

AUSGABE 64



verbinder

Das Magazin der
binder Gruppe



**Products all
over the world**

Artikelreihe Seite 36

Salesforce

Connected by binder,
driven by Salesforce Seite 28

**Neuer
Montageautomat**

Serien 719 und 620 Seite 14

FOLGE UNS AUF



Instagram



FOLGE UNS AUF

LinkedIn



/01

DAS ZIEL VOR AUGEN

**JEDER WEISS: FORTSCHRITT ENTSTEHT NICHT ÜBER NACHT.
ES BRAUCHT AUSDAUER, DISZIPLIN UND LEIDENSCHAFT.
EIGENTLICH KLAR.**

DEN VERBINDER GIBT'S AUCH ONLINE

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

**[www.binder-connector.com/de/
news-presse/kundenmagazin-
verbinder](http://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 Ge-
spräch bleiben, bleibt der verbinder „leben-
dig“. 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**

/02

EIN JAHR, VIEL BEWEGT

**EIN WESENTLICHER
ERFOLGSFAKTOR IST
DABEI UNSER KLARER
KUNDENFOKUS**

**LIEBE LESERIN,
LIEBER LESER,**

es freut mich sehr, Ihnen mitteilen zu können, dass nach dem erfolgreichen Eintritt von Len Binder in die Geschäftsführung nun auch unser ältester Sohn Ron Binder seit dem 1. Oktober 2025 offiziell in unser Unternehmen eingetreten ist. Er wird zunächst eine Orientierungsphase durchlaufen und sich dabei insbesondere auf die Bereiche Digitalisierung und Finanzen konzentrieren. Ab dem Jahr 2026 wird er gemeinsam mit Len die Führung der binder Gruppe übernehmen, wobei Len weiterhin stärker in Vertrieb, Produktion und Technik involviert bleibt. Für meine Frau und mich ist es ein großer Moment zu sehen, wie Len und Ron nicht nur als Brüder, sondern auch als starkes Team Verantwortung übernehmen. Ihr partnerschaftliches Miteinander ist ein wichtiges Signal für die Zukunft unseres Unternehmens, denn Stabilität und Kraft entstehen dort, wo Zusammenhalt gelebt wird.

2025 war wie das vergangene Jahr ein sehr herausforderndes Jahr. Ausgehend vom historisch schlechten Wirtschaftsjahr 2024 war nicht absehbar, wie sich das Jahr 2025 entwickeln wird. Was wir gemeinsam erreicht haben, ist daher keine Selbstverständlichkeit und wir wissen Ihre Unterstützung sehr zu schätzen. Im Verlauf des Jahres 2025 hat sich die Auftragslage verbessert. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war dabei unser klarer Kundenfokus: Wir wollen nicht nur Hersteller sein, sondern ein verlässlicher Partner, der sich an den Bedürfnissen der Kunden orientiert.

Ausblickend auf das Jahr 2026 bleibt die gesamtwirtschaftliche und geopolitische Lage weiterhin angespannt. So erwarten wir für 2026 keine signifikante Erholung der Wirtschaft und ein ähnliches Niveau wie 2025.

Auch in der Digitalisierung haben wir wichtige Schritte unternommen. Mit der Einführung des CRM-Systems Salesforce am 3. November 2025 schaffen wir mehr Transparenz, effizientere Abläufe

und eine bessere Vernetzung innerhalb der Gruppe. Weitere Maßnahmen wie die Implementierung von M365 werden folgen. Parallel treiben wir die strategische Weiterentwicklung der Gruppe voran: Die MPE-Garry GmbH firmiert künftig als binder mpe GmbH, die Macrocast GmbH als binder die-cast GmbH und die binder cable assemblies Bt. als binder manufacturing Hungary Bt. Besonders der ungarische Standort hat sich zu einem vollwertigen Produktionsstandort entwickelt und trägt damit entscheidend zur Stärke der Gruppe bei.

Zudem wurde das bisherige Technikum zum neuen Technologiehub weiterentwickelt, um prozessfähige Fertigungsprozesse schneller in die Produktion zu überführen und die Qualität zu erhöhen, ein direkter Beitrag zu unserer Sales-Drive-Strategie. Wir sind auf dem richtigen Weg. Aber wir haben noch einiges vor der Brust.

Zum Jahresende wünschen wir Ihnen und Ihren Familien eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2026. Vielen Dank für Ihren täglichen Einsatz, der unser Familienunternehmen so stark macht.

Mit herzlichen Grüßen



Markus Binder

Geschäftsführender
Gesellschafter



Len Binder

Geschäftsführer





INHALT

KOMMENTAR /01

EDITORIAL /02

INHALT /03

INTERVIEW /04

Torsten Hertwig

INTERVIEW /05

Johannes Gaus

**NEUER
MONTAGEAUTOMAT /06**

Serie 620 nun erstmals
vollautomatisch

LED-LEUCHTEN /07

Präzises Weißlicht und RGB-
Signalisierung vereint in einer Leuchte

**M12-POWER-
STECKVERBINDER /08**

Miniaturisierung in der Strom-
und Spannungsversorgung

**CONNECTIVITY IM
SCHIENENVERKEHR /09**

Innovative Steckverbinder im
Schienenverkehr



INTERVIEW /10

Lucas Lochbihler

SALESFORCE /11

Connected by binder,
driven by Salesforce

BINDER GRUPPE /12

Zukünftige Neuausrichtung

SPS 2025 /13

Messeimpressionen

MIKRO-WIDERSTANDS- SCHWEISSEN /14

binder solutions

TOP PRODUCTS ALL OVER THE WORLD /15

Artikelserie

ELLA /16

Ersthelfer bei schwierigen
Lebenslagen

DURCH DEN WINTER /17

Anna Fetter

FITNESSKOLUMNE /18

Stark fürs Leben

RENTNERGEMEINSCHAFT /19

Unterwegs auf der schwäbischen Alb

ABBINDER /20



/04

INTERVIEW

TORSTEN HERTWIG

TECHNIK BEI BINDER: KLARER TAKT, STARKE TEAMS, VERLÄSSLICHE QUALITÄT

Nach den Einblicken in Vertrieb und Finanzen richtet sich der Blick nun auf den Bereich Technik. Der Geschäftsbereich Technik umfasst Konstruktion & Entwicklung, Qualitätsmanagement und technischen Einkauf, die ein entscheidender Hebel für die Zukunft von binder sind. Torsten Hertwig ist seit März 2020 bei binder und seit Januar 2025 Leiter des Bereichs Technik sowie Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor war er 20 Jahre in der Automobilbranche tätig und sammelte in Entwicklung, Testing und Sondermaschinenbau umfassende Erfahrung.

SIE VERANTWORTEN DEN TECHNISCHEN BEREICH INNERHALB DER GESCHÄFTSLEITUNG. WELCHE AUFGABEN STEHEN IM MITTELPUNKT?

In der Entwicklung gebe ich die strategische Richtung vor. Ziele und Prioritäten entstehen dabei gemeinsam mit dem Produktmanagement. Im Qualitätsmanagement, meiner ursprünglichen Abteilung, liegt der Fokus auf stabilen Prozessen und einer gleichbleibend hohen Produktqualität. Wir unterstützen die Produktion bei der Verringerung von Ausschuss und steuern unsere Lieferanten gezielt über Qualitätsthemen.

Im technischen Einkauf geht es darum, Preis, Lieferperformance und Qualität in Einklang zu bringen. Unser Anspruch ist es, nicht billig, sondern wirtschaftlich einzukaufen, also faire Preise mit verlässlicher Qualität zu verbinden. Eine durchdachte Konstruktion zu Beginn erleichtert am Ende sowohl die

Qualitätssicherung als auch die Beschaffung.

Besonders wichtig ist mir das Zusammenspiel der Menschen, die hinter all diesen Aufgaben stehen. Gemeinsam mit meinem Team neue Wege zu gehen, Methoden weiterzuentwickeln und neue Technologien auf ihre Praxis-tauglichkeit zu prüfen, ist für mich zentral.

WIE VERSUCHEN SIE BINDER WEITERZUENTWICKELN?

Wir haben Entwicklung und Serienbetreuung organisatorisch getrennt. Früher hat ein Team „alles“ gemacht, das hat Projekte ausgebremst. Jetzt spezialisieren wir Rollen, erhöhen die Schlagzahl und passen Prozesse an. Das Team hat die Neustrukturierung in Workshops aktiv mitgestaltet. Parallel vereinheitlichen wir unsere Systemlandschaft: weg von Insellösungen hin zu durchgängigen Workflows. Außerdem investieren wir stärker in Weiter-

bildung, Verantwortung und Entscheidungsfreude, Fehlerkultur inklusive.

Mir ist wichtig, Perspektiven zu geben, damit sich Mitarbeitende entfalten und ihre beste Leistung abrufen. Wir dürfen nicht stehen bleiben, sondern müssen bereit sein, uns neu zu erfinden und Dinge auszuprobieren. Wer sich mit seiner Arbeit identifiziert und Freude daran hat, etwas zu bewegen, liefert am Ende auch bessere Ergebnisse.

WOHIN GEHT DIE REISE IM BEREICH TECHNIK IN DEN NÄCHSTEN FÜNF JAHREN?

Wir definieren klare Taktzeiten: Neuentwicklungen sollen in etwa zwei Jahren abgeschlossen sein, kunden-spezifische Projekte in rund sechs Monaten. Ausnahmen bleiben die Ausnahme. Schnittstellen zu Qualität und Einkauf werden von Beginn an sauber aufgesetzt. Unser Ziel ist es, wieder technischer Taktgeber zu sein. Innova-

tion heißt für uns, marktnahe Impulse aus Vertrieb und Produktmanagement zügig in ausgereifte Produkte zu übersetzen.

Mit dem Technologie-Hub haben wir in diesem Jahr einen großen Schritt gemacht. Entscheidend ist, Innovationen transparent in die Fertigung zu tragen und für Aufklärung zu sorgen. So gelingt der Übergang. Für mein Team ist es wichtig, alle Bereiche mitzunehmen und offene Fragen zu beantworten. Nur wer versteht, warum Dinge so sind, wie sie sind, kann Hindernisse überwinden.

WO SEHEN SIE WEITERES POTENZIAL?

Im Team. Transparenz, Vertrauen und Eigenverantwortung sind unsere größten Hebel. Mit dem richtigen Mix aus Erfahrung und frischen Perspektiven steigern wir Tempo und Qualität. Dazu kommen Prozessklarheit, Weiterbildung und konsequente Spezialisierung.

Die Aufgabe besteht darin, diese Faktoren dauerhaft zu fördern und zu steuern. Wichtig ist, dass die Fachbereiche Hand in Hand arbeiten und Probleme offen sowie ehrlich angesprochen werden. Unter diesen Voraussetzungen können wir innovative Steckverbinder in hoher Qualität zu einem attraktiven Preis anbieten und das langfristig, durch kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Prozesse.

WIE GELINGT DAS ZUSAMMEN-SPIEL ZWISCHEN VERTRIEB UND TECHNIK?

Sehr gut, dank engem Austausch. Wir sprechen dieselbe Sprache und ziehen in dieselbe Richtung.

Durch meine Erfahrung im Vertrieb und im direkten Kundenkontakt bringe ich eine Perspektive ein, die früher teilweise gefehlt hat. Technik war oft stark technikorientiert, Kunden- und Marktsicht kamen zu kurz. Für mich steht der Kunde im Mittelpunkt. Am Ende muss er zufrieden sein; er bezahlt unsere Produkte und damit auch unsere

Arbeit. Das heißt nicht, dass der Kunde alles vorgibt, aber seine Bedürfnisse müssen ernst genommen und integriert werden. Vertrieb und Technik sind aufeinander angewiesen. Der Vertrieb braucht Informationen aus der Technik für realistische Angebote, die Technik benötigt Rückmeldungen aus dem Markt. Nur so entstehen Lösungen, die technisch machbar, wirtschaftlich sinnvoll und beim Kunden akzeptiert sind. Diese enge Zusammenarbeit bewirkt schon heute viel und sie wird uns langfristig noch näher zusammenbringen.

GLOBALE LIEFERKETTEN SIND ANFÄLLIG. WIE BEGEGNEN SIE MATERIALKNAPPHEIT UND GEOPOLITISCHEN RISIKEN?

Mit Struktur und Risikomanagement. Multi-Sourcing statt Single-Sourcing, stärkere Nähe zu Lieferanten, Ausbau europäischer Beschaffungsmärkte, insbesondere in Osteuropa und klare Abhängigkeitsobergrenzen, etwa für Asien. Global Sourcing bleibt wichtig, ist aber nicht die Lösung für alles. Parallel bündeln wir Strategie und Beschaffung in einem integrierten Einkauf, um Verhandlungsposition und Liefersicherheit zu stärken. Wertschöpfung in der Gruppe halten wir, wo sinnvoll, bewusst im Verbund.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie stark Naturkatastrophen, Pandemie und geopolitische Ereignisse wirken. Wir stellen uns hier neu auf und lassen diese Erkenntnisse in unsere Strategie einfließen. Risikomanagement wird noch wichtiger und prägt unsere Ausrichtung.

WAS BEDEUTET FÜR SIE FAMILIENUNTERNEHMEN?

