

PRESSEINFORMATION

Heiztechnik: Direkte Kontaktierung der Leiterplatte mit Steckverbindern auf dem Vormarsch

Schalksmühle, 10.2.2015. Bisher ist die direkte Kontaktierung der Leiterplatte eng mit der Hausgerätetechnik und seit einigen Jahren auch intensiv mit der Automobilbranche verbunden. Enge Bauräume sind einer der genannten Gründe, um den Leiterplattenrand nun direkt zu kontaktieren. Darüber hinaus spielt die Realisierung von Einsparpotenzialen eine Rolle, wenn es um den massenhaften Einsatz von Steckverbindern unter Verzicht auf die Stift- bzw. Messerleiste geht.

„Bauraum wird aber auch in der Heiztechnik immer knapper“, so lautet das neue Credo z.B. für die Steuerungen der hochkomplexen Anlagen, welches Christian Forner, Vertriebsleiter der Lumberg Connect im Vorfeld der Branchenmesse ISH in Frankfurt von Seiten der Hersteller aus der Heiztechnik immer häufiger zu hören bekommt. „Wir beliefern weltweit alle namhaften Hersteller und stehen in engem Kontakt zu den Entwicklungsabteilungen und Produktdesignern. Gerade bei Gaswandgeräten die in Küchenzeilen eingebaut werden und wo oftmals hinter einer einzigen Schranktür Pumpe, Brenner, Wärmetauscher und Elektronik integriert werden muss, ist die Miniaturisierung weit vorangeschritten und bringt die Hersteller auf die Direktsteckung. In den klassischen Volumengeräten war vor 10 Jahren das Verhältnis von indirekt zu direkt gesteckten Kontakten noch bei ca. 70:30 – heute ist es mindestens bei 50:50“.

Bei großen, höherwertigen Nicht-Gaswandgeräten, also z.B. bei bodenstehende Kesseln, Wärmepumpen, Hybridgeräten und natürlich erst recht bei Pellet-Anlagen, so stellt Forner fest, ist der Trend zur Direktstecktechnik ebenfalls bereits klar zu erkennen, auch wenn Bauraum hier nicht das ausschlaggebende Argument ist.

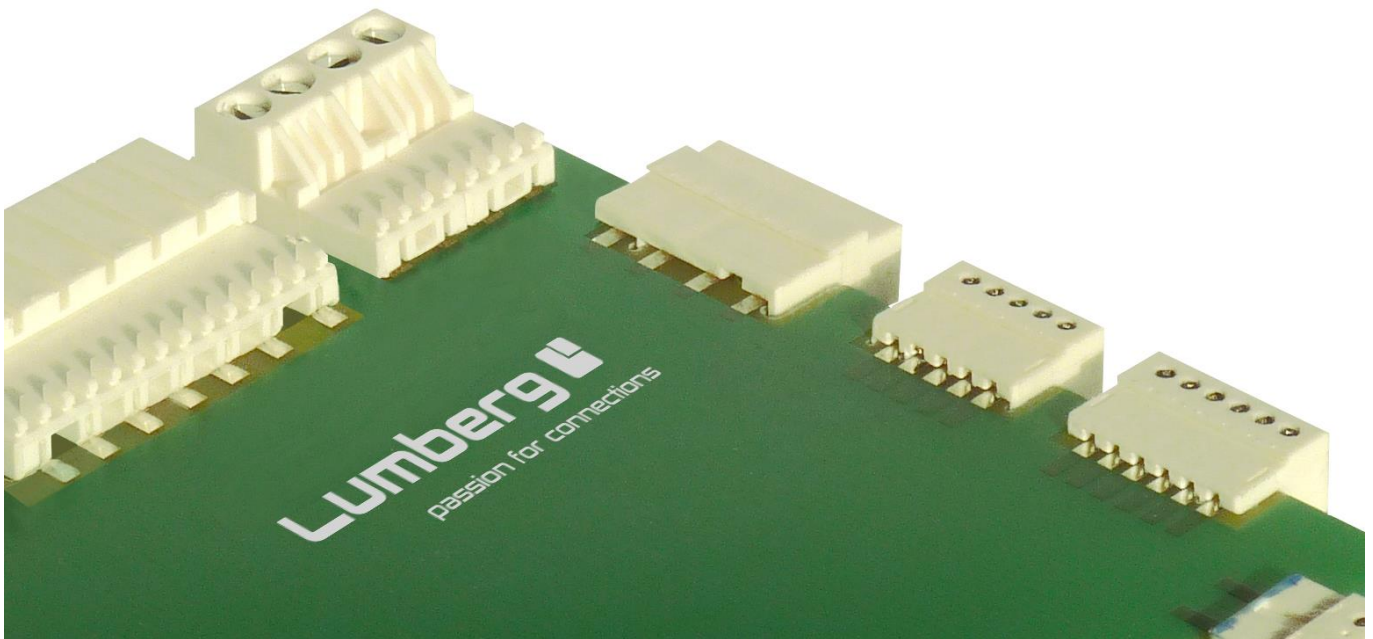
Aber auch bei den Direktsteckern wiederum lassen sich zwei Trends in der Heiztechnik herausarbeiten: Hält sich inzwischen der Anteil von eingesetzten RAST 5-Steckverbindern mit schlanker bauenden RAST 2.5-Steckverbindern die Waage, ist doch eine Substitution innerhalb der RAST 5-Familie hin zu RAST 2.5-Power erkennbar. Diese in der Strombelastung mit 6 Ampere bei T_U 70 °C höher ausgelegten Steckverbinder mit Bemessungsspannung von 400 Volt, liegen deutlich näher an einem RAST-5-Steckverbinder – etwa dem gängigen 3636 RAST-5-Steckverbinder in Schneidklemmtechnik mit 6 Ampere bei T_U 70 °C mit Bemessungsspannung 250 Volt als ein 3521 als höchst gängiger RAST 2.5-Steckverbinder mit 4 Ampere bei T_U 60 °C und Bemessungsspannung von 32 Volt.

