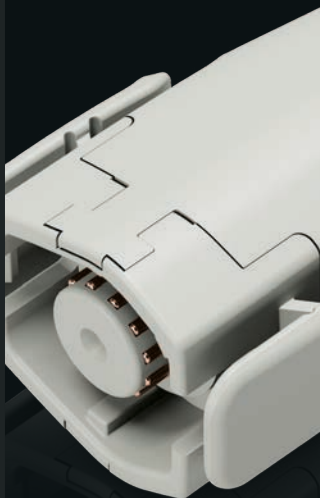


verbinder

Das Magazin der binder Gruppe



ELC



NCC



M8-D



HEC

Strategie

Salesmeeting 2022

Produkte

Wasserdichte Steckverbinder

Employer Branding

binder USA

Raus aus der Komfortzone

Die aktuelle Situation – weltweit, aber auch binder spezifisch – erfordert von uns allen eine hohe Flexibilität und Reaktionsschnelligkeit.

Dem können wir nur optimal entgegenwirken, wenn wir bereit sind, uns weiterzuentwickeln und erfolgreich zu sein. Dafür benötigen wir ein funktionierendes Team, eine klare Strategie, ein klares Ziel, eine hohe Qualität, ein mutiges Marketing sowie einen unbändigen Willen.

ABER:

Dafür müssen wir unsere Komfortzone verlassen.

In diesem Sinne!

binder Marketing

Den verbinder gibt's auch online

Die letzte Ausgabe des verbinder verpasst? Kein Problem – die digitale Ausgabe bringt die Magazin-Themen auch auf Smartphones, Tablets und jeden PC.

www.binder-connector.com/de/news-presse/kundenmagazin-verbinder

Ihre Meinung zählt

Wir sind offen für Anregungen, Ideen und jede Form der Kritik – positiv sowie negativ, denn: Nur wenn wir miteinander im Gespräch bleiben, bleibt der verbinder „lebendig“.

Seien also auch Sie mutig und sagen Sie uns Ihre Meinung zum verbinder, unter:

marketing@binder-connector.de
Tel. +49 (0) 71 32 325-448

Heiße Zeiten

Liebe Leserin, lieber Leser,

hinter uns liegt ein außergewöhnlicher Sommer: Die Temperaturen waren über die vergangenen Monate hinweg teilweise extrem hoch und belastend. Für den Einsatz und das Durchhaltevermögen möchte ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern recht herzlich bedanken.

Corona ist weder vorbei noch überwunden. In den kommenden Monaten ist wieder mit Auflagen und Einschränkungen zu rechnen. Wir alle sollten verantwortungsvoll mit dieser Situation umgehen und präventive Maßnahmen ergreifen.

Nachdem unser Auftragseingang in weiten Teilen des ersten Halbjahrs über Plan gelegen hatte, bewegen wir uns nun im Bereich unserer Planzahlen. Fakt ist: Der Bedarf nach Steckverbindern ist weiterhin ungebrochen groß.

Neben der Vorstellung unserer aktuellen Ausbilder und Studienbetreuer thematisieren wir in dieser verbinder Ausgabe unsere jahrzehntelange Partnerschaft mit dem Therapeutikum Heilbronn. Außerdem berichten wir über die zahlreichen Veranstaltungen der letzten Wochen – unter anderem den Heilbronner Firmenlauf und den Besuch der binder Rentnergemeinschaft.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst, Ihr



Markus Binder

Geschäftsführender Gesellschafter der binder Gruppe



Inhalt

Ausgabe 55

Branchen & Industrien
Zielmärkte im Fokus

10

**M12-
Flanschsteckverbinder**
Mit L-Kodierung und
Tauchlötkontakten

14



Körber
Kundentag bei binder

26

Kreative Köpfe
Gastgeber und
Unterstützer

30

Ideenmanagement
Kontinuierliche
Weiterentwicklung

32

**Ausbilder und
Studienbetreuer**
Persönliches Engagement

34

Therapeutikum Heilbronn
Mit Begeisterung sozial

22



Salesmeeting 2022
Gemeinsam zum Erfolg

06



**Wasserdichte
Steckverbinder**
Grundlagen und
Auswahlhilfen

16

binder ITZ
Neue Pastengeneration

44

**Hermanns
Fitness Kolumne**
Bauchmuskulatur

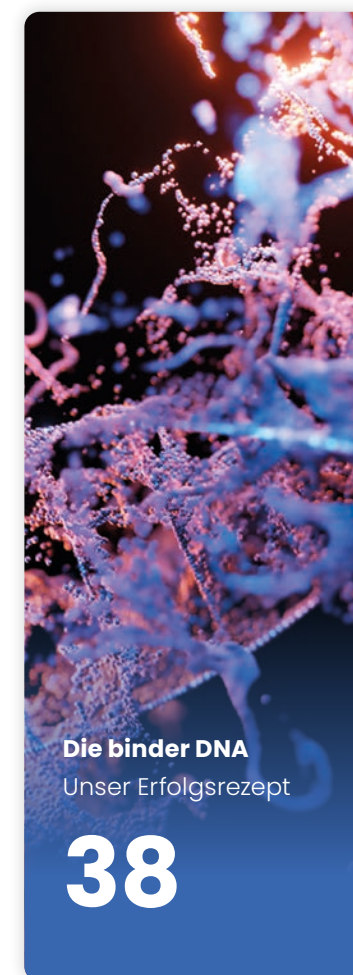
48

**binder
Rentnergemeinschaft**
Besuch bei binder

52

binder in Zahlen
Die aktuelle Übersicht

54



Die binder DNA
Unser Erfolgsrezept

38

binder USA
Employer Branding

40

binder China
Ein Update

42



**Stimme-
Firmenlauf 2022**
Viel Teamspirit

46

- 02 Kommentar**
- 03 Editorial**
- 55 Abbinder**
- 55 Impressum**



Das Gruppenfoto mit den Teilnehmern des Salesmeetings 2022

Salesmeeting 2022

Just be better

Nach einer coronabedingt mehr als zweijährigen Pause konnte das binder Salesmeeting in diesem Jahr wieder in Präsenz stattfinden. Vom 27. bis 29. Juni 2022 trafen sich die Standortverantwortlichen und Vertriebsmanager unserer neun internationalen Vertriebsniederlassungen mit dem nationalen Vertriebsteam am binder Headquarter in Neckarsulm. Auf der Agenda standen zahlreiche zukunftsweisende Themen – ein Überblick.

Text Redaktion

„Dieses Salesmeeting ist wegweisend. Ich sehe darin einen entscheidenden Faktor für die zukünftige Ausrichtung unseres Unternehmens.“ Mit diesen einleitenden Worten startete Markus Binder, geschäftsführender Gesellschafter der binder Gruppe, das diesjährige Salesmeeting. Das Ziel der Veranstaltung war von Beginn an klar definiert: Die Weichen für die Zukunft des Familienunternehmens sollten nachjustiert werden – vor allem in Bezug auf die Vertriebsstrategie.

Vertriebsniederlassungen stärken

Um binder als Global Player zu positionieren, sollen die Potenziale des Marktes noch besser antizipiert und die Rolle unserer internationalen Vertriebsniederlassungen gestärkt werden. Hierfür war der persönliche Austausch am binder Headquarter elementar, wie David Phillips, seit dem 1. Januar 2022 internationaler Vertriebsleiter der binder Gruppe, betont: „Das Salesmeeting war enorm wichtig, da wir gemeinsam unsere globale Vertriebsstrategie entwickeln konnten. Für mich war es ein Highlight, mit einem exzellenten und visionären Team an der zukünftigen Ausrichtung von binder zu arbeiten.“



In zahlreichen Workshops wurde an der zukünftigen Ausrichtung von binder gearbeitet

Die Wertschätzung für unsere internationalen Vertriebsniederlassungen ist in den vergangenen Monaten gestiegen, da diese durch die neue Vertriebsstruktur stärker in Entscheidungsprozesse integriert werden. Martin Grabler, Standortverantwortlicher von binder Austria, betont: „Wir sind ein dynamisches Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und einer Kommunikation auf Augenhöhe. Ich bin von den strategischen Anpassungen und den geplanten Neuentwicklungen total überzeugt.“

Kundenorientierung forcieren

Von den wertvollen Ideen und richtungsweisenden Entscheidungen des Salesmeetings sollen vor allem unsere Kunden profitieren. Denn durch die Fokussierung auf bestimmte Branchen und Industrien werden deren Bedürfnisse noch stärker in den Mittelpunkt gerückt (mehr dazu ab Seite 10). Was die Neuentwicklung von Produkten betrifft, ist es essenziell, Marktforschung zu betreiben und Trends zu erkennen. Hier spielt zudem das effiziente Zusammenspiel aus Produkt (Was), Marketing (Wie) und Markt (Wo) eine entscheidende Rolle. ►

Den Geist des Salesmeetings bringt Maciek Czerwinski, Vertriebsleiter von binder USA, auf den Punkt: „Die zentrale Botschaft ‚just be better‘ ist absolut zutreffend. Natürlich ist es wichtig, an seinen Wurzeln festzuhalten. Aber wir müssen auch immer weiter vorankom-

Workshops, Präsentationen und Diskussionen sowie einer Führung durch das binder Produktions- und Logistikzentrum in Neckarsulm und einer Betriebsbesichtigung unseres Verbundunternehmens binder galvanic surfaces in Pforzheim. Jedoch war auch

meinsamen Barbecue auf der Dachterrasse des binder Produktions- und Logistikzentrums zusammen. Für Produktmanager Philipp Zuber war es das perfekte Programm: „Diese Kulisse schuf eine ganz besondere und familiäre Atmosphäre. Es war optimal, um uns gemeinsam auf die kommenden Herausforderungen einzustimmen.“

Ziele erreichen

Das Salesmeeting hat gezeigt, dass es keinen Ersatz für persönliche Begegnungen gibt. Alle Teilnehmer hatten die Möglichkeit, neue und bestehende Beziehungen zu pflegen, spannende Diskussionen zu führen und vor allem kreative Energie zu entwickeln. Diese soll genutzt werden, um die ambitionierten Ziele zu erreichen. Markus Binder sieht die Bedingungen hierfür geschaffen: „Wir können stolz auf die Entwicklung unseres Unternehmens sein und sind auf dem richtigen Weg, wenn es darum geht, die Internationalisierung weiter voranzutreiben und binder zu einem Global Player und einer starken Marke zu entwickeln.“ ■

men und den nächsten Schritt machen. Wir müssen dazu bereit sein, wie ein echtes globales Unternehmen zu denken und zu handeln. Ganz einfach: Wir müssen dazu bereit sein, ein Global Player zu werden.“

Rahmenprogramm genießen

Die Agenda des Salesmeetings war geprägt von zahlreichen

das Rahmenprogramm rund um diese Themen äußerst vielversprechend.

Ein besonderes Highlight gab es direkt am ersten Abend: Die Teilnehmer unserer Vertriebsniederlassungen waren auf Einladung von Familie Binder im Landgasthof Haigern verabredet. Am zweiten Abend kamen dann alle Teilnehmer des Salesmeetings zum ge-

Spannende Einblicke in den laufenden Betrieb gab es bei der Führung durch das binder Produktions- und Logistikzentrum



Stimmen zum Salesmeeting 2022



David Phillips
Internationaler
Vertriebsleiter
der binder Gruppe

„Wir werden klare Entscheidungen über das Was, das Wo und das Wie treffen. Die nötigen Maßnahmen zur Verbesserung der Organisationsstruktur und Einführung der richtigen Geschäftssysteme haben wir bereits eingeleitet.“

„Die Möglichkeit, sich zum ersten Mal seit mehr als zwei Jahren wieder persönlich zu treffen und Erfahrungen aus den unterschiedlichen Märkten auszutauschen, war von großer Bedeutung. Es ist für uns alle sehr wichtig, über den eigenen Tellerrand zu blicken, die Komfortzone zu verlassen und mutig zu agieren.“



Maciek Czerwinski
Vertriebsleiter
von binder USA

„Nachdem ich nun seit über 13 Jahren für binder USA tätig bin, war es für mich etwas ganz Besonderes, unser globales Vertriebsteam persönlich kennenzulernen. Zudem war es für mich ein Privileg, an der Führung durch das neue Produktions- und Logistikzentrum, die von Markus Binder geleitet wurde, teilzunehmen.“

„Es war eine hervorragende Erfahrung, die Kollegen aus der ganzen Welt zu treffen und Informationen, Gedanken und Ideen darüber auszutauschen, wie sich binder weiterentwickeln kann. Ich hatte das Gefühl, dass das Salesmeeting von einem ganz besonderen Geist geprägt war, und es hat mir gezeigt, dass jeder bereit dazu ist, binder besser zu machen und den nächsten Schritt zu einem globalen Unternehmen zu gehen.“



Martin Grabler
Standortverantwortlicher
von binder Austria



Philipp Zuber
Produktmanager
von binder

Durch Zielmärkte zur passenden Lösung



Jedes Unternehmen bedient bestimmte Branchen und Industrien, die sich meist aus der strategischen Ausrichtung und dem Produktportfolio ergeben. Auch binder hat sich der Herausforderung angenommen, Zielmärkte zu definieren, um seinen Kunden einen schnellen Überblick über das Produktportfolio zu ermöglichen und die Produktsuche zu erleichtern.

Text Paul Pulkowski

Das Definieren von Zielmärkten ist für Unternehmen eine effektive Möglichkeit, das eigene Profil zu schärfen und seine Zielgruppe zu präzisieren. Bei binder ist das jedoch alles andere als einfach. Zum einen sind unsere Steckverbinder sehr flexibel anwendbar, weshalb sie sich in ihrem Einsatzgebiet nur schwer eingrenzen lassen. Zum anderen sind unsere Produktkomponenten, die häufig zunächst in einer Baugruppe und nicht direkt in einer Endanwendung verarbeitet werden. Nichtsdestotrotz haben wir uns der Aufgabe gestellt und für die gesamte binder Gruppe einheitliche Zielmärkte definiert.

Hervorragendes Teamwork

Das diesjährige Salesmeeting bot den optimalen Rahmen zur Bestimmung unserer Zielmärkte. Gemeinsam mit dem nationalen Vertriebsteam – bestehend aus Customer Service, Key Account Management und Produktmanagement – sowie Teilnehmern unserer internationalen Vertriebsniederlassungen wurde ein Workshop hierzu durchgeführt. Geleitet und moderiert wurde dieser von David Phillips, dem internationalen Vertriebsleiter der binder Gruppe.

In drei separaten Gruppen wurden die verschiedenen Branchen und Industrien, in denen unsere Steckverbinder eingesetzt werden, herausgearbeitet und analysiert. Wichtige Aspekte waren dabei unter anderem Produktanforderungen, Trends und Wachstumspotenziale. Trotz der Tatsache, dass sich die internationalen Märkte teilweise stark unterscheiden, gab es zwischen den drei Gruppen eine große Schnittmenge. In einer finalen Abstimmung wurden schlussendlich elf Zielmärkte festgelegt. ▶

Unsere Branchen und Industrien



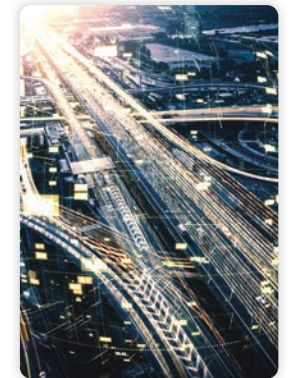
Automatisierung



Energie und
erneuerbare Energien



Lebensmittelindustrie



Lichttechnik



Medizintechnik



Mess- und
Regeltechnik



Robotertechnik



Schwere
Industriemaschinen



Sicherheitstechnik



Smarte
Kommunikation



Transportwesen

Klares Anforderungsprofil

Zu jedem einzelnen der elf Zielmärkte gibt es spezifische Anforderungen, die unsere Steckverbinder erfüllen müssen. Eine wichtige Rolle spielen dabei beispielsweise die Schutzart und die Baugröße oder spezifische Normen und Zertifizierungen. Ein Steckverbinder gilt als kompatibel, wenn seine technischen Eigenschaften mit den Anforderungen der jeweiligen Branche übereinstimmen.

Die Zuordnung passender Schlüsselprodukte aus unserem tiefen Produktportfolio zu den elf Branchen und Industrien unterstreicht, wie vielfältig die Einsatzgebiete unserer Steckverbinder sind. Die Kategorisierung eines Produkts dient jedoch lediglich als Orientierung und bedeutet im Umkehrschluss nicht, dass es nur im definierten Zielmarkt eingesetzt werden kann.

Zahlreiche Vorteile

Das Ziel des Projekts „Branchen und Industrien“ ist es, die richtigen Märkte zu erreichen und die Kundenorientierung zu forcieren. Denn der Markt bestimmt das Produkt, nicht das Produkt den Markt. Durch die passgenaue Zuordnung der Produkte zu den jewei-

ligen Zielmärkten erhalten bestehende und potenzielle Kunden einen besseren und schnelleren Überblick über unser Produktportfolio, ihnen wird die Produktsuche erleichtert, und unsere Sichtbarkeit im Netz wird auf das nächste Level gebracht.

Doch nicht nur deshalb hat das Projekt „Branchen und Industrien“ einen hohen Stellenwert. Die klare Kommunikation der Zielmärkte stärkt das Verständnis für die Bedeutung unserer Steckverbinder und erhöht die Identifikation mit unserem Unternehmen. Außerdem wird dieses Thema die zukünftige Vertriebsstrategie von binder nachhaltig prägen, uns bei der Entwicklung neuer Produkte unterstützen und uns beim Erkennen von Industrietrends helfen. ■

Über den Autor



Paul Pulkowski ist seit Februar 2021 als Marketing Manager bei binder USA tätig.

**Der Markt bestimmt
das Produkt,
nicht das Produkt
den Markt.**



TRANSPORT



Produkteinführung: M12-Flanschsteckverbinder
mit L-Kodierung und Tauchlötkontakten

Kompakte, genormte Anschlussstechnik für die Leistungsversorgung

Für die industrielle Automatisierungstechnik bietet binder L-kodierte Flanschsteckverbinder der Baugröße M12 an. Die standardisierten Produkte sind mit Tauchlötkontakten ausgestattet. In Leiterplatten eingelötet, unterstützen sie den Trend zur Dezentralisierung und dienen der Geräteversorgung mit 63 V und 16 A.

Text Redaktion

binder hat sein M12-Portfolio um Flanschsteckverbinder mit L-Kodierung und Tauchlötkontakten erweitert. Die Produkte der Serie 823 sind für das Hand-, Wellen- und insbesondere das Reflow-Löten auf Leiterplatten in Automatisierungsanwen-

dungen geeignet, die typischerweise strikt beschränkten Einbauraum bieten. Dort dienen sie als elektromechanische Schnittstellen bei der Spannungs- und Stromversorgung industrieller Geräte bis 63 V(DC) und 16 A – beispielsweise in

Industrial-Ethernet-Anwendungen im Profinet-Umfeld.

Kompakte Alternative zu 7/8-Zoll

Mit dem Trend zur dezentralisierten Automation schrei-

tet auch die Miniaturisierung fort: Feldgeräte wie Sensoren, Aktoren, Steuerungen oder Industriecomputer schrumpfen; dem gegenüber steht eine Zunahme ihres Funktionsumfangs und somit ein wachsender Leistungsbedarf. Die Geräte werden somit immer dichter mit Schnittstellen bestückt, was die anwenderseitige Forderung nach kompakten Steckverbindern zur Folge hat. L-kodierte M12-Verbinder sind hier eine platzsparende Alternative zu der in der Leistungsversorgung etablierten 7/8-Zoll-Anschlussstechnik

Flanschverbinder aus zwei Teilen

Zur Serie 823 gehören zweiteilige Flanschstecker und Flanschdosen – jeweils bestehend aus Einbaukörper und Flanschgehäuse, zwischen denen keine feste Verbindung besteht. Im Vergleich zur Verwendung einteiliger Komponenten vereinfachen sich Montage und Demontage der betreffenden Leiterplatte. Während der Einbaukörper bei der Assemblierung auf die Platine gelötet wird, ist das Flanschgehäuse direkt am Gerät zu befestigen. Dies hat den entscheidenden Vorteil, dass das Löten ohne das Gehäuse erfolgen kann; außerdem werden die Lötstellen nicht mit Drehmomenten

durch die Gehäusemontage beaufschlagt. Somit reduziert sich die Belastung beider Komponenten erheblich, was dem Anwender hilft, Fehlerquellen zu eliminieren.

Die nach IP68 (gesteckt) geschützten Flanschsteckverbinder eignen sich sowohl zur Front- als auch zur Rückwandmontage. Dabei ist zu beachten, dass es nicht möglich ist, die Leiterplatte mithilfe der zweiteiligen Tauchlöt-Flanschteile im Anwendergehäuse zu befestigen. Vielmehr ist es wichtig, die Leiterkarte separat am Gehäuse zu fixieren. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu einteiligen Versionen, die im Falle sehr kleiner Platinen zu deren Befestigung im Gerätegehäuse dienen können.

Zu den Besonderheiten der Serie 823 gehören ein versenkter und unverlierbarer O-Ring mit metallischem Anschlag sowie ein O-Ring zwischen Flanschgehäuse und Kontaktkörper, der verhindert, dass beim Vergießen des Anwendergehäuses Verguss austritt. Es ist eine Abdichtung zum Kabelteil auf dem Flanschteilgehäuse vorgesehen, und es ist gewährleistet, dass letzteres auch in dünnwandigen Montageflanschen präzise geführt wird.

Background M12: Normung, Resilienz und Besonderheiten

M12-Rundsteckverbinder stehen für die kompakte und flexible Feldgeräteanbindung in der Fabrik- und der Prozessautomation. Hier sind sie als Standardkomponenten etabliert; dank internationaler Normung sind die Produkte im Allgemeinen herstellerübergreifend kompatibel. Diese Austauschbarkeit reduziert die Abhängigkeit von einem oder wenigen Lieferanten. Kunden in der Automatisierungstechnik werden somit widerstandsfähiger gegenüber Instabilitäten auf den Zuliefermärkten, und sie können Lieferengpässe leichter umgehen. Grundlage dieser Resilienz ist die für M12-Steckverbinder relevante Norm DIN EN IEC 61076-2.

Die Vorteile der Standardisierung sind ein Grund für die breite Akzeptanz und den Markterfolg der M12-Verbindungstechnik. Auch die Flanschsteckverbinder mit Tauchlötkontakten sind genormte und geprüfte Produkte. Allerdings unterliegen sie der Besonderheit, dass eine direkte Austauschbarkeit von Produkten hier nur dann gewährleistet ist, wenn sie dem Platinenlayout der Applikation sowie dem Abstand zwischen Leiterplatte und Gehäuse entsprechen. ■



Im Umfeld der Prozesstechnik ist der Schutz elektromechanischer Verbindungen gegen Feuchte beziehungsweise Wasser eine essenzielle Forderung

Dicht oder nicht?

Wasserdichte Industriesteckverbinder – Grundlagen und Auswahlhilfen

Der Schutz elektromechanischer Schnittstellen gegenüber flüssigen Medien ist eine der Basisanforderungen für Industrieelektronik in der Automatisierungs- und Prozesstechnik. Das Kriterium ‚wasserdicht‘ lässt jedoch Spielraum für Interpretationen. Denn dicht ist nicht gleich dicht. Je nach Einsatzzweck sind für die elektrische Verbindungstechnik unterschiedliche Grade an Beständigkeit gefordert.

Text Redaktion

Wasserdicht – der umgangssprachliche Begriff suggeriert die absolute Widerstandsfähigkeit eines Objekts gegen das Einwirken von Feuchtigkeit – etwa in Form von Nebel oder Regen – sowie gegen das Eintauchen in Flüssigkeiten. Doch schon aus der Alltagserfahrung ist bekannt, dass in der Regel nur ein relativer Schutz besteht, etwa einer Uhr, einer Kamera oder eines Smartphones, deren Spezifikationen das Untertauchen nur bis zu einer begrenzten Tiefe beziehungsweise einem maximalen hydrostatischen Druck gestatten. Für die Anwender industrieller elektrischer Verbindungstechnik ist es naheliegend, diese Erfahrung auf die Einsatzszenarien für Steckverbinder, beispielsweise in der Prozesstechnik, zu übertragen. Der Schutz der Schnittstellen gegen fluide Medien ist hier unter funktionalen sowie unter Sicherheitsaspekten eine essenzielle Forderung.

Um die Dichtheit des elektromechanischen Gesamtsystems zu gewährleisten, kommt den Steckverbindern in der Industrieelektronik eine besondere Bedeutung zu. Denn einerseits sollen sie mehrmals steck- und abziehbar sein; andererseits muss die Verbindung im gesteckten Zustand – je nach Anwendung – das

Eindringen flüssiger Medien zuverlässig verhindern.

Der Grad der nötigen Widerstandsfähigkeit – und damit die korrekte Interpretation des Attributs ‚wasserdicht‘ – ist untrennbar mit den Gegebenheiten der betreffenden Applikation verknüpft: Während Steckverbinder in vielen Automatisierungsaufgaben nicht in direktem Kontakt zu Feuchtigkeit stehen, gibt es spezielle Anwendungen, bei denen sie Spritzwasser ausgesetzt sind oder sogar zeitweiligem Untertauchen standhalten müssen. Insbesondere in hygienisch anspruchsvollem Umfeld kann es vorkommen, dass Steckverbinder zwecks Reinigung unter Hochdruck bestrahlt werden. Dann sind besondere konstruktive Maßnahmen unerlässlich, um eine sichere Signal- beziehungsweise Energieübertragung zu gewährleisten.

Genormte Kennzeichnung: Schutzart und IP-Code

Der Grad der Beständigkeit gegen Feuchte und Flüssigkeiten ist in den Produktdatenblättern der Steckverbinderhersteller angegeben. Die betreffende technische Spezifikation bezieht sich auf die sogenannte Schutzart; sie legt fest, unter welchen Umgebungseinflüssen

– Berührung sowie Eindringen von Fremdkörpern und Wasser – der jeweilige Steckverbinder einsetzbar ist. Die Schutzart wird, gemäß den Normen DIN EN 60529 beziehungsweise ISO 20653, in Form eines sogenannten IP-Codes (International Protection) angegeben, der aber bei Steckverbindern in der Regel nur im gesteckten Zustand gilt. Die obigen Beispiele entsprechen demgemäß den Schutzarten IP67 – Schutz gegen zeitweiliges Untertauchen – sowie IP68/69K – Schutz gegen dauerhaftes Untertauchen beziehungsweise Bestrahlen unter Hochdruck. Da die Normen Kriterien wie ‚zeitweilig‘ oder ‚dauerhaft‘ weder eindeutig noch verbindlich definieren, sind in der Praxis präzisierende Angaben der Hersteller sinnvoll.

