

## **Strategic fit between business strategies in the post-acquisition period and acquisition performance\***

Matej Lahovnik\*\*

*The overwhelming empirical evidence suggests that, from the acquirer's perspective, acquisitions are mostly at best "break-even" situations and at worst failures. Our study seeks to contribute to this pool of knowledge by analysing the performance of horizontal acquisitions. We examined the performance of horizontal acquisitions regarding the strategic fit between the business strategies of acquiring and acquired companies in the post-acquisition period. Horizontal acquisitions in which the acquiring and acquired companies developed an identical type of business strategy in the post-acquisition period outperformed acquisitions where the acquiring and acquired companies developed different types of a generic business strategy. The results suggest that the sharing of activities and transfer of skills are important in cases of a fit between business strategies in the post-acquisition period.*

*Eine überwältigende Anzahl empirischer Hinweise lässt darauf schließen, dass – aus der Übernehmersicht betrachtet – die meisten Akquisitionen bestenfalls Break-even Situationen darstellen oder schlimmstenfalls zu Ausfällen führen. Unsere Studie versucht, mit der Analyse von horizontalen Akquisitionen, einen Beitrag zum gegenständlichen Wissenspool zu leisten. Somit wurde die Leistung horizontaler Akquisitionen im Hinblick auf ihre strategische Eignung, d.h. auf den Anpassungs- bzw. Übereinstimmungsgrad der Geschäftsstrategien beider Unternehmen in dem Zeitabschnitt nach der Übernahme untersucht. Es hat sich gezeigt, dass horizontale Akquisitionen, bei denen das übernehmende und das übernommene Unternehmen in dem erfassten Zeitabschnitt den selben Typ von Geschäftsstrategie anwendeten, bessere Resultaten aufwiesen als solche, bei denen beide Partner sich nach wie vor unterschiedlicher Business-Strategien bedienten. Das legt den Schluss nahe, dass eine gemeinsame Nutzung von Aktivitäten sowie des Wissenstransfers nur dann von grundlegender Bedeutung sind, wenn die Geschäftsstrategien der Partner aufeinander abgestimmt werden.*

*Key words: strategy, acquisition, performance, strategic fit*

---

\* Manuscript received: 22.07.2011, accepted 07.09.2011 (1 revision)

\*\* Matej Lahovnik, PhD, Associate professor, Faculty of Economics, Ljubljana. Main research areas: Strategic management, corporate governance, mergers and acquisitions. Corresponding address: matej.lahovnik@uni-lj.si