Miteinander, Vertrauen, Offenheit und die Freiheit, Entscheidungen im Sinne des Unternehmens und der Mitarbeitenden zu treffen. Der direkte Austausch mit der Familie gibt Rückhalt und Tempo. Mit Len Binder haben wir zusätzlichen Antrieb: gemeinsame Ziele, viel Spirit das spürt man.

WELCHE WERTE SIND IHNEN ALS FÜHRUNGSKRAFT WICHTIG – WIE FÜHREN SIE?

Verlässlich, transparent, fordernd. Ich führe mit Vertrauen und Ehrlichkeit. Wo möglich, gebe ich eine lange Leine, greife ein, wenn nötig. Probleme meiner Mitarbeitenden sind auch meine Probleme. Ich schaffe den Rahmen und räume Hindernisse aus dem Weg. Ich fordere jeden auf, sich weiterzuentwickeln. Wir sind nur so stark wie das schwächste Glied. Nicht jeder hat jeden Tag Bestform, deshalb ist Teamgeist entscheidend. Leistung und Leichtigkeit schließen sich nicht aus und ein humorvoller, respektvoller Umgang hilft auch in schwierigen Situationen.

WAS MOTIVIERT SIE IN DIESER AUFGABE?

Menschen und Technik. Ich löse gern Probleme, vom Reklamationsfall bis zur Optimierung von Automaten und bringe einen frischen Blick ein. Besonders motiviert mich, wenn Mitarbeitende Verantwortung übernehmen, aufblühen und wir als Team messbar besser werden.

Die Motivation entsteht täglich neu. Das große Miteinander, der Zusammenhalt und die Themen, die wir gemeinsam anpacken, sind ein starker Antrieb. Das offene, vertrauensvolle Verhältnis zur Familie Binder, vor allem zu Len Binder, motiviert mich zusätzlich. Vertrauen ist keine Selbstverständlichkeit, man muss es sich immer wieder erarbeiten. Wertschätzung ist dafür die Basis.

WIE WÜRDEN SIE SICH IN ZWEI BIS DREI SÄTZEN BESCHREIBEN?

Lebensfroh, humorvoll und klar in der Sache. Technikverliebt, selbstbewusst und teamorientiert. Ich nehme mich selbst nicht zu ernst, meine Ziele dafür umso ernster.



/05

INTERVIEW

JOHANNES GAUS

DIGITALISIERUNG BEI BINDER: EFFIZIENZ, TRANSPARENZ UND VERNETZUNG ALS LEITGEDANKEN

Digitalisierung ist längst mehr als ein Schlagwort. Sie entscheidet über Wettbewerbsfähigkeit, Geschwindigkeit und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Auch bei binder wird dieser Wandel nicht nur begleitet, sondern aktiv gestaltet. Im Mittelpunkt steht der Anspruch, digitale Technologien gezielt dort einzusetzen, wo sie echten Mehrwert schaffen – in Prozessen, Entscheidungen und in der Zusammenarbeit über alle Bereiche hinweg. Johannes Gaus kehrte 2018 zurück zu binder und übernahm die Leitung Strategische Projekte. Seit 2024 ist er Leiter des Bereichs Digitalisierung sowie Mitglied der Geschäftsleitung.

WAS BEDEUTET DIGITALISIERUNG FÜR EIN MITTELSTÄNDISCHES UNTERNEHMEN UND SPEZIELL FÜR DIE BINDER GRUPPE?

Digitalisierung prägt inzwischen alle Lebens- und Arbeitsbereiche. Für ein produzierendes Unternehmen wie binder bedeutet sie, Technologien gezielt dort einzusetzen, wo sie Prozesse verbessern, Entscheidungen unterstützen und die Zusammenarbeit erleichtern. Dabei ist sie kein Selbstzweck, sondern muss sich wie jede Investition wirtschaftlich lohnen. Ich sehe Digitalisierung als Werkzeug. Entscheidend ist, aus der Vielzahl an Möglichkeiten das zu nutzen, was wirklich weiterbringt. Die digitale Transformation hat aus meiner Sicht gerade erst begonnen. Bei binder geht es dabei nicht um völlig neue Geschäftsmodelle, sondern um die Frage, wie digitale Werkzeuge unser bestehendes Geschäft effizienter, innovativer und wettbewerbsfähiger machen können.

GAB ES MOMENTE, DIE IHREN BLICK AUF DIGITALISIERUNG BESONDERS GEPRÄGT HABEN?

Nach meiner technisch orientierten Ausbildung und meinem Studium habe ich Mitte der 1990er-Jahre im Bereich der ERP-Software gearbeitet. In dieser Zeit war ich vor allem bei SAP-Einführungen in der Automobilzulieferindustrie tätig und durfte miterleben, wie SAP R/3 – heute SAP S/4HANA – im Mittelstand Einzug hielt. Es hat mich von Anfang an fasziniert, das operative Geschäft eines Unternehmens über eine einzige Softwareplattform abzubilden und zu steuern. Um bestehende Funktionslücken zu schließen, haben wir damals Zusatzlösungen entwickelt, sogenannte Add-Ons, etwa im Bereich der Versandabwicklung. Diese Erweiterungen waren sehr gefragt, weil die Unternehmen schnell erkannten, dass sich die Investitionen meist nach wenigen Monaten amortisierten. Diese Zeit war prägend für mich: Ich habe gelernt, dass Digitalisierung nicht be-

trieben werden sollte, weil sie modern klingt, sondern weil sie sich rechnet. Sie ist dann sinnvoll, wenn sie Effizienz und Transparenz messbar verbessert. Diese Überzeugung begleitet mich bis heute.

WAS MACHT DIGITALISIERUNG BEI BINDER KONKRET AUS?

Digitalisierung ist bei binder kein neues Thema. Schon 2005 haben wir SAP im Headquarter eingeführt. Heute geht es vor allem darum, die Digitalisierung gruppenweit voranzutreiben. Das bedeutet, unsere zentralen Systeme wie CRM, ERP und künftig auch eine gemeinsame Collaboration-Plattform auf alle Unternehmen der binder Gruppe auszurollen. Wir prüfen zudem, wo es noch Lücken in unserer digitalen Landschaft gibt und welchen Mehrwert neue gruppenweite Lösungen bieten können. Ziel ist es, einheitliche und strukturierte Daten zu schaffen, die die Basis für den nächsten Schritt bilden: Den Einsatz von Business AI.



Im Kern geht es also um Vernetzung, Vereinheitlichung und eine gemeinsame Datenbasis. binder ist stark gewachsen und teilweise noch dezentral organisiert. Digitalisierung bedeutet für mich, Prozesse und Daten zu harmonisieren, Systeme zu verbinden und Informationen gruppenweit nutzbar zu machen. Wir werden eine Transformation unserer Zusammenarbeit erleben, die uns schneller und effektiver macht.

WELCHE ROLLE SPIELEN DIESE SYSTEME UND TOOLS IM KONTEXT DER INITIATIVE „CLOSE TO THE CUSTOMER“?

Unsere führenden Systeme SAP S/4HANA, Salesforce CRM und Microsoft 365 bzw. Teams sind die wesentlichen Bestandteile unserer Digitalisierungsinitiative. SAP S/4HANA ist unsere zentrale ERP-Plattform und bildet die Basis für alle Geschäftsprozesse. Mit Salesforce schaffen wir ein einheitliches Kundenmanagement, das weltweit für Transparenz und Effizienz sorgt. Microsoft 365 wird das Rückgrat unserer täglichen Zusammenarbeit.

Über die Initiative „Close to the Customer“ verfolgen wir das Ziel, unsere Kunden weltweit mit einer Stimme anzusprechen – schnell, nachvollziehbar und persönlich. Die führenden Anwendungssysteme und die digitalen Tools tragen mit verlässlichen einheitlichen Informationen maßgeblich dazu bei und steigern die Geschwindigkeit. Darüber hinaus sehe ich weiteres Potenzial in Themen wie Vertriebsplattformen, Social Media oder KI-gestützten Anwendungen. Auch im Bereich strategische Beschaffung und Product Mining (Optimierung des Produktportfolios mithilfe von Datenanalyse) eröffnen sich spannende Perspektiven.

KI UND DIGITALE SYSTEME BERGEN CHANCEN, ABER AUCH RISIKEN. WIE WIRD DATENSCHUTZ SICHERGESTELLT?

Datenschutz hat Priorität, selbstverständlich. Wir arbeiten DSGVO-konform, achten auf Datenhaltung in Eu-

ropa und sichern Schnittstellen gezielt ab. Unsere On-Premise-Systeme (IT-Infrastrukturen) bleiben im Unternehmensnetz, Cloud-Dienste laufen ausschließlich über europäische Server. Datensouveränität ist mir sehr wichtig. Unsere KI-Nutzungsrichtlinie legt klare Vorgaben zu Datenschutz und Datensicherheit fest. Sie ist fest in unsere Prozesse integriert und wird aufgrund der Dynamik des Themas laufend angepasst. Spannend ist, dass wir auch KI-gestützte Tools für IT-Security einsetzen, die ungewöhnliche Nutzungsmuster erkennen und Risiken frühzeitig aufdecken.

WIE GELINGT ES, MITARBEITENDE FÜR DIGITALE VERÄNDERUNGEN ZU GEWINNEN?

Digitalisierung ist ein klarer Auftrag der Familie Binder, und das hat Gewicht. Gemeinsam mit den Key-Usern und Process-Ownern tun wir alles, um den Wandel erfolgreich zu gestalten – unterstützt durch das Marketing, das die Kernbotschaften kommuniziert. In den vergangenen Monaten haben wir gemeinsam mit den Führungskräften Transparenz darüber geschaffen, wer in der Rolle als Key-User agiert oder als Process Owner einen Prozess von Anfang bis Ende betreut. Insgesamt haben wir gruppenweit etwa fünf Prozent der Belegschaft in diesen Rollen identifiziert. Wir digitalisieren nicht, um modern zu wirken, sondern um unser Unternehmen zukunftsfähig zu machen.

WANN IST DIGITALISIERUNG TATSÄCHLICH EIN WETTBEWERBSVORTEIL UND WANN NUR FASSADE?

Digitalisierung ist dann ein Wettbewerbsvorteil, wenn Technologie, Datenqualität und Organisation optimal zusammenspielen. Neue Tools allein bringen nichts, sie müssen verstanden und sinnvoll genutzt werden. Digitalisierung hilft uns dann, wenn sie die Entscheidungs- und Reaktionsgeschwindigkeit erhöht. Man kann es aber auch übertreiben. Wenn die

digitale Welt eine Organisation überfordert, wird sie zur teuren Fassade. Bei binder haben wir gelernt, weder zu früh noch zu spät zu sein. Es ist doch so: Die Ersten zahlen oft Lehrgeld, die Letzten sind bereits überholt, wenn sie sich dann endlich kümmern.

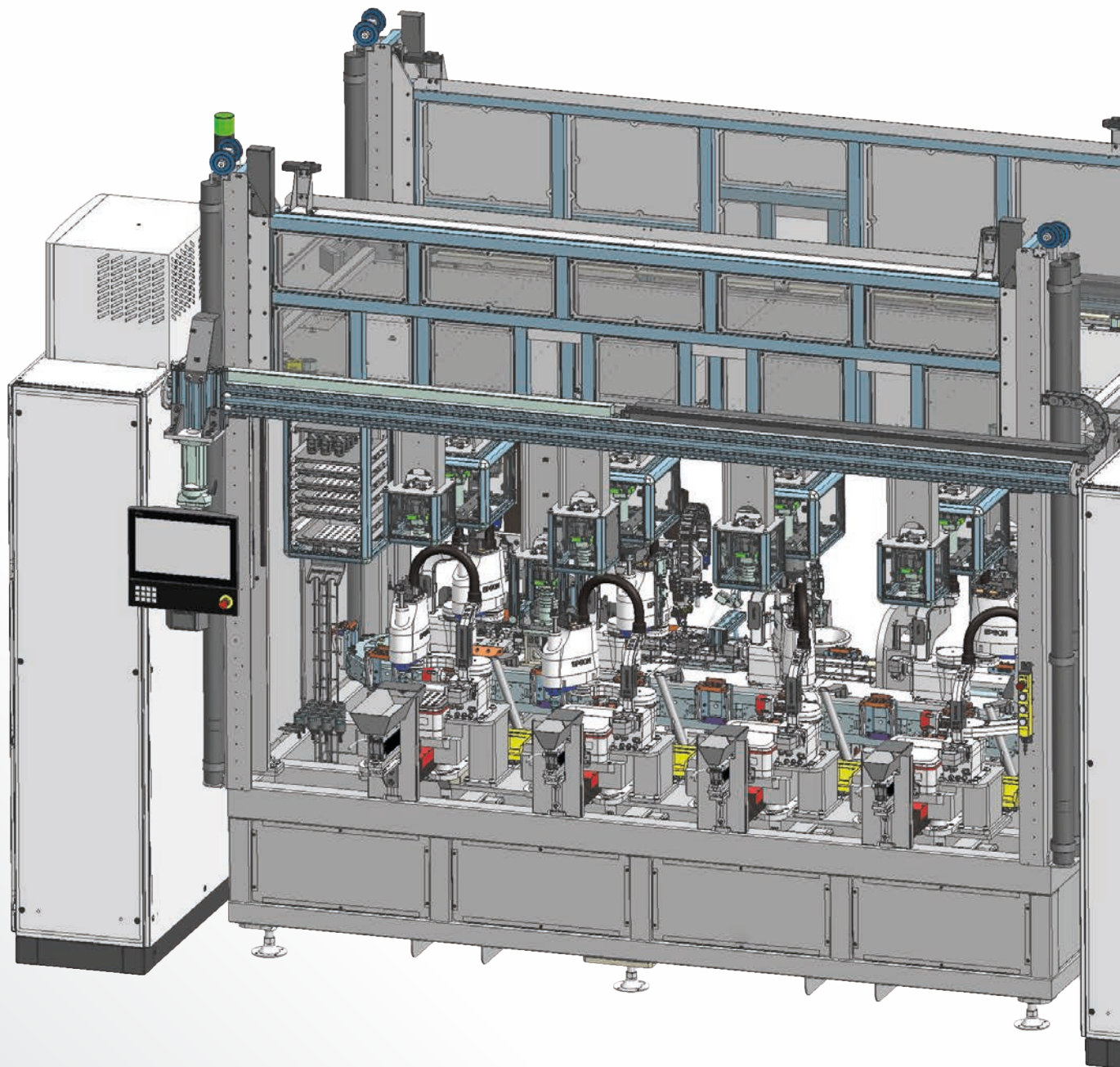
WO SEHEN SIE BINDER DIGITAL IN DEN KOMMENDEN FÜNF JAHREN?

