

# Auf den Weltmeeren Grosses vor

Junges Zürcher Softwareunternehmen auf den Spuren von Sulzer – Flotten-Management-System hilft Reedereien Kosten senken

FRANZ SCHNEIDER

Das unter Schweizer Flagge auf den Weltmeeren Erfolge erzielt werden, weiss man nicht erst seit «Alinghi» Triumph am Americas Cup. Viel früher spielten Schweizer Unternehmen in der Hochseeschifffahrt eine wichtige Rolle, z. B. Sulzer als Hersteller von Dieselmotoren. An diese Tradition will die Zürcher Mespas anknüpfen, die mit ihrer Software die Weltmeere erobern will.

Bezeichnenderweise hat Mespas ihren Sitz an der Heinrichstrasse, eine halbe Seemeile vom Kulturzentrum Schiffbau entfernt: Wo heute Theater gespielt wird, baute einst Escher-Wyss Dampfschiffe. Auch ein Teil der Mespas-Führungskräfte hat einen Bezug zur Hochseeschifffahrt bzw. zu Sulzer, wie Peter Fäh, Managing Director des rasch wachsenden Unternehmens, im Gespräch verrät. Bevor er zu Mespas wechselte, war er zehn Jahre für New Sulzer Diesel tätig. Vor über hundert Jahren hätten sich die jungen Sulzers bis nach China aufgemacht, um Lizenzen für Dieselmotoren zu vergeben – was damals als revolutionär galt.

## Ehrgeizige Ziele

Mespas' ehrgeiziges Ziel ist es, dass in einigen Jahren wenn möglich alle Hochseeschiffe mit ihrer Software ausgerüstet sein werden. Ein bedeutender Schritt ist bereits getan, verrät Fäh: 43 Reedereien kann er zu seinen Kunden zählen, auf 450 Schiffen wird die Software genutzt – Tendenz rasch steigend. Die Wirtschaftskrise bekommt Mespas bisher kaum zu spüren; weil die grossen Reedereien mit dem Einsatz der Software Kosten senken können, sind die Aussichten gut, dass das anvisierte Wachstum ungeachtet der Krise gehalten werden kann.



BILD: NANCE TRUETHY/AURORA/KEystone

Immer häufiger kommt auf hoher See Mespas-Reederei-Software zum Einsatz.

Mit der Software lässt sich die Material- und Wartungsbewirtschaftung, die auf Schiffen anfällt, zentral planen, abwickeln und überwachen. Die Reedereien und ihre Schiffe haben jederzeit Verbindung zum zentralen Computer. Die Crew hat Zugang zu allen Informationen und Daten, die das Schiff betreffen. Die Mechaniker erhalten vom Computer leicht verständliche Anweisungen, wann wo was wie gewartet und überprüft werden muss. Dicke Handbücher im Maschinenraum braucht es nicht mehr. Gleichzeitig werden Bestellungen für neue Ersatzteile ausgelöst.

Auch die Reederei ist informiert, welche Wartungen ausgeführt wurden und wie sie ausgefallen sind. Dies ist insbesondere wichtig für Versicherungen und Aufsichtsbehörden, erklärt Fäh. Reede-

reien können so dokumentieren, dass die Wartung regelmässig erledigt wird. Vor allem für Öltanker sind die Sicherheitsbestimmungen massiv erhöht worden. Dank der Software fallen Versicherungsprämien tiefer aus. Mespas hat eine Datenbank mit allen Informationen über Unterhalt und Betrieb von Hochseeschiffen aufgebaut, die die Kunden nutzen können – das ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

## Auch für Industrieanlagen

Mespas bietet die Software auch Industrieunternehmen an. Ein wichtiger Kunde ist Bühler in Uzwil, weltweit führender Hersteller von Mühlen. Planung und Überwachung der Wartungsarbeiten in den weltweit 8000 Anlagen werden zentral

## Kandidat

Auch dem Zürcher Softwareunternehmen Mespas macht die Finanzkrise einen Strich durch die Rechnung. Nicht etwa, weil der Geschäftsgang beeinträchtigt wäre, sondern vielmehr müssen die Pläne für einen Börsengang auf später verschoben werden, wie aus Kreisen, die den Kapitalgebern des im Jahr 2000 gegründeten Unternehmens nahestehen, zu hören war. Mespas, die sich mit ihrer Flottenmanagement- und Industrieanlagen-Software in kurzer Zeit eine gute Marktstellung geschaffen hat, befindet sich auf bestem Weg, nach der Krise ein Börsenkandidat zu werden. Auch sichert das Geschäftsmodell einen stetigen Ertragsfluss (Lizenzentnahmen). Hinter Mespas stehen Schweizer Kapitalgeber aus dem Industriebereich, die bereits zuvor mit Erfolg Unternehmen an die Schweizer Börse gebracht haben. **FS**

von Uzwil aus gemacht. Der Stahlkonzern Schmolz+Bickenbach nutzt heute ebenfalls Mespas-Software.

Daten zum Geschäftsgang werden nicht verraten. «Wir könnten in den schwarzen Zahlen sein», sagt Peter Fäh. Doch der Verwaltungsrat habe entschieden, dass dem Wachstum Vorrang gebührt. Für die nächste Zeit wird ein Wachstum von 60% angepeilt, nachdem zuvor Umsatz und Bestellungseingang jedes Jahr mehr als verdoppelt wurden.

Wichtig: Der Geschäftsgang ist gut prognostizierbar. Die Reedereien zahlen pro Schiff und Jahr eine fixe Lizenzgebühr von 18000 Fr. Fäh ist zuversichtlich, dass der Kundenkreis in wenigen Jahren erheblich grösser sein wird. Mespas stelle deshalb noch immer Leute ein – vorzugsweise Ingenieure mit Schiffbau-Know-how.