridos o coches puramente eléctricos, aproximadamente el 85 % de los vehículos del parque móvil seguirán equipados con un motor de combustión interna que requerirá una batería de arranque de plomo-ácido con la correspondiente potencia. Asimismo, todos los coches eléctricos estarán equipados con una batería de red de a bordo de plomo y ácido de 12V. Las baterías de plomo y ácido de Banner ya forman parte de la movilidad eléctrica actual.

- 4. Los fabricantes de automóviles están impulsando sus propios productos de proveedores de equipos originales (OES, Original Equipment Supplier)** para aumentar la penetración en el mercado de repuestos. En relación con esto, los fabricantes de automóviles, por ejemplo, impulsarán una comercialización aún más profesional utilizando piezas originales, como las baterías originales. Existe un enorme potencial de crecimiento debido al creciente parque de vehículos antiguos, que en el futuro

se dirigirán al taller de la marca o al taller autorizado con campañas especiales.

- 5. Menos kilometraje de los turismos:** el kilometraje medio de los turismos, de unos 14 000 kilómetros, seguirá disminuyendo. Esto significa que habrá más baterías que puedan fallar, y por tanto, más oportunidades de venta.
- 6. Los operadores parques automovilísticos y las compañías de seguros** controlan una parte cada vez mayor del parque automovilístico. El servicio y el mantenimiento se conceden únicamente a determinadas empresas de vehículos de motor.

Una cosa es segura: las baterías de arranque y de red de a bordo que no funcionen seguirán causando problemas de arranque y de conducción. Esta es su oportunidad de generar valiosas ventas adicionales. El búfalo de Banner seguirá desarrollando especialmente para usted su portal para socios en www.bannerbatterien.com a modo de plataforma para conocimientos sobre baterías y marketing.

ACCESORIOS de Banner

PRÁCTICOS ACCESORIOS PARA EL INVIERNO

Confiar está bien, pero el control con Banner está mejor.



Los accesorios de Banner proporcionan certeza profesional sobre el estado de cada batería de arranque, facilitan el mantenimiento, garantizan la carga completa u ofrecen ayuda para el arranque. Están diseñados para ser útiles durante todo el ciclo de vida de una batería de arranque, desde el almacenamiento correcto, pasando por la gestión adecuada de la carga, hasta el diagnóstico correcto de las baterías gastadas. Nuestros clientes eligen entre una amplia gama de productos probados:

- **Testers:** ¿qué medidas son necesarias para mantener el pleno rendimiento de las baterías?
- **Cargadores:** disponibles para todas las clases de baterías y en distintas variantes, ya se trate de modelos profesionales o de otros más básicos.
- **Aparato de ayuda al arranque:** los Banner Booster están rápidamente listos para su uso y también pueden utilizarse en el sector del ocio (por ejemplo, como fuente de energía para neveras, dispositivos multimedia, etc.).

ESCANEE EL
CÓDIGO QR
PARA
OBTENER MÁS
INFORMACIÓN:



NUEVO



TESTER Banner BBT 505

- Comprobación de baterías de motocicletas, turismos y vehículos utilitarios
- Diagnóstico rápido, óptimo y preciso de baterías nuevas y usadas
- Intervalo de prueba: 100-1500 A (EN)
- Medición de la tensión en baterías de 6 V y 12 V
- Comprobación del sistema de carga de 12 V y 24 V
- Comprensible: guía fácil a través del menú de selección
- 24 idiomas disponibles

¡Recién llegados!

Banner POWER BOOSTER & MEMORY SAVER

El Banner Power Booster PB12 y PB12/24 también se convierte en un Memory Saver (OBD On Board Diagnostic, interfaz estándar para aparatos de diagnóstico) con el nuevo cable adaptador OBD-L.



Con un Memory Saver, todos los datos del vehículo se conservan incluso durante la sustitución de la batería. Esto significa que el ordenador de a bordo, el reloj, la radio, el sistema de navegación, etc. no tienen que reprogramarse posteriormente. El moderno dispositivo de suministro de alimentación de reserva garantiza que todos los consumidores eléctricos del vehículo reciban energía de forma fiable durante la sustitución de la batería. El adaptador OBD-L es un complemento útil para los Banner Power Booster PB12 y PB12/24.

