

Bachelorarbeit

zur Erlangung des Grades Bachelor of Science (B.Sc.)

Persönlichkeitsmerkmale von Gründern und deren Einfluss auf Venture Outcomes

Personality traits of founders and
their impact on venture outcomes

vorgelegt an der
Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen
– Lehrstuhl für Wirtschaftswissenschaften
für Ingenieure und Naturwissenschaftler –

Author: Jonas Helfen
communicated by: Univ.-Prof. Dr. Malte Brettel

Kurzfassung

Die Gründerpersönlichkeit ist ein zunehmend bedeutsames, aber zugleich fragmentiertes Forschungsfeld im Entrepreneurship und in der Venture-Capital-Forschung. Die vorliegende Arbeit fasst die bestehende Literatur hinsichtlich der Persönlichkeitsmerkmale von Gründern, die für Venture Capitalists relevanten Venture Outcomes beeinflussen, zusammen. Ein besonderer Fokus liegt auf Venture Performance, Venture Exit, Venture Success und Venture Innovation.

Aufbauend auf Forschung aus Persönlichkeitspsychologie, Entrepreneurship und Venture Capital untersucht die Arbeit drei Gruppen von Merkmalen: die Big Five, engere unternehmerische Merkmale und die Dunkle Triade. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Openness to Experience, Conscientiousness, emotionale Stabilität, Need for Achievement, ein interner Locus of Control und Entrepreneurial Self-Efficacy positiv mit der Venture Performance zusammenhängen, da sie Innovation, disziplinierte Umsetzung, Resilienz und proaktive Entscheidungsfindung fördern. Im Gegensatz dazu können Overconfidence, übermäßiger Optimismus, Machiavellismus und Psychopathie die Performance negativ beeinflussen, indem sie eine verzerrte Risikoeinschätzung, unrealistische Erwartungen und zwischenmenschliche Konflikte begünstigen.

Über die Venture Performance hinaus zeigt die Analyse, dass Persönlichkeitsmerkmale auch weitere Venture Outcomes prägen. Neurotizismus steht in einem negativen Zusammenhang mit Venture Exits, während Entrepreneurial Self-Efficacy positiv mit dem Venture Success, insbesondere dem Überleben des Startups, assoziiert ist. Overconfidence kann der Performance schaden, kann jedoch zugleich die Venture Innovation fördern, beispielsweise durch höhere Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Die Arbeit führt verstreute empirische Befunde zu einem strukturierten Überblick über die Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes zusammen und leitet daraus praktische Implikationen für das Screening und die Due Diligence von Venture Capitalists ab. Künftige Forschung sollte vermittelnde Mechanismen, kontextuelle Moderatoren und die Entwicklung der Gründerpersönlichkeit über die Venture-Phasen hinweg untersuchen.

Abstract

Founder personality is an increasingly important yet fragmented field in entrepreneurship and venture capital research. This thesis synthesizes existing literature on how founders' personality traits influence venture outcomes relevant to venture capitalists, with a particular focus on venture performance, venture exit, venture success, and venture innovation.

Drawing on research from personality psychology, entrepreneurship, and venture capital, the thesis examines three groups of traits: the Big Five, narrower entrepreneurial traits, and the Dark Triad. The findings suggest that openness to experience, conscientiousness, emotional stability, need for achievement, internal locus of control, and entrepreneurial self-efficacy are positively associated with venture performance, as they support innovation, disciplined execution, resilience, and proactive decision-making. In contrast, overconfidence, excessive optimism, Machiavellianism, and psychopathy may negatively affect performance by encouraging distorted risk assessment, unrealistic expectations, and interpersonal conflict.

Beyond venture performance, the analysis shows that personality traits also shape other venture outcomes. Neuroticism is negatively related to venture exits, while entrepreneurial self-efficacy is positively associated with venture success, particularly startup survival. Overconfidence may harm performance but can also foster venture innovation, for example through greater investment in research and development.

The thesis consolidates dispersed empirical findings into a structured overview of the founder personality–venture outcome relationship and derives practical implications for venture capitalists' investment screening and due diligence. Future research should examine mediating mechanisms, contextual moderators, and the development of founder personality across venture stages.

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	I
Abstract	II
Inhaltsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	V
Tabellenverzeichnis	VI
Abkürzungsverzeichnis	VII
1 Einleitung	1
1.1 Motivation und Fragestellung.....	2
1.2 Vorgehensweise und Aufbau.....	3
2 Venture Capital	4
2.1 Grundlagen des Entrepreneurships und Venture Capitals	5
2.2 Venture Capital Entscheidungsprozess	6
2.3 Venture Outcomes	7
2.3.1 Venture Performance	8
2.3.2 Weitere Venture Outcomes.....	10
3 Gründerpersönlichkeiten	11
3.1 Bedeutung der Gründerpersönlichkeit für Venture Outcomes.....	12
3.2 Persönlichkeitsmerkmale von Gründern	12
3.2.1 Big Five Persönlichkeitsmerkmale.....	14
3.2.2 Enge Persönlichkeitsmerkmale.....	16
3.2.3 Dunkle Triade.....	19

4 Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes	21
4.1 Einfluss der Gründerpersönlichkeit auf Venture Outcomes	22
4.1.1 Einfluss auf Venture Performance	23
4.1.2 Einfluss auf weitere Venture Outcomes	27
4.2 Moderatoren der Beziehungen	31
5 Diskussion	33
5.1 Limitationen	33
5.2 Handlungsempfehlungen und praktische Implikationen	35
5.3 Identifikation von Forschungslücken	38
6 Fazit und Ausblick	39
Anhang	VI
Literaturverzeichnis	IX

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Schematischer Aufbau der Arbeit (eigene Darstellung)	4
Abbildung 2: Darstellung der Beziehungen zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Venture Performance (eigene Darstellung)	27
Abbildung 3: Darstellung der Beziehungen zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und weiteren Venture Outcomes (eigene Darstellung)	30

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergleich der genutzten Kennzahlen zur Messung von Venture Performance (eigene Darstellung).....	9
Tabelle 2: Übersicht der für die Analyse der Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes genutzten Studien (eigene Darstellung).....	22

Abkürzungsverzeichnis

DV	Dependent Variable
ESE	Entrepreneurial Self-Efficacy
IV	Independent Variable
LOC	Locos of Control
NFA	Need for Achievement
O2E	Openness to Experience
VCs	Venture Capitalists

1 Einleitung

Die Persönlichkeitsmerkmale von Gründern¹ spielen eine entscheidende Rolle für den Erfolg von Startups (Jong, Song & Song, 2013; McCarthy, Gong, Stephany et al., 2023b). Zwar findet die Gründerpersönlichkeit als Mittel zur Identifizierung potenziell erfolgreicher Gründungen vermehrt Beachtung, dennoch liegt der Fokus in der Forschung häufig auf wirtschaftlichen oder marktbezogenen Faktoren (Shane & Venkataraman, 2000; Veksler, Dvorkina, Amarantov, Shirokova & Bodolica, 2024). Zudem ist die Forschungslandschaft durch heterogene Ansätze geprägt, was zu variierenden Forschungsergebnissen führt. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer umfassenden und konsolidierten Betrachtung der Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes (Brandstätter, 2011; Salmony & Kanbach, 2022). Die vorliegende Bachelorarbeit setzt genau hier an, um die bestehende Literatur zu strukturieren und ganzheitlich zu betrachten. Dabei wird besonders Augenmerk auf die Verbindung zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und relevanten Erfolgskriterien gelegt, die für Risikokapitalgeber von großem Interesse sind.

In Kapitel 1.1 wird zunächst die Motivation für diese Arbeit erläutert und die genaue Fragestellung sowie Zielsetzung werden ausgeführt. In Kapitel 1.2 wird der schematische Aufbau der Arbeit zur Erreichung der definierten Zielsetzung und zur Beantwortung der Fragestellung vorgestellt.

¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sofern nicht anders gekennzeichnet, gelten sämtliche Personenbezeichnungen gleichermaßen für alle Geschlechter.

1.1 Motivation und Fragestellung

Startups spielen eine zunehmend wichtige Rolle in der Unternehmenslandschaft. Insbesondere durch ihre Innovationskraft und Agilität beeinflussen sie etablierte Unternehmen und tragen zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Technologien bei (Weiblen & Chesbrough, 2015).

Venture Capitalists (VCs) stellen die notwendigen finanziellen Mittel für vielversprechende Neugründungen bereit und spielen daher für Startups und Innovationen eine wichtige Rolle. Ihr eigener Erfolg hängt dabei maßgeblich von der Performance der von ihnen finanzierten Unternehmen ab. Daher ist es für VCs von höchster Bedeutung, Determinanten des Startup-Erfolgs zu identifizieren (Gompers, Gornall, Kaplan & Strebulaev, 2020). Venture Outcomes lassen sich aus der Sicht von VCs als die möglichen Ergebnisse einer Investition beschreiben und stellen für VCs ein zentrales Messkriterium für Erfolg dar (Gompers et al., 2020; Sahlman, 1990). Diese Ergebnisse können unter anderem finanzielle Renditen, das Unternehmenswachstum oder das Level an Innovation umfassen. Sie bestimmen nicht nur die Rendite der Investoren, sondern tragen auch zur Reputation und langfristigen Wettbewerbsfähigkeit von VCs bei. Vor diesem Hintergrund zielen Venture Capitalists darauf ab, in erfolgversprechende Startups zu investieren, die solche Ergebnisse realisieren können (Alperovych, Bellavitis, Kamuriwo, Paeleman & Quas, 2019; McCarthy, Gong, Stephany et al., 2023b).

Die Persönlichkeit von Gründern kann einen signifikanten Einfluss auf diese Venture Outcomes haben (Jong et al., 2013). Merkmale wie Need for Achievement oder Locus of Control haben einen relevanten Einfluss auf die Leistung von Neugründungen und beeinflussen somit auch die Investitionsentscheidungen von VCs (Clercq, Fried, Lehtonen & Sapienza, 2006; Jong et al., 2013; Kerr, Kerr & Xu, 2018). Die Relevanz eines tieferen Verständnisses für diese Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes liegt auf der Hand: VCs können durch gezielte Persönlichkeitsanalysen ihre Due-Diligence-Prozesse verfeinern und Gründer mit optimalen Erfolgseigenschaften identifizieren. Dies ermöglicht fundiertere Investitionsentscheidungen und reduziert das Risiko von Fehlinvestitionen (Freiberg & Matz, 2023; Kollmann & Kuckertz, 2010). Das Wissen um den Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf den Erfolg eines Startups könnte auch für die Gründer selbst von Vorteil sein, da sie auf der

Basis dieser Erkenntnisse gezielt ihre eigenen Persönlichkeitsmerkmale weiterentwickeln können.

Die vorliegende Bachelorarbeit greift den Bedarf nach einer dezidierten Betrachtung des Einflusses von Gründerpersönlichkeiten auf Venture Outcomes auf. Sie zielt darauf ab, einen konsolidierten Überblick über das Forschungsfeld zu schaffen und zentrale Erkenntnisse klar zu darzustellen.

Die zentrale Fragestellung lautet: Wie beeinflussen Persönlichkeitsmerkmale von Gründern die für Risikokapitalgeber relevanten Venture Outcomes? Ziel ist es, Venture Capitalists eine Übersicht über die Einflüsse von Gründerpersönlichkeiten auf Venture Outcomes zu geben. Außerdem sollen entsprechende Empfehlungen gegeben werden, auf welche Persönlichkeitsmerkmale im Investitionsentscheidungsprozess besonders geachtet werden muss, um bestimmte Venture Outcomes zu erzielen.

1.2 Vorgehensweise und Aufbau

Die Bachelorarbeit folgt einer klaren Struktur, um die Forschungsfrage zu bearbeiten. In Kapitel 2.1 wird eine Einführung in die Grundlagen des Entrepreneurships und des Venture Capitals gegeben, um die Basis für das Verständnis der Thematik zu schaffen. Daran anschließend widmet sich Kapitel 2.2 einem kurzen Überblick über den Entscheidungsprozess von Venture Capitalists. Hierbei wird erläutert, wie VCs Entscheidungen treffen und welche Kriterien für ihre Entscheidungen maßgeblich sind. Die sogenannten Venture Outcomes, die als entscheidende Erfolgsfaktoren für VCs gelten, werden in Kapitel 2.3 näher betrachtet. Der Fokus liegt dabei auf der Venture Performance, die als eines in der Literatur häufig betrachtete Venture Outcome detailliert erläutert wird.

Im nächsten Kapitel, Kapitel 3.1, wird die Bedeutung der Gründerpersönlichkeit für Venture Outcomes beleuchtet. Darauf aufbauend werden in Kapitel 3.2 die spezifischen Persönlichkeitsmerkmale von Gründern systematisch erläutert und kategorisiert.

In Kapitel 4.1 werden die beiden zentralen Bereiche der Arbeit – Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes – miteinander verknüpft. Die entsprechenden Beziehungen werden dediziert

betrachtet, um den Einfluss der Gründerpersönlichkeit auf verschiedene Venture Outcomes zu verstehen. Moderatoren, die diese Beziehung beeinflussen, werden in Kapitel 4.2 diskutiert.

Abschließend widmet sich Kapitel 5 der Diskussion von Limitationen und praktischen Implikationen der Arbeit sowie der Identifikation von Forschungslücken.

Kapitel 6 beantwortet die Forschungsfrage, fasst die Ergebnisse zusammen und ordnet diese in den Gesamtkontext der Arbeit ein.

Zur Verdeutlichung des logischen Aufbaus wird in Abbildung 1 der schematische Aufbau der Arbeit dargestellt.

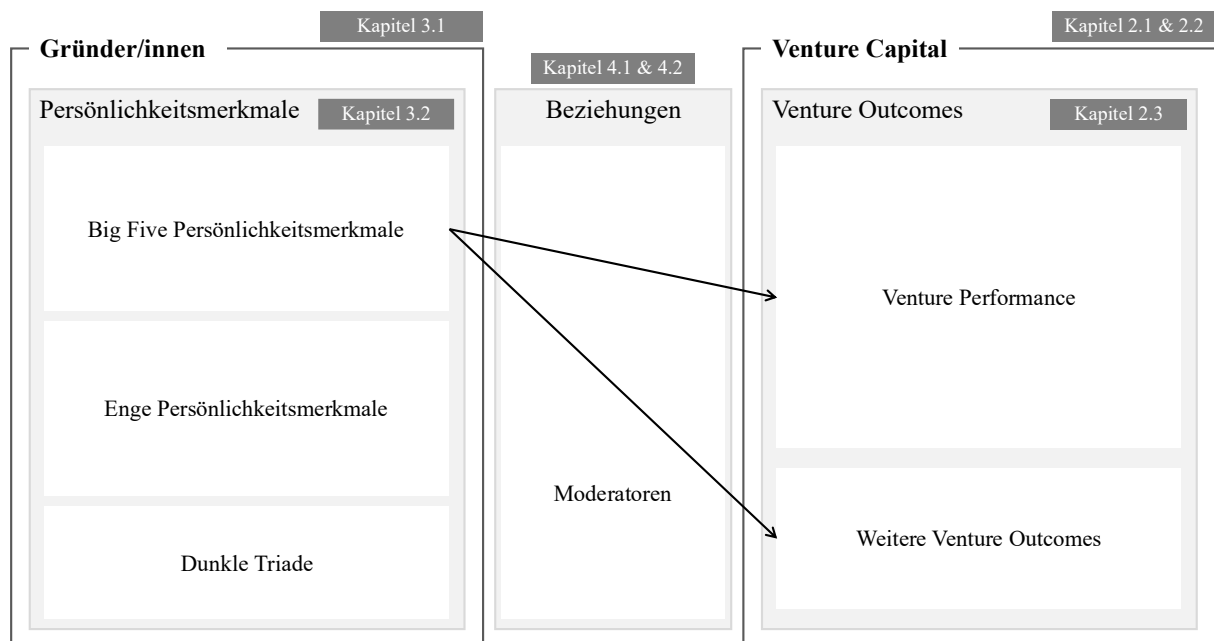


Abbildung 1: Schematischer Aufbau der Arbeit (eigene Darstellung)

2 Venture Capital

In diesem Kapitel wird zunächst ein grundlegender Überblick über das Konzept des Venture Capitals gegeben, um den Rahmen für die folgenden Betrachtungen zu schaffen. Anschließend wird der Entscheidungsprozess von Venture Capitalists untersucht. Darauf aufbauend wird definiert, was Erfolg für VCs bedeutet und anhand welcher Kriterien er gemessen werden kann.