In fünf Jahren sehe ich binder digital auf einem neuen Level. Unsere Systeme wie SAP, CRM und M365 werden vollständig etabliert sein und nahtlos zusammenspielen. Mithilfe von Business-AI werden wir Daten intelligent verknüpfen und dadurch präziser planen, Bestände reduzieren und die Liefertreue steigern. Besonders freue ich mich auf den gruppenweiten Roll-out von Salesforce, „S/4 für alle“ und Microsoft 365. Diese Systeme heben die Zusammenarbeit auf ein neues Niveau. Ebenso freue ich mich über die Zusammenarbeit mit der nächsten Generation der Familie Binder, die frische Impulse einbringt und mit Digitalisierung aufgewachsen ist. So werden wir deutlich schneller und effizienter agieren – kurz gesagt: an der Spitze.

WAS BEREITET IHNEN PERSÖNLICH FREUDE?

Mich begeistert Fortschritt, beruflich wie privat. Ich mag es, wenn Dinge sichtbar wachsen, ob im Garten, bei handwerklichen Projekten oder in der Digitalisierung. Erfolg zeigt sich, wenn man etwas mit Sorgfalt und Struktur umsetzt. Lieber 80 Prozent bald als 100 Prozent nie, nach diesem Prinzip handle ich oft. Ich freue mich, wenn meine Mitarbeitenden mit Begeisterung an die Themen herangehen, wenn man gemeinsam Fortschritte sieht und Entscheidungen Wirkung zeigen. Den Ausgleich finde ich zu Hause, in der Natur, im Garten und im Kreis der Familie. Dort wird es auch nie langweilig, und genau das gefällt mir.

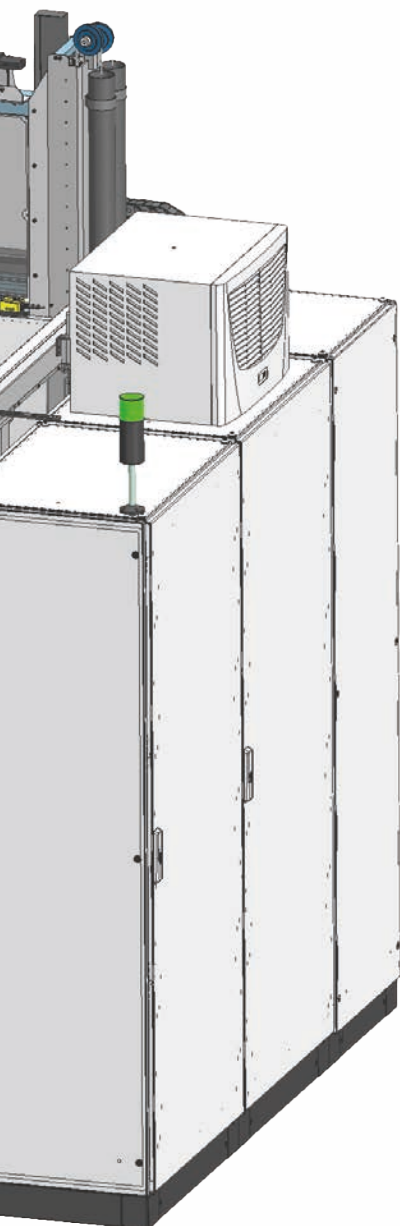




**AUTOMATISIERUNG
AUF HÖCHSTEM
NIVEAU**

/06

WIE BINDER MIT EINEM NEUEN MONTAGEAUTOMATEN PRODUKTION, PRÄZISION UND ZUKUNFTSFÄHIGKEIT VEREINT



Mit dem neuen Montageautomaten für die Steckverbinderreihen 719 und 620 hat binder einen weiteren Schritt in Richtung moderner, effizienter Produktion gemacht. Die vollautomatische Anlage von Urmann Automatisierungstechnik GmbH vereint Präzision, Variantenvielfalt und Prozesssicherheit und setzt damit einen neuen Standard in der Fertigung.

Der Automat übernimmt sämtliche Arbeitsschritte von der Zuführung der Einzelteile über die Montage bis hin zur Prüfung und Sortierung der fertigen Produkte. Während die Serie 719 bereits seit vielen Jahren automatisiert gefertigt wird, ersetzt die neue Maschine die ältere Anlage und bringt die Produktion auf einen hohen technischen Stand.

Für die Serie 620 bedeutet die Einführung einen Meilenstein: Ihre Montage wird nun erstmals vollautomatisch umgesetzt. Damit werden manuelle Prozesse abgelöst, die Produktqualität erhöht und die Effizienz der Fertigung deutlich gesteigert.

PRÄZISION IN JEDEM TAKT

Herzstück der Anlage ist ein kettengetriebenes Transfersystem, das die Werkstückträger taktweise und präzise durch die Stationen führt. Roboter sorgen für die Zuführung der Kontakteinsätze und Kontakte, während 2D- und 3D-Kamerasysteme jede Position und Ausrichtung überwachen. Eine Servo-Presse presst die Kontakte mit definierter Tiefe ein, bevor die 3D-Prüfung (3D-Kamera) die Eindrücktiefe und die Lage (Ausrichtung) der Lötkelche (sowie die Position der Kontakte) kontrolliert.

Auch die Montage von O-Ringen erfolgt vollautomatisch und wird kamera-gestützt überprüft. Am Ende des Prozesses werden die fertigen Teile automatisch nach i.O., n.i.O. oder Nacharbeit in ein geschlossenes System einsortiert, das höchste Qualität sichergestellt und Ausschuss minimiert.

HOHE PRÄZISION TRIFFT VARIANTENVIELFALT

Die gesamte Anlage ist auf Langlebigkeit und Variantenflexibilität ausgelegt. Insgesamt können 101 verschiedene Artikel gefertigt werden, die sich in Größe, Polzahl, Farbe oder Anschlussart unterscheiden. Diese hohe Bandbreite sorgt dafür, dass verschiedenste Steckverbindervarianten auf einer einzigen Maschine produziert werden können.

FÜR DIE SERIE 620 BEDEUTET DIE EINFÜHRUNG EINEN MEILENSTEIN: IHRE MONTAGE WIRD NUN ERSTMALS VOLLAUTOMATISCH



Jede einzelne Station des neuen Montageautomaten trägt ihren Teil zur Qualitätssicherung und Prozessstabilität bei. Die Abläufe sind präzise aufeinander abgestimmt von der Zuführung bis zur Endkontrolle.

EFFIZIENZ TRIFFT ERGONOMIE

Durch die neue Anlage steigen sowohl Produktivität als auch Prozesssicherheit spürbar. Fehlerquellen werden reduziert, Prozesszeiten verkürzt und die Qualität bleibt konstant auf höchstem Niveau. Gleichzeitig entlastet die Automatisierung die Mitarbeitenden: körperlich anstrengende Tätigkeiten entfallen, während neue Aufgaben im Bereich Bedienung und Prozessüberwachung entstehen.

Für binder Kunden bedeutet das eine nochmals verbesserte Liefersicherheit und eine gleichbleibend hohe Produktqualität – entscheidende Faktoren in einem wettbewerbsintensiven Markt.

ZUSAMMENARBEIT, DIE FUNKTIONIERT

Konstruiert und gebaut wurde die Anlage von der Urmann Automatisierung-

stechnik GmbH aus Niederbayern, einem auf Montageanlagen spezialisierten Familienunternehmen. In enger Abstimmung mit binder entstand ein System, das exakt auf die Anforderungen der Serien 719 und 620 zugeschnitten ist. Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit konnten Ideen, Erfahrungen und technisches Know-how optimal gebündelt werden, das Ergebnis ist eine hochmoderne, praxisnahe Lösung für die Serienfertigung.

Parallel zur Inbetriebnahme finden derzeit Schulungen für das Bedien- und Servicepersonal statt, damit die neuen Prozesse schnell und sicher im Produktionsalltag umgesetzt werden können.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Mit dem neuen Montageautomaten investiert binder gezielt in die Zukunft seines Produktionsstandorts. Die Anlage steht für höhere Effizienz, stabile Prozesse und Flexibilität bei künftigen Produktentwicklungen. Sie ist ein klares Beispiel dafür, wie technologische Weiterentwicklung und Tradition Hand in Hand gehen – und wie Automatisierung bei binder längst gelebte Realität ist.

„Automatisierung ist bei binder längst kein Zukunftsthema mehr, sondern gelebte Realität. Sie ist der Schlüssel, um Qualität, Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.“ so Marcel Sandrisser, Teamleiter Betriebsmittelbau.



ÜBER DEN AUTOR

Marcel Sandrisser ist seit September 2005 bei binder tätig und ist zuständiger Teamleiter für den Bereich Betriebsmittel- und Musterorganisation.





/07 FLEXIBEL EINSETZBAR

Moderne Industrieprozesse verlangen nach Beleuchtungslösungen, die mehr können als nur Helligkeit liefern. Mit den LED-Leuchten von binder steht Anwendern nun eine Technologie zur Verfügung, die Arbeitsplatzbeleuchtung und Statusanzeige in einem einzigen System vereint. Ob detailgenaue Ausleuchtung mit Weißlicht oder eindeutige Prozesssignale im RGB-Spektrum – die Leuchten sorgen für mehr Sicherheit, Ergonomie und Effizienz in unterschiedlichsten Anwendungen.

PRÄZISES WEISSLICHT UND RGB-SIGNALISIERUNG – VEREINT IN EINER LEUCHTE



Die LED-Leuchten von binder in verschiedenen Farbtemperaturen ermöglichen es, das Licht optimal an die jeweilige Anwendung anzupassen – von einer tageslichtähnlichen Beleuchtung für lange Arbeitsphasen bis hin zu kontrastreichem Licht für besonders präzise Inspektionsaufgaben.

PRÄZISION UND ERGONOMIE MIT WEISSLICHT

Das integrierte Tageslichtweiß mit 4.000 Kelvin gewährleistet eine gleichmäßige, flimmerfreie Beleuchtung. Mit einem hohen Farbwiedergabeindex (CRI > 90) lassen sich selbst kleinste Details bei Prüf- und Inspektionsprozessen zuverlässig erkennen. Damit schafft die Leuchte optimale Bedingungen für Qualitätskontrollen und ergonomisches Arbeiten, auch bei langen Schichten.

KLARE SIGNALISIERUNG MIT RGB

Die Leuchte bietet das vollständige RGB-Farbspektrum und ermöglicht so eindeutige Statusanzeigen. Ein weißes Licht signalisiert einen störungsfreien Betrieb und zeigt dem Bedienpersonal

an, dass alle Prozesse reibungslos laufen. Tritt hingegen eine Störung auf, warnt ein rotes Licht sofort und alarmiert das Personal, um ein rasches Eingreifen zu gewährleisten. Darüber hinaus lassen sich weitere Farben flexibel einsetzen, beispielsweise zur Visualisierung von Prozessen oder zur Implementierung individueller Signalcodes. Auf diese Weise vereint die Leuchte zwei Funktionen in einem Gerät, ohne dass zusätzliche Signaltechnik oder ein erhöhter Installationsaufwand erforderlich sind. Ergänzend dazu bietet binder auch kundenspezifische Ausführungen an – von adressierbaren LEDs bis hin zu speziellen Wellenlängen wie UV- oder IR-Licht, die sich insbesondere für Prüf- und Sensorikanwendungen eignen.

ROBUST, LANGLEBIG UND HYGIENISCH

Die LED-Leuchten sind für raue Industrieumgebungen ausgelegt. Auf die Schutzart IP69K ausgelegt widerstehen sie Staub, Wasser, Ölen, Chemikalien und intensiven Reinigungsprozessen. Das robuste Gehäuse verhindert herausfallende Teile und erfüllt höchste Hygienestandards – ideal für den Einsatz in der Lebensmittelindustrie. Mit einer Lebensdauer von bis zu 50.000 Betriebsstunden sorgen die Leuchten für langfristige Betriebssicherheit.

