

There is no typical engine

Le moteur typique n'existe pas

AFRAA interviews Martin Friis-Petersen, Senior Vice President MRO Programs at MTU, about skepticism, surprise and the secret MTU recipe behind the launch.

Martin Friis-Petersen, vice-président principal des programmes MRO de MTU s'est confié à l'AFRAA au sujet du scepticisme, de la surprise et de la recette secrète de MTU derrière ce lancement.



places humidity and heavy rains. All of these factors increase wear and cost on aircraft engines.

MTU Maintenance is about rising to those challenges in the best possible way and without any MRO wastage, especially when it comes to material.

More of what you need, less of what you don't

Exactly! Take our product SAVE^{Plus}. This is a customised solution for mature engines. And it focuses solely on reducing cost for the remaining service life of the engine. Sometimes that is a customer saying: "I need 7,000 more cycles; can you build me an engine to fly that, or provide an exchange engine that suits my operational requirements?" Other times it is us saying to the customer, "a full overhaul is unnecessary cost due to your short operational requirements, how about a lease engine." Of course, this can be applied to entire fleets too. Then it becomes an exciting cost puzzle with greater rewards in terms of cost of operating the fleet.

Do you see market demand for mature engine concepts?

For sure! We're currently offering these kind of services for e.g. CF6-80C2 engines, but as the V2500-A5 and CFM56-7 engine fleets are aging, this is extremely relevant here too. The installed fleet is large and the engines are starting to mature. As they do so, MRO costs will increase due to need for heavier shop visits and material replacement. In fact, many will be retired over the next 10 years as the 737 Max and A320neos enter into service with airlines.

What else have you got in the goody bag?

Personally, I have a soft spot for MOVE^{Plus}. This is a solution for lessors that mitigates risk through portable MRO. We've noticed lessors are taking an increased interest in MRO decisions and want to be involved in transitions between lessees, managing and optimizing maintenance reserves and choosing the timing of shop visits. We give them that and a whole lot more. Such as fast remarketability of assets through easy transfers and predictable costs. And of course, access to the MTU brain.

Maintenance isn't always a fun topic. It is necessary, regulated, about safety and costs a lot of money. Why should people read on?

For an airline, this is perhaps the case. Maintenance affects their bottom line. But for us, it is a passion. We live, breathe and talk engines.

When my marketing team came to me and said they wanted to do an image film about a typical engine as part of the launch, my first thought was skepticism, because it doesn't exist. But then I realised that is the point. At MTU we don't deal in typical.

What then?

Each engine is flown in a different manner, in a different environment and by a different operator. So of course it has individual needs. For instance, in Africa, operators fly in harsh environments – with altitude, heat, dust and sand and in some

The brain was chosen as the symbol for the new portfolio. Why?

We have a whole lot of dedication too, so it could have also been the heart. But when it comes down to it, that is where we make the difference. Our collective brain, MTU is full of experts who create the best solutions for our customers with great passion.

Why do you think the new portfolio will surprise the market?

If I'm brutally honest, no one in the market place has been losing sleep wondering when the next MTU Maintenance product will be released. But, it is our job to spot market trends and ensure our portfolio is meeting the customer requirements of tomorrow. This was one of the reasons behind redefining our product and services portfolio.

And we have a lot to offer. We've been doing engine MRO for nearly 40 years, and to be frank, we're really good at it. As an independent service provider, our focus is on giving the customer that little bit more so they keep coming to us. We have to go the extra mile, otherwise we won't survive.

Usually, that means cost savings. For instance, PERFORM^{Plus} is about generating more flight hours at lower cost with customized MRO. We use customised workscoping, alternative repairs, engine trend monitoring and on-site services to optimize on-wing times.

What is it when it isn't cost savings?

Generating income. This is what we do with VALUE^{Plus}. This is a solution for asset owners to help them get the most out of their assets at end-of-life. It could be anything from a direct sale to teardown or prolonged lease-out, for instance.

As an MRO provider, lessor, asset manager and parts trader, we can guarantee the best solution for customers across all our portfolio.

