



**Stärken bündeln. Fünf Fragen an Simon W. Geib, Geschäftsführer der Ank-Kaiser Sanitätshaus Gruppe.**

Im Jahr 2022 erwarb Beyond Capital Partners eine Mehrheitsbeteiligung an der Ank-Kaiser Sanitätshaus Gruppe („Ank“) und unterstützte das Unternehmen dabei, eine Buy-and-Build-Strategie umzusetzen, um seine Marktposition zu stärken. In etwas mehr als drei Jahren konnten Umsatz und EBITDA dadurch verdreifacht werden, und Ank ist zu einem der fünf größten Sanitäts- und Medizinversorgungsgruppen in Deutschland gewachsen. Das Interview beleuchtet die Herausforderungen des deutschen Gesundheitsmarktes, die nationale Wachstumsstrategie des Unternehmens, Partnerschaften und Fusionen sowie die strategischen Prioritäten.

**Wie bewerten Sie aktuell die Herausforderungen im deutschen Gesundheits- und Medizinversorgungsmarkt (z. B. demografischer Wandel oder steigender Kostendruck), und welche Auswirkungen haben diese auf Ihr Unternehmen?**

Der demografische Wandel beschleunigt die Nachfrage – mit mehr chronischen Erkrankungen, steigendem Mobilitätsbedarf und einer wachsenden Zahl Menschen, die ihre gewohnte Lebensqualität beibehalten möchten. Gleichzeitig verschärft er den Fachkräftemangel, wodurch die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden zu einer der zentralen Managementaufgaben wird.

Der Kostendruck im gesamten System nimmt weiter zu, da Kostenträger mit strukturellen Defiziten konfrontiert sind. Dies führt zu verschärften regulatorischen Prozessen und zunehmender Bürokratie. Gleichzeitig beobachten wir eine klare Bereitschaft von Patienten und Konsumenten, in Gesundheit und Lebensqualität zu investieren. Wenn Ergebnisse, fachliche Beratung und Vertrauen professionell vermittelt werden, wird der Mehrwert meist vom Markt angenommen.

**Die Unternehmensgruppe Ank-Kaiser expandiert weiter auf nationaler Ebene. Wie gelingt es Ihnen, Wachstum mit dem Erhalt regionaler Identität und zentraler Werte in Einklang zu bringen?**

Unsere langjährig etablierten regionalen Marken sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor – sie stehen für Vertrauen und lokale Nähe zu den Patienten. Intern agieren wir zunehmend als eine Gruppe: Ein starkes Rückgrat in Backoffice, IT und Prozessen ermöglicht es unseren regionalen Teams, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – Beratung, Patientenversorgung und Qualität.

Beyond Capital Partners unterstützt uns dabei, ein überdurchschnittliches organisches Wachstum zu erzielen und ist im Rahmen einer bundesweiten Buy-and-Build-Strategie ein zentraler Treiber unserer profitablen Expansion. Innerhalb von nur drei Jahren sind wir von regionalen Akteuren in einem stark fragmentierten Markt zu einem der fünf größten Unternehmen in Deutschland nach Größe und Umsatz in der Branche gewachsen.

**Wie tragen Ihre organisatorischen und operativen Strukturen dazu bei, die Servicequalität für Patienten und Partner zu verbessern und gleichzeitig eine konstant hohe Effizienz über mehrere Standorte hinweg sicherzustellen?**

Wir bauen eine zentrale, standortübergreifende Matrixorganisation auf: Kundennähe und Exzellenz im direkten Patientenkontakt stärken uns vor Ort, während standardisierte Aufgaben über Shared Services wie Abrechnung, Einkauf, IT und HR abgewickelt werden. Unser Ziel ist es, repetitive Prozesse maximal zu automatisieren – etwa Stammdatenmanagement, Abrechnungsstandards und Infrastruktur – um „weniger Papierarbeit, mehr Zeit für Patienten“ zu ermöglichen.

**Welche Rolle spielen Partnerschaften, Kooperationen und M&A in Ihrer langfristigen Strategie, und nach welchen Kriterien bewerten Sie potenzielle Akquisitionen im Gesundheitsmarkt?**

Wir agieren in einem komplexen Ökosystem unterschiedlicher Stakeholder, daher sind Partnerschaften und Kooperationen essenziell, um die Versorgungsergebnisse zu verbessern – durch zusätzliche Expertise, bessere Verfügbarkeit, höhere Qualität und eine nahtlosere Prozessintegration. M&A ist ein zentraler Bestandteil unserer Buy-and-Build-Strategie. Potenzielle Akquisitionen bewerten wir anhand klar definierter Kriterien: Versorgungsqualität, kulturelle und wertebezogene Nähe, regionale Stärke, Reifegrad in Bezug auf die Medical Device Regulation (MDR) sowie Compliance, digitale Stärke, Profitabilität sowie Synergiepotenziale in Bereichen wie u.a. Einkauf, IT, Abrechnung und Logistik.

**Mit Blick auf 2026 und die folgenden Jahre: Welche strategischen Prioritäten werden das Wachstum und die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens prägen?**

Zu unseren zentralen Prioritäten für 2026 und die kommenden Jahre zählen die Fortsetzung der bereits weit fortgeschrittenen, skalierbaren organisatorischen Transformation, um weiteres Wachstum zu unterstützen, operative Exzellenz zu sichern und Innovationen voranzutreiben – unter anderem durch Automatisierung, datenbasierte Entscheidungsprozesse und gezielte Innovationsfelder wie individualisierte Versorgung, 3D-Komponenten und exklusive Sortimente. Darüber hinaus setzen wir auf kontinuierliches Wachstum durch geografische Expansion und strategische Partnerschaften – stets mit klarem Fokus auf die Verbesserung von Patientenergebnissen und Servicequalität.