VIELSEITIGE EINSATZBEREICHE

Die LED-Leuchten eignen sich für ein breites Spektrum an Anwendungen: Sie sorgen für präzise Ausleuchtung an Maschinen und Arbeitsplätzen, unterstützen Produktions- und Inspektionsprozesse sowie Prüf- und Messstationen und gewährleisten optimale Lichtverhältnisse in CNC-Anlagen und Fertigungsstraßen. Auch in der Leb-

ensmittel- und Verpackungsindustrie überzeugen sie durch ihre Zuverlässigkeit und Langlebigkeit, während sie in Reinraum- und Hygieneanwendungen höchste Anforderungen an Sauberkeit und Sicherheit erfüllen. „Dank kompakter Bauformen und standardisierter M12-Anschlüsse lassen sich die Lösungen einfach integrieren und vielseitig einsetzen“, erklärt Dieter Sandula, Produktmanager bei binder.

FAZIT – ANWENDERNUTZEN IM FOKUS

Mit der Kombination aus präzisiertem Weißlicht und flexibler RGB-Signalisierung für industrielle LED-Leuchten schafft binder sichere und ergonomische Arbeitsbedingungen. Gleichzeitig ermöglichen sie eine klare visuelle Kommunikation von Maschinenzuständen – eine doppelte Funktion, die Prozesse effizienter macht und Arbeitsplätze sicherer gestaltet.

TECHNISCHE DATEN

- Kombination aus Weißlicht und RGB-Signalisierung in einer Leuchte
- Farbtemperatur 4.000 K (Tageslichtweiß), CRI > 90
- Flimmerfreie, homogene Ausleuchtung
- Robustes Gehäuse, Schutzart P69K mit Edelstahl Komponenten
- Lebensdauer bis zu 50.000 Stunden
- Temperaturbereich: -25 °C bis +60 °C
- Bauformen in unterschiedliche Längen: 250, 358 und 412 mm
- Transparente und mattierte Scheiben
- Einfache Integration: A-kodierter M12-Steckverbinder



/08

MINIATURISIERUNG

IN DER STROM- UND SPANNUNGSVERSORGUNG

M12-LÖSUNGEN KOMMEN ZUNEHMEND IN KLEINEREN MASCHINEN ZUM EINSATZ – 7/8“ STECKVERBINDER BLEIBEN FÜR BESTEHENDE ANLAGEN ESSENZIELL

Früher sprach man meist schlicht von Angesichts der Miniaturisierung moderner Maschinen steigt die Notwendigkeit für leistungsfähige und gleichzeitig platzsparende Steckverbinder. binder, Anbieter industrieller Rundsteckverbinder, setzt daher auf M12-Power-Steckverbinder, die hohe Spannungen in platzkritischen Umgebungen sicher übertragen. Diese Steckverbinder lösen auf Grund der

sich verändernden Einsatzzwecke zunehmend die traditionellen 7/8“-Steckverbinder ab. Doch auch diese haben weiter eine wichtige Funktion – vor allem in älteren Anlagen.

„Im Rahmen der Dezentralisierung werden immer kleinere und kompaktere Geräte-Designs benötigt – große Maschinen-Layouts müssen vermieden werden. Moderne Maschinen und Steuerungssysteme erfordern daher zunehmend Komponenten, die Platz sparen und zugleich hohe Performance liefern. Somit müssen auch Steckverbinder ein kompaktes Maß aufweisen“, erklärt Ron Hautzinger, Produktmanager bei binder.

Diese Entwicklungen treiben die Nachfrage nach M12-Steckverbindern an, da sie besonders klein und leistungsfähig sind. Sie passen sich flexibel an die veränderten Anforderungen in der Automatisierungsbranche an.

STARKE VERBINDUNGEN IN KOMPAKTEN BAUFORMEN

M12-Steckverbinder haben sich als Standard für die Signal-, Daten- und Leistungsübertragung etabliert. Ihre kompakte Bauweise ermöglicht den Einbau in beengte Räume. Es können dabei Spannungen von bis zu 630 V übertragen werden. Da der M12-Steckverbinder allgemein als



Mit den Steckverbinder-Serien M12-S, M12-K, M12-T und M12-L bietet binder zahlreiche verschiedene Konfigurationsmöglichkeiten.

7/8-ZOLL-STECKVERBINDER BRINGT LEISTUNG IN BESTANDSANLAGEN

Während die M12-Lösungen zunehmend in neuen, platzkritischen Maschinen zum Einsatz kommen, bleiben die 7/8"-Steckverbinder ein wichtiger Bestandteil in bestehenden Anlagen. Diese Steckverbinder wurden speziell für die Übertragung hoher Spannungen und Leistungen entwickelt und zeichnen sich durch ihre robuste Bauweise aus – ideal für Anwendungen, in denen größere Komponenten vorgesehen sind.

„In den USA ist der 7/8"-Steckverbinder weiterhin der Standard, da dort der Trend zur Miniaturisierung nicht so weit fortgeschritten ist. Für Anwendungen in älteren Anlagen oder in Bereichen, in denen der größere Formfaktor keinen Nachteil darstellt, sind 7/8-Zoll-Steckverbinder daher weiterhin die passende Lösung“, sagt Ron Hautzinger.

binder bietet also Lösungen für beide Welten: Die M12-Power-Steckverbinder sind platzsparend und leistungsstark, während 7/8"-Steckverbinder bewährte Stabilität in Bestandsanlagen gewährleisten. So können Automatisierer flexibel auf die Anforderungen moderner und bestehender Systeme reagieren.

Die Produkt-Portfolios beinhalten Lösungen mit 3 bis 5 Stiften (je nach Kodierung), entsprechen Schutzart IP67 oder IP68 und erfüllen die UL-Normen (UL2237 & UL2238). Sie verfügen über eine mechanische Lebensdauer von mehr als 100 Steckzyklen und sind geeignet für Betriebstemperaturen von -40 °C und +85 °C.

ZUBEHÖR UND ADAPTER FÜR NAHTLOSE ÜBERGÄNGE ZWISCHEN M12 UND 7/8"

Zur besseren Integration modern-

er und bestehender Anlagentechnologien wurde ein erweitertes Sortiment an Zubehörteilen und praxisnahen Verbindungslösungen entwickelt. Dieses berücksichtigt sowohl den Trend zu kompakteren M12-Power-Steckverbindern als auch die anhaltende Relevanz von 7/8"-Komponenten.

Neu im Portfolio ist ein überarbeiteter 7/8"-T-Verteiler, der in drei Varianten – 3-, 4- und 5-polig – verfügbar ist. Er wurde gezielt für den Aufbau leistungsfähiger Netzwerke in bestehenden Anlagen konzipiert und bietet dank integrierter Montagelöcher eine vereinfachte Installation. Diese neue Ausführung ersetzt das bisherige Modell.

Ebenfalls neu ist ein 5-poliger T-Verteiler mit L-Kodierung, der den Anforderungen moderner Gleichstromanwendungen im M12-Format gerecht wird. Durch sein kompaktes Design eignet er sich besonders für eine effiziente und strukturierte Stromverteilung in platzkritischen Umgebungen.

Ein weiteres Highlight sind zwei neu entwickelte Adapterlösungen, die eine intelligente Verbindung zwischen 7/8"- und L-kodierten Steckverbindern ermöglichen. Diese Adapter unterstützen eine schrittweise Modernisierung bestehender Systeme sowie die flexible Umsetzung hybrider Systemarchitekturen. Alle Produkte sind ab sofort erhältlich.

Die technischen Daten variieren bei den verschiedenen Serien, aber alle bieten zuverlässige und sichere Verbindungen.

- binder Serie: 813, 814, 820, 823, 824 und 870
- Kodierung: K, L, S, T und 7/8"
- Stifte: 3 bis 5, je nach Kodierung
- Schutzart: IP67 oder IP68
- Mechanische Lebensdauer: > 100 Steckzyklen
- Betriebstemperaturen: -40 °C und +85 °C
- Erfüllt die UL-Normen (UL2237 & UL2238)

Standard bekannt ist, lässt er sich im Feld einfach konfektionieren und leicht in Maschinen installieren.

Durch normierte Kodierungen – wie S, T, K und L – bieten diese Steckverbinder nicht nur eine sichere, sondern auch eine passgenaue Lösung für unterschiedliche Anwendungen. So kommen beispielsweise die S- und K-Kodierungen vorwiegend in Wechselstromanwendungen zum Einsatz, während T- und L-Kodierungen für Gleichstromlösungen optimiert sind. Diese differenzierte Kodierung führt zu hoher Sicherheit und Flexibilität beim Einsatz in verschiedensten Anlagentypen.

Ron Hautzinger erklärt: „M12-Power-Steckverbinder sind in Leistungsanwendungen vielseitig einsetzbar – von Wechselspannungsmotoren und Frequenzumrichtern bis zu LED-Beleuchtungen und Netzwerkgeräten. Ideal sind sie vor allem für eine stabile Strom- und Spannungsversorgung im bekannten M12-Bauraum.“



BAHN FREI FÜR CONNECTIVITY IM SCHIENENVERKEHR



STECKVERBINDER IM SCHIENENVERKEHR

Der Schienenverkehr wird in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen. Getrieben von der Mobilitätswende und Investitionen in die Infrastruktur wird dieser moderner, vernetzter und effizienter. In diesem Kontext nehmen Steckverbinder, die eine nahtlose Kommunikation zwischen unterschiedlichen Subsystemen ermöglichen, eine Schlüsselrolle ein. Doch Steckverbinder für den Schienenverkehr müssen hohe Anforderungen an Brandschutz und mechanische Belastbarkeit erfüllen und daher spezielle Prüfungen und Qualifizierungen durchlaufen.

Bahnunternehmen und Staaten investieren weltweit stark in die Infrastruktur, Digitalisierung und Automatisierung rund um den Bereich Schienenverkehr. Vernetzte Systeme und digitale Technologien tragen dazu bei, den Bahnverkehr effizienter, sicherer und umweltfreundlicher zu gestalten. Beispielsweise ermöglichen automatisierte Prozesse, alternative Antriebstechnologien und smarte Infrastrukturlösungen eine bessere Nutzung bestehender Kapazitäten und eine Reduktion von CO₂-Emissionen.

Diese Entwicklungen erfordern Steckverbinder, die den rauen Umgebungseinflüssen im Bahnbereich standhalten und gleichzeitig die erforderliche Connectivity liefern. Potenzielle Einsatzbereiche erfordern eine breite Palette von Technologien, die zum Beispiel die Kommunikation innerhalb von Zügen als auch zwischen Zügen, der Infrastruktur und dem Bahnpersonal sicherstellen. Steckverbinder sind dabei ein elementarer Bestandteil, da sie für die zuverlässige Verbindung zwischen den verschiedenen Subsystemen sorgen.

STECKVERBINDER FÜR DIE BAHNBRANCHE MÜSSEN HOCHLEISTUNGSFÄHIG SEIN

binder forciert zunehmend die Entwicklung von Steckverbindern, die den besonderen Spezifikationen der Bahnindustrie gerecht werden. Die



Produkte müssen nicht nur extremen Umweltbedingungen standhalten, sondern auch höchste Anforderungen an Dichtigkeit und mechanische Belastbarkeit erfüllen. Beispielhaft dafür ist die X-kodierte M12-Verbindungsleitung.

„Die Einsatzgebiete unserer Steckverbinder für die Bahnindustrie sind sowohl in den Schienenfahrzeugen – zum Beispiel in Bremssystemen, Türsteuerungen und Fahrgastinformationssystemen – als auch in der Infrastruktur zu finden, beispielsweise in Kamera- oder Beleuchtungssystemen an Bahnsteigen“, erklärt Lucas Lochbihler, Produktmanager bei binder.

EINHALTUNG INTERNATIONALER NORMEN ALS WESENTLICHE VORAUSSETZUNG

Um bestehende Katalogprodukte an die spezifischen Kriterien der Bahnbranche anzupassen, testet und qualifiziert binder seine Produkte im Hinblick auf strenge branchenspezifische Normen. So regelt beispielsweise die DIN EN 50155, wie elektronische Geräte, die in Schienenfahrzeugen eingesetzt werden, konstruiert, getestet und zertifiziert werden müssen. Diese Norm umfasst unter anderem Anforderungen an die elektrische Sicherheit, den Brandschutz sowie die mechanische und klimatische Belastbarkeit von Komponenten.

Die DIN EN 61373 ist Teil der DIN EN 50155 und behandelt die Prüfung von Erschütterungen und Schwingungen, denen Bauteile in Schienenfahrzeugen ausgesetzt sind. Sie stellt sicher, dass mechanische und elektrische Komponenten, wie Steckverbinder, während des Betriebs den Vibrationen und Stößen standhalten, ohne ihre Funktionalität oder Sicherheit zu verlieren. Hierfür sind insbesondere Varianten mit Crimpanschluss geeignet, da diese im Hinblick auf Schock und Vibration sehr zuverlässig sind. Unabhängig davon sind auch die binder Produkte mit Schraubklemmanschluss gemäß dieser Norm geprüft und freigegeben.

