



Wissenschaftliche Grundlagen des MALAMUT Gründungs-Profilier

Göttingen, den 09.12.2010

MALAMUT Team Catalyst wird seit 01.03.2010 gefördert durch



EUROPÄISCHE UNION

Wissenschaftliche Grundlagen des MALAMUT Gründungs-Profilers

Erfolgsfaktor Gründungsteam

Zahlreiche Faktoren wirken sich auf den Erfolg einer Gründung aus. Globale Einflüsse wie die Wirtschaftslage oder rechtlich-politische Rahmenbedingungen sind Faktoren, die einzelne Gründer/innen kaum durch ihr Handeln beeinflussen können. Im Gegensatz dazu stellen die fachliche Kompetenz, das Netzwerk der Gründer/innen und die Gründungspersönlichkeit u.a. Merkmale dar, die den Erfolg einer Gründung maßgeblich beeinflussen.¹ Speziell die *Gründungspersönlichkeit* besitzt unter allen selbstständigkeitsrelevanten Merkmalen einen 20-25%igen Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Gründung.² Psychometrische Testverfahren zur Analyse von Gründern/innen und Gründungsteams setzen an dieser Stelle an und bieten (zeit-)effiziente, zielorientierte und skalierbare Bewertungen des Gründungspotentials von Einzelpersonen und Teams.³

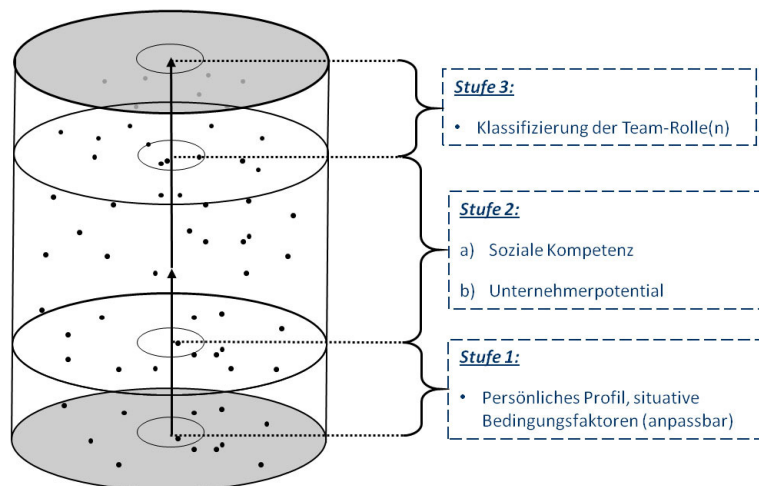
Der MALAMUT Gründungs-Profiler

Die MALAMUT Team Catalyst GmbH analysiert das (Erfolgs-)Potential von Gründern/innen und von Gründungsteams auf Basis solcher selbstständigkeitsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale. Mit dem MALAMUT Gründungs-Profiler werden drei gründungsrelevante Themenkomplexe mittels wissenschaftlich validierter Testverfahren betrachtet.

Aufbau der Testbatterie

(1) Die erste Stufe erhebt deskriptive Qualifikations- und Kontextvariablen, wie biografische Daten, fachliche Kompetenzen, Ziele, Werte sowie Angaben zum zugrunde liegenden Gründungsprojekt.

(2) In der zweiten Stufe werden mittels psychometrischer Testverfahren (a) das Unternehmerische Potential und (b) die Sozialkompetenz sowohl für



¹ u.a.: Rauch, A. & Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and overview of findings. In C.I. Cooper & I.T. Robertson (Eds.), International Review of Industrial and organizational psychology (pp. 101 – 142) Chichester: Wiley.