Dies bildet die Grundlage, um zu verstehen, in welchem Ausmaß und auf welche Weise die Persönlichkeit von Gründern in die Investitionsentscheidungen von VCs einfließen könnte.

2.1 Grundlagen des Entrepreneurships und Venture Capitals

Entrepreneurship, im Deutschen oft als Unternehmertum bezeichnet, ist ein komplexes Phänomen, das sich auf die Schaffung, Entwicklung und das Management neuer Unternehmen konzentriert. Die Definition von Entrepreneurship variiert stark in der wissenschaftlichen Literatur, was darauf zurückzuführen ist, dass unterschiedliche Studien verschiedene Typen von Unternehmern untersuchen, die von traditionellen Landwirten bis hin zu modernen Technologiegründern reichen (Salmony & Kanbach, 2022). Diese Vielfalt an Perspektiven hat dazu geführt, dass es keine einheitliche Definition gibt, die alle Aspekte des Entrepreneurships abdeckt. Stattdessen wird Entrepreneurship oft als ein dynamischer Prozess beschrieben. Dieser Prozess zeichnet sich insbesondere durch die Fähigkeit der Gründer aus, Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und umzusetzen, also zu gründen (Shane, Locke & Collins, 2003). Im Folgenden werden die Begriffe Gründung, Venture und Startup als sinngleiche Wörter verwendet. In allen Fällen ist ein neu gegründetes Unternehmen gemeint, das sich in der frühen Phase seiner Entwicklung befindet und oft auf Innovation und schnelles Wachstum abzielt (Littunen, 2000; McCarthy, Gong, Stephany et al., 2023b).

Ein zentraler Aspekt von Entrepreneurship ist die Motivation der Gründer, innovative Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln. Venture Capitalists nutzen genau diese Eigenschaft von Gründern, da sie gezielt in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial investieren wollen und innovative Produkte und Dienstleistungen hohes Wachstumspotential bieten können (Cable & Shane, 1997; Marvel, Wolfe & Kuratko, 2020; Timmons & Bygrave, 1986). Venture Capital ist eine spezielle Form der Finanzierung für Startups und junge Unternehmen, die sich in frühen Entwicklungsphasen befinden und oft über keine stabilen Finanzierungsquellen verfügen (Clercq et al., 2006). Venture Capitalists sind professionelle Investoren, die Kapital in junge Unternehmen, typischerweise in Form von Eigenkapital, investieren. Sie spielen eine entscheidende Rolle im Innovationsökosystem, da sie nicht nur finanzielle Mittel bereitstellen,

sondern auch strategische Unterstützung, Mentoring und Netzwerke anbieten, die für das Wachstum des Startups von entscheidender Bedeutung sind (Gompers et al., 2020).

VCs müssen in erfolgreiche Startups investieren, um ihre eigenen finanziellen Ziele zu erreichen und ihre Reputation in der Branche zu sichern (Gompers et al., 2020). Innerhalb des Entscheidungsprozesses von Venture Capitalists wird versucht, erfolgreiche Startups zu identifizieren und in diese zu investieren. VCs sind darauf spezialisiert, vielversprechende Startups zu erkennen, die das Potenzial für signifikantes Wachstum und Renditen aufweisen. Sie verwenden dabei eine Vielzahl von Bewertungsmaßstäben die im Folgenden näher erklärt werden und in den Gesamtkontext des Venture Capital Entscheidungsprozesses eingeordnet werden (Macmillan, Siegel & Narasimha, 1985).

2.2 Venture Capital Entscheidungsprozess

Die Persönlichkeit der Gründer spielt eine zentrale Rolle im Entscheidungsprozess von Venture Capitalists. Investitionsentscheidungen basieren nicht allein auf finanziellen Kennzahlen, sondern werden maßgeblich von der Einschätzung der Gründerpersönlichkeit beeinflusst (Gompers et al., 2020; Warnick, Murnieks, McMullen & Brooks, 2018). Eigenschaften wie die Fähigkeit, eine überzeugende Vision zu kommunizieren, und die Leidenschaft für das eigene Unternehmen gelten als bedeutsam für den langfristigen Erfolg eines Startups. Diese Merkmale stärken das Vertrauen der Investoren und beeinflussen die Wahrnehmung der Erfolgsaussichten eines Unternehmens (Andreoli & Rouwelaar, 2024).

Der Entscheidungsprozess von VCs umfasst mehrere Schritte, in denen die Gründerpersönlichkeit unterschiedlich stark berücksichtigt wird (Chen, Yao & Kotha, 2009). Der Prozess beginnt mit der Identifikation vielversprechender Startups durch Netzwerke oder Pitch-Events, wobei erste Eindrücke von der Persönlichkeit der Gründer entstehen. In der anschließenden ersten Bewertung werden insbesondere grundlegende Kriterien wie das Marktpotenzial, potenzielle Wettbewerbsvorteile oder das Geschäftsmodell berücksichtigt (Gompers et al., 2020; Kollmann & Kuckertz, 2010). Diese Kriterien werden jedoch von qualitativen Faktoren beeinflusst, unter anderem der Fähigkeit der Gründer, vertrauenswürdig und kompetent zu wirken (Andreoli & Rouwelaar, 2024). In der anschließenden Due Diligence-

Phase prüfen VCs detailliert die finanziellen und operationellen Aspekte ihres potenziellen Investments (Kollmann & Kuckertz, 2010; Warnick et al., 2018). Besonders in der folgenden Präsentations- und Verhandlungsphase ist die Gründerpersönlichkeit entscheidend. Gründer, die ihre Ideen überzeugend und authentisch präsentieren, stärken das Vertrauen der Investoren (Parhankangas & Ehrlich, 2014). Die finale Investitionsentscheidung basiert schließlich auf einer Abwägung von objektiven Analysen und subjektiven Eindrücken, wobei emotionale Faktoren und persönliche Beziehungen zwischen Gründern und Investoren oft ausschlaggebend sind (Pollack & Bosse, 2014).

Obwohl die Bedeutung der Gründerpersönlichkeit anerkannt ist, ist der Einsatz formalisierter Persönlichkeitstests im Entscheidungsprozess von VCs noch nicht weit verbreitet (Kollmann & Kuckertz, 2010). Allgemein bestehen Unsicherheiten in der Bewertung von Investitionskriterien und VCs verlassen sich daher häufig informelle Methoden und subjektive Einschätzungen, um Investitionsentscheidungen zu treffen. Diese Unsicherheiten in der Bewertung von Investitionskriterien führen dazu, dass emotionale Faktoren neben rationalen Analysen eine wichtige Rolle im Investitionsprozess spielen (Andreoli & Rouwelaar, 2024; Kollmann & Kuckertz, 2010).

Zusammenfassend zeigt sich, dass die Gründerpersönlichkeit in allen Phasen des Venture Capital Entscheidungsprozesses eine wesentliche Rolle spielt. Von der Identifikation bis zur finalen Entscheidung werden die Eigenschaften der Gründer maßgeblich bei der Investitionsentscheidung berücksichtigt.

2.3 Venture Outcomes

Venture Outcomes können als Ergebnisse einer Unternehmung verstanden werden, die aus der Perspektive eines Venture Capitalists die möglichen Entwicklungen und Resultate eines Ventures, also ihrer Investition, beschreiben. Zu den häufig genutzten Zielgrößen gehören finanzielle Kennzahlen, wie der Return on Investment oder der interne Zinsfuß, sowie Wachstumsindikatoren, darunter Umsatzsteigerungen und Kundenzuwächse (Gompers et al., 2020). Darüber hinaus spielen Innovationsleistungen, wie die Einführung neuer Produkte oder die Anzahl an Patenten sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen eine Rolle (McCarthy, Gong,

Stephany et al., 2023b). Weitere Faktoren sind unter anderem die langfristige Überlebensfähigkeit des Unternehmens, Marktanteile oder der Marktwert (Freiberg & Matz, 2023).

Wie sich zeigt, sind Venture Outcomes vielseitig und können unterschiedlich interpretiert werden. Auch die Definition und Messung von Venture Outcomes in der wissenschaftlichen Literatur ist heterogen. Da Venture Outcomes jedoch die Resultate einer Unternehmung in die investiert wurde abbilden, stellen sie für Venture Capitalists relevante Erfolgsindikatoren dar. Diese Ergebnisse können nicht nur die Rentabilität ihrer Investitionen bestimmen, sondern auch die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und den Ruf von Venture Capital Firmen (Sahlman, 1990).

Ein Blick in die bestehende Literatur zeigt, dass Venture Performance aufgrund der Vielzahl an Studien, die sich mit diesem Venture Outcome beschäftigen, argumentativ als eine wichtige und häufig untersuchte Messgröße eingestuft werden kann. Sie wird von der Literatur als zentraler Indikator für den Erfolg von Startups verwendet, bleibt jedoch uneinheitlich definiert. Während in einigen Untersuchungen der Fokus auf Wachstum, etwa beim Umsatz oder der Mitarbeiterzahl, gelegt wird stellen andere die Profitabilität oder den Markterfolg in den Mittelpunkt. Diese Vielfalt in der Definition erschwert den Vergleich zwischen Studien, verdeutlicht jedoch, dass die Venture Performance im Zentrum der empirischen Forschung steht (Alperovych & Hübner, 2013; Caliendo, Kritikos, Rodríguez & Stier, 2023).

Aufgrund dieser Bedeutung wird in der vorliegenden Bachelorarbeit der Fokus auf Venture Performance als primäres Venture Outcome gelegt. Die Erläuterung von Venture Performance im folgenden Abschnitt ermöglicht ein klares Verständnis dieses Konzepts und schafft eine entsprechende Grundlage für die anschließende Analyse des Einflusses von Gründerpersönlichkeiten auf dieses Venture Outcome.

2.3.1 Venture Performance

Die Venture Performance ist ein zentraler Indikator für den Erfolg von Startups (Sandberg & Hofer, 1987). Sie beschreibt die Leistung und den Erfolg eines Unternehmens und wird häufig anhand von Kriterien wie finanziellen Renditen und Unternehmenswachstum bewertet. Obwohl die Definition von Venture Performance in der Literatur variiert, dominieren

WachstumsKennzahlen wie Umsatz- oder Profitwachstum sowie die Profitabilität als zentrale Messgrößen (Freiberg & Matz, 2023; Gompers et al., 2020). Für die vorliegende Arbeit liegt der Fokus auf finanziellen und quantitativen Kennzahlen. Diese umfassen insbesondere die Profitabilität und das Wachstum, gemessen durch Kennwerte wie Gewinnwachstum und Umsatzwachstum (McCarthy, Gong, Stephany et al., 2023b; Miao, Qian & Ma, 2017).

Die Bachelorarbeit und die spätere Analyse basieren auf empirischer Literatur, die Venture Performance klar definiert. Sechs der acht verwendeten Studien messen Venture Performance primär durch WachstumsKennzahlen, darunter Umsatz-, Profit- und Sales-Wachstum. Vier Studien verwenden Profitabilität, gemessen durch Indikatoren wie den Return on Investment, als zentrale Kennzahl. Andere Metriken, wie Mitarbeiterwachstum oder relative WachstumsKennzahlen, werden seltener genutzt und kommen nur in zwei der betrachteten Studien vor. Eine Übersicht dieser Studien und der verwendeten Indikatoren zur Messung von Venture Performance findet sich in Tabelle 1.

Autoren	Jahr	Titel	Kennzahlen zur Messung von Venture Performance als Venture Outcome				
			Profit	relative Growth	Venture and Operations Growth	Employees hired	Job Performance
Brownell, K. M.; McMullen, J. S.; O'Boyle, E. H.	2021	Fatal attraction: A systematic review and research agenda of the dark triad in entrepreneurship	x		x		
Caliendo, M.; Kritikos, A. S.; Rodríguez, D.; Stier, C.	2023	Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups				x	
Hmieleski, K. M.; Baron, R.	2008	When Does Entrepreneurial Self-Efficacy Enhance versus Reduce Firm Performance?			x	x	
Kraft, P. S.; Günther, C.; Kammerlander, N. H.; Lampe, J.	2022	Overconfidence and entrepreneurship: A meta-analysis of different types of overconfidence in the entrepreneurial process	x		x		
Lee, D. Y.; Tsang, E. W. K.	2001	The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth			x		
Miao, C.; Qian, S.; Ma, D.	2017	The Relationship between Entrepreneurial Self-Efficacy and Firm Performance: A Meta-Analysis of Main and Moderator Effects	x	x	x		
Ng, T. W. H.; Sorensen, N. L.; T. Eby, L.	2006	Locus of control at work: a meta-analysis					x
Zhao, H.; Seibert, S. E.; Lumpkin, G. T.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review	x	x	x		
			4	2	6	2	1

Tabelle 1: Vergleich der genutzten Kennzahlen zur Messung von Venture Performance (eigene Darstellung)

In der vorliegenden Arbeit wird Venture Performance daher über die beiden häufigsten Indikatoren – Profitabilität und Venture Growth – definiert. Diese Definition stützt sich auf die dominante Nutzung dieser Metriken in der wissenschaftlichen Literatur und bietet eine konsistente Grundlage für die folgenden Analysen in Kapitel 4.

Obwohl Venture Performance das zentrale Venture Outcome der vorliegenden Arbeit ist, wird im weiteren Verlauf auch auf andere Venture Outcomes eingegangen. Dies ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Startup-Ergebnisse und bietet eine Grundlage für die Analyse der Zusammenhänge zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes.

2.3.2 Weitere Venture Outcomes

Neben der Venture Performance werden in der empirischen Literatur weitere Venture Outcomes betrachtet. In dieser Arbeit werden Venture Exit, Venture Success und Venture Innovation als zusätzliche Venture Outcomes definiert.

Der Begriff Venture Exit beschreibt den Prozess, durch den Investoren, insbesondere VCs, ihre Anteile an einem Startup monetarisieren. Zu den Formen eines Exits zählen unter anderem der Börsengang und die Übernahme. Ein Börsengang wird oft als prestigeträchtigste Form des Exits angesehen, da er nicht nur hohe Renditen für Investoren ermöglicht, sondern auch die Marktstellung des Unternehmens stärkt. Übernahmen bieten hingegen eine schnelle und oft profitable Möglichkeit für Investoren, ihre Anteile zu veräußern (Freiberg & Matz, 2023; Gompers et al., 2020). Weitere Exit-Optionen umfassen Management-Buyouts, bei denen das Management die Anteile übernimmt, und Liquidationen, bei denen Vermögenswerte des Unternehmens verkauft werden, um die verbleibenden Schulden bei einer Insolvenz zu decken, oft mit Verlusten für Investoren. Ein erfolgreicher Exit wird häufig als Indikator für den Erfolg eines Startups und das ultimative Ziel für Investoren betrachtet. Venture Exit, als Venture Outcome und Abschluss einer Investition, definiert daher, ob ein Unternehmen einen Börsengang geschafft hat, akquiriert oder übernommen wurde oder keines der Exits erreicht hat (Gompers et al., 2020; McCarthy, Gong, Braesemann et al., 2023a).

Ein weiteres Venture Outcome ist Venture Success, welches den Erfolg eines Unternehmens in mehreren Dimensionen misst. Dieser Erfolg umfasst neben finanziellen Kennzahlen wie Umsatz oder Gewinn insbesondere qualitative oder nur schwer messbare Aspekte wie Marktanteil, Innovationskraft und gesellschaftlichen Nutzen. Gerade deshalb unterscheidet sich Venture Success von dem Venture Outcome Venture Performance, welches tendenziell auf quantitativen und finanziellen Kennzahlen beruht (Caliendo et al., 2023). Empirische Studien verwenden für

die Messung von Venture Success weiche Kriterien, unter anderem Selbstbewertungen des Erfolgs, externe subjektive Bewertungen des Erfolgs oder die Fortführung des Unternehmens 19 Monate nach der Gründung (Begley & Boyd, 1987; Rauch & Frese, 2007).

