

verbinder

Das Magazin der binder Gruppe



Neuausrichtung
Vertrieb

Medizingerätetechnik
Technik

Messeimpressionen
Aktuelles

ALLES GEBEN

Mutig sein, Entscheidungen treffen, Fehler machen dürfen.

In der momentanen Situation ist es sehr wichtig, die richtige Einstellung zu haben und alles zu geben.

„Wenn Du alles gibst, kannst Du Dir nichts vorwerfen.“ – Dirk Nowitzki

In diesem Sinne, Ihr
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 32 325-302

HERAUSFORDERNE SITUATION

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die aktuellen Herausforderungen, die durch die globale wirtschaftliche Lage hervorgerufen werden, erfordern eine Anpassung an die neuen Gegebenheiten. Die Überwindung dieser Krise erfordert ein hohes Maß an Engagement und Flexibilität von allen Beteiligten.

Wir werden die Herausforderungen bewältigen und gestärkt aus dieser Situation hervorgehen. Wir werden sparen und müssen uns einschränken. Ein weiter so geht nicht.

Mit unserem neuen Sales-Drive setzen wir auf eine verstärkte Kundenorientierung und einen konsequent lösungsorientierten Ansatz. Damit reagieren wir flexibel auf die Anforderungen des Marktes und gestalten den Wettbewerb aktiv mit. Diese Entscheidung ist eine notwendige Reaktion auf den verschärften Wettbewerb, steigende Kosten und die herausfordernde wirtschaftliche Situation in der Branche.

Unser Produktportfolio wird schrittweise weiter optimiert, wobei der Fokus auf der Etablierung innovativer und neuer Rundsteckverbinder von binder am Markt liegt. Dabei nehmen die Kernkompetenzen – binder electronic solutions und binder solutions – eine immer bedeutendere Rolle ein.

In dieser Ausgabe präsentieren wir Ihnen ein Interview zur Neuausrichtung des Vertriebs, Steckverbinder in der Patientenüberwachung und eindrucksvolle Impressionen von unseren Messen im November 2024.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst, Ihr



Markus Binder

Geschäftsführender Gesellschafter der binder Gruppe



INHALT

Ausgabe 61

Neuausrichtung
Vertriebsinterview

06

**Produktmanagement
bei binder**
Philipp Zuber

10

**Digitalisierung =
Wettbewerbsfähigkeit?**
Strategie

12

Prozessoptimierung
Kunststofffertigung

16

**Shopfloor
Management 2.0**
Fertigungsprozesse

18

PBC15 Flanschteile
Passgenaue Lösungen

22

Medizingerätetechnik
Steckverbinder in der
Patientenüberwachung

24



Messeimpressionen
2024

28

STIMME-Firmenlauf 2024

Gemeinsam am Start

32

Onboardingtage

Spannende Einblicke

34



binder solutions

Telekommunikation

38



Goldpreis auf Rekordjagd

Chancen für Einsparungen

40

Anna Fetter

Weihnachten –
Freude und
Herausforderung

42

Hermanns Fitness

Kolumne

Die Lunge

44

**Ehemaligen-
gemeinschaft**

Auf Tour

48

Weihnachtsbrief

an die Mitarbeitenden

50

02 Kommentar

03 Editorial

51 Abbinder

51 Impressum

**NEU
AUS
RICHTUNG
TUNG**

**DES
VERTRIEBS**

AKTUELLES



Um den gestiegenen Marktanforderungen und dem intensiveren Wettbewerb gerecht zu werden, ist eine neue Sales-Organisation eingeführt worden. Diese Entscheidung stellt eine notwendige Reaktion auf den verschärften Wettbewerb, steigende Kosten und die herausfordernde wirtschaftliche Lage in der Branche dar. Mit Herrn Tosto in der Geschäftsleitung, Herrn Grabler als Sales Director International und Herrn Thomas als Sales Director National ist die neue kundenorientierte Ausrichtung des Vertriebs zukunftsweisend gestärkt.

Welche Veränderungen gibt es im Vertrieb und warum?

Der Vertrieb erlebt derzeit signifikante Veränderungen, vor allem durch die Digitalisierung und den Wandel im Kundenverhalten. Kunden erwarten zunehmend personalisierte und schnelle Lösungen, weshalb Vertriebsstrategien stärker auf digitale Kanäle, Datenanalyse und Automatisierung setzen. Durch die Globalisierung haben sich zudem auch die Wettbewerbsbedingungen verändert, was den Druck auf Effizienz und Kundenbindung erhöht. Aufgrund der genannten Themen ist eine Veränderung in der Struktur von binden notwendig, um den Fokus stärker auf die Kundenbedürfnisse zu richten und ein Sales Drive einzuführen. Dies soll sicherstellen, dass das Unternehmen zukünftig agil und kundenorientiert agieren kann. Dazu gehören eine moderne, kundenorientierte Denkweise und die Abkehr von konservativen Mustern.

Wie wichtig ist der Vertrieb für unser Unternehmen heute?

Der Vertrieb ist das Herzstück unseres Unternehmens, da er den direkten Kontakt zum Kunden herstellt und entschei-

dend für den Umsatz ist. Der Vertrieb übernimmt dabei nicht nur eine umsatzgenerierende Funktion, sondern stärkt auch die Marke, das Vertrauen und die langfristige Kundenbindung. Besonders in gesättigten Märkten ist ein starkes Vertriebsteam ein Schlüssel zur Differenzierung und zur Schaffung eines nachhaltigen Wettbewerbsvorteils.

Welche neuen Anforderungen bringt die Digitalisierung für den Vertrieb?

Die Digitalisierung fordert den Vertrieb in vielerlei Hinsicht heraus: Kunden erwarten eine nahtlose, schnelle und transparente Kommunikation sowie personalisierte Angebote. Das bedeutet, dass die Vertriebsmitarbeiter technisches Know-how entwickeln und die Bereitschaft zeigen müssen, digitale Tools zu nutzen und Daten auszuwerten, um das volle Potenzial eines CRM-Systems auszuschöpfen. Die Automatisierung von Prozessen erfordert zudem eine höhere Agilität und Flexibilität, um in Echtzeit auf Kundenanforderungen reagieren zu können. Gleichzeitig sind Mitarbeiterschulungen entscheidend, um ein tieferes Verständnis für die einzelnen Phasen im Kaufprozess eines

Kunden zu entwickeln und so dessen Bedürfnisse bestmöglich zu erfüllen.

Welche Ziele verfolgen wir national und international im Vertrieb?

National streben wir an, Marktanteile durch gezielte Kundengewinnung und -bindung zu steigern und unsere Marktposition durch die Erschließung neuer Märkte sowie den Ausbau unseres Portfolios zu festigen. International liegt unser Fokus auf der Erschließung neuer geografischer und produktspezifischer Märkte, dem Ausbau unserer bestehenden Marktpräsenz und der Schaffung flexibler, regional angepasster Vertriebsstrukturen. Dabei sind Effizienzsteigerungen und eine kundenzentrierte Expansion zentral, um unseren globalen Wettbewerbsvorteil zu sichern und lokales Wachstum zu fördern.

Wie wirken sich unsere Strategien auf die Vertriebsstandorte aus?

Unsere Vertriebsstrategien zielen darauf ab, Vertriebsstandorte zunehmend vernetzt und flexibel arbeiten zu lassen, um unsere Reichweite zu stärken

und weiter auszubauen. Zusätzlich werden bestehende Standorte spezialisiert und neue regionale Standorte geschaffen, die eine verbesserte globale Abdeckung ermöglichen. Eine lokale Präsenz bleibt dabei entscheidend, um die Denkweise und Kultur der einzelnen Länder zu bewahren und so die optimale Kundenbindung und -nähe sicherzustellen.

Was sind die wichtigsten Hebel, um den Vertrieb zu verbessern?

Die wichtigsten Hebel zur Vertriebsverbesserung sind Investitionen in Weiterbildung und digitale Tools sowie eine stärkere Kundenorientierung, die in der Mentalität jedes Mitarbeiters verankert ist. Eine datenbasierte Entscheidungsfindung ermöglicht es, Vertriebsfolge zu analysieren und gezielte Maßnahmen effizient umzusetzen. Ebenso ist eine enge Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen dem Vertrieb und den einzelnen Abteilungen innerhalb des Unternehmens entscheidend, um eine einheitliche und kundenorientierte Umsetzung sicherzustellen. Der Sales Drive soll in allen Bereichen des Unternehmens und bei Mitarbeitenden aller Hierarchiestufen

etabliert werden.

Wie wollen wir die Nähe zum Kunden künftig gestalten?

Wir planen, die Kundennähe durch intensive Kommunikation und verbesserte Kontaktqualität zu erhöhen. Dabei werden die Kunden als individuelle Partner wahrgenommen, und die Anzahl persönlicher Besuche wird erhöht, um lösungsorientierte Beratungsgespräche zu gewährleisten und das Verständnis für ihre Anliegen zu vertiefen. Unterstützend sollen digitale Hilfsmittel den Kunden die Möglichkeit bieten, uns auf unterschiedliche Weise und unkompliziert zu kontaktieren.

Warum glauben wir, dass wir in Zukunft erfolgreich werden?

Wir sind zuversichtlich, dass wir die Kundenzufriedenheit und Loyalität durch den Aufbau einer digitalen und flexiblen Vertriebsstruktur erfolgreich stärken können. Unsere Strategie, den Vertrieb kontinuierlich zu optimieren und auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten, verschafft uns als bodenständigem, familiengeführtem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil. Durch gezielte Investitionen

in Technologie und Personalentwicklung schaffen wir eine moderne Vertriebsorganisation, die langfristig wettbewerbsfähig bleibt. ■



PHILIPP ZUBER

PRODUKTMANAGER

Was ist das Besondere an Ihrem Job?

Die Besonderheit meiner Tätigkeit besteht in der Vielseitigkeit sowie der Tatsache, dass ich mit sämtlichen wertschöpf-

fenden Abteilungen und Bereichen des Unternehmens in Kontakt stehe. Die tägliche Arbeit ist geprägt durch die Lösung neuer Aufgaben und die Bewältigung spannender Herausforderungen. Des Weiteren trägt man als „Unternehmer im Unternehmen“ eine

hohe Verantwortung, da die Produkte, die unsere Kunden erwerben, maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen.

Wie stellen Sie sich Ihren Job in Zukunft vor?

Ich bin der Meinung, dass die Bedeutung des Berufs des Produktmanagers in Zukunft zunehmen wird. In Anbetracht der rasanten technologischen Entwicklung und des zunehmenden Wettbewerbs, insbesondere aus Asien, erlangt die Ausgestaltung eines klaren und sichtbaren Kundennutzens für die Produkte eine herausragende Bedeutung. Nur so kann deren Marktposition langfristig gesichert werden. Infolgedessen erfährt das Produktmanagement eine steigende Relevanz.

PRODUKT

Welche Herausforderungen bringt Ihr Bereich mit sich / was sind die größten Herausforderungen in Ihrem Job?

Die größte Herausforderung für mich ist es die Bedürfnisse des Marktes mit unseren Produkten so zu treffen, dass unsere Kunden zufrieden sind. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass ein solcher Kompromiss häufig zwischen den Faktoren Technik, Kosten und zeitlichen Aspekten eingegangen werden muss. Die Herausforderung

besteht darin, diese Faktoren in Einklang zu bringen und dennoch ein gutes Produkt zu entwickeln.

