

5. September 2018

## **„Mit Power Systems 2030 gehen wir klar auf Kurs Richtung Zukunft“**

**Interview mit Andreas Schell, CEO von Rolls-Royce Power Systems, zur Strategie Power Systems 2030 und zur künftigen Positionierung**

### **Worauf zielt Rolls-Royce Power Systems mit der Strategie Power Systems 2030?**

Rolls-Royce Power Systems wandelt sich vom klassischen Motorenhersteller zum Anbieter wegweisender, integrierter Lösungen in den Bereichen Marine und Infrastruktur. Rolls-Royce Power Systems mit seiner Kernmarke MTU hat eine lange Historie und einen hervorragenden Ruf als High-End-Quality-Anbieter. Das macht uns stolz – aber darauf können wir uns nicht ausruhen, im Gegenteil. Unsere Kunden werden immer anspruchsvoller, die Umweltauflagen werden immer strenger und international komplexer. Unsere Märkte sind massiv in Bewegung – genau wie wir. Unser Anspruch ist es, die künftige Entwicklung als treibende Kraft im Markt aktiv zu gestalten – auf Basis von Power Systems 2030.

### **Was sind die Eckpfeiler von Power Systems 2030?**

Erstens werden wir unser Leistungsangebot noch konsequenter als bisher vom Kunden her denken und dabei die Digitalisierung weiter vorantreiben. Zum zweiten wollen wir uns verstärkt auf unser Kerngeschäft konzentrieren, gleichzeitig aber unsere Kernkompetenzen durch strategische Partnerschaften und Kooperationen ausbauen. Und drittens werden wir unsere Wachstumschancen bei den Zukunftstechnologien nutzen, d.h. bei sauberen Antrieben und Energielösungen sowie bei der Elektrifizierung.

## **Verstärkte Kundenorientierung und Digitalisierung – worin besteht der Zusammenhang?**

Was in Zukunft für unsere Kunden zählt, ist nicht mehr allein ein leistungsfähiger Motor.

Vielmehr erwarten sie, dass sie dauerhaft und verlässlich auf Antriebsleistung oder -energie zugreifen können – und zwar rund um die Uhr, ganz gleich, an welchem Ort der Welt. Service ist demnach kein Zusatzangebot mehr, sondern integraler Bestandteil von Lösungen. Deshalb werden langfristige Service-Verträge, sogenannte Value Care Agreements, wie zuletzt mit unserem Kunden Hitachi künftig zum Standard. Digitalisierung ist ein zentraler Treiber dieser Entwicklung. Der digitale Wandel ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für uns. Künftig gilt es, unsere hohe technologische Kompetenz eng mit neuem digitalem Know-how zu verbinden. Mit Hilfe der Digitalisierung wollen wir neue Serviceangebote und Wertschöpfungsquellen erschließen, in neue Kundengruppen und Märkte vordringen.

## **Wo steht Rolls-Royce Power Systems aktuell in punkto Digitalisierung?**

Wir haben uns seit letztem Jahr massiv weiterentwickelt – und werden das Tempo der Digitalisierung noch erhöhen. Inzwischen weltweit drei Customer Care Centern sind Experten in verschiedenen Zeitzonen rund um die Uhr an 365 Tagen für unsere Kunden und ihre Anliegen in Einsatz. Dabei arbeiten sie eng vernetzt mit Kollegen aus unserer digitalen Einheit zusammen, Digital Solutions. Unser Digital Solutions-Team werden wir bis zum Jahresende von 40 auf 80 Mitarbeiter verdoppeln. Digital Solutions hat die Aufgabe, den digitalen Wandel konsequent voranzutreiben: sämtliche MTU-Motoren und Systeme miteinander zu vernetzen sowie digitale Produkte und Services für optimalen Kundennutzen zu entwickeln, so zuletzt die beiden digitalen Tools MTU Go! Act und MTU Go! Manage, die zurzeit erfolgreich getestet werden. Big Data und Analytics werden für uns immer wichtiger: Auf deren Basis werden wir die digitale Wertschöpfung weiter ausbauen und innovative Geschäftsideen und -modelle für völlig neue Kundengruppen und Märkte entwickeln.

## **Welche Rolle spielen strategische Partnerschaften und Kooperationen im Rahmen von Power Systems 2030?**

Der Wettbewerb auf unseren Märkten wird härter – nicht zuletzt durch branchenfremde Anbieter mit hohem digitalem Know-how. Vor diesem Hintergrund werden wir uns auf unser Kerngeschäft und unsere Kernkompetenzen konzentrieren – und, wo immer dies für unsere

strategische Weiterentwicklung und Marktposition sinnvoll ist, gezielt mit Partnern zusammenschließen oder kooperieren. Das heißt: Wir binden künftig verstärkt externes Know-how zum Beispiel bei unseren F&E-Aktivitäten ein. Joint Ventures sind auch weiterhin ein wichtiger Schlüssel, um unsere Chancen auf den weltweiten Wachstumsmärkten konsequent zu nutzen. Mit MTU Yuchai Power und Goa Shipyard Limited haben wir in China und in Indien dabei bereits überaus positive Erfahrungen gemacht.

### **Wie wirkt sich die neue Strategie auf das Portfolio von RRPS aus?**

Wir werden auch weiterhin Dieselmotoren bauen. Aber wir werden ihn intelligenter und noch sauberer machen. Und wir werden uns verstärkt darauf fokussieren, die immer größere Nachfrage nach elektrifizierten Antriebssystemen sowie nach alternativen Kraftstoffen und Energiequellen wie Gas, Hybrid und Elektro zu bedienen. Mit unserem Green- und High-Tech-Programm geben wir zukunftsweisende Antworten auf die wachsenden Herausforderungen der Mobilitäts- und der Energiewende.

### **In wie fern?**

Die Emissionsregelungen werden für alle Verkehrsträger zunehmend anspruchsvoller – von Schiffen über Lkw bis hin zu Zügen. Dafür liefern wir die passenden Lösungen – und haben zuletzt auch bereits einige neue Standards im Markt gesetzt, u.a. die ersten mobilen Gasmotoren der MTU Baureihe 4000, die so sauber sind, dass sie im Wattenmeer laufen können. Ab 2020 bieten wir integrierte MTU-Hybrid-Schiffsantriebe für Yachten, Arbeitsschiffe, Fähren und Patrouillenboote an. Unsere MTU Hybrid-Power Packs verbinden die Vorzüge von Batterie- und Dieselmotoren. Das bedeutet: geringerer Lärm, weniger Kraftstoffverbrauch, bessere Beschleunigung und niedrigere Emissionen. Es gibt also gute Konzepte und Lösungen im Markt. Aber: Die Mobilitätswende muss von Seiten der Politik entschlossener angepackt werden, wir müssen zu schnelleren Erfolgen kommen. Innovative, alternative Antriebe brauchen deshalb mehr Förderung.

### **Welchen Beitrag kann Rolls-Royce Power Systems zum Gelingen der Energiewende leisten?**

Durch den Ausbau der Erneuerbaren Energien steigt die witterungsbedingte Fluktuation im Stromnetz. Um jederzeit Versorgungssicherheit zu gewährleisten, muss der Netzausbau massiv

vorangetrieben werden. Der hinkt aber weit hinter den Plänen zurück. Deshalb gibt es ein steigendes Bedürfnis nach einer zuverlässigen, dezentralen, dabei kostengünstigen und nachhaltigen Stromversorgung. Dafür bieten wir mit Microgrids schon heute die passende Lösung. Microgrids sind komplexe, intelligent gesteuerte Energiesysteme, die viele Energiequellen nutzen und miteinander vernetzen – Photovoltaik, Windkraft, Wasser, Biomasse, Diesel, Gas, Speicher. Sie können sowohl netzgebunden als auch netzunabhängig betrieben werden und sind u.a. optimal zur Versorgung von Industrieunternehmen oder Kommunen geeignet. Ab 2019 können sich unsere Kunden in einer Pilotanlage in Friedrichshafen ein genaues Bild davon machen.

**Zusammen mit Ihrem Vorstandskollegen Marcus A. Wassenberg, sind Sie Anfang 2017 angetreten, den Geschäftsbereich Power Systems weiter nach vorne zu bringen. Wie weit sind Sie mit Ihrer Agenda gekommen?**

Unser erstes Ziel war es, das Unternehmen zukunftsfest zu machen mit Blick auf Märkte, Portfolio, Strukturen und Prozesse. Das haben wir mit dem Transformationsprogramm RRPS 2018 erreicht. Wir haben unsere Umsätze gesteigert und die Erträge verbessert. Der Geschäftsbereich Power Systems ist der zweitstärkste Umsatzträger im Konzern und trägt wesentlich zum Gesamtergebnis der Rolls-Royce-Gruppe bei. Mit Power Systems 2030 zünden wir die nächste Stufe der Unternehmensentwicklung – und nehmen klar Kurs Richtung Zukunft: Rolls-Royce Power Systems wird digitaler, agiler, internationaler. Wir erschließen neue Kundengruppen, Märkte und Wertschöpfungspotenziale, legen die Basis für weiteres Wachstum und Wertschöpfung und bauen damit unsere Position im Markt gezielt aus.