

GPA – Instrument zur Gründungs-Potential-Analyse

(1) Autoren/Land

Der GPA wurde von Chlosta, Kissel & Muelenz 2012 in Deutschland mit dem Ziel entwickelt, eine objektive und zuverlässige Analyse des personenbezogenen Gründungspotentials zu ermöglichen.

(2) Konzept

Der GPA erfasst verschiedene, persönliche Erfahrungen und Kompetenzen, die sich in der Forschung als erfolgsrelevant für eine Gründung erwiesen haben. Zusätzlich werden Persönlichkeitseigenschaften und Teamfaktoren erfasst, die im Unternehmenskontext von Bedeutung sind. Mit dem GPA können sowohl Einzel- als auch Teamgründungen erfasst werden.

(3) Einsatzbereich

Der GPA wird im Kontext von Gründungspotentialanalysen und im Training/Coaching von Gründerinnen und Gründern eingesetzt.

(4) Aufbau

Der GPA erfasst vergangenheitsorientiert berufs- und gründungsbezogene Erfahrungen, Kompetenzen, Entscheidungen und Einstellungen. Diese werden zu einem Wert, dem „GPA-Quotienten“, zusammengefasst. Es existieren 6 Subdimensionen: „Berufliche Erfahrungen“, „Arbeitseinstellungen“, „Gründungsmatching“, „Gründungskompetenzen“, „Gründungseinstellungen“ sowie „Umfeldfaktoren“. Zusätzlich wird anhand von 7 Eigenschaften ein Unternehmerpersönlichkeitsdifferential erstellt, das aus einer Selbsteinschätzung sowie einem Sollprofil besteht. Weiterhin werden 4 Faktoren erfasst, die für Innovationsfähigkeit und Effizienz von Teams relevant sind.

(5) Anzahl Items

Der GPA besteht aus insgesamt ca. 90 Items zum Gründungspotential, Persönlichkeit und Team.

(6) Items und Skalen

Bei den Items handelt es sich sowohl um Aussagen als auch um Fragen. Je nach Itemtyp werden die Fragen und Aussagen im Hinblick auf ihr Zutreffen oder ihre Häufigkeit bewertet bzw. ausgewählt. Das Antwortformat fällt je nach Fragetyp unterschiedlich aus. Die Items des Unternehmerpersönlichkeitsdifferentials werden auf einer 10-stufigen Skala und die Items zum Team auf einer 5-stufigen Skala im Hinblick auf ihr Zutreffen beantwortet.

(7) Durchführungszeit

Die Durchführung dauert ca. 30 Minuten.

(8) Testergebnis

Das individuelle Ergebnis besteht aus vier Teilen. Im ersten Teil wird das Gründungspotential als Normwert in Form eines Quotienten zur Normgruppe in Beziehung gesetzt. Im zweiten Teil werden die bereichsspezifischen Ergebnisse als Prozentwerte und als individuelle Textbeschreibung wiedergegeben. Im dritten Teil wird das Unternehmerpersönlichkeitsdifferential als Profilnetz und Textbeschreibung abgebildet. Der vierte Teil bildet die Ausprägungen der Teamskalen ab.

(9) Gütekriterien: Objektivität, Reliabilität, Validität

Objektivität: hohe Durchführungsobjektivität durch ausführliche Materialien; hohe Auswertungsobjektivität durch computergestützte Datenauswertung; hohe Interpretationsobjektivität durch Normwerte und standardisierte Ergebniserläuterungen.

Reliabilität: hohe interne Konsistenz ($\alpha = .78 - \alpha = .84$).

Validität: hohe Kriteriumsvalidität ($r = .41$); hohe Akzeptanz bei Teilnehmern, da wissenschaftsbasiert.

(10) Nebengütekriterien: Normierung, Durchschaubarkeit, Zumutbarkeit (Dauer), Ökonomie (Aufwand – Nutzen)

- Normierung: es besteht aktuell eine Normgruppe von über 500 Gründern und Unternehmern.
- Durchschaubarkeit: aufgrund des Item- und Auswertungsformates ist ein Darstellen im Sinne Sozialer Erwünschtheit nicht möglich.
- Zumutbarkeit: mit 30 Minuten zumutbar.
- Ökonomie: gute und ökonomische Grundlage zur Beurteilung des individuellen Gründungspotentials.