

Experteninterview zur Masterthesis mit dem Thema:

Joint Venture Analyse anhand von Big Data Anwendungsszenarien und Business-Trigger zur detaillierten Selektion potentieller Partnerunternehmen.

Interviewer: Steffen Schultz

Interviewter: Aleksandr Zakharov, Entwickler der Methodik Geophysikalische Resonanz (Persönliche Biorhythmen)

Unternehmen: Business Analytik UG, offizieller Vertreter des Entwicklers in Deutschland, Geschäftsführung Andreas Henneberg, Branche: Unternehmensberatung, Anti-Krisen-Analytik

Datum: 02.12.2019

Guten Tag Herr Schultz!

Vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Analytischen Technologien im Business. Ich werde versuchen, die wichtigsten Punkte meiner Methodik in Bezug auf die Bildung zuverlässiger Partnerschaften in der Wirtschaft zu benennen.

Ihre Frage: Ob und wie Big Data Technologie dabei helfen kann einen (evtl. besseren) Joint Venture Partner zu finden, der mit heutigen konventionellen Methoden nicht gefunden worden wäre.

Meine Antwort und Erklärung:

Zunächst müssen wir entscheiden, was konventionellen Methoden bedeuten. Aus meiner Sicht und meiner persönlichen Erfahrung in der Erforschung von Technologien im modernen Geschäft verstehe ich dies als Verarbeitung einer großen Menge an Informationen, Rohdaten, anderen Informationen über den potenziellen neuen Partner und sein Geschäft selbst. Es ist eine große analytische Arbeit, es ist ein langer Zeitaufwand und Zweifel, es ist die Überprüfung und Suche nach den optimalen Methoden und Stil der geschäftlichen Kommunikation, es ist die Überprüfung der Zuverlässigkeit der Partnerschaften. Das alles gibt es im realen Business, aber es ist alles sehr teuer und anstrengend.

Was beinhalten meine Methodiken die Berechnung der persönlichen Biorhythmen?!

Meine Methodiken basieren ausschließlich auf natürlichen Daten einer Person, die (Natürliche Daten) zum Zeitpunkt der Geburt des Menschen festgelegt werden. Dies ist vor allem das Geburtsdatum, in dem eine große Menge an Informationen über die Persönlichkeit eines Menschen, über seine geschäftlichen und sozialen Qualitäten codiert ist. Die Grundlage meiner Methodiken sind Natürliche physikalische Frequenzen, die bei der Geburt im Menschen selbst „fixiert“ werden. Es sind diese Frequenzen, die mit meinen Methodiken berechnet werden. Und alle diese persönlichen Berechnungen können schnell durchgeführt werden, ausschließlich mit mathematischen Methoden, mit manuellen oder automatisierten Berechnungsschemen, das heißt, durch spezielle Algorithmen und Computerprogramme. Ich habe alle notwendigen Algorithmen. Mit einfachen mathematischen Berechnungen kann die Zuverlässigkeit des Partners für jeden Zeitraum des Lebens und der Geschäftstätigkeit analysiert werden. Es können Berechnungen über die finanzielle Leistungsfähigkeit des neuen Partners für einen beliebigen Zeitraum der Geschäftstätigkeit vorgenommen werden. Es können Berechnungen über erzwungene Kosten, Konflikte bei der Führung eines gemeinsamen Unternehmens und vieles mehr berechnen werden. Das heißt, mit Hilfe meiner Methodik, ausschließlich mathematisch, können jede Parameter des gemeinsamen Geschäfts für einen beliebigen Zeitraum des gemeinsamen Geschäfts mit einer Genauigkeit von nicht weniger als 98 Prozent gebildet werden. Leider gibt es in der Wissenschaft so etwas noch nicht.

Ihre Erklärung: Dadurch, dass mit Big Data viel mehr Parameter betrachtet werden können, ist meine bisherige persönliche Schlussfolgerung - die Partnerunternehmen können aufgrund der im Voraus analysierten Datenmengen, annähernd 1:1 auf die Bedürfnisse des anderen ausgelegt werden.

Meine Antwort und Erklärung:

Mit Hilfe meiner Methodiken kann die Anpassung der Partner an das gemeinsame Geschäft sehr schnell durch die Anwendung der Berechnungen der Persönlichen Biorhythmen der Partner und des Business nach den Registrierungsdaten des Gemeinschaftsunternehmens geschehen. Meine Methodiken berücksichtigen auch die Kompatibilität der Partner zum Joint Venture selbst und nicht nur untereinander persönlich. Zum Beispiel können Berechnungen für alle Joint Ventures in Deutschland durchgeführt werden, wenn es Rohdaten für diese Unternehmen und Partner gibt, in etwa 20 bis 30 Tagen. Auf traditionelle Weise ist dies überhaupt nicht möglich.