Venture Innovation beschreibt die Entwicklung neuer Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle, die Märkte verändern oder neu schaffen. Innovation ist ein zentraler Erfolgsfaktor, da sie Startups ermöglicht, sich in dynamischen Märkten zu behaupten und langfristig zu wachsen (Spender, Corvello, Grimaldi & Rippa, 2017). Aus diesen Gründen wird in einigen Studien Venture Innovation als Venture Outcome, also als Erfolgskriterium für VCs, definiert. Venture Innovation wird anhand von Input- und Output-Indikatoren gemessen. Während Input-Indikatoren Investitionen in Forschung und Entwicklung umfassen, beziehen sich Output-Indikatoren auf Produkt- und Prozessinnovationen sowie die Qualität von Erfindungen (Kraft, Günther, Kammerlander & Lampe, 2022; Uysal, Karadağ, Tuncer & Şahin, 2022).

Die verschiedenen Venture Outcomes weisen häufig Schnittmengen in ihren Messkriterien auf. Während Venture Performance das primäre Outcome dieser Arbeit ist, ergänzen Venture Exit, Venture Success und Venture Innovation die Betrachtung, indem sie unterschiedliche Dimensionen des Startup-Erfolgs abbilden. Diese Diversität erlaubt eine umfassende Analyse der Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes.

Neben den beschriebenen Venture Outcomes existieren weitere Venture Outcomes wie Venture Valuation, Perception of New Venture Opportunity und Entrepreneurial Intention, die in der Literatur vereinzelt untersucht werden. Da diese jedoch in der betrachteten Literatur nur sehr selten genutzt wurden, werden Venture Valuation und Perception of New Venture Opportunity in dieser Arbeit nicht weiter diskutiert, sondern ausschließlich im Anhang 1 dargestellt. Entrepreneurial Intention findet nur in der Diskussion von Moderatoren, in Kapitel 4.2, Anwendung und wird daher an dieser Stelle ebenfalls nicht weiter beschrieben.

3 Gründerpersönlichkeiten

Das folgende Kapitel widmet sich der Untersuchung von Gründerpersönlichkeiten. Dabei wird zunächst gezeigt, warum die Persönlichkeit von Gründern einen relevanten Einfluss auf den

Erfolg von Startups und somit auch auf Venture Outcomes haben kann. Darauf aufbauend werden spezifische Persönlichkeitsmerkmale wie die Big Five Persönlichkeitsmerkmale, enge Persönlichkeitsmerkmale sowie die Dunkle Triade erläutert. Ziel ist es, ein vollumfängliches Verständnis dieser Merkmale zu entwickeln, um deren potenziellen Einfluss auf Venture Outcomes im weiteren Verlauf der Arbeit gezielt untersuchen zu können.

3.1 Bedeutung der Gründerpersönlichkeit für Venture Outcomes

In den vorangegangenen Kapiteln wurde bereits gezeigt, wie Venture Capitalists Erfolg anstreben und welche Venture Outcomes diesen Erfolg beschreiben. Nun richtet sich der Fokus auf die Frage, wie diese Venture Outcomes beeinflusst und erzeugt werden können.

Die Persönlichkeit von Gründern spielt eine wichtige Rolle bei der Bewertung und Auswahl durch VCs, die nicht ausschließlich auf Geschäftsideen oder Marktpotenziale achten, sondern insbesondere die Persönlichkeit der Gründer berücksichtigen (Andreoli & Rouwelaar, 2024; Gompers et al., 2020). Untersuchungen wie jene von Freiberg und Matz (2023) sowie von McCarthy et al. (2023a) zeigen, dass spezifische Persönlichkeitsmerkmale, insbesondere solche aus dem Big Five Modell, signifikant mit der Leistung von Startups korrelieren.

Im nächsten Kapitel werden daher die zentralen Persönlichkeitsmerkmale von Gründern erläutert. Dabei wird insbesondere erklärt, was unter den einzelnen Persönlichkeitsmerkmalen zu verstehen ist und warum diese Merkmale von besonderem Interesse für die Analyse des Einflusses auf Venture Outcomes sind.

3.2 Persönlichkeitsmerkmale von Gründern

In der psychologischen Forschung werden Persönlichkeitsmerkmale als stabile, individuelle Unterschiede in Denk-, Gefühls- und Verhaltensweisen definiert. Diese Merkmale spielen eine entscheidende Rolle bei der Erklärung, wie Gründer auf Herausforderungen reagieren, Entscheidungen treffen und langfristig die Entwicklung und Performance ihrer Unternehmen beeinflussen (Rauch & Frese, 2007; Zhao & Seibert, 2006). Um den Zusammenhang zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes fundiert zu betrachten, ist es notwendig, diese

Gründerpersönlichkeiten zu verstehen. Hierfür stehen unterschiedliche Modelle zur Verfügung, die sich in ihrer Breite und Tiefe unterscheiden.

Das Big Five Modell ist eines der am weitesten verbreitete und etabliertesten Modelle in der Persönlichkeitspsychologie (Feher & Vernon, 2021). Es kategorisiert Persönlichkeitsmerkmale in die fünf Dimensionen Openness to Experience (Offenheit für Erfahrungen), Conscientiousness (Gewissenhaftigkeit), Extraversion, Agreeableness (Verträglichkeit) und Neuroticism (Neurotizismus) (McCrae & Costa, 1997). Die Big Five Persönlichkeitsmerkmale bieten damit eine umfassende Grundlage zur Beschreibung grundlegender Persönlichkeitsdimensionen. Die breite Akzeptanz machen die Big Five zu einem Standardwerkzeug in der psychologischen Forschung. Sie ermöglichen eine vergleichbare Analyse über Studien hinweg und sind tief in der wissenschaftlichen Gemeinschaft verankert, weshalb viele relevante Studien auf diesem Modell basieren (Feher & Vernon, 2021; Zhao & Seibert, 2006).

Trotz seiner weitreichenden Verbreitung wird das Big Five Modell auch kritisiert. Eine zentrale Schwäche besteht darin, dass es eine eher breite und oberflächliche Betrachtungsweise bietet und spezifische, kontextabhängige Eigenschaften nicht immer ausreichend berücksichtigt. Studien wie jene von Mathieu und St-Jean (2013) zeigen, dass wichtige unternehmerische Merkmale wie Narzissmus, Anpassungsfähigkeit oder strategisches Denken durch die Big Five nur unzureichend abgebildet werden können. Zudem wird bemängelt, dass das Modell eine statische Sichtweise auf die Persönlichkeit bietet und die Dynamik individueller Entwicklung sowie den Einfluss spezifischer Kontexte nicht angemessen erfasst (Mathieu & St-Jean, 2013).

Um diese Limitationen zu überwinden, werden in der vorliegenden Arbeit zusätzlich engere Persönlichkeitsmerkmale berücksichtigt. Diese fokussieren sich auf spezifische Facetten der Big Five Persönlichkeitsmerkmale oder ergänzen sie durch zusätzliche Dimensionen, die für den unternehmerischen Kontext von besonderer Bedeutung sind. Leutner et al. (2014) zeigen beispielsweise, dass sich spezifische Facetten wie Zielstrebigkeit, als eine Unterdimension von Conscientiousness, und Kreativität, als eine Unterdimension von Openness to Experience, darstellen lassen. Diese bieten damit präzisere Prädiktoren für unternehmerische Ergebnisse als die breiteren Dimensionen der Big Five (Leutner, Ahmetoglu, Akhtar & Chamorro-Premuzic, 2014). Engere Persönlichkeitsmerkmale erlauben eine detailliertere Analyse von

Verhaltensweisen und Entscheidungsprozessen und bieten somit relevantere Einblicke in die Mechanismen, die den Erfolg von Gründern beeinflussen. Ein Vorteil engerer Persönlichkeitsmerkmale liegt zudem in ihrer Fähigkeit, kulturelle und soziale Kontexte besser zu berücksichtigen (Leutner et al., 2014). Während die Big Five eine universelle Grundlage bieten, erlauben spezifischere Modelle eine differenzierte Analyse, die auf die besonderen Herausforderungen und Dynamiken des Unternehmertums zugeschnitten ist. Diese Präzision macht sie zu einem unverzichtbaren Werkzeug, um die Vielfalt und Komplexität der Gründerpersönlichkeit zu erfassen (Mathieu & St-Jean, 2013).

Ein weiteres Modell, ist die Dark Triad (Dunkle Triade). Die Persönlichkeitsmerkmale der Dark Triad werden häufig mit manipulativen, risikobereiten und egozentrischen Verhaltensweisen assoziiert, die in traditionellen Arbeitsumfeldern negativ bewertet werden. Im unternehmerischen Kontext können sie jedoch sowohl positive als auch negative Effekte haben. So kann Narzissmus beispielsweise die Fähigkeit fördern, andere von einer Vision zu überzeugen, während Machiavellismus strategisches Denken und Zielverfolgung stärkt. Gleichzeitig bergen diese Eigenschaften auch Risiken, etwa die Tendenz zu übermäßigem Risiko oder zwischenmenschlichen Konflikten (Mathieu & St-Jean, 2013).

Obwohl die Big Five in ihrer Breite und Einfachheit oft nicht die notwendige Tiefe bieten, sind sie aufgrund ihrer Verankerung in der wissenschaftlichen Literatur und ihrer breiten Akzeptanz unverzichtbar. Die vorliegende Arbeit nutzt die Big Five als grundlegendes Modell, ergänzt durch engere Persönlichkeitsmerkmale und die Dark Triad. Diese Herangehensweise ermöglicht es, sowohl allgemeine als auch spezifische Eigenschaften zu untersuchen und die komplexen Zusammenhänge zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes differenziert zu beleuchten (Leutner et al., 2014). Diese Modelle bilden die Grundlage für die nachfolgende detaillierte Betrachtung der Persönlichkeitsmerkmale.

3.2.1 Big Five Persönlichkeitsmerkmale

Die Big Five Persönlichkeitsmerkmale, auch bekannt als das Fünf-Faktoren-Modell, zählen zu den am häufigsten verwendeten und akzeptierten Frameworks in der psychologischen Forschung. Entwickelt von Robert McCrae und Paul Costa, bietet dieses Modell eine strukturierte

Möglichkeit, grundlegende Persönlichkeitsdimensionen zu erfassen und zu analysieren (Feher & Vernon, 2021). Wie bereits beschrieben umfassen die Big Five Persönlichkeitsmerkmale die Dimensionen Openness to Experience (O2E), Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness und Neuroticism (McCrae & Costa, 1997).

Openness to Experience beschreibt die Neigung eines Individuums, kreativ, neugierig und aufgeschlossen zu sein. Personen mit hoher Offenheit sind einfallreich und bereit, sich auf neue Ideen oder unkonventionelle Ansichten einzulassen, während weniger offene Personen oft konservativer und risikoscheuer sind. Diese Eigenschaften von O2E sind im unternehmerischen Kontext von besonderer Bedeutung, da Kreativität und Innovationsfähigkeit entscheidende Erfolgsfaktoren darstellen (Kyser & Hill, 2016). Die Definition von O2E umfasst Aspekte wie Vorstellungskraft, Neugier und die Bereitschaft, Neues zu erforschen. Im Bereich der Unternehmensgründung korreliert O2E mit der Fähigkeit, neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und innovative Lösungen zu entwickeln (Leutner et al., 2014; Zhao & Seibert, 2006).

Conscientiousness umfasst Eigenschaften wie Selbstdisziplin, Zielstrebigkeit, Organisationsfähigkeit und Pflichtbewusstsein. Menschen mit hoher Gewissenhaftigkeit neigen dazu, sorgfältig zu arbeiten, ihre Aufgaben systematisch zu planen und langfristige Ziele konsequent zu verfolgen. Diese Merkmale machen sie im unternehmerischen Umfeld zu zuverlässigen Akteuren, die Projekte umsetzen und Verantwortung übernehmen (Franco & Prata, 2019; Zhao & Seibert, 2006).

Extraversion beschreibt die Tendenz, sozial aktiv zu sein, sich in Gruppen wohlfühlen und energiegeladen aufzutreten. Extrovertierte Personen genießen es, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stehen, während introvertierte Menschen eher zurückhaltend agieren und weniger soziale Beziehungen pflegen (Leutner et al., 2014; McCrae & Costa, 1997). Im unternehmerischen Kontext ist Extraversion besonders relevant, da Gründer häufig auf Networking und die Fähigkeit, andere von ihrer Vision zu überzeugen, angewiesen sind. Extraversion wird in der unternehmerischen Forschung mit der Fähigkeit verknüpft, Investoren zu gewinnen und Teams zu führen (Shane, Nicolaou, Cherkas & Spector, 2010).

Agreeableness ist durch Eigenschaften wie Empathie, Kooperationsbereitschaft, Altruismus und dem Wunsch nach sozialer Harmonie gekennzeichnet. Individuen mit hoher Agreeableness neigen dazu, vertrauensvoll und kompromissbereit zu agieren, während Personen mit niedrigen Werten in dieser Dimension oft skeptischer und wettbewerbsorientierter sind (Leutner et al., 2014; Zhao & Seibert, 2006). Diese Dimension ist insbesondere in zwischenmenschlichen Beziehungen von Bedeutung. Agreeableness wird mit der Fähigkeit verknüpft, ein unterstützendes Teamumfeld zu schaffen und Konflikte effektiv zu lösen (Franco & Prata, 2019).

Neuroticism beschreibt die Tendenz, negative Emotionen wie Angst, Unsicherheit oder Stress zu erleben. Personen mit hohen Werten in dieser Dimension zeigen oft eine geringere emotionale Stabilität und sind anfälliger für depressive Zustände oder Ängste. Gleichzeitig sind sie weniger widerstandsfähig gegenüber Rückschlägen und Stresssituationen, was im unternehmerischen Kontext hinderlich sein kann (Freiberg & Matz, 2023; Zhao & Seibert, 2006). Diese Dimension wird häufig durch die Neigung zur emotionalen Instabilität definiert. Im Kontext der Unternehmensgründung wird Neurotizismus oft mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit verknüpft, sich langfristig im Unternehmertum zu engagieren (Zhao & Seibert, 2006).

Die Big Five Persönlichkeitsmerkmale werden einheitlich durch standardisierte Fragebögen erfasst, die auf Likert-Skalen basieren. Befragte bewerten dabei Aussagen, die mit den jeweiligen Dimensionen der Big Five verknüpft sind. So messen zum Beispiel Leutner et al. (2014) in ihrer Studie das Persönlichkeitsmerkmal Extraversion über die Zustimmung zu der Aussage, „I talk to a lot of different people at parties“ (Leutner et al., 2014, S. 59).

In der vorliegenden Arbeit wird das Big Five Modell als Ausgangspunkt genutzt, um spezifische Zusammenhänge zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes zu untersuchen.

3.2.2 Enge Persönlichkeitsmerkmale

Neben den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen werden in der Forschung spezifischere Persönlichkeitsmerkmale untersucht. Diese werden in der vorliegenden Arbeit enge Persönlichkeitsmerkmale genannt. Diese Merkmale sind entscheidend für unternehmerisches Verhalten und werden in der relevanten Literatur häufig thematisiert (Rauch & Frese, 2007). Die

vorliegende Arbeit berücksichtigt sechs enge Persönlichkeitsmerkmale: emotionale Stabilität, Locus of Control (LOC), Need for Achievement (NFA), Overconfidence, Entrepreneurial Self-Efficacy (ESE) und Optimismus. Diese werden im Folgenden definiert, beschrieben und hinsichtlich ihrer Messmethoden eingeordnet.

