

Vertrieb unter neuer Leitung

Seit fast einem Jahr ist der Engländer Christopher White Mitglied der ETAS-Geschäftsführung und verantwortlich für den Vertrieb. Das Redaktionsteam der RealTimes sprach mit ihm über seine bisherige berufliche Laufbahn und die erste Zeit bei ETAS.

Herr White, welche Stationen haben Sie zu ETAS geführt?

Christopher White: Studiert habe ich Elektro-Mechanisches Produktdesign und Engineering an der Thames Valley University in London und an der Newcastle University, beide in Großbritannien. Bei Vacu-Blast Ltd., einem Unternehmen für Spezialmaschinenbau, habe ich als selbständiger Entwicklungsingenieur in verschiedenen Branchen gearbeitet. Dazu zählten die Rüstungsindustrie, die Unterhaltungselektronik, der Einzelhandel und das Bankwesen. Schließlich wechselte ich in die Automobilindustrie und war fünf Jahre bei TRW Automotive Electronics Ltd., einem weltweiten Anbieter von Schaltungs- und Airbag-Steuergeräten.

Danach haben Sie bei der Bosch-Gruppe angefangen und in Denham, Großbritannien, als Program Manager im BMW-Rover-Team und später als Gruppenleiter des Nissan-Teams gearbeitet. Anschließend sind Sie nach Köln gezogen – wie kam es dazu?

Christopher White: Der Wechsel in den Bosch-Geschäftsbereich „Car Multimedia“ hat mich 2002 zum Umzug nach Köln bewogen. Ich war als Global Key Account Manager für

das weltweite Vertriebsteam und die kaufmännische Leitung des Ford-Kundenteams mit seinen Tochtergesellschaften verantwortlich. Nach der Umstrukturierung bei Ford bin ich 2010 nach Dearborn in Michigan, USA, gezogen, dem Hauptsitz von Ford.

Seit wann kennen Sie ETAS?

Christopher White: Während meiner ersten Aufgabe bei Bosch in Großbritannien kam ich erstmals mit einem ETAS-Produkt, der Steuergeräte-Schnittstelle ETK, in Kontakt. Dies war im Rahmen eines ESP-Entwicklungsprojekts für BMW und Land Rover. Seit Beginn meiner beruflichen Laufbahn bei Bosch kenne ich ETAS als **den** Lieferanten für Entwicklungswerkzeuge für die Messung, Steuergeräte-Kalibrierung und Diagnose im Automobilbereich – mit der Reputation für exzellente Produkte und Dienstleistungen.

Was hat Sie dazu bewogen, sich der neuen Herausforderung bei ETAS zu stellen?

Christopher White: Was mich an ETAS begeistert, sind an erster Stelle die ETAS-Mitarbeiter und ihr Ruf, exzellent zu arbeiten, die Dynamik der Applikationsfelder und die überzeugende Wachstumsstra-

tegie. Die Zukunftspläne der ETAS-Geschäftsführung sind wirklich herausfordernd und ich freue mich, sie aktiv mitzugestalten und voranzubringen.

Wo sehen Sie die Stärken von ETAS?

Christopher White: Die Wachstumsgeschwindigkeit der Elektronik und der dazugehörigen Embedded Systeme ist atemberaubend. Mit einem breiten Produkt- und Dienstleistungsportfolio verfügt ETAS über die notwendigen Assets, damit unsere Kunden Software-lastige Produkte zuverlässig, effizient und qualitativ hochwertig entwickeln können. In meinen Augen ist ETAS ein Unternehmen mit flexiblen, vielseitigen Lösungen, das Kunden die Sicherheit gibt, die angesprochenen Herausforderungen zu meistern. ETAS unterstützt den Entwicklungsprozess von Embedded Systemen über alle Phasen des V-Zyklus hinweg. Somit ist ETAS einzigartig positioniert und kann ganzheitliche Lösungen anbieten, die heutige Kunden nachfragen. ETAS bietet überzeugenden Support sowie Lösungen „von der Wiege bis zur Bahre“ und ist durch die hervorragenden Entwicklungsaktivitäten in der Lage, Wettbewerbsvorteile zu ermöglichen.



Christopher White ist Executive Vice President Sales der ETAS GmbH.