Ihre Erklärung:

Durch sogenannte Business-Trigger können die Unternehmen ihre wichtigsten Parameter erfassen, die in einem geplanten JV für wichtig erachtet werden. Außerdem möchte ich (wenn möglich), zusätzliche Anwendungsszenarien definieren in welchem Umfeld Big Data dazu beitragen kann ein JV-Partner zu finden und in welchem Stadium (Findungsphase oder auch erst in der Verwaltung des JV) dieses am effizientesten sein kann.

Meine Antwort und Erklärung:

Die Szenarien der analytischen Hilfe für Geschäftspartner können vielfältig sein:

- analytische Beratung mit den Berechnungen der Persönlichen Biorhythmen für die Partner und für das Joint Venture in der Phase der Planung, Registrierung und Führung des gemeinsamen Geschäfts.
- Begleitung der Geschäftspartner und Unternehmen im laufenden Modus bei bestimmten Prozessen und Situationen.
- analytische Erläuterung der Gründe für die Schwierigkeiten bei der Durchführung eines gemeinsamen Geschäfts, die Bereitstellung von Empfehlungen für Geschäftspartner.
- Erstellung von Prognosen über die finanziellen Kosten und mögliche Gewinne mit einer Genauigkeit von mindestens 98 Prozent für einen beliebigen Zeitraum der Geschäftstätigkeit.
- die Bildung der speziellen Computerprogramme nach den bei mir vorhandenen Algorithmen auf jedes Thema der Führung des gemeinsamen Business - Finanzen, die Vereinbarkeit der Partner, die Vereinbarkeit des Personals, Konflikte, persönliche und Produktionssicherheit, die zwischenmenschlichen Beziehungen und vieles mehr.

Ich bekunde meine Interesse an der Entwicklung meiner Methodiken in wissenschaftlicher Hinsicht auf der Grundlage der gemeinsamen wissenschaftlichen Forschung mit der Registrierung von gemeinsamen Urheberrechten. Alle organisatorischen Fragen über meinen Vertreter in Deutschland Andreas Henneberg.

1. In welchem Kontext sind Ihnen die Begriffe Big Data und Joint Venture bekannt?

Antwort:

Ich beschäftige mich seit 20 Jahren mit analytischer Beratung. Ich kenne die Komplexität der Verarbeitung von Mengen an Informations-Daten auf traditionelle Weise. Meine Methodiken beschleunigen diesen Prozess um das Tausendfache und erhöhen die Genauigkeit der Berechnungen um bis zu 98 Prozent.

2. Inwieweit hatten Sie bereits Berührungspunkte mit den Themen Joint Venture und/oder Big Data?

Antwort:

Ich hatte drei Joint Ventures mit meinen Partnern. Bevor ich meine Methodiken in meine Arbeit einführte, analysierte ich die Wirksamkeit persönlich mit langwierigen traditionellen Methoden.

3. Welche Potentiale sehen Sie in der Nutzung von Big Data allgemein?

Antwort:

Mit meinen Methodiken kann man zum Beispiel spezielle Computerprogramme auf den deutschen Markt bringen, mit denen Geschäftspartner ihr Geschäft sehr schnell und präzise mit minimalen Verlusten und maximaler Effizienz führen können.

4. Welche Hauptkriterien sind für Sie ausschlaggebend einen Joint Venture Partner zu finden?

Antwort:

Ein Geschäftspartner muss zu 90 Prozent mit einem anderen Partner übereinstimmen, sonst wird es Probleme im gemeinsamen Geschäft geben. Diese Übereinstimmung kann schnell durch die persönlichen Biorhythmen von Geschäftspartnern berechnet werden.

5. Wie kann die Big Data Technologie dazu beitragen, bei einem geplanten Joint Venture das individuell passende Partnerunternehmen zu finden?

Antwort:

In einem speziellen Algorithmus für die Berechnung eines beliebigen Geschäftspartners werden die ursprünglichen Daten anderer potenzieller Geschäftspartner angelegt. Der Algorithmus (Computerprogramm) wird in paar Minuten die Berechnungen für jeden Zeitraum des gemeinsamen Geschäfts erstellen – von einem Tag und einer Stunde bis zu 20-30 Jahren im Voraus.