Unzureichende Kenntnis der DIN EN 60529 beziehungsweise der ISO 20653 führt in der Praxis häufig zu der missverständlichen Annahme, eine hohe Zahl im IP-Code bedeute zwangsläufig den besseren Schutz. Es ist deshalb wichtig zu wissen, dass sich die erste Ziffer des Codes auf das Eindringen fester Partikel bezieht, etwa Staub, während die zweite Ziffer den Schutz gegenüber Feuchte und Wasser angibt. Somit kann ein Erzeugnis nach IP64 im Vergleich zu einem ►

IP55-Produkt keinesfalls pauschal als ‚besser geschützt‘ betrachtet werden. Erstes darf zwar stärker mit Fremdkörpern belastet werden, sprich: Es ist staubdicht. Jedoch verträgt es nur Spritzwasser, während zweites sich aus beliebigem Winkel mit Wasser bestrahlen lässt

den Zugang zu gefährlichen aktiven Teilen mit einem Finger.

Es ist wichtig zu betonen, dass sich die IP-Schutzart ausschließlich auf den Schutz von Betriebsmitteln und deren Komponenten bezieht. Sie trifft keinerlei Aussage über den Schutz von Personen, die

Wasserdicht im industriellen Kontext

Neben den elektrischen Kenngrößen wie Bemessungsstrom und -spannung, Stoßspannung oder Durchgangswiderstand sind einbaurelevante Parameter wie Integrationsdichte und Miniaturisierungsgrad – und daraus folgend die Bauform eines Steckverbinders – generelle Auswahlkriterien. Darüber hinaus gilt es jedoch, die Besonderheiten der jeweiligen Einsatzumgebung zu bewerten: Ist die Schnittstelle mechanischen Belastungen wie Stößen oder Vibrationen ausgesetzt? Sind Vorkehrungen gegen die Einflüsse benachbarter hochfrequenter Elektronikbaugruppen, gegen Brandrisiko oder Explosionsgefahr zu treffen? Oder setzt eine Verbindung, die häufig gesteckt und wieder gelöst werden muss, besondere konstruktive Maßnahmen voraus, um viele Steckzyklen zu überdauern? Die Antworten auf diese und ähnliche Fragen führen den Anwender zu Produkteigenschaften wie Verschlusstechnik, elektromagnetischer Schirmung und Kontaktwerkstoffen, die zwangsläufig in die Kaufentscheidung einfließen.

Dass Steckverbinder – auf zunächst nicht definierte Weise – dem Eindringen von



Bild 1: Die Bauform M12 ist in der Feldebene der Automation, etwa für die Sensor-Aktor-Verkabelung, verbreitet; konfektionierbare Stecker und Buchsen gewähren Flexibilität bei der Installation

Den beiden Ziffern für Partikel beziehungsweise Feuchte/Wasser können an dritter und vierter Position Kennbuchstaben folgen, um die Schutzart genauer zu bezeichnen. Ein K (wie in IP69K) steht beispielsweise für Ausrüstungen von Straßenfahrzeugen; ein B für

mit diesen Betriebsmitteln interagieren. Maßnahmen zur Sicherheit der Anwender sind in der sogenannten Schutzklasse definiert, die nicht Gegenstand dieses Beitrags ist.



Bild 2: Not Connected Closed – die NCC-Steckverbinder der Serie 770 sind dank einer gefederten Kunststoffabdeckung auch im ungesteckten Zustand vor Partikeln und Spritzwasser geschützt

Partikeln und Feuchte oder Flüssigkeiten trotzen müssen, ist eine Standardanforderung der Industrie. Doch wie oben ausgeführt, hängt die notwendige Schutzart von den Details der Applikation ab. Da diese von Schnittstellen bei Messen und Regeln in der Fabrikautomation über die Lebensmittel- und Getränkeindustrie bis zum klinischen Einsatz medizinischer Gerätetechnik reichen, können sich die Forderungen an ‚wasserdichte‘ Steckverbinder erheblich unterscheiden. Vor

allem in den beiden letztgenannten Gebieten unterliegen die Produkte einer besonderen Feuchtigkeitsbelastung, die aus den hier geforderten Reinigungs- und Sterilisationsprozessen resultiert.

Produktbeispiele mit IP67 und IP68/69K

Sämtliche M12-Steckverbinder von binder sind normgerecht nach IP67, viele auch nach IP68/69K beständig gegen Feuchte und Wasser. Korrosionsbeständige Varianten sind mit Edelstahl- oder Kunststoff-Gewinding versehen (Bild 1). Während IP67 Anwendungssicherheit bei gelegentlicher Feuchtigkeit – ohne höhere Anforderungen – gewährt, können die widerstandsfähigeren Produkte je nach Schutzart und Material auch Witterungseinflüssen im Außeneinsatz sowie dem Untertauchen in größere Tiefen,

Hochdruck-Wasserstrahlen sowie aggressiven Reinigungsmitteln trotzen.

Das IP67-Portfolio umfasst weiterhin konfektionierbare Stecker und Buchsen der Bauform M12; Verbindungstechnik mit IP67-Schutz, wie die NCC-Steckverbinder (Not Connected Closed) der binder Serie 770 (Bild 2), empfehlen sich beispielsweise für den Einsatz in Handbediengeräten, medizinischen Ausrüstungen und Baugruppen der LED-Beleuchtungstechnik. Mit einem Bajonett-Verschluss versehen und für mehr als 5.000 Steckzyklen ausgelegt, zeichnen sie sich diese Produkte durch eine konstruktive Besonderheit aus: Eine gefederte Kunststoffabdeckung im Inneren ihres Gehäuses schließt die Kontakte – im ungesteckten Zustand – berührungssicher ein. Sie werden somit vor Partikeln sowie Spritzwasser bewahrt und sind zudem gegen mechanische Einwirkung von außen geschützt.

Auch die sogenannten Subminiatur- beziehungsweise Miniaturserien 620 und 720 erfüllen – gesteckt – die Kriterien von IP67 (Bild 3): Dafür sind sie mit einem O-Ring an der Dosenseite sowie mit einer Dichtung im Klemmbereich versehen. ►

Bild 3: Miniaturisiert und nach IP67 wasserdicht: Die Serien 620 und 720 mit O-Ring an der Dosenseite und Dichtung im Klemmbereich





Bild 4: IP68-konforme Kabelstecker der Serie 763 in verschiedenen Varianten

Die Steckverbinder überstehen trotz sensibler Schnapphaken mehr als 1.000 Steckzyklen. Sie sind ebenfalls für Medizin-geräte prädestiniert; weitere Einsatzmöglichkeiten bieten Messausrüstungen, Industrieleuchten oder die Sitzheizungen in Sportstadien.

Wasserdicht nach Schutzart IP68 in gestecktem Zustand sind sämtliche umspritzten Kabelsteckverbinder der Serie 763 (Bild 4) mit Signal- und Sensorkabel sowie Gewinderingen aus medien- und temperaturbeständigem Kunststoff. Den Schutz nach IP68/IP69K erreichen die Outdoor-Steckverbinder HEC (Harsh Environment Connector) mit Bajonett-Schnellverriegelung (Bild 5). Applikationsbeispiele sind Tunnelbeleuchtungen für sehr feuchte Umgebungen, Unterwasser-Messsonden und Zuleitungen für Tauchpumpen. HEC-Steckverbindungen sind

zudem in Landmaschinen sowie in tragbaren Handschweißgeräten verbreitet. Die Outdoor- und Edelstahl-Versionen der Serie 713 (Bild 6) entsprechen ebenfalls der Schutzart IP68/69K. Die Outdoor-Varianten sind aus dafür geeignetem Kunststoff hergestellt und mit Schutzkappen ausgestattet, die die Signalsteckverbinder vor Witterungseinflüssen im Außeneinsatz bewahren; die Edelstahlprodukte sind besonders beständig gegen aggressive Medien.

Nach IP69K geschützt sind besondere Food-&-Beverage-Versionen der binder Serie 763 sowie die Edelstahl-Varianten der Serie 713. Die M12-Steckverbinder eignen sich etwa zum Anbinden von Sensoren für das Überwachen von Prozessparametern in Abfüllanlagen. Generell sind sie für die Installation in Maschinen und Anlagen vorgesehen, die mit Hochdruckreinigern und aggressiven Reinigungsmitteln gesäubert werden.



Bild 5: HEC: Outdoor-Steckverbinder gemäß IP68/IP69K



Bild 6: Serie 713, IP68 – Schutzkappen bewahren die Kontakte vor Witterungseinflüssen im Außeneinsatz

Fazit: Der Einsatz bestimmt den Grad des Schutzes

Elektromechanische Schnittstellen gegen die Einflüsse flüid-der Medien zu schützen, ist eine grundlegende Anforderung der Industrie. Der Grad der benötigten Widerstandsfähigkeit hängt dabei immer von den konkreten Umgebungsbedingungen der jeweiligen Applikation ab. In den Produktdokumentationen der Komponentenhersteller spiegelt er sich in den Schutzarten beziehungsweise IP-Codes wider. binder bietet Verbindungstechnik gemäß IP40 bis IP68/69K an, wobei ein Großteil des Steckverbinder-Portfolios die Anforderungen von IP67 und darüber erfüllt. Die binder Produkte empfehlen sich damit beispielsweise für den Einsatz im Umfeld der Automatisierungs-, Gebäude-, Agrar-, Lebensmittel- und Medizintechnik. ■

Besonderheiten wasserdichter Verbindungstechnik von binder

Der Rundsteckverbinder-Spezialist binder aus Neckarsulm bietet wasserdichte Steckverbinder für raue Umgebungsbedingungen an, die für die Schutzarten IP67 bis IP69K entwickelt wurden. Bei ausgewählten Produkten kommt UV- und temperaturbeständiges Material zum Einsatz, und ein Teil der Verbindungstechnik ist für hohe Hygieneanforderungen geeignet. Im Detail wurde das Design optimiert, um Schmutzablagerungen auf den Gehäusen zu verhindern; IP69K-Steckverbinder lassen sich mit Hochdruckstrahlern reinigen, besondere Edelstahlvarianten sind gegen aggressive Reinigungsmittel resistent, und umspritzte Steckverbinder für das Marktsegment Food & Beverage sind zudem nach den Vorgaben des Prüfdienstleisters Ecolab zertifiziert. Es steht eine Auswahl verschiedener Verriegelungsarten und -materialien für verschiedene Einsatzszenarien zur Verfügung – etwa M12-Gewinderinge aus Kunststoff oder Edelstahl beziehungsweise Bajonett- oder Snap-in-Mechanismen, die für Anwendungen mit kurzer Anschlusszeit und für häufiges Stecken optimiert sind. Hervorzuheben ist die Balance aus Funktion und Design bei der Produktentwicklung; die Steckverbinder erfüllen dank besonderer Farbgebung markttypische Designvorgaben, etwa für das Segment Food & Beverage oder für die Medizintechnik.



THERAPEUTIKUM

Mit Begeisterung sozial mit Tatkraft für Menschen

Seit mehr als 40 Jahren arbeitet binder mit dem Therapeutikum Heilbronn zusammen. In diesem ganzheitlichen Reha-Angebot können sich Menschen mit psychischen Erkrankungen auf einen selbstbestimmten Alltag vorbereiten. Dazu gehört auch eine geregelte Arbeit – unter anderem für binder.

Text Redaktion

Psychische Erkrankungen sind immer noch ein gesellschaftliches Tabuthema. Dabei können sie jeden treffen: „Unsere Patienten reichen vom Schulabgänger bis zum Doktor und ziehen sich durch alle Bevölkerungsschichten“, sagt Marco Sacher. Er ist Werkstatteleiter Automotive, Logistik und Industriemontage im Therapeutikum Heilbronn.

Diese Institution wurde 1971 als erste Nachsorgeeinrichtung für psychisch kranke Menschen in der Region Heilbronn-Franken

gegründet. Fast so lange ist auch binder als Partner mit im Boot. Das Reha-Konzept des Therapeutikums ruht auf den Säulen berufliche Rehabilitation, Ausbildung, Arbeit und Wohnen. In insgesamt vier Werkstätten können Rehabilitierende ihren Beruf ausüben oder eine neue Qualifikation erwerben. Was hier produziert wird, findet viele namhafte Abnehmer – neben binder zählen zum Beispiel Audi oder Porsche zu den Kunden. Das Therapeutikum ist damit Industrie-Dienstleister, Reha-Ange-

bot und Impulsgeber für den offenen Umgang mit psychischen Erkrankungen zugleich.

Neustart ohne Leistungsdruck

Im Kern geht es im Therapeutikum darum, die Rehabilitanden auf den Alltag vorzubereiten, erläutert Marco Sacher. Ein geregeltes Arbeitsleben sei dabei besonders wichtig. Allerdings anders als gewohnt. 9-to-5 mit 40 Wochenstunden und eng getakteten Zielvorgaben vom Chef? Das hätte genau

den gegenteiligen Effekt von dem, was das Therapeutikum erreichen will. „Unsere Rehabilitanden befinden sich in einem geschützten Rahmen und haben keinen Druck, eine bestimmte Leistung erbringen zu müssen“, erklärt Daniel Obhof, Gruppenleiter in der Industriemontage.

