

AleaSoft ist auf der Suche nach Partnern, um neue Märkte zu erobern

T. Díaz

Das Technologieunternehmen AleaSoft zieht Geschäftspartner heran, um ein Wachstum im Ausland zu erlangen, insbesondere in Europa und den USA. Das 1999 als *Spin-off* der polytechnischen Universität Kataloniens (Universitat Politècnica Catalunya, UPC) ins Leben gerufene katalanische Unternehmen ist darauf spezialisiert, Prognose-Lösungen für die Energiewirtschaft zu erstellen.

Die Firma hatte 2014 einen Umsatz von 1,2 Millionen und erzielte einen Gewinn in Höhe von einer halben Million Euro. Antonio Delgado, Gründer und Geschäftsführer von AleaSoft, rechnet für dieses Jahr mit einem ähnlichen Umsatz. Der Manager hält 90% der Anteile, der Rest wird von Minderheitsaktionären gehalten. AleaSoft gehörte zu den ersten Unternehmen, an denen die UPC als Investor beteiligt war, wenngleich sie ihre Anteile vor einigen Jahren verkauft hat, erzählt Delgado.

AleaSoft möchte mit anderen Unternehmen des Sektors ergänzend arbeiten, da „es rentabler ist“, später kann der Kauf von Unternehmen erwogen werden, so der Geschäftsführer.

Ausgehend von der Entwicklungsgeschichte seiner Kunden – wie Endesa – verkauft das Technologieunternehmen Produkte und Dienstleistungen zu täglichen und monatlichen Energieprognosen des Bedarfs auf kurze und auf lange Sicht. Das Unternehmen legt zwischen 35 000 und 350 000 Euro für seine Dienste, deren Instandhaltung und Aktualisierung seiner Lösungen an.

„Seit dem ersten Jahr erzielen wir Profit, da wir auf den Gewinn des Unternehmens ausgerichtet sind, nicht auf seine Größe.“, sagt der Geschäftsführer des Unternehmens aus Barcelona, das 15 Personen beschäftigt.