

INTERVIEW ANTONIO DELGADO RIGAL – DOKTORIERTER IN KÜNSTLICHER INTELLIGENZ UND GESCHÄFTSFÜHRER VON ALEASOFT

“Wir untersuchen verschiedenen Wege, um nach Amerika und Asien expandieren zu können“

Wir nähern uns dem Jahr 2016, das entscheidend für das Wachstum und die globale Expansion von AleaSoft sein wird, da das Hauptaugenmerk auf das Erlangen einer weltweiten Marktstellung unter den Unternehmen, die Strombedarfsprognosen, Prognosen zur Erzeugung aus Windkraft und Solarenergie und der der Preise an den Strommärkten erstellen, gelegt wird. Nun ist, zum ersten Mal in ihrer Laufbahn, eine externe Finanzierung im Gespräch und es wird beabsichtigt, den Stab aus qualifizierten Fachleuten zu verdoppeln.

“Umso besser die Qualität der Prognose, desto größer der Wettbewerbsvorteil und die Erträge unserer Kunden.“

Warum ist es so wichtig, dass diejenigen, die in der Energiebranche tätig sind, über zuverlässige und qualitativ hochwertige Nachfrage- und Preisprognosen verfügen?

Strom kann nicht gespeichert werden und daher ist es notwendig den Verbrauch bzw. die Nachfrage auf kurz-, mittel sowie langfristige Sicht zu kennen.

Daher gilt, umso besser die Qualität der Prognose, desto größer der Wettbewerbsvorteil und die Erträge unserer Kunden, die in der Regel aus den verschiedensten Bereichen der Energiebranche stammen: Darunter sind Erzeuger, Verteiler, Netzbetreiber, Händler, energieintensive Unternehmen, Betreiber von elektrischen Anlagen usw.

Abgesehen davon, bieten wir für die Kontrollzentren des Energiemanagements größerer Unternehmen auch Applikationen zur Nachfrage- und Preisprognose, sowie regelmäßige Prognoseberichte für die verschiedensten Arten von Unternehmen.

Was hat Sie zu Marktführern Ihres Sektors auf nationalem und europaweitem Niveau gemacht?

Das wesentliche Merkmal, das uns hervorhebt, ist die kontinuierliche Verbesserung unserer Prognosequalität durch stetige Investitionen in Forschung und Entwicklung, schon von Anfang an der Unternehmensgeschichte, was dazu führt, dass wir unseren Kunden eine Methodik bieten können, die Elemente aus der klassischen Statistik, SARIMA-Modelle und künstliche Intelligenz, insbesondere aus dem Bereich „Machine Learning“ durch ein innovatives neuronales Netz, das auf Zeitreihen basierende Prognosen erstellt, vereint.

Diese Methode kann universell angewendet werden. Ist für das Jahr 2016 geplant, mit einer Expansion in Länder der ganzen Welt zu beginnen? Welche Schritte werden dazu eingeleitet?

Im Moment suchen wir hochqualifiziertes Personal, das unser Team von Fachleuten verstärkt, mit der Absicht unsere Belegschaft im Geschäftsjahr 2016 von derzeit 15 auf über 30 Mitarbeiter zu verdoppeln.

Außerdem ziehen wir in Erwägung, uns in strategische Märkte Amerikas und Asiens einzugliedern, entweder durch Abkommen mit lokalen Partnern oder durch direkte Übernahmen von Unternehmen.

Um diesen Prozess zu beschleunigen, schließen wir nicht aus, Drittmittel einzuholen und unser aus eigenen Mitteln herbeigeführtes traditionelles organisches Wachstum beiseite zustellen, um den Weg einer aggressiven Expansion einzuschlagen.

Sprechen wir auch von Prognosen für den Sektor der Wind- und Solarenergie?

Ja, unser Hauptgeschäft besteht darin Unternehmen darin zu unterstützen, Prognosen für den Stromverbrauch, aber für Wind- und Solarenergie, sowie für Preise an den Strommärkten auf kurz-, mittel- und langfristige Sicht zu erstellen.

Hauptkunden?

Seit Jahren arbeiten wir mit den wichtigsten Akteuren der Energiebranche zusammen: Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa, Viesgo, Red Eléctrica, Fortia, Gamesa, Shell, Gaz de France Suez, EDF, BP, Eon, Enel, Statnett, Statkraft, Elia, Terna, PPC, Contour Global usw.

Im Allgemeinen arbeiten wir für alle Arten von Unternehmen des Stromsektors, große, mittelgroße sowie kleine, die Nachfrage-, Erzeugungs- oder Marktpreisprognosen benötigen, um Energie zu beschaffen oder zu verkaufen.