Wo werden die Produkte aus Ihrem Bereich eingesetzt / wo findet man Ihre Produkte?

Der Fokus meiner Produktpalette und -serien liegt auf dem Gebiet der Automatisierungstechnik. Die M12-Steckverbinder werden bei sämtlichen Sensoren und Aktoren innerhalb von automatisierten Anlagen verbaut. Ein weiteres Einsatzgebiet, das ich aktuell ebenfalls mit dem PBC15 im Auge habe, ist der Bereich der Antriebstechnik, insbesondere Drehstrommotoren und Frequenzumrichter.

Wie sehen die Produkte der Zukunft aus?

Grundsätzlich wird es bei Steckverbindern immer wieder neue Produkte und Varianten geben. Die Anforderungen sind in diesem Kontext unterschiedlich gelagert: Einerseits ist eine Miniaturisierung erforderlich, andererseits müssen höhere Datenraten gewährleistet werden, zudem ist eine bessere Benutzerfreundlichkeit erforderlich. Darüber hinaus sind

hybride Ein-Kabel-Lösungen von Interesse. Interessant ist aber auch der Ansatz eines „intelligenten“ Steckverbinders, der Elektronik und Sensorik integriert hat und somit auch als Smart Device im Feld eingesetzt werden kann.

DER MENSCH

Was macht Sie besonders / was machen Sie besonders gut?

Ich bin generell ein offener Mensch und höre mir berechnete Meinungen von anderen Kolleginnen und Kollegen auch gerne an. Ich bin der Meinung, dass wichtige Entscheidungen im Team getroffen werden sollten, um eine gemeinsame Verantwortung für die Umsetzung zu gewährleisten. Eine gute Zusammenarbeit ist für mich von essentieller Bedeutung.

ABBINDER

Produktmanager bei binder zu sein, bedeutet für mich...

... große Verantwortung und Leistungsbereitschaft, aber auch den Mut Neues auszuprobieren und so den weiteren Weg für binder mit zu gestalten. ■



DIGITALISIERUNG = WETTBEWERBSFÄHIGKEIT?

In der heutigen Geschäftswelt gibt es kaum ein Unternehmen, das sich nicht die digitale Transformation auf die Fahne schreibt. Die Realität sieht jedoch oft so aus, dass nicht neue, bahnbrechende digitale Geschäftsmodelle entwickelt werden, sondern bestehende Systeme modernisiert und die Arbeitsweise der Mitarbeitenden durch cloudbasierte Lösungen verbessert wird. Die entscheidende Fragestellung für Unternehmer lautet: „Steigert die Digitalisierung tatsächlich unsere Wettbewerbsfähigkeit?“ Es empfiehlt sich, diese Fragestellung zu reflektieren.

Text Johannes Gaus

Erfolgsbausteine der digitalen Transformation

Die binder Gruppe verfügt seit vielen Jahren über eine leistungsfähigen

IT-Infrastruktur, in deren Zentrum das SAP-System steht, welches bereits auf die moderne Plattform S/4HANA migriert wurde. Das Projekt-

management erfolgt durch ein unternehmensweit implementiertes System, wodurch eine signifikante Steigerung der Transparenz

AKTUELLES

und Effizienz in der Produktentwicklung sowie im Industrial Engineering erzielt wird. Die Einführung eines zentralen CRM-Systems für sämtliche Vertriebsaktivitäten ist in Planung. Zudem ist vorgesehen, die teamübergreifende Zusammenarbeit mittels moderner Collaboration-Tools in naher Zukunft weiter zu stärken. Die technische Umsetzung dieser Maßnahmen wird durch eine hochqualifizierte IT-Abteilung gewährleistet, welche die Stabilität, Sicherheit und Weiterentwicklung des Systems sicherstellt.

Digitalisierung und Wettbewerbsfähigkeit – eine Frage der Umsetzung

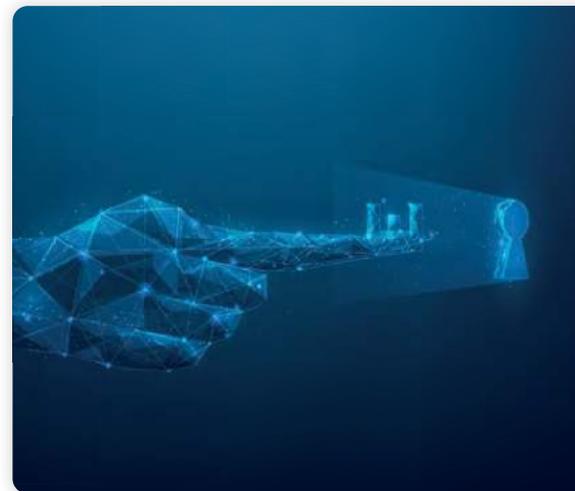
Wettbewerbsfähigkeit zeigt sich in vielen Facetten, doch ein entscheidender Faktor ist die Geschwindigkeit. In einer Zeit, in der Flexibilität und Agilität von entscheidender Bedeutung sind, erlangen schnelle und reibungslose Prozesse einen klaren Vorteil. Es liegt auf der Hand, dass es mit der Verfügbarkeit moderner IT-Möglichkeiten alleine nicht getan ist. Moderne IT-Anwendungen alleine können die Organisation eines Unternehmens nicht ersetzen. Die Relevanz klar definierter Regeln und Strukturen, welche den Umgang mit digi-

talen Tools regulieren, nimmt mit der Größe der digitalen Infrastruktur zu. Diesbezüglich sind insbesondere folgende Fragestellungen von Relevanz:

- Welche Tools nutzen wir für welche Aufgaben?
- Wie dokumentieren wir Ergebnisse und sichern Wissen für neue Kollegen?
- Wo und wie werden Dateien und Dokumente abgelegt?
- Wie gestalten wir kollaborative Prozesse, um effizient gemeinsam an Projekten zu arbeiten?
- Wie halten wir unser Wissen fest und stellen dies neuen Mitarbeitenden zur Verfügung?
- Welche Systeme und welche digitalen Möglichkeiten nutzen wir entlang unserer Geschäftsprozesse?
- Wie vereinfachen wir unsere Prozesse durch die Nutzung digitaler Möglichkeiten?

Die Notwendigkeit zur Klärung dieser und vieler weiterer Fragestellungen ergibt sich unter

anderem aus der Tatsache, dass moderne Softwaretools eine Vielzahl von Funktionalitäten aufweisen. So bieten die meisten Anwendungen die Möglichkeit, Dokumente und Dateien anzuhängen. Es bedarf unweigerlich der Etablierung von Übereinkünften.



Schlüsselrollen: Process Owner, Digital Experts und Key-User

Die Ausschöpfung des vollen Potenzials der Digitalisierung erfordert die Präsenz entsprechend qualifizierter Mitarbeitender, welche die Beantwortung der aufgeworfenen Fragen sowie die Gewährleistung klarer Prozesse gewährleisten. Bei binden übernehmen Process Owner, Digital Experts und Key User die zentrale Rolle in diesem Kontext. In Zusammenarbeit mit der IT-Abteilung sowie der Unternehmensführung wird

sichergestellt, dass digitale Technologien in sinnvoller und effizienter Weise entlang der Geschäftsprozesse zum Einsatz gelangen. Im Rahmen einer Neustrukturierung des Bereichs „Unternehmensentwicklung & Digitalisierung“ werden die genannten Kompetenzen organisiert und die Funktionen „Process-Owner-Organisation“ sowie die „Key-User-Organisation“ im Organigramm verankert. Die neue Struktur ermöglicht eine Umsetzung der Digitalisierung nicht nur als technische Weiterentwicklung, sondern als strategisches Werkzeug zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit.

Fazit: Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil – aber nicht automatisch

Die bloße Digitalisierung ist kein Garant für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. Diesbezüglich sind eine durchdachte Strategie, eine klare Organisation sowie Mitarbeitende, die diesen Wandel mitgestalten, erforderlich. Erst wenn die genannten Voraussetzungen erfüllt sind, kann die Digitalisierung ihre volle Wirkung hinsichtlich der Prozessoptimierung und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens entfalten. Erst unter dieser Voraussetzung können

die signifikanten Investitionen in die Digitalisierung als Investitionen in die Zukunft betrachtet und amortisiert werden. ■

Über den Autor



Johannes Gaus arbeitet seit 2004 bei binder und ist seit seiner Rückkehr 2018 als Leiter Strategische Projekte (GL-SP) tätig.

- **S/4HANA**
= Derzeit aktuellste Version des ERP-Systems von SAP
- **BUSINESS SOFTWARE**
= Programme für die Geschäftsprozesse
- **CLOUD-ANWENDUNGEN**
= Im Internet nutzbare Programme
- **BUSINESS APPLICATION LANDSCAPE**
= Landschaft der Programme für die Geschäftsprozesse
- **CRM (CUSTOM RELATIONSHIP MANAGEMENT)**
= Kundenbeziehungsmanagement
- **COLLABORATION TOOLS**
= Zusammenarbeitswerkzeuge
- **PROCESS-OWNER**
= Prozessverantwortlicher
- **DIGITAL EXPERT**
= Fachmann für moderne Software
- **KEY-USER**
= „Schlüssel-Benutzer“, Softwareanwender mit großem Wissen
- **CHANGE**
= Veränderung

GLOSSAR

M16 IP67

WUWU WUWU
WUWU WUWU





ERFOLGREICHE BEMUSTERUNG UND PROZESSOPTIMIERUNG

in der Kunststofffertigung bei binder

Text Dietrich Reiswich

Ein Blick hinter die Kulissen

In der Kunststofffertigung hat sich im Bereich der Bemusterung von Kunststoffteilen viel getan. Insbesondere die präzise Fertigung der Rundsteckverbinder nimmt eine zentrale Rolle ein. Die Bemusterung stellt eine grundlegende Maßnahme zur Sicherstellung einer fehlerfreien Serienproduktion dar und dient zudem der Identifizierung von Optimierungspotenzialen.