Emotionale Stabilität ist ein Aspekt der psychischen Gesundheit und bezieht sich auf die Fähigkeit einer Person, ihre Emotionen in stressigen oder herausfordernden Situationen zu regulieren. Sie wird oft als Gegenpol zum Neurotizismus im Big Five Modell betrachtet, wobei eine hohe emotionale Stabilität mit niedrigen Werten in Neurotizismus korreliert (Zhao & Seibert, 2006; Zhao, Seibert & Lumpkin, 2010). Emotionale Stabilität wird definiert als die Neigung, in emotionalen Reaktionen konsistent und ausgeglichen zu bleiben. Emotional stabile Personen sind weniger anfällig für Angst, Depression und Stress (Brandstätter, 2011; Kerr et al., 2018). Die Fähigkeit, mit Unsicherheiten und Herausforderungen umzugehen, ist besonders im Unternehmertum von großer Bedeutung, da Gründer häufig mit unvorhersehbaren Situationen konfrontiert sind (Zuzul & Tripsas, 2020). Emotionale Stabilität kann einen positiven Einfluss auf die unternehmerische Leistung haben, da sie es Gründern ermöglicht, in stressigen Situationen ruhig zu bleiben und rationale Entscheidungen zu treffen (Freiberg & Matz, 2023; Zhao et al., 2010).

Der Begriff Locus of Control bezieht sich auf die Eigenwahrnehmung einer Person, die Kontrolle über die Ereignisse in ihrem Leben zu haben. Es wird zwischen zwei Ausprägungen, dem internem und dem externem LOC unterschieden. Personen mit einem internen Locus of Control glauben, dass ihre eigenen Handlungen und Entscheidungen die Ereignisse in ihrem Leben beeinflussen. Im Gegensatz dazu sind Personen mit einem externen Locus of Control der Meinung, dass äußere Faktoren wie Schicksal, Zufall oder andere Menschen die Kontrolle haben (Kerr et al., 2018). In dieser Arbeit wird ausschließlich der interne LOC betrachtet, da sich Untersuchungen in der Regel nur auf die Ausprägung des internen LOC fokussieren, während die externe Ausprägung des LOC nicht betrachtet wird. Gründer mit hohem internem LOC sind überzeugt, durch ihr eigenes Handeln den Erfolg ihres Unternehmens maßgeblich beeinflussen zu können (Hamzah & Othman, 2022).

Need for Achievement ist ein psychologisches Konzept, das das Bedürfnis einer Person beschreibt, hohe Standards zu erreichen und Erfolg zu erlangen. Ursprünglich von David McClelland in den 1960er Jahren definiert, ist NFA ein zentraler Bestandteil der Motivationstheorie. Personen mit hohem NFA streben danach, Herausforderungen zu meistern, ihre Fähigkeiten zu verbessern und ihre Leistung zu maximieren (Lee & Tsang, 2001; Rauch & Frese, 2007; Uysal et al., 2022). Die Definition von NFA umfasst nicht nur das Streben nach Erfolg, sondern auch die Bereitschaft, Risiken einzugehen und aus Misserfolgen zu lernen. Menschen mit hohem NFA zeigen häufig eine starke intrinsische Motivation und empfinden Freude an der Erreichung ihrer Ziele, unabhängig von externen Belohnungen (Lee & Tsang, 2001; Rauch & Frese, 2007).

Overconfidence ist ein psychologisches Phänomen, das durch eine übermäßige Selbstsicherheit in Bezug auf die eigenen Fähigkeiten oder Kenntnisse gekennzeichnet ist. In der Literatur wird Overconfidence oft als Wahrnehmungsverzerrung beschrieben, bei der Individuen ihre Fähigkeiten, Fertigkeiten oder die Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmter Ereignisse überschätzen. Die Definition von Overconfidence beinhaltet drei Dimensionen: Overprecision (Überpräzision) in eigenen Überzeugungen, Overestimation (Überschätzung) der eigenen Fähigkeiten und Overplacement (Überplatzierung) der eigenen Fähigkeiten im Vergleich zu anderen. Im unternehmerischen Kontext könnte Overconfidence dazu führen, dass Gründer Risiken eingehen, die sie aufgrund einer verzerrten Selbstwahrnehmung unterschätzen. (Kerr et al., 2018; Kraft et al., 2022).

Entrepreneurial Self-Efficacy bezeichnet das Vertrauen einer Person in ihre Fähigkeit, unternehmerische Aufgaben erfolgreich zu bewältigen. Diese Selbstwirksamkeit ist ein entscheidender Faktor für das unternehmerische Handeln und die Leistung von Gründern. Entrepreneurial Self-Efficacy wird als spezifische Form der allgemeinen Self-Efficacy betrachtet, die sich auf die Überzeugung bezieht, unternehmerische Herausforderungen zu meistern und Chancen zu nutzen (Caliendo et al., 2023). Die Definition von ESE umfasst die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten in verschiedenen unternehmerischen Aktivitäten, wie der Entwicklung neuer Produkte, dem Aufbau von Netzwerken oder dem Umgang mit unerwarteten Herausforderungen (Caliendo et al., 2023; Hmieleski & Baron, 2008).

Optimismus ist ein psychologisches Konzept, das sich auf die allgemeine Erwartung bezieht, dass positive Ereignisse wahrscheinlicher sind als Negative. In der wissenschaftlichen Literatur wird Optimismus oft als Persönlichkeitseigenschaft betrachtet, die das Verhalten und die Entscheidungsfindung von Individuen beeinflusst. Im unternehmerischen Kontext kann Optimismus die Risikobereitschaft erhöhen und das Durchhaltevermögen stärken (Hmieleski & Baron, 2008).

Die engen Persönlichkeitsmerkmale werden, wie auch die Big Five, durch standardisierte psychometrische Fragebögen auf Basis von Likert-Skalen gemessen. Emotionale Stabilität wird zum Beispiel mit Fragebögen zu verschiedenen emotionalen Verhaltensweisen und emotionalen Reaktionen untersucht (Hmieleski & Baron, 2008; Zhao et al., 2010).

Zusammenfassend bieten die engen Persönlichkeitsmerkmale einen detaillierten Einblick in spezifische Eigenschaften von Gründern, die für den unternehmerischen Erfolg relevant sind. Die Betrachtung dieser Merkmale ermöglicht es, ein tieferes Verständnis für die individuellen Unterschiede zu entwickeln, die den Erfolg von Startups beeinflussen können (Rauch & Frese, 2007).

3.2.3 Dunkle Triade

Das Konzept der Dark Triad (Dunklen Triade) ist ein psychologisches Modell, das drei spezifische Persönlichkeitsmerkmale umfasst: Machiavellismus, Psychopathie und Narzissmus. Diese Merkmale sind gekennzeichnet durch eine Tendenz zu manipulativen Verhaltensweisen, einen Mangel an Empathie und ein übersteigertes Selbstwertgefühl. In der Persönlichkeitsforschung gewinnt die Dark Triad zunehmend an Bedeutung, insbesondere im Kontext des Unternehmertums, da diese Eigenschaften das Verhalten von Gründern und deren Einfluss auf Unternehmensprozesse prägen können (Brownell, McMullen & O'Boyle, 2021; Brownell, Quinn & Bolinger, 2024; Mathieu & St-Jean, 2013).

Machiavellismus ist ein psychologisches Konzept, das sich auf eine Persönlichkeitseigenschaft bezieht, die durch Manipulation, Täuschung und strategisches Vorgehen gekennzeichnet ist, um persönliche Ziele zu erreichen. Der Begriff leitet sich von dem italienischen Philosophen Niccolò

Machiavelli ab. In der psychologischen Forschung wird Machiavellismus als Dimension der Persönlichkeit beschrieben, die sich durch hohe Manipulationsfähigkeit, ein geringes Maß an Empathie und eine utilitaristische Sichtweise auszeichnet, die darauf abzielt, Entscheidungen primär nach ihrem eigenen Nutzen oder Vorteil zu bewerten, unabhängig von moralischen Überlegungen (Zamora, Ungson & Seidman, 2022). Personen mit hohen Machiavellismus-Werten neigen dazu, andere Menschen als Mittel zum Zweck zu betrachten und sind oft bereit, moralische Grenzen zu überschreiten, um ihre Ziele zu erreichen. Die Messung von Machiavellismus erfolgt häufig mittels der Machiavellianism Scale. Diese Skala umfasst eine Reihe von Aussagen, die die Neigung einer Person zur Manipulation und zur Ausnutzung anderer bewerten. Die Befragten geben auf einer Likert-Skala an, inwieweit sie den Aussagen zustimmen, was eine Quantifizierung des Machiavellismus ermöglicht (Brownell et al., 2021).

Psychopathie ist ein komplexes psychologisches Konzept, das durch eine Kombination von Persönlichkeitsmerkmalen und Verhaltensweisen charakterisiert ist, die typischerweise mit einem Mangel an Empathie, impulsivem Verhalten und einer Neigung zu manipulativen Interaktionen verbunden sind. Obwohl die Definition von Psychopathie in der Literatur variiert, wird sie häufig als Dimension der antisozialen Persönlichkeitsstörung betrachtet. Charakteristische Merkmale sind oberflächlicher Charme, ein hohes Maß an Selbstbewusstsein, emotionale Kälte und ein starkes Bedürfnis nach Kontrolle. Die Messung von Psychopathie erfolgt häufig durch standardisierte Instrumente wie die Hare Psychopathy Checklist-Revised, bei der von Befragten bewertet werden kann, wie sehr ein bestimmtes Merkmal auf sie zutrifft (Brownell et al., 2021).

Die Definition von Narzissmus variiert je nach Kontext. In der klinischen Psychologie wird Narzissmus häufig als Persönlichkeitsstörung klassifiziert, die durch ein übertriebenes Gefühl der eigenen Wichtigkeit, ein tiefes Bedürfnis nach Bewunderung und einen Mangel an Empathie gekennzeichnet ist. Zusätzlich umfasst Narzissmus die Tendenz, andere Menschen als Mittel zur eigenen Selbstverwirklichung zu betrachten. Narzisstische Individuen neigen dazu, ihre eigenen Bedürfnisse über die anderer zu stellen und erwarten besondere Behandlung (Brownell et al., 2021). Die Messung von Narzissmus erfolgt in der Regel durch standardisierte psychologische Instrumente, die speziell zur Erfassung narzisstischer Merkmale entwickelt wurden. Eine der am häufigsten verwendeten Skalen ist das Narcissistic Personality Inventory. Befragte bewerten

dabei Aussagen, die Narzissmus reflektieren, wodurch dann eine Einschätzung des Ausmaßes an narzisstischen Ausprägung ermöglicht wird (Mathieu & St-Jean, 2013).

Die Dark Triad bietet einen anderen Blickwinkel auf Persönlichkeitsmerkmale, die sowohl Chancen als auch Risiken im unternehmerischen Kontext bergen könnten. Die genauen Einflüsse der genannten Persönlichkeitsmerkmale auf Venture Outcomes werden im Folgenden untersucht.

4 Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes

Folgend wird der Einfluss von Gründerpersönlichkeiten auf Venture Outcomes untersucht und die Erkenntnisse der bestehenden Literatur systematisch zusammengefasst. Das Ziel ist es, spezifische Persönlichkeitsmerkmale von Gründern zu identifizieren, die einen positiven oder negativen Einfluss auf Venture Outcomes haben und somit zur Entstehung bestimmter Outcomes beitragen können oder gezielt für die Entstehung bestimmter Outcomes genutzt werden können. Für die Analyse wurden ausschließlich Studien berücksichtigt, die in anerkannten Journals veröffentlicht und den Anforderungen an wissenschaftliche Qualität gerecht werden. Insgesamt konnten zwölf relevante Studien identifiziert werden, die direkte empirische Zusammenhänge zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes untersuchen. Diese Studien sind in Tabelle 2 aufgeführt.

Autoren	Jahr	Titel	Journal
Begley, T. M.; Boyd, D. P.	1987	Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses	Journal of Business Venturing
Brownell, K. M.; McMullen, J. S.; O'Boyle Jr, E. H.	2021	Fatal attraction: A systematic review and research agenda of the dark triad in entrepreneurship	Journal of Business Venturing
Caliendo, M.; Kritikos, A. S.; Rodríguez, D.; Stier, C.	2023	Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups	Small Business Economics
Freiberg, B.; Matz, S.C.	2023	Founder personality and entrepreneurial outcomes: A large-scale field study of technology startups	Proceedings of the National Academy of Sciences
Hmieleski, K. M.; Baron, R.	2008	When Does Entrepreneurial Self-Efficacy Enhance versus Reduce Firm Performance?	Strategic Entrepreneurship Journal
Kraft, P. S.; Günther, C.; Kammerlander, N. H.; Lampe, J.	2022	Overconfidence and entrepreneurship: A meta-analysis of different types of overconfidence in the entrepreneurial process	Journal of Business Venturing
Lee, D. Y.; Tsang, E. W. K.	2002	The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth	Journal of Management Studies
McCarthy, P. X.; Gong, X.; Braesemann, F.; Stephany, F.; Rizoju, M.-A.; Kern, M. L.	2023	The impact of founder personalities on startup success	Scientific Reports
Miao, C.; Qian, S.; Ma, D.	2016	The Relationship between Entrepreneurial Self-Efficacy and Firm Performance: A Meta-Analysis of Main and Moderator Effects	Journal of Small Business Management
Ng, T. W. H.; Sorensen, N. L.; T. Eby, L.	2006	Locus of control at work: a meta-analysis	Journal of Organizational Behaviour
Rauch, A.; Frese, M.	2007	Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success	European Journal of Work and Organizational Psychology
Zhao, H.; Seibert, S. E.; Lumpkin, G. T.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review	Journal of Management

Tabelle 2: Übersicht der für die Analyse der Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes genutzten Studien (eigene Darstellung)

Die bestehende Literatur umfasst auch Arbeiten, über die sich argumentativ Rückschlüsse auf den Einfluss von Gründerpersönlichkeiten ziehen lassen, beispielsweise durch die retrospektive Analyse erfolgreicher Gründerteams. Diese Studien liefern zwar keine direkten empirischen Belege, tragen jedoch zur wissenschaftlichen Grundlage des Forschungsfeldes bei. Ergänzend zur folgenden Betrachtung findet sich daher eine umfassende Übersicht der identifizierten Einflüsse von Gründerpersönlichkeiten auf Venture Outcomes in Anhang 1. Hierbei wird zwischen empirisch belegten Zusammenhängen (durchgezogene Linie) und argumentativen Schlussfolgerungen (gestrichelte Linie) differenziert. Ein Plus am Pfeil zeigt eine positive Verbindung, ein Minus eine Negative. Ein Kreis deutet darauf hin, dass die Studien lediglich Korrelationen, jedoch keine Richtung der Beziehung ermitteln konnten oder der empirische Zusammenhang statistisch nicht signifikant ist.

4.1 Einfluss der Gründerpersönlichkeit auf Venture Outcomes

Zunächst wird der Einfluss von Gründerpersönlichkeiten auf das Venture Outcome Venture Performance untersucht. Wie bereits beschrieben stellt Venture Performance ein in der Literatur

häufig analysiertes Venture Outcome dar und bildet daher den Schwerpunkt der Betrachtung. Aufbauend auf den Erkenntnissen zu Venture Performance wird im weiteren Verlauf des Kapitels analysiert, wie sich die identifizierten Persönlichkeitsmerkmale auf andere relevante Venture Outcomes auswirken. Dabei werden insbesondere die bereits vorgestellten Venture Outcomes Venture Exit, Venture Success und Venture Innovation betrachtet, um ein umfassendes Verständnis der Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes zu entwickeln.

4.1.1 Einfluss auf Venture Performance

In diesem Abschnitt wird der Einfluss von Gründerpersönlichkeitsmerkmalen auf die Venture Performance analysiert. Basierend auf den in Tabelle 2 genannten empirischen Studien werden sowohl positive als auch negative Beziehungen zwischen diesen Persönlichkeitsmerkmalen und der Venture Performance betrachtet.

Openness to Experience zeigt den stärksten positiven Einfluss auf Venture Performance unter den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen. Gründer, die kreativ, neugierig und aufgeschlossen sind, führen tendenziell erfolgreichere Unternehmen (Zhao et al., 2010). Zhao et al. (2010) begründen dies mit damit, dass diese Eigenschaft die Innovationsfähigkeit und Anpassungsbereitschaft fördert, was in dynamischen Marktumgebungen entscheidend für den Erfolg ist.

Conscientiousness ist ebenfalls positiv mit der Venture Performance verbunden. Gewissenhafte Gründer zeichnen sich durch Organisation, Zielstrebigkeit und Disziplin aus (Zhao et al., 2010). Zhao et al. (2010) argumentieren, dass diese Eigenschaften effizientes Management und strategische Planung unterstützen, was zu gesteigerter Unternehmensleistung führt.

