

„Die Kabine wird zum mobilen Büro“

Das Produktspektrum von Preh für Traktoren und Trucks reicht von besonders robusten Kombiinstrumenten bis hin zu Hightech-Bediensystemen. Im Interview erklärt Michael Jendis, Leiter der Commercial Vehicle Division der Preh-Gruppe, was die maßgeblichen Treiber in diesem Geschäftsfeld sind.



Preh rüstet den Mercedes-Benz Actros mit dem Multifunktionsschalter aus.

Warum stellt Preh erstmals auf der IAA Nutzfahrzeuge aus?

Wir haben uns Ende 2014 im Nutzfahrzeugsegment stärker aufgestellt und wollen die jüngst entwickelten Innovationen aktuell nicht nur unseren langjährigen Kunden, sondern auch neuen Interessenten präsentieren.

Seit wann ist Preh im Nutzfahrzeuggeschäft aktiv und welche Produkte bieten Sie an?

Wir liefern seit über 20 Jahren Positionssensoren zur Bremsbelagverschleißerkennung für Nutzfahrzeuge und seit mehr als zehn Jahren sind wir mit Multifunktionsschaltern im Truck-Bereich in Serie. Wir stellen auch kabelgebundene Bedieneinheiten zur Steuerung der Luftfederung und Verschleißsensoren für Trommelbremsen her. Bei künftigen Projekten werden wir unser Produktangebot in der Fahrerkabine um weitere Bedieneinheiten und HMI-Lösungen erweitern. Das sind Felder, in denen wir schon im Pkw-Bereich tätig sind.

Vor zwei Jahren hat Preh die Commercial-Vehicle-HMI-Aktivitäten in einem eigenen Produktbereich zusammengefasst. Was war der Hintergrund, wie hat sich der Bereich entwickelt?

Zu dieser Zeit haben wir entschieden, unsere Aktivitäten zu verstärken, um alle Kunden jenseits des Pkw-Segments noch fokussierter betreuen zu können. Das bedeutete, sich gesondert dafür aufzustellen, um den Besonderheiten des Nutzfahrzeugmarkts Rechnung zu tragen. 2014 sind wir dann als separate Division und mit eigenen Ressourcen gestartet. Im Truck-Markt benötigt man einen langfristigen Ansatz und viel Geduld, weil nicht ständig Neuentwicklung für Kabinen anstehen, anders als im Pkw-Bereich. Beides haben wir durch unsere Divisionsstruktur und auch durch den Rückhalt der Preh GmbH insgesamt. Wir konnten in den vergangenen zwei Jahren die Nutzfahrzeug-Projektpipeline wieder neu füllen, sodass wir für unser Wachstum aktuell Mitarbeiter suchen.

Wer sind Ihre wichtigsten Kunden?

Im Truck-Bereich sind es bei den OEM die großen deutschen Nutzfahrzeughersteller, hinzu kommen die Tier-1-Zulieferer. Dabei sind beide Kundengruppen für uns gleichwertig. Wir möchten natürlich gerne unsere Geschäfte unmittelbar mit den OEM tätigen, um den direkten Kontakt zu ihnen zu haben, sind aber auch sehr daran interessiert, mit den renommierten Zulieferern zusammenzuarbeiten. Diese bilden für uns eine wichtige Kundenbasis. Zudem kann diese Zusammenarbeit auch logistische Vorteile bieten, beispielsweise wenn Tier-1-Zulieferer Lenkräder mit unseren Multifunktionsschaltern direkt an die Truck-Hersteller liefern.

Wie stellt sich die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden dar?

Da gibt es eine große Bandbreite. Wir tätigen umfassende eigene Entwicklungen und machen Lösungsvorschläge in sehr enger Zusammenarbeit mit den

Kunden. Die Gestaltungsspielräume sind verglichen mit Pkw-Kunden im Nutzfahrzeugbereich einfach größer.

Mit welchen Maßnahmen erhalten Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit?

Im Nutzfahrzeugbereich haben die Projekteinkaufskosten einen entscheidenden Anteil am Gesamtaufwand. Gleichzeitig ist der Kostendruck sehr groß. Als international aufgestellter Zulieferer haben wir dafür Lösungen. So können wir beispielsweise Werkzeuge zu sehr wettbewerbsfähigen Kosten fertigen und bestehende Konzepte mehrfach nutzen, um den Entwicklungsaufwand zu reduzieren. Im Moment sehen wir hohes weiteres Potenzial durch eine bessere Verzahnung von Produkt-, Werkzeug-, Prozess- und Betriebsmittelentwicklung.

Sehen Sie Potenziale durch stärkere Systemintegration?

Der Systemansatz wird in Trucks aufgrund vermehrt eingesetzter elektronischer Netzarchitekturen auf Basis von Bussystemen immer interessanter. Für schnittstellenübergreifende Systemansätze, zu denen ja neben den einzelnen Bauteilen auch deren Integration in die Elektronik gehört, ist Preh bestens ausgestattet. Das gilt insbesondere, weil wir mit Preh Car Connect das gesamte Thema Telematik und Konnektivität abbilden können. Dabei geht es nicht nur um die Bedienung, sondern auch um die spätere Verarbeitung der Daten in einer entsprechenden Rechnerarchitektur im Fahrzeug.

Welche Synergien und Unterschiede sehen Sie zwischen Pkw und Nutzfahrzeugen?

Die Synergien sehen wir vornehmlich bei Konzepten, Prozessen und Technologien, wo wir die Entwicklungen des Pkw-Bereichs nutzen und für die speziellen Anforderungen von Nutzfahrzeugen noch robuster umsetzen. Das ist nicht ganz einfach, denn wir sprechen bei Nutzfahrzeugen über Laufzeiten von mehr als einer Million Kilometer. Das ist eine andere Welt als Pkw, wo man eher ein Viertel dieses Wertes an-

setzen kann. Im Truck-Bereich kommen aktuell anspruchsvollere Design- und Komfortwünsche der Kunden hinzu, was zu spannenden Entwicklungsaufgaben führt, gerade im Hinblick auf Oberflächenmaterialien oder Haptikanforderungen über die lange Laufzeit.

Wie wird sich der Fahrerarbeitsplatz im Nutzfahrzeug künftig verändern?

Bei der klassischen Fahraufgabe werden unsere Produkte umfangreiche Bedienkonzepte am Lenkrad ermöglichen. Je stärker wir uns der Vision des autonomen Fahrens nähern, desto mehr kommt die Arbeitssituation hinzu, das heißt, die Kabine wird dann zum mobilen Büro. Hier kommen dann Funktionalitäten wie Displaydarstellung, Touch-Bedienung und Schrifteingabe sowie die dahinter befindliche Rechnerarchitektur hinzu, die wir durch Preh Car Connect realisieren. Hierbei helfen uns die Innovationen und HMI-Lösungen aus der Car HMI Division.

Welche Märkte (regional und auch produktseitig) bieten das größte Wachstumspotenzial?

In der regionalen Ausrichtung sind es für Preh die Regionen NAFTA und auch China. Mit der Expansion der chinesischen OEMs auf den Weltmarkt gehen erhöhte Anforderungen an das Look and Feel der Bediensysteme sowie der Elektronik einher. Und produktseitig wird die Aufwertung des Fahrerarbeitsplatzes sowie die Integration von Telematik- und Connectivity-Lösungen die größten Potenziale mitbringen.

Welche regionalen Unterschiede sehen Sie?

Europa stellt heute den technologisch am weitesten entwickelten Truck-Markt dar. Die E-Architektur ist zukunftsfähig aufgebaut und fähig, zusätzliche Funktionen einzubinden. In der NAFTA-Region werden die Schritte dorthin gerade gegangen. Asien und insbesondere China hat ein wesentlich geringeres Preisniveau bei den Lkw im



Michael Jendis,

Michael Jendis, Jahrgang 1961, Dipl.-Ing. und gelernter Mechaniker, ist seit über zehn Jahren bei Preh. Nach der Vertriebsverantwortung für landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge und Sensoren war Jendis für den Vertrieb in Europa sowie für die Zentralfunktion verantwortlich, bevor er vor zwei Jahren die Leitung der Commercial Vehicle Division übernahm. Vor seiner Zeit bei Preh war Jendis in der internationalen Automobilindustrie als Qualitätsplaner, Projektleiter und Kundencenterleiter sowie als Berater im Bereich Operations tätig.

INFO

Vergleich mit Europa und somit auch einen wesentlich geringeren Ausstattungsgrad. Allerdings wollen die bisher lokalen chinesischen Hersteller nun in den Export nach Europa gehen. Dafür müssen sie sich in Ausstattungs- und Technologieniveau den europäischen Produkten annähern.

Wie unterscheidet sich das On- vom Off-Highway-Geschäft?

Wenn man den reinen Automotiv-Markt auf der einen Seite und die Bedienelemente einer Baumaschine am anderen Ende betrachtet, liegen die Fernverkehrs-Trucks mit den Anforderungen und Technologien eher am Automotiv-Ende, gefolgt von den Baustellenfahrzeugen und sodann der Landtechnik. Man kann sagen, dass Robustheit gegenüber Umwelteinflüssen, Flüssigkeiten und Staub immer wichtiger wird, je weiter sich das Fahrzeug von der Straße entfernt. ■