Prozessoptimierung durch Design of Experiments (DOE)

Ein wesentlicher Bestandteil des Bemusterungsprozesses ist die Anwendung der Design of Experiments (DOE)-Methodik. Die statistische Analysetechnik

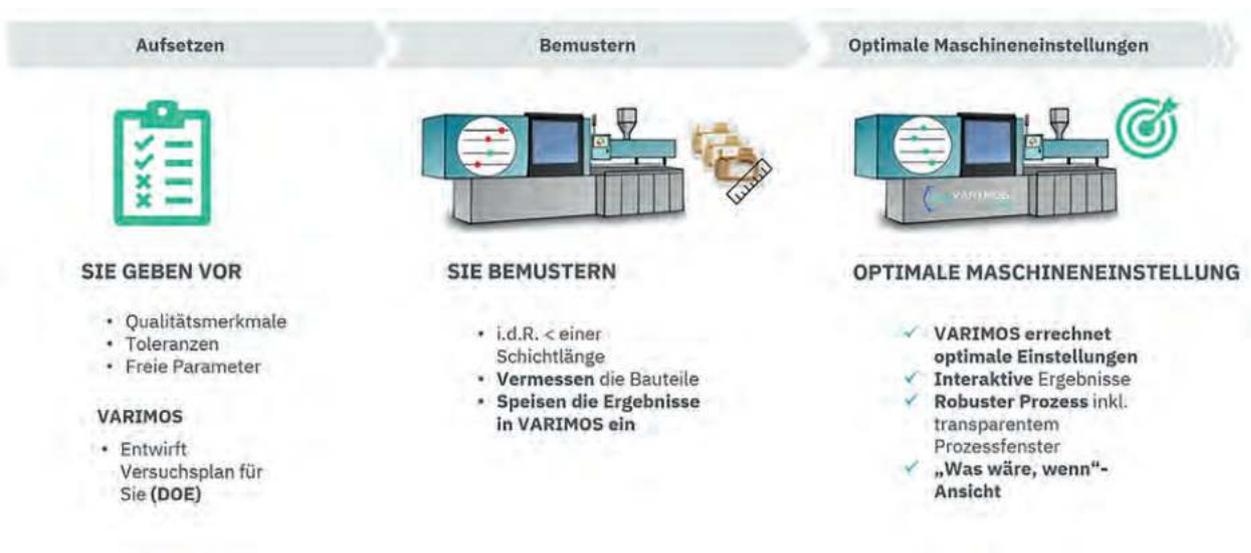
ermöglicht die systematische Variation verschiedener Einflussfaktoren, darunter Temperatur, Druck und Abkühlzeit, und erlaubt somit eine Untersuchung der Auswirkungen dieser Faktoren auf das Endprodukt. Die gezielte Analyse der genannten Parameter und deren Wechselwirkungen erlaubt es, die Produktionsprozesse zu optimieren und gezielte Anpassungen vorzunehmen. Ein besonderer Vorteil ist die Software VARIMOS Real von SIMCON, die aktuell von Alexander Tichonov im Technikum auf ihre Praxistauglichkeit getestet wird. Mit VARIMOS Real können Daten schneller und präziser ausgewertet werden. Dies erlaubt eine vertiefte Analyse der Auswirkungen einzelner Prozessparameter sowie deren Einfluss auf die Produktqualität.

Vorteile für das Produktportfolio

Der Einsatz von VARIMOS Real ermöglicht die frühzeitige Erkennung von Optimierungspotenzialen, sodass deren Umsetzung unmittelbar erfolgen kann. Dies führt zu einer Verringerung der Fehlerquote bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz in der Fertigung. Insbesondere bei der Produktion großer Stückzahlen zeigt sich ein entsprechender Vorteil.

Von der Entwicklung bis zur Serienfertigung: Optimierung im Technikum

Die aus der Bemusterung im Technikum gewonnenen Erkenntnisse werden ohne zeitliche Verzögerung in die



Software VARIMOS Real von SIMCON

Serienproduktion übertragen. Die enge Zusammenarbeit mit der Technischen Konstruktion und der Qualitätskontrolle führte bereits zu ersten Erfolgen, beispielsweise bei der Herstellung von Kunststoffkomponenten für die Firma Braun. Dies demonstriert den Wert moderner Software und gezielter DOE-Analysen in Kombination mit präziser Bemusterung für eine optimale Prozesskostenoptimierung.

Zielgerichtete Qualität und Effizienz

Das übergeordnete Ziel bleibt die Aufrechterhaltung der Produktqualität auf höchstem Niveau bei gleichzeitig nachhaltiger Optimierung der Produktionskosten. Durch kontinuierliche Verbesserung

der Produktionsprozesse kann den hohen Anforderungen des Marktes entsprochen und dabei höchster Qualitätsstandard gewährleistet werden.

Fazit und Ausblick

Die Kombination aus fortschrittlicher Software, systematischer DOE-Analyse und effizienter Bemusterung dient der nachhaltigen Stärkung der eigenen Produktionskompetenz. Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg des Vorgehens ist die enge Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen sowie die schnelle Umsetzung von Optimierungserkenntnissen in die Serienfertigung. Die kontinuierliche Prozessoptimierung wird es ermöglichen, auch in Zukunft eine führende Position in der Kunststofffertigung

einzunehmen und die Qualitätsansprüche der Kunden bestmöglich zu erfüllen. ■

Über den Autor



Dietrich Reiswich ist seit 2018 wieder bei binder und seit 2024 Leiter der Fertigungstechnologie Kunststoffteile (P-FK). Zu diesem Bereich gehört die Werkzeugkonstruktion, der Werkzeugbau und die Kunststofffertigung mit Technikum.



**SHOPFLOOR
MANAGEMENT**

Platzhalter

Shopfloor Management 2.0 –

DIE ZUKUNFT DER FERTIGUNGSPROZESSE

Text Arno Merz

Einblicke in den Shopfloor

Der Shopfloor, auch als „Produktionsstätte“ bezeichnet, stellt den zentralen Ort der Wertschöpfung in der Produktion dar, an dem Mitarbeiter unmittelbar an Maschinen und Produkten tätig sind. Ursprünglich aus dem Toyota-Produktionssystem hervorgegangen, nimmt er eine Schlüsselrolle im Lean-Management (bedeutet, dass jeder Produktionsprozess so gestaltet wird, dass möglichst keine Fehler passieren) ein, welches die Wertschöpfung aus der Perspektive des Kunden fokussiert.

Die Bedeutung des Shopfloors

Die Beeinträchtigung des Wertschöpfungsprozesses durch sogenannte „Verschwendung“ am Shopfloor kann vielfältige Ursachen haben. Dazu zählt beispielsweise der Ausfall von Maschinen oder die Unzulänglichkeit der Materialversorgung. Im Rahmen des Lean-Managements werden derartige Problematiken als potenzielle Möglichkeiten zur Steigerung der Effizienz erachtet, weshalb eine kontinuierliche Identifikation und Lösung derselben von essentieller Bedeutung ist.



Umfang und Prinzipien des Shopfloor Managements

Die Aufgaben des Shopfloor Managements umfassen die Definition von Regeln, Kennzahlen, Kommunikationswegen und Standards für die Zusammenarbeit. Die aktive Mitwirkung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein wesentlicher Bestandteil des Shopfloor Managements. Die Beschäftigten sind als Experten ihrer Tätigkeiten entscheidende Faktoren für einen reibungslosen Ablauf.

Praxis des Shopfloor Managements (Eskalationsebene EE1)

In periodischen, 10- bis 15-minütigen Meetings erörtert das Shopfloor-Management-Team, welches sich aus vier bis fünf Mitarbeitern zusammensetzt, die relevanten Kennzahlen sowie aktuelle Aufgaben. Die Verantwortlichkeiten werden klar zugewiesen, wobei bei Bedarf auch Fachkollegen aus anderen Abteilungen einbezogen werden können.

Vorteile und Potenziale

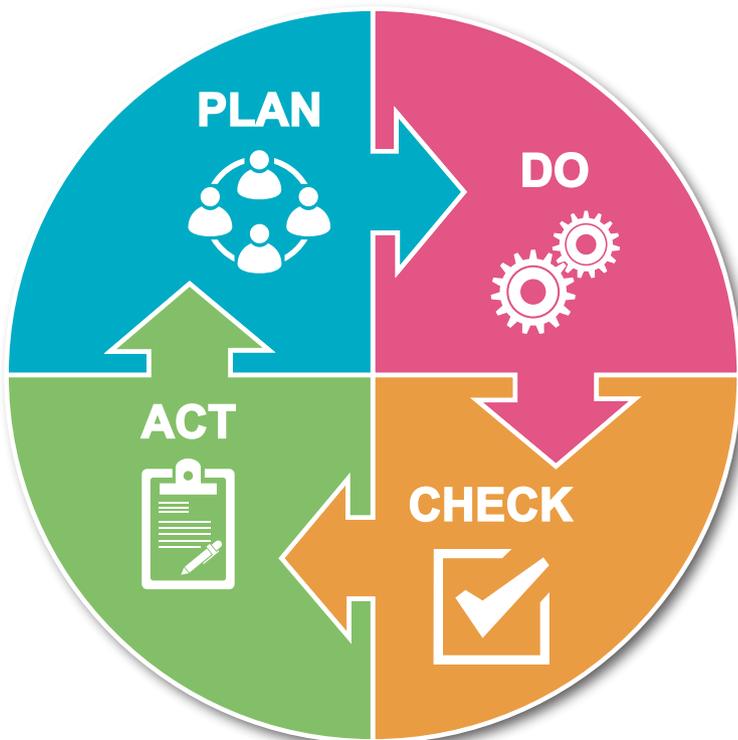
Die Implementierung eines Shopfloor Managements führt zu:

- Erreichung und Verbesserung von Unternehmenszielen (z. B. Qualität, Kosten, Lieferzeiten)
- Schnellen Reaktionen auf Abweichungen
- Transparenz von Soll-/Ist-Zuständen und effizienten Problemlösungen
- Digitalisierung des Shopfloors

Die Digitalisierung eröffnet die Möglichkeit einer systematischen Erfassung von Problemen und Kennzahlen, wodurch sich die Datenanalyse vereinfacht und die Dokumentationsanforderungen für Mitarbeitende reduzieren lassen. Die Umsetzung der genannten Maßnahmen führt zu einer Verbesserung der Situation, welche in einer kontinuierlichen Problemlösung resultiert.

Der PDCA-Zyklus

Der PDCA-Zyklus (Plan-Do-Check-Act) stellt ein bewährtes Modell zur Optimierung des Qualitätsmanagements dar, welches dabei unterstützt, Problemlösungsprozesse in einer effizienten Art und Weise zu gestalten. Der PDCA-Zyklus wird in unserem Projektmanagement-Tool „factro“ abgebildet, wobei jeder Shopfloor-Bereich über einen eigenen Bearbeitungszyklus verfügt.



Historie des Shopfloors bei binder

2014:

Erste Etablierung in Papierform

2022:

Projektstart

2023:

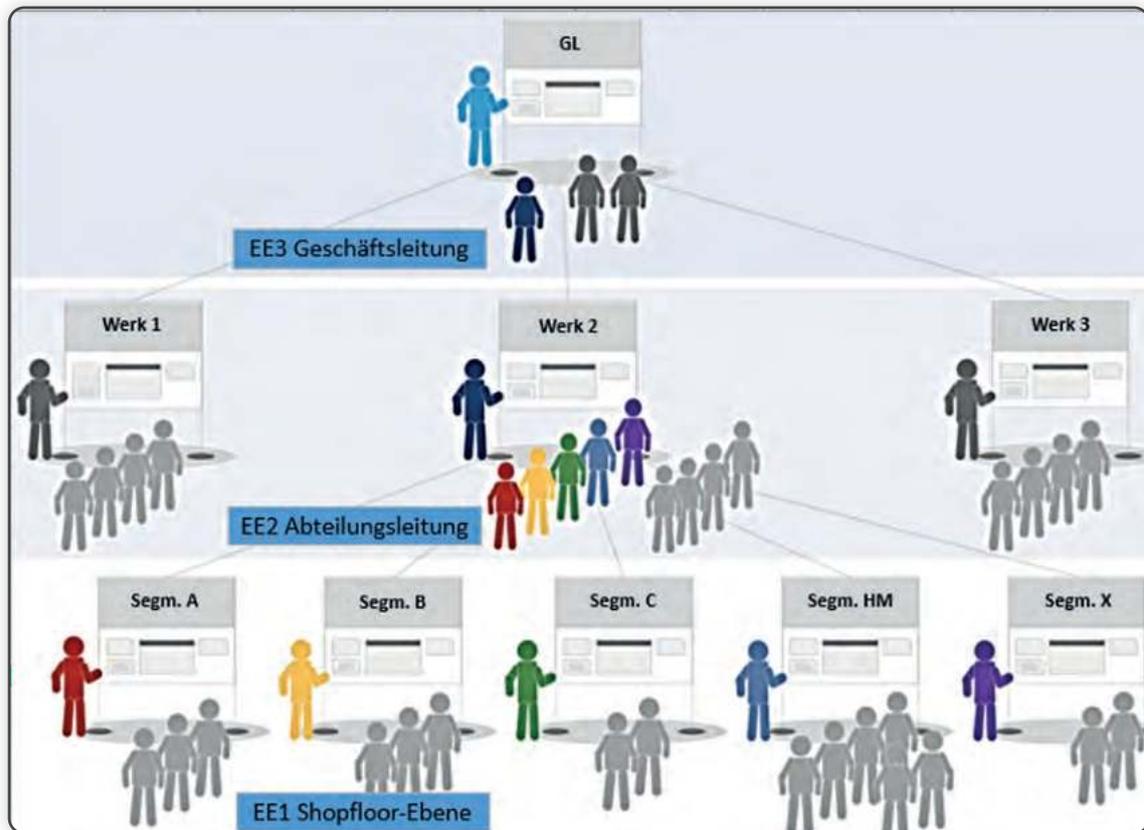
„Go live“ bei W1 und W3

2024:

„Go live“ bei W2 und Projektstart

Eskalationsebenen EE2 und EE3

Der Begriff der Eskalation bezeichnet das Hinzuziehen einer höheren Entscheidungsebene zur Entscheidungsfindung, sofern die eigene Autorität nicht als ausreichend erachtet wird. Es sei jedoch darauf verwiesen, dass die Voraussetzung hierfür die Ansprechbarkeit der Führungskräfte sowie die Ausschöpfung der Möglichkeiten seitens der Mitarbeiter vor einer Eskalation ist.



Shopfloor-Ebenen: Effiziente Informationsübertragung.

Vorteile der Eskalationsebenen

- Effiziente Informationsübertragung und interdisziplinäre Zusammenarbeit
- Einheitlicher Informationsstand für alle Beteiligten
- Reduzierung von E-Mail-Kommunikation und Einzeltelefonaten

Fazit

Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Shopfloor Managements zielt darauf ab, neue Standards in der Fertigung zu etablieren und dadurch die Effizienz sowie die Zufriedenheit der Mitarbeiter und Kunden zu stärken. ■

Über den Autor



Arno Merz ist seit Januar 1989 bei binder. Nach 25 jähriger Leitung der KuF/W1 wechselte er 2016 zum Bereich IE/WSP (Wertstromgestaltung).



Spezielle Flanschteile fungieren als Steckpartner für den konfektionierbaren Kabelsteckverbinder PBC15.

FLANSCHTEILE FÜR STECKVERBINDER- SYSTEM *PBC15*

Anspruchsvolle Anwendungen in der Industrie verlangen heute nach kompakten, robusten Steckverbindungen, die hohe Ströme und Spannungen zuverlässig übertragen. Anbieter von Rundsteckverbindern, schafft jetzt die ideale Verbindung: Spezielle Flanschteile fungieren als Steckpartner für den konfektionierbaren Kabelsteckverbinder PBC15. Durch die Kombination lassen sich passgenaue Lösungen für eine Vielzahl von Anwendungen, z. B. in der Antriebstechnik, realisieren.

Wenn für Anwendungen hohe Ströme und Spannungen auf kleinem Raum übertragen werden müssen, ist ein Steckverbindersystem wie PBC15 prädestiniert. Philipp Zuber, Produktmanager bei binder, erklärt: „Das System eignet sich insbesondere für Anwendungen, bei denen Leistung und Signale über ein Kabel übertragen werden sollen. Durch die Möglichkeit der Schirmung ist der Steckverbinder ebenfalls optimal, wenn hohe Anforderungen an die Signalintegrität gestellt werden bzw. elektromagnetische Übertragung erforderlich ist.“

Der Steckverbinder bewährt sich in der Industrie bei der Versorgung von Drehstrom- und Asynchronmotoren sowie für Frequenzumrichter. Auf Grund seiner Eigenschaften ist er in der Antriebstechnik, der Automatisierungstechnik, der Intralogistik sowie im Maschinenbau einsetzbar – beispielsweise in Ventilatoren, Pumpen und Verpackungsmaschinen.

Die neuen Flanschsteile schaffen nahtlose Verbindungen für sichere Power- sowie Signalübertragung und unterstützen somit die Vorteile des PBC15-Systems.

Die Flanschsteile sind als Flanschstecker und Flanschdose (mit Verriegelung), und jeweils als ungeschirmte Kunststoff-Varianten oder geschirmte Varianten mit Metallkomponenten erhältlich. Sie bieten standardmäßig Litzenquerschnitte von 1,5 mm² und 2,5 mm² bei Litzenlängen von 250 mm, was eine Stromübertragung von bis zu 16 A bei 630 V ermöglicht. Die PBC15-Flanschsteile sind mit einem M20x1,5 Befestigungsgewinde ausgestattet, welches direkt in das kundenspezifische Gehäuse, oder aber mithilfe

einer Kontermutter im Geräte- oder Motorgehäuse befestigt werden kann. Per ¼ Umdrehung lässt sich eine Schnellverriegelung bewerkstelligen.

Die normierten Flanschsteile sind gemäß DIN EN IEC 61076-2-116 herstellerübergreifend kompatibel und bieten somit maximalen Handlungsspielraum. ■



Die normierten Flanschsteile sind gemäß DIN EN IEC 61076-2-116 herstellerübergreifend kompatibel und bieten somit maximalen Handlungsspielraum.

Medizingerätetechnik:

Steckverbinder in der Patientenüberwachung

VERBINDUNGEN, DIE LEBEN RETTEN



„Smart Healthcare“ bezeichnet Technologien, die eine nahtlose Überwachung der Vitalparameter von Patienten mit chronischem Herzversagen, Diabetes oder Krebs ermöglichen sollen. Foto: Piyapan/AdobeStock

Das Internet der Dinge prägt einen der wichtigsten Zukunftstrends im Gesundheitswesen: Unter dem Begriff Smart Healthcare werden Technologien zusammengefasst, die beispielsweise eine nahtlose Überwachung der Vitalparameter von Patienten mit chronischem Herzversagen, Diabetes oder Krebs ermöglichen sollen. Präzise elektrische Verbindungstechnik sorgt für eine zuverlässige Übertragung der Gesundheitsdaten – zwischen verschiedenen Geräten sowie an das medizinische Personal.

Bis 2050 wird sich die Zahl der Menschen, die 60 Jahre oder älter sind, weltweit auf 2 Milliarden verdoppeln. 430 Millionen, dreimal so viele Personen wie heute, werden 80 Jahre und älter sein. Zudem wächst die Anzahl chronisch kranker Patienten in der westlichen Gesellschaft – der Bedarf an einem breiten Spektrum medizinischer Geräte und Dienstleistungen wird weiter steigen. Vor diesem Hintergrund wird die Fernüberwachung von Parametern wie Blutzuckerspiegel und Blutdruck in Zukunft eine wichtige Maßnahme sein, um Ärzte und Gesundheitsdienste bei der Betreuung ihrer Patienten zu unterstützen.

Aufgabe des Patientenmonitorings ist es, das Über- oder Unterschreiten von Grenzwerten festgelegter Vitalparameter festzustellen und die Gesundheitsdienstleister zu benachrichtigen, wenn ein Eingreifen erforderlich ist. Die Daten helfen dem medizinischen Personal, Muster und frühe Anzeichen einer Verschlechterung des Gesundheitszustands zu erkennen. Über den klinischen Einsatz hinaus geht der Trend zur Fernüberwachung von Patienten in ihrer häuslichen Umgebung.

Komponenten und kritische Anforderungen

Zu den wichtigsten Baugruppen in Patientenmonitoren gehören Sensoren, beispielsweise zur Erfassung physiologischer Parameter wie Körpertemperatur, Blutdruck und Sauerstoffsättigung. Um die Sensordaten für Analysen an weitere Geräte oder an eine Überwachungsstation zu übertragen, sind Schnittstellen erforderlich. Grundlegende Kriterien sind dabei Präzision und funktionale Zuverlässigkeit; darüber hinaus spielen Benutzerfreundlichkeit und Mobilität eine tragende Rolle: Geräte zur medizinischen Versorgung sollten mit intuitiven Bedienelementen ausgestattet und mit wenig Aufwand einzurichten sein, damit selbst Personen ohne technisches Wissen oder medizinische Ausbildung in der Lage sind, sie zu bedienen. Ergonomische Griffe und klare Markierungen sind wichtig, um das Risiko von Verzögerungen oder gar Fehlern zu minimieren. Merkmale wie Verriegelungsmechanismen mit taktile Rückmeldung oder Farbkodierungen helfen, inkorrektes Verbinden oder versehentliches Trennen beziehungsweise Verwechslungen zu vermeiden.

Elektrische Verbindungstechnik in Medizingeräten unterliegt Standards, die unter anderem elektrische und funktionale Sicherheit sowie eine hersteller- und geräteübergreifende Interoperabilität sicherstellen sollen. Wichtige normative Vorgaben fasst der Infokasten ‚Normen für Schnittstellen der Medizintechnik‘ zusammen.

Neben einer robusten und zuverlässigen Funktion ist es für medizinische Steckverbinder entscheidend, trotz häufigen Gebrauchs über viele Steckzyklen hinweg die Signalintegrität aufrechtzuerhalten. Daher ist Resistenz gegen mechanischen Verschleiß erforderlich, um eine lange Lebensdauer zu erreichen. Weiterhin dürfen Umwelteinflüsse wie Staub und Feuchtigkeit, chemische Einflüsse sowie häufige Reinigung und Hochtemperaturdesinfektion die korrekte und stabile Datenübertragung nicht beeinträchtigen.

Nach Medizintechnik-Kriterien ausgelegt

Rundsteckverbinder für medizinische Anforderungen des Neckarsulmer Spezialisten binder wurden nach den oben dargestellten Applikationskriterien entwickelt und sind speziell für den klinischen beziehungsweise den Einsatz zur häuslichen Gesundheitsversorgung ausgelegt. Insbesondere einfach handhabbare und intuitive Verriegelungstechniken wie der Snap-in-Mechanismus zeichnen die Produkte aus: etwa die Miniaturserie 720 von binder, die sich beispielsweise in der Magnetresonanztomografie (MRT), Infiltrationspumpen und Muskelmassagegeräten bewährt. Die Kunststoffsteckverbinder in den Polzahlen: 3, 5, 8 und 12 entsprechen der Schutzart: IP67 und sind biokompatibel gemäß ISO 10993-5.

Für besonders bauraumkritische Szenarien empfiehlt sich hingegen die kleinere Serie 620,



IP67-Snap-in-Serien 720 und 620 mit bedienerfreundlicher Snap-in-Verriegelung. Foto: binder Diese sollten mit intuitiven Bedienelementen ausgestattet und mit wenig Aufwand einzurichten sein. Foto: Kiryl Lis/Adobe Stock

ebenfalls mit Schnappverriegelung. Sie steht 3-, 4-, 5- und 8-polig zur Verfügung, ist ebenso biokompatibel und IP67-geschützt und wurde bereits als Schnittstelle in Geräte zur Behandlung von Schlafapnoe, LED-Rotlicht- und Beatmungsgeräte implementiert.

