

Führungswechsel in Yokohama

Neuer President für
dSPACE Japan K.K.

Vorstellung von
Hitoshi Arima

Dr. Herbert
Hanselmann über
strategische Ziele

Wie in der letzten Ausgabe der dSPACE NEWS angekündigt, möchten wir hier einen Blick hinter die Kulissen unserer neuen Tochtergesellschaft dSPACE Japan K.K. mit Sitz in Yokohama geben. Wir sprachen mit Dr. Herbert Hanselmann, Geschäftsführer des dSPACE-Stammhauses, über seine strategischen Ziele und baten den neuen President von dSPACE Japan K.K., Hitoshi Arima, sich vorzustellen.

Hitoshi Arima

Sie sind jetzt President von dSPACE Japan K.K. In welcher Position waren Sie zuvor tätig und wie sah Ihr Verantwortungsbereich aus?

Zuvor war ich President und gleichzeitig Vertriebsleiter bei MontaVista Software Japan und stellvertretender Presi-

dent für den japanischen Vertrieb von MontaVista Software, Inc.. MontaVista ist ein amerikanischer Anbieter von eingebetteten Linux-Lösungen. 2000 gründete ich deren Niederlassung in Japan und war fünfeinhalb Jahre verantwortlich für den japanischen Markt.

Besonders im Bereich der Unterhaltungselektronik und Mobiltelefonie konnte die Niederlassung ein starkes Wachstum verzeichnen. Insgesamt war ich über 16 Jahre im Betriebssystem-Sektor tätig und konnte in verschiedenen Management-Positionen in der Entwicklung, dem technischen Support und der Geschäftsentwicklung bei WindRiver und Integrated Systems Erfahrungen sammeln.

Bei Integrated Systems gehörte unter anderem auch der technische Vorverkauf-Support für MATRIXx zu meinen Aufgaben.

Warum haben Sie sich für eine neue Karriere bei dSPACE entschieden?

Aufgrund meiner Erfahrungen in den Bereichen Industrieroboter, Echtzeitbetriebssysteme und Software wie MATRIXx

hat mich die Automobilindustrie immer sehr interessiert, besonders die automotiven Steuergeräte.

dSPACE zählt in diesem Sektor zu den Marktführern und es erschien mir äußerst spannend, dSPACE in Japan zu vertreten und meine Management-Qualitäten dort einbringen und weiter ausbauen zu können. Zudem war ich sehr beeindruckt von Dr. Hanselmanns Geschäftsphilosophie und wollte sehr gerne mit ihm zusammenarbeiten.

Was sind Ihrer Meinung nach die kritischsten Aufgaben in der Anfangsphase?

Meines Erachtens ist es essentiell, ein professionelles und flexibles Team aufzustellen, um Kundenanforderungen zu erfüllen und erstklassigen Service bieten zu können. Meine wichtigste Aufgabe dabei ist die, eine Umgebung zu schaffen, in der alle Mitarbeiter ihre Fähigkeiten voll entfalten und einbringen können.

Bitte beschreiben Sie uns die Struktur Ihres Unternehmens!

Die japanische Struktur setzt sich aus Vertrieb, Engineering und Verwaltung zusammen. Zurzeit beschäftigen wir 12 japanische Mitarbeiter, zudem sind 7 Kollegen aus dem deutschen Stammhaus vor Ort. Wir planen, die Anzahl der Mitarbeiter schnell weiter zu erhöhen.

Welche Ziele haben Sie sich für Ihr erstes Geschäftsjahr bei dSPACE gesteckt?

Zuerst möchte ich eine solide Etablierung des direkten Vertriebs erreichen. Daher werde ich das dafür notwendige Personal rekrutieren, alle Mitarbeiter einschließlich Vertrieb und technischen Support entsprechend schulen und so ein Team zusammenstellen, das erstklassigen Service bieten kann, um Kundenzufriedenheit zu garantieren.



▲ Hitoshi Arima, President der neuen Tochter dSPACE Japan K.K..

Wie sehen Ihre langfristigen Ziele aus?

Auf lange Sicht möchte ich ein stabiles Management aufbauen und die beste Reputation bei unseren japanischen Kunden erreichen. Für mich persönlich würde ich gerne durch meine Arbeit zum Wohl der Gesellschaft beitragen.

Dr. Herbert Hanselmann**Wie beschreiben Sie die Funktion des neuen Unternehmens?**

In den letzten 15 Jahren ist der japanische Markt für dSPACE einer der größten Auslandsmärkte geworden. Die neue Tochtergesellschaft ermöglicht uns einen engeren Kontakt



▲ Dr. Herbert Hanselmann,
Geschäftsführer des dSPACE-Stammhauses.

zu unseren Kunden. Wir sind in der Lage, schneller auf ihre Wünsche und Anforderungen zu reagieren und bieten Vor-Ort-Support durch erfahrene Ingenieure.

Planen Sie die Anzahl der Mitarbeiter weiter zu erhöhen?

Es ist eine Mitarbeiterzahl von ca. 30 geplant, um neben Vertrieb, Beratung und Produkt-Support auch Engineering-Projekte vor Ort durchführen und betreuen zu können. Zu solchen Projekten zählen individuelle Kundenspezifikationen, Inbetriebnahme und Wartung von Hardware-in-the-Loop-Simulatoren sowie Prozessintegration unserer Produkte.

dSPACE arbeitete 15 Jahre mit einem japanischen Distributor zusammen. Warum haben Sie jetzt eine eigene Tochtergesellschaft gegründet?

Die Zeit mit dem Distributor LinX war für uns sehr erfolgreich, aber die Situation hat sich geändert und eine Zusammenarbeit war nicht länger möglich. Daher haben wir uns für unsere weltweit vierte Auslandsniederlassung in Yokohama entschieden.

Haben Sie besondere Maßnahmen ergriffen, um gerade in der Anfangsphase Kundenservice garantieren zu können?

Wir mussten sehr kurzfristig mit der neuen Situation umgehen. Ohne zu zögern, haben wir eine Gruppe erfahrener Ingenieure aus unserem Stammwerk nach Japan geschickt, um das dortige Team zu unterstützen. Das Reiseaufkommen war und ist weiterhin sehr hoch. Sieben Ingenieure aus Paderborn sind für einen längeren Aufenthalt als Expatriates vor Ort. Um ihr Expertenwissen auch entsprechend kommunizieren zu können, wurden sie in den Bereichen Sprache und Kultur umfassend geschult.

dSPACE hat eine umfangreiche Produktpalette. Wird der Fokus auf einem bestimmten Produkt liegen?

dSPACE hat sich immer besonders bei der Hardware-in-the-Loop-Simulation bewährt. Bestimmte Vorgehensweisen der Hardware-in-the-Loop-Simulation sind für unsere japanischen Kunden vollkommen neu. Daher werden wir uns besonders auf diese Sparte konzentrieren. Zudem wird der Schwerpunkt auf Applikations- und Rapid-Control-Prototyping-Anwendungen liegen, wo umfassender Vor-Ort-Support notwendig und wichtig ist.

Vielen Dank für das Gespräch.