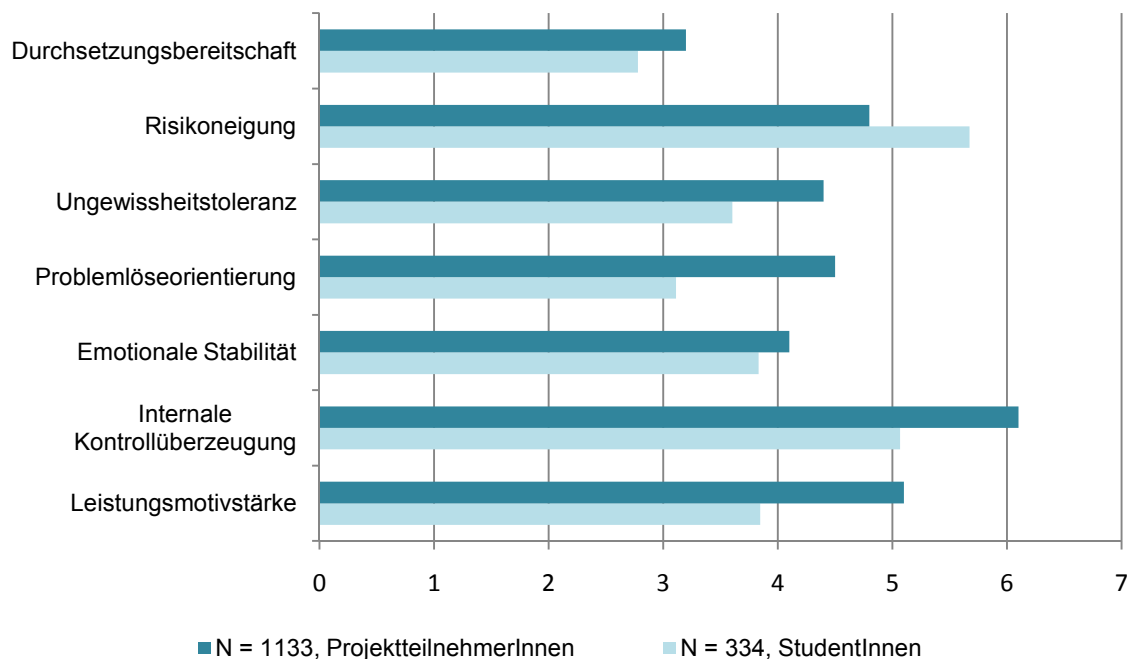
² Müller, G. F. (2003). Das Talent zur Selbstständigkeit, Arbeitspsychologie, 7 (2).

³ Burandt, M., Kanzeck, T. (2010). Unternehmertum – psychologische Aspekte eines volkswirtschaftlichen Themas. Kap. 1.2 in: Berufsverband Deutscher Psychologinnen u. Psychologen e.V. [Ed.] Psychologische Expertise für erfolgreiches Unternehmertum in Deutschland. Psychologie - Gesellschaft - Politik 2010. Deutscher Psychologen Verlag.; Frese, M. (seit 2004) Projekt: Psychological Factors of Entrepreneurial Success in Germany and China.

Individuen als auch für Teams ausgewertet.

Unternehmerisches Potential

(a) Der MALAMUT Test-Unternehmer/innen Potenzial (MALAMUT Test-UP), analysiert mittels des „Fragebogens zur Diagnose unternehmerischen Potentials“ (F-DUP)⁴, unternehmerisch relevante Persönlichkeitsmerkmale, wie z.B. Leistungsmotivstärke oder Risikoneigung. Er gibt Auskunft über die Güte der unternehmerischen Kompetenz von



Existenzgründern/innen und kann zudem zur Eignungsdiagnostik von Führungskräften herangezogen werden.⁵

Die Entwicklung und die einhergehende Validierung des Instruments erfolgte an der Universität Koblenz-Landau unter der Leitung von Prof. Dr. Fred Müller (wissenschaftlicher Beirat MALAMUT Team Catalyst). Im MALAMUT Gründungs-Profil wird die F-DUP Version 2007 angewandt.

⁴ Müller, G. F. (2008). Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potentiale (F-DUP). Testmanual. Universität Koblenz-Landau, Campus Landau: Fachbereich Psychologie, Psychologie des Arbeits- und Sozialverhaltens.

⁵ Müller, G. F. (2010). Unternehmerische Eignung - Impuls- und Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche berufliche Selbstständigkeit. Kap. 3.2 in: Berufsverband Deutscher Psychologinnen u. Psychologen e.V. [Ed.] Psychologische Expertise für erfolgreiches Unternehmertum in Deutschland. Psychologie - Gesellschaft - Politik 2010. Deutscher Psychologen Verlag.

⁶ Siegmund, I. (2009). Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit – Prädiktoren erfolgreicher Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit. Wissenschaftliche Veröffentlichung, 2009.

Die hier grafisch dargestellten Ergebnisse zeigen, dass der F-DUP zwischen an Selbstständigkeit interessierten und nicht-selbstständig tätigen Personen gut differenzieren kann. Zudem ist das gemessene unternehmerische Gesamtpotential prädikativ für den persönlichkeitsbezogenen Gründungserfolg, wie 2009 in einer Studie von PD Dr. Micha Strack an der Georg-August-Universität Göttingen nachgewiesen werden konnte:

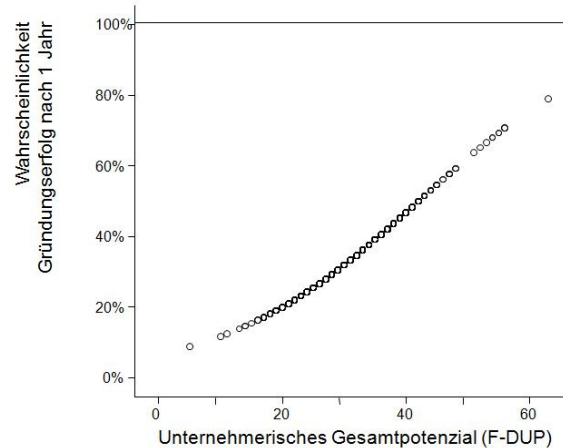


Abb. 2.: Abbildung des Zusammenhangs von F-DUP und unternehmerischem Erfolg

Es zeigte sich, dass hohe Werte des unternehmerischen Gesamtpotenzials (F-DUP) vorhersagend für ein positives Jahresergebnis des jeweiligen Gründungsprojekts waren (siehe Abbildung 2, N = 147).⁶ Zudem hat sich in weiteren internationalen Studien der Zusammenhang zwischen unternehmerischem Erfolg und verschiedenen Skalen des F-DUP gezeigt.⁷

Sozialkompetenz

(b) Der MALAMUT Test-Sozialkompetenz (MALAMUT Test-SK) erhebt interpersonelle Fähigkeiten. Die Relevanz der Sozialkompetenz für den Gründungserfolg wird vor allem in der persönlichen Interaktion sichtbar.⁸ Während Einzelgründer/innen sich adäquat präsentieren müssen, sollten Gründungsteams zusätzlich sozial aufeinander abgestimmt sein.⁹ Zur Messung dieser Kompetenz wird der Interpersonal Competence Questionnaire (ICQ)¹⁰ herangezogen. Das Instrument zur Diagnose von sozialer Kompetenz wurde ursprünglich von Buhrmester et al. (1988)¹¹ entwickelt und 1993 von Prof. Dr. Riemann an der Universität Bielefeld in die deutsche Sprache übersetzt. In einer Validierungsstudie von Kanning (2005; N = 1955) konnte im Vergleich gezeigt werden, dass die Skalen des deutschsprachigen ICQ das Konstrukt der sozialen Kompetenz abbilden.¹² Zudem eignet

⁶ Strack, M. & Siegmund, I. (2010) Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit: Erfolgsprädiktoren aus einem GründerCenter. Kap. 4.3 in: Berufsverband Deutscher Psychologinnen u. Psychologen e.V. [Ed.] Psychologische Expertise für erfolgreiches Unternehmertum in Deutschland. Psychologie - Gesellschaft - Politik 2010. Deutscher Psychologen Verlag.

⁷ u.a. Chell, E., Haworth, J.M. & Brearley, S. (1991). The entrepreneurial personality. London: Routledge. Zaho, H., & Seibert, S.E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. Journal of Applied Psychology, 91 (2), 259-271.

⁸ Lechler, T., Gemünden, H.G. (2003). Gründerteams: Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg. Heidelberg. Physica Verlag.

⁹ Baron, R.A. (2000). Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' success. American Psychological Society, 9 (1).

¹⁰ Riemann, R., Allgöwer, A. (1993). Eine deutschsprachige Fassung des "Interpersonal Competence Questionnaire" (ICQ). Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie, 14, 153-163.

¹¹ Buhrmester, D., Wittenberg, M.T., Reis, H.T. & Furman, W. (1988). Five domains of interpersonal competence in peer relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 55 (6), S. 991 – 1008.

¹² Kanning, U.P. (2006) Development and validation of a german-language version of the interpersonal competence questionnaire (ICQ). European Journal of psychological assessment Vol. 22 (1): 43-51.

sich der ICQ als spezifischeres weil differenzierter analysierendes Instrument zur Messung von sozialer Kompetenz im Vergleich zum NEO-FFI (auch bekannt als BIGFive).

Skala	Reliabilität Cronbach's α ¹³
Extraversion	.84 ¹⁴
Durchsetzungsfähigkeit	.80
Informationspolitik	.72
Emotionale Unterstützung Anderer	.82
Konfliktmanagement	.73

Abb.3 : Messwerte der Skalen des ICQ

Teamrollenverhalten

(3) Der MALAMUT Test-Teamrolle (MALAMUT Test-TR) identifiziert das Teamrollenverhalten von Individuen. Die Teamkomposition ist vor allem bei Teamgründungen ein entscheidender Erfolgsfaktor.¹⁵ Lediglich Teams mit guter Aufgabenverteilung und guter sozialer Koordination und Kommunikation können den komplexen Anforderungen einer Gründung gerecht werden. Zur Erhebung der Verteilung der Teamrolle wird der Fragebogen „Team-Role-Circle“ herangezogen. Das Instrument wurde von PD Dr. Micha Strack (wissenschaftlicher Beirat der MALAMUT Team Catalyst GmbH) entwickelt und validiert.¹⁶