Extraversion hat einen positiven Effekt auf die Venture Performance (Zhao et al., 2010). Extrovertierte Gründer sind sozial aktiv, was den Aufbau von Netzwerken und Beziehungen zu Investoren und Kunden erleichtern kann. Darüber hinaus beeinflusst Extraversion auch indirekt die Venture Performance positiv, indem sie die Häufigkeit von Interaktionen erhöht, was wiederum die Unternehmensleistung fördert. Dieser indirekte Effekt könnte sich durch die

gesteigerte Fähigkeit zur Zusammenarbeit und zum Beziehungsaufbau erklären (Lee & Tsang, 2001; Zhao et al., 2010).

Die Beziehung zwischen Agreeableness und Venture Performance ist uneindeutig. Je nach empirischer Methode zeigen Studien sowohl positive als auch negative Effekte. Da das Konfidenzintervall der empirischen Untersuchung den Wert Null nicht ausschließt, könnte der Effekt tatsächlich Null sein. Die Verbindung ist daher schwach und empirisch nicht eindeutig nachzuweisen. Während verträgliche Gründer kooperativ und teamorientiert sind, könnte ein Mangel an Durchsetzungsfähigkeit in Wettbewerbsumgebungen nachteilig sein (Lee & Tsang, 2001; Zhao et al., 2010).

Emotionale Stabilität weist eine positive Beziehung zur Venture Performance auf, mit einer sehr hohen Effektstärke. Es lässt sich argumentieren, dass Gründer mit hoher emotionaler Stabilität Stress und Unsicherheiten besser bewältigen können, was zu stabileren Entscheidungsprozessen und effektiverem Krisenmanagement führt. Dies kann dann die langfristige Unternehmensleistung und Widerstandsfähigkeit gegenüber Marktveränderungen fördern (Zhao et al., 2010).

Ein interner Locus of Control hat einen positiven Effekt auf die Venture Performance. Lee und Tsang (2001) zeigen, dass LOC das Unternehmenswachstum positiv beeinflusst. Zudem korreliert LOC positiv mit der von anderen bewerteten sowie mit der selbstbewerteten Arbeitsleistung. Es lässt sich argumentieren, dass höhere Arbeitsleistung zu besserer Unternehmensleistung führt (Lee & Tsang, 2001; Ng, Sorensen & Eby, 2006).

Need for Achievement hat einen positiven Einfluss auf die Venture Performance. Gründer mit hohem NFA streben nach Exzellenz und setzen ambitionierte Ziele, was zu höherem Engagement und besseren Ergebnissen führt (Lee & Tsang, 2001). Es lässt sich argumentieren, dass dieses intrinsische Motivationsniveau die Wachstumsorientierung und insbesondere die Wachstumsambitionen der Gründer fördert.

Overconfidence wirkt sich negativ auf die Venture Performance aus. Insbesondere ist die Overprecision, ein Aspekt des übermäßigen Selbstvertrauens, statistisch signifikant negativ mit

der Venture Performance verbunden. Übermäßig selbstbewusste Gründer neigen dazu, Risiken zu unterschätzen und unrealistische Erwartungen zu haben, was zu Fehlentscheidungen und potenziellen Verlusten führen kann (Kraft et al., 2022).

Entrepreneurial Self-Efficacy zeigt eine konsistent positive Beziehung zur Venture Performance. Drei wissenschaftliche Untersuchungen, die Venture Performance jeweils unterschiedlich messen, bestätigen alle die statistisch signifikante positive Beziehung zwischen ESE und Venture Performance. Die Befunde suggerieren, dass Gründer, die an ihre eigenen Fähigkeiten glauben, erfolgreicher sind, da sie Herausforderungen proaktiv angehen und effektive Strategien zur Lösung dieser Herausforderungen entwickeln (Caliendo et al., 2023; Hmieleski & Baron, 2008; Miao et al., 2017).

Optimismus hat, überraschenderweise, einen negativen Einfluss auf die Venture Performance. Hmieleski und Baron (2008) zeigen einen negativen Effekt auf das Umsatz- und Beschäftigungswachstum. Übermäßiger Optimismus kann zu unrealistischen Erwartungen und Vernachlässigung potenzieller Risiken führen, was die Unternehmensleistung beeinträchtigt (Hmieleski & Baron, 2008).

Machiavellismus ist negativ mit der Venture Performance verbunden. Bei Messung des Wachstums und auch der Profitabilität zeigt sich eine negative Effektstärke. Brownell et al. (2021) erklären dies damit, dass Machiavellisten, obwohl sie zunächst zum Unternehmertum hingezogen werden, durch ihre manipulativen und ausbeuterischen Tendenzen ohne Rücksicht auf Teaminteressen nachhaltiges Wachstum behindern. Es lässt sich argumentieren, dass ihre Priorisierung persönlicher Gewinne über kollektive Ziele zu Konflikten, niedriger Teammoral und Vertrauensverlust führt, was die Venture Performance mindert (Brownell et al., 2021).

Psychopathie weist ebenfalls einen negativen Effekt mit der Venture Performance auf. Laut Brownell et al. (2021) untergraben impulsive und rücksichtslose Entscheidungen nachhaltiges Wachstum. Es lässt sich argumentieren, dass ein Mangel an Empathie und Gleichgültigkeit zu schlechten Teamdynamiken führt, was die Stabilität und Profitabilität des Unternehmens beeinträchtigt (Brownell et al., 2021).

Die Auswirkungen von Narzissmus auf die Venture Performance sind differenziert. Bei Messung des Wachstums besteht ein negativer Effekt, während bei Profitabilität ein positiver Effekt festgestellt wird. Dies ist bemerkenswert, da Narzissmus das Wachstum negativ, aber die Profitabilität positiv beeinflusst. Brownell et al. (2021) begründen dies wie folgt: Narzissten fokussieren sich auf persönliche Anerkennung und Status, was die strategische Planung und Teamkohäsion beeinträchtigt, und das Wachstum hemmt. Gleichzeitig führt ihre Ambition und Risikobereitschaft gelegentlich zu profitablen Chancen, da sie aggressiv nach hochrentablen Unternehmungen streben (Brownell et al., 2021).

Die analysierten Persönlichkeitsmerkmale zeigen vielfältige Einflüsse auf die Venture Performance. Positive Effekte werden bei Openness to Experience, Conscientiousness, Extraversion, emotionaler Stabilität, internem Locus of Control, Need for Achievement und Entrepreneurial Self-Efficacy beobachtet. Negative Effekte ergeben sich bei Overconfidence, Optimismus sowie den Merkmalen Machiavellismus und Psychopathie der Dark Triad. Narzissmus weist eine komplexe Wirkung auf, indem es das Unternehmenswachstum negativ, aber die Profitabilität positiv beeinflusst. Diese Befunde unterstreichen die Komplexität der Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Performance. Während einige Merkmale konsistente positive oder negative Effekte aufweisen, hängt bei anderen der Einfluss von der spezifischen Messung der Venture Performance ab. Die Verbindungen zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen und der Venture Performance sind in Abbildung 2 dargestellt. Eine detaillierte Tabelle mit den entsprechenden Werten und statistischen Effekt- und Zusammenhangsmaßen findet sich im Anhang 2.

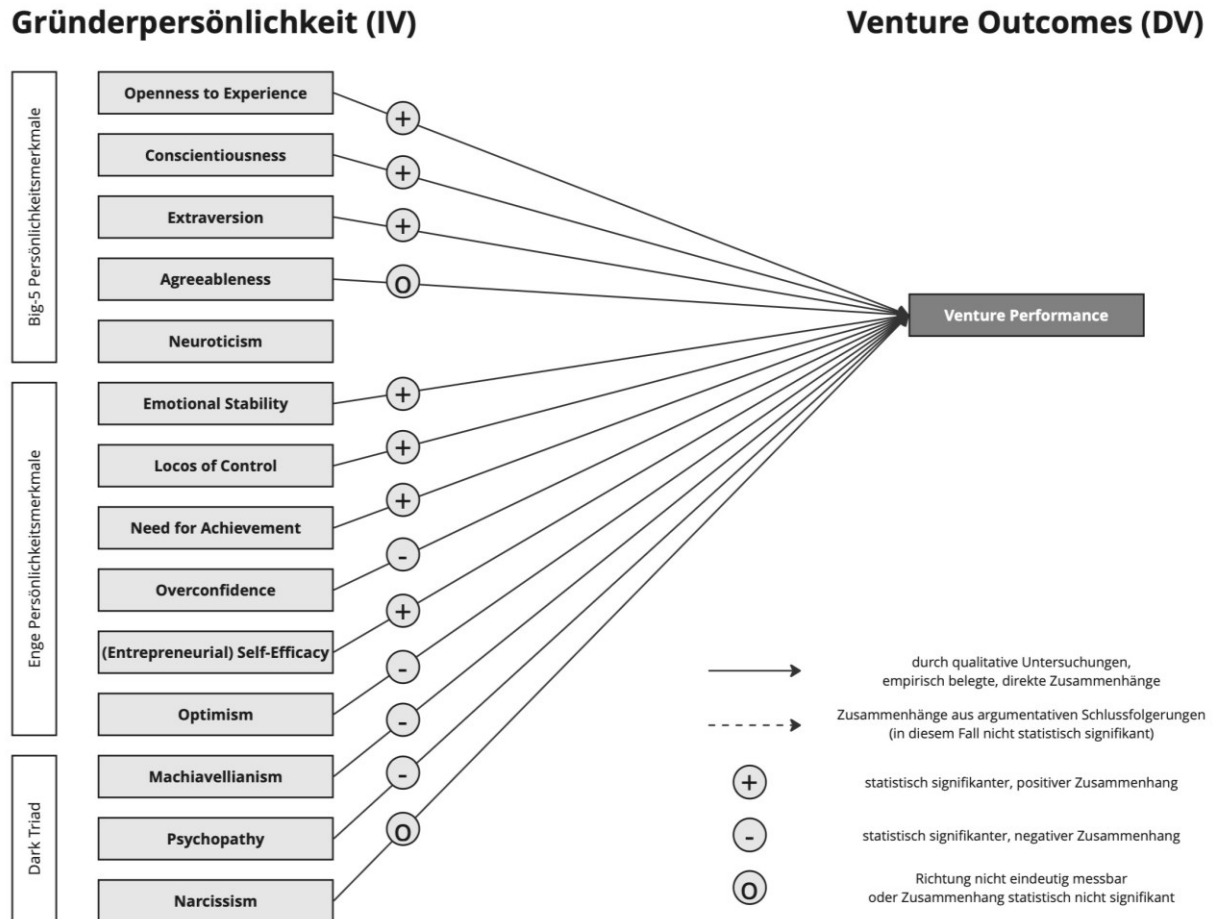


Abbildung 2: Darstellung der Beziehungen zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Venture Performance (eigene Darstellung)

4.1.2 Einfluss auf weitere Venture Outcomes

Neben der Venture Performance beeinflussen die Persönlichkeitsmerkmale von Gründern eine Vielzahl weiterer Venture Outcomes. In diesem Kapitel werden die Beziehungen zwischen den spezifischen Persönlichkeitsmerkmalen und diesen weiteren Outcomes analysiert. Besondere Aufmerksamkeit wird den Auffälligkeiten und methodischen Einschränkungen einzelner Studien gewidmet.

McCarthy et al. (2023a) zeigen, dass Gründerteams erfolgreicher Startups tendenziell höhere Werte in Openness to Experience aufweisen. Der Erfolg von Startups haben McCarthy et al. (2023a) über das Venture Exit Outcome definiert. Eine direkte Verbindung zwischen O2E und Venture Exit wurde nicht untersucht, jedoch lässt sich auf Basis der Untersuchung argumentieren, dass O2E ein relevanter Faktor für Venture Exit ist und damit auch ein kausaler, positiver Einfluss auf Venture Exit besteht (McCarthy, Gong, Braesemann et al., 2023a).

Ähnliche Erkenntnisse machen McCarthy et al. (2023a) bei den Persönlichkeitsmerkmalen Extraversion und Agreeableness. Es lässt sich argumentieren, dass beide Persönlichkeitsmerkmale Venture Exit positiv beeinflussen. Die Autoren zeigen, dass Gründerteams erfolgreicher Startups, gemessen an dem Venture Outcome Venture Exit, tendenziell höhere Werte in Extraversion und Agreeableness aufweisen. Ähnlich wie bei O2E ist zu beachten, dass diese Studie keinen direkten empirischen Zusammenhang untersucht hat, sondern Unterschiede zwischen erfolgreichen Gründerteams und einer Kontrollgruppe ermittelt hat. Daher kann nur vermutet werden, dass Extraversion und Agreeableness auch kausal mit einem höheren Erfolg beim Venture Exit assoziiert ist (McCarthy, Gong, Braesemann et al., 2023a).

Neurotizismus zeigt einen negativen Einfluss auf Venture Exit. Freiberg und Matz (2023) berichten, dass ein Anstieg um eine Standardabweichung in Neurotizismus mit einer 16% niedrigeren Wahrscheinlichkeit eines Venture Exits verbunden ist. Zusätzlich zeigen McCarthy et al. (2023a), dass Gründerteams erfolgloser Startups höhere Werte in Neurotizismus aufweisen. Dies legt nahe, dass eine niedrige emotionale Stabilität, die dem Neurotizismus als Gegenpol gegenübersteht, sowie eine hohe Stressanfälligkeit den Erfolg beim Venture Exit negativ beeinflussen können (Freiberg & Matz, 2023; McCarthy, Gong, Braesemann et al., 2023a).

Der interne Locus of Control beeinflusst das Venture Outcome Venture Success, gemessen durch Selbstbewertungen des Erfolgs, externen Bewertungen und finanziellen Kennzahlen, grundsätzlich positiv. Daraus lässt sich schließen, dass Gründer mit einem hohen internen LOC, also einem starken Glauben an die Kontrolle über ihre eigenen Handlungen, tendenziell erfolgreicher sind (Rauch & Frese, 2007). In Bezug auf die finanziellen Kennzahlen zeigen

Begley und Boyd (1987), dass ein interner Locus of Control die Venture Liquidität jedoch negativ beeinflusst. Die Autoren argumentieren, dass ein starker interner Kontrollglaube dazu führen kann, finanzielle Risiken zu unterschätzen oder externe Faktoren zu vernachlässigen (Begley & Boyd, 1987).

Overconfidence hat einen positiven Einfluss auf die Venture Innovation, gemessen an Indikatoren wie Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen sowie Produkt- und Prozessinnovationen. Insbesondere die Überbewertung der eigenen Fähigkeiten (Overestimation) hat einen signifikant positiven Einfluss auf die Venture Innovation (Kraft et al., 2022). Es lässt sich argumentieren, dass Venture Innovation einen positiven Einfluss auf den langfristigen Unternehmenserfolg hat, weil innovative Unternehmen wettbewerbsfähiger sind und sich besser an Marktveränderungen anpassen können (Kraft et al., 2022).

Entrepreneurial Self-Efficacy zeigt einen starken positiven Einfluss auf den Venture Success. Es wird argumentiert, dass Gründer mit hoher ESE erfolgreicher sind, da sie Herausforderungen selbstbewusst angehen und eine starke Verpflichtung zu unternehmerischen Aufgaben aufrechterhalten. Die Autoren führen dies darauf zurück, dass eine erhöhte Entrepreneurial Self-Efficacy Unternehmer in die Lage versetzt, Herausforderungen zu bewältigen und ehrgeizige Ziele konsequent zu verfolgen (Caliendo et al., 2023; Rauch & Frese, 2007). Zusätzlich konnte gezeigt werden, dass ein Anstieg des Entrepreneurial Self-Efficacy um eine Standardabweichung die Wahrscheinlichkeit, dass das Unternehmen 19 Monate nach der Gründung noch besteht, um 8,8 % steigert. Dieses Messkriterium war eines für Venture Success und unterstreicht die Bedeutung der ESE für das Überleben von Startups (Caliendo et al., 2023).