Anything to add?

Yes. Partnership is a really important word to us at MTU Maintenance, especially with African customers.

MRO infrastructure in Africa is currently limited, with some of the bigger airlines running engineering facilities. But other independent MRO and OEM facilities are rare in the region, often being put off by the restrictive political, geographical and economic factors that obfuscate a business case. Many African carriers are also experiencing a shortage of human capital and struggling to keep qualified engineers, maintenance and safety personnel. As such, partnering with a reliable and established MRO provider, such as globally active MTU Maintenance, can be a way forward.

L'entretien n'est pas toujours un sujet amusant. C'est une nécessité réglementée, relative à la sécurité et qui coûte cher. Pourquoi devrait-on lire cette interview?

Pour une compagnie aérienne, c'est peut-être le cas. L'entretien affecte leur bénéfice net. Mais pour nous, c'est une passion. Nous ne vivons que pour les moteurs.

Quand mon équipe de marketing m'a présenté l'idée de faire un film publicitaire sur un moteur typique dans le cadre de ce lancement, j'étais d'abord sceptique car une telle chose n'existe pas. Soudain j'ai compris. A MTU nous ne traitons pas de ce qui est typique..

Que voulez-vous dire ?

Chaque moteur est exploité d'une manière différente, dans un environnement différent et par un opérateur différent. Alors bien sûr il a des besoins individuels. Par exemple, en Afrique, l'environnement est difficile pour les opérateurs; l'altitude, la chaleur, la poussière et le sable et par endroits, l'humidité et les fortes pluies. Tous ces facteurs augmentent le coût et l'usure des moteurs d'avions.

MTU Maintenance relève ces défis de la meilleure manière possible et sans gaspillage de MRO, surtout en matière de matériel.

Plus de ce dont vous avez besoin, moins de ce que vous ne voulez pas.

Exactement! Prenez notre produit SAVEPlus. Il s'agit d'une solution sur mesure pour des moteurs matures. Son objet consiste uniquement à la réduction des coûts pour la durée de vie du moteur. Parfois, c'est un client qui nous dit, « J'ai besoin de 7.000 cycles de plus. Pouvez-vous me construire un moteur pour cela, ou me fournir un moteur d'échange qui répond à mes exigences opérationnelles? » D'autres fois c'est nous qui disons au client, « Une révision complète serait un coût inutile en raison de vos besoins opérationnels. Que diriez-vous d'un moteur loué? » Bien sûr, cela peut aussi s'appliquer à des flottes entières. Ensuite tout se transforme en un puzzle passionnant de coûts avec des dividendes supplémentaires en termes de coûts d'exploitation de la flotte.

Existe-t-il une demande pour le concept de moteurs matures à votre avis?

Bien sûr! Nous proposons actuellement ces types de services pour des moteurs CF6-80C2 par ex., mais comme les flottes des V2500-A5 et des CFM56-7 prennent de l'âge, le service est extrêmement pertinent pour eux également. Le parc est grand et les moteurs commencent à vieillir. A mesure qu'ils prennent de l'âge, les coûts de MRO augmentent en raison de la nécessité pour des visites en atelier et du matériel de remplacement plus onéreux. En fait, beaucoup seront retirés du service au cours des 10 prochaines années à mesure que les compagnies aériennes adopteront les 737 Max et A320neo.

Quelles autres surprises nous réservez-vous ?

Personnellement, j'ai un faible pour MOVEPlus. C'est une solution de MRO portable qui atténue les risques pour les bailleurs. Nous avons remarqué que les bailleurs s'intéressent de plus en plus aux décisions relatives au MRO et souhaitent être associés aux transitions entre les locataires, la gestion et l'optimisation des réserves de maintenance ainsi que le choix du calendrier des visites en atelier. Nous leur accordons cela et bien plus. Par ex. le rafraîchissement rapide de la vendabilité des actifs par voie de transferts faciles et de coûts prévisibles. Et bien sûr, l'accès au cerveau de MTU.

