Wie Murrelektronik vom Steckverbinder-Spezialisten zum Systemanbieter wird

„Die Zukunft liegt nicht im Produkt“



Der elektrische Vario-X-Antrieb senkt den Energieverbrauch spürbar gegenüber pneumatischer Spanntechnik – und braucht bis zu 75 Prozent weniger Leitungen und Sensoren.

Dr. Ulrich Viethen
Geschäftsführer von Murrelektronik

sps
smart production solutions
Halle 9 | Stand 325

Murrelektronik war jahrzehntelang der Spezialist für Steckverbinder und dezentrale Verkabelung. Jetzt macht das Unternehmen den nächsten Schritt: Mit Vario-X überträgt Murrelektronik das Prinzip der dezentralen Installation auf die komplette Maschinenarchitektur – von Signal über Daten bis Power. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer Dr. Ulrich Viethen, welche neuen Kompetenzen dieser Wandel erfordert, welchen konkreten Nutzen Maschinenbauer und Betreiber davon haben – und warum am Ende nicht die Technik entscheidet, sondern der Erfolg beim Kunden.

Murrelektronik ist traditionell als Hersteller von Steckverbindern bekannt. Wie groß ist der Schritt zum Systemanbieter?

Kleiner, als er aussieht – und für uns die logische Konsequenz. Wir bauen seit Jahrzehnten Steckverbinder und dezentrale Systeme. Was wir bei der Verbindung von Sensoren und Aktoren gelernt haben, übertragen wir jetzt auf die komplette elektrische Anlagenarchitektur: Signal, Daten und Power.

Das Ziel: ein durchgängiges offenes System gerne auch aus einer Hand – Steckverbinder, dezentrale E/A-Systeme, Powersupplies für dezentrale Antriebe, Switches und weitere Automatisierungskomponenten. Damit verändert sich nicht nur unser Portfolio, sondern unsere Rolle: Aus dem Komponentenlieferanten wird der Lösungspartner.

Bilder der Doppelseite: Murrelektronik GmbH

Vario-X steht besonders deutlich für diesen Wandel. Was ist der Kern des Konzepts?
Vario-X holt die Automatisierung aus dem Schaltschrank heraus und direkt in die Maschine. Statt dutzende Antriebe über zentnerschwere Kabelbündel zentral zusammenzuführen, verteilen wir die Komponenten dort, wo sie gebraucht werden. Das spart Verdrahtung, spart Platz und schafft Flexibilität. Per Daisy-Chain lassen sich so bis zu 30 Motoren betreiben – ganz ohne überdimensioniertes Netzteil.



Aber Hardware allein reicht nicht. Eine dezentrale Architektur muss sich planen, installieren, diagnostizieren und im laufenden Betrieb beherrschen lassen. Genau deshalb denken wir die gesamte Kette mit: von der Planung über die Installation bis zur Wartung.

Welche zusätzlichen Kompetenzen musste Murrelektronik für dieses Geschäft entwickeln?
Ein Produkt im Katalog verschafft noch keinen Marktzugang. Gerade bei Antrieben und einer kompletten Automatisierungsarchitektur erwarten Kunden, dass wir ihre Anwendung verstehen und sie bei der Umsetzung begleiten – nicht nur die Theorie erklären. Deshalb haben wir vertrieblich und applikativ ausgebaut: Eine eigene Gruppe unterstützt Kunden bei der Applikationsplanung und hilft dem Vertrieb, mit einer durchgängigen Lösung aufzutreten.

Der Vertrieb muss dafür systemorientiert denken: Zusammenhänge zwischen Signal, Steuerung, Antrieb, Energieversorgung, Edge und Cloud erkennen – ohne jede technische Detailfrage selbst beantworten zu müssen. Entscheidend ist, den Kundenbedarf zu erkennen und die passenden Kompetenzen mit moderner digitaler Unterstützung zusammenzubringen.

Welche Rolle spielt dabei die automatisierte Planung?
Genau dafür haben wir Ukonn-X entwickelt: eine digitale Lösung, die Planung und Umsetzung der Installation weitgehend automatisiert. Sie bündelt das Erfahrungswissen unserer besten Applikationsingenieure und erstellt daraus automatisch eine Topologie – die richtige Komponente an der richtigen Stelle. Gleichzeitig entsteht ein digitaler Zwilling der Anlage, an dem sich später prüfen lässt, ob die Installation wie geplant ausgeführt wurde. Das hilft bei Abnahme, Wartung, Erweiterung und Fehlersuche gleichermaßen – der digitale Zwilling wird zum verbindenden Element zwischen Planung, Installation und Betrieb.

- Anzeige -



Lenze

MOVE STRONGER.

**Offene Automation.
Perfekt abgestimmte Bewegung.**

Mit der Besten Achse verbindet Lenze Mechatronik, Elektronik, Software, KI und Services zu einer integrierten Lösung. Sie fügt sich nahtlos in bestehende Systeme ein und liefert genau die Bewegungslösung, die Ihre Anwendung benötigt.

Erleben Sie die Beste Achse live auf der SPS 2026: Halle 7, Stand 391.

Mehr unter:
lenze.com

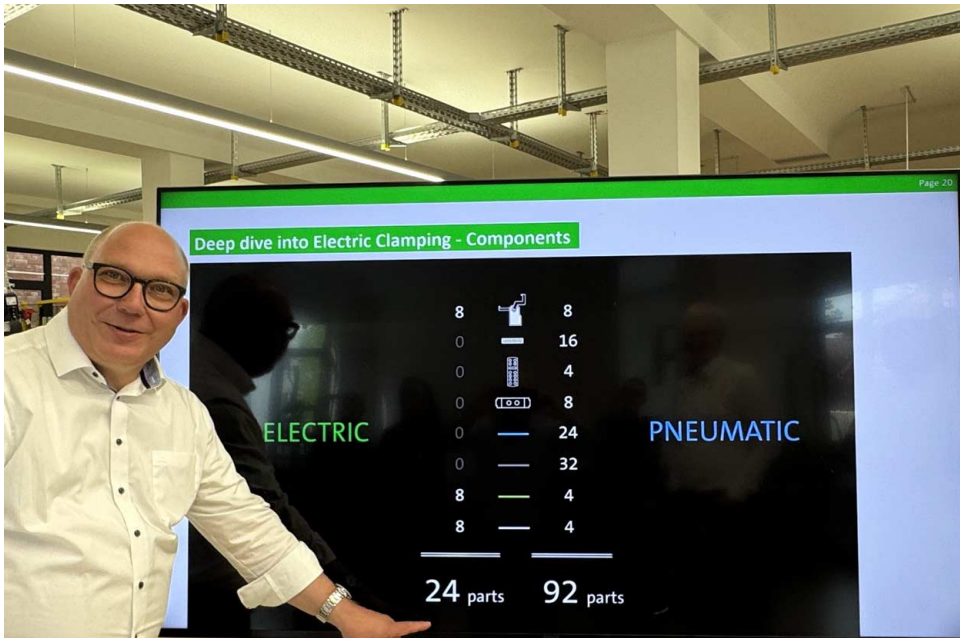


Bild: TeDo Verlag GmbH

Für uns ist das ein entscheidender Schritt: Das Wissen erfahrener Ingenieure wird personenunabhängig verfügbar, die Planungsqualität wächst mit jeder neuen Installation. Der Kunde bekommt so nicht nur Komponenten, sondern echte Unterstützung bei der Umsetzung seiner Anlagenarchitektur.

Welche konkreten Vorteile entstehen auf diese Weise für Maschinenbauer und Endanwender?
An erster Stelle steht die Installation: schneller, einfacher, flexibler. Werden standardisierte Komponenten dezentral in der Maschine verteilt, sinkt der Verdrahtungsaufwand und Schaltschränke lassen sich verkleinern – oder ganz einsparen.

Für den Maschinenbauer heißt das: einfachere Konstruktion, Montage und Inbetriebnahme, mehr Freiheit bei der Modularisierung und eine Maschine, die sich leichter an Kundenwünsche anpassen lässt. Standardisierte Komponenten reduzieren außerdem Abhängigkeiten in der Beschaffung und senken Kosten.

Und angesichts des Fachkräftemangels zählt jeder Vorteil doppelt: Wer eine Maschine ohne tiefe elektrotechnische Detailkenntnisse planen, installieren und betreiben kann, entlastet jede Stufe der Wertschöpfungskette. Der Endanwender bekommt eine kompaktere Maschine, weniger Energieverbrauch, einfachere Wartung und bessere Vernetzbarkeit.

Wie viel Überzeugungsarbeit war dafür erforderlich, um am Markt als Anbieter von Systemlösungen wahrgenommen zu werden?
Die beste Antwort auf Skepsis ist keine Präsentation, sondern eine laufende Anlage. Eine Installation mit über 6.000 elektrischen Achsen, die zuverlässig funktioniert, überzeugt mehr als jede Folie. Mit jeder Anwendung wächst unsere Glaubwürdigkeit – und unser Erfahrungswissen. Am Ende zählt ein Satz: „Wir haben Vario-X eingesetzt und es hat uns weitergebracht."

Das gilt besonders im deutschen Maschinenbau, der Investitionen sehr genau auf ihre Rentabilität prüft. Eine neue Automatisierungslösung muss nicht nur technisch überzeugen, sondern auch wirtschaftlich. Die entscheidende Frage ist nicht, was die Umstellung kostet, sondern was sie über die Lebensdauer der Anlage bringt: Leistung, Flexibilität, Energieeinsparung, Wartungsvorteile. Elektrische, dezentrale Automatisierung zahlt sich in klaren Strukturkostenvorteilen aus.

Welche Herausforderungen bleiben auf dem Weg zum etablierten Systemanbieter?
Wir brauchen weitere belastbare Referenzen, in unterschiedlichen Märkten und Regionen – praxiserprobte Installationen statt Konzepte, die nur auf dem Papier funktionieren. Dabei helfen uns unser Engineering Satellite in Kirchheim unter Teck, wo wir Vario-X und Ukonn-X an realen Anlagen zeigen und unsere GreenXperience Center am Stammsitz Oppenweiler und bald in Atlanta.

Gleichzeitig entwickeln wir die Produktvision weiter – Vario-X hat noch viel Potenzial – und optimieren unsere Strukturen und den Vertrieb. Ein solcher Wandel hat kein Enddatum.

Und wir bleiben offen. Proprietäre Strukturen bremsen die Verbreitung dezentraler Automatisierung. Unsere Steckverbinder orientieren sich an Normen und wir investieren in deren Weiterentwicklung zu offenen Industriestandards. Wir schreiben dem Kunden nicht vor, wie er mit uns arbeiten muss – Offenheit und Anschlussfähigkeit sind die Voraussetzung für leistungsfähige Automatisierung.

Die Zukunft liegt deshalb nicht im einzelnen Bauteil, sondern in der Lösung: von der Planung über die Installation bis zur Instandhaltung, mit messbarem technischem und wirtschaftlichem Mehrwert. Die eigentliche Belohnung für den Maschinenanwender sind die Prozessdaten – die digitale „Voice of Process", die ihm dabei in die Hände fällt, etwa zur Prozessoptimierung. ■