INSTRUCCIONES PASO A PASO

- **Conecte el cable adaptador OBD-L al Power Booster:** simplemente a través de la conexión de 12 V CC en el Booster. El conector (enchufe) redondo de 12 V suele estar situado en la parte delantera izquierda del aparato de ayuda al arranque, en la zona superior (posiblemente cubierto por una tapa protectora negra).
- **Conecte el Power Booster al conector OBD por medio del cable adaptador BD-L con enchufe incluido:** para hacer una copia de seguridad de todos los ajustes y datos del vehículo. A veces, el conector OBD está oculto mediante tapas. (Lo encontrará rápidamente si consulta el manual de instrucciones del vehículo. También hay aplicaciones y servicios online que proporcionan la información correcta introduciendo la marca y el modelo).
- **Atención:** Es necesario que la interfaz OBD esté situada a menos de un metro del asiento del conductor. Por lo tanto, colóquelo siempre en el habitáculo, no en el motor ni en el maletero. Suele estar integrado en el salpicadero o debajo de él, en el lado del conductor, o cerca de la consola central.
- **Conecte el Power Booster:** ahora se activa el mantenimiento de la tensión y se puede cambiar la batería. Tenga en cuenta lo siguiente: el encendido del coche permanece desconectado, no se debe arrancar el motor.
- **Una vez sustituida la batería, apague el Booster,** desconecte el enchufe OBD del conector OBD del vehículo y el enchufe de 12 V CCC del Booster.

CONSEJO de Banner

CONSEJO PARA LAS BATERÍAS: MANIPULACIÓN PROFESIONAL DE LAS BATERÍAS DE ARRANQUE ALMACENADAS

Todo lo que necesita saber sobre el correcto almacenamiento, control y recarga de las baterías.

Ahora es el momento perfecto para revisar todas las baterías que tiene en stock y de llevar a cabo una carga de compensación externa, si fuera necesario.



Andreas Sperl
Experto en baterías

ESCANEE EL
CÓDIGO QR
PARA
OBTENER MÁS
INFORMACIÓN:



ASÍ ES COMO SE HACE CORRECTAMENTE. ALMACENAMIENTO, CONTROL Y TRANSPORTE DE BATERÍAS

- Transporte y almacene las baterías en posición vertical para evitar que se vuelquen o se deslicen.
- Utilice protección frente a cortocircuitos.
- Condiciones de almacenamiento:
 - Almacénelas en un lugar fresco (entre 0° y +25 °C) y seco.
 - No las exponga a la radiación solar directa (no colocarlas en escaparates).
 - Procure que la superficie de la batería y los terminales de conexión estén limpios.
- **Garantice que se siga el método FIFO (First In First Out).**
- Controle regularmente la tensión en reposo (Open Circuit Voltage) con un voltímetro digital.
- **En general:** para medir la tensión de reposo con un voltímetro, deberá dejar pasar unas 5 horas tras terminar la carga o no se deberá realizar ninguna descarga durante al menos una hora.
 - Recargue la batería de inmediato cuando la tensión sea de 12,50 V.

REVENTA DE BATERÍAS.

- No se deben revender baterías con una tensión de reposo < 12,60 V.
- Informe al comprador sobre la correcta manipulación y siga los consejos de Banner para evitar un fallo prematuro de la batería.

RECARGA DE LAS BATERÍAS EN EL ALMACÉN

Como ya se ha mencionado, es imprescindible recargar la batería de inmediato, como muy tarde, cuando la tensión de reposo sea de 12,50 V.

- Respete las instrucciones de seguridad (ventilación, evitar fuentes de ignición).
Lo siguiente se aplica a las baterías de arranque convencionales, incluida la tecnología EFB:
 - Antes de la carga compruebe el nivel de electrolito y, si procede, añada agua desalinizada o destilada hasta la marca de máx. del nivel del ácido o 15 mm por encima del borde superior de la placa.
 - Las uniones atornilladas de la baterías deben permanecer sin abrir durante la carga; lo mejor es asegurarse de cerrarlas.
- **Running Bull AGM/BackUp:** las baterías AGM no se deben abrir.
No es posible ni necesario realizar una medición de la densidad del ácido o rellenar el agua destilada.
- Tenga en cuenta las líneas características de carga.
- **Parámetros de carga recomendados:**
 - Corriente de carga: 10 % de la capacidad
 - Tensión de carga a +25 °C (observe la compensación de temperatura):
 - AGM: 14,40 V-14,80 V de tensión constante
 - Convencional: 14,40 V – máx. 16 V
 - Duración de carga: aprox. 12-24 horas

Running Bull AGM/BackUp: cárguelas siempre con un cargador regulado por tensión Banner Accucharger (máx. 14,80 V). El uso de cargadores convencionales que no estén regulados por tensión destruirá la batería debido a la sobrecarga y provocará fugas de electrolito. Por regla general, los cargadores totalmente automáticos (limitación de tensión de carga con 14,80 V) son ideales para cargar las baterías de arranque. Estos aparatos realizan el proceso de carga de forma totalmente automática. Según la capacidad de la batería, recomendamos los siguientes cargadores, todos ellos con función de mantenimiento de la carga:

Baterías de hasta 72 Ah:
Banner Accucharger 12 V 3 A
N.º art. 1240000030

Baterías de hasta 130 Ah:
Banner Accucharger 12 V 6 A Recovery
N.º art. 1240000260

Baterías de hasta 240 Ah:
Banner Accucharger 12 V 10 A Recovery
N.º art. 1240000212

Además, recomendamos lo siguiente para comprobar periódicamente la tensión de la batería:
Voltímetro digital BBT DV1
Banner Batterie Tester 6/12 V
N.º art. 1210000121

SALUDOS DE INVIERNO



¡CON MÁXIMA POTENCIA HACIA ADELANTE!

Antes de concluir esta edición, nos gustaría desear a todos los clientes, socios y amigos de Banner un buen arranque del invierno.

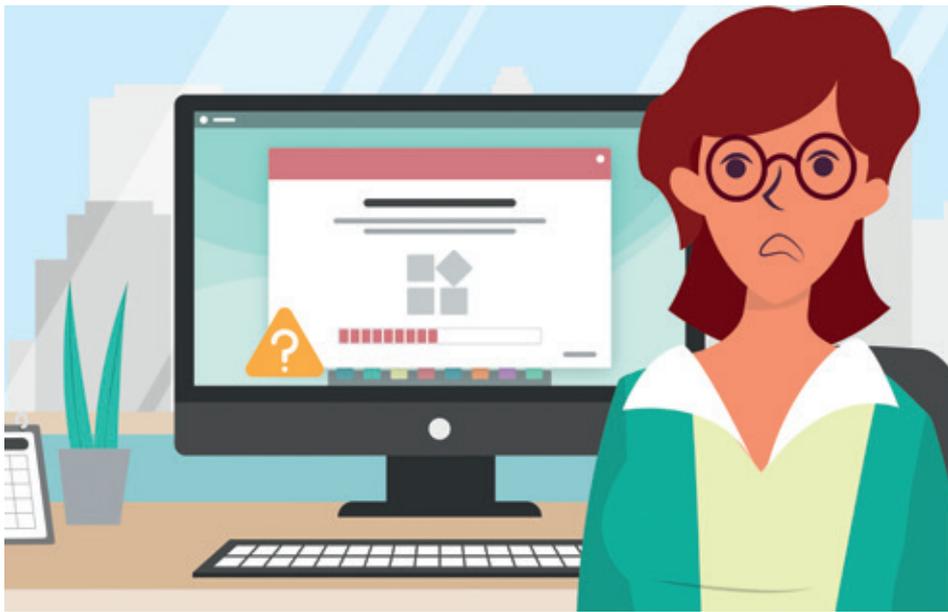
CIBERSEGURIDAD

¡CUIDADO CON EL FRAUDE EN LAS FACTURAS!

La ciberdelincuencia y los ataques a las empresas van en aumento. Desde el comienzo de la pandemia, se ha producido un aumento del 220% en ciberataques.



Christian Ott
Jefe de información/departamento digital



Actualmente, los intentos del llamado «invoice fraud» (fraude en las facturas) se producen con frecuencia. Banner también se vio afectada por este tipo de estafa en noviembre. Varios clientes recibieron correos de ciberdelincuentes que se hacían pasar por Banner. Con la llamada «domain spoofing» (suplantación de dominio), los estafadores utilizaban direcciones de correo de Banner engañosamente reales como `account@bannerbatterien.com`.

¡ESTÉ ALERTA!

La solicitud a los clientes consistía en enviar partidas de facturas abiertas y, a cambio, recibían datos bancarios falsos de Banner para realizar una transferencia. No hay manera de evitar por completo la «domain spoofing». Por eso es tan importante que todos estemos atentos y sepamos reconocer los correos electrónicos de phishing.

Banner ha hecho mucho por mejorar la seguridad informática este año. En los centros de

Linz-Leonding, Traun y Energy Solutions se utilizan módulos de aprendizaje electrónico para concienciar sobre los ciberataques. Estos se están extendiendo a todo el grupo Banner. Además, se están realizando simulacros de phishing en toda la empresa. La información actual sobre temas de seguridad informática se distribuye a través del tablón de anuncios, el boletín de seguridad informática, las pantallas informativas y los paneles informativos. Expertos externos en seguridad informática apoyan periódicamente al departamento de informática con medidas de mejora en la empresa y ante amenazas actuales y lagunas de seguridad.