Le cerveau a été choisi comme symbole du nouveau catalogue. Pourquoi ?

Nous sommes extrêmement dévoués, le cœur aurait été aussi approprié. Mais au fond, c'est là où nous faisons la différence. Notre cerveau collectif. MTU compte beaucoup d'experts, des experts qui créent les meilleures solutions pour nos clients avec beaucoup de passion.

Pourquoi pensez-vous que le nouveau catalogue va surprendre le marché ?

En toute honnêteté, personne sur le marché ne se soucie du lancement du prochain produit de MTU Maintenance. Cependant, notre tâche consiste à repérer les tendances du marché et à nous assurer que notre portefeuille répond aux besoins du client de demain. C'était l'une des raisons à l'origine de la refonte de notre catalogue de produits et de services.

Et nous avons beaucoup à offrir. Nous faisons le MRO du moteur depuis près de 40 ans, et franchement, nous nous acquittons bien de la tâche. En tant que fournisseur de service indépendant, notre objectif est de donner au client un peu plus afin qu'il nous reste fidèle. Nous devons faire un effort supplémentaire, sinon nous ne pourrions pas survivre.

Habituellement, cela signifie minimiser les coûts. Par exemple, PERFORMPlus consiste à générer plus d'heures de vol à moindre coût avec un MRO sur mesure. Nous nous servons des contrats individuels, d'autres réparations, de surveillance de l'état des moteurs et des services sur site pour optimiser le temps sur l'aile.

Qu'offrez-vous d'autre à part le fait de minimiser les coûts ?

La génération de revenus. C'est ce que nous faisons avec VALUEPlus. C'est une solution pour les propriétaires d'actifs pour les aider à tirer le meilleur parti de leur capital en fin de vie. Cela pourrait se faire soit par vente directe, démantèlement ou location prolongée par exemple.

En tant que fournisseurs de MRO, bailleurs, gestionnaires d'actifs et négociants en pièces de rechange, nous pouvons garantir la meilleure solution pour les clients. Dans l'ensemble de notre portefeuille

Quelque chose à ajouter ?

Oui. Le partenariat est un maître mot pour nous à MTU Maintenance, surtout avec des clients africains.

L'infrastructure de MRO en Afrique est actuellement limitée, certaines des plus grandes compagnies aériennes exploitant des installations de génie. Cependant d'autres installations de MRO et d'OEM indépendantes sont rares dans la région, étant souvent rebutées par des facteurs politiques, géographiques et économiques restrictifs qui compliquent les affaires. De nombreux transporteurs africains font également face à une pénurie de capital humain et luttent pour garder des ingénieurs et du personnel d'entretien et de sécurité qualifié. À ce titre, entrer en partenariat avec un fournisseur de MRO fiable et établi, comme MTU Maintenance dont les activités sont réputées à l'échelle mondiale, peut être un pas dans la bonne direction



PERFORM^{Plus}

MRO makes up the core of our services and we are exceptional at it. For operators of newer engines, it is all about generating more flight hours with customised solutions. We achieve this by intelligent fleet management that optimises removals across a defined period. This is complemented by predictive maintenance, based on engine trend monitoring, on-site services and spare engine support. Once an engine comes into the shop, our customised workscoping, high-tech EASA-FAA approved repairs and our engineering expertise help lower overall costs.

Le MRO constitue le cœur de nos services, et nous effectuons un travail exception-nel. Pour les exploitants de moteurs récents, nous œuvrons à créer plus d'heures de vol avec des solutions sur mesure. Pour ce faire, nous pratiquons une gestion intelligente de la flotte qui optimise le retrait sur une période définie. Nous complétons le service par une maintenance prédictive, basée sur une surveillance de l'état des moteurs, des entretiens sur place et un appui par moteur de rechange. Chaque fois qu'un moteur est reçu dans nos ateliers, notre description des tâches sur mesure, des réparations de haute technologie approuvées par AESA et FAA et notre expertise technique permettent de réduire les coûts globaux



SAVE^{Plus}

We know that as engines age, MRO costs increase. And we understand that whatever engines operators fly, they want to do this in the most cost-effective way. Which is why we provide smart strategies for mature engines. Our fully independent

solutions include alternative MRO, such as smart repairs and tailored worksopes to suit operators' remaining flight periods as well as material salvation and intelligent teardowns. Furthermore, these services can be combined with alternatives to MRO such as leasing of green-time engines or exchanging engines for the remaining period until phased out.

