
Der Businessplan als institutionalisiertes Informationssystem im Gründungsprozess

Anne Chwolka

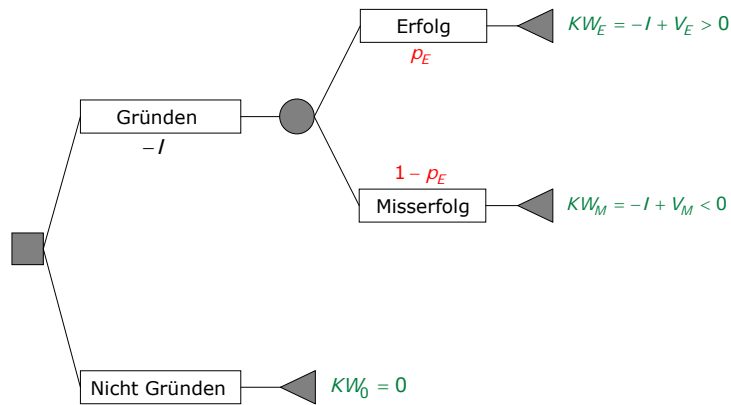
Matthias Raith

Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

Motivation

- Ein Businessplan dient zur Entscheidungsunterstützung des Entrepreneurs und zur Entscheidungsbeeinflussung anderer.
- Ein einziger Businessplan soll in der Regel mehreren Adressaten dienen.
- In den letzten Jahren besteht (international) ein merklicher Trend zur Standardisierung des Businessplans.
- Aus Investorensicht ist der Prozess der Businessplanung anscheinend wichtiger als der Businessplan.
- Empirische Studien der letzten Jahre kommen zu sehr unterschiedlichen Schlussfolgerungen über den Wert eines Businessplans.

Die Gründungsentscheidung eines Entrepreneurs



Bedingung für die Gründung:
 $p_E V_E + (1 - p_E) V_M > I$

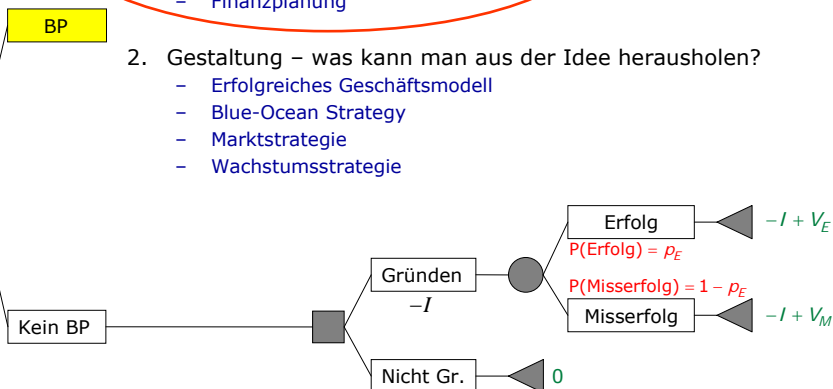
Die Gründungsentscheidung mit Businessplan(ung)

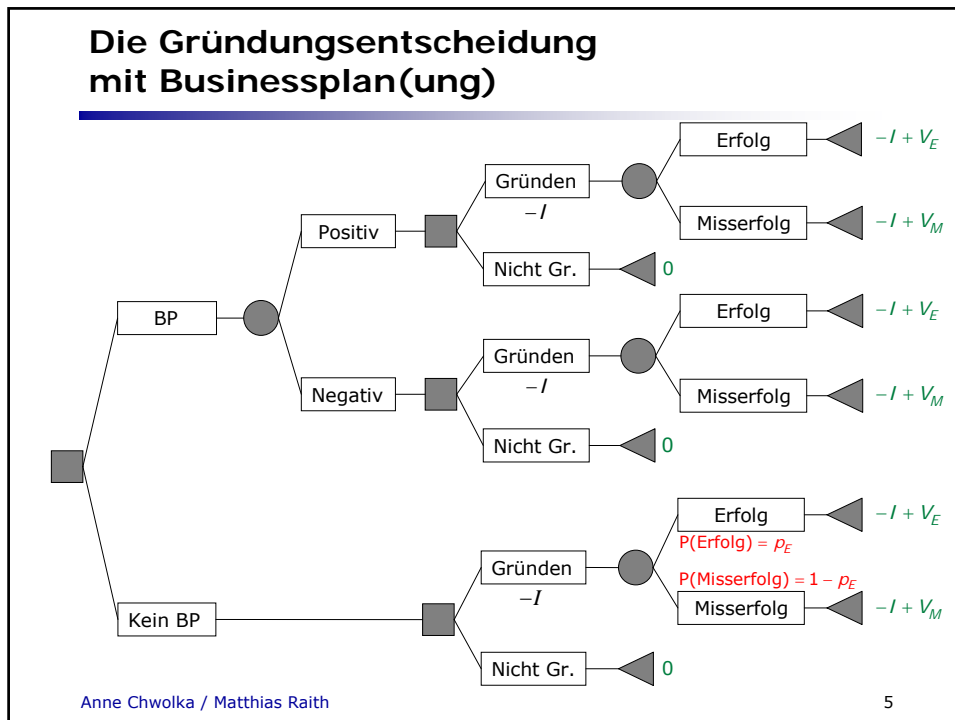
1. Analyse – was gibt die Idee her?

