

Rolls-Royce Deutschland – Partner der Luftwaffe

Der Gesamt-Umsatz von Rolls-Royce weltweit setzt sich in etwa gleichen Teilen aus dem OEM-Geschäft und den dazugehörigen Services zusammen. Beide Teile dienen unseren Kunden und leben durch unsere qualifizierten Fachleute. Das Unternehmen wächst mit seinen Kunden und durch die gezielte Befriedigung von deren Bedürfnissen.

Das gleiche Muster wollen wir heute einerseits im Kleinen reproduzieren – indem Sie zunächst ganz konkrete Fakten über Rolls-Royce geliefert bekommen – und sich dann untereinander, sowie mit einer Reihe unserer Kollegen, austauschen können. Andererseits ist dieses Muster auch ganz praktisch für die Gliederung der kommenden Ausführungen, entlang von drei Punkten:

Erstens, den Gründen für die sehr vorzeigbaren Erfolge von Rolls-Royce nicht nur in Deutschland, sondern auch als deutsches Unternehmen. Zweitens, dem Angebot, als strategischer Partner der Bundeswehr Zukunft gemeinsam zu gestalten. Hier geht es vor allem um Service. Und drittens, den Voraussetzungen für gemeinsame zu erzielende Ergebnisse.

Zum ersten Punkt: Was sind die Erfolge, die nicht nur wir in Rolls-Royce für sehr vorzeigbar halten?

Seit unserem letzten Treffen in diesem Kreis, das war 2008, haben wir wichtige Meilensteine im Wasser, in der Luft, und zu Boden erreicht:

Im Wasser sind gleich drei Indienststellungen zu benennen: das erste Nuklear-Unterseeboot der Astute-Klasse, die britischen Fregatten des Typs 45, und die neuen Küstenkampfschiffe der Freedom-Klasse in den USA. Darüber hinaus haben wir in Hamburg gerade ein neues, hochmodernes Marine-Zentrum eröffnet. Es liegt selbstverständlich nicht im Wasser, aber sehr zentral am Hafen.

In der Luft absolviert die neue Boeing 787 mit unseren Trent 1000 Triebwerken schon eine ganze Weile erfolgreich ihre Testflüge. Demnächst geht sie in den Linienverkehr. Unser Trent XWB Triebwerk für den Airbus A350 hat sich mit mehr als 1100 Exemplaren schon jetzt schneller verkauft als alle Trent-Modelle zuvor. Sowohl im Dauer- als auch im Leistungstest hat es unsere Erwartungen sogar noch übertroffen. Und die BR700-Produktfamilie. Sie ist zwar nicht unser größtes, doch vielleicht unser liebstes, deutsches Kind. Sie wird in Dahlewitz entwickelt und gebaut. Deswegen begrüßen wir die neue Gulfstream G650 besonders herzlich. Mit unseren BR725 fliegt sie nahe Mach 1 und ist damit das schnellste zivile Flugzeug der Welt. Des Weiteren feiern wir in dieser Woche auch die Übergabe der ersten von vier Bombardier Global 5000 mit unseren BR710-Antrieben an die Flugbereitschaft. Nicht weniger wichtig ist uns die zivile Zulassung des TP400 Triebwerks. Alle Rolls-Royce Aktivitäten dazu werden von Rolls-Royce Deutschland gesteuert.

Auf Brandenburger Boden war die Eröffnung unseres mechanischen Testzentrums in Dahlewitz ein wichtiger Meilenstein. Seit Mai 2010 werden hier für alle Triebwerksprogramme von Rolls-Royce weltweit entscheidende Bauteil- und Materialversuche durchgeführt. Auf schwäbischem Boden hat Rolls-Royce gemeinsam mit Daimler mehr als 97 Prozent der Aktien der Tognum AG erworben. Unsere eigene Marke, Bergen Diesel, wird in das Joint Venture integriert, um alle Dieselaktivitäten zu konsolidieren

All diese Aktivitäten schlagen sich natürlich nicht nur in den deutschen Zahlen nieder:

Im Jahr 2010 trugen wir mehr als 1,1 Mrd. Euro zum deutschen Bruttosozialprodukt bei. In Deutschland beschäftigen wir jetzt rund 3200 qualifizierte Mitarbeiter. Das sind rund 13% Zuwachs seit unserer letzten Zusammenkunft. Und weltweit haben wir uns Arbeit für über fünf Jahre gesichert.

