

„Bisher haben wir Zukäufe dezentral abgewickelt. Künftig wollen wir aber alle Unternehmen verschmelzen und das Backoffice zentralisieren.“

Christiane Ank-Kunze, Geschäftsführung Ank Sanitätshaus

”



„Langfristig wettbewerbsfähig bleiben“

Die Investmentgesellschaft Beyond Capital Partners (BCP) beteiligt sich mehrheitlich an der Ank Sanitätshausgruppe. GP hat mit den Geschäftsführern Christiane Ank-Kunze und Jürgen Dieterich gesprochen.

GP: Warum haben Sie sich entschieden, eine Beteiligungsgesellschaft mit ins Boot zu holen?

Christiane Ank-Kunze: Wir wollten vor allem eine transparente Nachfolgeregelung für mich einläuten. Damit verbunden soll gleichzeitig die Zukunft des Unternehmens und der Mitarbeiter gesichert werden. Somit setzen wir nicht nur auf unsere langjährige Tradition, sondern zeigen darüber hinaus auch Kontinuität und Weitblick.

GP: Haben Sie direkt an eine Beteiligungsgesellschaft gedacht?

Ank-Kunze: Wenn man in der Alltagsarbeit steckt, weiß man zunächst gar nicht, wer für eine Lösung in Frage kommt. Wir haben zwar immer wieder solche Angebote auf den Schreibtisch bekommen. Aber diese haben wir in der Vergangenheit nicht beachtet. Wer in eine Firma unserer Größe einsteigen könnte, war uns nicht bekannt.

GP: Was gab den Ausschlag für Beyond Capital Partners?

Ank-Kunze: BCP hat uns während des kompletten Prozesses immer positiv abgeholt, bei ihren Überlegungen mitgenommen und sich professionell für unser Unternehmen interessiert. Gleichzeitig ist BCP breit aufgestellt. Wir hoffen, von einem Blick über den Tellerand zu profitieren.

Jürgen Dieterich: Es war uns wichtig, jemanden zu finden, der die Zukunft unseres Unternehmens und unserer Mitarbeiter sicherstellt. Also jemanden, der langfristig plant. Wir

möchten uns fremdunterstützt weiterentwickeln und damit langfristig wettbewerbsfähig bleiben.

Ank-Kunze: Ich möchte betonen, dass wir nicht verkauft haben. BCP hat sich mehrheitlich beteiligt. Jürgen Dieterich und ich sind beide weiterhin Geschäftsführer.

GP: Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit Beyond Capital Partners im Alltag?

Dieterich: Diese Frage können wir derzeit noch nicht beantworten. Wir haben vor rund einem Jahr mit Beyond Capital Partners erstmals gesprochen und den Prozess vor rund einem Monat abgeschlossen. Die bisherigen Kontakte sind aber durchweg positiv und von gegenseitigem Respekt geprägt.

Ank-Kunze: Es wird natürlich ein Reporting geben. Aber wir machen einfach unsere Arbeit weiter wie bisher. Dabei wollen wir jetzt auch von der Erfahrung von BCP profitieren und uns mit deren Hilfe den Themen widmen, die wir noch auf der To-Do-Liste haben.

GP: Sie haben in den letzten Jahren etliche Firmen übernommen. Aktuell gehören 13 Standorte zur Ank Gruppe. Wie sind diese organisiert?

Ank-Kunze: Bisher haben wir Zukäufe dezentral abgewickelt. Künftig wollen wir aber alle Unternehmen verschmelzen und das Backoffice zentralisieren. Darauf freuen wir uns.

GP: Ist das eine Voraussetzung, um wirtschaftlich arbeiten zu können?



„Wir möchten uns fremdunterstützt weiterentwickeln und damit langfristig wettbewerbsfähig bleiben.“

Jürgen Dieterich, Geschäftsführung Kaiser Sanitätshaus

Ank-Kunze: Wir hatten bereits in den letzten Jahren die Kosten schwer im Blick halten müssen. Aber jetzt explodiert alles. Die Einkaufs- und Energiepreise steigen. Wir haben außerdem einen Personalengpass. Auch wenn wir zentralisieren, gibt es daher sicher keine Entlassungen. Wir wären froh, wenn wir genügend Mitarbeiter hätten.

GP: Was können Sie machen, wenn Sie keine Mitarbeiter finden?

Dieterich: Schwierig. Wir können Arbeitsschritte verfeinern und die Öffnungszeiten im Auge behalten. Aber ohne Mitarbeiter geht es nicht. Aktuell leiden wir natürlich auch noch unter der Corona-Pandemie und Personalausfällen. Alle Mitarbeiter sind daher stark belastet. Aber wir denken positiv. Es wird sicher wieder besser.

GP: Die regulatorischen Anforderungen steigen, das Entlassmanagement der Kliniken professionalisiert sich: Sind Sanitätshäuser mit einem Vollsortiment zum Wachsen gezwungen?

Ank-Kunze: Der Einkauf ist eine weitere Herausforderung: Wir kaufen Paletten, da braucht man Lagerkapazitäten. Das lässt sich alles besser stemmen, wenn man etwas größer ist.

Dieterich: Wir wollen immer lieferfähig sein. Und manche Produkte sind aktuell schwer zu bekommen. Die Termine sind unplanbar. Ohne auf den Preis zu schauen, bestellen wir bei mehreren Lieferanten – und wenn man Glück bzw. Pech hat, kommt alles am gleichen Tag.