Este año se llevará a cabo otra auditoría de seguridad informática, en la que nuestros sistemas y el comportamiento humano se pondrán a prueba para descubrir posibles vulnerabilidades.

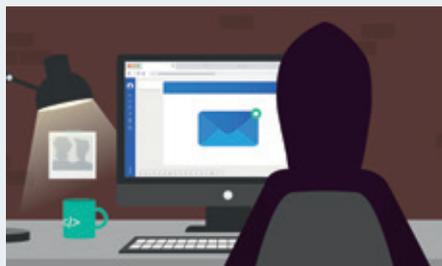
CONSEJOS PARA RECONOCER LOS CORREOS DE PHISHING Y PROTEGERSE FRENTE A ELLOS:

- **Contenido sensible**

No atienda peticiones del tipo: «Por favor, introduzca su contraseña, datos de la cuenta, etc. a través del enlace». Ninguna empresa respetable exigiría algo así.

- **Vista previa del enlace**

Los hipervínculos suelen crearse con una ortografía correcta, pero a menudo apuntan a un destino diferente. Un ejemplo de nuestra simulación de phishing: El nombre del enlace `intranet.banner-`



`batterien.com` llevaba al destino falso `officeonline.com-s02net`. Al pasar el ratón por encima del enlace, puede ver si el nombre coincide

con el destino. No obstante, no haga nunca clic en el enlace. De lo contrario, el malware podría instalarse.

- **Urgencia**

Las personas son más fáciles de manipular en situaciones de estrés. Por lo tanto, los intervalos de tiempo particularmente cortos pueden ser un indicio de que se trata de defraudadores. Ejemplo: «Vuelva a introducir su contraseña en el plazo de una hora, de lo contrario su cuenta será bloqueada».

GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

LA «GARANTÍA DE IDONEIDAD» QUE CUMPLE LO QUE PROMETE

Los temas predominantes de la temporada actual han sido la disponibilidad de materias primas y la reducida capacidad de producción y transporte. Banner también está bien preparada para situaciones excepcionales, de modo que los clientes siempre pueden confiar en que las baterías se entreguen a tiempo y con la calidad habitual del búfalo.

El tema predominante en los últimos meses en el ámbito de la gestión de la cadena de suministro ha sido el fuerte aumento de la demanda de bienes de todo tipo, algo que, no obstante, está provocando una escasez de materias primas y una reducción de la capacidad de producción y transporte. Banner también forma parte de esta red global y, por lo tanto, también se ve afectada por estos cuellos de botella. Banner y sus proveedores se abastecen directa e indirectamente de materias primas y componentes en el extranjero. A su vez, Banner suministra a los fabricantes de equipos originales y, con una cuota de exportación del 90 %, también a clientes del mercado de repuestos de Europa, Norteamérica y Asia.

GRAN DEMANDA

El fuerte aumento de la demanda, sobre todo en Asia, hizo que hubiera muy pocos contenedores y espacio de transporte disponibles en

esta región para poder enviar todas las mercancías según las necesidades y a tiempo. En consecuencia, Banner y sus proveedores recibían las materias primas y los componentes para las instalaciones de producción europeas con varias semanas de retraso, si es que las recibían. Las devastadoras inundaciones del verano en la región de Alemania/Bélgica/Luxemburgo también provocaron una reducción de la capacidad de producción. Banner se vio afectada directa o indirectamente por ello, ya que las instalaciones de producción de las empresas proveedoras de esta región tuvieron que cerrar durante varias semanas. Para poder ofrecer a los clientes de Banner la fiabilidad de entrega habitual, se han encontrado rápidamente proveedores alternativos para algunas materias primas y componentes. A pesar de los constantes cambios en la demanda, la planificación óptima y el compromiso del sólido equipo de Banner consiguieron garantizar que todos los clientes recibieran

las baterías a tiempo y con la calidad habitual («garantía de idoneidad»).

Banner, SOCIO DE CONFIANZA

Una temporada como esta pone a prueba muchas cadenas de suministro. Banner ha demostrado que está a la altura. A pesar de la fuerte fluctuación de la entrada de materias primas y componentes, gracias al trabajo de los departamentos de compras, planificación y logística, en estrecha colaboración con los proveedores y transportistas, hasta ahora se han conseguido evitar las paradas de producción por falta de piezas compradas. Banner es considerado un socio fuerte y fiable que, con muchos años de experiencia en la gestión de la cadena de suministro, también toma las medidas adecuadas en situaciones excepcionales para poder realizar las entregas con la perfección habitual.