Erfolgt der Einsatz unter weniger kritischen Umgebungsbedingungen, eignet sich die Subminiatur-Snap-in-Serie 719. Beispielanwendungen der medizinischen Gerätetechnik finden sich in der Pulsoximetrie, in der Atmungsüberwachung, im nicht ferngesteuerten Patientenmonitoring sowie in Diagnose-Tools für Herzanomalien. Diese Serie ist in Kunststoffgehäusen sowie in den Polzahlen 3, 4 und 5 erhältlich.

Innovative Verriegelung: ELC und NCC

Den Anforderungen vieler Medizintechnik-OEMs entsprechend, haben binder-Ingenieure ein einzigartiges Snap-in-System mit Rasthaken entwickelt, das der Anwender blind stecken kann und welches mehr als 5.000 Steckzyklen gewährleistet. Der Easy Locking Connector (ELC) aus der Serie 570 erfüllt die Kriterien der Schutzart IP54 im gesteckter Zustand; ungesteckt ist die Flanschdose gegen das Eindringen von Flüssigkeiten und Spritzwasser sowie gegen versehentlichen elektrischen Kontakt geschützt.



Der IP40-Rundsteckverbinder findet sich etwa in Pulsoximetern und Instrumenten zur Atmungsüberwachung. Foto: binder

Auch der Bajonett-NCC (Not Connected Closed) aus der Serie 770 ist eine medizinische Schnittstelle des binder-Portfolios mit hoher Schutzart. Der NCC mit Bajonett-Verriegelungsmechanismus genügt der Schutzart IP67, wenn die Verbindung hergestellt ist; eine Flanschversion erreicht IP67 auch ungesteckt. Anwender können auch hier auf mehr als 5.000 Steckzyklen vertrauen. Beiden Produkten liegen biokompatible Werkstoffe zugrunde, und sie werden in den Polzahlen 4, 8 und 12 (ELC) beziehungsweise 8 (NCC) ausgeliefert.



Für sicheres, blindes Stecken sowie nach IP54 ausgelegt ist der Easy Locking Connector der Serie 570. Flanschverbinder der NCC-Serie 770 mit Bajonettverschluss entsprechen auch ungesteckt der Schutzart IP67. Foto: binder

Fazit: Künftig stärker kundenspezifisch

Elektrische Schnittstellen für die Medizintechnik sind durch Fortschritte bei den Materialien und der Miniaturisierung sowie durch eine sichere, robuste Signalübertragung gekennzeichnet. Konstruktive Verbesserungen gewährleisten die intuitive Bedienung und den zuverlässigen Einsatz unter klinischen Bedingungen sowie in der häuslichen Versorgung. In der Zukunft werden individuelle Lösungen eine immer größere Rolle spielen, um die Anforderungen von OEM-Kunden an medizinische Geräte für bestimmte Patientengruppen zu erfüllen. ■



MESSEIMPRESSIONEN

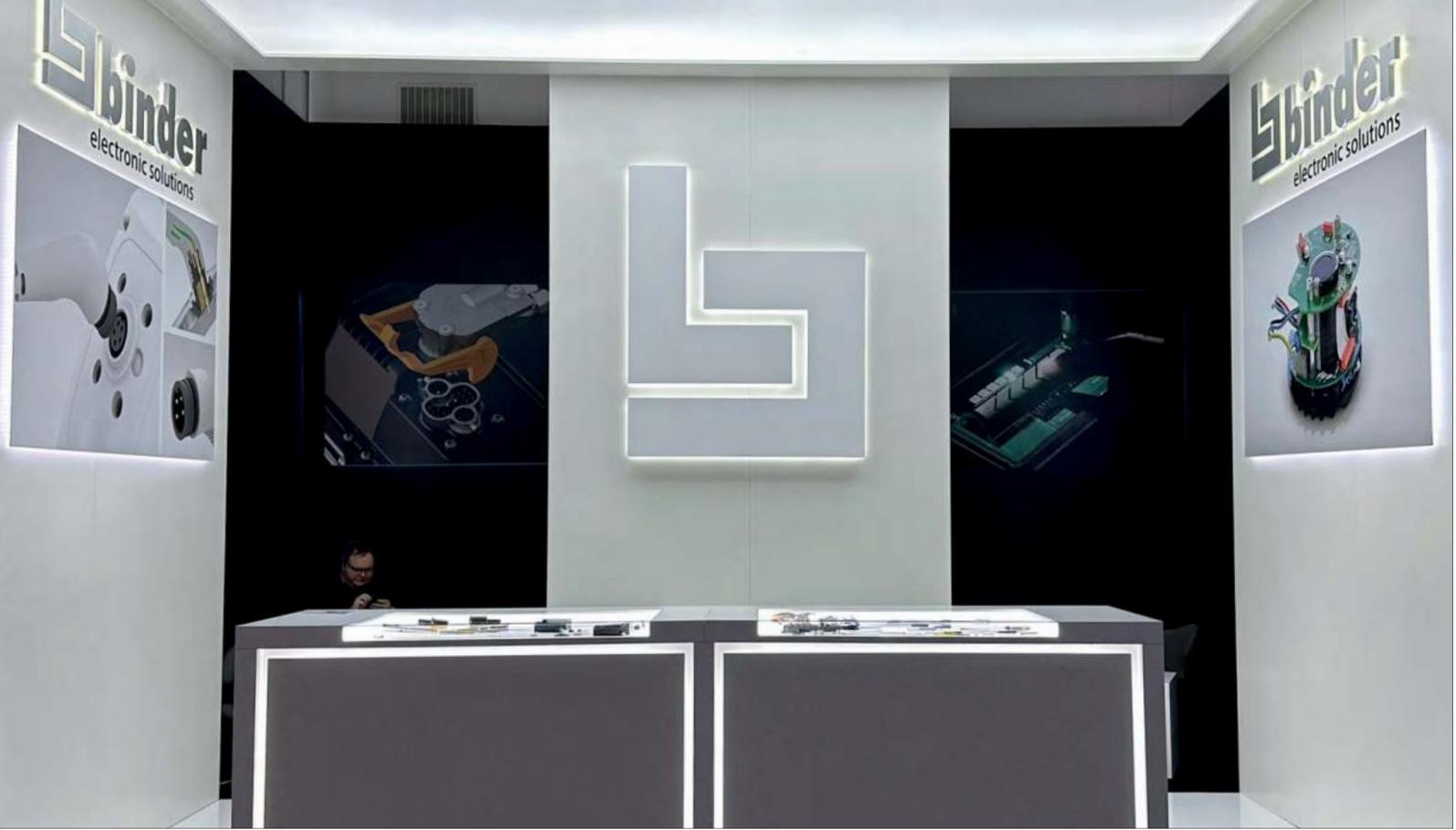
11. – 14. November 2024 | Compamed in Düsseldorf

12. – 14. November 2024 | SPS in Nürnberg

12. – 15. November 2024 | Productronica in München









more than connector

NeaCo²

NEAR-FIELD COMMUNICATION

- Contactless communication
- Resistant to speed, bending, vibration
- High data transmission rate
- Minimal energy consumption

TOUCH SENSOR

- Direct functionalization of three-dimensional and structured surfaces
- High design freedom
- Transmitts upon request
- Contactless switching

FORCE SENSOR

- Force measurement of the surface
- Small installation space
- Resistant to vibration
- High precision

CONTROL MODULE

- Very small installation space
- Shock resistance up to 50g
- Power up to 1g A
- 100% in the assembly group

MICROSCOPE SLIDE MIHRO

- Highly sensitive
- Resistant to vibration
- High precision
- High resolution

DC CHARGING PLUG

- Hybrid plug-in system
- DC power up to 100 A at 500V
- Safety interlock
- Touch-activated Plug

ELECTRONICS DEVELOPMENT

- High precision
- High resolution
- High speed

SYSTEM ASSEMBLY

- Economy robust
- Modular platform
- Power up to 12 A, 400V-C
- High shock load
- High acc. to IEC 60950

FUTURE

μ-SNAP

- High precision
- High speed

ICP-VERTEILER 720

- High precision
- High speed

M12 GEWINKELT

- High precision
- High speed

M12 SMT

- High precision
- High speed

B23

- High precision
- High speed

M12 PUSH-PULL

- High precision
- High speed

HEC SCHRAUBKLEHM

- High precision
- High speed

620/720 FANBUCHSEL

- High precision
- High speed



Impressionen vom 14. STIMME Firmenlauf 2024

GEMEINSAM AM START **STIMME** **FIRMENLAUF** **2024**

Text Lena Lautenbach





Beim 14. STIMME Firmenlauf am 25. Juli 2024 in Heilbronn gingen insgesamt rund 8.000 Läufer an den Start, die sich auf einer 5,75 Kilometer langen Strecke durch die Stadt verteilten. Die Route führte dabei über die Erwin-Fuchs-Brücke, entlang des Neckarufers, durch den Wertwiesenpark und endete im Heilbronner Frankenstadion. Bei schönem, leicht bewölktem Sommerwetter herrschten perfekte Bedingungen für die Läufer. binder war auch dieses Jahr wieder mit vollem Einsatz vertreten.

Trotz der sinkenden Teilnehmerzahlen in den letzten Jahren, gingen wir mit 15 Teams und insgesamt 57 Läufern an

den Start. Passend zur zuvor stattgefundenen Fußball EM, orientierten sich die Teamnamen an den Spielern der deutschen Nationalmannschaft und die Laufshirts wurden im Trikot-Style designt.

Vor und nach dem Lauf wurden unsere Läufer an der binder Lounge mit Müsliriegeln, Bananen und Wasser versorgt. Nach dem Rennen konnten die Läufer ihre Wertbons einlösen, sich bei den Essens- und Getränkeständen stärken und den Abend gemeinsam auf der After-Run-Party im Firmenlauf-Biergarten genießen.

Wir hoffen, Ihr hattet einen erfolgreichen Lauf und an-

schließend einen schönen Abend. Vielen Dank an alle Teilnehmer! ■

Über die Autorin



Lena Lautenbach ist seit September 2017 im Unternehmen tätig. Nach erfolgreichem Abschluss ihres Dualen Studiums ist sie seit Oktober 2022 für das Arbeitgebermarketing (GL-MA) von binder verantwortlich.



ONBOARDING

der neuen Auszubildenden und Studierenden 2024

Am 2. September 2024 war es so weit: Die binder Gruppe begrüßte zwölf neue Auszubildende und Studierende, die sich auf eine spannende Zeit bei uns freuen dürfen. Drei duale Studierende, acht Auszubildende und eine Umschülerin fanden sich im Neubau für ihre Onboarding-Tage ein. Nach einer Begrüßung durch die Personalentwicklung und einem lockeren Kennenlernspiel richteten Markus und Len Binder ein paar persönliche Worte an die Gruppe. Die beiden hießen die neuen Teammitglieder herzlich willkommen und wünschten ihnen einen erfolgreichen Start bei binder.

Text Sina Mayer

Um den Übergang vom Schul- in den Arbeitsalltag zu erleichtern, wurden den Auszubildenden Paten zur Seite gestellt, die sie schon bei der ersten Pause näher kennenlernen konnten. Bei Kaffee und Brezeln bot sich die Gelegenheit für spannende Gespräche und ein erstes gegenseitiges Beschnuppern.

Vielfältiges Programm und spannende Einblicke

Die neuen Auszubildenden erhielten im Anschluss eine Unternehmenspräsentation, in der ihnen die binder Gruppe, unsere Produkte und die verschiedenen Branchen, in denen wir tätig sind, vorgestellt wurden. Eine besondere Überraschung wartete in Form einer Videobotschaft: Die Ausbilder und Studienbetreuer hatten persönliche Nachrichten aufgenommen, um den Neuen einen erfolgreichen Start zu wünschen.

Dieses Jahr wurde die Betriebsführung von einem Auszubildenden im dritten Jahr und einer ehemaligen Auszubildenden durchgeführt. Die Führung bereitete die Gruppe zugleich auf das nachfolgende Orientierungsspiel vor. Nach dem Mittagessen, das wir in unserer Kantine genossen, war Bewegung gefragt: Bei einem

Ballspiel galt es, sich bestimmte Reihenfolgen zu merken und die Bälle entsprechend weiterzugeben, was das „Mampfkoma“ erfolgreich verhinderte.

Den Abschluss des ersten Tages bildete eine ausführliche IT-Einführung. Von der Anmeldung in unseren IT-Systemen über das Ticketsystem und die Zeiterfassung bis zur Nutzung von Outlook und Intranet erhielten die Neuen viele hilfreiche Informationen für ihren Arbeitsalltag.

Der Einstieg ins Team und der Blick in die Zukunft

In den folgenden Tagen lernten die Auszubildenden nicht nur ihre Abteilungen und neue Kollegen kennen, sondern vertieften auch ihr Wissen über unser Unternehmen. Bei einem Orientierungsspiel testeten sie ihr Wissen über binder und konnten sich in den Gebäuden zurechtfinden. Gleichzeitig bot sich die Gelegenheit, erste Kolleginnen kennenzulernen und sich über unsere Standorte auszutauschen.

Zu den Highlights zählte die Besichtigung unseres Innovations- und Technologiezentrums in Bad Rappenau, wo die Begeisterung für das Thema gedruckte Elektronik bei

den Auszubildenden groß war. Den Abschluss des Programms bildete ein Seminar, das Grundlagen der Kommunikation und Verhaltensweisen im Betrieb thematisierte.



Führung der neuen Auszubildenden und Studierenden durch das Werk 2.

Für uns als Personalentwicklung ist es wichtig, die neuen Auszubildenden und Studierenden optimal auf ihren Weg bei binder vorzubereiten. Jedes Jahr überarbeiten wir das Onboarding-Konzept, um den Einstieg für die Neuen so hilfreich und spannend wie möglich zu gestalten. Dank des positiven Feedbacks wissen wir, dass wir auf dem richtigen Weg sind – und freuen uns schon jetzt auf weitere Optimierungen und das nächste Onboarding!

Wir bedanken uns herzlich bei allen, die das diesjährige Onboarding unterstützt haben, und wünschen unseren neuen Auszubildenden und Studierenden viel Erfolg bei binder. Wir freuen uns, euch in unserem Team zu haben und stehen euch auf eurem Weg zur Seite! ■

Über die Autorin



Sina Mayer ist seit September 2014 im Unternehmen und in der Personalentwicklung (K-PE) tätig.



Das Onboarding-Konzept zielt darauf ab, den Einstieg für neue Auszubildende und Studierende so unterstützend wie möglich zu gestalten.

ELC

ELC
ELC





Zukunftssicher und ressourcenschonend

MICRO-USB-AUF- USB-C-ADAPTER FÜR HEADSET- BASISSTATIONEN

Die neue EU-Richtlinie zur Einführung eines einheitlichen Ladestandards definiert USB-C als neuen Standard für elektronische Geräte, einschließlich Headsets. Dies impliziert für zahlreiche Unternehmen die Notwendigkeit einer Aktualisierung ihrer bestehenden Micro-USB-Geräte. Ein Austausch sämtlicher Headset-Basisstationen wäre jedoch mit hohen Kosten und der Produktion unnötigen Elektroschrotts verbunden. An dieser Stelle setzt eine innovative Lösung an, nämlich der Micro-USB-auf-USB-C-Adapter.

Text Matthias Simbürger

Hintergrund und Anforderungen

Gemäß der EU-Richtlinie ist vorgesehen, dass elektronische Geräte zukünftig über USB-C-Schnittstellen verfügen müssen. Diese Maßnahme zielt darauf ab, die Handhabung zu vereinfachen und die Menge an Elektroschrott zu reduzieren. Für Organisationen, die umfangreiche Bestände an Geräten mit Micro-USB-Schnittstelle besitzen, bringt dies jedoch neue Anforderungen mit sich. Eine einfache, kompakte Lösung stellt der Adapter dar, welcher eine Weiterverwendung bestehender Geräte ermöglicht.

Vorteile der Adapterlösung

Der Micro-USB-auf-USB-C-Adapter wurde so konzipiert, dass er sich nahtlos in das bestehende Design der Headset-Basisstationen integrieren

lässt und eine einfache Handhabung ermöglicht. Der Adapter ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Installation, wodurch die IT-Abteilungen entlastet werden. Der Adapter ermöglicht nicht nur eine Reduktion der Kosten, sondern auch eine Verlängerung der Lebensdauer der bereits vorhandenen Geräte. Dies stellt einen wesentlichen Beitrag zur Schonung von Ressourcen und zur Reduzierung von Elektroschrott dar.

Zusammenfassung der Vorteile

- **Kostenersparnis:** Vermeidung von Neuanschaffungen für bestehende Headset-Basisstationen.
- **Nachhaltigkeit:** Schonung von Ressourcen durch Weiterverwendung und Vermeidung unnötiger Entsorgung.
- **Einfache Implementierung:** Die Installation ist unkompliziert und kann direkt von den Nutzern durchgeführt werden.
- **Zukunftssicherheit:** Unternehmen erfüllen mit dem Adapter die neuen USB-C-Anforderungen und sind so langfristig vorbereitet.

Der hier vorgestellte Adapter ermöglicht es Unternehmen, die neuen EU-Vorgaben zu erfüllen, ohne dass hohe Kosten und Ressourcen für Austauschmaßnahmen aufgewandt werden müssen. ■



Gemäß der EU-Richtlinie ist vorgesehen, dass elektronische Geräte zukünftig über USB-C-Schnittstellen verfügen müssen.

Über den Autor



Matthias Simbürger

verantwortet bei binder solutions die Stabfunktion im Bereich Technik.

GOLDPREIS AUF REKORD- JAGD

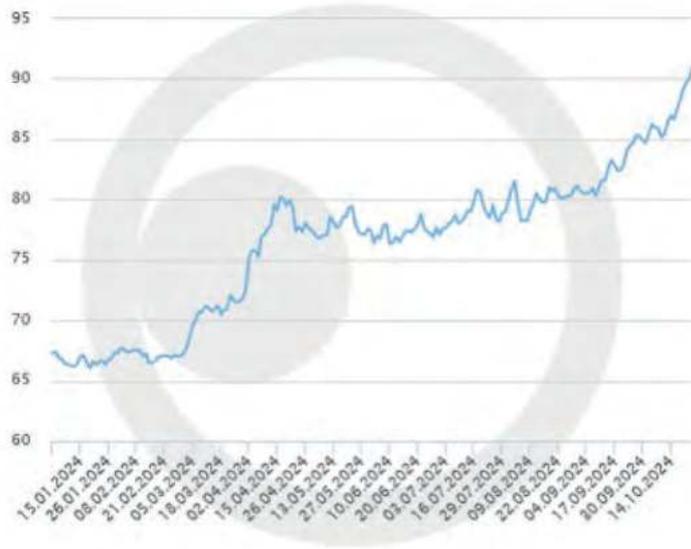


HISTORISCHE KURSENTWICKLUNG UND CHANCEN FÜR EINSPARUNGEN

Gold setzt im Jahr 2024 seine Rekordjagd fort: Seit Januar stieg der Preis bereits um über 30 %, und immer wieder wird ein neues Allzeithoch erreicht. Der Kursverlauf ist zwar volatil, doch langfristig zeigt der Trend eine klare Richtung – nach oben. Verschiedene Faktoren wie wirtschaftliche Unsicherheiten, geopolitische Ereignisse und Spekulationen tragen zur steigenden Nachfrage bei. 2023 lag die weltweite Nachfrage bei etwa 4.400 Tonnen, wovon nur rund 300 Tonnen in der Industrie verwendet wurden.

Text Raoul Thome

GOLD – PREISENTWICKLUNG 2024 IN €/G:



Quelle: agosi.de

Gold in der Elektronikindustrie

Gold ist aufgrund seiner besonderen Eigenschaften wie Korrosionsbeständigkeit, hervorragender Leitfähigkeit und Widerstandsfähigkeit gegen Säuren, Feuchtigkeit und Hitze ein wichtiger Rohstoff, insbesondere für technische Anwendungen.

Hier wird es für Steckverbindungen, Schalter und Kontakte verwendet, die sehr niedrige Spannungen und Ströme leiten müssen. Goldbeschichtungen auf den Funktionsflächen dieser Bauteile sorgen für langlebige und zuverlässige Verbindungen.

Kosteneffizienz durch selektive Vergoldung

Die binder galvanic surfaces GmbH bietet eine Lösung zur Reduzierung der Goldkosten durch selektive Veredelung. Die Umstellung von Vollvergoldung auf selektive Vergoldung bei Präzisionsteilen wie Kontaktstiften und Kontaktbuchsen ermöglicht signifikante Einsparungen, ohne die Qualität zu beeinträchtigen. Abhängig von den Schichtdickenanforderungen beschichtet binder galvanic surfaces die Bauteile selektiv einseitig oder beidseitig mit Gold oder kombiniert selektiv Gold auf der Steckseite und Zinn auf der Löt- bzw. Crimpseite.

Zukunftsorientierte Lösungen für die Industrie

Die Investition in selektive Oberflächentechnologie zeigt den zukunftsorientierten Ansatz der binder galvanic surfaces GmbH. Durch effiziente Verfahren bietet das Unternehmen seinen Kunden kostensparende und nachhaltige Lösungen – ein klarer Vorteil in einem wettbewerbsintensiven Markt. Dieses Verfahren schont Ressourcen und senkt Kosten, ohne Einbußen bei der Funktionalität. Namhafte Kunden aus der Steckverbinderbranche profitieren bereits von den innovativen Lösungen der binder galvanic surfaces. Kontaktieren Sie uns gerne unter info@binder-galvanicsurfaces.de, um Ihre Projekte auf selektive Veredelung umzustellen. ■

Über den Autor



Raoul Thome ist seit 2023 als Key Account Manager bei der binder galvanic surfaces GmbH tätig.



Während wir uns auf das harmonische Fest freuen, bringt die Zeit oft hohe Erwartungen mit sich.