- Gelegenheitsanalyse
- SWOT-Analyse
- Marktanalyse
- Finanzplanung

2. Gestaltung – was kann man aus der Idee herausholen?

- Erfolgreiches Geschäftsmodell
- Blue-Ocean Strategy
- Marktstrategie
- Wachstumsstrategie





Qualität der Businessplanung

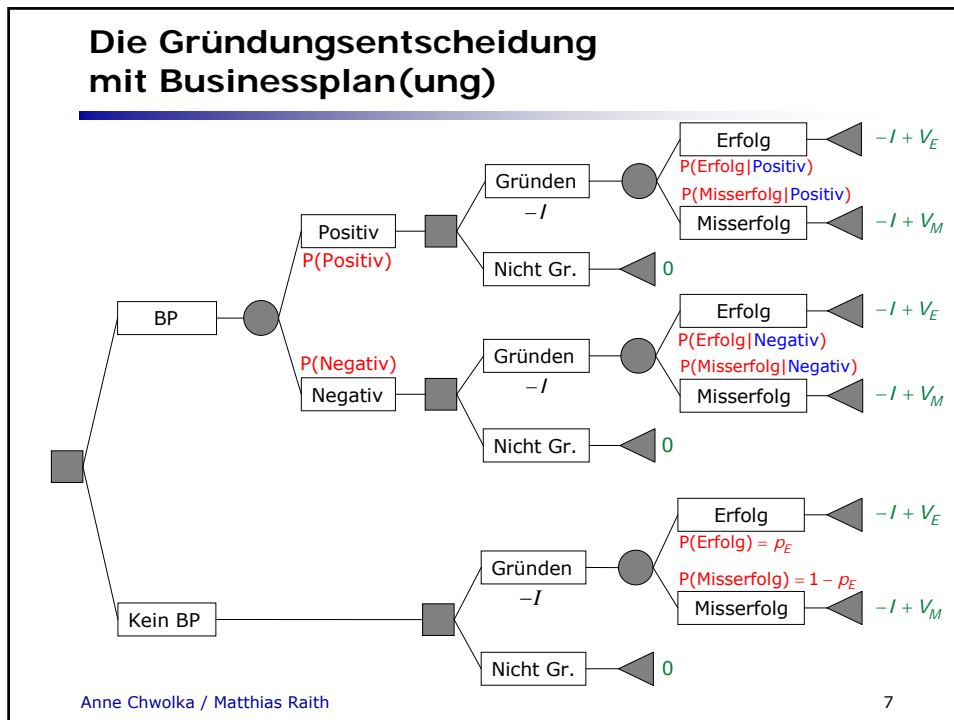
		Tatsächliches Ergebnis der Gründung	
		Erfolg	Misserfolg
Signal des Businessplans	Positiv	q_E	$1 - q_M$
	Negativ	$1 - q_E$	q_M

$q_E := P(\text{Positiv}|\text{Erfolg})$ Ein möglicher Erfolg der Gründung wird durch den Businessplan erkannt.

$q_M := P(\text{Negativ}|\text{Misserfolg})$ Ein möglicher Misserfolg der Gründung wird durch den Businessplan erkannt.

Annahme: $q_E = q_M = q$ Erfolg und Misserfolg werden mit gleicher Treffsicherheit erkannt.