Reinhard Bauer
Director de cadena de
suministro



SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Banner **OBTUVO EL PREMIO EUCUSA 2021**

Banner fue galardonada con el premio internacional EUCUSA 2021 por su prolongado compromiso con una excelente orientación al cliente.



Ceremonia de entrega de premios el 14-09-2021 (de izquierda a derecha): Mag. Mario Filoxenidis (director general de EUCUSA), Mag. (FH) Peter Aichberger (director general de EUCUSA), Franz Märzinger, MBA (director de ventas y marketing), Christa Freudenthaler (Marketing Banner), Mag. Uwe Baco (director senior de proyectos de EUCUSA, director de proyectos)

La orientación al cliente y la satisfacción del cliente son valores que se viven en Banner con el objetivo de crear una relación duradera, estable y rentable con el cliente. «Cada día, el personal de Banner se esfuerza por satisfacer los deseos y las expectativas de nuestros clientes de la mejor manera posible. Nuestro lema: asesoramiento profesional y servicio integral», subraya Franz Märzinger, MBA, director de ventas y marketing. «Estamos aún más satisfechos de haber conseguido buenas valoraciones en nuestra encuesta de clientes a nivel europeo sobre los siguientes aspectos:

buen reputación, satisfacción general y lealtad, es decir, una vez que se es cliente de Banner, se sigue siendo cliente de Banner. El valor «información sobre los cambios» también contribuyó de forma significativa a que pudiéramos recibir el premio EUCUSA en el observatorio Urania de Viena», añade Märzinger con orgullo.

AL RITMO DE LOS CLIENTES EN TODO EL MUNDO

Como fabricante líder de baterías a nivel internacional, el servicio de atención al cliente

lo prestan nuestras propias empresas filiales en 14 países europeos. Además, con sus 805 empleados, Banner exporta a más de 70 países de todo el mundo. Con una amplia red de ventas, la empresa puede seguir el ritmo del cliente. Esto no solo lo reconocen los clientes, sino también la empresa consultora EUCUSA: en el marco de la 18.ª edición de las conferencias estivales de EUCUSA celebradas en Viena se entregó por primera vez este año a Banner el premio internacional EUCUSA 2021.

Banner INVIERTE

MÁS RÁPIDO, MEJOR Y MÁS SOSTENIBLE

Banner invierte continuamente en la modernización de su emplazamiento.



También este año, el grupo Banner ha realizado una importante inversión en la modernización de sus instalaciones: durante una parada de tres semanas se renovaron todos los depósitos de ácido del almacén, incluidas las tuberías. Se utilizó una grúa de gran tonelaje para retirar los antiguos depósitos y colocar los nuevos. Esta renovación garantiza un funcionamiento seguro durante los próximos 20 años.

MENOS ENERGÍA, MÁS EFICIENCIA

Además, se colocó un nuevo separador ciclónico a través del techo de la instalación. Asimismo, para satisfacer la gran demanda de rejillas de fabricación continua, en octubre se instaló una línea de pegado adicional. Con estas inversiones multimillonarias se conseguirá un importante ahorro energético y una mayor eficiencia.

**Banner AYUDA**

JUNTOS POR UNA BUENA CAUSA

Banner y Reinartz Autoteile apoyaron a las víctimas de las inundaciones en Alemania.

Las trágicas imágenes de las zonas de la catástrofe del verano pasado en Renania del Norte-Westfalia y Renania-Palatinado aún están frescas en la mente de muchos de nosotros. Reinartz Autoteile, de Langerwehe, fiel cliente de Banner desde hace mucho tiempo, mostró un gran compromiso durante estos terribles momentos y ayudó a los afectados sobre el terreno con plena dedicación. Esta acción también fue apoyada activamente por Banner con donaciones materiales y dinerarias: se entregaron juguetes a los niños de las zonas afectadas y se distribuyeron otras donaciones en especie desde el punto de recogida de la empresa Reinartz. De este modo, se prestó una importante ayuda inmediata a las víctimas de la catástrofe de las inundaciones en la zona de Renania del Norte-Westfalia.



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



Banner

THE POWER COMPANY

INFORMACIÓN LEGAL:

Propietario de medios, editor: Banner GmbH, 4021 Linz, apartado postal 777, Salzburger Straße 298

Responsable del contenido: Banner GmbH, Andreas Bawart. Todos los derechos reservados.

Reproducción exclusiva con el consentimiento por escrito. Sede del editor: Linz

bannerbatterien.com