Die Balance zwischen Freude und Herausforderung

WEIHNACHTEN

Die Weihnachtszeit wird oft als die „schönste Zeit des Jahres“ bezeichnet. Doch sie kann auch Herausforderungen und schwierige Momente mit sich bringen. Für viele bedeutet sie auch Stress, Erwartungen und manchmal Herausforderungen. Während wir uns auf das harmonische Fest freuen, bringt die Zeit oft hohe Erwartungen und alte Konflikte mit sich. Unterschiedliche Persönlichkeiten, alte Familienkonflikte und das verstärkte Zusammensein können dazu führen, dass die Feiertage nicht immer nur friedlich und glücklich verlaufen, wie man es sich wünscht.

Text Anna Fetter

Anna Fetter

Herausforderungen während der Weihnachtszeit

1. Erwartungen und Realität: Oft kann die Realität mit den Vorstellungen, wie das „perfekte“ Weihnachten sein sollte, nicht mithalten. Hochglanzbilder in Weihnachtsfilmen oder den sozialen Netzwerken zeigen makellose Familienfeiern und setzen den Maßstab unrealistisch hoch.
2. Familienkonflikte: Alte Konflikte und Spannungen können in der festlichen Zeit wieder aufbrechen. Wenn Familienmitglieder, die sich das ganze Jahr über nicht sehen, und dann „plötzlich“ längere Zeit miteinander verbringen, kann es zu Streitigkeiten kommen.
3. Finanzielle Belastungen: Geschenke, festliche Mahlzeiten, Dekoration und andere Ausgaben können das Budget übersteigen und zu Stress und Sorgen führen. Es ist wichtig, ein realistisches Budget zu setzen und kreative Lösungen zu finden, um die Ausgaben zu kontrollieren.
4. Einsamkeit und Verlust: Für manche Menschen kann Weihnachten eine Zeit der Einsamkeit sein, besonders, wenn sie kürzlich einen geliebten Menschen verloren

haben. Das Fehlen wichtiger Personen kann die Feiertage besonders schwermachen.

Tipps für eine erfüllte Weihnachtszeit

1. Erwartungen anpassen: Es ist wichtig, die eigenen Erwartungen an Weihnachten realistisch zu gestalten. Ehrlich: es ist doch viel lustiger, wenn nicht alles reibungslos verläuft, und man gemeinsam darüber lachen kann. Und „missglückte“ selbstgebackene Plätzchen schmecken mindestens genauso gut, wie die perfekt geformten aus der Konditorei.
2. Offen kommunizieren: Eine ehrliche und offene Kommunikation kann helfen, Missverständnisse und Konflikte zu vermeiden. Es ist hilfreich, im Vorfeld über mögliche Spannungen zu sprechen und Wege zu finden, diese zu lösen.
3. Eigene Bedürfnisse wahrnehmen: Jeder hat das Recht, auch während der Feiertage auf sich selbst zu achten. Wenn man merkt, dass man eine Pause braucht oder sich überfordert fühlt, sollte man sich die nötige Auszeit nehmen.
4. Traditionen anpassen: Es ist nie zu spät, neue Traditionen einzuführen, die allen Familienmitgliedern Freude bereiten.

Wenn alte Bräuche zu Konflikten führen, kann man gemeinsam überlegen, wie man die Feiertage anders gestalten kann.

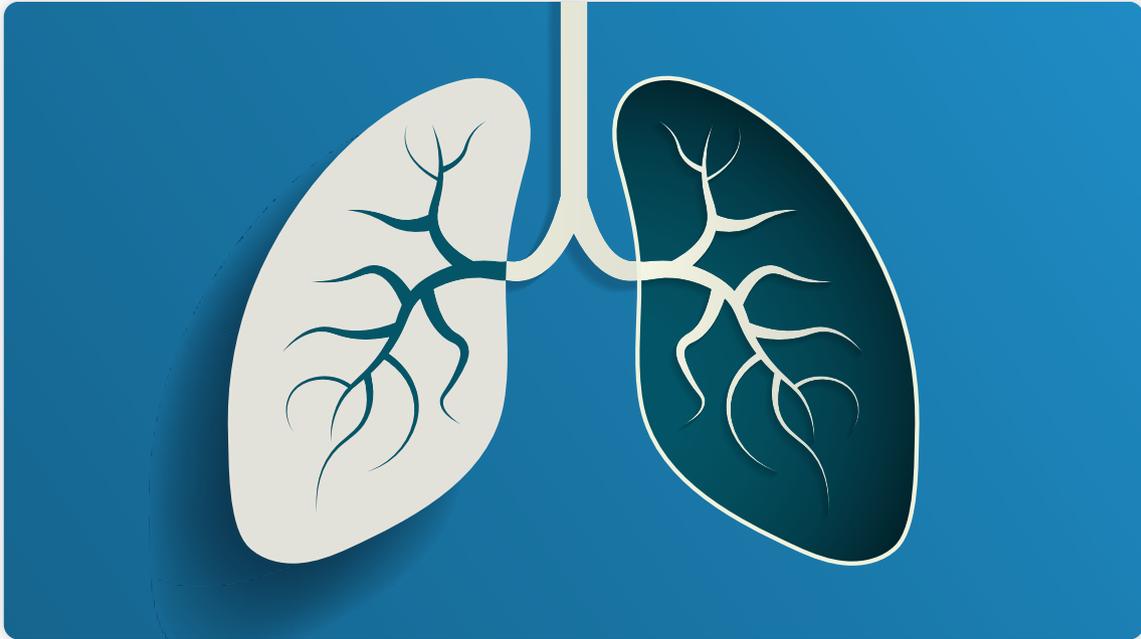
Fazit

Mit realistischen Erwartungen, offener Kommunikation und dem achtsamen Umgang mit den eigenen Bedürfnissen lässt sich die Festzeit bewusster und harmonischer gestalten. Jede Familie hat ihre eigenen Dynamiken – und es ist vollkommen in Ordnung, das Fest auf eine Weise zu feiern, die allen guttut. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine besinnliche und hoffnungsvolle Weihnachtszeit, in der Raum für Freude, aber auch für Verständnis und Selbstfürsorge bleibt. ■

Über die Autorin



Anna Fetter ist Psychologin und approbierte psychologische Psychotherapeutin und ist seit 2022 psychologische Kooperationspartnerin von binder.



Ein faszinierendes Organ für unser Wohlbefinden

DIE MENSCHLICHE LUNGE

Die menschliche Lunge ist ein wahres Wunderwerk der Natur und spielt eine entscheidende Rolle für unsere Gesundheit. Sie befindet sich geschützt in der Brusthöhle, umgeben von Rippen, und sitzt auf beiden Seiten des Brustkorbs. Man kann sie sich als zwei schwammartige Organe vorstellen, die Millionen von kleinen Luftbläschen beherbergen. Diese besondere Struktur ermöglicht den lebenswichtigen Gasaustausch, der für unser Überleben unerlässlich ist.

Text Hermann Haberkern

HERMANN'S FITNESS KOLUMNE



Beim Einatmen strömt frischer Sauerstoff durch Mund oder Nase in unsere Atemwege. Von der Luftröhre gelangt er in die beiden großen Bronchien, die sich in immer kleinere Äste verzweigen und schließlich in den Alveolen, den winzigen Lungenbläschen, enden. Hier findet die Sauerstoffaufnahme statt: Der Sauerstoff aus der eingeatmeten Luft wird ins Blut aufgenommen, während Kohlendioxid – ein Abfallprodukt unseres Stoffwechsels – aus dem Blut in die Lunge abgegeben und dann ausgeatmet wird.

Diese Funktion ist von zentraler Bedeutung für unsere Gesundheit. Ohne Sauerstoff können unsere Zellen nicht richtig arbeiten. Gleichzeitig ist es wichtig, das giftige Kohlendioxid ständig auszuscheiden, um eine Vergiftung des Körpers zu vermeiden. Darüber hinaus trägt die Lunge zur Regulation des pH-Wertes bei und hilft somit, den Säure-Basen-Haushalt unseres Körpers aufrechtzuerhalten. Sie funktioniert wie ein hochkomplexer Filter und Versorgungsdienst, der unser

Blut mit frischem Sauerstoff anreichert und es reinigt.

Dank ihrer elastischen Struktur kann sich die Lunge stark ausdehnen und wieder zusammenziehen, um den wechselnden Anforderungen des Körpers gerecht zu werden – sei es bei tiefem Atem in Ruhe oder bei intensiver körperlicher Anstrengung. Dabei wird die Lunge von einem Netzwerk aus Muskeln und Nerven unterstützt, das für den rhythmischen Atemzug sorgt. Das Zwerchfell, ein großer Muskel unterhalb der Lunge, zieht sich bei jedem Atemzug zusammen und zieht die Luft in die Lunge. Beim Ausatmen entspannt es sich und drückt die Luft wieder hinaus.

Obwohl dieser Prozess meist unbemerkt abläuft, wird uns die Bedeutung der Lunge sofort klar, wenn wir Schwierigkeiten beim Atmen verspüren. Schon kleine Störungen, wie bei einer Erkältung oder einem Asthmaanfall, machen deutlich, wie wichtig dieses Organ für unser Wohlbefinden ist.

Tipps zur Förderung der Lungengesundheit

Es gibt viele einfache Maßnahmen, die jeder von uns ergreifen kann, um die Gesundheit unserer Lungen zu unterstützen:

- 1. Rauchstopp:** Der Verzicht auf das Rauchen ist der wichtigste Schritt zur Verbesserung der Lungengesundheit.
- 2. Regelmäßige Bewegung:** Aerobe Übungen wie Laufen, Schwimmen oder Radfahren stärken die Lunge und verbessern die Sauerstoffaufnahme.
- 3. Atemübungen:** Techniken wie Zwerchfellatmung oder Yoga-Pranayama können die Atemkapazität erhöhen und die Lunge stärken.
- 4. Gesunde Ernährung:** Eine ausgewogene Ernährung mit viel Obst, Gemüse und gesunden Fetten unterstützt die allgemeine Gesundheit, einschließlich der Lunge.
- 5. Hydratation:** Ausreichend Wasser trinken hält die Atemwege feucht und hilft, Schleim zu lösen.

6. Vermeidung von Schadstoffen: Vermeide Orte mit großer Luftverschmutzung, Chemikalien und Allergenen. Nutze Luftreiniger und Sorge für regelmäßiges Lüften.

7. Luftfeuchtigkeit: Achte auf ein angenehmes Raumklima, um Atemwege und Lungen zu entlasten.

8. Regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen: Lass deine Lungenfunktion regelmäßig überprüfen, insbesondere wenn du Risikofaktoren hast.

9. Stressmanagement: Stress kann sich negativ auf die Atmung auswirken. Techniken wie Meditation oder Entspannungsübungen helfen, den Stress zu reduzieren.

10. Vermeidung von Atemwegserkrankungen: Halte Abstand von erkälteten Personen und achte auf Hygienemaßnahmen, um Atemwegserkrankungen vorzubeugen.

Durch diese einfachen Maßnahmen kannst du aktiv zur Gesundheit deiner Lungen beitragen und dein Wohlbefinden nachhaltig steigern! ■

Ein leckerer Smoothie, der gut für die Lunge ist, könnte folgende Zutaten enthalten:

GRÜNER LUNGEN-SMOOTHIE



Zutaten:

- **1 Handvoll Spinat:** Reich an Antioxidantien und Nährstoffen.
- **1/2 Avocado:** Gesunde Fette, die entzündungshemmend wirken.
- **1 Banane:** Liefert natürliche Süße und Kalium.
- **1 Tasse Ananas:** Enthält Bromelain, das entzündungshemmende Eigenschaften hat.
- **1/2 Tasse Kokoswasser oder Wasser:** Hydriert und erfrischt.
- **1 TL Ingwer:** Hat entzündungshemmende und antioxidative Eigenschaften.
- **Saft von 1/2 Zitrone:** Vitamin C stärkt das Immunsystem.
- **Ein paar Minzblätter (optional):** Für einen erfrischenden Geschmack.

Zubereitung:

1. Gib alle Zutaten in einen Mixer.
2. Mixe sie, bis die Mischung cremig und glatt ist.
3. Füge bei Bedarf mehr Flüssigkeit hinzu, um die gewünschte Konsistenz zu erreichen.
4. Gieße den Smoothie in ein Glas und genieße ihn!

Dieser Smoothie ist nicht nur gesund, sondern auch erfrischend und köstlich!

Einige Gewürze, die besonders gut für die Lunge sind und entzündungshemmende sowie antioxidative Eigenschaften haben, sind:

1. Kurkuma: Enthält Curcumin, das entzündungshemmend wirkt und die Lungenfunktion unterstützen kann.

2. Ingwer: Wirkt entzündungshemmend und kann bei Atemwegserkrankungen helfen.

3. Zimt: Hat antioxidative Eigenschaften und kann helfen, die Atemwege zu beruhigen.

4. Knoblauch: Stärkt das Immunsystem und hat antimikrobielle Eigenschaften.

5. Pfeffer: Besonders schwarzer Pfeffer enthält Piperin, das die Bioverfügbarkeit anderer Nährstoffe erhöht und die Atemwege unterstützen kann.

6. Kreuzkümmel: Hat entzündungshemmende Wirkungen und kann die Atemwege öffnen.

7. Fenchel: Kann helfen, die Atemwege zu beruhigen und hat eine positive Wirkung auf die Verdauung.

8. Thymian: Hat antimikrobielle Eigenschaften und kann helfen, Husten und Erkältungen zu lindern.

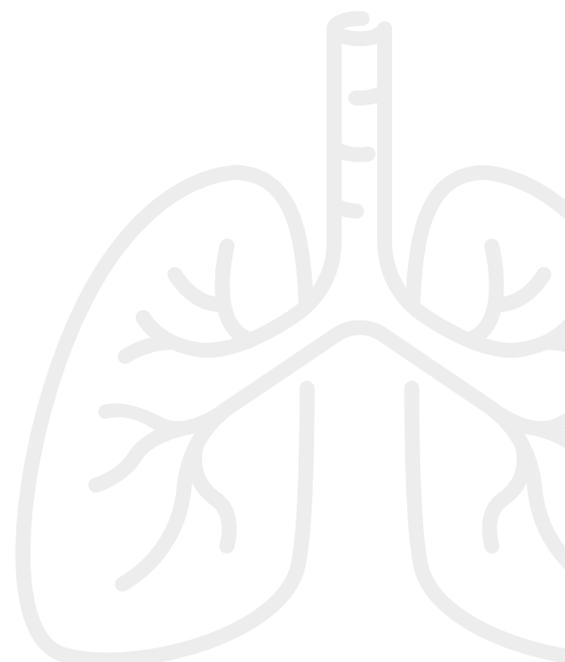
Diese Gewürze können leicht in verschiedene Gerichte oder Getränke integriert werden und tragen dazu bei, die Lungengesundheit zu fördern!

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.





BINDER RENTNER AUF TOUR

Einmal im Jahr erwartet uns ein ganz besonderes Erlebnis: unser Ausflug. Früh am Morgen pünktlich um 6:30 Uhr begann das Abenteuer, und 45 binder Rentner mit Partnerinnen und Partnern waren bereit, sich auf den Weg nach Frankreich zu machen.

Text Christa Speidel

Unser erstes Ziel war das beeindruckende Schiffshebewerk Saint-Louis/Arzviller, ein Meisterwerk des Ingenieurwesens am Rhein-Marne-Kanal. Seit 1969 in Betrieb, hebt es mit einem Höhenunterschied von 44,55 Metern die Schiffe über 17 frühere Schleusen hinweg. In einem Boot wurden wir sanft hinabgelassen und schipperten entlang des malerischen

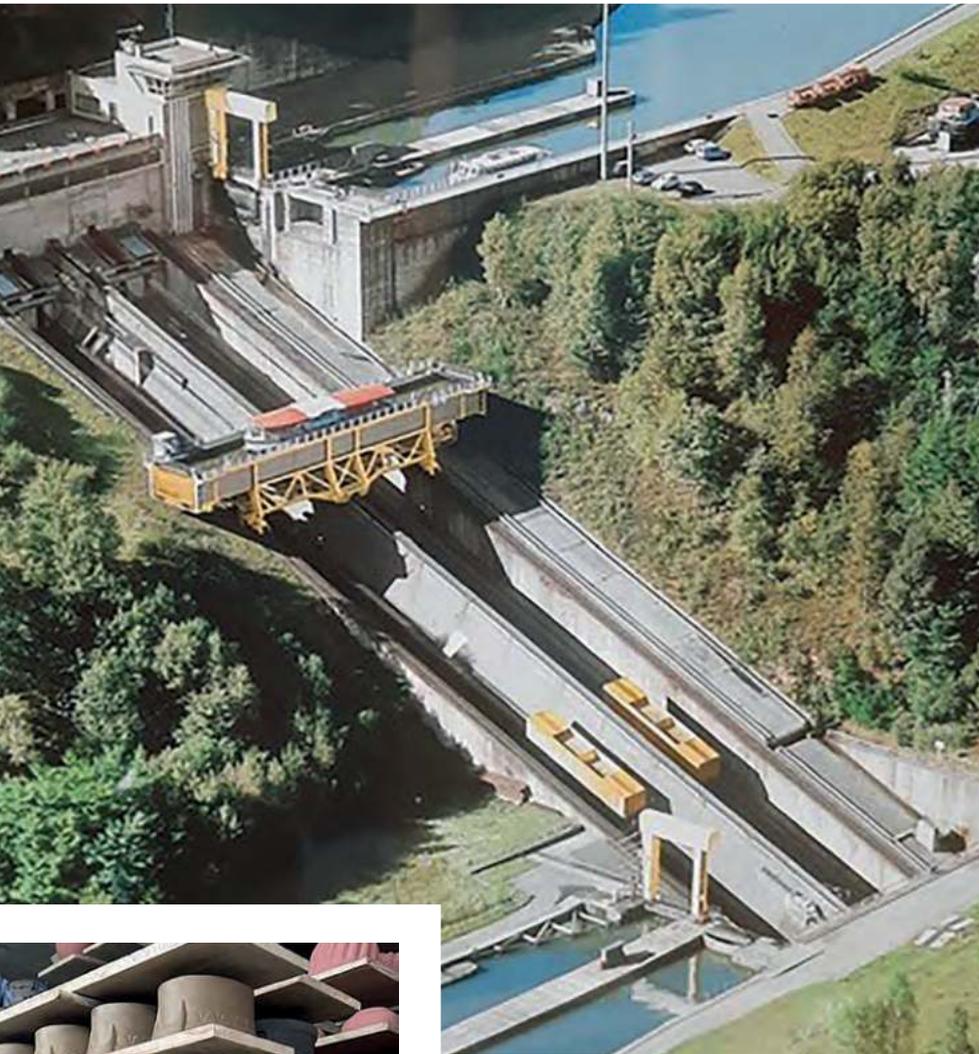
Flusses Marne zur nächsten Schleuse. Die Landschaft bot einen herrlichen Anblick: auf der einen Seite majestätische Sandsteinfelsen und auf der anderen der herbstlich gefärbte Wald.

Nach unserer Bootsfahrt wartete der Bus von Müller aus Massenbachhausen auf uns, um uns zum nächsten Pro-

grammpunkt zu bringen: ein köstliches Mittagessen im Restaurant La Marne in Saverne. Dort wurden wir mit einem fantastischen französischen 3-Gänge-Menü verwöhnt – ein echtes Highlight unseres Ausflugs!

Nach einem kurzen Bummel durch das charmante Städtchen Saverne setzten wir un-





sere Reise nach Soufflenheim fort, das für seine Töpfereien bekannt ist. In einer der Töpfereien erläuterte der Inhaber, wie der Ton geerntet wird und welche aufwendigen Schritte zur Reinigung und Vorverarbeitung notwendig sind. Wir waren fasziniert von der Kunstfertigkeit der Damen, die die gebrannten Gefäße, Tassen und Teller mit viel Geschick bemalten.

Leider haben viele Töpfereien in der Region mit Fachkräftemangel zu kämpfen, was wir bei unserem Bummel durch den Ort bemerkten. Die letzte

Töpfer-Lehr-Schule musste vor Jahren wegen mangelnder Teilnehmer schließen. Dennoch fanden wir im einzigen Café Boulangerie, einer traditionellen französischen Bäckerei mit Café, die Gelegenheit, einen kräftigen französischen Kaffee zu genießen.

Voller Begeisterung über diesen wunderbaren Ausflug kehrten wir um 19:30 Uhr nach Neckarsulm zurück. Alle freuen sich bereits auf das nächste Event! Im nächsten verbindler werden wir von unserer Weihnachtsfeier am 18.12.24 berichten. ■

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 Ehemaligengemeinschaft.

M5

WU
WU





FRÖHLICHE WEIHNACHTEN!

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start ins neue Jahr 2025. Bleiben Sie gesund und genießen Sie die Feiertage im Kreise Ihrer Liebsten.

Frohe Weihnachten und
alles Gute für 2025



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 | Fotoatelier M Bilder S.3, S.7,S.14,S.21,S.33,S.36,S.39,S.41,S.47,S.49 | **venice branding GmbH** Bilder S.10,S.14,S.20, S.38 - Illustrationen von www.flaticon.com S.16,S.19,S.32,S.45,S.46,S.51 | **Franz Binder GmbH & Co.** Elektrische Bauelemente KG Bilder S.15, S.21,S.22,S.23,S.26,S.27,S.28,S.29,S.30,S.31,S.32,S.33,S.34,S.35,S.36,S.37,S.39 ,S.48,S.49 | **Yellow duck**/shutterstock.com Illustrationen S.12,13 | **Ugraphics**/shutterstock.com Illustrationen S.40 | **Nicoleta Ionescu**/shutterstock.com Illustration S.42 | **JA Creatives**/shutterstock.com Illustration S.44 | **Ade Santani**/shutterstock.com Illustration S.47 | **magele-picture**/stock.adobe.com Illustration S.18 | **Scriblr**/stock.adobe.com Illustration S.20 | **SIMCON kunststofftechnische Software GmbH** Illustration S.17

IMPRESSUM

**Verantwortlich im Sinne des
Presserechts**
Markus Binder

Sitz der Redaktion
Rötelstraße 27
74172 Neckarsulm
Tel. +49 (0) 71 32 325-302
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
Pascal Kobia, Timo Pulkowski

Art Direction
venice branding GmbH
An der Bachmühle 6
74821 Mosbach
hello@venicebranding.de
www.venicebranding.de

Druck
Laub KG
Brühlweg 28
74834 Elztal-Dallau

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

CONNECTOR
WINNCONNECT
OR COI

binder – ein Familienunternehmen.

www.binder-connector.de