Eine spezielle Brandschutznorm stellt

die DIN EN 45545-2 dar. Sie regelt die Feuerbeständigkeit von Materialien und Bauteilen in Schienenfahrzeugen und definiert Anforderungen hinsichtlich der Resistenz gegen Entzündung, Flammenausbreitung und Rauchentwicklung. Hierbei werden anhand verschiedener Faktoren die Anforderungen an die Produkte festgelegt. Zum einen gibt es drei Gefährdungsstufen HL1, HL2 und HL3 (en: hazard level; HL), die in Abhängigkeit der Betriebs- und Bauartklasse des Schienenfahrzeugs festgelegt werden. Zum anderen gibt es 27 Anforderungssätze, R1 bis R27 (en: requirement set; R), welche verschiedene Vorgaben an die Komponente, in Abhängigkeit von Einsatzgebiet und Beschaffenheit, stellen. Beispielsweise ist der Anforderungssatz 26 bzw. R26, welcher definiert, dass die im Produkt eingesetzten Kunststoffe eine UL-V0 Klassifizierung haben müssen, eine gängige Vorgabe für verschiedene Anwendungen in Schienenfahrzeugen.

BAHNINDUSTRIE ALS MOTOR DER MOBILITÄTSWENDE

Die Mobilitätswende wird den Bedarf an nachhaltigen Transportlösungen weiter verstärken. Durch den Einsatz von hochwertigen Connectivity-Lösungen, die die Vernetzung und Digitalisierung vorantreiben, wird der Schienenverkehr nicht nur effizienter und sicherer, sondern auch umweltfreundlicher. Hersteller wie binder, die ihre Steckverbinder an die spezifischen Anforderungen der Bahnindustrie anpassen und weiterentwickeln, leisten dabei einen wichtigen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit des Bahnverkehrs.

Lucas Lochbihler resümiert: „Die Bahnbranche bietet zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten für unsere Steckverbinder. Sie ist für uns ein hoch spannender Markt, der vor allem im Zusammenhang mit der Mobilitätswende immer relevanter wird – wir möchten in Zusammenarbeit mit unseren Partnern unseren Teil dazu beitragen, die Transformation erfolgreich zu gestalten.“



BINDER TESTET UND QUALIFIZIERT SEINE PRODUKTE IM HINBLICK AUF STRENGE BRANCHENSPEZIFISCHE NORMEN.



BESONDERHEITEN IM JOB

Als Produktmanager bei binder habe ich die Möglichkeit, mit vielen verschiedenen Bereichen innerhalb des Unternehmens zusammenzuarbeiten, auch standortübergreifend. Dadurch lernt man nicht nur zahlreiche Kollegen kennen, sondern arbeitet auch gemeinsam an der Weiterentwicklung des Unternehmens. Besonders schätze ich das Vertrauen, das einem entgegengebracht wird, wenn es darum geht, sich aktiv einzubringen und innovative Produkte sowie Prozesse mitzugestalten. Diese Vielseitigkeit, gepaart mit Verantwortung und Gestaltungsfreiraum, macht meinen Job besonders spannend und erfüllend.

JOB IN DER ZUKUNFT

Durch die aktuellen Umstrukturierungen im Unternehmen und den Ansatz des „Sales Drive“ wird sich die Rolle des Produktmanagements in Zukunft weiterentwickeln. Künftig wird es noch wichtiger sein, mittel- und langfristig zu planen und das Produktportfolio strategisch auszurichten. Nur so können wir flexibel und zielgerichtet auf wirtschaftliche Entwicklungen reagieren. Ich sehe den Schwerpunkt meiner Arbeit daher zunehmend im strategischen Bereich, also in der vorausschauenden Gestaltung und Weiterentwicklung unserer Produkte und Märkte.

INTERVIEW

/10 LUCAS LOCHBIHLER

PRODUKTMANAGER BEI BINDER

HERAUSFORDERUNGEN IM JOB

Aus Produktsicht stellen insbesondere die A- und B-kodierten M12-Steckverbinder eine große Herausforderung dar. Diese Produkte sind weit verbreitet, genormt und werden weltweit von vielen Herstellern in guter Qualität angeboten, der Preis wird somit zu einem immer entscheidenderen Faktor. Die Herausforderung besteht darin, trotz des intensiven Wettbewerbs erfolgreich zu verkaufen und gleichzeitig durch Kostensenkungen wettbewerbsfähig zu bleiben.

Darüber hinaus ist der rasante technologische Fortschritt ein zentraler Punkt: Es gilt, die richtigen Trends frühzeitig zu erkennen und diese gezielt in das binder Portfolio zu integrieren. Dabei spielt auch „time-to-market“ eine große Rolle, also die Geschwindigkeit, mit der neue Produkte auf den Markt gebracht werden. Sie ist häufig entscheidend für deren Erfolg.

ANWENDUNGSBEREICHE

Die A-kodierten M12-Steckverbinder kommen in einer Vielzahl von Industriezweigen zum Einsatz. Besonders häufig findet man sie in der Automatisierungstechnik, etwa in der Sensorik und Aktorik, in der Robotik sowie in der Mess- und Regeltechnik. Sie eignen sich sowohl zur Leistungsübertragung bei kleineren Geräten als auch zur

Datenübertragung in unterschiedlichen Kommunikationssystemen. Diese Vielseitigkeit macht die Produkte zu einem wichtigen Bestandteil moderner industrieller Anwendungen.

PRODUKTE DER ZUKUNFT

Wie sich die Produkte künftig entwickeln, hängt stark vom jeweiligen Einsatzgebiet ab. Grundsätzlich werden Rationalisierung und Kosteneffizienz weiterhin zentrale Themen für unsere Kunden bleiben. Daher müssen Materialeigenschaften und Fertigungsprozesse kontinuierlich optimiert werden. Darüber hinaus werden Steckverbinder in Zukunft mehr Funktionen übernehmen. Hybride Lösungen, wie beispielsweise die SPE-Technologie oder Steckverbinder mit Zusatzfunktionen werden zunehmend an Bedeutung gewinnen. Diese Entwicklungen eröffnen völlig neue Möglichkeiten für effizientere, intelligentere und zukunftssichere Verbindungstechnik.

WAS MACHT MICH BESONDERS?

Ich bin ein sehr aufgeschlossener und teamfähiger Mensch und versuche, diese Eigenschaften jeden Tag aktiv in meine Arbeit einzubringen. Besonders wichtig ist mir dabei, trotz aller Professionalität und Ernsthaftigkeit den Spaß und Humor nicht zu verlieren. Ich bin überzeugt, dass eine positive Atmosphäre im Team nicht nur das Miteinander stärkt, sondern auch die besten Ideen entstehen lässt.

PRODUKTMANAGER BEI BINDER ZU SEIN, BEDEUTET FÜR MICH ...

... die Möglichkeit zu haben, aktiv mitzugestalten und gemeinsam mit dem Unternehmen zu wachsen.

**BEI BINDER HABE ICH DIE MÖGLICHKEIT,
AKTIV MITZUGESTALTEN UND
VERANTWORTUNG ZU ÜBERNEHMEN
DIESES ENTGEGENGEBRACHTE
VERTRAUEN SCHÄTZE ICH BESONDERS.**

CONNECTED BY BINDER DRIVEN BY SALESFORCE /11



**DIGITALISIERUNG BEDEUTET
VERÄNDERUNG UND VERÄNDERUNG
GELINGT NUR GEMEINSAM.**



Mit dem Projekt „Connected by binder, driven by Salesforce“ entwickeln wir unsere Vertriebs- und Kundenprozesse gezielt weiter. Unser Ziel: Eine zentrale, transparente Plattform, die unsere Teams weltweit verbindet und den Kunden noch stärker in den Mittelpunkt stellt.

In enger Zusammenarbeit mit unserem erfahrenen Implementierungspartner Klixe und den Key Usern haben wir die Anforderungen von binder detailliert ausgearbeitet. Nach Abschluss der Design-Phase folgte der Übergang in die Build-Phase, in der die definierten Anforderungen Schritt für Schritt umgesetzt wurden.

Ein besonderes Highlight bildeten im September die „CRM Insight Talks“, ein Format, mit dem alle User über den Projektfortschritt informiert wurden und erste Einblicke in das neue System erhielten. Dabei stellten wir zentrale Funktionen vor und nutzten die Gelegenheit zum offenen Austausch. Das wertvolle Feedback der Key User floss direkt in die weitere Entwicklung ein.

Ein entscheidender Meilenstein war der User Acceptance Test (UAT): Gemeinsam mit den Key Usern prüften wir die wichtigsten Funktionen und gaben diese nach erfolgreichem Testlauf frei.

Im Oktober folgten die standort- und teambezogenen CRM-Trainings. Mithilfe praxisnaher Anwendungsbeispiele konnten wir die neue Arbeitsweise

gezielt vermitteln und individuell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Gruppen eingehen.

Anfang November war es schließlich so weit: Salesforce ging als neues CRM-System live, das Ergebnis intensiver Zusammenarbeit über Abteilungen, Standorte und Funktionen hinweg. Mit über 40 aktiven Salesforce-Usern im Headquarter, bei binder Austria und binder Swiss haben wir eine starke Basis geschaffen. In den kommenden Quartalen folgt die schrittweise Anbindung weiterer binder Standorte. Die globale Einführung von Salesforce ist ein strategischer Schritt hin zu mehr Effizienz und Transparenz. Ziel ist es, Daten zentral zu bündeln, um Informationen künftig schnell, sicher und für alle zugänglich zu machen. Dabei ist Salesforce Teil der umfassenden Digitalisierungsstrategie von binder, die auch Projekte wie M365 und S/4HANA einschließt.

ENGE ANBINDUNG

„Die enge Anbindung an unsere IT-Landschaft insbesondere an das ERP-System S/4HANA, ermöglicht eine verbesserte Datenverarbeitung und schafft wertvolle Synergien zwischen Geschäftsprozessen. Gleichzeitig bietet Salesforce vielfältige Erweiterungsmöglichkeiten, um die Plattform künftig noch gezielter auf die Anforderungen unserer Teams abzustimmen – mit dem Ziel, die Kundenbetreuung kontinuierlich zu verbessern.“ Nicole Schock, D-IT

SALESFORCE IM ALLTAG – EIN BLICK AUS DER PRAXIS

Wie Salesforce im Arbeitsalltag unterstützt, zeigt ein Erfahrungsbericht aus dem Vertrieb:

„Salesforce unterstützt uns im Vertrieb, indem alle kundenrelevanten Informationen zentral zugänglich sind. Kolleginnen und Kollegen aus dem Key Account Management, dem Customer Service und dem Vertriebsinnendienst erhalten so einen vollständigen Überblick über Kontakte, Angebote, Projekte und Verkaufschancen. Das

verbessert die Planung und schafft mehr Transparenz in allen Kundenaktivitäten.

Mithilfe individuell konfigurierter Dashboards und Reports können wir gezielt an Verkaufschancen arbeiten und Entwicklungen im Blick behalten. So lassen sich Angebote besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden zuschneiden, mit dem Ziel, die Abschlussquote zu erhöhen und die interne Abstimmung zu verbessern.

Zudem werden im Team Notizen, Aufgaben und Kommunikationsverläufe geteilt, sodass keine Informationen verloren gehen und der Wissensstand jederzeit aktuell bleibt. Salesforce unterstützt uns auch bei der Erfassung der Kundenzufriedenheit, indem die Nachbetreuung durch eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen den Fachabteilungen gezielt gesteuert werden kann.“

ZUSAMMENFASSEND GESAGT:

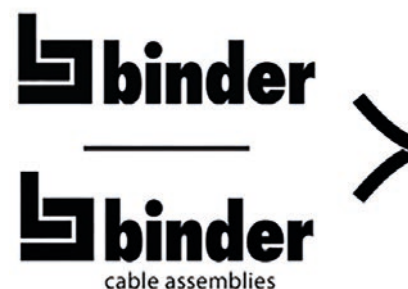
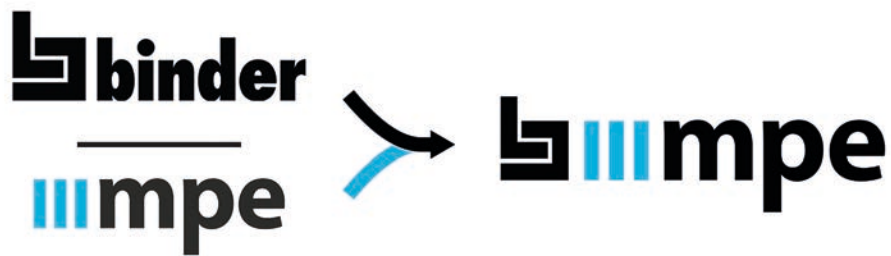
Salesforce optimiert Prozesse und erhöht die globale Transparenz. Wir sind alle motiviert und freuen uns auf die ersten Erfahrungen mit Salesforce.

„Ich bin fest davon überzeugt, dass Salesforce den globalen Vertrieb der binder Gruppe auf ein nächstes Level bringt.“ Goran Uremovic, V-CS



ÜBER DIE AUTOREN

Goran Uremovic ist seit 24 Jahren bei binder und seit 2016 Leiter Customer Service (V-CS). **Nicole Schock** ist seit November 2024 bei binder und in der Prozesse und Organisation tätig (D-IT).



ZUKÜNFTIGE NEUAUSRICHTUNG DER BINDER GRUPPE

Im Zuge der Neuausrichtung der binder Gruppe tragen seit kurzem drei unserer Gesellschaften neue Namen. Aus der MPE-Garry GmbH wurde die binder mpe GmbH, aus der binder cable assemblies Bt. die binder manufacturing Hungary Bt., und die Macrocast GmbH firmiert nun als binder diecast GmbH.

