

Overcoming the Matthew effect in status dominated environments – a configurational analysis of venture capital investments

Elisabeth S. C. Berger and Andreas Kuckertz*

Abstract

Entering status dominated environments as new entrant is a difficult endeavor. Accumulated advantages go along with the tendency of incumbents to succeed, whereas entrants are likely to lose (Matthew effect). This study examines what combination of deal resources accumulated by venture capital partners lead to high deal performance in order to analyze if new entrants can nonetheless overcome the burden of being new, i.e. having a low status position and only weak ties with current actors in status dominated environments. Our configurational analysis of 333 venture capital investments reveals opportunities for entrants to succeed that go beyond joining forces with established actors. Our findings contribute to research on interorganizational network formation and the strategic actions new entrants on the VC market may take to be successful. Furthermore, the study sheds light on the effect of syndicated opposed to single venture capitalist deals and suggests that successful syndicates require a certain degree of homogeneity among the investors.

Den Matthäus-Effekt in einem statusdominierten Umfeld überwinden – eine konfigurationale Analyse von Venture Capital Transaktionen

Zusammenfassung

Die Behauptung als neuer Marktteilnehmer in einem statusdominierten Umfeld, ist ein kompliziertes Unterfangen. Eine Vielzahl an Vorteilen etablierter Akteure gehen einher mit deren Tendenz zum Erfolg, wohingegen Neueinsteiger wahrscheinlicher unterliegen (Matthew-Effekt). Diese Studie analysiert, welche Kombination von Venture Capitalists angehäuften Ressourcen zu erfolgreichen Transaktionen führen, um zu untersuchen, wie neue Marktteilnehmer trotz allem die Nachteile des Neu-seins überwinden können. Unsere konfigurationale Analyse von 333 Venture Capital Transaktionen bietet empirische Belege für Erfolgspfade für neue Marktteilnehmer, die über Allianzen mit bestehenden Marktteilnehmern hinausgehen. Unsere Resultate liefern einen Beitrag zur Forschung auf dem Gebiet der interorganisationalen Netzwerkbildung und welche strategischen Maßnahmen neue Marktteilnehmer in die VC Industrie ergreifen können, um erfolgreich zu werden. Weiterhin beleuchtet die Studie die Auswirkungen syndizierter Transaktionen im Vergleich zu Transaktionen von einzelnen VC Investoren und deutet darauf hin, dass erfolgreiche Syndikate einen gewissen Grad an Homogenität zwischen den Investoren erfordern.

Keywords: Performance, New Entrants, Status, Syndicate, Tie Strength

JEL Classification: D85, G24, L14, L26, M13

* Corresponding author: Dr. Elisabeth S. C. Berger, University of Hohenheim, Institute for Marketing & Management, Entrepreneurship (570 C), Wollgrasweg 49, 70599 Stuttgart, Germany, E-Mail: elisabeth.berger@uni-hohenheim.de, phone: +49 (0)711 459-24822, fax: +49 (0)711 459-24826.

Univ.-Prof. Dr. Andreas Kuckertz, University of Hohenheim, Institute for Marketing & Management, Entrepreneurship (570 C), Wollgrasweg 49, 70599 Stuttgart, Germany, E-Mail: Andreas.kuckertz@uni-hohenheim.de

We thank Tereza Tykvová for helpful comments. An early version of this paper also benefited from discussions at the BCERC conference and the G-Forum. Furthermore, we gratefully acknowledge the support of the German Private Equity and Venture Capital Association (BVK).