Mit den Forschungsgrundlagen von Cameron & Quinn (1999)¹⁷ entwickelte

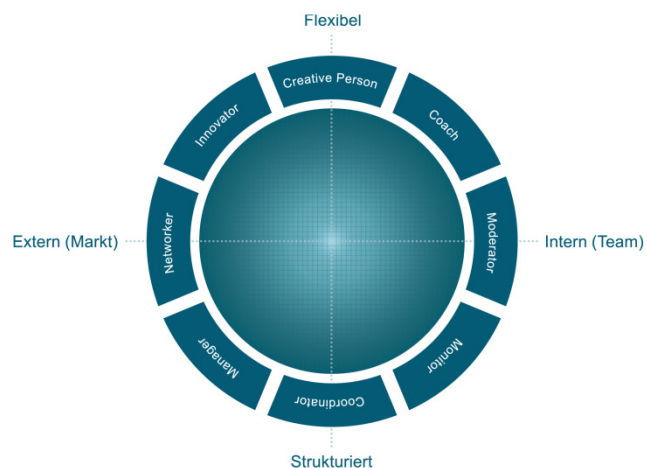


Abb.4: Circumplex-Modell der Rollenverteilung

¹³ Cronbach's α bezeichnet ein Reliabilitätsmaß der multivariaten Statistik. Es erfasst, ob die identifizierten Skalen jeweils tatsächlich ein zusammenhängendes Konstrukt messen.

¹⁴ Alle Skalen des ICQ besitzen hohe bis sehr hohe Reliabilitäten. Durch eine Faktorenanalyse von Kanning (2005) konnte die Faktorenstruktur des ICQ zudem bestätigt werden.

¹⁵ u.a: Humphrey, S.E., Morgeson, F.P. & Mannor, M.J. (2009). Developing a theory of the strategic core of teams; a role composition model of team performance. Journal of Applied Psychology, 94 (1), 48 – 61.

¹⁶ Strack, M. (2004). Sozialperspektivität: Theoretische Bezüge, Forschungsmethodik und Wirtschaftspsychologische Praktikabilität. Göttingen: Universitätsverlag.

¹⁷ Cameron, K.S. & Quinn, R.E. (1999). Diagnosing and changing organizational culture: based on the Competing Value Model. Massachusetts: Addison-Wesley.

PD Dr. Micha Strack mit dem TRC ein vollständiges Circumplex-Modell¹⁸ (siehe Abbildung 4). Die Validierung des TRC-Modells erfolgte durch MALAMUT an mehreren Universitäten¹⁹ in Deutschland (N = 332). In einer Folgestudie konnte 2010 ein positiver Zusammenhang von optimal verteilten TRC-Teams und der Leistung von Projektteams nachgewiesen werden (N = 171; 52 Teams)²⁰. Das Konzept wurde auf dem Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie (2010) präsentiert und diskutiert.

Aktuelle Forschung

Neben den oben genannten Studien zur wissenschaftlichen Absicherung der einzelnen psychometrischen Komponenten des MALAMUT Gründungs-Profilers wird von der MALAMUT Team Catalyst GmbH aktuell eine empirische Studie mit Unternehmens- und Gründungsteams durchgeführt. Diese Querschnittstudie soll zeitnah den Nachweis erbringen, dass nicht nur die einzelnen Testverfahren themenisoliert unternehmerischen Erfolg prognostizieren, sondern dass der MALAMUT Gründungs-Profiler als Gesamtinstrument eine unternehmerischen Erfolg vorhersagende Kraft besitzt. Ziel ist im Rahmen einer darauf aufbauenden Längsschnittstudie auch, den MALAMUT Gründungs-Profiler in Zukunft stetig weiter zu optimieren und so unternehmerischen Erfolg noch präziser vorhersagen zu können.

Kontakt

MALAMUT Team Catalyst GmbH

Goßlerstraße 14
37073 Göttingen

Telefon: +49 (0) 551 39-12444
Fax: +49 (0) 551 39-12496

E-Mail:
team@malamut-teamcatalyst.de

Internet:
<http://www.malamut-teamcatalyst.de>

¹⁸ Das Circumplex-Modell beschreibt die Anwendung komplementärer Funktionen der Aufgabenerfüllung, die in einem Kreis gegenüber gestellt sind.

¹⁹ Evaluation an folgenden Hochschulen: EBS Universität für Wirtschaft und Recht Oestrich-Winkel, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg, TU Dortmund, Universität Kassel, Bergische Universität Wuppertal, Universität Koblenz

²⁰ Belz, M., Strack, M., Ergezinger, D., & Boos, M. (2010). Komplementäre Rollen in Arbeitsgruppen: der Team-Role-Circle. Poster auf dem 17. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, September 2010, Bremen.