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Persönlichkeitsmerkmale nicht nur die Venture Performance, sondern auch weitere Venture Outcomes signifikant beeinflussen. Openness to Experience, Extraversion und Agreeableness sind positiv mit dem Venture Exit assoziiert, wobei die empirischen Belege teils auf indirekten Analysen basieren und daher keine direkten kausalen Rückschlüsse erlauben. Neurotizismus wirkt sich hingegen negativ auf den Venture Exit aus. Das enge Persönlichkeitsmerkmal Locus of Control hat einen Einfluss Venture Success, wobei die Richtung des Effektes je nach Kontext und Messkriterium variieren kann. Entrepreneurial Self-

Efficacy zeigt konsistent positive Effekte auf den Venture Success, gemessen am Überleben von Startups. Overconfidence als einzige in der Beziehung zu Venture Innovation betrachtete Gründerpersönlichkeit hat einen positiven Einfluss auf dieses Venture Outcome. Eine grafische Darstellung der Beziehungen zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen und den verschiedenen Venture Outcomes ist in Abbildung 3 dargestellt. Eine detaillierte Tabelle mit den entsprechenden Werten und statistischen Effekt- und Zusammenhangsmaßen findet sich im Anhang 2.

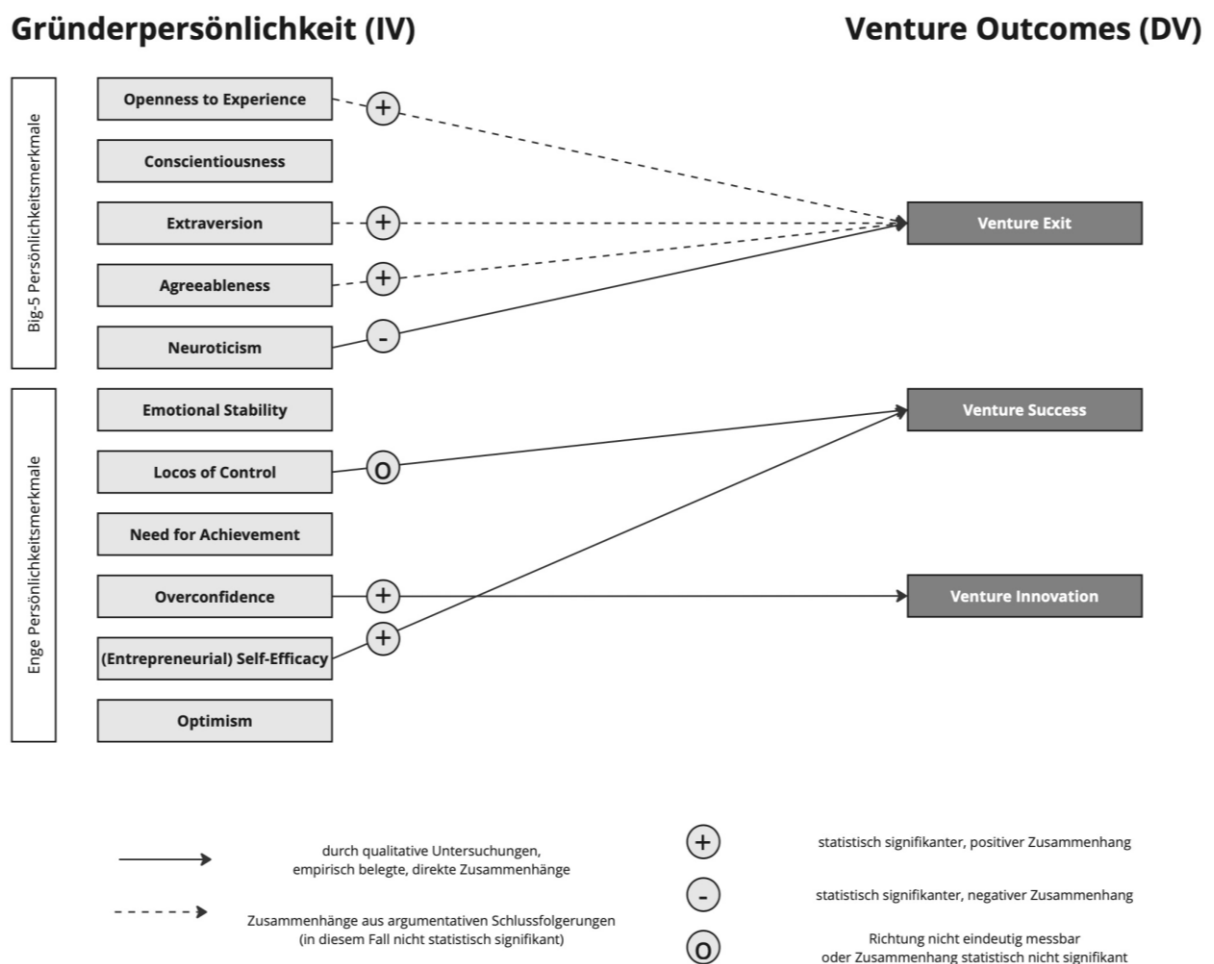


Abbildung 3: Darstellung der Beziehungen zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und weiteren Venture Outcomes (eigene Darstellung)

4.2 Moderatoren der Beziehungen

Die Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeiten und den Venture Outcomes ist nicht ausschließlich direkt, sondern wird durch eine Vielzahl von Moderatoren beeinflusst. Diese Moderatoren können den Einfluss der Persönlichkeitsmerkmale verstärken, abschwächen oder in spezifische Richtungen lenken. In diesem Kapitel werden die zentralen Moderatoren betrachtet, die in der Literatur identifiziert wurden, sowie deren Einfluss auf die Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeit und Venture Outcomes bestimmt.

Ein wesentlicher Moderator ist die Branche, in der das Unternehmen tätig ist. Freiberg und Matz (2023) weisen darauf hin, dass die spezifischen Herausforderungen und Marktbedingungen in verschiedenen Branchen die Auswirkungen der Gründerpersönlichkeiten auf den Unternehmenserfolg moderieren. Beispielsweise könnten in technologieintensiven Branchen andere Persönlichkeitsmerkmale förderlich sein als in traditionellen Sektoren. Die Art des Marktes und die branchenspezifischen Anforderungen wirken somit als Moderator und haben einen Einfluss darauf, welche Persönlichkeitsmerkmale für den Erfolg relevant sind (Freiberg & Matz, 2023).

Ein weiterer wichtiger Moderator ist die Netzwerkaktivität. Extraversion hat einen positiven Einfluss auf die Venture Performance, indem sie die Häufigkeit der Interaktionen erhöht, was wiederum das Unternehmenswachstum fördert (Lee & Tsang, 2001). Extrovertierte Gründer neigen dazu, aktiv Netzwerke aufzubauen und Beziehungen zu pflegen, was den Zugang zu Ressourcen, Informationen und potenziellen Investoren erleichtert. Die Netzwerkaktivität wirkt damit als Moderator, der den Einfluss von Extraversion auf die Venture Performance verstärken kann (Lee & Tsang, 2001).

Laut Lee und Tsang (2001) übt die unternehmerische Erfahrung einen stärkeren positiven Einfluss auf das Unternehmenswachstum aus als es die Gründerpersönlichkeiten tun. Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass die unternehmerische Erfahrung der Gründer ein wichtiger Einflussfaktor auf Venture Performance ist und daher als relevanter Moderator in der Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes betrachtet werden sollte. Es lässt sich

argumentieren, dass Gründer mit umfassender unternehmerischer Erfahrung in der Lage sind, ihre Persönlichkeitsmerkmale gezielter einzusetzen und effektiver auf Herausforderungen zu reagieren, was dann zu einer gesteigerten Venture Performance führt (Lee & Tsang, 2001).

Eine bemerkenswerte Beziehung besteht zwischen Need for Achievement und Entrepreneurial Self-Efficacy. NFA hat einen positiven indirekten Einfluss auf ein Venture Outcome mit der Bezeichnung Entrepreneurial Intention, vermittelt durch ESE. Entrepreneurial Intention bezeichnet die persönliche Überzeugung und Absicht, in der Zukunft ein eigenes Unternehmen zu gründen (Uysal et al., 2022). Dies lässt sich argumentativ als Venture Outcome interpretieren, da eine gesteigerte langfristige Bereitschaft zur Gründung auch das Durchhaltevermögen in der Gründung fördern könnte. Die Beziehung zwischen Need for Achievement und Entrepreneurial Intention wird vollständig durch Entrepreneurial Self-Efficacy mediiert, was bedeutet, dass NFA die ESE erhöht und dadurch die Entrepreneurial Intention positiv beeinflusst. Ohne die Steigerung der ESE durch NFA würde der direkte Effekt auf die Entrepreneurial Intention ausbleiben (Uysal et al., 2022).

Eine ähnliche Mediationsbeziehung besteht zwischen Locus of Control und ESE in Bezug auf die Entrepreneurial Intention. LOC hat einen positiven Einfluss auf Entrepreneurial Intention, vermittelt durch ESE. Auch hier wird die Beziehung zwischen LOC und Entrepreneurial Intention vollständig durch ESE mediiert (Uysal et al., 2022).

Eine interessante Moderation ergibt sich aus der Interaktion zwischen ESE und Optimismus. Es wurde gezeigt, dass ESE in Kombination mit hohem Optimismus zu Overconfidence führen kann, was letztlich die Venture Performance mindert, wie in Kapitel 4.1.1 beschrieben. Dies passiert, obwohl ESE grundsätzlich einen positiven Einfluss auf Venture Performance hat. Hmieleski und Baron (2008) begründen dies damit, dass Gründer mit hoher ESE und hohem Optimismus dazu neigen, selbstgefällig zu werden und Marktveränderungen oder Herausforderungen zu vernachlässigen. Es lässt sich argumentieren, dass dies dann zu Fehlentscheidungen führt und die Venture Performance negativ beeinflussen kann (Hmieleski & Baron, 2008).

Die vorgestellten Moderatoren verdeutlichen die Komplexität der Beziehung zwischen der Gründerpersönlichkeit und den Venture Outcomes. Die Branche bestimmt, welche Persönlichkeitsmerkmale für den Erfolg relevant sind. Netzwerkaktivitäten verstärken den positiven Einfluss von Extraversion, während unternehmerische Erfahrung die Wirkung von Persönlichkeitsmerkmalen auf die Venture Performance erhöht. Darüber hinaus gibt es vielfältige Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen, die ihre Auswirkungen beeinflussen können.

5 Diskussion

Kapitel 5 widmet sich der Diskussion der Ergebnisse und verbindet die theoretischen Erkenntnisse mit praktischen Anwendungen. Zunächst wird auf die zentralen Limitationen der betrachteten Studien eingegangen. Dabei werden methodische und inhaltliche Einschränkungen beleuchtet, die die Generalisierbarkeit der bisherigen Ergebnisse betreffen. Im weiteren Verlauf werden auf Basis der durchgeführten Analysen und unter Berücksichtigung der Limitationen konkrete Handlungsempfehlungen für Venture Capitalists abgeleitet, um deren Entscheidungsprozesse zu verbessern. Diese Überlegungen tragen zur Beantwortung der anfänglichen Zielstellung bei, nämlich Venture Capitalists eine Übersicht über die Einflüsse von Gründerpersönlichkeiten auf Venture Outcomes zu geben und entsprechende Empfehlungen zu geben, auf welche Persönlichkeitsmerkmale im Investitionsentscheidungsprozess besonders geachtet werden sollte, um bestimmte Venture Outcomes zu beeinflussen. Aus den Limitationen werden abschließend relevante Forschungslücken identifiziert, um zukünftige Studienansätze aufzuzeigen und die Forschung zu diesem Themenfeld anzuregen.

5.1 Limitationen

Die Untersuchung der Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeiten und den für Venture Capital relevanten Venture Outcomes ist mit einer Vielzahl an methodischen und theoretischen Herausforderungen verbunden. Diese Limitationen betreffen sowohl die konzeptionelle als auch die empirische Ebene und schränken die Verallgemeinerbarkeit einiger Studien in diesem

Forschungsfeld ein. Im Folgenden werden die zentralen Limitationen aufgezeigt und kritisch diskutiert.

Eine grundlegende Schwierigkeit in diesem Forschungsfeld ist die kausale Verknüpfung von Persönlichkeitsmerkmalen und Venture Outcomes. Persönlichkeitsmerkmale wirken nicht isoliert, sondern werden häufig durch Mediatoren und durch Moderatoren beeinflusst. Diese vermittelnden und moderierenden Faktoren erschweren die Identifikation direkter kausaler Zusammenhänge. So zeigt beispielsweise der Einfluss von Locus of Control auf die Entrepreneurial Intention, dass dieser häufig indirekt über die ESE wirkt, was die Interpretation der direkten kausalen Zusammenhänge zwischen LOC und Entrepreneurial Intention komplexer macht (Uysal et al., 2022).

Eine weitere Herausforderung liegt in den uneinheitlichen Definitionen von Venture Outcomes. Während manche Studien Venture Performance als rein finanzielle Kennzahlen wie Umsatz oder Profitabilität definieren, berücksichtigen andere breitere Dimensionen wie personelle Entwicklungen. Diese inkonsistenten Metriken erschweren es, vergleichbare Aussagen über den Einfluss von Gründerpersönlichkeiten auf Venture Outcomes zu treffen. Hinzu kommt, dass kontextuelle Faktoren wie Strategie, Industrieumfeld oder kulturelle Gegebenheiten nicht ausreichend in die Modelle integriert werden. Dies führt zu einer starken Kontextabhängigkeit der Ergebnisse und limitiert die Generalisierbarkeit. Beispielsweise betont die Studie von Zuzul und Tripsas (2020) über Gründerpersönlichkeiten im Air-Taxi-Markt, dass die Ergebnisse aufgrund der Fokussierung auf eine spezifische Branche nicht auf andere Industrien übertragen werden können. Diese Einschränkung wird durch die häufig geringe Diversität der untersuchten Unternehmenstypen, wie Technologie-Startups, weiter verstärkt (Herron & Robinson, 1993; Shane, 2006; Zuzul & Tripsas, 2020).

Eine wichtige mögliche Limitation könnte in der Messmethodik der Persönlichkeitsmerkmale liegen, insbesondere bei der Verwendung von Likert-Skalen in Umfragen. Es wäre denkbar, dass diese Instrumente nicht immer präzise genug sind, um die tatsächliche Persönlichkeit eines Menschen umfassend und differenziert zu erfassen. Die Validität solcher Fragebögen könnten durch verschiedene Faktoren beeinträchtigt werden. So könnte es fraglich sein, ob eine Momentaufnahme, wie sie durch die einmalige Beantwortung einer Skala entsteht, das breite

Spektrum individueller Persönlichkeitsmerkmale adäquat abbilden kann. Möglicherweise wäre eine langfristige Beobachtung des Verhaltens einer Person in verschiedenen Kontexten erforderlich, um ein vollständiges Bild der Persönlichkeit zu gewinnen. Darüber hinaus könnte die Gefahr bestehen, dass Befragte bewusst oder unbewusst einen bestimmten Eindruck vermitteln möchten und ihre Antworten entsprechend anpassen. Diese Verzerrung könnte dazu führen, dass Persönlichkeitsmerkmale falsch dargestellt werden.

Eine weitere mögliche Limitation könnte darin bestehen, dass der tatsächliche Einfluss von Gründerpersönlichkeiten auf den Erfolg von Start-ups in der Gesamtheit hinterfragt werden sollte. Es wäre denkbar, dass ein einzelnes Persönlichkeitsmerkmal zwar einen starken Einfluss hat, dieser jedoch durch unbekannte, aber weitaus relevantere Moderatoren, wie etwa unternehmerische Erfahrung, überlagert wird. Wie bereits durch Lee und Tsang (2001) angedeutet, könnte die Erfahrung des Gründers letztlich eine entscheidendere Rolle spielen als die Persönlichkeit selbst, was die Aussagekraft entsprechender Analysen weiter einschränken würde.

