

DIGITALE SIMULATIONEN MIT „CAVE“

DACIA JOGGER: VIRTUELLE REALITÄT PERFEKTIONIERT RAUMKONZEPT

Im virtuellen Raum zum perfekten Innenraum: Das geräumige Interieur des Dacia Jogger (Gesamtverbrauch kombiniert: 7,8-5,6 l/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 138-118 g/km) entstand mit Hilfe modernster Virtual-Reality-Technik. CAVE (Cave Automatic Virtual Environment) lautet der Name des Tools, das die Dacia Entwickler im Technischen Zentrum in Titu in Südrumänien einsetzten, um Modularität und Platzangebot des Fahrzeuginnenraums zu optimieren, noch ehe ein physischer Prototyp existierte. Schon während der Entwurfsphase konnten die Designer und ausgesuchte Tester in einer digitalen Simulation des Innenraums Platz nehmen und diesen im Detail verfeinern.

CAVE ist ein ideales Werkzeug, um die Pläne eines neuen Modells zu validieren, lange bevor die ersten realen Fahrzeuge entstehen. Die Simulationskammer erschafft ein lebensechtes virtuelles Abbild der Realität und ermöglicht den Entwicklern zu beurteilen, wie die späteren Käufer die Ergonomie und den Komfort im Fahrzeug wahrnehmen, und gegebenenfalls sofort Korrekturen vorzunehmen.

Mit stereoskopischen Videos, die auf fünf Wände projiziert werden, schafft CAVE um die Nutzer einen immersiven Raum. Die Nutzer können sich um das Fahrzeug bewegen und sogar einsteigen. Nach einer Inspektion mit einer 3D-Brille und mehreren Interaktionen zwischen den Testern genügen ein paar Klicks, um das Design des Fahrzeugs zu ändern. Die Auflösung von sechs Millionen Pixeln entspricht exakt der des menschlichen Auges, der Benutzer nimmt das Fahrzeug und sein Interieur deshalb wahr, als wären sie echt. Die hohe Realitätstreue der virtuellen Darstellung wiederum ermöglicht in hohem Masse aussagekräftige Tests der Ergonomie der Bedienelemente am Instrumententräger, der Übersichtlichkeit, der Zugänglichkeit des Innenraums, des Komforts wie auch des Gesamtdesigns.

CAVE erlaubt darüber hinaus, dass mehrere Designer mit speziellen VR-Helmen gleichzeitig dasselbe Fahrzeug beobachten und Modifikationen vornehmen können, sogar in einer Fahrsituation. Weiteres Plus: Dank CAVE sparen die Dacia Entwickler mehr als zwei Millionen Euro pro Jahr.

ANPASSUNGEN IN ECHTZEIT

Für den Test der dritten Sitzreihe des Dacia Jogger wählten die Entwickler eine Gruppe von 13 Personen aus, um mit ihnen via CAVE eine virtuelle Reise zu unternehmen: Männer und Frauen unterschiedlichen Alters, unterschiedlicher Grösse und unterschiedlichen Körperbaus. Das Feedback der Testgruppe sorgte schliesslich dazu, dass die Architektur des Fahrzeugs geändert und die zweite Sitzreihe um 20 Millimeter nach vorne verlegt wurde. Die Neupositionierung erfolgte dabei in Echtzeit, ohne dass dies Änderungen am Zeitplan für das Projekt erforderlich machte.

Schnelle Validierung, geringere Kosten und direkte Interaktion mit potenziellen Nutzern – die Vorteile von CAVE sind zahlreich und spiegeln die DNA von Dacia wider: entsprechend dem Markenclaim „einfach gut“ Fahrzeuge zu bauen, die an die realen Bedürfnisse der Kunden angepasst sind.

MEDIENKONTAKTE

Karin Kirchner

Direktorin Kommunikation

karin.kirchner@renault.com – 044 777 02 48

Maryse Lüchtenborg

Kommunikationsattachée

maryse.luechtenborg@renault.com – 044 777 02 26

ÜBER DACIA:

Seit 1969 ist Dacia Automobilhersteller, seit 2004 steht die Marke auch in Europa und den Mittelmeerländern für das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem Markt. Dacia definiert das Wesentliche ständig neu und ist Vorreiter, wenn es um einfache, vielseitig einsetzbare und zuverlässige Fahrzeuge geht, die dem Lebensstil ihrer Kunden entsprechen.

Durch diese Werte wurden die Dacia-Modelle zum Benchmark für leistbare Mobilität: Mit dem Logan, dem Neuwagen zum Preis eines Gebrauchten. Mit dem Sandero, dem meistverkauften Auto auf dem europäischen Privatkundenmarkt. Mit dem Duster, dem ersten erschwinglichen SUV. Und mit dem Spring, dem Vorreiter für preisgünstige Elektromobilität in Europa.

Dacia ist eine Marke der Renault Group, die in 44 Ländern vertreten ist. Seit 2004 hat Dacia über 7 Millionen Fahrzeuge verkauft.