6. Wie kann Big Data die Auswahl verbessern oder optimieren?

Antwort:

Es ist notwendig, spezielle Computerprogramme nach den Algorithmen zu erstellen, die ich habe. Es sind Schulungen, Trainings, Seminare für Business notwendig. Es müssen Krisenmanager, Krisenanalysten und Prognostiker für große Unternehmen und Konzerne vorbereitet werden.

7. Welche grundsätzlichen Vorteile sehen Sie in der Kombination aus Big Data und Joint Ventures?

Antwort:

Durch die Erstellung spezieller Computerprogramme wird die Zeitspanne für die Analyse von Situationen im gemeinsamen Geschäft um das Tausendfache reduziert, mit einer Genauigkeit von bis zu 98 Prozent.

8. Soll Big Data aus Ihrer Sicht in den Joint Venture Prozess integriert werden?

Antwort:

Computerprogramme für die Verarbeitung einer großen Datenmenge müssen in jedem Unternehmen vorhanden sein. Diese werden die Ausgaben und andere Kosten des gemeinsamen Geschäfts reduzieren und die Effizienz der Geschäftstätigkeit verbessern.

9. Welche Hindernisse oder Probleme sehen sie aus der Kombination von Big Data und Joint Venture?

Antwort:

Der Großteil der Menschen im Business (und nicht nur im Business) ist psychologisch nicht bereit für solche neuen Methodiken, für solche neuen analytischen Technologien. Auch will der Großteil der Menschen sich nicht mit analytischen Überlegungen schwertun. Für viele Menschen ist es einfacher, schnell ein Geschäft zu Gründen und es dann schnell zu schließen, ohne an irgendetwas zu denken.

10. Welche KPIs sind aus Ihrer Sicht ausschlaggebend für ein Joint Venture?

Antwort:

Die Geschwindigkeit der Informationsverarbeitung und die Genauigkeit der Prognosen. In meinen Methodiken sind diese Indikatoren auf den maximal möglichen theoretischen Wert gebracht.

11. Inwieweit beeinflussen KPIs den Joint Venture Findungs-Prozess?

Antwort:

Ein genaues Verständnis der Zuverlässigkeit eines möglichen gemeinsamen Geschäfts bei Finanzen und Langfristigkeit. Diese Indikatoren werden sehr schnell berechnet.

12. Sehen Sie Vorteile aus der Kombination von Big Data und KPIs für die Joint Venture Partnersuche?

Antwort:

Man kann KPI und Big Data in einem einzigen Computerprogramm kombinieren. Ich habe alle Algorithmen.

13. Welche Triggerpunkte sind in dieser Findungsphase von Bedeutung?

Antwort:

Die Geschwindigkeit der Informationsverarbeitung und die Genauigkeit der Prognosen. Identifizierung der schwierigsten Zeiträume für gemeinsame Unternehmen und Analyse der Ursachen solcher Schwierigkeiten. In meinen Methodiken sind diese Indikatoren auf den maximal möglichen theoretischen Wert gebracht.

14. Aus welchen Faktoren setzen sich die wichtigsten Triggerpunkte zusammen?

Antwort:

Identifizierung komplexer, konfliktreicher Perioden in der Geschäftsführung. Identifizierung der Ursachen dieser komplexen Prozesse. Bildung eines Planes, um diese Ursachen zu beseitigen.

15. Welche Anwendungsszenarien können für diese Unternehmensfindung entscheidend sein?

Antwort:

Die Geschwindigkeit der Informationsverarbeitung und die Genauigkeit der Prognosen. Identifizierung der schwierigsten Zeiträume für gemeinsame Unternehmen und Analyse der Ursachen solcher Schwierigkeiten. In meinen Methodiken sind diese Indikatoren auf den maximal möglichen theoretischen Wert gebracht.

Sonstige Anmerkungen zu den Themen Big Data, Joint Ventures, Trigger oder KPIs:

Antwort:

Derzeit ist das moderne Geschäft in eine organisatorische SACKGASSE geraten, über die es keine physische Möglichkeit gibt, riesige Datenmengen mit traditionellen Methoden zu verarbeiten. Dies kann nur durch neue Analytischen Technologien geschehen, die in meinen Methodiken enthalten sind.

Einverständniserklärung zur namentlichen Erwähnung der oben aufgeführten Person.

Antwort:

Ja, diese ist somit erteilt.

Alles Gute!

Aleksandr Zakharov