In einer Wochenarbeitszeit von 36 Stunden sollen die Menschen in seiner Obhut lernen, sich wieder in ihrem Leben zurechtzufinden. Doch damit nicht genug: „Wir decken mit dem Therapeutikum die drei Bereiche Wohnen, Arbeit und Qualifizierung ab, sodass wir unseren Rehabilitanden eine optimale Versorgung und bedarfsgerechte Entwicklungsmöglichkeiten anbieten können“, sagt Christiane Paroch. Sie ist Gesamtleiterin Arbeit Technik und damit hauptverantwortlich für das Netzwerk aus Industrie und Therapie, das das Therapeutikum in der Region und darüber hinaus aufgebaut hat.

Partnerschaft mit Mehrwert

Als Dienstleister ist das Therapeutikum ein wahrer Tausendsassa. Unternehmen können hier Leistungen und Produkte aus den Bereichen Industriemontage, Konfektionierung, Metallbearbeitung,



Daniel Obhof, Christiane Paroch und Marco Sacher vom Therapeutikum Heilbronn (v. l. n. r.)

Baugruppenfertigung, Logistik, Büroservice und Wäscherei beauftragen. Für binder betreibt das Therapeutikum klassische Lohnarbeit im Bereich Steckverbinder. Hier wird Qualität erwartet – und geliefert: „Für uns ist das Therapeutikum ein extrem wichtiger und verlässlicher Partner, dessen Arbeitsergebnisse stets hervorragend sind“, sagt Fabian Götz, stellvertretender Teamleiter Disposition/Fertigungssteuerung bei binder.

Als größte Einrichtung seiner Art betreut das Therapeutikum derzeit 450 Menschen. Und nicht wenige davon stehen in enger Verbindung zu binder. „Ich habe neulich herausgefunden, dass einer unserer Rehabilitanden bereits seit 1983 im Therapeutikum für binder tätig ist – das ist wirklich beeindruckend“, sagt Gruppenleiter Daniel Obhof.

Die lange gemeinsame Geschichte von binder, Therapeutikum und so manchem Mitarbeitenden unterstreicht den besonderen Ansatz, mit dem die Institution 1971 begründet wurde: Zuvor wurden Patienten nach der Klinikbehandlung sich selbst überlassen. Zahlreiche Rückfälle und neue Klinikaufenthalte waren die Folge. Chronisch Kranke verbrachten teilweise Jahrzehnte in den Krankenhäusern – ohne Perspektive, Aufgabe oder eine Möglichkeit zur Selbstverwirklichung. Das Therapeutikum hat dies geändert.

Anfangs war diese neue Verzahnung von Reha und Industrie alles andere als ein Selbstläufer. Die Gründer des Therapeutikums und die ersten Rehabilitanden mussten viel Überzeugungsarbeit leisten und sich als gleichwertiger Dienstleister beweisen. binder hatte dabei eine ►



PRODUKTION & LOGISTIK

Um das zu ändern, veranstaltet die Bundesarbeitsgemeinschaft Werkstätten für behinderte Menschen seit einigen Jahren den bundesweiten Aktionstag „S(ch)ichtwechsel“. Dabei tauschen Menschen mit und ohne Behinderung für einen Tag den Arbeitsplatz.

Am 22. September 2022 tauschen also Mitarbeiter von binder und des Therapeutikums für einen Tag ihren Arbeitsplatz. Der Perspektivwechsel hinterließ tiefe Eindrücke. Die Profis von binder konnten die Qualität und Vielfalt der Produkte aus der Therapeutikum-Werkstatt aus erster Hand erfahren. Umgekehrt konnten sich die Rehabilitanden bei binder in einem innovativen Familienunternehmen umsehen und ein Gefühl für den allgemeinen Arbeitsmarkt entwickeln.

Gerade solche Aktionen sind wichtig. Sie animieren dazu, das Thema Inklusion völlig neu zu denken und anders über psychische Erkrankungen zu reden. Und das ist dringend notwendig – darüber sind sich das Therapeutikum und binder einig. Seit mehr als 40 Jahren. ■

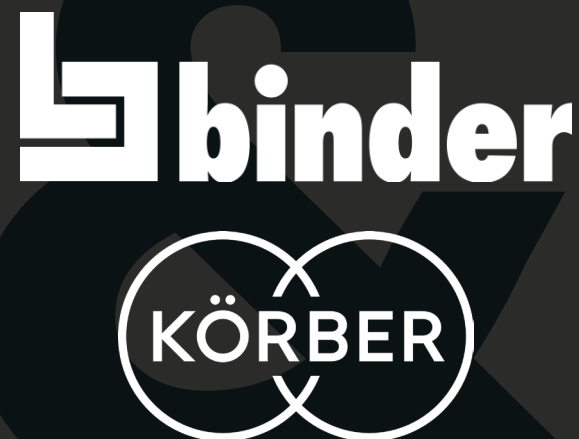
Aktionstag „S(ch)ichtwechsel“

Sobald das Wort Behindertenwerkstatt fällt, entstehen in den Köpfen der meisten Menschen Bilder voller Klischees. Diese Bilder minimieren den Wert der Arbeit, verzerren das Bild von den Abläufen und tragen mit einer solchen Stigmatisierung nicht unerheblich zur Trennung der in den Werkstätten arbeitenden Menschen vom Rest der Gesellschaft bei.

Therapeutikum Heilbronn

- Gegründet 1971 vom Paritätischen Wohlfahrtsverband in Kooperation mit dem heutigen Zentrum für Psychiatrie Weinsberg
- Differenzierte Reha-Angebote für psychisch kranke Menschen außerhalb psychiatrischer Kliniken
- Größte Rehabilitationseinrichtung seiner Art mit 20 Standorten in der Region Heilbronn-Franken
- Betrieb von Werkstätten, Berufsbildungszentren, Wohnstätten
- Partnerschaft mit binder seit über 40 Jahren
- Mehr über die Arbeit des Therapeutikums gibt es online unter www.therapeutikumheilbronn.de





Automatisierte Logistik zum Anfassen

Zukunftsfähigkeit? Für binder kein Problem. Mit unserem hochmodernen Produktions- und Logistikzentrum, dessen Hochregallager vom Technologiekonzern Körber geplant und gebaut wurde, sind wir auf Wachstumskurs und in Sachen Automatisierung ganz vorn dabei. Davon konnten sich im Juli beim Körber-Kudentag mehrere Vertreter von Unternehmen aus der Region überzeugen.

Text Redaktion

Wenn rund 40 Logistikexperten aus Unternehmen in der Umgebung im Neckarsulmer Produktions- und Logistikzentrum von binder zusammenkommen, werden eine Menge Fragen gestellt. Beim Körber-Kudentag, den binder zusammen mit Vertretern der Körber Supply Chain Automation GmbH aus Leingarten organisierte hatte, waren solche Fragen mehr als erwünscht.

Die exklusive Veranstaltung am 14. Juli 2022 stellte eine Mischung aus Anschauungsstunde, Verkaufsgespräch, Netzwerkevent und Expertenrunde dar. Körber hat unser Produktions- und Logistikzentrum zusammen mit der TKS Unternehmensberatung und Industriepanung

aus Esslingen realisiert. Kunden und Interessenten von Körber sollten sich bei binder vor Ort davon überzeugen, wie ihre eigenen Logistikzentren einmal funktionieren könnten.

Sie schauten sich nicht nur das Paletten- und Shuttlelager genauer an, sondern erfuhren auch alles zu Details wie der Lagerverwaltungssoftware von SAP, der Lagertiefe, Doppelspielen und Kapazitäten pro Stunde.

Damit jeder Teilnehmer seine Fragen loswerden konnte, fand die Führung in zwei Gruppen statt: Eine Hälfte folgte binder Logistikleiter Bernd Mager, die andere Daniel Pfeil, Leiter Prozesse und Organisation.



Auch dank der neuen Fördertechnik sind die Prozesse im binder Produktions- und Logistikzentrum optimal aufeinander abgestimmt

Wachstum braucht Beweglichkeit

Die oberste Regel moderner Logistik lautet: Setze auf ein integriertes, einfach handhabbares und schlankes System, das einen höchstmöglichen Durchsatz bei optimal ausgenutzter Kapazität ermöglicht.

Das beste Symbol für diese Formel sind die zwölf Shuttles, die im Shuttlelager auf mehreren Ebenen im Einsatz sind. Sie sind auch eine wichtige Stellschraube für die Zukunftsfähigkeit des Produktions- und Logistikzentrums. Andreas Ebert, CEO Automation im Körber-Geschäftsfeld Supply Chain, bringt es auf den Punkt: „Über die Zahl der Shuttlefahrzeuge kann die Leistung der Anlage mit dem Bedarf wachsen.“

Doch warum dieser Aufwand, warum diese Investition in den Neubau? „Unser vorheriges statisches Lagersystem war mit unserem Wachstum nicht mehr abzubilden. Wir sind nun deutlich schneller und flexibler“, erklärte Bernd Mager den Zuhörenden beim Ortsbesuch. ►

Siegbert Vollert bei seiner Einleitungsrede zum Körber-Kudentag



PRODUKTION & LOGISTIK

Dieses Wachstum ist das Ergebnis einer Entwicklung, die viele Branchen überrascht hat. Spätestens mit der Corona-Pandemie haben automatisierte Geschäftsprozesse an Fahrt gewonnen. Kunden verlangen von Zulieferern und Partnern enorme Schnelligkeit und Reaktionsfähigkeit.

binder hatte diese Entwicklung vorausgesehen und den Neubau des Produktions- und Logistikzentrums bereits 2018 ausgeschrieben. Als die Pandemie kam, verzögerte sich zwar die Fertigstellung – trotzdem waren wir schneller als andere.

Ohne Menschen geht nichts

Automatisierung ist kein Selbstzweck, Logistik kein Selbstläufer. Mehr Platz, mehr Technologie und neue Lagerflächen können zwar Lieferketten beschleunigen. Doch am Ende sind die Mitarbeiter der entscheidende Faktor für den Betrieb und den Erfolg eines Unternehmens.

Das betonte auch Siegbert Volpert, kaufmännischer Leiter von binder, bei seiner Einleitungsrede zum Körber-Kundentag: „Ohne unsere Mitarbeiter aus den Bereichen Logistik und Supply Chain wäre die Umsetzung des Hochregallagers nicht möglich gewesen.“

Schließlich wissen sie am besten, was ihre Arbeit beschleunigt oder behindert, an welchen Stellen die binder Logistik vorher hakte, wie ein optimal organisiertes Lager funktionieren muss und welche Trends die Industrie in naher und mittlerer Zukunft erwartet.

Und was sagten die Teilnehmer am Ende dieses Blicks hinter die Kulissen? Sie waren offensichtlich beeindruckt. Vielen war anzusehen, dass sie im Kopf bereits Pläne für ihr eigenes Logistik-Update schmiedeten. Nicht nur in dieser Hinsicht war der Körber-Kundentag bei binder also ein voller Erfolg. ■

Das binder Produktions- und Logistikzentrum in Zahlen

- Ein automatisches Palettenlager (APL) mit doppeltiefer Lagerung und einer Kapazität von 1.500 Stellplätzen
- Ein 4-fach tiefes Shuttlelager für Behälter
- 4 dynamische Shuttles pro Gasse im Shuttlelager mit einer Leistung von 450 Doppelspielen pro Stunde – 3-mal so viel Kapazität
- 45.000 Behälterstellplätze in 3 Gassen auf 58 Ebenen inklusive eines vollautomatischen Regalbediengeräts im APL mit einer Leistung von 35 Doppelspielen pro Stunde

Zwölf Shuttlefahrzeuge sorgen im Shuttlelager von binder für Schnelligkeit und eine hohe Flexibilität



KOMMUNIKATION



Zum Abschluss des Schülerwettbewerbs „Kreative Köpfe“ 2022 im Raum Neckarsulm wurden die Preisträger am binder Firmensitz in Neckarsulm ausgezeichnet

„Kreative Köpfe“

Preisverleihung bei binder

Zum siebten Mal fand der Schülerwettbewerb „Kreative Köpfe“ im Raum Neckarsulm statt – diesmal in unserer Kantine im Produktions- und Logistikzentrum. Wir waren aber nicht nur Gastgeber, sondern auch Unterstützer eines erfolgreichen Projektes.

Text Evelin Minz

Bei „Kreative Köpfe“ konnten junge Menschen im Raum Neckarsulm wieder grenzenlos kreativ sein. Nachdem er im Jahr 2020 wegen Corona unter erschwerten Bedingungen stattfand, verlief der diesjährige Wettbewerb im gewohnten Rahmen – und mit großem

Erfolg. 23 Schüler kooperierten mit Unternehmen und verwirklichten elf innovative Ideen.

Von der Idee zum Prototyp

„Kreative Köpfe“ will junge Menschen für Technik und Informatik begeistern und ihnen eine

Plattform für innovative Ideen bieten. Dabei unterstützen die Förderer alle Teilnehmenden technisch und finanziell, damit sie ihre Projekte umsetzen können. Die Experten aus den betreuenden Unternehmen begleiten die Schüler während der Realisierungsphase, geben

wertvolle Tipps und allgemeine Hilfestellungen. So können die Teilnehmenden ihren Entwurf in einen funktionstüchtigen Prototyp verwandeln.