Lumberg hört aber auch im Bereich des breiten Sortiments von RAST-5-Steckverbinder auf die Wünsche der Kunden. Ist das Layout der RAST-5-Direktstecker in Schneidklemmtechnik seit Jahrzehnten bekannt, hat Lumberg mit den Typen 3612, 3613 und ganz neu 3614 einen 2- bis 6-poligen Direktsteckverbinder im Raster 5 mm mit 6 Ampere bei T_U 70 °C und Bemessungsspannung von 250 Volt – und in Schraubklemmtechnik – im Programm.

Anzahl Zeichen inkl. Leerzeichen: 2.935

Zu dieser Presseinformation wurde für Sie nachfolgendes Mediamaterial zusammengestellt:

Photo 1: LUMBERG RAST 2.5- und RAST 5-Direktstecker für FR4-PCB.jpg



Über die Lumberg-Gruppe:

Die Lumberg-Gruppe mit Stammsitz im sauerländischen Schalksmühle zählt zu den führenden Anbietern von Steckverbinder- und Kontaktsystemen. Die Kompetenz der Gruppe besteht insbesondere in der eigenen Entwicklung, Produktion und im weltweiten Vertrieb von elektromechanischen Bauelementen und mechatronischen Komponenten. In mehr als 80 Jahren erweiterte sich die Bandbreite der Fähigkeiten der Gruppe vom Hersteller von Steckern über anspruchsvolle Mikrokontaktelemente, komplexe Baugruppenentwicklungen hin zum Entwicklungsdienstleister komplexer Systeme für die Industrie. Schwerpunkte der anerkannten Verbindungslösungen und kundenspezifischer Produkte bilden Partnerschaften in der Automobil-, Hausgeräte-, Gebäudetechnik-, Kommunikations-, Unterhaltungselektronik- und Photovoltaikbranche. Das in dritter Generation inhabergeführte Unternehmen beschäftigt rund 900 Mitarbeiter weltweit. Tochtergesellschaften in Europa, Amerika und Asien bilden ein engmaschiges Vertriebsnetzwerk. Der Umsatz der Gruppe betrug gut 115 Millionen Euro in 2014. Über 20.000 Katalog- sowie kundenspezifische Artikel sprechen für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens.