

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

Report | Q3 2026



Inhalte:

- Marktübersicht
- Umsatzentwicklung und Marktvergleich
- Markttreiber und Wachstumsfaktoren
- Unternehmensbewertung von Homecare-Unternehmen
- M&A-Transaktionen mit deutschen Homecare-Unternehmen

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

1. Marktübersicht

Homecare ist eine ärztlich verordnete, ambulante Therapie mit Hilfsmitteln und Dienstleistung, nicht ambulante Pflege. Das Geschäftsmodell lebt vom GKV-Erstattungsanspruch der Versicherten und von der frühen Patientenbindung im Krankenhaus. Genau diese Bindung und der regulatorische Rahmen machen etablierte regionale Anbieter zu attraktiven Übernahmezielen.

Der Begriff „Homecare“ wird im deutschen Sprachgebrauch häufig synonym mit „ambulanter Pflege“ verwendet. Das ist ungenau und kann bei einer Unternehmensbewertung oder einem Verkaufsprozess zu falschen Vergleichen führen. Der Bundesverband Medizintechnologie (BVMed) definiert Homecare als **die Versorgung von Patientinnen und Patienten mit medizinischen Hilfsmitteln, Verbandmitteln sowie medizinischer Ernährung zu Hause und in Pflege- oder Altenheimen**. Diese Versorgung erfolgt ärztlich verordnet durch geschultes Fachpersonal, mit dem Ziel, das Behandlungsniveau der Klinik in der Häuslichkeit des Patienten fortzuführen und eine erneute Krankenhauseinweisung zu vermeiden.

Ambulante Pflege im engeren Sinn ist dagegen eine Leistung der sozialen Pflegeversicherung (SGB XI): Sie umfasst die Grundpflege, etwa Unterstützung beim Waschen, bei der Mundhygiene oder der Nahrungsaufnahme, sowie die Behandlungspflege, also die Durchführung medizinischer Leistungen durch geschultes Personal nach ärztlicher Delegation. Kostenträger ist hier die Pflegekasse, nicht die Krankenkasse.

Homecare-Unternehmen versorgen ihre Patienten nicht nur mit dem Produkt, sondern übernehmen zunehmend auch dessen Koordination. Dazu gehört die Kontaktaufnahme mit dem Hausarzt, termingerechte Bereitstellung bei Entlassung, Abstimmung mit dem ambulanten Pflegedienst und laufende Überprüfung des Therapieplans. **Homecare verbindet damit Produkt und Dienstleistung, während ambulante Pflege im Kern eine reine Personaldienstleistung ist.** Die folgende Tabelle fasst die wichtigsten Unterschiede zusammen.

Merkmal	Homecare	Ambulante Pflege
Rechtsgrundlage	§ 33 und § 31 SGB V (Hilfsmittel, Verbandmittel, Ernährungstherapeutika); Verträge nach § 127 SGB V	SGB XI (Soziale Pflegeversicherung) sowie § 37 SGB V (häusliche Krankenpflege)
Kostenträger	Gesetzliche Krankenversicherung (GKV)	Soziale Pflegeversicherung (SPV) / Pflegekassen
Kernleistung	Versorgung mit Medizinprodukten (Hilfs-, Verbandmittel, Ernährungstherapeutika) plus fachliche Beratung, Einweisung und Koordination durch spezialisiertes Fachpersonal	Grundpflege (z. B. Waschen, Ernährung) und Behandlungspflege nach ärztlicher Delegation
Typische Zielgruppe	Patienten mit chronischen Erkrankungen oder poststationärem Bedarf: Wunden, Stoma, Tracheostomie, Ernährung, Beatmung, Inkontinenz, Infusions-/Schmerztherapie	Menschen mit anerkanntem Pflegegrad nach SGB XI
Marktstruktur	Kein einheitliches Unternehmensregister; rund 6 Mio. Betroffene (2014), Prognose 9,3 Mio. (2030)	15.549 ambulante Pflegedienste (2023)
Größenordnung	rund 2,5 Mrd. EUR Erstattungspreise; separat: GKV-Hilfsmittelausgaben 6,8 Mrd. EUR (2013), seit 2007 +23 %	Pflegesachleistungen der SPV an ambulante Pflegedienste: rund 6,1 Mrd. EUR (2023)

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

In der Praxis überschneiden sich beide Welten häufig beim selben Patienten, etwa wenn ein pflegebedürftiger Mensch gleichzeitig einen ambulanten Pflegedienst und einen Homecare-Anbieter für die Wundversorgung benötigt. Für die Unternehmensbewertung und für M&A-Prozesse bleiben es dennoch zwei unterschiedliche Geschäftsmodelle mit unterschiedlichen Vertragspartnern, Erlösmechanismen und Käufergruppen. Dieser Report konzentriert sich auf das Homecare-Segment.

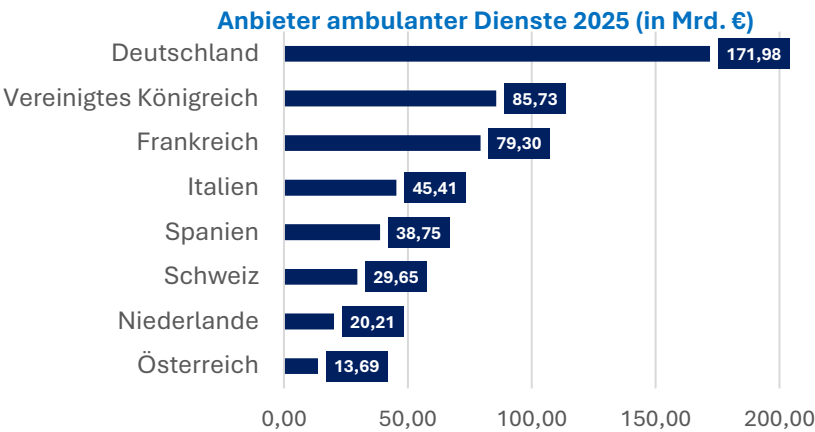
Anwendungsbereiche		
Tracheo	Stoma	Beatmung
Infusion	Ernährung	Inkontinenz
Dialyse		Wunde



Möglichkeiten in der Homecare-Branche

2. Umsatzentwicklung und Marktvergleich

Umsatz im internationalen Vergleich: Anbieter ambulanter Dienste

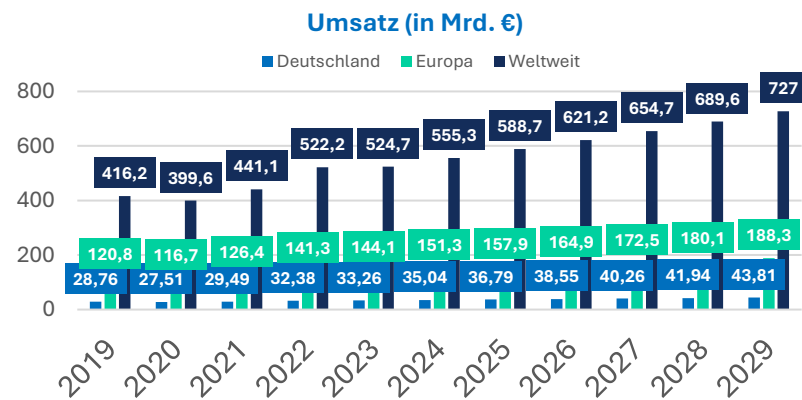
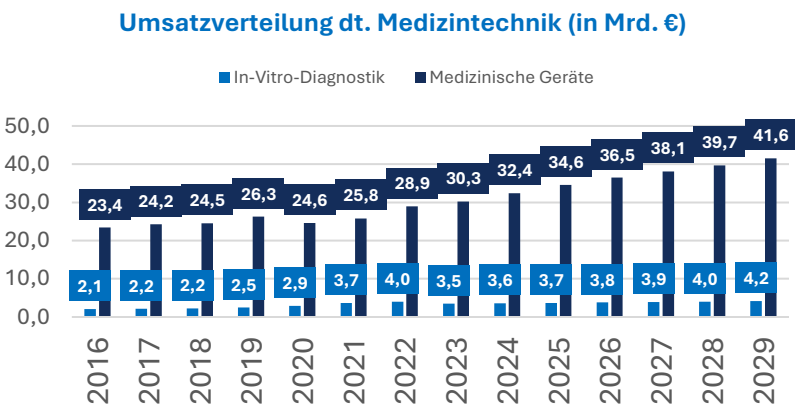


Belastbare Umsatzzahlen exakt für das enge Homecare-Segment sind öffentlich nicht verfügbar.