Zusammenfassend zeigen die dargestellten Limitationen, dass die Forschungsergebnisse im Bereich Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes mit Vorsicht zu interpretieren sind. Uneinheitliche Definitionen und Metriken von Venture Outcomes führen zu einer eingeschränkten Vergleichbarkeit der Studien. Kontextuelle Abhängigkeiten, wie spezifische Branchenfokusse, verdeutlichen weitere Einschränkungen. Besonders die Messmethodik von Persönlichkeitsmerkmalen selbst könnte eine Schwachstelle darstellen. Die Abhängigkeit von Likert-Skalen in der Erhebung von Persönlichkeitsmerkmalen wirft Fragen hinsichtlich ihrer Präzision und Validität auf. Denkbar wäre, dass die Ergebnisse durch Antwortverzerrungen oder die fehlende Beobachtung des tatsächlichen Verhaltens verfälscht werden.

5.2 Handlungsempfehlungen und praktische Implikationen

Die vorliegende Arbeit zeigt deutlich, dass Persönlichkeitsmerkmale von Gründern einen signifikanten Einfluss auf Venture Outcomes haben. Ausgehend von diesen Erkenntnissen lassen sich mehrere Handlungsempfehlungen und praktische Implikationen für VCs ableiten.

Eine zentrale praktische Implikation besteht darin, den Due-Diligence-Prozess von VCs durch die systematische Erfassung von Persönlichkeitsmerkmalen zu ergänzen. Die Persönlichkeit der Gründer kann ein wertvolles Kriterium für die Beurteilung der langfristigen Erfolgsaussichten eines Startups sein. Instrumente wie Persönlichkeitstests könnten genutzt werden, um relevante Merkmale wie Openness to Experience oder emotionale Stabilität zu erfassen. Durch die Integration solcher Tests in den Entscheidungsprozess könnten VCs ihre Einschätzungen objektivieren. Die im Kapitel 4 identifizierten Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Venture Outcomes bieten eine Grundlage für differenzierte Empfehlungen. Gründer mit hoher Openness to Experience und Conscientiousness haben einen nachweislich positiven Einfluss auf die Venture Performance. Diese Merkmale fördern kreative Problemlösungen, strukturiertes Arbeiten und die Fähigkeit, neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und erfolgreich zu nutzen (Zhao et al., 2010). VCs sollten daher Gründer bevorzugen, die diese Eigenschaften aufweisen oder bereit sind, sie langfristig zu entwickeln. Die Ergebnisse zeigen jedoch auch, dass sich bestimmte Persönlichkeitsmerkmale nachteilig auswirken können. Übermäßiger Optimismus, Machiavellismus und Psychopathie können das Wachstum eines Unternehmens behindern (Brownell et al., 2021; Hmieleski & Baron, 2008).

Allerdings ist Vorsicht geboten: Die im vorherigen Kapitel 5.1 tiefer diskutierten Limitationen verdeutlichen, dass die Ergebnisse solcher Tests nicht uneingeschränkt für den Entscheidungsprozess von VCs belastbar sind. Die heterogene Definition von Venture Outcomes erschweren die Vergleichbarkeit und Generalisierbarkeit der Ergebnisse. Die komplexen Wechselwirkungen zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und moderierenden Faktoren können die Aussagekraft einschränken. Anhand der Anzahl an verfügbaren Studien lässt sich zudem argumentieren, dass die Forschung zur Wirkung von Gründerpersönlichkeiten auf spezifische Venture Outcomes wie Venture Innovation oder Venture Success noch nicht ausreichend entwickelt sind, um generalisierbare Aussagen zu treffen.

Wie beschrieben stellt sich insbesondere die Frage, inwieweit Persönlichkeitstests tatsächlich die Persönlichkeit eines Gründers umfassend und valide erfassen können. Die Gefahr bestünde, dass Gründer, die mit den Kernaussagen dieser Arbeit oder den allgemeinen Anforderungen von Venture Capitalists vertraut sind, ihre Antworten gezielt anpassen, um gewünschte Persönlichkeitsmerkmale vorzutäuschen. Diese potenzielle Verzerrung könnte die

Verlässlichkeit der Testergebnisse erheblich beeinträchtigen. Eine Möglichkeit, dieser Limitation entgegenzuwirken, wäre, die Erkenntnisse dieser Arbeit als ergänzende Wissensgrundlage für VCs zu nutzen, ohne sich ausschließlich auf standardisierte Tests zu verlassen. Jedoch könnten Persönlichkeitstests auch als Teil eines umfassenderen Evaluationsprozesses betrachtet werden, bei dem die Persönlichkeit der Gründer durch verschiedene Ansätze erfasst wird. Neben Tests könnten beispielsweise mehrere Gespräche und interaktive Formate dazu dienen, das Verhalten der Gründer in unterschiedlichen Kontexten zu beobachten und somit ein tiefergehendes Verständnis ihrer Persönlichkeitsmerkmale zu gewinnen. Dies könnte dazu beitragen, zu überprüfen, ob die aus den Tests abgeleiteten Ergebnisse auch im realen Verhalten der Gründer erkennbar sind. Ein solcher Ansatz wäre jedoch mit zusätzlichem Aufwand verbunden. Es würden zusätzliche finanzielle und zeitliche Ressourcen benötigt werden, da Experten das Verhalten der Gründer über einen längeren Zeitraum hinweg analysieren müssten.

Eine abschließende praktische Implikation betrifft die gezielte Förderung von Persönlichkeitsmerkmalen durch Schulungs- und Mentoring-Programme. VCs könnten Gründer aktiv dabei unterstützen, spezifische Kompetenzen wie Anpassungsfähigkeit und Führungsstärke zu entwickeln. Es kann argumentiert werden, dass solche Maßnahmen insbesondere bei Neugründungen mit unerfahrenen Teams einen positiven Einfluss auf die langfristige Performance haben können. Darüber hinaus könnte diese Arbeit auch als Leitfaden für Gründer selbst dienen. Mit dem Verständnis der in dieser Arbeit dargelegten Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Venture Outcomes könnten Gründer gezielt an ihrer persönlichen Weiterentwicklung arbeiten. Sie könnten beispielsweise ihre Schwächen erkennen und durch gezielte Maßnahmen wie Coaching oder Weiterbildung in relevante Bereiche investieren, um ihre unternehmerischen Fähigkeiten zu stärken. Dieses Bewusstsein könnte nicht nur die persönliche Entwicklung fördern, sondern auch die Wahrnehmung durch potenzielle Investoren positiv beeinflussen.

Die Persönlichkeit von Gründern stellt eine wichtige, jedoch komplexe Determinante des unternehmerischen Erfolgs dar. Venture Capitalists können durch die gezielte Berücksichtigung relevanter Persönlichkeitsmerkmale fundiertere Entscheidungen treffen. Die praktische Anwendung sollte jedoch stets die Limitationen der aktuellen Forschung berücksichtigen und durch weitere Evaluierungsinstrumente ergänzt werden. Persönlichkeitstests könnten als

ergänzendes Werkzeug in den Evaluationsprozess integriert werden, während eine umfassendere Beurteilung durch längere Beobachtungen und Gespräche sinnvoll sein könnte, um eine fundiertere Basis für Investitionsentscheidungen zu schaffen. Zukünftige Studien sollten darauf abzielen, die bestehenden Forschungslücken zu schließen und robustere Methoden zur Messung und Bewertung von Gründerpersönlichkeiten zu entwickeln.

5.3 Identifikation von Forschungslücken

Die Beschreibung der Limitationen im Kapitel 5.1 offenbart relevante Forschungslücken, die für eine zukünftige wissenschaftliche Untersuchung von Relevanz sind. Im Folgenden werden die wichtigsten Forschungslücken zusammengefasst.

Die heterogene Definition von Venture Outcomes erschwert die Vergleichbarkeit von Studien. Zukünftige Forschung sollte sich daher auf die Entwicklung standardisierter Definitionen und Messungen von Venture Outcomes konzentrieren.

Eine wichtige Forschungslücke liegt in der Untersuchung weiterer Beziehungen zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes. Besonders relevant ist hierbei die Betrachtung enger Persönlichkeitsmerkmale und deren Einfluss auf Venture Outcomes. Die bisherigen Studien konzentrieren sich primär auf die Big Five, während spezifischere Persönlichkeitsfacetten oftmals vernachlässigt werden oder weniger umfangreich in der bestehenden Literatur zu finden sind.

Die bisherige Forschung berücksichtigt die Rolle von Mediatoren und Moderatoren in der Beziehung zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes nicht ausreichend. Viele Studien konzentrieren sich auf direkte Korrelationen, ohne die vermittelnden Mechanismen oder moderierenden Einflüsse zu untersuchen. Zukünftige Studien sollten verstärkt analysieren, welche Faktoren die Beziehung zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Venture Outcomes vermitteln oder verstärken. Dies könnte dazu beitragen, die kausalen Zusammenhänge besser zu verstehen und die Ergebnisse der Forschung zu präzisieren.

Die Forschung hat sich bislang überwiegend auf stabile Persönlichkeitsmerkmale konzentriert und dabei mögliche kurzfristige Veränderungen durch Erfolg, Stress oder Misserfolg

ausgeklammert. Längsschnittstudien, die diese Dynamik erfassen, könnten wichtige Erkenntnisse liefern.

Die aufgezeigten Forschungslücken verdeutlichen, dass es das Feld der Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes noch tiefer zu erforschen gilt. Zukünftige Studien sollten insbesondere die Standardisierung von Messinstrumenten, die interkulturelle Perspektive, die Dynamik von Persönlichkeitsmerkmalen sowie die Rolle von Mediatoren und Moderatoren adressieren. Diese Forschung ist entscheidend, um die wissenschaftliche Grundlage zu stärken und die praktische Relevanz für Venture Capitalists und andere Stakeholder zu erhöhen.

6 Fazit und Ausblick

Die zentrale Fragestellung dieser Bachelorarbeit lautete, wie Persönlichkeitsmerkmale von Gründern die für Risikokapitalgeber relevanten Venture Outcomes beeinflussen. Die Arbeit konnte zeigen, dass die Persönlichkeit von Gründern ein wesentlicher Faktor der Beeinflussung von Venture Outcomes ist und Venture Capitalists gezielt bei Investitionsentscheidungen unterstützen kann. Durch die systematische Betrachtung bestehender Literatur wurden die relevanten Persönlichkeitsmerkmale identifiziert, ihr Einfluss auf Venture Outcomes dargestellt und somit das Ziel der Arbeit erreicht, einen konsolidierten Überblick über die Verbindungen zwischen Gründerpersönlichkeiten und Venture Outcomes zu schaffen.

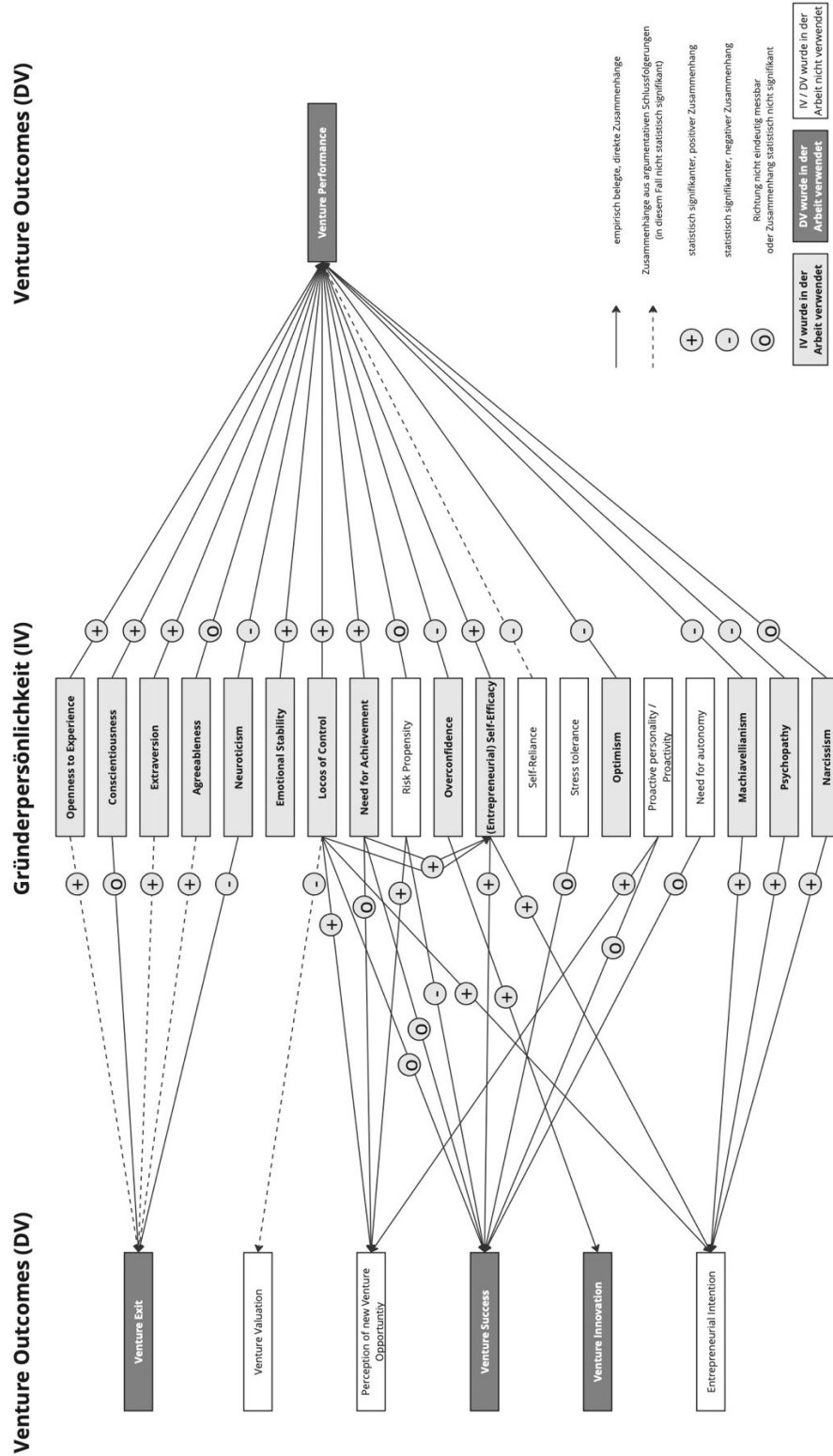
Die Kernerkenntnisse dieser Arbeit verdeutlichen, dass die Persönlichkeitsmerkmale Openness to Experience, Conscientiousness, emotionale Stabilität, Need for Achievement, Locus of Control und Entrepreneurial Self-Efficacy positiv zur Venture Performance beitragen (Caliendo et al., 2023; Lee & Tsang, 2001; Zhao et al., 2010). Demgegenüber wirken sich die Eigenschaften Overconfidence, Optimismus, Machiavellismus und Psychopathie negativ auf die Venture Performance und das Wachstum aus (Brownell et al., 2021; Hmieleski & Baron, 2008; Kraft et al., 2022). Die Persönlichkeitseigenschaft Neurotizismus wirkt sich negativ auf Venture Exits aus, während Entrepreneurial Self-Efficacy einen positiven Effekt auf dieses Venture Outcome hat (Freiberg & Matz, 2023). Die Persönlichkeitseigenschaft Overconfidence hat einen positiven Effekt auf die Venture Innovation (Kraft et al., 2022).

Gleichzeitig ist das Ziel der Arbeit, Schlussfolgerungen zu ziehen, auf welche Persönlichkeitsmerkmale im Investitionsentscheidungsprozess besonders geachtet werden sollte, um bestimmte Venture Outcomes zu beeinflussen, durch bestimmte Limitationen eingeschränkt. Methodische Unterschiede und heterogene Definitionen von Venture Outcomes in der Literatur erschweren die Vergleichbarkeit der Ergebnisse. Diese Limitationen beeinflussen auch die Reichweite der Handlungsempfehlungen. Während konkrete Vorschläge und Ideen für die Berücksichtigung von Gründerpersönlichkeiten im Investitionsprozess diskutiert wurden, bleibt die Übertragbarkeit dieser Handlungsempfehlungen auf spezifische Branchen und Märkte eingeschränkt. Die genannten Handlungsempfehlungen für Venture Capitalists bieten daher eine wertvolle Orientierung zur Berücksichtigung spezifischer Gründerpersönlichkeitsmerkmale im Investitionsprozess, sind jedoch aufgrund methodischer und kontextueller Limitationen auf allgemeine Leitlinien beschränkt.

Abschließend zeigt diese Bachelorarbeit, dass Persönlichkeitsmerkmale eine zentrale Rolle im unternehmerischen Erfolg spielen und Venture Capitalists durch gezielte Berücksichtigung dieser Merkmale ihre Investitionsentscheidungen verbessern können.

Anhang

Anhang 1:



Anhang 2:

Empirische Werte der Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmal und Venture Outcome						
Persönlichkeitsmerkmal (IV)	Venture Outcome (DV)	Wert	Statistische Effekt- und Zusammenhangsmaße	Autor	Jahr	Thema
Openness to Experience	Venture Performance	+ 0.21	Standardisierter Regressionskoeffizient	Zhao et al.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review
Openness to Experience	Venture Exit	n/a	Keine Angabe (nicht anwendbar)	McCarthy et al.	2023	The impact of founder personalities on startup success
Conscientiousness	Venture Performance	+ 0.19	Standardisierter Regressionskoeffizient	Zhao et al.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review
Conscientiousness	Venture Exit	0.85	Quotenverhältnis (Odds Ratio)	Freiberg & Matz	2023	Founder personality and entrepreneurial outcomes: A large-scale field study of technology startups
Conscientiousness	Venture Exit	n/a	Keine Angabe (nicht anwendbar)	McCarthy et al.	2023	The impact of founder personalities on startup success
Extraversion	Venture Performance	+ 0.09	Korrigierter Korrelationskoeffizient	Zhao et al.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review
Extraversion	Venture Performance	+ 0.14	Standardisierter Regressionskoeffizient	Lee & Tsang	2001	The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth
Extraversion	Venture Exit	n/a	Keine Angabe (nicht anwendbar)	McCarthy et al.	2023	The impact of founder personalities on startup success
Agreeableness	Venture Performance	+ 0.05	Korrigierter Korrelationskoeffizient	Zhao et al.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review
Agreeableness	Venture Exit	n/a	Keine Angabe (nicht anwendbar)	McCarthy et al.	2023	The impact of founder personalities on startup success
Neuroticism	Venture Exit	0.84	Quotenverhältnis (Odds Ratio)	Freiberg & Matz	2023	Founder personality and entrepreneurial outcomes: A large-scale field study of technology startups
Neuroticism	Venture Exit	n/a	Keine Angabe (nicht anwendbar)	McCarthy et al.	2023	The impact of founder personalities on startup success
Emotional Stability	Venture Performance	+ 0.18	Korrigierter Korrelationskoeffizient	Zhao et al.	2010	The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review
Locus of Control	Venture Performance	+ 0.08	Standardisierter Regressionskoeffizient	Lee & Tsang	2001	The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth
Locus of Control	Venture Success	+ 0.134	Korrigierte gewichtete mittlere Korrelation	Rauch & Fries	2007	Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and growth
Locus of Control	Venture Performance	+ 0.15	Korrigierter Korrelationskoeffizient	Ng et al.	2006	Locus of control at work: a meta-analysis
Locus of Control	Venture Success	- 0.260	Korrigierter Korrelationskoeffizient	Begley & Boyd	1987	Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses
Need for Achievement	Venture Performance	+ 0.14	Standardisierter Regressionskoeffizient	Lee & Tsang	2001	The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth
Need for Achievement	Venture Success	+ 0.304	Korrigierte gewichtete mittlere Korrelation	Rauch & Fries	2007	Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and growth
Overconfidence	Venture Innovation	+ 0.16	Standardisierter Regressionskoeffizient	Kraft et al.	2022	Overconfidence and entrepreneurship: A meta-analysis of different types of overconfidence in the entrepreneurial process
Overconfidence	Venture Performance	- 0.05	Standardisierter Regressionskoeffizient	Kraft et al.	2022	Overconfidence and entrepreneurship: A meta-analysis of different types of overconfidence in the entrepreneurial process
(Entrepreneurial) Self-Efficacy	Venture Success	+ 0.247	Korrigierte gewichtete mittlere Korrelation	Rauch & Fries	2007	Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and growth
(Entrepreneurial) Self-Efficacy	Venture Performance	+ 0.030	Standardisierter Regressionskoeffizient	Callendo et al.	2023	Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups
(Entrepreneurial) Self-Efficacy	Venture Success	+ 0.029	Standardisierter Regressionskoeffizient	Callendo et al.	2023	Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups
(Entrepreneurial) Self-Efficacy	Venture Performance	+ 0.19	Standardisierter Regressionskoeffizient	Hmieleski & Baron	2008	When Does Entrepreneurial Self-Efficacy Enhance versus Reduce Firm Performance?
(Entrepreneurial) Self-Efficacy	Venture Performance	+ 0.309	Korrigierter Korrelationskoeffizient	Miao, C., Qian, S., Ma, D.	2016	The Relationship between Entrepreneurial Self-Efficacy and Firm Performance: A Meta-Analysis of Main and Moderator Effects
Optimism	Venture Performance	- 0.32	Standardisierter Regressionskoeffizient	Hmieleski & Baron	2008	When Does Entrepreneurial Self-Efficacy Enhance versus Reduce Firm Performance?
Machiavellianism	Venture Performance	- 0.22	Korrigierte Effektstärke	Brownell et al.	2021	Fatal attraction: A systematic review and research agenda of the dark triad in entrepreneurship
Psychopathy	Venture Performance	- 0.10	Korrigierte Effektstärke	Brownell et al.	2021	Fatal attraction: A systematic review and research agenda of the dark triad in entrepreneurship
Narcissism	Venture Performance	+ 0.09	Korrigierte Effektstärke	Brownell et al.	2021	Fatal attraction: A systematic review and research agenda of the dark triad in entrepreneurship

Fig. 5

Literaturverzeichnis

- Alperovych, Y., Bellavitis, C., Kamuriwo, D. S., Paeleman, I. & Quas, A. (2019). Introduction: Entrepreneurial Finance — From the 18th Century to Modern Times. In A. Quas, Y. Alperovych, C. Bellavitis, I. Paeleman & D. S. Kamuriwo (Hrsg.), *New Frontiers in Entrepreneurial Finance Research* (S. 1–9). WORLD SCIENTIFIC.
https://doi.org/10.1142/9789811202766_0001
- Alperovych, Y. & Hübner, G. (2013). Incremental impact of venture capital financing. *Small Business Economics*, 41(3), 651–666. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9448-6>
- Andreoli, J. J. & Rouwelaar, J. A. ten. (2024). Venture capital investment selection: an exploratory assessment of the role of entrepreneur personality traits. *Venture Capital*, 26(2), 163–189. <https://doi.org/10.1080/13691066.2023.2234085>
- Begley, T. M. & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79–93. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(87\)90020-6](https://doi.org/10.1016/0883-9026(87)90020-6)
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222–230.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.07.007>
- Brownell, K. M., McMullen, J. S. & O'Boyle, E. H. (2021). Fatal attraction: A systematic review and research agenda of the dark triad in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 36(3), 106106. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106106>
- Brownell, K. M., Quinn, A. & Bolinger, M. T. (2024). The Triad Divided: A Curvilinear Mediation Model Linking Founder Machiavellianism, Narcissism, and Psychopathy to New Venture Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 48(1), 310–348.
<https://doi.org/10.1177/10422587231173684>
- Cable, D. M. & Shane, S. (1997). A PRISONER'S DILEMMA APPROACH TO ENTREPRENEUR-VENTURE CAPITALIST RELATIONSHIPS. *Academy of Management Review*, 22(1), 142–176. <https://doi.org/10.5465/amr.1997.9707180262>

- Caliendo, M., Kritikos, A. S., Rodríguez, D. & Stier, C. (2023). Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups. *Small Business Economics*, 61(3), 1027–1051. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00728-0>
- Chen, X.-P., Yao, X. & Kotha, S. (2009). Entrepreneur Passion And Preparedness In Business Plan Presentations: A Persuasion Analysis Of Venture Capitalists' Funding Decisions. *Academy of Management Journal*, 52(1), 199–214. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.36462018>
- Clercq, D. de, Fried, V. H., Lehtonen, O. & Sapienza, H. J. (2006). An Entrepreneur's Guide to the Venture Capital Galaxy. *Academy of Management Perspectives*, 20(3), 90–112. <https://doi.org/10.5465/amp.2006.21903483>
- Feher, A. & Vernon, P. A. (2021). Looking beyond the Big Five: A selective review of alternatives to the Big Five model of personality. *Personality and Individual Differences*, 169, 110002. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110002>
- Franco, M. & Prata, M. (2019). Influence of the individual characteristics and personality traits of the founder on the performance of family SMEs. *European J. of International Management*, 13(1), 41. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2019.096498>
- Freiberg, B. & Matz, S. C. (2023). Founder personality and entrepreneurial outcomes: A large-scale field study of technology startups. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 120(19), e2215829120. <https://doi.org/10.1073/pnas.2215829120>
- Gompers, P. A., Gornall, W., Kaplan, S. N. & Strebulaev, I. A. (2020). How do venture capitalists make decisions? *Journal of Financial Economics*, 135(1), 169–190. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.06.011>
- Hamzah, M. I. & Othman, A. K. (2022). How do locus of control influence business and personal success? The mediating effects of entrepreneurial competency. *Frontiers in Psychology*, 13, 958911. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.958911>
- Herron, L. & Robinson, R. B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281–294. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90032-Z](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90032-Z)

- Hmieleski, K. M. & Baron, R. A. (2008). When does entrepreneurial self-efficacy enhance versus reduce firm performance? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(1), 57–72.
<https://doi.org/10.1002/sej.42>
- Jong, A. de, Song, M. & Song, L. Z. (2013). How Lead Founder Personality Affects New Venture Performance. *Journal of Management*, 39(7), 1825–1854.
<https://doi.org/10.1177/0149206311407509>
- Kerr, S. P., Kerr, W. R. & Xu, T. (2018). Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 14(3), 279–356.
<https://doi.org/10.1561/03000000080>
- Kollmann, T. & Kuckertz, A. (2010). Evaluation uncertainty of venture capitalists' investment criteria. *Journal of Business Research*, 63(7), 741–747.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.06.004>
- Kraft, P. S., Günther, C., Kammerlander, N. H. & Lampe, J. (2022). Overconfidence and entrepreneurship: A meta-analysis of different types of overconfidence in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 37(4), 106207.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2022.106207>
- Kyser, D. C. & Hill, T. (2016). Through the Looking Glass: Company Culture As a Reflection of Founder Personality in Entrepreneurial Organizations. *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2869658>
- Lee, D. Y. & Tsang, E. W. K. (2001). The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth*. *Journal of Management Studies*, 38(4), 583–602. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00250>
- Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R. & Chamorro-Premuzic, T. (2014). The relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. *Personality and Individual Differences*, 63, 58–63. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.01.042>
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(6), 295–310.
<https://doi.org/10.1108/13552550010362741>
- Macmillan, I. C., Siegel, R. & Narasimha, P. (1985). Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 119–128.
[https://doi.org/10.1016/0883-9026\(85\)90011-4](https://doi.org/10.1016/0883-9026(85)90011-4)

- Marvel, M. R., Wolfe, M. T. & Kuratko, D. F. (2020). Escaping the knowledge corridor: How founder human capital and founder coachability impacts product innovation in new ventures. *Journal of Business Venturing*, 35(6), 106060.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106060>
- Mathieu, C. & St-Jean, É. (2013). Entrepreneurial personality: The role of narcissism. *Personality and Individual Differences*, 55(5), 527–531.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.04.026>
- McCarthy, P. X., Gong, X., Braesemann, F., Stephany, F., Rizoïu, M.-A. & Kern, M. L. (2023a). The impact of founder personalities on startup success. *Scientific Reports*, 13(1), 17200. <https://doi.org/10.1038/s41598-023-41980-y>
- McCarthy, P. X., Gong, X., Stephany, F., Braesemann, F., Rizoïu, M.-A. & Kern, M. L. (2023b). The Science of Startups: The Impact of Founder Personalities on Company Success. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4359859>
- McCrae, R. R. & Costa, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *The American Psychologist*, 52(5), 509–516. <https://doi.org/10.1037//0003-066x.52.5.509>
- Miao, C., Qian, S. & Ma, D. (2017). The Relationship between Entrepreneurial Self-Efficacy and Firm Performance: A Meta-Analysis of Main and Moderator Effects. *Journal of Small Business Management*, 55(1), 87–107. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12240>
- Ng, T. W. H., Sorensen, K. L. & Eby, L. T. (2006). Locus of control at work: a meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 27(8), 1057–1087. <https://doi.org/10.1002/job.416>
- Parhankangas, A. & Ehrlich, M. (2014). How entrepreneurs seduce business angels: An impression management approach. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 543–564.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.08.001>
- Pollack, J. M. & Bosse, D. A. (2014). When do investors forgive entrepreneurs for lying? *Journal of Business Venturing*, 29(6), 741–754.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.08.005>
- Rauch, A. & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353–385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>

- Sahlman, W. A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 473–521. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(90\)90065-8](https://doi.org/10.1016/0304-405X(90)90065-8)
- Salmony, F. U. & Kanbach, D. K. (2022). Personality trait differences across types of entrepreneurs: a systematic literature review. *Review of Managerial Science*, 16(3), 713–749. <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00466-9>
- Sandberg, W. R. & Hofer, C. W. (1987). Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 5–28. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(87\)90016-4](https://doi.org/10.1016/0883-9026(87)90016-4)
- Shane, S. (2006). Introduction to the Focused Issue on Entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 155–159. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0484>
- Shane, S., Locke, E. A. & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00017-2](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00017-2)
- Shane, S., Nicolaou, N., Cherkas, L. & Spector, T. D. (2010). Genetics, the Big Five, and the tendency to be self-employed. *The Journal of Applied Psychology*, 95(6), 1154–1162. <https://doi.org/10.1037/a0020294>
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Spender, J.-C., Corvello, V., Grimaldi, M. & Rippa, P. (2017). Startups and open innovation: a review of the literature. *European Journal of Innovation Management*, 20(1), 4–30. <https://doi.org/10.1108/EJIM-12-2015-0131>
- Timmons, J. A. & Bygrave, W. D. (1986). Venture capital's role in financing innovation for economic growth. *Journal of Business Venturing*, 1(2), 161–176. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(86\)90012-1](https://doi.org/10.1016/0883-9026(86)90012-1)
- Uysal, Ş. K., Karadağ, H., Tuncer, B. & Şahin, F. (2022). Locus of control, need for achievement, and entrepreneurial intention: A moderated mediation model. *The International Journal of Management Education*, 20(2), 100560. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100560>
- Veksler, K., Dvorkina, D., Amarantov, I., Shirokova, G. & Bodolica, V. (2024). Business Model Innovation and Young Firm Performance: The Role of Founder Personality. *IEEE*

- Transactions on Engineering Management*, 71, 7730–7742.
<https://doi.org/10.1109/TEM.2024.3383150>
- Warnick, B. J., Murnieks, C. Y., McMullen, J. S. & Brooks, W. T. (2018). Passion for entrepreneurship or passion for the product? A conjoint analysis of angel and VC decision-making. *Journal of Business Venturing*, 33(3), 315–332.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.01.002>
- Weiblen, T. & Chesbrough, H. W. (2015). Engaging with Startups to Enhance Corporate Innovation. *California Management Review*, 57(2), 66–90.
<https://doi.org/10.1525/cm.2015.57.2.66>
- Zamora, J., Ungson, N. D. & Seidman, G. (2022). The end justifies the me: Self-interest moderates the relationship between Dark Triad traits and utilitarian moral decisions. *Personality and Individual Differences*, 184, 111134.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111134>
- Zhao, H. & Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *The Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259–271.
<https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.2.259>
- Zhao, H., Seibert, S. E. & Lumpkin, G. T. (2010). The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. *Journal of Management*, 36(2), 381–404. <https://doi.org/10.1177/0149206309335187>
- Zuzul, T. & Tripsas, M. (2020). Start-up Inertia versus Flexibility: The Role of Founder Identity in a Nascent Industry. *Administrative Science Quarterly*, 65(2), 395–433.
<https://doi.org/10.1177/0001839219843486>