EIN STRATEGISCHER SCHRITT MIT WEITBLICK

Mit der Namensänderung unterstreicht binder den gemeinsamen Weg der gesamten binder Gruppe. Hinter diesem Schritt steht mehr als eine reine Anpassung, es ist ein klares Signal für Zusammenhalt, Identifikation und Zukunftsorientierung: Wir sind eine Gruppe und mehr als nur ein Steckverbinderhersteller. Entsprechend können, sollen und müssen wir diese Synergien nutzen und als eine Gruppe sowohl intern als auch extern handeln und arbeiten.

WAS BLEIBT – UND WAS SICH VERÄNDERT

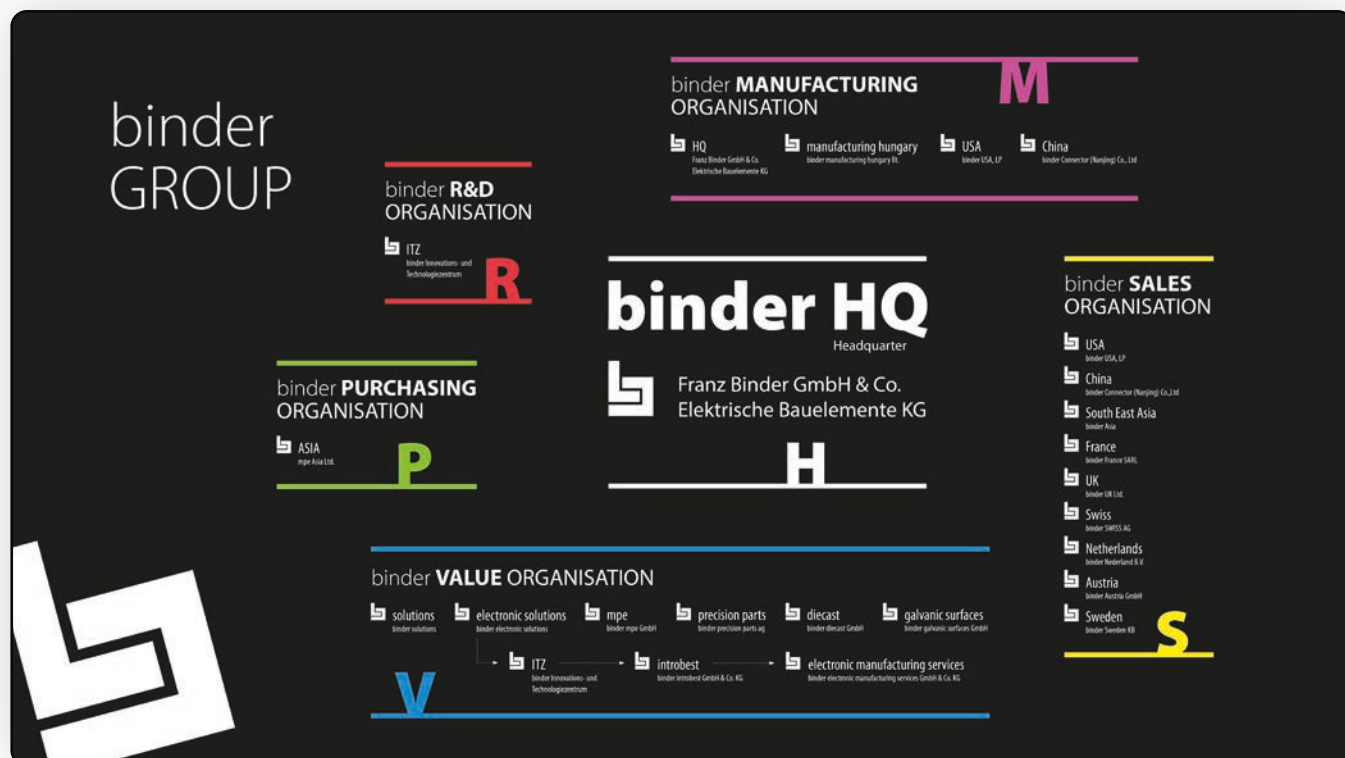
Für Kunden, Partner und Mitarbeitende bedeutet die Umbenennung vor allem eines: Kontinuität und Vertrauen. Alle bisherigen Ansprechpartner, Prozesse und Abläufe bleiben unverändert bestehen. Der gewohnte Service, die Qualität unserer Produkte und die partnerschaftliche Zusammenarbeit bleiben auch künftig das Fundament unseres Handelns. Dort, wo wir durch gemeinsames Handeln besser werden und Potenziale ausschöpfen können, tun wir das, immer mit dem klaren Fokus auf unsere Kunden, und zwar gruppenweit.

Der Standort in Ungarn, binder manufacturing Hungary, hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt.

Er ist heute kein Kabelkonfektions-Standort mehr, sondern ein vollwertiger Produktionsstandort der binder Gruppe und spielt eine tragende Rolle für unseren Produktionsbereich.

STÄRKER DURCH EINHEIT

„Wir sind eine Gruppe, und wir treten auch so auf. Die neuen Namen sind ein klares Signal: Wir nutzen unsere Stärke als Einheit – für unsere Kunden, für unsere Mitarbeitenden und für die Zukunft der binder Gruppe.“ – Len Binder



**DAMIT WIRD DIE ZUGEHÖRIGKEIT DIESER
UNTERNEHMEN ZUR BINDER GRUPPE AUCH
NACH AUSSEN HIN DEUTLICH SICHTBAR –
EIN WEITERER SCHRITT HIN ZU EINEM
EINHEITLICHEN UND STARKEN
MARKENAUFTRITT.**

SPS 2025

Die SPS – Smart Production Solutions in Nürnberg, die wichtigste internationale Messe unserer Branche, hat in diesem Jahr vom 25. - 27. November erneut gezeigt, wohin die Reise der industriellen Automatisierung geht. Mit 1.175 Ausstellern, 122.000 m² Fläche und 55.938 Besuchern bot sie eine beeindruckende Bühne für Innovationen und Zukunftstechnologien.

binder präsentierte sich auf einem 171 m² großen Stand in Halle 10, direkt neben Harting. Erstmals haben wir dort die Integration der binder Group angedeutet und neue Produkte sowie zentrale Kernkompetenzen vorgestellt. Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie setzten wir zudem auf die digitale Lead-Erfassung über die Leadsuccess-App.

Durch die deutlich höhere Besucherfrequenz konnten wir unsere Leads um rund 115 % steigern und viele qualitative Kontakte gewinnen.

Kurz gesagt: Die SPS 2025 war für binder erfolgreich. Wir konnten viele neue Kontakte knüpfen und zahlreiche Kunden wieder treffen – ein deutliches Zeichen dafür, wie wichtig der persönliche Austausch für unsere Zusammenarbeit ist.

/13





MIKRO- SCHWEIßEN

/14

IN INDUSTRIE UND SENSORIK

WARUM LÖTEN OFT NUR DIE ZWEITE WAHL IST

In industriellen und sensorischen Baugruppen zählt Präzision nicht als Luxus, sondern als Voraussetzung für zuverlässige Funktion. Überall dort, wo kleinste Komponenten höchste Leistung erbringen müssen, entscheidet die Verbindungstechnologie über Stabilität und Lebensdauer.

Traditionell wird in vielen Anwendungen gelötet. Doch mit zunehmender Miniaturisierung und steigenden Anforderungen an Robustheit und Strombelastbarkeit stößt das Verfahren an seine Grenzen. binder setzt deshalb auf das Mikro-Widerstandsschweißen – eine Technologie, die bei kritischen Anwendungen klare Vorteile bietet. Präzision, Stabilität und Prozesssicherheit

Beim Mikro-Widerstandsschweißen werden elektrische Kontakte durch punktuelltes Erhitzen und Zusammenpressen dauerhaft verbunden – ganz





ohne Zusatzwerkstoffe. Das Ergebnis sind reproduzierbare, mechanisch stabile und elektrisch leitfähige Verbindungen, die auch bei hohen Belastungen zuverlässig funktionieren.

Ein Beispiel aus der Praxis verdeutlicht den Unterschied: Bei einer speziellen Baugruppe müssen Ströme bis zu 16 Ampere selbst unter einer Schockbelastung von 100 g über 500 Betriebsstunden störungsfrei fließen. Dank mikropräziser Schweißzangen und eines vollautomatischen Prozesses werden alle Stromübergänge auch bei hohen Stückzahlen fehlerfrei verbunden. Die Prozessparameter werden lückenlos dokumentiert – so kann jederzeit nachgewiesen werden, dass keine fehlerhafte Verbindung entstanden ist.

NEUE MÖGLICHKEITEN IN DER VERBINDUNGSTECHNIK

In Kombination mit dem bereits in der letzten verbinder-Ausgabe vorgestellten Kompaktierverfahren für Litzen eröffnen sich völlig neue Wege, Baugruppen sicher und flexibel miteinander zu verbinden. Beide Technologien ergänzen sich ideal: Kompaktierte Litzen schaffen optimale Voraussetzungen für das Mikroschweißen – und das Mikroschweißen sorgt für maximale Prozesssicherheit und elektrische Stabilität.

Damit wird deutlich: Wo Präzision, Dauerbelastbarkeit und Rückverfolgbarkeit gefordert sind, ist das Mikro-Widerstandsschweißen nicht nur eine Alternative, sondern die konsequente Weiterentwicklung der Verbindungstechnologie.



ÜBER DEN AUTOR

Michael Schroers arbeitet seit 2013 bei binder und ist bei binder solutions für Vertrieb und Logistik zuständig.



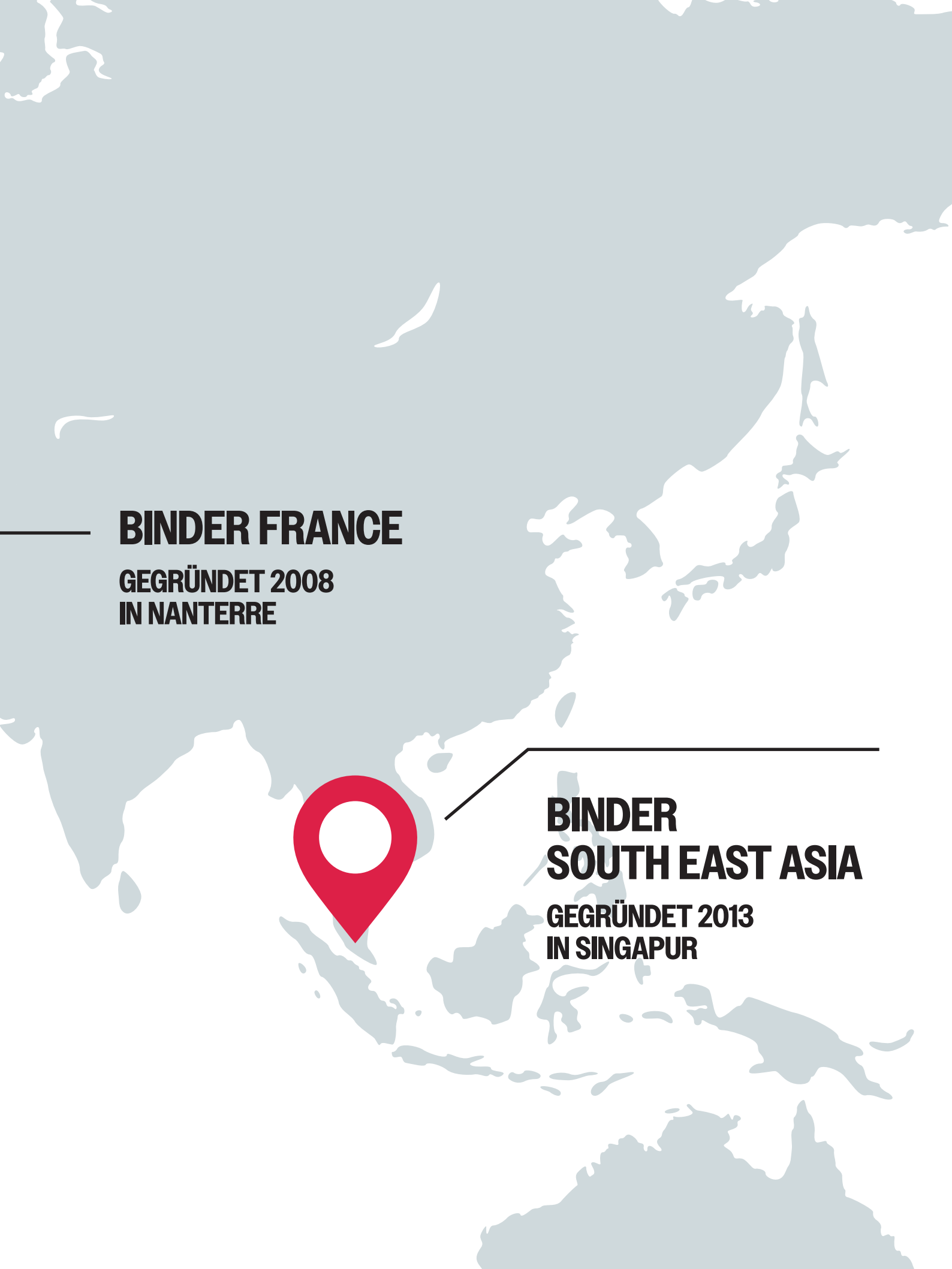
BINDER AUSTRIA

**GEGRÜNDET 2015
IN WIEN**

/15

PRODUCTS ALL OVER THE WORLD

**WIE UNSERE STECKVERBINDER WELTWEIT
TECHNOLOGIEN ERMÖGLICHEN**



BINDER FRANCE

**GEGRÜNDET 2008
IN NANTERRE**

BINDER SOUTH EAST ASIA

**GEGRÜNDET 2013
IN SINGAPUR**

VERBINDUNG SCHAFFT ZUKUNFT – WELTWEIT.