Anne Chwolka / Matthias Raith 6



A posteriori Erfolgswahrscheinlichkeiten

Bayes'sche Regel:

$$P(\text{Erfolg}|\text{Positiv}) = \frac{P(\text{Positiv}|\text{Erfolg}) \cdot P(\text{Erfolg})}{P(\text{Positiv}|\text{Erfolg}) \cdot P(\text{Erfolg}) + P(\text{Positiv}|\text{Misserfolg}) \cdot P(\text{Misserfolg})}$$

$$P(\text{Erfolg}|\text{Positiv}) = \frac{q \cdot p_E}{q \cdot p_E + (1 - q)(1 - p_E)}$$

$$P(\text{Misserfolg}|\text{Negativ}) = \frac{P(\text{Negativ}|\text{Misserfolg}) \cdot P(\text{Misserfolg})}{P(\text{Negativ}|\text{Misserfolg}) \cdot P(\text{Misserfolg}) + P(\text{Negativ}|\text{Erfolg}) \cdot P(\text{Erfolg})}$$

$$P(\text{Misserfolg}|\text{Negativ}) = \frac{q \cdot (1 - p_E)}{q \cdot (1 - p_E) + (1 - q)p_E}$$

Mindestqualität des Businessplans für zuverlässige Handlungsempfehlungen

Um sicherzustellen, dass der Entrepreneur bei positivem Signal des Businessplans die Gründung vollzieht, muss das erwartete Ergebnis der Gründung höher sein als das Ergebnis der Nicht-Gründung.

Um sicherzustellen, dass der Entrepreneur bei negativem Signal des Businessplans die Gründung nicht vollzieht, muss das erwartete Ergebnis der Nicht-Gründung höher sein als das Ergebnis der Gründung.

Kritische Businessplanungsqualität: $q > q_{\min} \geq 0,5$

Bei positivem Signal gründet der Entrepreneur, bei negativem Signal gründet er nicht. Die Qualität des Businessplans ist so hoch, dass der Entrepreneur durch das Signal eine Handlungsanweisung erhält, der er folgen will.

$$I=200.000 \quad V_E=800.000 \quad V_M=100.000 \quad p_E=0,20 \\ \Rightarrow q_{\min}=0,60$$

Gründungs- und Ausstiegsquote

Annahme: $q > q_{\min}$

Gründungsquote:

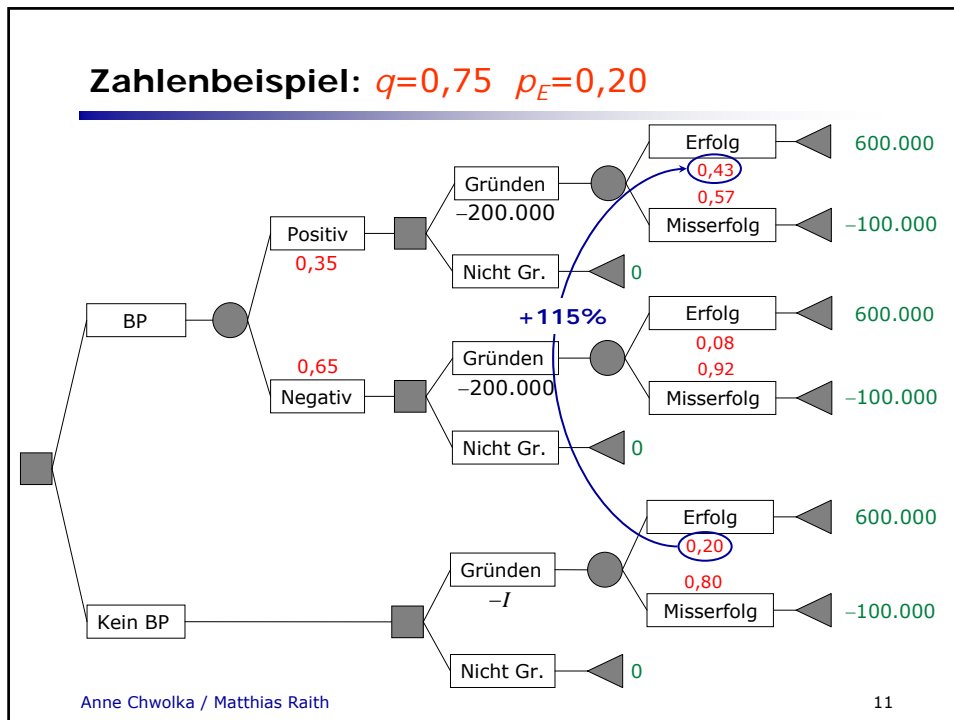
$$P(\text{Positiv}) = P(\text{Positiv}|\text{Erfolg}) \cdot P(\text{Erfolg}) + P(\text{Positiv}|\text{Misserfolg}) \cdot P(\text{Misserfolg}) \\ = q \cdot p_E + (1 - q) \cdot (1 - p_E)$$