Ank-Kunze: Die Präqualifizierung wird immer anspruchsvoller, wenn ich an abgeschlossene Kabinen oder Behinderten-WCs denke. Das merken wir an unseren kleinen Standorten. Oder die Anforderungen im Care-Bereich mit drei Stomatheapeutinnen, obwohl die auf dem Markt kaum zu finden sind. Die Latte hängt schon hoch. Es wird daher für kleinere Unternehmen in den nächsten Jahren schwierig, allen Marktanforderungen gerecht zu werden.

GP: Aktuell gehören 13 Standorte zur Ank Unternehmensgruppe. Wie viele werden es in fünf Jahren sein? ▶

Ank-Kunze: Für diese Antwort würde ich eine Glaskugel benötigen.

GP: Die Ank Unternehmensgruppe soll auch „organisch“ wachsen. In welchen Geschäftsbereichen sehen Sie das größte Potenzial?

Ank-Kunze: Ich möchte hier nicht auf einzelne Geschäftsbereiche eingehen. Das macht keinen Sinn. Ein gutes Geschäft holt die Kunden überall ab. Die persönliche Beratung im Bereich der Gesundheit und Pflege wird unerlässlich bleiben. Menschen brauchen Menschen. Ich sehe für den Fachhandel unserer Branche weiterhin große Chancen.

Dieterich: Wir haben Corona, die Lieferkettenproblematik, viele Faktoren beeinflussen die Geschäftsentwicklung und lassen sich nicht gut planen. Deshalb ist auch das ein Blick in die Glaskugel.

Ank-Kunze: Wir versprechen uns viel vom Neubau unserer Firmenzentrale. Anfang 2023 soll es endlich losgehen. Hier möchten wir mit einem großzügigen Showroom, durch interaktive Beratungsräume und eine lichtdurchflutete moderne OT-Werkstatt unseren Kunden ein zukunftsweisendes Sanitätshaus bieten. Wir sind seit 65 Jahren ein verlässlicher Partner im Gesundheitsmarkt. Das ist ein sehr großer Trumpf.

GP: Wie setzen Sie mit der Digitalisierung auseinander?

Ank-Kunze: Wir investieren vor allem im Bereich Fertigung und Produktion. Ein Gipsabdruck für

Einlagen ist ‚oldschool‘. Da muss gescannt werden. Gleichzeitig möchten wir durch die Digitalisierung unsere Prozesse optimieren und eine hohe Kundenbindung erreichen. Das Thema digitale Kommunikation lassen wir ebenso nicht außer Acht. Da können wir sicher auch von BCP und den Portfoliofirmen aus anderen Branchen noch etwas lernen. Ich freue mich hier auf den Austausch.

GP: Sie sind Mitglied der Sanitätshaus Aktuell AG. Welche Rolle spielt die Leistungserbringerguppe aktuell für Sie, welche in Zukunft?

Ank-Kunze: Die Mitgliedschaft ermöglicht uns einen optimierten Einkauf sowie den Erfahrungsaustausch mit Kollegen auf Augenhöhe. Ich schätze auch die bundesweite Wahrnehmung durch den Smiley. Die Marketing-Abteilung von Sani Aktuell leistet hier tolle Arbeit.

Wir hätten es daher bedauert, wenn wir aufgrund des Einstiegs von BCP nicht mehr Teil der Gruppe sein könnten.

GP: Worauf kommt es bei der Entscheidung für einen Investor an? Welchen Tipp können Sie Kollegen aufgrund Ihrer Erfahrung mit auf den Weg geben?

Ank-Kunze: Wir hätten es ohne einen M&A-Berater auf keinen Fall geschafft. Wir können Sanitätshaus, aber nicht M&A. Da wird eine andere Sprache gesprochen. Über den M&A-Berater lernten wir Investoren kennen, die wir als Mittelständler nicht auf dem Schirm hatten.

Dieterich: Die Größe unserer Unternehmensgruppe minimiert die Auswahlmöglichkeiten potentieller Partner. Für einen Prozess in dieser Größenordnung war es für uns sehr wichtig, sich auf einen erfahrenen M&A-Berater verlassen zu können.

Frau Ank-Kunze, abschließende Frage: Gibt es einen Fahrplan für Ihre Nachfolge?

Ank-Kunze: Wir planen derzeit mehrere Möglichkeiten durch. Welchen Weg wir dann genau beschreiten, werden die kommenden Monate zeigen. Hier sind wir in einem engen Austausch. **TK**

Die Ank Gruppe in Kürze

-
- | | |
|-------------------|--|
| 1957: | Gründung der Firma Ank durch Orthopädiemechanikermeister Dieter Ank in Kaiserslautern. |
| 1992: | Christiane Ank-Kunze tritt in die Geschäftsleitung ein |
| 2002: | Gründung der Firma Ank Orthopädienschuhtechnik GmbH |
| 2005: | Zukauf der Firma Kaiser, Sanitätshaus + Rehatechnik GmbH in Alzey und Kirchheimbolanden mit ca. 18 Mitarbeitern unter der Leitung von Geschäftsführer Jürgen Dieterich |
| 2011/2016: | Filialeröffnungen in Grünstadt, Eisenberg, Landstuhl und Idar-Oberstein |
| 2020/2021: | Filialeröffnungen in Kaiserslautern |
| 2022: | 13 Standorte und 170 Mitarbeitende |