

Aspaara Algorithmic Solutions AG – Uncover Hidden Potential

Blog Post from 25.07.2016 [Startup@UZH](#)

Aspaara berät und unterstützt grosse Unternehmen bei der Analyse, Prognose und Optimierung ihrer Business-Prozesse. Ihre adaptive Software-Plattform identifiziert durch eine selbstlernende Datenanalyse die internen Schwachstellen und optimiert die Personalallokation. So deckt Aspaara ungenutzte Potentiale bei ihren Kunden auf. Mehr Informationen zu Aspaara hier: www.aspaara.com

Auf eurer Website beschreibt ihr, dass ihr die versteckten Potentiale in Firmen enthüllen könnt. Wie macht ihr das?

Wir verfolgen einen zweistufigen Prozess. Auf der ersten Stufe führen wir eine umfassende Datenauswertung der internen Firmendaten durch. Dabei integrieren wir in diese Analyse auch sehr häufig externe Datenquellen. Auf der zweiten Stufe fertigen wir dann ein massgeschneidertes Optimierungspaket für unsere Kunden. Wir sind der Meinung, dass das Anbieten von statischen Standardoptimierungslösungen, also Lösungen, die die individuelle Situation des Kunden nicht passgenau abdecken, tatsächlich nur für wenige Unternehmen hilfreich sind. Aspaara Algorithmic Solutions AG analysiert hingegen die individuelle Situation unserer Kunden und bieten für deren Herausforderungen ein massgeschneidertes Optimierungspaket an.

Wer zählt zu Euren Kunden?

Zum Beispiel läuft unsere Plattform seit fast einem Jahr am Flughafen Zürich. Dort optimieren wir mittlerweile einen Grossteil der Ground Handling (Bodenabfertigung) Aktivitäten für unsere Kunden. Auch hier haben wir zunächst in einer gross angelegten Studie viele verschiedene Datensätze ausgewertet und daraus das Optimierungspotential abgeleitet. Nun sparen unsere Kunden jeden Tag überschüssigen Kosten ein.

Was für Daten habt ihr analysiert?

Wir haben historische aber auch projizierte Daten ausgewertet. Es war eine Herausforderung, diese recht komplexen Datensätze auszuwerten. Nach der Datenauswertung haben wir dann einen Prototypen implementiert und nach einer Testphase läuft unsere Lösung vor Ort nun produktiv im Einsatz.

Kannst Du mir noch mehr über eure Software erzählen, wie sie funktioniert?

In vielen Unternehmen wird immer mehr gemessen und es werden immer mehr Daten erhoben. Unsere Software wertet diese Datensätze umfassend aus und erstellt dabei präzise Situationsprofile unserer Kunden. Nach diesem Schritt fertigen wir dann massgeschneiderte Optimierungslösungen für unsere Kunden an, die ihre Situation möglichst passend abdecken.

Welche anderen Geschäftsfelder deckt Aspaara noch ab?

Angefangen haben wir mit der Optimierung in Nachhilfeschoolen. Dort stellen sich bereits recht schnell komplexe organisatorische Fragen, wie z.B. welcher Lehrer unterrichtet welche Schülerin in welchem Fach auf welcher Stufe zu welcher Zeit in welchem Raum? Unsere Lösung berücksichtigt darüber hinaus auch Sonderwünsche als weiche Kriterien. Falls beispielsweise eine Schülerin ausschliesslich von einer Lehrerin aber nicht von einem Lehrer unterrichtet werden möchte, berücksichtigt unsere Lösung dies auch. Bald schon haben wir unsere Plattform auf die Bodenabfertigungsprozesse an Flughäfen angepasst. Seit Anfang des Jahres arbeiten wir auch mit einer grossen Unternehmensberatung zusammen. Auch dort verbessern wir die interne Ressourcenallokation: Wer arbeitet in welchem Team auf welchem Projekt zu welcher Zeit?

Unsere heutigen Kunden sind meist Mittelständler oder Grossunternehmen.

Wie seid ihr auf eure Idee gekommen?

Die meisten Unternehmen sind unzufrieden mit den bestehenden Standardlösungen für die interne Ressourcenallokation, da ihre ganz individuelle Situation nicht gut genug von diesen abgedeckt wird. Wir pflegen ein enges Verhältnis zu unseren Kunden und überlegen uns stets neue Wege und Methoden, um massgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden anbieten zu können.

Ihr seid zwei Gründer?

Ja, Aspaara wurde vor anderthalb Jahren von zwei Gründern gegründet. Mittlerweile haben wir ein solides Netzwerk aufgebaut, denn Aspaara arbeitet viel mit strategischen Partnern zusammen. Wir konzentrieren uns dabei stets auf die algorithmische Lösung der Optimierungsprobleme. Wir wollen damit unseren Kunden stets eine Lösung bieten, die ihre individuelle Situation möglichst gut abdeckt.

Wo steht ihr gerade?

Seit der Gründung machen wir genau das, was wir vorhatten. Dies läuft auch sehr gut. Unsere Kunden schätzen unseren Ansatz der massgeschneiderten Software sehr. Insofern erfüllen wir das, was die Kunden sich wünschen. Oft ist es für den Kunden schwer, die Ursache für eine Ineffizienz in den internen Prozessen zu identifizieren. Da ist es hilfreich, wenn man die Daten ganz unvoreingenommen untersucht. Wir versuchen dann, die Optimierungspotentiale zu identifizieren, um dann eine massgeschneiderte Lösung anzubieten.

Was, würdest Du sagen, sind die wichtigsten Kriterien, damit ein Startup funktioniert?

Jedes Startup ist anders. Wir verfolgen einen sehr kundenfokussierten Ansatz. Du musst die Kundenbedürfnisse möglichst gut abdecken, unser Produkt ist immer eine massgeschneiderte Software.

Was für einen Hintergrund habt ihr?

Ich selbst bin Physiker und habe an der ETH Zürich studiert. Bei uns im Team gibt es Mathematiker und Physiker. Natürlich ist ein Informatikbackground absolut notwendig bei uns.