Ausstiegsquote:

$$P(\text{Negativ}) = P(\text{Negativ}|\text{Erfolg}) \cdot P(\text{Erfolg}) + P(\text{Negativ}|\text{Misserfolg}) \cdot P(\text{Misserfolg}) \\ = (1 - q) \cdot p_E + q \cdot (1 - p_E)$$

$$\frac{d P(\text{Negativ})}{d q} = 1 - 2p_E > 0 \quad \text{für } p_E < 0,50$$

Eine Erhöhung der Businessplanungsqualität lässt die Ausstiegsquote steigen bzw. die Gründungsquote sinken.



Informationswert des Businessplans

Bruttovorteil des Businessplans

$$B_{BP}(q) = -(1 - p_E)(I - V_M) + [p_E(V_E - I) + (1 - p_E)(I - V_M)]q$$

→ Erwartungswert des oberen Astes ohne Kosten

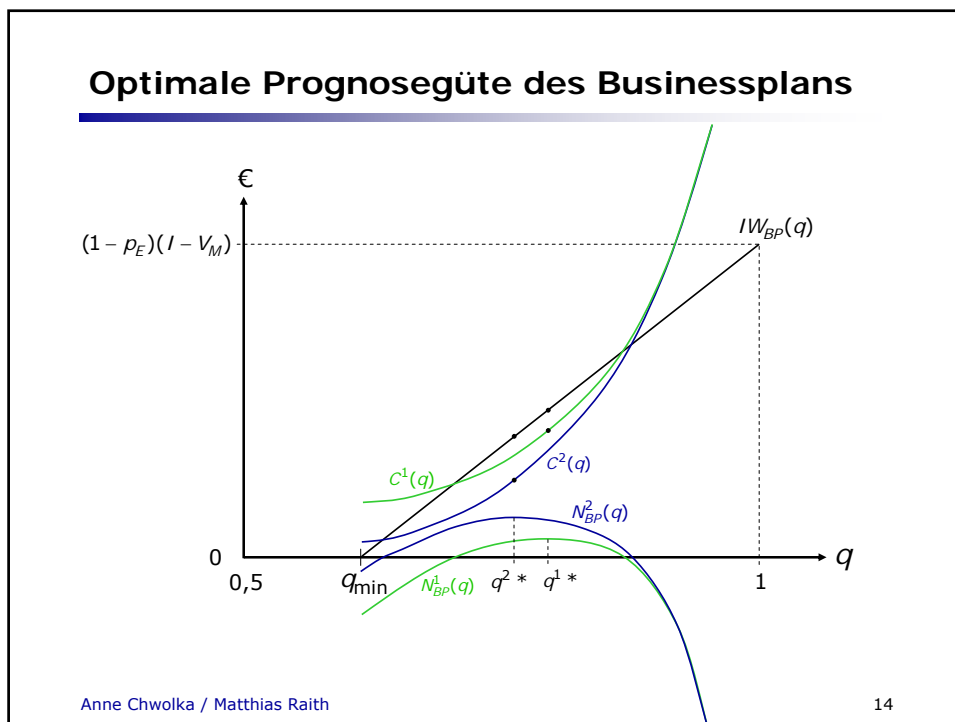
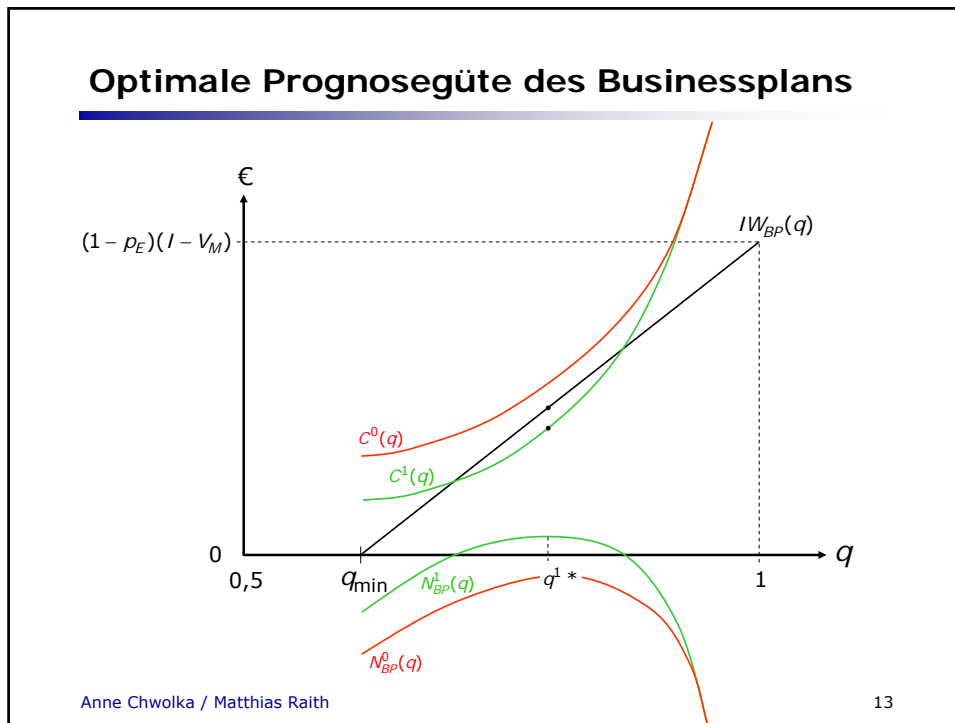
Informationswert des Businessplans