BINDER AUSTRIA, BINDER FRANCE & BINDER SOUTH EAST ASIA

Ob in österreichischen Schienenfahrzeugen, in einem französischen Rehabilitationsgerät oder in südostasiatischen Beatmungsgeräten – unsere Steckverbinder beweisen auch in diesen Märkten, dass zuverlässige Verbindungstechnik die Basis technologischen Fortschritts ist.

Nach dem Blick auf die Schweiz und Schweden widmen wir uns nun drei weiteren internationalen Märkten innerhalb der binder Sales Organisation: Österreich, Frankreich und Südostasien. Diese vereinen hohe technische Anforderungen mit klaren regulatorischen Vorgaben – und zeigen eindrucksvoll, wie lokale Besonderheiten unsere Produktentwicklung prägen.



BINDER AUSTRIA – VIELSEITIGKEIT IN INDUSTRIE UND BAHNTECHNIK

Der österreichische Markt ist stark industriell geprägt: Maschinen- und Anlagenbau, Sensorik, Automatisierung und zunehmend die Bahntechnik bilden die zentralen Anwendungsfelder. Besonders im Fokus steht hier die M12-A-Serie, die aufgrund ihres großen, stetig erweiterten Portfolios (u. a. Push-Pull, SPE) einen Großteil der Anforderungen abdeckt. Ihre hohe Standardisierung und weltweite Verbreitung machen sie zur bevorzugten Lösung für vielfältige Einsatzszenarien.

Mit dem wachsenden Einsatz in der Bahntechnik gewinnt die Einhaltung strenger Normen an Bedeutung – al-

len voran die EN 45545-2 für den Brandschutz in Schienenfahrzeugen. So finden sich binder Steckverbinder beispielsweise in Streuwagen von Schienenfahrzeugen, wo speziell umspritzte Anschlussleitungen unter Einhaltung dieser Sicherheitsvorgaben zum Einsatz kommen.

Eine weitere wichtige Produktlinie ist die Serie 620/720 Snap-In (IP67). Sie bietet eine sichere, schnelle Verbindung ohne Verschraubung und wird vor allem in der Mess- und Regeltechnik sowie in medizinischen Handgeräten genutzt. Anwendungen wie Infrarottherapie oder Neurofeedback-Systeme zeigen, dass auch in Österreich Zuverlässigkeit und einfache Handhabung entscheidende Auswahlkriterien sind.

DIE M12-A-SERIE DECKT AUFGRUND IHRES GROSSEN, STETIG ERWEITERTEN PORTFOLIOS EINEN GROSSTEIL DER ANFORDERUNGEN AB



BINDER FRANCE – FOKUS AUF ZERTIFIZIERUNGEN UND MEDIZINTECHNIK

Der französische Markt ist in besonderem Maße von Zertifizierungen geprägt. Die Wahl eines Steckverbinders hängt hier weniger von Preis oder Formfaktor, sondern primär von nachweisbarer Normerfüllung ab. Besonders gefragt sind die M9-Serie sowie die 620/720 Snap-In-Serie, die sich durch technische Differenzierung und geprüfte Belastbarkeit deutlich vom Wettbewerb abheben.

Ein Großteil der Anwendungen findet im medizinischen Bereich statt – etwa in Infusionspumpen, Rehabilitationssystemen oder physiotherapeutischen Geräten. Neben dem Medizinssektor spielen auch Bahn- und Verkehrstechnik eine wichtige Rolle. Entsprechend müssen Steckverbinder Standards wie EN 60601, ISO 13485, ISO 10993 (Medizin) sowie EN 45545-2 und ECE R118 (Schienenfahrzeuge und Auto-

motive) erfüllen. In allen Märkten gilt zudem die Anforderung UL94 V-0 an das Brandverhalten von Kunststoffen.

Eine Besonderheit des französischen Marktes liegt im Nutzungsverhalten: Die Anzahl von Steckzyklen – also wie oft gesteckt und gelöst werden kann – ist ein entscheidendes Auswahlkriterium. Langlebigkeit und Lötfestigkeit stehen im Vordergrund, häufig kombiniert mit projektbezogenen Testanforderungen.

BEISPIEL AUS DER PRAXIS – BEHARRLICHKEIT FÜHRT ZUM ERFOLG

Ein besonderes Projekt verdeutlicht die Bedeutung unseres technischen Supports und unserer Flexibilität: Ein französischer Hersteller therapeutischer Geräte zeigte großes Interesse an unserer Serie 620/720. Um höchste Sicherheit zu gewährleisten, wurden umfangreiche Tests – darunter Belastungs- und Lebensdauertests – gefordert und vom Kunden selbst fi-

nanziert. Nach erfolgreicher Prüfphase nutzte der Kunde zunächst Prototypen aus unserem eigenen Lager, um Entwicklungszeit zu überbrücken.

Heute zählt dieses Projekt zu einem der wichtigsten im französischen Markt und wird kontinuierlich ausgebaut – aktuell mit der Integration von NCC-Lösungen. Es zeigt, dass Vertrauen in technische Kompetenz und partnerschaftliche Zusammenarbeit langfristige Bindungen schafft.



BINDER SOUTH EAST ASIA – MEDIZINTECHNIK IM WANDEL UND FOKUS AUF MATERIAL COMPLIANCE

Während Europa stark von Zertifizierungen geprägt ist, rückt in Südostasien der praktische Einsatz im Gesundheitssektor in den Vordergrund. Im Mittelpunkt steht die Snap-In Serie (IP40), die insbesondere in Beatmungsgeräten eingesetzt wird. Die Nachfrage ist beständig – und steigt in Zeiten von Infektionswellen sprunghaft an.

Formale Zertifizierungen spielen hier eine geringere Rolle, jedoch gewinnen Materialanforderungen zunehmend an Bedeutung: Immer mehr Kunden verlangen Nachweise zur PFAS-Konformität, um Umwelt- und Gesundheitsauflagen zu erfüllen.

Ein aktuelles Projekt unterstreicht die wachsende Bedeutung dieser Region: Für einen Vitalzeichenmonitor in Klinikumgebungen wird eine Anwendung mit einem prognostizierten Jahresbedarf von rund 30.000 Steckverbindern entwickelt. Langlebigkeit, Steckzyklenfestigkeit und projektbegleitende technische Unterstützung stehen dabei klar im Mittelpunkt.



LOKAL VERANKERT – GLOBAL VERBUNDEN

Ob bahntechnische Infrastruktur in Österreich, zertifizierte Medizintechnik in Frankreich oder klinische Anwendungen in Südostasien – alle Märkte zeigen auf ihre Weise, wie vielfältig unsere Steckverbinder weltweit eingesetzt werden. Unterschiedliche Normen, Branchen und Kunde-

anforderungen fordern Flexibilität, Innovationskraft und technisches Verständnis. Genau hier liegt unsere Stärke: Standardisierte Qualität, kombiniert mit lokal relevanten Lösungen.

Mit jeder internationalen Anwendung schreiben wir diese Erfolgsgeschichte weiter – und beweisen, dass Verbindungstechnik mehr ist als ein Bauteil. Sie ist der Schlüssel zur Zukunft.





ELLA /16

**WIR SCHAUEN HIN.
WIR HÖREN ZU.
WIR SPRECHEN AN.**



42

VERBINDER 64 |

Jeder erlebt mal schwierige Zeiten. Vieles schaffen wir allein, aber manchmal ist es einfach leichter, wenn wir jemanden an unserer Seite wissen. Genau dafür gibt es bei uns ELLAs: unsere Ersthelfer und Ersthelferinnen bei schwierigen Lebenslagen am Arbeitsplatz.

ELLA bedeutet: Keiner ist mit seinen Sorgen allein. Ob Stress, Konflikte, private Krisen oder belastende Situationen im Team – unsere ELLAs sind für alle da. Sie bieten ein offenes Ohr, stehen mit Rat zur Seite und helfen dabei, erste Schritte aus der Belastung zu finden. Auch Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden in schwierigen Phasen begleiten möchten, können sich an die ELLAs wenden.

GANZ UNKOMPLIZIERT – FÜR ALLE ERREICHBAR

Jeder kann zu den ELLAs kommen: bei spontanem Gesprächsbedarf, in kritischen Situationen oder einfach, wenn man jemanden zum Zuhören braucht. Unsere ELLAs sind Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen und Hierarchien. Sie erkennen sie an ihrem ELLA-Button. Ihre Namen und Kontaktdaten finden Sie im Intranet. Es bleibt Ihnen überlassen, welcher ELLA Sie sich anvertrauen. Die Gespräche sind immer vertraulich und werden anonymisiert dokumentiert. Offenheit und Verschwiegenheit sind für uns selbstverständlich.

Ein ELLA hört Ihnen zu, nimmt Ihre Anliegen ernst und entscheidet gemeinsam mit Ihnen, ob und welche weiteren Hilfen sinnvoll sein könnten, beispielsweise Empfehlungen zum Betriebsarzt, zum Betriebsrat oder zu externen Beratungsangeboten. Der oder die ELLA steht Ihnen so lange zur Seite, wie Sie es wünschen.

STARKE UNTERSTÜTZUNG DURCH GEMEINSCHAFT

Unsere ELLAs werden sorgfältig ausgewählt und durch unsere erfahrene Kooperationspartnerin, die Psychotherapeutin Anna Fetter, fortlaufend geschult und begleitet. Monatliche Treffen dienen dem Austausch, liefern neue Impulse und bieten den ELLAs selbst Unterstützung und Entlastung. So stellen wir sicher, dass sowohl den Hilfesuchenden optimal geholfen wird als auch die Ersthelferinnen und Ersthelfer gesund und gestärkt bleiben.

Wer als ELLA aktiv wird, bringt neben Know-how vor allem Herz, Erfahrung und Empathie mit. Wichtig sind eine längere Zugehörigkeit zum Unternehmen, Kollegialität, persönliches Feingefühl sowie die Bereitschaft zur eigenen Fürsorge und Reflexion – denn nur, wenn es uns selbst gut geht, können wir auch für andere da sein.

GEMEINSAM FÜR MEHR MITEINANDER

Mit ELLA schaffen wir einen Raum, in dem alle Unterstützung finden und geben können. Es ist ein Zeichen: Wir achten aufeinander. Wir wachsen gemeinsam an unseren Herausforderungen. So stärken wir ein Klima des Vertrauens und der Wertschätzung, in dem jeder sein Bestes geben kann.

Probieren Sie es aus und sprechen Sie uns an! Oft reicht es schon, wenn man gehört wird.

**UND GEMEINSAM GEHT
VIELES LEICHTER.**

PERSÖNLICHE KOMMENTARE DER ELLAS:

„ ICH BIN GERNE ELLA, WEIL ICH WEISS, WIE WERTVOLL ES IST, SORGE UND ENTLASTUNG TEILEN ZU KÖNNEN – NIEMAND MUSS ALLEINE STARK SEIN.

ALS ELLA MERKE ICH, DASS ES OFT DIE KLEINEN GESTEN SIND – EIN LÄCHELN, EIN EHRLICHES ZUHÖREN – DIE JEMANDEM SCHON UNGLAUBLICH HELFEN KÖNNEN.

ICH MERKE OFT: HELFEN VERBINDET. ES TUT DENEN GUT, DIE ZU MIR KOMMEN – UND ES STÄRKT GLEICHZEITIG AUCH MICH SELBST. „

Ama Feller

MIT SCHWUNG UND ENERGIE

DURCH DEN WINTER

/17



DER WINTER HÄLT FÜR UNS EINE BESONDERE CHANCE BEREIT

Die dunkleren Tage und kühleren Temperaturen laden ein, bewusst näher zusammenzurücken und neue Kraft zu schöpfen. Wenn wir diese Zeit aktiv gestalten, können wir gemeinsam Motivation und Freude in unseren Arbeitsalltag bringen – auch wenn es draußen ungemütlich ist.

MITEINANDER WACHSEN UND STÄRKEN

Unsere Kooperationspartnerin und psychologische Psychotherapeutin Anna Fetter hat einige Tipps zusammengestellt, wie der Winter zu einer Zeit wird, in der wir als Team wachsen, uns stärken und gemeinsam erfolgreich sind: Es tut gut, offen darüber zu sprechen, wie es uns gerade geht. Wenn jede und jeder Raum bekommt, Gedanken und Gefühle zu teilen – sei es Ruhe, Nachdenklichkeit oder auch Herausforderungen – wächst das gegenseitige Verständnis. Dieses ehrliche Miteinander stärkt unser Vertrauen und das Gefühl, zusammenzuhören. So entsteht eine Basis, auf der wir gemeinsam motiviert und engagiert anpacken können.