Elisabeth und Maria Kopetzki bekamen vom Neckarsulmer Oberbürgermeister Steffen Hertwig den ersten Gesamtpreis überreicht

Auch binder unterstützte wieder ein Projekt, denn: „Als Familienunternehmen ist der Fokus auf Nachwuchstalente und eine qualitativ hochwertige Ausbildung elementar“, sagt Markus Binder, geschäftsführender Gesellschafter der binder Gruppe.

Engagement, das sich auszahlt

Auch in diesem Jahr haben sich die binder Experten Julian

Oster und Kevin Kirchner (beide Betriebsmittelbau) besonders stark eingesetzt: Mit den beiden Schwestern Elisabeth und Maria Kopetzki des Albert-Schweitzer-Gymnasiums entwickelten sie die „Smartview“-Brille, die blinden oder sehbehinderten Menschen den Alltag erleichtern soll. Die „Smartview“ gibt ein Vibrationssignal ab, sobald sich der Brillenträger einem Hindernis in einem bestimmten Abstand nähert.

Mit dieser innovativen Idee haben die beiden Schülerinnen in Kooperation mit binder den ersten Gesamtpreis gewonnen, worauf alle Beteiligten sehr stolz sind. „Mitdenker, Anpacker und Teamplayer, kombiniert mit Leidenschaft, Engagement und Identifikation mit unserem Unternehmen, sind ein wichtiges Fundament für unsere Weiterentwicklung“, so Markus Binder.

Ein gelungener Abschluss

Der beeindruckende Wettbewerb fand mit der Preisverleihung am 12. Juli 2022 bei uns im Haus seinen würdigen Abschluss. Zunächst erhielten die ausgezeichneten Schüler ihre verdienten Preise. Anschließend konnten die Ergebnisse bei der Ausstellung der Exponate auf unserer Dachterrasse neben kalten

Getränken und leckerem Essen bestaunt werden.

„Es war uns eine Ehre, Gastgeber des Wettbewerbs ‚Kreative Köpfe‘ zu sein. Die Förderung der Kreativität junger Menschen sehen wir als einen wesentlichen Beitrag, um Nachwuchstalente zu motivieren“, fasst Markus Binder die positiven Eindrücke zusammen.

Wir hoffen, alle Gäste und Teilnehmenden hatten einen schönen Abend. Schon jetzt freuen wir uns auf die vielen neuen und kreativen Ideen im nächsten Jahr! ■

Über die Autorin



Evelin Minz ist seit September 2019 im Unternehmen tätig. Nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung zur Kauffrau für Marketingkommunikation ist sie seit Juli 2022 im Marketing für die Social-Media-Kanäle von binder verantwortlich.

Ideenmanagement bei binder

Mitarbeiterideen im Fokus



Gute Ideen verdienen es, realisiert zu werden. Das ist der Gedanke hinter dem cloudbasierten Ideenportal „MitarbeiterIdeen für binder“, kurz M.I.B., der zentralen Anlaufstelle für jeden vielversprechenden Geistesblitz im Unternehmen. Über dieses können Stammmitarbeiter des binder Headquarter sowie des binder Innovations- und Technologiezentrums und auch Auszubildende oder Studierende mit mindestens drei Monaten Vertragsdauer ganz unkompliziert online ihre Ideen einreichen.

Text Lina Richter

Das Ideenmanagement bei binder wird kontinuierlich weiterentwickelt, darüber wurde bereits in Ausgabe 53 des verbinders im Dezember 2021 berichtet. Aber was ist seitdem passiert?

Ideenportal aktualisiert und Gutachter geschult

Gleich am Jahresanfang wurde das Ideenportal auf die aktualisierte Version umgestellt. Neben optischen Verbesserungen bietet das Portal jetzt auch viel mehr Benutzerfreundlichkeit, da nun in den Bearbeitungs-

bereichen erklärende Hilfstexte zur Verfügung stehen. So werden das Einreichen und das Bearbeiten neuer Ideen für alle Beteiligten einfacher. Außerdem fand im Juni durch die tatkräftige Unterstützung der Personalentwicklung die erste Gutachterschulung statt. Die 15 Teilnehmenden lernten in einem 1,5-stündigen Workshop mehr über den Nutzen des Ideenmanagements sowie über ihre Aufgaben beim Erstellen eines Gutachtens.

Zu diesen Aufgaben zählen:

- Einrichtung einer Stellvertretung
- Anlegen von Unteraufgaben
- Antrag auf Terminverlängerung
- Prämienberechnung
- Erstellung des Gutachtens

Es wird also stetig an der weiteren Verbesserung des Ideenmanagements gearbeitet – damit die besten Mitarbeiterideen optimal umgesetzt werden können.

Zahlreiche Ideen über die Cloud eingereicht

Es ist sehr erfreulich, dass über das Ideenportal stetig neue Verbesserungsvorschläge eingereicht werden. Insgesamt erreichten das Ideenmanagement seit Januar 23 Ideen aus 14 Abteilungen über die Cloud, davon werden derzeit noch neun bearbeitet (Stand: 18.07.2022). Während 13 vorgeschlagene Ideen leider abgelehnt werden mussten, stieß eine Idee auf Begeisterung und wird sogar bereits umgesetzt.

Ebenfalls noch in Bearbeitung sind mehrere Ideen aus den vorherigen Jahren. Darunter sind zwei Ideen, die 2018 eingereicht wurden, drei Ideen aus dem Jahr 2019, elf Ideen aus dem Jahr 2020 und sieben Ideen aus dem Jahr 2021. Die neugeschulten Gutachter können nun dazu beitragen, dass die offenen Vorschläge gewissenhaft und zügig geprüft werden.

Umsetzungsbeispiel einer Idee: Tragehilfe

Eine clevere Idee, über das Ideenportal eingereicht, kann schnell zu einer Erleichterung bei der täglichen Arbeit führen. So ist es auch in diesem Beispiel. Im Neubau der Produktion in Neckarsulm verwendeten Mitarbeiter KLT-1-Kisten für ihre

persönlichen Gegenstände, die sie vom zweiten bis zum vierten Stock umständlich durch diverse verschlossene Türen tragen müssen. Dazu kam dann die zündende Idee von einer Kollegin, welche im Juli nach Gesprächen mit Produktionsleitung, Betriebsrat und Marketing umgesetzt werden konnte: Die Mitarbeiter erhielten Stofftragetaschen, die den Transport erleichtern und sogar noch Platz für eine Trinkflasche bieten. Eine Erleichterung für den Arbeitsalltag, die nur durch die Nutzung des Ideenmanagements umgesetzt werden konnte. ■

Über die Autorin



Lina Richter ist bereits seit 2014 bei binder und seit Oktober 2020 in der Abteilung Wertstromgestaltung Projekte (P-IEWSP) tätig. Zudem ist sie gemeinsam mit Jörg Wohlbach für die Weiterentwicklung des Ideenmanagements (M.I.B.) verantwortlich.

Sonstige Infos

Ideen können online unter <https://binder.ideas.cloud> oder auch ganz bequem über das Smartphone eingereicht werden:

QR-CODE
SCANNEN



Haben Sie noch Fragen zum M.I.B.?

Melden Sie sich gerne bei:

Jörg Wohlbach (K-PW)

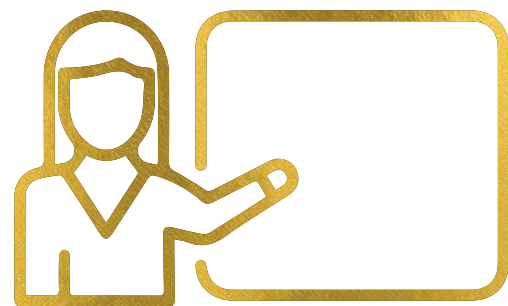
+49 7132 325-160

j.wohlbach@binder-connector.de

Lina Richter (P-WSP)

+49 7132 325-313

l.richter@binder-connector.de



Ohne Ausbilder keine Ausbildung

Beim Thema Fachkräftebedarf und Nachwuchsförderung sprechen alle stets über die Auszubildenden. Die Ausbilder bleiben häufig unsichtbar. Dabei sind sie es, die junge Menschen auf ihren beruflichen Pfad führen und wichtige Karrieregrundsteine legen. Wie machen sie das? Und welchen Herausforderungen müssen sich Ausbilder und Betreuer bei binder stellen? Wir haben nachgefragt.

Text JAV

Ausbilder ist kein Beruf, sondern eine Berufung. Oder genauer: ein Ehrenamt. Wer sich entschließt, junge Leute in einem Fachgebiet anzuleiten, investiert Zeit und beweist persönliches Engagement.

Denn es geht nicht nur um die fachliche Qualifizierung, Ausbilder übernehmen eine viel weitreichendere Aufgabe. „Wir bringen den Auszubildenden bei, ihr individuelles Potenzial

zu erkennen und auszubauen“, sagt Alexia Efthymiadou, Ausbilderin für Fachinformatik. Dafür müsse man ein Auge und ein Händchen haben, sich ganz auf die jungen Leute einlassen. Dieser Teil des Amts lässt sich nur schwer erlernen. Für andere drücken die Nachwuchsförderer selbst noch einmal die Schulbank.

Ausbildung für die Ausbilder

Neben Interesse, Wissen, Leistung und einer zugewandten Persönlichkeit muss jeder Ausbilder eine sogenannte AEVO-Prüfung vorweisen. Diese besteht aus zwei Teilen: In einem Multiple-Choice-Test wird theoretisches Wissen abgefragt. In einem praktischen Teil muss der zukünftige Betreuer seine Ideen für eine moderne



Die Ausbilder und Studienbetreuer von binder: Claus Burger, Peter Ebert, Sina Motz, Daniel Pfeil, Norbert Zumbil, Bernd Mager, Timo Behrendt, Joachim Frank, Rudolf Schmidt, Michael Finke, Julian Oster, Luisa Weik, Alexia Efthymiadou und Steffen Frölich (v. l. n. r.)

Ausbildung präsentieren und in einer Ausbildungssituation mit einem Fachgespräch glänzen. Erst dann erhält er den AdA-Schein für die bundesweit anerkannte und einheitliche Qualifikation „Ausbildung der Ausbilder“.

Im offiziellen Sprachgebrauch klingt die zu tragende Verantwortung der Ehrenamtlichen ziemlich trocken. Sie müssen dafür sorgen, dass „den Auszubildenden die berufliche Handlungsfähigkeit vermittelt wird, die zum Erreichen des Ausbildungsziels erforderlich ist“. Julian Oster, Ausbilder für Industriemechaniker und Me-

chatroniker, hat eine wesentlich bessere Erklärung für seine Position: „Die Arbeit mit jungen Menschen ist interessant und abwechslungsreich. Ich finde es besonders spannend, die fachliche und persönliche Entwicklung der Auszubildenden im Laufe ihrer Ausbildung zu beobachten.“

Gemeinsam an der Zukunft feilen

Die Zusammenarbeit mit jungen Menschen und das Formen der nächsten Fachgeneration stehen für viele Ausbilder im Mittelpunkt – nicht ganz uneigennützig.

Nicht nur deshalb sollte man sich gut überlegen, diesen Schritt zu gehen. Luisa Weik ist seit März 2022 als Ausbilderin für Industriekaufleute im Einsatz. Und schon jetzt ist sie sicher, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben: „Ich mag den lockeren Umgang mit den Azubis und das Gefühl, sie unterstützen zu können. Einige Abläufe und Themen sind mir noch nicht so geläufig, aber dafür habe ich ja tolle Kollegen an meiner Seite, die mir mit ihrer Erfahrung weiterhelfen.“ ▶

Immer wieder hört man aus Betreuerkreisen, wie sich Ausbilder und Auszubildender gegenseitig bereichern. „Durch dieses Amt habe auch ich die Möglichkeit, mich weiterzuentwickeln. Denn die jungen Menschen bringen immer wieder Kreativität und neue Ideen mit“, sagt Fachinformatikerin Alexia Efthymiadou. Ihr Kollege Antonio Provvido, Ausbilder für die Werkzeugmechaniker, beschreibt Ähnliches. „Ich bin jedes Jahr begeistert von der Zusammenarbeit mit den kreativen Köpfen“, bestätigt er.

Mehr als Lehrer

All diese bereichernden Elemente sollten jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Amt höchst anspruchsvoll und kraftintensiv ist – nicht nur aus fachlicher Perspektive. Schließlich gehört es auch zu den Aufgaben der Anleiter, für ihre Schützlinge da zu sein, wenn es mal nicht so gut läuft.

Bei Schwierigkeiten in der Berufsschule oder in der Ausbildungsstätte und auch bei anderen Themen sind die Betreuer die erste Anlaufstelle. Dafür braucht es ein Vertrauensverhältnis und Empathie, man muss sich auf die Sorgen einlassen und Lösungen finden können.

Ausbildung verbindet

Die Ausbilder sind engagiert, die Auszubildenden lernen fleißig. Also alles bereit für eine Zukunft mit reichlich Fachkräftenachwuchs? binder sieht sich zwar auf einem hervorragenden Weg, ignoriert aber auch nicht die Herausforderungen. Denn der weitaus schwierigste Teil besteht aktuell darin, den Nachwuchs überhaupt von der Branche und einer Zukunft in der Industrie zu begeistern. Der Rest ergibt sich dank eines abgerundeten Ausbildungskonzepts bei binder fast von selbst.

Wir als JAV möchten uns bei allen Ausbildern und Betreuern für ihr Herzblut und ihren großartigen Einsatz bedanken – vielen Dank! ■

Über die Autoren

Zur **JAV** (Jugend- und Auszubildendenvertretung) bei binder gehören **Lucca Stoppani** (Vorsitzender), **Andrea Messer** (stellvertretende Vorsitzende), **Vincent Kühnle** (Schriftführer) sowie **Janina Fischer** (Ersatzmitglied). Die vier engagierten Nachwuchskräfte wurden am 22. Oktober 2020 für zwei Jahre in das Gremium gewählt.

**Wer sich entschließt,
junge Leute in einem
Fachgebiet anzuleiten,
investiert Zeit und
beweist persönliches
Engagement.**



MEDIZIN



Die binder DNA

binder ist ein bodenständiges Familienunternehmen, das nachhaltig gewachsen ist und sich stetig weiterentwickelt hat. Doch was ist das Besondere? Was macht binder erfolgreich? Gibt es ein Erfolgsrezept, das für die Beständigkeit und das Wachstum des Unternehmens verantwortlich ist?

Text Redaktion

Bei binder zählt nicht allein das Credo „Zahlen, Daten, Fakten“. Vielmehr stehen Leidenschaft, Engagement und Bodenstän-

digkeit im Mittelpunkt unseres Handelns. Die folgenden Schlüsselbegriffe prägen die Philosophie unseres Famili-

enunternehmens und bilden gemeinsam die binder DNA.

1. MITARBEITER

Ohne die Leidenschaft, das Engagement, die Verlässlichkeit und die Identifikation unserer Mitarbeiter wäre binder nicht da, wo wir als Unternehmen heute stehen. Wir pflegen eine offene, ehrliche, respektvolle und wertschätzende Kommunikation auf Augenhöhe. Das Wohl und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter sind die Grundlage für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens und bilden das Fundament der binder DNA.

2. KUNDEN

Für höchste Kundenzufriedenheit setzen wir auf unsere Stärken in der individuellen Entwicklung, Konstruktion und automatisierten Fertigung von Steckverbindungen auf Kundenwunsch. Zahlreiche jahrzehntelange Kundenbeziehungen bestätigen und motivieren uns in unserem täglichen Handeln.

3. PRODUKTQUALITÄT

Um unserem Anspruch gerecht zu werden, die besten kundenspezifischen Lösungen für Rundsteckverbinder zu entwickeln und anzubieten, legen wir größten Wert auf eine herausragende Produktqualität.

4. MARKE

binder ist eine Marke. Unser Markenauftritt ist mutig, emotional,

polarisierend und modern. So geben wir binder ein Gesicht in der Menge.

5. TALENTE

Die im eigenen Unternehmen ausgebildeten Nachwuchskräfte – Mitdenker, Anpacker und Teamplayer – spielen für binder eine Schlüsselrolle, da sie gezielt auf ihre künftigen Aufgaben vorbereitet werden. Um unsere Auszubildenden und Studierenden langfristig an uns zu binden, setzen wir auf nachhaltige Strukturen, kurze Wege und familiäre Werte.

6. TRADITION

Vom 1960 gegründeten Einzelunternehmen zu einem der Marktführer im Bereich Rundsteckverbinder mit rund 2.000 Mitarbeitern weltweit. Wir sind stolz auf unsere über 60-jährige Firmengeschichte, die nur durch den Mut, Fleiß und Unternehmerngeist unseres Firmengründers Franz Binder möglich wurde.

7. GLOBAL PLAYER

Unser Ziel ist es, ein Global Player zu werden. Ein Global Player ist ein international agierendes Unternehmen, das sich durch die Qualität seiner Produkte auszeichnet, in seiner Branche führend ist und gleichzeitig für eine einzigartige und unverwechselbare Identität steht. Mit unseren kundenspezifischen Produkten und smarten Innovationen sowie unserer inter-

nationalen Ausrichtung möchten wir als Spezialist für Rundsteckverbinder die Zukunft gestalten.

8. ZUKUNFT

Neben der Pflege traditioneller Werte ist es für uns von zentraler Bedeutung, mutig zu sein, Innovationen zu wagen und uns kontinuierlich weiterzuentwickeln. Um den Veränderungen am Markt und den individuellen Wünschen unserer Kunden gerecht zu werden, forschen wir in unserem eigenen Innovations- und Technologiezentrum an innovativen Zukunftslösungen.

9. NACHHALTIGKEIT

Es liegt in unserer unternehmerischen Verantwortung, auf einen schonenden Umgang mit Ressourcen und der Umwelt zu achten. Diese Devise verfolgen wir über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg – von der Entwicklung bis zur Entsorgung.

10. FAMILIEN-UNTERNEHMEN

binder ist ein Familienunternehmen und wird immer ein Familienunternehmen bleiben.

Die Fokussierung auf die genannten Schlüsselbegriffe – zusammen mit Empathie, Bodenständigkeit, Leidenschaft, Identifikation und Wertschätzung – macht binder besonders. ■



Employer Branding bei binder USA

binder macht international immer mehr auf sich aufmerksam. Neben zufriedenen Kunden sprechen auch motivierte Mitarbeiter weltweit für den Erfolg der binder Gruppe. International steigt die Zahl der binder Mitarbeiter trotz starker Arbeitgeberkonkurrenz. Das soll auch in Zukunft so bleiben. Wie das am Beispiel des BBQs bei binder USA anlässlich des Independence-Day-Wochenendes gelingen kann, erfahren Sie hier.

Text Paul Pulkowski

Employer Branding spielt bei binder seit Jahren eine tragende Rolle. Denn ein Unternehmen ist nur so erfolgreich wie die Mitarbeiter, die es beschäftigt. Umso wichtiger ist es, ein attraktiver Arbeitgeber für Arbeitsuchende sowie Angestellte zu sein. Im binder Headquarter wurde das früh erkannt. Deshalb wird das

Employer Branding national seit Jahren vorangetrieben.

Die binder Gruppe wächst

Auch international ist binder ein attraktiver Arbeitgeber. binder USA zum Beispiel verzeichnet seit 2020 einen Anstieg von 46 Prozent der Mitarbeiter (Stand 1. Janu-

ar 2020: 79 Mitarbeiter und Leiharbeiter). Aktuell arbeiten in Camarillo, Kalifornien, 115 binder Mitarbeiter und Leiharbeiter in drei Schichten. Um dem erfreulichen Wachstum in den USA und weltweit gerecht zu werden, wird das internationale Employer Branding von nun an eine noch wichtigere Rolle einnehmen.

BBQ Ribs und Cornhole

binder USA hat bereits den Anfang gemacht und im Juli ein Mitarbeiter-Event veranstaltet. Im Rahmen des internationalen Employer Branding fand für alle 115 Voll- und Leiharbeiter am 1. Juli ein Sommerfest statt. Anlass war der Start in das „Fourth of July“-Wochenende, dem Unabhängigkeitstag der USA.

Passend zu diesem Wochenende wurden typisch amerikanische BBQ Ribs sowie BBQ Chicken mit Mac and Cheese und weiteren Beilagen serviert. Die Mitarbeiter starteten nach einer erfolgreichen Arbeitswoche gemeinsam in das verlängerte Wochenende – bei bestem Wetter im Freien auf dem Firmengelände. Sie spielten amerikanische Gartenspiele wie „Cornhole“ oder „Horseshoe“ und versuchten ihr Glück bei einer Verlosung, um einen BBQ-Grill, Liegestühle oder eine Gartengarnitur zu gewinnen. Insgesamt war das Event ein voller Erfolg und für alle ein super Start in das verlängerte Wochenende.

Der gute Ruf

Ein gelungenes Mitarbeiter-Event sorgt für einen guten Ruf als Arbeitgeber, denn von schönen Erlebnissen erzählen

die Mitarbeiter gern in ihrer Freizeit. Internationales Employer Branding muss deshalb zu den Mitarbeitern passen. Jedes Land hat unterschiedliche Arbeitsmärkte, und daher liegt die Schwierigkeit darin, diese Anforderungen zu analysieren, Besonderheiten auszumachen und die Kommunikationskanäle richtig zu nutzen. So können zum Beispiel Team-Events in dem einen Land sehr wichtig sein und in einem anderen Land dagegen eine untergeordnete Rolle spielen.

binder USA hat den Start der International-Employer-Branding-Kampagne gemacht. Andere Länder werden folgen und dies weiter vorantreiben. Qualifizierte und zuverlässige Mitarbeiter sind der Schlüssel für binder: national sowie international. ■

Über den Autor



Paul Pulkowski ist seit Februar 2021 als Marketing Manager bei binder USA tätig.

**Ein Unternehmen
ist nur so erfolgreich
wie die Mitarbeiter,
die es beschäftigt.**



Mit frischem Schwung ein Zeichen setzen

Von der digitalen Transformation über die neuesten COVID-19-Vorschriften bis hin zu den umsatzstärksten Produkten – werfen wir einen Blick auf das aktuelle Marktumfeld in China.

Text Rocky Rui

Seit einem Jahrzehnt boomt die Digitalisierung in China. Online-Shopping erzielte 2021 einen Rekordumsatz von rund 1,75 Billionen Euro, und die landesweite 4G-Abdeckung liegt bei 99,9 Prozent. Digitale Dienste sind aus dem Alltag eines Großteils der chinesischen Bevölkerung nicht mehr wegzudenken.

Der rasante technologische Fortschritt hat viele alltägliche Aufgaben vereinfacht. Man muss sich keine Gedanken mehr über Bargeld, Fahrkarten oder Schlüssel machen, wenn man das Haus verlässt – da alles über das Smartphone abrufbar ist. Von Unterhaltung über Kommunikation bis hin zu Bankgeschäften und Fahrdiensten kann alles digital

erledigt werden. Sogar die Bildung wurde digitalisiert – als während der Pandemie der Präsenzunterricht ausgesetzt wurde, nahmen Schüler und Studenten stattdessen am Fernunterricht teil.

Die Digitalisierung beherrscht alle Lebensbereiche und ist für das Funktionieren der chinesischen Gesellschaft von

zentraler Bedeutung geworden. Folglich ist die digitale Kommunikation heutzutage für jedes Unternehmen, das in China tätig ist, ein Muss.

COVID-19: die aktuelle Lage

Die Pandemie ist nach wie vor eine globale Herausforderung für das Gesundheitswesen und wird in China weiterhin sehr ernst genommen. Nach einem langen Lockdown in Shanghai ist die Situation nun unter Kontrolle. Der Markt erholt sich allmählich, auch wenn es noch einige Zeit dauern wird, bis er wieder das Niveau vor der Pandemie erreicht hat.

Sobald auch nur ein einziger Fall festgestellt wird, ergreift die Regierung strenge Maßnahmen, um eine Weiterverbreitung zu verhindern. Für einreisende Passagiere gilt eine „7+3“-Quarantänepolitik, das heißt sieben Tage zentralisierte Quarantäne gefolgt von drei Tagen Quarantäne im Heimatland. Leider hat dies den persönlichen Austausch vor Ort zwischen uns und dem binder Headquarter verhindert.

Welches sind die erfolgreichsten Produkte von binder in China?

M12 und M16 sind unsere beliebtesten Produkte in China.

Sie werden hauptsächlich in der Automatisierungsindustrie eingesetzt, beispielsweise in Sensoren, Encodern, Aktoren und Feldbussystemen. Die Automatisierung war schon immer eine Schlüsselbranche für unsere Produkte.

Die Serie 713, einschließlich unserer selbstgefertigten Teile und der geschirmten Version, erfreut sich bei den Kunden großer Beliebtheit. In der ersten Jahreshälfte 2022 haben wir mehr als 120.000 Kabelsteckverbinder der Serie 713 verkauft. Darüber hinaus haben wir zwei erfolgreiche Projekte mit unseren M16-Produkten auf den Weg gebracht: Serie 423/723 und Serie 682. Kunden aus der Windenergie- und der Automatisierungsbranche haben im Jahr 2022 bereits über 180.000 Steckverbinder geordert.

Basierend auf diesen gefragten Serien bieten wir den Kunden auch erfolgreiche Produkte für die Kabelbaumfertigung an, was den Absatz unserer Kabel weiter angekurbelt hat.

Welche Produkte verkaufen sich am besten und warum?

Gemessen an den Verkaufszahlen des ersten Halbjahres 2022 sind unsere meistverkauften Produkte derzeit

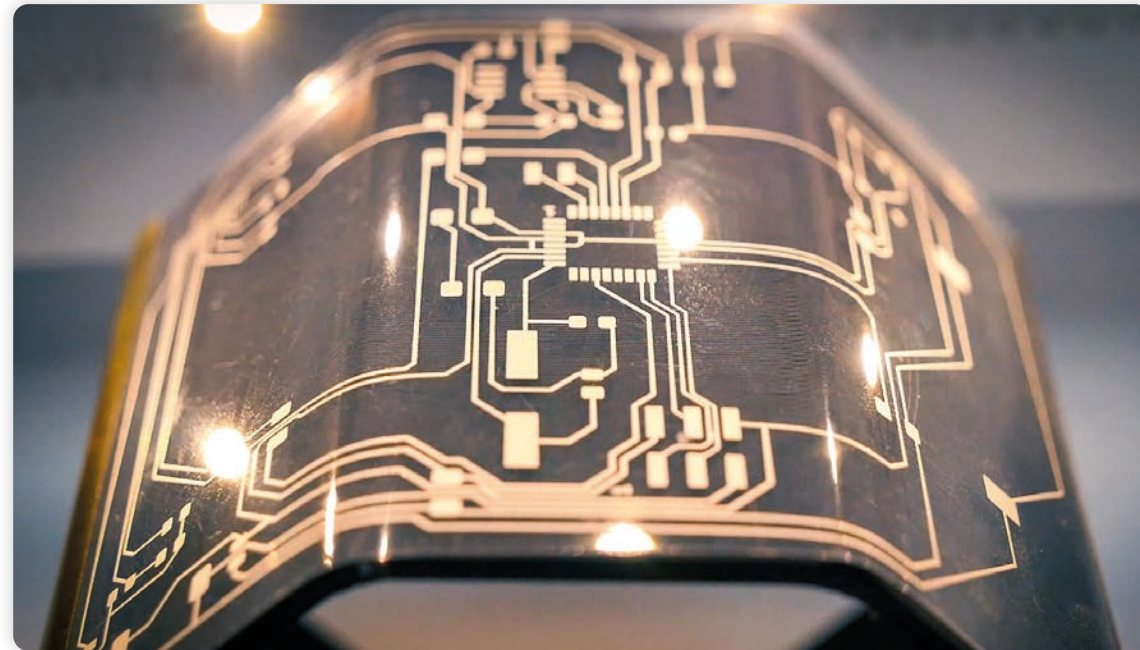
unsere Miniatur- und Subminiatur-Steckverbinder. Die Subminiatur-Steckverbinder werden unter anderem in Temperatur- und Feuchtigkeitssensoren eingesetzt. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind neben der kompakten Bauweise die ausgezeichnete Produktqualität und unsere Markenreputation.

Die Miniatur-Steckverbinder werden unter anderem in Windrichtungssensoren verbaut. Auch hier profitieren wir von der hohen Qualität unserer Produkte und dem guten Ruf unserer Marke. Zusätzlich können wir unsere Kunden mit unserem Vor-Ort-Service und wettbewerbsfähigen Preisen überzeugen. ■

Über den Autor



Rocky Rui, seit Juni 2019 im Unternehmen, ist Sales Manager bei binder China.



Flexible gedruckte Kupferleiterbahnen auf 3D-Oberfläche

Kupfer statt Silber

Neue Pastengeneration für gedruckte Elektronik

Konventionelle Elektronik setzt seit jeher auf Kupfer als leitfähigen, anpassungsfähigen und kostengünstigen Werkstoff. Für gedruckte Elektronik und die nötigen Druckpasten kam er bisher jedoch nicht infrage – in kleinen Partikelgrößen oxidiert Kupfer zu schnell und verliert seine Leitfähigkeit. Silber ist eine gute, aber längst nicht die beste Alternative. Das binder ITZ setzt künftig auf neue Pasten, die verdruckt lötbar sind.

Text Dr. Stefan Ernst

Obwohl konventionelle und gedruckte Elektronik viele Gemeinsamkeiten haben und auf ähnlichen Prinzipien beruhen, stellen ihre Herstellungsverfahren jeweils eigene Herausfor-

derungen an die eingesetzten Werkstoffe. Während Kupfer in klassisch hergestellter Elektronik seit vielen Jahrzehnten zahlreiche Vorteile ausspielt, haben die Ergebnisse in Druckverfah-

ren bisher wenig überzeugt. Die minimale Kupfer-Partikelgröße in den Druckpasten führt zwangsläufig zu einer schnellen Oxidation und damit zu einer überaus geringen Leitfähigkeit.

Silber kann diese Probleme zwar umgehen, kostet aber auch wesentlich mehr – und behindert die Weiterentwicklung der Branche.

Gedruckte Funktionsschichten nun lötbar

Das binder ITZ führt derzeit vielversprechende Versuche mit Kupferpasten für den Elektronikdruck durch. Chemische Zusatzkomponenten entziehen Sauerstoff, verhindern die Kupferoxidation während des Trocknungsprozesses und erhalten damit die Leitfähigkeit der Druckergebnisse. Schon die Prototypen der neuen Pastengeneration senken den Materialeinsatz um 30 Prozent, die Serie könnte auf bis zu 90 Prozent Einsparungen kommen.

Das eröffnet völlig neue Möglichkeiten: Kupferpasten können nun auch für den Tampondruck eingesetzt werden und brauchen keine aufwändigen Ätz- oder Sinterprozesse. Ein Silikontampon überträgt die Kupferstrukturen von der Druckform direkt auf das zu bedruckende Bauteil. Das funktionalisierte Bauteil muss anschließend nur noch thermisch getrocknet werden.

So entstehen deutlich belastbarere Funktionsschichten, auf denen sogar gelötet werden

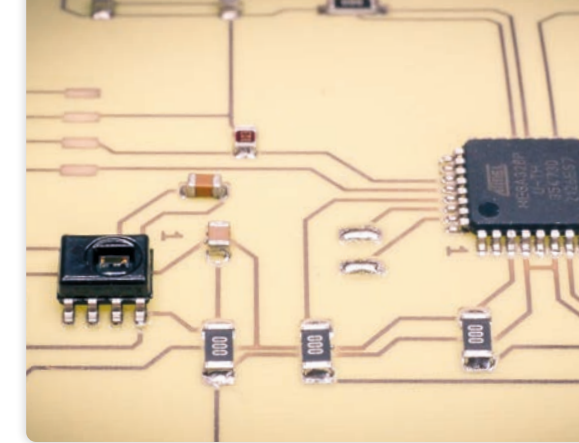
kann. Kabel, Litzen oder Steckverbinder (z. B. LIF oder ZIF) lassen sich problemlos an gedruckte Kontaktstellen anbringen, und selbst die Applikation gedruckter Kupferleitbahnen auf SMD-Komponenten stellt keine Herausforderung mehr dar.

Diese Ergebnisse dürften die Akzeptanz gedruckter Komponenten noch einmal wesentlich steigern. Vor allem der hybriden Verschmelzung von konventionellen und gedruckten Komponenten steht durch die neue Pastengeneration nichts mehr im Wege.

Das Beste aus zwei Welten

Im Mix aus konventionellen und gedruckten Bauteilen liegen enorme Einspar- und Innovationspotenziale. Gedruckte Elemente überzeugen durch ihr geringes Gewicht, eine hohe Flexibilität, die geringe Bauhöhe und praktisch unendliche Designfreiheit. Als Sensoren für Kraft- oder Temperaturmessungen eignen sie sich ideal für den Einsatz mit platinenbasierter Messtechnik.

Der Preisvorteil von Kupferpasten zahlt sich zudem zunehmend bei Single-Use-Produkten aus, die etwa im Gesundheitswesen oder in der Logistik unabdingbar sind.



Gelötete SMD-Bauteile auf gedruckten Kupferleiterbahnen

Gedruckte Sensoren, Kupferantennen und SMD-NFC-Chips machen Medikamentenverpackungen oder Wirksamkeits-Teststreifen zu smarten und kostengünstigen Informationsquellen, die Werte zur Lagertemperatur, zur Wirkstoffart oder zum Einnahmezeitpunkt bequem über das Handy ausgeben und speichern.

Die ersten Ergebnisse der innovativen Druckversuche des binder ITZ zur neuen Pastengeneration wurden bereits beim diesjährigen Innovationsforum der Technology Mountains in Donaueschingen präsentiert. ■

Über den Autor



Dr. Stefan Ernst, Teamleiter Elektronik, arbeitet seit Juni 2015 im binder ITZ.



Impressionen vom Stimme-Firmenlauf 2022

Viel Teamspirit beim Stimme-Firmenlauf 2022

Nach einer zweijährigen Pause fand der Stimme-Firmenlauf dieses Jahr endlich wieder statt – wie immer in Heilbronn. Der Startschuss zur 12. Ausgabe fiel am 28. Juli 2022 um 19 Uhr. Auch binder war zahlreich vertreten.

Text Evelin Minz



Die Veranstaltung hat durch die coronabedingte Pause nichts an ihrer Attraktivität eingebüßt: Rund 6.000 Läufer sind am Donnerstagabend gestartet und bis zu 6.000 Zuschauer jubelten ihnen vom Straßenrand aus zu – bei Temperaturen knapp unterhalb der 30-Grad-Marke. Die Strecke durch die Heilbronner Innenstadt umfasste rund 5,7 Kilometer.

Mit 20 Teams und somit rund 60 Läufern war auch binder dieses Jahr wieder vertreten. In der binder Lounge warteten vor und nach dem Lauf kühle Getränke sowie Bananen und Müsliriegel auf unsere Sportler.

Ganz klar: Der Teamgedanke stand wie immer im Vordergrund.

Für ein einheitliches Erscheinungsbild gab es natürlich wieder Laufshirts für unsere Teilnehmer. Vor allem hinten waren die weißen Shirts ein besonderer Hingucker, denn unser Signet – das unverwechselbare „b“ des binder Logos – prangte fast über den gesamten Rücken und war daher nicht zu übersehen.

Vielen Dank für euren tollen Einsatz! Wir hoffen, dass alle einen schönen Abend und einen erfolgreichen Lauf hatten, und freuen uns schon jetzt auf nächstes Jahr. ■

Über die Autorin



Evelin Minz ist seit September 2019 im Unternehmen tätig. Nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung zur Kauffrau für Marketingkommunikation ist sie seit Juli 2022 im Marketing für die Social-Media-Kanäle von binder verantwortlich.



Personal Trainer Hermann Haberkern kümmert sich um die Gesundheitsprävention und den Betriebssport bei binder

Die Bauchmuskulatur – mehr als Waschbrett!

Definierte Bauchmuskeln sehen nicht nur gut aus, sie sind auch ein Garant für Beweglichkeit, eine korrekte Haltung und weniger Rückenschmerzen. Es muss nicht gleich ein Waschbrettbauch sein, doch das richtige Training dieser Muskelgruppe bringt den gesamten Körper in Form.

Text Hermann Haberkern

HERMANNS FITNESS KOLUMNE



Die Bauchmuskeln bestehen aus einer tiefen und einer oberflächlichen Muskelgruppe. Beim Gesundheitstraining steht hauptsächlich der oberflächliche Teil im Mittelpunkt, lässt er sich doch einfacher trainieren als die Tiefenmuskulatur.

Doch so oberflächlich, wie sie klingt, ist diese Gruppe ganz und gar nicht. Einer der Hauptmuskeln, der Musculus rectus abdominis, ist nicht nur für den Waschbrett-Effekt zuständig, ohne ihn könnten wir weder durchatmen noch unseren Rumpf beugen oder gerade laufen. Auch die zwei seitlichen oder schrägen Muskelstränge, die bei Durchtrainierten so deutlich definiert sind, sollen uns zuallererst buchstäblich am Leben halten.

Eine Schlüsselrolle nimmt der quer verlaufende Bauchmuskel, der Musculus transversus abdominis, ein. Dieser ist der tiefste Muskel der vorderen Bauchwand und dreht den Rumpf bei einseitiger Kontrakti-

on zur gleichen Seite. Bei beidseitiger Kontraktion schnürt er die Bauchorgane ein und wirkt so bei der Atmung und der Bauchpresse mit.

Das Spiegelbild unseres Rückens

Bei jeder Bewegung des Oberkörpers arbeiten die Bauch- und die Rückenmuskulatur stets im Tandem und wie ein Spiegelbild. Beugen wir uns nach vorne, kontrahiert sich die Bauchmuskulatur, während sich die Wirbelsäule mit ihren Muskeln auseinanderzieht. Beugen wir uns zur Seite, zieht sich eine Bauchmuskelgruppe zusammen, während sich die andere ausdehnt.

Dabei geht es nicht nur darum, den Körper vorm Umkippen zu bewahren. Die Atmungsorgane werden durch die Muskeln so positioniert, dass die Luftröhre frei ist, die Lungen Sauerstoff aufnehmen und wir ein- und ausatmen können.

Gezielt trainieren?

Gezieltes Bauchmuskeltraining klingt zwar sinnvoll, um das zukünftige Waschbrett zu formen. Doch der Effekt ist wesentlich größer, wenn der gesamte Rumpf – also Rücken- und Bauchmuskulatur – im Mittelpunkt steht. Eben weil sie so eng zusammenarbeiten, lassen sich diese beiden Muskelgruppen auch am besten zusammen stärken. Sogenannte Core-Übungen, also Stärkungseinheiten mit kleinen Gewichten oder dem eigenen Körpergewicht, sind besonders effektiv.

Scharf und gesund – Ingwer als Immunbooster

Wenn es ein „Superfood“ gibt, das diesen Namen wirklich verdient, dann ist es Ingwer. Die scharfe Superwurzel enthält Gingerole und Shogaole und ätherische Öle wie Curcumen, beta-Eudesmol oder alpha-Zingiberen. Diese Zusammensetzung verleiht ►

Ingwer nicht nur seinen typisch scharfen Geschmack, sondern auch seine zahlreichen heilenden Eigenschaften.

Ingwer wirkt antibakteriell und entzündungshemmend, enthält eine riesige Portion Vitamine und entscheidende Spurenelemente wie Kalium, Kupfer und Mangan. Seit Jahrtausenden wird die Wurzel in der traditionellen chinesischen und ayurvedischen Medizin als Schutz vor Bluthochdruck und zur Stärkung des Immunsystems eingesetzt. Wissenschaftliche Studien haben inzwischen belegt, dass diese Wirkungen nicht nur auf Glauben beruhen, sondern tatsächlich nachweisbar sind.

Sobald der Hals kratzt und sich eine Erkältung ankündigt, kann ein Aufguss aus frischem Ingwer die Symptome eindämmen und den Schnupfen vielleicht doch noch abwenden. Dazu wird die Wurzel geschält, in kleine Streifen geschnitten und mit heißem Wasser aufgegossen. Wer den scharfen Geschmack nicht mag, kann den Heiltee mit Honig oder Agavensaft süßen. Ganz Hartgesottene beißen direkt in die Wurzel – aber das muss man wirklich mögen! ■

Soll Ingwer täglich einen kleinen Immunbooster geben und wirklich lecker schmecken, kommt er am besten in einen erfrischend fruchtigen Smoothie. Dort gibt er den perfekten Kick. Hier sind zwei großartige Rezepte für einen Smoothie mit Ingwer:

Karotten-Apfel-Ingwer-Smoothie

Zutaten für 2 Portionen

- 2 Karotten
- 2 Äpfel
- 20 g frischer Ingwer
- 1 Orange
- ½ Zitrone
- 450 g Mango (auch tiefgefroren)
- 2 TL Leinsamenöl
- ¼ TL Kurkuma, gemahlen
- 110 ml Karottensaft.
- ggf. schwarzer Pfeffer zur Deko

Karotten und Äpfel mit Schale verwenden, den Ingwer entweder schälen oder gut säubern. Alles zusammen in einen Mixer geben und zerkleinern. Dabei darauf achten, dass die Maschine nicht zu lange läuft, um hitzeempfindliche Vitamine nicht zu zerstören. Sofort genießen.

Über den Autor



Hermann Haberkern

kümmert sich seit Oktober 2013 um die Gesundheitsprävention und den Betriebssport bei binder. In seiner Kolumne gibt der Personal Trainer Tipps zur Steigerung der Lebensqualität durch Sport und Ernährung.

Ingwer-Kiwi-Smoothie

Zutaten für 2 Portionen

- 1 kleine Mango
- 20 g geriebener Ingwer
- 2–3 Kiwis
- ¼ l Orangensaft
- EL Limettensaft
- 1–2 EL Honig
- etwas zerstoßenes Eis

Alles zusammen in einen leistungsstarken Mixer geben und gut durchmischen. Auch hier darauf achten, dass die Maschine nicht zu lange läuft, und den Immunbooster sofort genießen.



LANDWIRTSCHAFT



Die binder Rentnergemeinschaft bei der Besichtigung des neuen Gebäudes

Neues von der binder Rentnergemeinschaft

Das neue binder Produktions- und Logistikzentrum konnten wir bisher nur aus der Ferne bewundern. Jetzt kennen wir es auch von innen. Bei einer exklusiven Führung konnten wir uns von den neuen Dimensionen bei binder überzeugen.

Text Christa Speidel

Mitte Mai war es endlich soweit: 32 binder Rentner waren zur Besichtigung des neuen Gebäudes eingeladen – und wurden erstklassig betreut. Zunächst ging es in den wichtigsten Teil jedes Betriebs. Die Kantine, natürlich. Diese ist optisch sehr gelungen und erwartete uns mit einem hervorragenden Mittagessen und begrüßenden Worten von Herrn Pulkowski.

Danach wurden wir in zwei Gruppen eingeteilt, um jeden Betriebsbereich möglichst hautnah erleben zu können. Herr Braun führte durch die Fertigung, in der sich grundsätzlich nicht viel verändert hat. Die meisten von uns haben die Abläufe damals genauso erlebt, wie sie heute noch funktionieren. „Da hätte ich doch glatteinspringen können“, scherzte einer von uns.

Zur großen Freude aller trafen wir beim Rundgang auch viele ehemalige Kollegen und plauschten über alte und neue Zeiten.

Herr Mager zeigte uns das neue Hochregallager und den Versand. Hier ist der Fortschritt im vollen Gange. Wir konnten nur staunen. Die Raumhöhen sind enorm, die Logistik ist auf dem neuesten Stand. Von der Empore hatten wir einen tollen Blick und stellten fest, wie problemlos

die Waren zusammengestellt und versandfertig gemacht wurden. Hier mal eben einspringen? „Da hätte ich mich auf meine alten Tage noch gewaltig umstellen müssen“, sagte einer von uns beim Blick auf die Betriebsamkeit. Viele nickten zustimmend.

Wir als ehemalige binder Mitarbeiter sind beeindruckt vom neuen Produktions- und Logistikzentrum. Auch sind wir stolz darauf, ein klein wenig am heutigen Stand des Unternehmens mitgewirkt zu haben. Schließlich können manche von uns auf eine Betriebszugehörigkeit von bis zu 40 Jahren zurückblicken.

Voll mit großartigen Eindrücken bedankten wir uns für diesen persönlichen Blick hinter die Kulissen und erhielten zum Schluss sogar noch ein paar Geschenke. Überhaupt sind wir immer noch begeistert davon, dass uns Herr Binder und sein Team vom Marketing diesen besonderen Besuch ermöglicht haben.

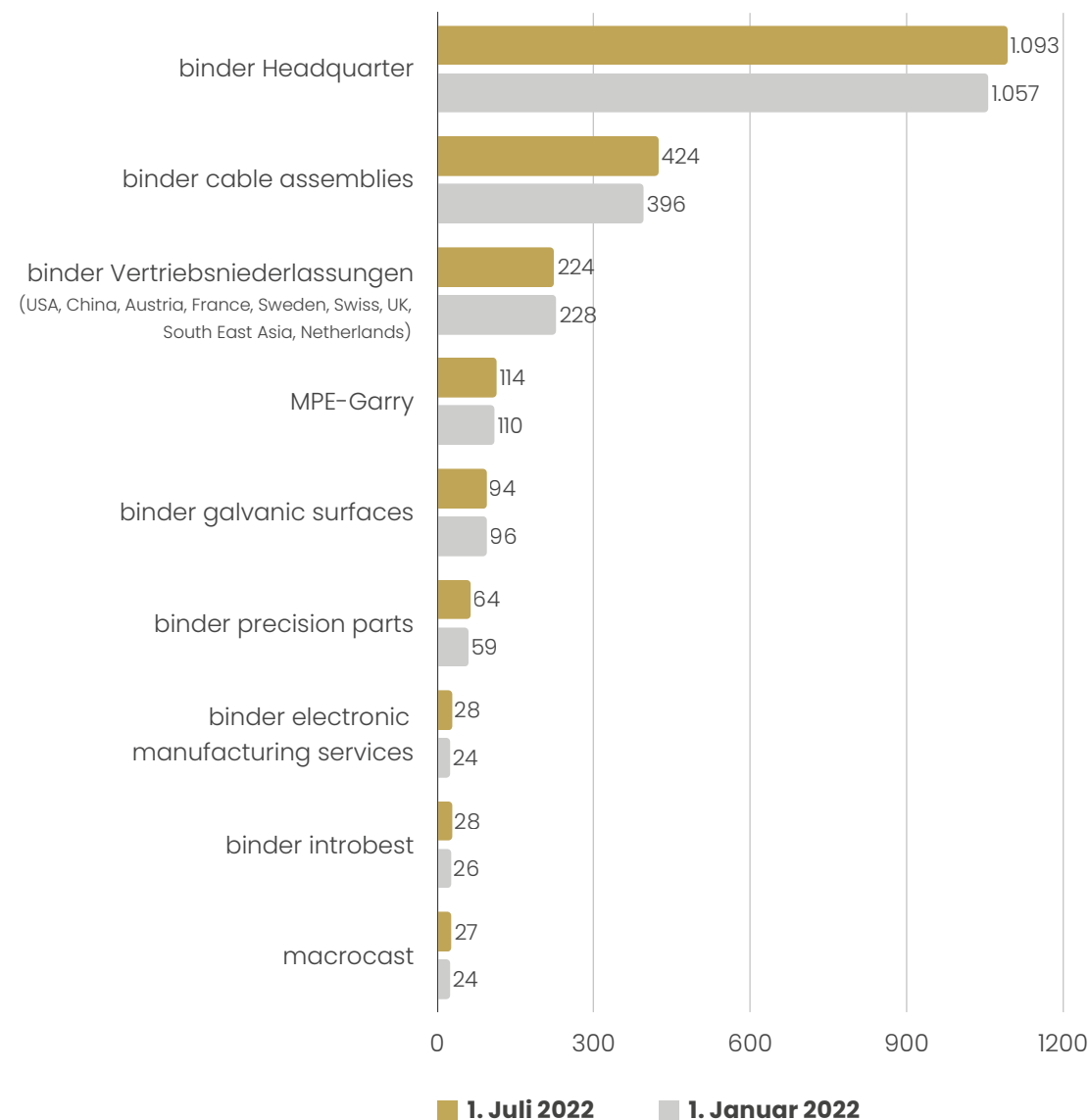
Wir danken Herrn Binder ganz herzlich, dass es ihm weiterhin ein großes Anliegen ist, uns binder Rentner am aktuellen Firmengeschehen teilhaben zu lassen. Vielen Dank für Ihre Unterstützung. ■

Über die Autorin

Christa Speidel arbeitete von 1996 bis 2016 bei binder. In der Finanzbuchhaltung (K-FI) war sie über 20 Jahre für Buchungsvorgänge aller Art, vor allem im Bereich Debitorenbuchhaltung, zuständig. Heute engagiert sie sich mit viel Herzblut in der binder Rentnergemeinschaft.

binder in Zahlen

Personalaufstellung der binder Gruppe



Zum **1. Juli 2022** beschäftigte die binder Gruppe **2.096 Mitarbeiter**.
Am **1. Januar 2022** – sechs Monate zuvor – waren es **2.020 Mitarbeiter**.

Impressum

**Verantwortlich im Sinne des
Presserechts**
Markus Binder

Sitz der Redaktion
Rötelstraße 27
74172 Neckarsulm
Tel. +49 (0) 71 32 325-293
Fax +49 (0) 71 32 325-150
marketing@binder-connector.de

Herausgeber
Franz Binder GmbH & Co.
Elektrische Bauelemente KG
Rötelstraße 27
74172 Neckarsulm
Tel. +49 (0) 71 32 325-0
Fax +49 (0) 71 32 325-150
info@binder-connector.de
www.binder-connector.de

**Geschäftsführender
Gesellschafter**
Markus Binder

Redaktion
Patrick Heckler, Timo Pulkowski

Art Direction
venice branding UG
(haftungsbeschränkt)
Lohrtalweg 61/1
74821 Mosbach
info@venicebranding.de
www.venicebranding.de

Druck
AC medienhaus GmbH
Ostring 13
65205 Wiesbaden-Nordenstadt

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck,
Aufnahme in Online-Dienste sowie
Vervielfältigung auf Datenträgern nur
nach Genehmigung des Herausgebers.



Herzlichen Dank allen Autorinnen und Autoren

dieser verbinder Ausgabe!

Nur durch Sie kann ein Magazin erst entstehen,
nur durch Sie entstehen Ideen, nur durch Sie kommt
„Leben“ in den verbinder. Lust am Schreiben bekommen?
Dann gleich den nächsten Artikel anmelden, denn:
Nach dem verbinder ist vor dem verbinder!

Die Redaktion

Nachweise | agnormark – stock.adobe.com Bilder S. 4, S. 16 | Alba_alioth/shutterstock.com Bild S. 11 | **Arbeits- und Wohnstätten GmbH THERAPEUTIKUM** Grafiken S. 22, S. 24 | Blue Planet Studio – stock.adobe.com Bild S. 11 | Fotoatelier M Bilder S. 3, S. 9, S. 31, S. 33, S. 45, S. 47 | Franz Binder GmbH & Co. Elektrische Bauelemente KG Bilder S. 1, S. 4, S. 5, S. 6, S. 7, S. 8, S. 9, S. 12, S. 14, S. 18, S. 19, S. 20, S. 21, S. 23, S. 27, S. 35, S. 41, S. 43, S. 44, S. 45, S. 46, S. 47, S. 52, S. 55; Grafik S. 26 | Hien Phung – stock.adobe.com Bilder S. 11, S. 25 | ipopba – stock.adobe.com Bild S. 11 | Jürgen Häffner Bilder S. 30, S. 31 | kinwun – stock.adobe.com Bilder S. 11, S. 29 | Körber AG Bilder S. 4, S. 27, S. 28; Grafik S. 26 | personaltrainer-haberkern.de Bilder S. 48, S. 50 | Petair – stock.adobe.com Bild S. 11 | photoschmidt – stock.adobe.com Bild S. 51 | romaset – stock.adobe.com Bild S. 11 | stockddvideo – stock.adobe.com Bild S. 11 | Travel mania – stock.adobe.com Bilder S. 11, S. 13 | vectorfusionart – stock.adobe.com Bild S. 11 | venice branding UG (haftungsbeschränkt) Bilder von www.unsplash.com S. 5, S. 38; Illustrationen von www.flaticon.com S. 10, S. 26, S. 32, S. 34, S. 40, S. 42, S. 49 | Zaiets Roman – stock.adobe.com Bilder S. 11, S. 37

binder – ein Familienunternehmen.

www.binder-connector.de