**RESTART: Osposobljavanje poduzetnika u svrhu otpornosti i razvoja**

**Obrazac studije slučaja**

**(Rezultat 3 - Zadatak 3.1. & Zadatak 3.2)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Autor studije slučaja:** | *STEP RI znanstveno-tehnologijski park Sveučilišta u Rijeci* |
| **Naziv modula kojemu studija slučaja pripada** | *Modul 6: Servitizacija – pretvaranje proizvoda u usluge* |
| **Naslov studije slučaja:** | *Rolls-Royce – Power-by-the-Hour* |
| **Opis studije slučaja:** | *Rolls-Royceov Power-by-the-Hour (PBH) jest ponuda usluge koja omogućuje zrakoplovnim kompanijama da plate snagu i vrijeme tijekom kojeg stvarno koriste motore aviona, umjesto da ih kupuju i održavaju. Ova ponuda usluge osmišljena je kako bi zrakoplovnim tvrtkama pružila predvidljivu i stabilnu strukturu troškova održavanja motora, a istovremeno osigurava vrhunsko stanje tih motora.*  *U okviru programa Power-by-the-Hour, Rolls-Royce preuzima punu odgovornost za održavanje, popravak i remont motora, uključujući nabavu rezervnih dijelova i tehničku podršku. Zauzvrat, zrakoplovni prijevoznik plaća fiksnu cijenu po satu leta motora, na temelju dogovorenih razina korištenja.*  *Rolls-Royce je pokrenuo ponudu PBH usluga 1960-ih kao način da pomogne zrakoplovnim tvrtkama u upravljanju visokim troškovima i složenošću održavanja njihovih mlaznih motora. Odonda je PBH postao kamen temeljac Rolls-Royceovog poslovnog modela, čineći značajan dio prihoda tvrtke.*  *Jedan značajan primjer provedbe programa Power-by-the-Hour jest njegova upotreba od strane Emiratesa, jednog od najvećih svjetskih zrakoplovnih prijevoznika. Emirates je 2015. potpisao 15-godišnji Power-by-the-Hour ugovor s Rolls-Royceom, koji pokriva motore Trent 900 koji pokreću njegovu flotu Airbus A380. Ugovor jamči da su Emiratesovi motori uvijek u vrhunskom stanju i osigurava da zrakoplovna tvrtka može upravljati svojim A380 uz maksimalno učinkovito i pouzdano.*  *Općenito, ponuda Rolls-Royce Power-by-the-Hour uspješna je studija slučaja o tome kako ponuda usluge može ponuditi vrijednost kupcima rješavajući njihove potrebe i brige, a istovremeno stvarati prihod i osiguravati dugoročnu lojalnost kupaca.* |
| **Poveznica za više informacija:** | [*https://www.rolls-royce.com/media/press-releases-archive/yr-2012/121030-the-hour.aspx*](https://www.rolls-royce.com/media/press-releases-archive/yr-2012/121030-the-hour.aspx)  [*https://www.researchgate.net/publication/260115550\_Power-by-the-hour\_The\_role\_of\_technology\_in\_reshaping\_business\_strategy\_at\_Rolls-Royce*](https://www.researchgate.net/publication/260115550_Power-by-the-hour_The_role_of_technology_in_reshaping_business_strategy_at_Rolls-Royce) |
| **Ciljana skupina studije slučaja:** | Mikro, mala i srednja poduzeća (MMSP)  Zaposlenici MMSP-a  EU VET ekosustav  Organizacije za poslovnu podršku |
| **ESCO kompetencije i vještine:** | |
| * Transverzalne vještine i kompetencije   + Društvene i emocionalne vještine   + Kritičko mišljenje   + Analitičko mišljenje   + Rješavanje problema   + Samoupravljanje   + Poslovno upravljanje   + Prilagodljivost   + Otpornost   + Kreativnost   + Umrežavanje   + Inicijativa   + Fleksibilnost   + Otvorenost   + Rješavanje složenih problema   + Suradnja   + Empatija   + Inovacija   + Vodstvo      * Vještine   + Tehnološke vještine   + Marketing proizvoda   + Digitalni marketing   + Digitalne vještine   + Komunikacija   + Suradnja   + Emocionalna inteligencija      * Znanja   + Poslovno upravljanje   + Online učenje i obuka   + Oglašavanje   + Računarstvo u Oblaku   + Veliki podaci   + E-trgovina   + Umjetna inteligencija   + IoT (Internet of Things – “internet stvari”)   + Digitalna pismenost   + Kibernetička sigurnost   + Rudarenje i analiza podataka   + Održivost   + Dobrobit   + Klimatske promjene   + Upravljanje društvenim mrežama | |