$$IW_{BP}(q) = -p_E(V_E - I) + [p_E(V_E - I) + (1 - p_E)(I - V_M)]q$$

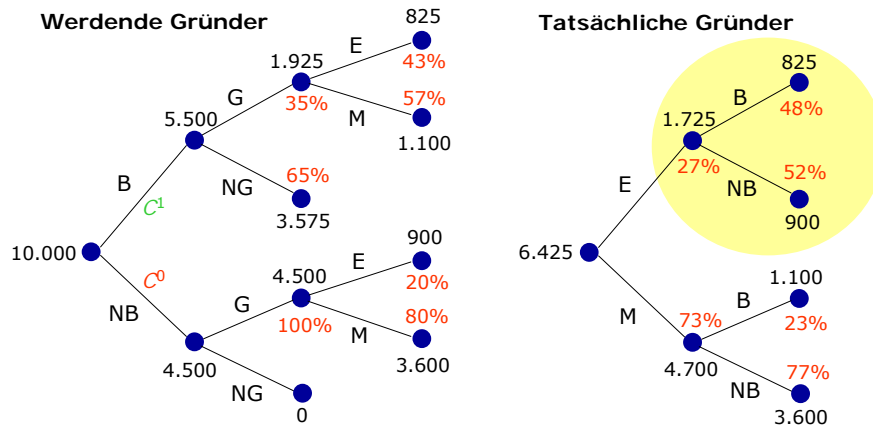
→ Vorteil des Businessplanung gegenüber der Alternative ohne Businessplan

$$IW_{BP}(q_{\min}) = 0 \quad IW_{BP}(1) = (1 - p_E)(I - V_M)$$

$$IW_{BP}(0,75) = 30.000$$



Empirische Auswirkungen



In einer Welt, in der die Erfolgswahrscheinlichkeit mit Businessplanung um 115% höher ist als ohne Businessplanung, und in der die Businessplanung einen Informationswert von €30.000 hat, würde eine empirische **Analyse der Erfolgsfaktoren der 1.725 erfolgreichen Gründer** dem Businessplan keine besondere Bedeutung beimessen.

Anne Chwolka / Matthias Raith

15

Messages

- **Für die Gründer**
„Just do it!“ – Plant eure Gründung, wenn ihr dazu in der Lage seid.
- **Für die Lehrenden**
Zeigt Gründern, wie man mit hoher Qualität die Gründung plant.
- **Für die Forschenden**
Entwickelt praktikable Methoden und Werkzeuge, um mit hoher Qualität zu planen.

Anne Chwolka / Matthias Raith

16

Kontakt Daten

Prof. Dr. Matthias Raith

Lehrstuhl für Entrepreneurship
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Postfach 4120
39016 Magdeburg

Email: raith@ovgu.de

Url: <http://www.interaktionszentrum.de>

Prof. Dr. Anne Chwolka

Lehrstuhl für Unternehmensrechnung/Accounting
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Postfach 4120
39016 Magdeburg

Email: Anne.Chwolka@ovgu.de

Url: <http://www.wv.uni-magdeburg.de/accounting/>