Diese Zahlen sind ausdrücklich nicht mit dem engeren Homecare-Markt gleichzusetzen, veranschaulichen aber den übergeordneten Trend „ambulant vor stationär“, von dem auch Homecare profitiert.

Ergänzender Indikator: deutsche Medizintechnik im Zeit- und Ländervergleich

Da Homecare-Produkte rechtlich als Medizinprodukte nach § 33 und § 31 SGB V eingeordnet sind, liefert zusätzlich die Umsatzentwicklung der deutschen Medizintechnikbranche einen zweiten, ergänzenden Anhaltspunkt für die Marktdynamik. Auch hier ausdrücklich als Proxy zu verstehen.



Im internationalen Vergleich erwirtschaftete Deutschland 2024 etwa jeden vierten Euro der europäischen Medizintechnikumsätze und jeden 16. Euro weltweit, eine Positionierung, die laut Prognose bis 2029 im Wesentlichen bestehen bleibt.

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

3. Markttreiber und Wachstumsfaktoren

Alternde Bevölkerung, Fachkräftemangel, Digitalisierungsdruck und MDR wirken in dieselbe Richtung. Die Nachfrage nach häuslicher Versorgung wächst strukturell, doch bedienen kann sie nur, wer Größe, Kapital und professionelle Strukturen mitbringt. Genau dies macht Homecare zu einem der aktivsten Konsolidierungsfelder im deutschen Gesundheitsmarkt.

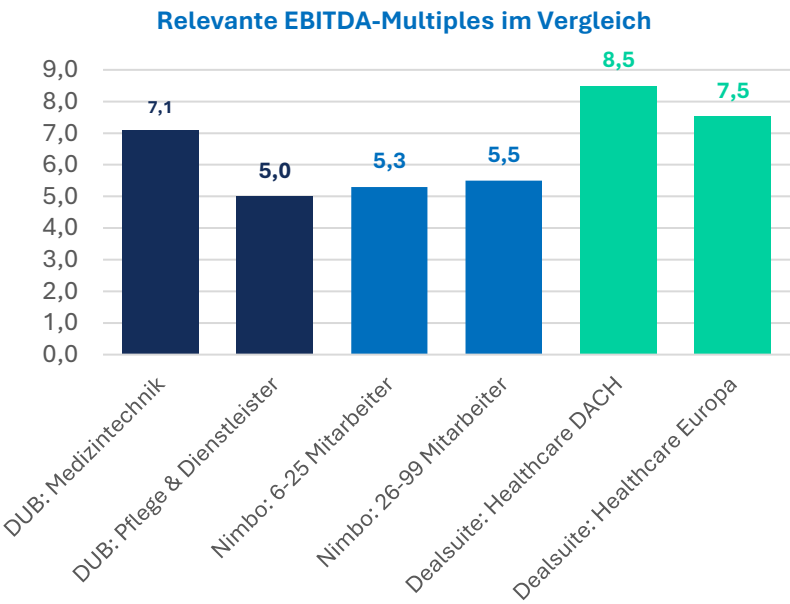
Demografischer Wandel Die Bevölkerung Deutschlands wächst nur noch geringfügig, während die Zahl der Hochaltrigen zunimmt, während die Gesamtbevölkerung stagniert. Genau diese Verschiebung ist entscheidend, denn der Versorgungsbedarf steigt mit dem Alter überproportional. Chronische Wunden, Stoma-, Inkontinenz- und Ernährungsversorgung konzentrieren sich in den höchsten Altersgruppen, und mit zunehmender Lebenserwartung verlängert sich die Dauer, über die diese Indikationen versorgt werden müssen.	Fachkräftemangel Spezialisiertes Fachpersonal ist zunehmend knapp. Gleichzeitig verstärkt der Engpass den politischen und medizinischen Anreiz, Versorgung so weit wie medizinisch vertretbar von der personalintensiven stationären in die ambulante und häusliche Versorgung zu verlagern, was langfristig der Nachfrage nach Homecare-Lösungen zugutekommt. Positiv zu erwähnen ist, dass die Löhne in Gesundheitsfachberufen sind zuletzt gestiegen, was die Personalgewinnung mittelfristig erleichtern dürfte, kurzfristig aber auch den Kostendruck auf Anbieter erhöht.
Digitalisierung Die Digitalisierung der Versorgung ist mittlerweile fester Bestandteil der gesundheitspolitischen Agenda für den Homecare-nahen Bereich. Im Entwurf einer Nationalen Wundstrategie fordert der BVMed unter anderem den Ausbau einer standardisierten, digitalen Wunddokumentation, die Nutzung der Telematikinfrastruktur und der elektronischen Patientenakte für den sektorenübergreifenden Datenaustausch sowie den Einsatz KI-gestützter Wundbewertungs-Tools und digitaler Kollaborationsplattformen zwischen Ärzten, Pflegefachpersonen und Homecare-Anbietern.	Regulatorik und Konsolidierungsdruck Die EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) prägt den Markt maßgeblich. Nach Auslaufen der Übergangsfrist im Mai 2024 müssen Hersteller und Vertreiber deutlich umfangreichere klinische Nachweise erbringen. Für kleinere Unternehmen ohne ausreichende Ressourcen steigt dadurch der Druck, Bestandsprodukte vom Markt zu nehmen oder sich einem größeren, besser kapitalisierten Verbund anzuschließen. Es ist zu erwarten, dass insbesondere Finanzinvestoren und bereits etablierte Gruppen die Konsolidierung weiter vorantreiben und auf diesem Weg zusätzliches Wachstum erzeugen.

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

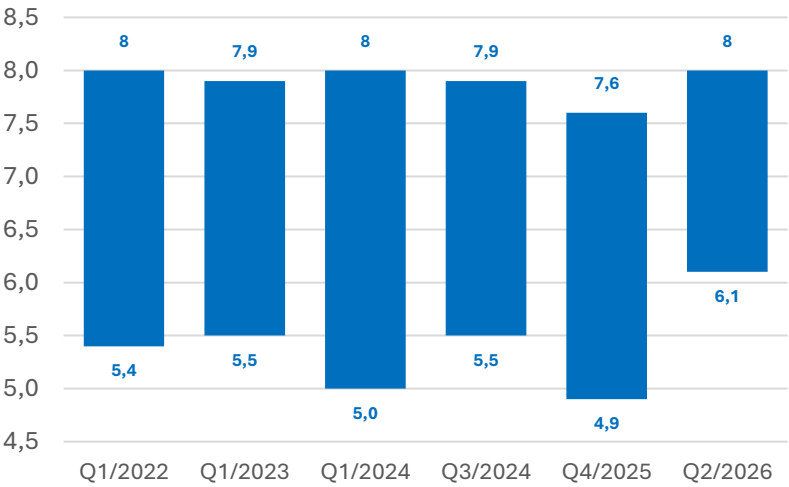
4. Unternehmensbewertung von Homecare-Unternehmen

Der Unternehmenswert ergibt sich aus einem Multiplikator auf ein nachhaltig erzielbares EBITDA. Zusätzliche Verfahren kommen ergänzend zum Einsatz. Belastbare, öffentlich zugängliche Multiplikatoren speziell für deutsche Homecare-Transaktionen existieren nicht. Kaufpreise werden im deutschen Mittelstand praktisch durchgängig vertraulich behandelt.

Die Homecare-Branche, welche unter „Pharma, Bio- und Medizintechnik“ fällt, zeigt zuletzt eine attraktive und vor allem strukturell näherliegende Bewertungsspanne als reine US-Vergleichswerte. Im Durchschnitt über alle zitierten Quellen bewegen sich die EV/EBITDA-Multiples zwischen 5,8x und 8,6x.



Entwicklung der Medizintechnik & Life Sciences EBITDA Multiples



Zur weiteren Einordnung liefert der deutlich reifere US-amerikanische Home-Care-Markt eine zweite Referenzgröße. Börsennotierte Post-Acute-Betreiber in den USA handeln seit 2023 stabil in einer Bandbreite von etwa 10x bis 15x EV/EBITDA. Diese Werte stammen aus einem deutlich größenstärkeren und stärker über die Börse finanzierten Markt und lassen sich nicht unmittelbar auf deutsche Mittelstandstransaktionen übertragen.

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

5. M&A-Transaktionen mit deutschen Homecare-Unternehmen

2026	Überblick Target	Beschreibung
 erwirbt 	 Deutschland  140  Ca. 300 Mio.	Systemanbieter für ableitende Inkontinenz und Urologie, der überwiegend den deutschen Homecare-Markt beliefert und eigene Handelsmarken führt. Asker baut mit dem Erwerb von 100 Prozent der Anteile seine europäische Plattform im Hilfsmittelvertrieb aus.
2026	Überblick Target	Beschreibung
 erwirbt 	 Deutschland  340  k. A.	Homecare-Distributor mit über 200 angebundenen Herstellern, mehr als 3.000 belieferten Sanitätshäusern und über einer Million Patientenhaushalten pro Jahr. Carve-out aus der GHD GesundHeits GmbH und erste Plattforminvestition von Axcel in Deutschland.
2025	Überblick Target	Beschreibung
 erwirbt 	 Deutschland  k. A.  k. A.	Anbieter häuslicher Elektrostimulationstherapie mit über 25 Jahren Markterfahrung und Verträgen mit den gesetzlichen Kassen. Nachfolgelösung, mit der der Käufer sein Portfolio um funktionelle Elektrostimulation und Inkontinenztherapie erweitert.
2025	Überblick Target	Beschreibung
 erwirbt 	 Deutschland  k. A.  k. A.	Multikanal-Gesundheitsanbieter der Weltbild D2C Group mit Onlinehandel und Sanitätshäusern. Verkauf aus der Insolvenz, bei dem der auf Tracheostoma und Beatmung spezialisierte Käufer das Homecare-Geschäft übernahm und die übrigen Bereiche an Auxilium, STOLLE und eurotops gingen.

Skandinavische Käufer sind im deutschen Homecare-Markt aktuell überproportional aktiv. Private-Equity-Kapital ist bereits fest im Markt verankert, sowohl über internationale Fonds als auch über deutsche Brancheninvestoren. Auf der Verkäuferseite dominieren zwei Anlässe, nämlich die Fokussierung größerer Gruppen über Carve-outs und die ungelöste Nachfolge im Mittelstand.

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

Quellen

- Reibnitz, C. von et al.: Die Homecare-Versorgung in Deutschland (Leseprobe), ISBN 978-3-95466-296-8, inkl. der darin zitierten Primärquellen BVMed (2011, 2015a, 2015b), Künstler (2009), Harbord (2009), Reibnitz (2007, 2009), Sauer et al. (2014), Rothgang et al. (2014), ConAlliance (2014) und Summary Seven (2014).
- DAK-Gesundheit / IGES Institut: Versorgungsreport 2024, Chronische Wunden.
- BVMed (Bundesverband Medizintechnologie e. V.): Entwurf einer Nationalen Wundstrategie (2025).
- BVMed (Bundesverband Medizintechnologie e. V.): Kompressionstherapie in der ambulanten Versorgung, MedTech ambulant Nr. 01/15.
- BVMed (Bundesverband Medizintechnologie e. V.): BVMed informiert über Tracheotomie- und Laryngektomie-Versorgung, Pressemeldung 38/16 (19.05.2016).
- Deutsche Kontinenz-Gesellschaft, zitiert nach Urologie für Alle: „In Deutschland leiden 10 Millionen Menschen an Inkontinenz“, Welt-Kontinenz-Woche 2024.
- Klinikum Leverkusen: „Tabu-Thema: Stoma“, Online-Magazin.
- Karagiannidis, C. et al.: Außerklinische Beatmung, MMW, Fortschritte der Medizin, 2020; 162 (7).
- AOK / G+G (Gesundheit und Gesellschaft): „Studie: Viele Schmerzpatienten sind schlecht versorgt“, 04.06.2024 (Deutsche Schmerzgesellschaft).
- Statistisches Bundesamt / Statista: Statista-Dossier „Pflegenotstand in Deutschland“ (2024).
- Statistisches Bundesamt / Statista: „Anzahl der Pflegeheime und ambulanten Pflegedienste in Deutschland bis 2023.“
- Statistisches Bundesamt / Statista: „Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen im Jahr 2025.“
- Statistisches Bundesamt / Statista: „Bevölkerung Deutschlands nach relevanten Altersgruppen im Jahr 2025.“
- Statistisches Bundesamt / Zensus: Bevölkerungsentwicklung und Lebenserwartung nach Geschlecht.
- Statistisches Bundesamt / RWI Essen / Statista: „Anzahl benötigter Fachkräfte in der Altenpflege in Deutschland bis 2025.“
- Population Reference Bureau / Statista: Studien-Dossier „Aging Populations.“
- Statista Market Insights: Outlook Gesundheitsdienstleister: Anbieter ambulanter Dienste, Deutschland (Stand 05/2026).
- Statista Market Insights: Outlook Gesundheitsdienstleister: Krankenhäuser / Ambulante Behandlungen, Deutschland (Stand 05/2026).
- Statista Market Insights: Umsatzentwicklung deutsche Medizintechnik nach Segment und im internationalen Vergleich (Stand 07/2026).
- Deutsche Unternehmerbörse (DUB), Nimbo, Dealsuite: EBITDA-Multiples Pharma, Bio- und Medizintechnik (Stand Q3/2024).
- Deloitte, zitiert nach: Mergers & Acquisitions im Mittelstand: Unternehmensverkauf (2022).
- Mergers & Acquisitions im Mittelstand: Richtungsweisende Trends in ausgewählten Zukunftsbranchen: Medizintechnik (2023).
- Bain & Company: Global Healthcare Private Equity Report 2026, Healthcare Private Equity Market 2025.
- VMG Health: 2026 Healthcare M&A Report.
- Mertz Taggart: Q1 2026 Home-Based Care M&A Report.
- IBISWorld: Home Care Providers in the US, Industry Report 62161 (02/2026).
- IBISWorld: Residential Care Activities in Germany, Industry Report Q87.00DE.
- Eigene Auswertung einer aktuellen M&A-Transaktionsdatenbank mit Deutschlandbezug, Stand 22.04.2026 (Transaktionen im Zeitraum Januar bis April 2026).