Ist damit alles im grünen Bereich? Trotz der Bekanntheit unserer Marke wird es zunehmend schwerer, die Personalanforderungen mit qualifizierten Fachleuten zu erfüllen. Sowohl bei unseren gewerblichen Kräften, als auch bei den Ingenieuren. Auch deswegen konnten wir bei einigen öffentlich geförderten Forschungsvorhaben nicht immer alles leisten, was wir uns vorgenommen haben. Das erklärt vielleicht bestimmte Verzögerungen in der Programmabwicklung, aber das entschuldigt diese nicht.

Unsere vier universitären Technologiezentren in Deutschland, in Cottbus, Dresden, Darmstadt und Karlsruhe, und Forschungs Kooperationen mit anderen Hochschulen, sind daher nicht nur wichtig, um Sachfragen zu lösen. Sie schaffen auch Kontakte zum wissenschaftlichen Nachwuchs.

Ist also alles im grünen Bereich? Sie werden vielleicht einräumen, dass wir gut aufgestellt sind. Als unsere Kunden haben Sie aber dennoch Ideen für Verbesserungen. Das ist nur fair. Wir hören zu. Wir setzen um. Und bringen zusätzlich unsere eigenen Vorstellungen ein.

Damit bin ich bei meinem zweiten Punkt: Dem Angebot, als strategischer Partner der Bundeswehr Zukunft gemeinsam besser zu gestalten.

Im Kern bedeutet das nichts anderes, als Ihnen die Arbeit zu erleichtern. Bei Aufgaben, die wir noch effektiver lösen können – und bei Aufgaben, die bei Ihnen nicht-militärische Kräfte binden. Sie werden effizienter, indem wir diese Aufgaben für Sie ausführen. Sie minimieren Risiken, indem Sie dieses Angebot in einem Pilotprojekt testen können. Und schließlich profitieren Sie dabei von unseren Erfahrungen und Kenntnissen aus zwanzig Jahren ziviler und militärischer Kundenbetreuung. Die wiederum stellen wir Ihnen – als Dienstleistung – zur Verfügung.

Der Grundgedanke bei unserem zivilen TotalCare®-Konzept ist es, dass wir die Einsatzbereitschaft der Antriebssysteme verantworten, und nicht mehr die Fluggesellschaft. Dabei handeln wir weitgehend eigenständig. Und werden entsprechend der Anzahl der geflogenen Flugstunden bezahlt. Aber nicht nach unserem Wartungsaufwand. Wenn Sie so wollen, prognostizieren wir die Zuverlässigkeit unserer Triebwerke. Weil wir diese genau kennen, machen wir das gerne. Dabei sind wir gegenüber einigen Wettbewerbern im Vorteil: Um schneller reagieren zu können, hat Rolls-Royce Operationszentralen in Großbritannien und in Deutschland eingerichtet. Die in England sind rund um die Uhr in Betrieb. Täglich. Aus Dahlewitz betreuen wir über 5000 Triebwerke. Weltweit. Mit diesen Zentren können wir zeitnah den Zustand jeden Triebwerks verfolgen, können Schwingungen, Drücke und Temperaturen erfassen. Das Flugzeug schickt Datensätze zu uns, wir schicken Komponenten, Austausch-Triebwerke oder auch mal Fachleute ins Feld. Das Ergebnis: Die notwendigen Hilfsmittel sind oft schon am Flughafen, bevor die betreffende Maschine gelandet ist. So werden Ausfallzeiten reduziert, Wartungsintervalle optimiert und Kosten gesenkt.

Wenn Sie jetzt sagen: ‚Das hätten wir auch gerne‘, dann werde ich Ihnen nicht widersprechen. Schließlich hat sich das Konzept – als „MissionCare“ Programm – bereits bei einigen befreundeten Nationen bestens bewährt. Der mögliche industrielle Leistungsumfang reicht dabei von der reinen Geräteinstandsetzung mit eigenständiger Materialbewirtschaftung, über technische Dienstleistungen bis hin zu Flottenmanagement und Verfügbarkeitsgarantien. Beispiele sind die V-22 Osprey in den USA, der Eurofighter in Großbritannien oder die luftgestützten elektronischen Aufklärungsplattformen in Israel. Übrigens wird auch die BR710 Flotte der Flugbereitschaft ab kommenden Donnerstag im Rahmen eines „MissionCare“ Vertrags von uns in Deutschland betreut werden. Die internationalen Kunden werden Ihnen bestätigen, dass so

Lebenszyklus- und Betriebskosten gesenkt, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Antriebssysteme verbessert und Arbeits- und Verwaltungsabläufe vereinfacht wurden. Wenn auch verschiedene Verträge alle unter dem Label „MissionCare“ laufen, so steht das Konzept doch nicht für ‚one size fits all‘. Im Gegenteil. ‚To make it fit‘ erarbeiten wir mit jedem Kunden eine individuelle, an die jeweiligen Bedürfnisse, Missionen und Haushaltsplanung angepasste Lösung. Aus dieser entsteht nicht selten eine langfristige Partnerschaft.

Was sind nun, drittens, die Voraussetzungen für eine solche Partnerschaft – für einen gemeinsamen Erfolg? Aus unserer Erfahrung sind hier vier Aspekte zu benennen:

Erstens: Nur wenn wir und unsere Kunden über den gleichen Informationsstand verfügen, können wir Entscheidungen treffen, die auch der übergeordneten Perspektive gerecht werden. Ausprobieren ließe sich das beispielsweise an den Triebwerken der seit langem eingeführten Systeme SEA KING, SEA LYNX und P-3C ORION.

Zweitens: Heute haben wir als Auftragnehmer wenig Möglichkeit, unsere Erfahrungen und Ideen in die logistische Steuerung einzubringen. Zu wenig. Ein engerer Austausch zwischen der militärischen Nutzungsleitung und uns wäre wünschenswert, ja notwendig.

Der dritte Aspekt betrifft Materialbewirtschaftung und Materialerhaltung. Sie müssen in eine Hand gelegt werden – komplexe Entscheidungswege durch viele, zu viele beteiligte Dienststellen und Ämter sind unzeitgemäß. Brauchen wir eine militärische Wartungs- und eine industrielle Instandsetzungsorganisation mit getrennten Planungsabläufen, getrennten Lagern und zwei Triebwerksprüfständen? Wir schlagen vor, die Wartung und Instandsetzung zu kombinieren. Unsere Techniker können mit Ihren Fachkräften gemeinsam die tägliche Wartung und Reparaturen an einem, Ihrem, Standort durchführen.

Und viertens schließlich schlagen wir – abgeleitet aus unseren zivilen Erfahrungen – ein Managementsystem vor, bei dem Sie als Kunde Ziele und Leistungskriterien vorgeben. Wir als Auftragnehmer, Dienstleister und Partner aber den Lösungsweg weitgehend selbst bestimmen.

Ein engerer Informationsaustausch, eine verzahnte Logistik, eine effizientere Materialbewirtschaftung und Materialerhaltung und ein modernes Managementsystem - ist damit alles gesagt? Nicht ganz.

Als langjähriger Partner, aber auch als Bürger und Bewohner dieses Landes, verfolgen wir die an Sie gestellten Herausforderungen sehr aufmerksam. Manchmal mit Sorge. Den sich abzeichnenden Mangel an fachlich qualifiziertem Personal habe ich bereits einmal erwähnt. Er betrifft natürlich auch die Streitkräfte. Dadurch wird eine große Aufgabe noch größer, die Sie sowieso beschäftigt: die laufende Strukturveränderung der Bundeswehr. Aus unserer Sicht lässt sich diese nur mit mehr Kooperation realisieren. Dabei steht ein gründlicher Dialog stets am Anfang. Schon deswegen sind wir froh, dass Sie heute zu uns gekommen sind. Wir haben in Deutschland mit den kooperativen Einrichtungen für die Instandsetzung der Systeme der Luftwaffe gemeinsam einen ersten Schritt gemacht.

Jetzt gilt es, eine tragfähige Antwort auf die notwendigen Strukturänderungen der Bundeswehr zu finden. Wiederum eine gemeinsame Antwort. Sie könnte darin bestehen, das kooperative Modell bis hin zu „MissionCare“ weiterzuentwickeln - Produkte und Services aus einer Hand.