

18. September 2018

Hintergrundtext

Rolls-Royce Power Systems in massiver Vorwärtsbewegung

- Strategie Power Systems 2030 „Pioneering Solutions for Marine and Infrastructure“ als Treiber für weiteres Wachstum und Wertsteigerung
- Wandel vom Motorenhersteller zum integrierten Lösungsanbieter
- Strikte Kundenorientierung und Digitalisierung, zukunftsweisendes Portfolio sowie strategische Partnerschaften und Kooperationen sind Eckpfeiler der unternehmerischen Weiterentwicklung

Mit seiner Strategie Power Systems 2030 „Pioneering Solutions for Marine and Infrastructure“ geht Rolls-Royce Power Systems konsequent auf Kurs Richtung Zukunft: Das traditionsreiche Unternehmen mit den Kernmarken MTU und MTU Onsite Energy wandelt sich vom klassischen Motorenhersteller zum Anbieter wegweisender, integrierter Lösungen für Kunden aus den Bereichen Marine und Infrastruktur.

Auf seinem Zukunftskurs folgt Rolls-Royce Power Systems einer klaren Agenda – mit drei wesentlichen Entwicklungslinien: Das Unternehmen wird seine Kundenorientierung und die Digitalisierung konsequent vorantreiben, strategische Partnerschaften und Kooperationen ausbauen sowie seine Wachstumschancen bei den Zukunftstechnologien gezielt nutzen, d.h. bei sauberen Antrieben und Energielösungen sowie bei der Elektrifizierung.

Digitalisierung ist wichtiger Treiber für konsequente Kundenorientierung

„Unsere Märkte sind in massivem Wandel. Was in Zukunft für unsere Kunden zählt, ist nicht mehr allein ein leistungsfähiger Motor“, sagt Andreas Schell, CEO der Rolls-Royce Power Systems AG. „Vielmehr erwarten sie kontinuierliche Verfügbarkeit von Leistung sowie sichere, optimale Abläufe – rund um die Uhr.“

Rolls-Royce Power Systems geht deshalb bei seinem Leistungsangebot künftig nicht mehr vom einzelnen Produkt, sondern noch konsequenter als bisher von den Kunden und ihren

Bedürfnissen aus. Service ist demnach kein Zusatzangebot mehr, sondern integraler Bestandteil von Lösungen. Treiber und Beschleuniger für diese Entwicklung und wesentlicher Eckpfeiler der Strategie Power Systems 2030 ist die Digitalisierung. Mit deren Hilfe erschließt das Unternehmen neue Serviceangebote sowie neue innovative Hardware- und Wertschöpfungsquellen.

Um Antriebsleistung permanent verfügbar zu halten, stehen Experten den Kunden 24/7 an 365 Tagen in unterschiedlichen Zeitzonen zur Verfügung - in weltweit drei Customer Care Centern (CCC) in Singapur, Novi und Friedrichshafen. Für optimalen Kundenservice arbeiten die drei Center Hand in Hand mit dem im Sommer 2017 gegründeten Team Digital Solutions. Digital Solutions treibt den digitalen Wandel bei Rolls-Royce Power Systems konsequent voran. Bis Jahresende 2018 wird das bereichsübergreifend agierende Team von derzeit 40 auf 80 Mitarbeiter wachsen. Digital Solutions sorgt nicht nur dafür, dass sämtliche Motoren und Systeme miteinander vernetzt werden, sondern entwickelt darüber neue digitale Produkte und Services für optimalen Kundennutzen. Die ersten beiden Smartphone-Applikationen MTU Go! Act und MTU Go! Manage sind auf einigen Schiffen bereits im Testeinsatz, auch erste Energieanlagen und Züge sind angeschlossen: Mit Hilfe von Datenloggern sind MTU-Experten direkt mit den Anlagen sowie den Kunden vernetzt, wissen jederzeit, wo Service gefragt ist, können die Motoren aus der Ferne warten und den weiteren Betrieb laufend optimieren. Über MTU Go! Manage haben auch die Kunden Einblick in die Motordaten. Darüber hinaus wird Digital Solutions auf Basis von Big Data und Analytics die digitale Wertschöpfung für Rolls-Royce Power Systems ausbauen und innovative Geschäftsideen und -modelle für völlig neue Kundengruppen und Märkte entwickeln.

Digitalisierung ist für Rolls-Royce Power Systems jedoch nicht nur eine Frage der Technologie, sondern auch der Haltung und des Denkens. Deshalb wird das Unternehmen das „digital Mindset“ im ganzen Konzern verankern – als neues Kernelement der DNA, entsprechend der Formel: technologische Expertise plus digitales Know-how.

Strategische Partnerschaften und Kooperationen ergänzen Kernkompetenzen

Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler der Strategie Power Systems 2030 sind Partnerschaften und Kooperationen. „Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen wir uns auf unser Kerngeschäft und

unsere Kernkompetenzen konzentrieren“, sagt Marcus A. Wassenberg, CFO der Rolls-Royce Power Systems AG. „In Zukunft werden wir uns, wo immer dies für unsere strategische Weiterentwicklung sinnvoll ist, deshalb gezielt mit Partnern zusammenschließen oder kooperieren.“ Dazu gehören u.a. Kooperationen im Bereich F&E, um durch gezielte Einbindung von externem Know-how die relevanten Technologietrends optimal bedienen zu können. Durch Joint Ventures mit lokalen Partnern in weltweiten Wachstumsmärkten, wie mit MTU Yuchai Power in China und Goa Shipyard Limited in Indien, erschließt Rolls-Royce Power Systems zielgerichtet globale Wertschöpfungsketten und nutzt seine weltweiten Wachstumschancen.

Zukunftsweisendes Portfolio mit innovativen Lösungen für die Energie- und Mobilitätswende

„Im Rahmen unserer Strategie wollen wir innovative Antworten auf die großen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen von heute und morgen geben – in den Bereichen Mobilität und Logistik, Infrastruktur und Energie“, so CEO Andreas Schell. In diesen Bereichen werden die regulatorischen Anforderungen immer schärfer, die Umweltstandards im internationalen Kontext immer komplexer, zum Beispiel die strikten Emissionsrichtlinien EPA Tier 4 und Euro Stage V.

Dieselantriebe sind auch in Zukunft eine feste Größe im Portfolio von Rolls-Royce Power Systems. Ziel dabei ist es, die Technologie weiter zu entwickeln und Dieselmotoren noch sauberer und intelligenter zu machen. Gleichzeitig fokussiert Rolls-Royce Power Systems darauf, verstärkt die steigende Nachfrage nach elektrifizierten Antriebssystemen sowie nach alternativen Kraftstoffen und Energiequellen wie Gas, Hybrid und Elektro zu erfüllen.

Mit seinem Green- und High-Tech-Programm gibt Rolls-Royce Power Systems dabei zukunftsweisende Antworten auf die wachsenden Herausforderungen der Mobilitäts- und der Energiewende. Im Rahmen des Programms hat Rolls-Royce Power Systems zuletzt einige wegweisende Innovationen auf den Markt gebracht, u.a. die ersten mobilen Gasmotoren der MTU-Baureihe 4000, die so sauber sind, dass sie im Wattenmeer laufen können. Ab 2020 bietet das Unternehmen komplett integrierte MTU-Hybrid-Schiffsantriebe für Yachten, Arbeitsschiffe, Fähren und Patrouillenboote in einem Leistungsbereich von ungefähr 1.000 Kilowatt bis 4.000 Kilowatt pro Antriebsstrang an. Beim Konzept der MTU Hybrid-Power Packs verbindet Rolls-Royce Power Systems die Vorzüge von Batterie- und Dieselmotoren und setzt durch weniger

Kraftstoffverbrauch, bessere Beschleunigung sowie niedrigere Abgas- und Geräuschemissionen neue Standards auf der Schiene.

Mit Blick auf die Energiewende setzt Rolls-Royce Power Systems vor allem auf Microgrids, d.h. autonome Energieversorgungssysteme, die effizient, zuverlässig und umweltfreundlich sind. Microgrids kombinieren erneuerbare Energien mit zuverlässigen Stromaggregaten und sind u.a. optimal auf die Bedürfnisse von Industrieunternehmen und Kommunen zugeschnitten. Rolls-Royce Power Systems baut derzeit eine Microgrid-Pilotanlage in Friedrichshafen auf, die den Betrieb eines solchen Systems für Kunden simuliert und auf ihre spezifischen Anforderungen hin konzipiert werden kann.

Für alle Antriebssysteme und Energielösungen gilt es, Leistung permanent verfügbar zu halten – über den gesamten Produktlebenszyklus. Um dies zu gewährleisten, vereinbart das Unternehmen langfristige Serviceverträge (VCA – Value Care Agreements). Im Rahmen eines solchen VCA liefert das Unternehmen zum Beispiel seinem Kunden Hitachi MTU-PowerPacks der Baureihe 1600 zum Einsatz in den Hochgeschwindigkeitszügen des Vereinigten Königreichs und übernimmt auch die Verantwortung für deren Service und Wartung – über eine vereinbarte Vertragslaufzeit von 27,5 Jahren.

Unternehmen auf erfolgreichem Weg

Die Strategie Power Systems knüpft nahtlos an das 2015 gestartete Modernisierungsprogramm RRPS 2018 an: „RRPS 2018 hat wesentlich dazu beigetragen, dass wir unsere Performance und Ertragslage in den vergangenen beiden Jahren deutlich verbessern konnten“, so CFO Marcus A. Wassenberg. „Damit haben wir die Grundlage für unsere konsequente strategische Weiterentwicklung sowie für künftiges Wachstum und Wertsteigerung durch Power Systems 2030 gelegt.“

Mit einem bereinigten Umsatz von 2,92 Mrd. Pfund Sterling (+3 % gegenüber 2016) trägt der Geschäftsbereich Power Systems bereits heute wesentlich zum Gesamtumsatz der Rolls-Royce-Gruppe bei und ist zweitstärkster Umsatzträger im Konzern, der insgesamt drei Geschäftsbereiche umfasst. Der Gewinn stieg 2017 auf 330 Mio. Pfund Sterling (+61 % gegenüber 2016).

„Mit Power Systems 2030 stoßen wir in eine neue Ära und Dimension der Unternehmensgeschichte vor – hin zu neuen Erlösquellen, in neue Märkte und in neue

Kundengruppen“, so CEO Andreas Schell. „Auf diese Weise wollen wir unsere Position auf den Märkten und in der Rolls-Royce-Gruppe weiter stärken und ausbauen.