Besonders kraftvoll wirkt der bewusste Fokus auf gemeinsame Werte. Freundlichkeit, Unterstützung oder Kreativität – Werte lassen sich in kleine Handlungen übersetzen, die unseren Alltag lebendig machen: ein herzlicher Gruß, eine helfende Hand oder ein gemeinsames Ritual. Diese kleinen Impulse schenken uns als Team positive Energie und bringen Schwung, gerade jetzt in der Winterzeit.

ENERGIE TANKEN UND MOTIVATION FÖRDERN

Auch aktive Pausen laden dazu ein, neue Energie zu tanken. Ob eine kurze Atemübung vor dem Meeting, ein Spaziergang in der Mittagspause oder eine kleine Bewegungseinheit – solche gemeinsamen Auszeiten stärken unseren Körper und Geist. Sie helfen uns, konzentriert zu bleiben und schaffen zugleich Raum für ein Miteinander, das verbindet.

Wenn doch mal schwere Gedanken auftauchen, kann es hilfreich sein, sie als vorübergehende Eindrücke einzuordnen, die vorüberziehen dürfen. Indem wir im Hier und Jetzt präsent bleiben, schaffen wir Platz für neue Impulse. Das bewusste Wahrnehmen hilft uns außerdem, den Blick auf das Gemeinsame zu richten und motiviert zum Handeln.

Klassische Motivationsfaktoren wirken ebenso unterstützend: Gemeinsame Winteraktionen, kleine Erfolge feiern und Wertschätzung auszusprechen, bringen Freude und stärken das Wir-Gefühl. Gerade in der dunklen Jahreszeit merkt man, wie sehr Anerkennung verbindet und für positive Stimmung sorgt.

Mit kleinen, bewussten Ritualen im Alltag – vom freundlichen Gruß bis zur gemeinsamen Zielsetzung – können wir unseren Schwung immer wieder neu entfalten.

**GEMEINSAM
MEISTERN WIR
DEN WINTER
NICHT NUR, WIR
ERLEBEN IHN
ALS CHANCE
FÜR MEHR NÄHE,
FREUDE UND
ENERGIE.**



ÜBER DIE AUTORIN

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

/18

STARK FÜRS LEBEN

WARUM MUSKULATUR DAS FUNDAMENT UNSERER GESUNDHEIT IST

Muskeln gelten oft als Symbol für Kraft oder gutes Aussehen. Doch wer Muskulatur nur mit Fitnessstudio und Ästhetik verbindet, unterschätzt, wie zentral sie für unsere Gesundheit ist. Tatsächlich ist Muskulatur ein aktives Organ, das unseren Stoffwechsel, unsere Beweglichkeit und sogar unser seelisches Wohlbefinden beeinflusst. Sie reagiert auf jeden Reiz: Jede Aktivierung setzt Prozesse in Gang, die den Körper stärken und gesund halten.

MUSKULATUR: UNSER UNTERSCHÄTZTES GESUNDHEITSORGAN

Muskulatur ist weit mehr als der „Motor der Bewegung“:

- Sie wirkt wie ein Speicher für Zucker und stabilisiert den Blutzuckerspiegel.
- Sie reguliert den Fettstoffwechsel und beugt so Typ-2-Diabetes und Übergewicht vor.
- Sie schüttet sogenannte Myokine aus – hormonähnliche Botenstoffe, die Entzündungen hemmen,

den Stoffwechsel aktivieren und sogar positive Effekte im Gehirn entfalten.

- Sie schützt Gelenke, Rücken und Knochen, fördert Haltung, Stabilität und wirkt Osteoporose entgegen.

Man könnte sagen: Muskulatur wirkt wie ein Medikament, nur ohne Nebenwirkungen. Regelmäßige Muskelarbeit entfaltet gleichzeitig Effekte gegen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Osteoporose, Diabetes, Übergewicht und psychische Belastungen.

PRÄVENTION – WARUM STARKE MUSKELN LEBEN RETTEN KÖNNEN

Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) waren im Jahr 2023 33,9 % aller Sterbefälle in Deutschland auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen zurückzuführen. Krebserkrankungen folgten mit rund 22,4 %, zusammen also mehr als die Hälfte aller Todesfälle.

Die gute Nachricht: Eine gut aufgebaute Muskulatur kann das Risiko deutlich senken. Aktive Muskulatur verbessert die Gefäßfunktion, senkt den



Blutdruck, stabilisiert den Blutzuckerspiegel und reduziert chronische Entzündungen – alles zentrale Faktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Krebs.

Regelmäßiges Krafttraining ist damit eine der wirksamsten und natürlichsten Präventionsmaßnahmen überhaupt, die Muskulatur wirkt dabei wie ein Schutzschild auf Zellebene.

WER NICHT AN SPÄTER DENKT, PROFITIERT TROTZDEM HEUTE

Prävention ist langfristig wichtig, aber Bewegung wirkt sofort. Schon nach einer Trainingseinheit reagiert sie messbar: Die Durchblutung steigt, Stoffwechselprozesse laufen auf Hochtouren und muskeleigene Botenstoffe fördern Wohlbefinden und geistige Klarheit. Beim Training werden Endorphine freigesetzt, natürliche Glückshormone, die unmittelbar die Stimmung heben und Stress reduzieren. Darüber hinaus stärkt regelmäßiges Krafttraining das Selbstvertrauen.

Wer Fortschritte spürt, merkt: Mein Körper kann das. Ich bin belastbar, ich bin stark. Dieses Gefühl der Selbstwirksamkeit bleibt, es verändert nicht nur den Körper, sondern auch die innere Haltung.

Man steht wortwörtlich und mental stabiler im Leben, weil man erlebt, dass Stärke trainierbar ist.

ES MUSS NICHT DAS FITNESSSTUDIO SEIN

Krafttraining kann für jeden Menschen sinnvoll sein unabhängig von Alter oder Trainingszustand. Für den Aufbau und Erhalt von Muskulatur braucht es keine großen Geräte. Kniebeugen, Stützhaltungen oder Übungen mit dem eigenen Körpergewicht genügen, um alle großen Muskelgruppen gezielt zu aktivieren.

Schon zehn Minuten pro Einheit können, wenn sie sinnvoll aufgebaut sind, deutliche Effekte auf Kraft, Beweglichkeit und Wohlbefinden erzielen.



Dreimal pro Woche biete ich in der Arbeitszeit ein 10-Minuten-Programm an, das genau darauf abzielt. Diese Einheiten aktivieren die Muskulatur, fördern Kraft und Beweglichkeit, reduzieren Verspannungen und sorgen gleichzeitig für mehr Energie und Konzentration im Arbeitsalltag.

MOTIVATION: DER ERSTE SCHRITT IST DER SCHWERSTE

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Der Einstieg fällt oft schwer, weil das Gehirn auf Routine gepolt ist. Doch schon nach wenigen Wochen regelmäßiger Muskelaktivität entsteht ein neues Muster. Aus „Aufraffen“ wird Gewohnheit und es entwickelt sich eine Routine.

Und sobald sich die ersten positiven Effekte einstellen: mehr Energie, weniger Schmerzen, besserer Schlaf – läuft vieles fast von selbst. Der Schlüssel liegt darin, einfach anzufangen.

FAZIT: INVESTITION IN EIN STARKES LEBEN

Muskeln sind mehr als reine Kraftpakete, sie sind ein Gesundheitskapital.

Wer seine Muskulatur erhält oder aufbaut, beugt den häufigsten Volkskrankheiten vor, bleibt mobil und gewinnt Lebensqualität.

Die Botschaft ist einfach: Jede Aktivierung zählt.

Muskulatur ist der Schlüssel dafür, gesund, widerstandsfähig und selbstständig alt zu werden und damit ein echtes Fundament für ein starkes Leben.



DIE MUSKULATUR IST EIN AKTIVES ORGAN, DAS UNSEREN STOFFWECHSEL, UNSERE BEWEGLICHKEIT UND SOGAR UNSER SEELISCHES WOHLBEFINDEN BEEINFLUSST.

ÜBER DEN AUTOR

Nils Grimm – kümmert sich seit 2025 um die Gesundheitsprävention und den Betriebssport bei binder. In seinen Fitnessbeiträgen gibt der erfahrene Sporttherapeut Informationen zur Steigerung der Lebensqualität durch Sport.



**FROHE WEIHNACHTEN
UND EINEN GUTEN RUTSCH
INS NEUE JAHR**



BINDER RENTNERGEMEINSCHAFT

UNTERWEGS AUF DER

SCHWÄBISCHEN ALB /19

Einmal im Jahr steht bei der binder-Rentnergemeinschaft ein gemeinsamer Ausflug auf dem Programm. Nachdem die Reise im vergangenen Jahr ins Elsass führte, ging es diesmal auf die Schwäbische Alb.

Am 15. Oktober starteten rund 40 ehemalige binder-Mitarbeitende, teils in Begleitung ihrer Partnerinnen und Partner, Richtung Schloss Lichtenstein – mit einer kleinen halbstündigen Verspätung, denn der morgendliche Berufsverkehr ist man schließlich nicht mehr gewohnt.

Hoch über Honau thront das Schloss auf einem imposanten Felsen. Ursprünglich wurde es im Jahr 1388 als

eine der wehrhaftesten Ritterburgen der Region erbaut. Auf den alten Grundmauern entstand 1802 zunächst ein Forsthaus, bevor 1837 die eindrucksvolle Schlossanlage im Stil der Romantik errichtet wurde. Bei einer Führung konnten die Teilnehmenden die prächtig restaurierten Räume besichtigen – ein echtes Highlight des Tages.

Anschließend führte die Fahrt vorbei an Zwiefalten nach Riedlingen an der Donau, auch bekannt als „Genussstadt“. Im Gasthaus Hirsch wurde dieser Name zum Programm: Das Essen war köstlich und frisch zubereitet – eine beachtliche Leistung bei einer so großen Gruppe.

Gut gestärkt ging es weiter nach Hayingen zur Wimsener Höhle, der tiefsten erforschten Unterwasserhöhle Deutschlands. Mit einem kleinen Boot fuhren die Gäste rund 70 Meter in das Innere der Höhle hinein. Der Bootsmann, der das Boot an Seilen durch das Wasser zog, wusste Spannendes zu berichten, etwa über die Entstehung der Zwiefalter Aach oder die Christstollen, die hier unter idealen Bedingungen gelagert werden. Die Tour war zwar kurz, aber beeindruckend und für viele ein unvergessliches Erlebnis.

Das Feedback an Müller-Reisen und die Organisatoren war durchweg positiv. Ein Zeichen dafür, dass sich die Mühe gelohnt hat.



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.

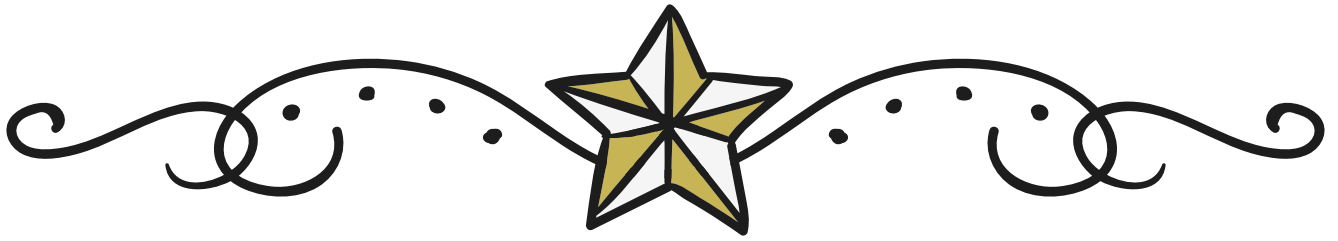
DIE NÄCHSTEN TERMINE

NÄCHSTES TREFFEN:

Dienstag, 26. November, zur gewohnten Zeit

WEIHNACHTSFEIER:

Dienstag, 17. Dezember, um 16:00 Uhr



**MERRY CHRISTMAS
AND A HAPPY
NEW YEAR**

**BOLDOG
KARÁCSONYT ÉS
BOLDOG ÚJ ÉVET**

**FRÖHLICHE
WEIHNACHTEN UND
EINEN GUTEN RUTSCH
INS NEUE JAHR**

**JOYEUX NOËL
ET BONNE ANNÉE**

**VROLIJK KERSTFEEST
EN EEN GELUKKIG
NIEUWJAAR**

**GOD JUL OCH
GOTT NYTT ÅR**

圣诞快乐, 祝你新年顺利



WEIHNACHTSBAUM AKTION 2025

WANN?

Sonntag, 14. Dezember 2025
zwischen 10:00 und 15:30 Uhr

WO?

auf der Schonung in
Oberstenfeld-Prevorst



/20

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!

Nachweise | Franz Binder GmbH & Co. Elektrische Bauelemente KG
Bilder S. 4, S.5, S.14, S.16, S.18, S.20, S.24, S.25, S.26, S.28, S.30, S.32,
S.33, S.34, S.35, S.36, S.37, S.40, S.41, S.42, S.43, S.44, S.45, S.47,
S.48, S.49, S.50, S.51, S.52, S.54 | Fotoatelier M S.3, S.6, S.11 | Foto-
lia_119090624_XXL S.22 | salesforce.com/news/salesforce-logo/ S.28 |
Gajus/shutterstock.com Illustration S.46 | stock.adobe.com/sulastree
S.53 | stock.adobe.com/alena S.9, S.13, S.17, S.49

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

GESCHÄFTSFÜHRER

Len 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.