Nous savons que à mesure que les moteurs prennent de l'âge, les coûts de MRO augmentent. Et nous sommes conscients que quels que soient les moteurs d'avion qu'ils exploitent, les opérateurs veulent le faire de la manière la plus rentable possible. Raison pour laquelle nous proposons des stratégies intelligentes pour les moteurs matures. Nos solutions entièrement indépendantes comprennent des MRO alternatives, telles que des réparations intelligentes et des contrats adaptés aux périodes de vol restant des opérateurs ainsi qu'une récupération de matériel et des démantèlements intelligents. En outre, ces services peuvent être combinés avec des alternatives au MRO telles que la location de moteurs à durée prolongée ou l'échange de moteurs pour la période résiduelle jusqu'au retrait.



VALUE^{Plus}

Towards the end of aircraft life, asset owners are looking to get the most value from their engines. Our effective end-of-life asset management ensures the best exit strategy for the asset. This can range from generating additional income through green-time lease out to sale, exchange and trade all the way to maximising the material value of the asset through teardown and material management. Our competence as an MRO provider, parts trader and lessor means that whatever the engine or parts, we will find the right solution and the right price for you.

Vers la fin de vie des aéronefs, les propriétaires d'actifs cherchent à tirer le maximum de profit de leurs moteurs. Notre gestion effective fin de vie des actifs garanti la meilleure stratégie de retrait de l'actif. Celle-ci peut aller de la génération de revenus supplémentaires par la location d'actifs à durée prolongée, leur vente et échange, à la maximisation de la valeur matérielle de l'actif par démontage et gestion matérielle. En notre capacité de fournisseurs de MRO, négociants et bailleurs en pièces de rechange, nous trouverons la

bonne solution et le bon prix pour vous quel que soit le moteur ou quelles que soient les pièces de rechange.




MOVE^{Plus}

MRO solutions for lessors and asset owners are all about mitigating risk and maximising the revenue stream. MTU Maintenance supports customers with a portable MRO solution across the lifecycle, enabling fast remarketability of assets through easy transfers and predictable costs with no unnecessary MRO work.

Services can start from the moment the engine is purchased, or at any point in the lifecycle. It is a case of opt-in and opt-out at any time.

Lessors are directly involved in engine maintenance decisions – particularly during transitions between lessees, in managing and optimising maintenance reserves and choosing the timing of engine shop visits. Our solution also includes intelligent end-of-life strategies and extensive technical consultancy.

Both lessors and lessees benefit from our comprehensive, cost-effective MRO services, simplified transitions, and ultimately, financial and technical risk mitigation. 

Les solutions de MRO pour les bailleurs et les propriétaires d'actifs consistent à atténuer les risques et maximiser le flux de revenus. MTU Maintenance apporte aux clients une solution de MRO portable pour la durée du cycle de vie, permettant un rafraîchissement rapide de la vendabilité des actifs grâce à des transferts faciles et des coûts prévisibles tout en évitant tout travail de MRO inutile.

Les services peuvent commencer dès l'achat du moteur, ou à tout moment durant le cycle de vie. On peut décider de participer ou se désister à tout moment.

Les bailleurs participent directement aux décisions relatives à l'entretien des moteurs - particulièrement pendant les périodes de transition entre les locataires, pour la gestion et l'optimisation des réserves d'entretien et pour définir le calendrier des visites d'atelier. Notre solution comprend également des stratégies fin de vie intelligentes et un conseil technique approfondi.

Les loueurs et leurs clients bénéficient de nos services MRO complets présentant un bon rapport coût-efficacité, nos transitions simplifiées, et enfin, de l'atténuation financière et technique des risques. 