Möglichkeiten in der Homecare-Branche

Über die Autorin

Elisabeth Fleischhauer hat vor COVENDIT zweieinhalb Jahre für einen renommierten mittelständischen Maschinen- und Anlagenbauer an verschiedenen, insbesondere digitalen Projekten gearbeitet und ihr Expertise im Bereich M&A weiterentwickelt. Dabei erwarb sie wertvolle Kenntnisse in der Analyse und Strategieentwicklung für deutsche mittelständische Unternehmen, die auf internationalen Märkten agieren. Bereits während ihres Studiums sammelte sie Erfahrungen als Consultant im Bereich Business Development mit Schwerpunkt auf Prozessoptimierung und Analyse.

Ihr Studium an der International School of Management (ISM) in Deutschland schloss sie erfolgreich mit einem Bachelor of Science (BSc) in International Management ab und erweiterte ihre Qualifikationen mit einem Master of Business mit Schwerpunkt Big Data an der Bond University in Australien.



Elisabeth Fleischhauer
Associate



Scannen Sie den
QR-Code, um zu
unseren weiteren
Branchenreports auf
unserer Website zu
gelangen!

Dieser Marktreport wurde von der COVENDIT GmbH („COVENDIT“) zu ausschließlich informativen Zwecken erstellt. Die enthaltenen Informationen, Analysen und Einschätzungen zu Marktentwicklungen, M&A-Aktivitäten, Transaktionsmultiples und makroökonomischen Trends basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen sowie auf der eigenen Einschätzung von COVENDIT zum Zeitpunkt der Erstellung. COVENDIT hat diese Informationen weder auditiert noch anderweitig prüfen lassen und übernimmt keinerlei Gewähr oder Haftung, weder ausdrücklich noch stillschweigend, für deren Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Dieser Report stellt keine Anlage-, Rechts-, Steuer- oder sonstige Fachberatung dar und ist nicht als Grundlage für unternehmerische oder finanzielle Entscheidungen gedacht. Er begründet keinerlei Beratungs- oder Mandatsverhältnis zwischen COVENDIT und dem Empfänger. Die dargestellten Marktdaten, Bewertungskennzahlen und Transaktionsinformationen dienen ausschließlich der allgemeinen Orientierung und können von der individuellen Situation des Empfängers abweichen. Eine eigenständige Prüfung durch geeignete Fachberater wird ausdrücklich empfohlen. Zukunftsgerichtete Aussagen, Prognosen und Erwartungen beruhen auf Annahmen, die mit Unsicherheiten verbunden sind. Tatsächliche Entwicklungen können wesentlich von den dargestellten Einschätzungen abweichen. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung besteht nicht. Dieser Report ist vertraulich und ausschließlich für den adressierten Empfänger bestimmt. Eine Weitergabe an Dritte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung von COVENDIT unzulässig. COVENDIT behält sich vor, Inhalte dieses Reports jederzeit zu ändern oder zu ergänzen, ohne hierzu verpflichtet zu sein. Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten.