




Continental Division Chassis Safety wappnet sich für die Zukunft und stärkt organisatorisch Systemkompetenz

Continental Division Chassis Safety wappnet sich für die Zukunft und stärkt organisatorisch Systemkompetenz. Chassis Safety Systems trägt verstärktem Anteil von Projekten mit Systemcharakter Rechnung. Ausbau von System-Know-how sichert und stärkt auch das Komponentengeschäft. Die Nachfrage nach komplexen Fahrzeugfunktionen und vernetzten Systemen wächst rasant. So verschiebt sich nach internen Berechnungen des internationalen Automobilzulieferers Continental der Anteil an System- gegenüber Komponentenprojekten allein bei Fahrerassistenzsystemen in den kommenden drei Jahren von etwa 30 auf rund 50 Prozent. Um sich für die hieraus resultierenden Marktanforderungen leistungsstärker aufzustellen, schärft die Division Chassis Safety ihr Profil und stärkt die Kompetenz und Kapazität im Systembereich. Komplexe Fahrzeugfunktionen wie Notbrems- oder Kollisionsschutzsysteme erfordern bereits heute immer häufiger eine Perspektive, die über die Komponentensicht einzelner Geschäftsbereiche hinausgeht. "Diese Entwicklung ist insbesondere im stark wachsenden Markt der Fahrerassistenzsysteme zu beobachten", sagte Frank Jourdan, Continental Vorstandsmitglied und Leiter der Division Chassis Safety. Hier muss das gesamte Spektrum, angefangen von der Umgebungserfassung, bis hin zu einem gegebenenfalls aktiven Eingriff in die Fahrsituation abgedeckt werden, aktuelle Beispiele sind Notbrems- und Notlenksysteme. Nur mit der Kompetenz, komplexe Gesamtzusammenhänge zu kennen und diese beherrschen zu können, ist die Division auch zukünftig in der Lage, für die Weiterentwicklung von Fahrzeugkomponenten die richtigen Anforderungen zu definieren. "Aus diesem Grund haben wir konsequent gehandelt und unseren vorhandenen Systembereich erweitert und neu aufgestellt", so Jourdan. Die Hauptziele der vorgenommenen Neuorganisation bestehen im kontinuierlichen Aufbau von Expertise und neuen Ressourcen. "Einerseits möchten wir die Abwicklung von Systemprojekten durch ein übergeordnetes Projektmanagement und dem Ausbau der Funktionen System-Konzept, Design sowie Test Integration verbessern, andererseits Systemgeschäftschancen auch geschäftsbereichübergreifend identifizieren. So kann die Division auch komplexe Chassis Safety-Lösungen erfolgreich vermarkten und gleichzeitig unsere Komponenten am Markt stärken", sagte Jürgen Diebold, Leiter des Bereichs Chassis Safety Systems bei der Division Chassis Safety. Zentrales Geschäftsmodell bleiben jedoch Entwicklung, Herstellung und Vertrieb hoch entwickelter Fahrzeugkomponenten. "Eine gestärkte Systemkompetenz hilft uns, Innovationspotenziale frühzeitig zu erkennen. Sie sichert das Komponentengeschäft und ermöglicht uns, Systemprojekte bereits heute im Sinne höchster Kundenzufriedenheit abzuschließen", so Diebold weiter. "Nur wer über ein umfassendes Systemverständnis verfügt, weiß wie die Komponenten der Zukunft aussehen." Die Division Chassis Safety hat die technische Expertise, um für die Automobilhersteller sowohl einzelne Komponenten als auch Systemverbunde zu entwickeln. Mit den innerhalb von Chassis Safety Systems ausgebauten Funktionen System-Konzept (Anforderungsmanagement, Architektur, Safety Security), Design (Funktionsentwicklung, Simulation, System-Layout) sowie Test Integration (Test, Hardware in the Loop (HiL), Verifizierung und Validation) hat sich die Division dem Markt organisatorisch angepasst, der sich immer stärker hin zum Systemgeschäft wandelt. Externe Kommunikation Continental Division Chassis Safety Guerickestraße 7 60488 Frankfurt am Main. Tel.: +49 69 7603-8492 Fax: +49 69 7603-3945 soeren.pinkow@continental-corporation.com 

Pressekontakt

Continental AG

30165 Hannover

Firmenkontakt

Continental AG

30165 Hannover

nsere Welt sind hoch entwickelte, intelligente Technologien für die Mobilität der Menschen, den Transport ihrer Materialien und Stoffe sowie die Übertragung ihrer Daten. Wir wollen auf jedem unserer Märkte und für jeden unserer Kunden die beste Lösung bereitstellen. Auf diese Weise werden wir von allen unseren Bezugsgruppen (?Stakeholdern) als ihr im höchsten Maße zuverlässiger und geschätzter Partner wahrgenommen, der höchstmöglichen Wert schafft.