



13,8 Millionen verkaufte Fahrzeuge in 2009. Damit ist China schon jetzt auf Platz 1 der weltweit größten Automobilmärkte. Nur jeder 70. Chinese verfügt über ein Auto. In dem Land mit 1,3 Milliarden Einwohnern ist also noch reichlich Kaufpotential vorhanden. dSPACE ist mit seinem neuen Tochterunternehmen im dynamischen Markt mittendrin.

Im Gespräch mit Dr. Henry Feng,  
General Manager, dSPACE China

# Mittendrin statt nur dabei

### Wie profitieren Kunden jetzt von dSPACE China?

dSPACE ist seit über zehn Jahren zusammen mit einem Distributor erfolgreich auf dem chinesischen Markt tätig. Die Spezifikation und Kommissionierung immer umfangreicherer Systeme und deren Integration in die Entwicklungsprozesse erfordern eine direkte, kontinuierliche Kommunikation zwischen Werkzeughersteller und Anwender. Seit Februar 2010 werden unsere Kunden in China exklusiv durch das neue Büro in Shanghai betreut. Das bedeutet direkter Engineering-Service, qualifizierte Ansprechpartner vor Ort und Kommunikation ohne Umwege.

### Wie ist dSPACE China aufgestellt?

dSPACE China bietet umfassenden, kompetenten Service für Beratung, Engineering, Support und Finanzen. Wir verfügen über Field Application Engineers und Consultants, die Kunden von der ersten Idee bis zur Durchführung der Projekte direkt unterstützen. Die verantwortlichen Ingenieure sind ausgewiesene dSPACE-Experten, die zuvor in der Applikations- und Entwicklungsabteilung am Hauptsitz in Deutschland beschäftigt waren. Dieses Team erweitern wir kontinuierlich mit Spezialisten aus der Automobilindustrie, die über umfangreiche Erfahrung mit dSPACE-Produkten verfügen.

### Sie selbst sind in China geboren und haben viele Jahre in Schweden gelebt. Wie kamen Sie zu dSPACE?

1995 habe ich zusammen mit zwei Experten für eingebettete Systeme den dSPACE-Distributor Fengco in Schweden gegründet. Daher kenne ich das Kerngeschäft seit über 15 Jahren sehr genau. Ich freue mich, nun mein Know-how für dSPACE China und die chinesischen Kunden einzubringen.

### Was charakterisiert den chinesischen Markt und wie ist dSPACE China darauf eingestellt?



Über 100 chinesische Hersteller haben staatliche Lizenzen für die Produktion von Automobilen. Etwa 50 davon stellen tatsächlich Fahrzeuge her und 5 entwickeln eigene Automobile inklusive der Elektronik-Systeme. Der chinesische Markt ist im Wandel. Viele Joint Ventures werden gebildet und es verändert sich einiges. Zurzeit

### Wie sieht Ihr Geschäftsalltag aus?

Zufriedene Kunden – das ist unsere oberste Priorität. Vom Ansatz bis zur schlüsselfertigen Lösung werden die Projekte unserer Kunden ganzheitlich betreut. Ich halte dabei alle Fäden zusammen. Engineering, Vertrieb, Logistik und Finanzen müssen so koordiniert werden, dass bei maxi-

## Über 100 chinesische Hersteller haben staatliche Lizenzen für die Produktion von Automobilen.

produzieren 10 große OEMs 90% der Fahrzeuge in China. Für die Dynamik des Marktes muss man vor Ort das richtige Gespür entwickeln. dSPACE ist jetzt mittendrin statt nur dabei. Wir müssen auf die vielfältigen Bedürfnisse unserer Kunden schnell reagieren und uns stetig mit ihnen austauschen.

### Welchen Trend verfolgt die Automobilindustrie derzeit in China?

Es gibt einen Hype auf Hybrid- und Elektrofahrzeuge. Rund sechs Milliarden Euro investiert der Staat in die Entwicklung alternativer Antriebstechnik. Das Thema Energieeffizienz, weniger Kraftstoffverbrauch und CO<sub>2</sub>-Ausstoß ist fest in den Köpfen der chinesischen Ingenieure verankert. Mit den Werkzeugen von dSPACE können sie ihre Ideen wesentlich schneller umsetzen und die komplexen elektronischen Systeme zuverlässig gegen Fehler absichern.

maler Transparenz kundengerechte Lösungen entstehen. Ohne ein kompetentes Team und ein vertrauensvolles Netzwerk zur Wirtschaft wäre dies nicht möglich.

### Was sind Ihre wichtigsten Ziele für dSPACE China?

Wir wollen wachsen, wir wollen den Markt für dSPACE erschließen, wir wollen unseren Kunden den besten Service bieten.

### Nehmen Sie dSPACE abends mit nach Hause?

Ja (*lacht*), es gibt schon Tage, da arbeitet man bis zu 15 Stunden, da lässt es sich natürlich auch schwer abschalten. Aber es macht Freude zu sehen, dass sich das Geschäft sehr gut entwickelt.

### Vielen Dank für das Gespräch!