

Marktüberblick und M&A-Trends

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI) IM GESUNDHEITS- WESEN

August 2025

ConAlliance Research
August 2025

ANSPRECHPARTNER

Günter Carl Hober

Managing Partner
ConAlliance Deutschland, München
gunter.hober@conalliance.com
+49 (89) 8095363-0

Alexander Mast

Senior Director
ConAlliance Deutschland, München
alexander.mast@conalliance.com
+49 (89) 8095363-0

EXECUTIVE SUMMARY

Der europäische Markt für Künstliche Intelligenz im Gesundheitswesen wächst rasanter als jeder andere Weltmarkt und zieht – trotz regulatoriver Komplexität – immer mehr strategische Investoren und Private-Equity-Häuser an. Parallel dazu konsolidiert sich das Ökosystem: Etablierte Medtech- und Pharmaunternehmen kaufen KI-Spezialisten, um Technologie-Lücken schnell zu schließen, während Finanzinvestoren Plattformmodelle aufbauen. 2024/25 waren Übernahmeprämien für „echte“ KI-Assets (d. h. validierte Algorithmen, proprietäre Datensätze, klinische Zulassungen) spürbar höher als für reine Digital-Health-Targets. **Erstellt im August 2025.**

KI IM GESUNDHEITSWESEN – MARKTÜBERBLICK UND M&A-TRENDS

Marktgröße und Wachstum

Der globale Markt für Künstliche Intelligenz (KI) im Gesundheitswesen verzeichnet derzeit ein dynamisches Wachstum. Im Jahr 2024 wurde ein weltweites Marktvolumen von rund 26,7 Mrd. USD erreicht, das bereits 2025 auf etwa 37 Mrd. USD ansteigen soll. Langfristige Prognosen zeigen ein enormes Potenzial: Bis 2034 wird ein globales Marktvolumen von über 613 Mrd. USD erwartet (durchschnittliches jährliches Wachstum ca. 36–37 %). Haupttreiber dieser Expansion sind die fortschreitende Digitalisierung im Gesundheitswesen und der rasante technische Fortschritt bei KI-Anwendungen. Besonders Nordamerika dominiert aktuell mit

einem Umsatzanteil von über 45 % (2024) den KI-Gesundheitsmarkt. Zum Vergleich: Asien-Pazifik weist zwar noch geringere absolute Marktgrößen auf, wird aber voraussichtlich die höchsten Wachstumsraten bis 2025/2030 erzielen. Auch Europa entwickelt sich stark und ist im globalen Vergleich im Aufholen begriffen. 2024 wurde der europäische KI-Healthcare-Markt auf etwa 7,9 Mrd. USD geschätzt – das entspricht grob einem Marktanteil von 30 % weltweit. Bis 2025 dürfte dieser in Europa bereits rund 11 Mrd. USD erreichen. Die jährlichen Wachstumsraten in Europa liegen mit knapp 38 % (2025–2033) sogar leicht über dem globalen Schnitt. Damit rückt Europa näher an Nordamerika heran, wo der US-Markt 2024 etwa 8,4 Mrd. USD Umsatz erzielte und bis 2034 auf über 195 Mrd. USD klettern soll. Insgesamt zeigt sich: Während die USA und Europa 2024 noch ein ähnliches Marktvolumen aufwiesen, investiert Nordamerika aggressiv weiter (starke Tech-Industrie, große Patientendatenbasis), wohingegen Europa durch regulatorische Einheitlichkeit und strategische Initiativen an Fahrt gewinnt. Auffällig ist zudem die Erholung der Digital-Health-Investitionen in 2024 – global stiegen die Venture-Fundings wieder auf 25,1 Mrd. USD (+5,5 % ggü. VJ), wobei Europa mit +27 % Wachstum zum weltweiten Spitzenreiter avancierte. Diese Aufwärtstendenz im Fundingumfeld unterstreicht den Optimismus der Investoren, insbesondere da KI-Startups knapp 58 % der Digital-Health-Finanzierungen auf sich zogen. Europas starker Zuwachs an Kapital und Projekten bildet eine solide Grundlage für künftiges Marktwachstum.

Zentrale Markttreiber und Trends

Effizienz und Kostendruck: Ein wesentlicher Wachstumsmotor für KI im Gesundheitswesen ist das Bestreben von Gesundheitssystemen, Kosten zu senken und Prozesse effizienter zu gestalten, ohne die Versorgungsqualität zu beeinträchtigen. Digitale KI-Lösungen können administrative Routinetätigkeiten automatisieren (z. B. Abrechnung, Terminierung) und klinische Workflows straffen, was sowohl Zeit als auch Geld spart. In vielen Krankenhäusern herrscht personeller Engpass – KI-gestützte Tools helfen, Personal zu entlasten, Fehler zu reduzieren und die Behandlungskapazitäten zu erhöhen. Gerade in Zeiten knapper Budgets wirken solche Effizienzgewinne attraktiv. Eine Umfrage unter Branchenentscheidern zeigt, dass 95 % der Gesundheits-Manager davon ausgehen, dass generative KI die Branche transformieren wird, und über die Hälfte konnte schon innerhalb eines Jahres einen deutlichen Return on Investment durch KI feststellen. Anbieter von Gesundheitsleistungen verlagern ihren Fokus verstärkt von volumenbasierter zu wertbasierter Versorgung, was hochwertige datenbasierte Entscheidungen

erfordert – KI wird hier als Schlüsseltechnologie gesehen, um bessere Outcomes pro Kosteneinheit zu erzielen.

Demografischer Wandel und Datenexplosion: Die alternde Bevölkerung und die Zunahme chronischer Erkrankungen sorgen für eine stetig wachsende Patientenzahl und ein höheres Versorgungsaufkommen. In den USA leidet über die Hälfte der Bevölkerung an mindestens einer chronischen Krankheit – ähnliche Trends sieht man in Europa. Dadurch fallen enorme Datenmengen im Gesundheitssystem an (klinische Befunde, Bilddaten, Patientenhistorien), die manuell kaum mehr zu bewältigen sind. KI kann diese Big-Data-Berg effizient analysieren und nutzbar machen. So ermöglichen Machine-Learning-Algorithmen beispielsweise Mustererkennung in der Diagnostik oder personalisierte Therapieempfehlungen in Sekunden. Die Notwendigkeit, elektronische Gesundheitsakten lückenlos und regelkonform (z. B. gemäß EU-DSGVO oder US-HIPAA) zu führen, erhöht ebenfalls den Druck zur Digitalisierung – KI-gestützte Systeme helfen, diese Pflichtdatensätze effizient zu verwalten. In Europa sind mittlerweile über 70 % der Krankenhäuser in Westeuropa dabei, KI-Lösungen zu integrieren*, um Abläufe zu verbessern und den steigenden Versorgungsbedarf zu stemmen. Ein besonders wachsender Anwendungsbereich ist Precision Medicine: KI wertet genetische und klinische Daten aus, um individualisierte Therapien zu ermöglichen. Hier investieren europäische Regierungen stark in Genomik-Forschungsprogramme, was KI-gestützte Präzisionsmedizin befeuert.

Medizinische KI-Innovationen: Zu den vordergründigen Einsatzgebieten von KI zählen medizinische Bildgebung und Diagnostik. KI-basierte Software zur Bilderkennung (Radiologie, Pathologie) steigert die Diagnosegenauigkeit und verkürzt die Befundungszeit erheblich. Beispielsweise können Algorithmen in MRT- oder CT-Aufnahmen subtile Frühindikatoren von Krankheiten erkennen, die dem menschlichen Auge entgehen, was frühzeitige Interventionen ermöglicht. Prognosen zufolge könnten allein in der Onkologie durch KI-gestützte Frühdiagnose zehntausende krebisbedingte Todesfälle jährlich verhindert werden. Während der Covid-19-Pandemie hat sich zudem gezeigt, welchen Mehrwert KI bietet – von der schnellen Erkennung von Virusvarianten bis hin zur Vorhersage von Intensivkapazitäten. Dies hat die Akzeptanz digitaler Lösungen enorm beschleunigt. Remote Patient Monitoring (RPM) etablierte sich in dieser Zeit als wichtiger Trend: KI-gestützte Telemedizin ermöglicht die kontinuierliche Überwachung von Patienten zu Hause (etwa Vitalparameter via Wearables) und gibt Ärzten in Echtzeit. Besonders für ältere oder chronisch kranke Patienten bieten solche Fernüberwachungssysteme große Vorteile, und die Nachfrage steigt seither deutlich. So hat z. B. das KI-Unternehmen Zephyr gemeinsam mit KangarooHealth 2023 eine Partnerschaft angekündigt, um personalisierte RPM-Lösungen für

zu Hause anzubieten. Ein weiterer Trend ist die Integration von KI in klinische Studien: KI hilft, geeignete Patienten schneller für Studien zu finden (Stichwort Patient-Matching) und große Daten aus Studien effizient auszuwerten – dies kann die Entwicklungszeiten neuer Therapien verkürzen. Insgesamt investieren große Medtech-Unternehmen jährlich bereits Milliardenbeträge in KI: Die Medizintechnikbranche wird bis 2025 über 10 Mrd. USD pro Jahr in KI-Forschung und -Entwicklung stecken, was die Innovationsdynamik weiter erhöht und immer mehr KI-basierte Medizinprodukte auf den Markt bringt. (Allein die US-Gesundheitsbehörde FDA hat 2023 223 KI-gestützte Medizinprodukte zugelassen – ein Anstieg um 39 % gegenüber 2022.

Herausforderungen und Hemmnisse

Trotz des Optimismus stehen der breiten KI-Adoption im Gesundheitswesen einige Hürden im Weg. Hohe Implementierungskosten gelten als größter Bremsklotz, vor allem für kleinere Kliniken und Praxen. Die Anschaffung von KI-Systemen (inklusive spezieller Hardware), deren Integration in bestehende IT-Landschaften und das Training des Personals verursachen beträchtliche Anfangsinvestitionen. Viele kleinere Einrichtungen zögern daher, solche Ausgaben zu tätigen, zumal sich der ROI erst mittelfristig einstellt. Hinzu kommen laufende Betriebskosten für Wartung, Updates und Support, die besonders in finanziell angespannten ländlichen Versorgungsregionen schwer zu stemmen sind. Dadurch entsteht die Gefahr einer Digitalisierungs-Kluft, bei der nur finanzstarke Zentren umfassend von KI profitieren, während weniger gut ausgestattete Häuser zurückfallen. Ein weiteres zentrales Thema sind Datenschutz und regulatorische Auflagen. Gesundheitsdaten unterliegen in Europa strengen Gesetzen (DSGVO) und auch global wächst die Sorge um Datenhoheit und -sicherheit. KI-Anwendungen benötigen jedoch oft große Mengen an Patientendaten, um leistungsfähig zu sein – ein Spannungsfeld. Rund 40 % der KI-Healthcare-Anwendungen in Europa sehen sich bereits heute genauer regulatorischer Prüfung unterzogen bezüglich DSGVO-Compliance. Die Gewährleistung von Patientenprivacy und die Vermeidung von Bias (Stichwort: algorithmische Voreingenommenheit) erfordern sorgfältiges Training der Modelle und transparente KI-Algorithmen. Regulierer fordern zunehmend Nachvollziehbarkeit und Validierung von KI-Systemen, gerade in kritischen Bereichen wie der Diagnostik, was die Marktzulassung verlängern kann. In der Tat sind Zulassungsverfahren komplex: KI-basierte Medizinprodukte müssen oft durch aufwendige FDA- oder CE-Zertifizierungen, was Startups und kleinen Innovatoren mit begrenzten Ressourcen zu schaffen macht. Unklare oder uneinheitliche Richtlinien (etwa sich wandelnde KI-Regulierungsvorgaben in der EU) erhöhen die

Unsicherheit und können Entwicklungen verzögern. Technische und organisatorische Barrieren: Die Integration von KI in den Versorgungsalltag ist nicht nur eine Frage der Technik, sondern auch des Change-Managements. Es gibt mitunter Widerstände beim Personal, etablierte Abläufe zu ändern oder Entscheidungen teilweise an „Black Box“-Algorithmen abzugeben. Die Akzeptanz bei Ärzten hängt stark davon ab, ob KI-Tools zuverlässig, nachvollziehbar und benutzerfreundlich sind. Eine wichtige Rolle spielt hier die Schulung: Ohne entsprechende Fortbildung können Anwender das Potenzial der Systeme nicht ausschöpfen – oder stehen ihnen sogar skeptisch gegenüber. Zudem kämpfen viele Krankenhäuser mit IT-Fragmentierung: Bestehende Systeme (Krankenhausinformationssysteme, PACS, Labor-IT etc.) sind oft nicht voll kompatibel mit neuen KI-Lösungen. Diese fehlende Interoperabilität erschwert die nahtlose Datenintegration – ein Problem, das Schätzungen zufolge die operative Effizienz um ca. 20 % mindern kann. Schließlich braucht KI „Futter“ in Form großer, qualitativ hochwertiger Datensätze. Doch solche Daten in ausreichender Menge verfügbar zu machen (und international zu teilen) ist schwierig, sei es aufgrund proprietärer Datensilos oder ethischer Bedenken bei der Nutzung von Patientendaten. Insgesamt gilt: Die Technologie hat ihre Reife und Wirksamkeit in vielen Pilotprojekten bewiesen; die größte Herausforderung liegt nun darin, KI flächendeckend in den Klinikalltag zu überführen, ohne bestehende Workflows zu stören. Wer diese Transformation nicht mitgeht, riskiert mittelfristig Wettbewerbsnachteile – doch das Tempo der Adaption variiert stark zwischen Vorreitern und Nachzüglern.

M&A-Aktivität im Bereich KI-Gesundheitswesen (2024–2025)

Vor dem Hintergrund der geschilderten Marktdynamik hat sich Mergers & Acquisitions (M&A) zu einem strategischen Werkzeug für Unternehmen entwickelt, um im KI-getriebenen Gesundheitsmarkt mitzuhalten. In den Jahren 2024 und 2025 ist ein klarer Trend erkennbar: Intensiver Wettbewerb und die Attraktivität von KI-Technologien haben eine Welle an Übernahmen, Fusionen und Beteiligungen ausgelöst. Etablierte Gesundheitskonzerne wie Pharma- und Medtech-Unternehmen kaufen gezielt KI-Startups oder Technologieanbieter, um ihr eigenes Portfolio zu erweitern und die digitale Kompetenz zu stärken, statt alles intern entwickeln zu müssen. Für verkaufsbereite Firmen zahlt sich der KI-Fokus in der Bewertung aus – Käufer sind bereit, Prämien für KI-fähige Lösungen zu bezahlen, da diese als zukunftsweisend gelten. Tatsächlich berichten Investmentbanken, dass KI-Integration zu höheren Multiplikatoren bei Transaktionen führt, weil Investoren auf das Wachstumspotenzial setzen. Auch Private-Equity-Investoren mischen verstärkt

mit und schnüren größere Deals im Health-Tech-Bereich, oftmals indem sie mehrere Technologieunternehmen konsolidieren. Insgesamt stieg das Transaktionsvolumen im weiteren Digital-Health-Sektor 2024 trotz moderater Dealanzahl leicht an – es gab ca. 200 M&A-Deals (+5 % ggü. 2023), viele davon Übernahmen von Startups durch andere Wachstumsfirmen (knapp 70 % Venture-to-Venture-Deals). Besonders Europa holt hier auf: Nachdem 2023 KI-bezogene Transaktionen in Europa noch ein Gesamtvolumen von ~\$480 Mio. hatten, konnte 2024 der Wert durch weniger, aber größere Deals mehr als verdoppelt werden (auf über \$1,1 Mrd.) – ein deutliches Signal steigender M&A-Bereitschaft in diesem Segment.

Aus Corporate-Finance-Sicht lässt sich erkennen, dass die M&A-Aktivität in 2024/25 einerseits von einigen Mega-Deals geprägt wurde, andererseits von zahlreichen strategischen Übernahmen im kleineren/mittleren Segment, die gezielt KI-Kompetenz einkaufen.

Nachfolgend eine Auswahl aktueller Transaktionen (inkl. verfügbarer Transaktionsparameter), die Trends im Bereich AI in Healthcare illustrieren:

Siemens AG – Dotmatics (April 2025): Der deutsche Technologiekonzern Siemens hat die Übernahme der Life-Science-KI-Plattform Dotmatics (Boston, USA) für \$5,1 Mrd. angekündigt. Dotmatics bietet cloudbasierte Forschungs- und Labordaten-Software mit KI-Funktionalität. Durch den Zukauf will Siemens seine Position im digitalen Lifescience-Umfeld stärken und KI-gestützte Lösungen von der Forschung bis zur Produktion („Digital Twin“ in der Pharmaentwicklung) anbieten. Die Transaktion – eine der größten Übernahmen im KI-Health-Sektor – unterstreicht Europas Wettbewerbsanspruch und soll Siemens' Softwareportfolio erheblich ausbauen. (Closing wird im Laufe von 2025 erwartet.)

GE HealthCare – Intelligent Ultrasound (2024): Der US-Bildgebungsriese GE HealthCare (ausgegründet aus General Electric) übernahm im Oktober 2024 das britische Unternehmen Intelligent Ultrasound (Cardiff, Wales), spezialisiert auf KI-Ultraschallsoftware. Die Kaufsumme betrug rund \$53 Mio. (Enterprise Value). GE integriert damit KI-Tools wie ScanNav direkt in seine Ultraschallgeräte, um die Bedienung für Ärzte zu erleichtern und die Automatisierung bei Ultraschalluntersuchungen voranzutreiben. Dieser gezielte Tuck-in-Erwerb zeigt, wie etablierte Medtech-Firmen relativ kleine KI-Spezialisten übernehmen, um ihre Kernprodukte smarter zu machen.

Stryker – care.ai (2024): Der US-Medizintechnikkonzern Stryker setzt ebenfalls stark auf digitale Erweiterungen und kündigte im August 2024 die Übernahme von care.ai an. Care.ai (Florida, USA) entwickelt KI-gestützte Smart Hospital-Lösungen – etwa Sensoren und Software zur automatischen Patientenüberwachung in

Patientenzimmern (zur Sturzprävention, Überwachung der Mitarbeitersicherheit u. ä.). Finanzielle Details wurden nicht veröffentlicht. Strategisch ergänzt der Zukauf Strykers Portfolio im Bereich vernetzte Kliniksysteme und knüpft an frühere Übernahmen an (z. B. erwarb Stryker 2022 Vocera Communications für \$3 Mrd., um im digitalen Patientenmonitoring Fuß zu fassen). Stryker verfolgt laut Management eine sehr aktive M&A-Strategie mit Fokus auf kleinere Technologie-„Tuck-ins“, um in der zweiten Jahreshälfte 2024 und darüber hinaus sein Wachstum zu untermauern.

Gleamer – Pixyl & Caerus Medical (2025): Auch europäische Start-ups nutzen M&A zur Erweiterung ihrer Fähigkeiten. Das französische Health-AI-Unternehmen Gleamer (Paris), ein Spezialist für KI in der Radiologie, hat im März 2025 gleich zwei nationale KI-Pioniere übernommen: Pixyl (Neuro-MRT-Bildanalyse) und Caerus Medical (KI für Lendenwirbelsäulen-MRT). Finanzzahlen wurden nicht bekannt gegeben, aber der Schritt verschafft Gleamer eine umfassende proprietäre Produktpalette über alle wichtigen Bildgebungsmodalitäten hinweg (Röntgen, Mammografie, CT und nun MRT). Für Gleamer, das bereits in der KI-gestützten Röntgendiagnostik etabliert ist, bedeuten diese Akquisitionen einen Kompetenzausbau in Hochwertsegmenten (neurologische und muskuloskelettale Bildgebung) und stärken die Position europäischer Anbieter im Wettbewerb mit größeren internationalen Spielern.

New Mountain Capital – Machinify (geplant 2025): Ein Beispiel für die Rolle von Finanzinvestoren: Der US-Investor New Mountain Capital kündigte im Januar 2025 an, den kalifornischen KI-Anbieter Machinify (Spezialist für KI im Abrechnungs- und Zahlungsmanagement im Gesundheitswesen) zu übernehmen. In einem Komplexdeal sollen Machinifys Technologien mit drei weiteren Portfoliofirmen (The Rawlings Group, Apixio Payment Integrity, Varis) zusammengelegt werden, um einen neuen integrierten Anbieter im Wert von \$5 Mrd. zu formen. Dieses Vorhaben illustriert den Trend, durch Fusion mehrerer komplementärer Health-Tech-Unternehmen größere Plattformen zu bauen. Das entstehende kombinierte Unternehmen (Markenname: Machinify) fokussiert auf KI-gestützte Abrechnung und Zahlungsoptimierung für Krankenversicherer und Leistungserbringer – ein Bereich, in dem Effizienzsteigerungen unmittelbar finanzielle Vorteile bringen. Solche PE-getriebenen Zusammenschlüsse zeigen, wie privates Kapital gezielt in KI im Gesundheitswesen investiert, um skalierbare Firmen mit breiter Lösungspalette zu schaffen.

Weitere Transaktionen: Darüber hinaus gab es eine Reihe weiterer bemerkenswerter Deals in 2024/25: So akquirierte etwa das US-Unternehmen Tempus Labs (Chicago) im März 2025 den KI-Spezialisten Deep 6 AI (Pasadena) – eine Übernahme, die die Bedeutung von KI für Precision Medicine unterstreicht,

indem Patientendaten und klinische Studien intelligent verknüpft werden. Im Digital-Therapeutics-Bereich übernahm XRHealth (Boston) im Februar 2025 den Anbieter RealizedCare, um KI-gestützte Therapieansätze in Virtual Reality für chronische Schmerz- und Angstpatienten auszubauen. Auch auf dem Gebiet der Gesundheits-IT und Datenintegration war Konsolidierung zu beobachten: Innovaccer (San Francisco) verleibte sich im Januar 2025 Humi AI ein, einen Anbieter versicherungsmathematischer Analytik, um seine Healthcare-Data-Plattform zu stärken. Diese Beispiele verdeutlichen, dass entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von Forschung und Diagnostik bis hin zu Patientenbetreuung und Verwaltung – KI-Firmen in M&A-Deals einbezogen werden.

M&A-Beobachtungen im Segment „KI im Gesundheitswesen“

Technologie-Kauf statt Umsatz-Kauf: Käufer zahlen hohe Multiplikatoren für validierte KI-Algorithmen (7–12× Umsatz bzw. >20× EBITDA), auch wenn Targets noch geringe Umsätze haben. Siemens' Kauf von Dotmatics wurde mit >17× ARR bewertet – gerechtfertigt durch skalierbare SaaS-Einnahmen und Cross-Selling-Potenzial.

Carve-outs gewinnen an Bedeutung. Philips' Healthdot-Verkauf an smartQare zeigt, dass OEMs nicht-strategische Digital-Assets abgeben, um Kapital freizusetzen und Partner-Ökosysteme aufzubauen.

IP- und Datenrechte im Vordergrund. Elekta zahlte für ein Patent-Portfolio; Deal-Rationale war reiner Technologiezugang. In Due-Diligence-Prozessen rückt IP-Clearance (Algorithmen, Trainings-daten, FDA/CE-Zulassungen) ins Zentrum der Risiko-bewertung.

PE-Plattformstrategien. New Mountain konsolidiert vier Payment-Integrity-Firmen um Machinify-KI. PE-Investoren bevorzugen B2B-Modelle mit schnellen Effizienz-hebeln (Abrechnung, Fraud-Detection) – weniger regulatorisches Risiko, klarer Business-Case.

Regulatorischer „European Edge“. Obwohl EU-Gesetze (MDR, AI-Act) streng sind, sehen Käufer dort einen Wettbewerbsvorteil: Targets, die in Europa regulativ „sauber“ sind, lassen sich leichter weltweit skalieren.

Bewertungstreiber

Proprietäre Datensätze. Klinisch annotierte Bild- oder Patientendaten steigern den Equity Value deutlich; Käufer bewerten Datenzugang ähnlich wie Software-IP.

Zulassungsstatus. CE- oder FDA-Freigaben erhöhen Deal-Wahrscheinlichkeit und Kaufpreis ($\triangleq$ Regulatory de-risking).

SaaS-Moat. Wiederkehrende Umsätze, Cloud-Native-Architektur und API-Fähigkeit erzeugen Multiplikator-Prämien.

Komplementarität. Targets, die bestehende Produktlinien ergänzen (z. B. KI-Ultraschall bei GE), erzielen höheren strategischen Fit $\rightarrow$ höhere Prämien.

Time-to-Market. Schneller Zugriff auf marktreife KI spart Entwicklungskosten (~18–24 Monate) – wird in DCF-Modellen als EBIT-Boost eingepreist.

Zwischenfazit aus M&A-Sicht

Die erhöhte M&A-Aktivität im KI-Healthcare-Segment spiegelt das Bestreben der Unternehmen wider, sich einen Wettbewerbsvorsprung in einem rasant wachsenden Markt zu sichern. Käufer versprechen sich durch den Erwerb von KI-Technologie schnelleren Zugang zu Innovation, qualifiziertes Expertenpersonal und oft auch einen Marktzugang, den das übernommene Unternehmen bereits aufgebaut hat. Verkäufer hingegen profitieren von hohen Bewertungen und der Möglichkeit, ihre Lösungen über die Vertriebsstruktur größerer Partner schneller zu skalieren. Für den europäischen Markt bedeutet die aktuelle Entwicklung, dass trotz strenger Regulierung und fragmentierter Landschaft die Transaktionsbereitschaft steigt – insbesondere dort, wo europäische Akteure komplementäre Technologien einbringen können oder selbst zum Übernahmeziel für globale Player werden. M&A ist somit zu einem enabler der digitalen Transformation im Gesundheitswesen geworden. In den Jahren 2024 und 2025 sehen wir den Anfang einer Konsolidierungswelle, in der sich der Markt neu sortiert.

Aus Sicht der Corporate-Finance-Beratung sind fundierte Due Diligence (insb. Prüfung von Datenschutz-/Regulatorik-Risiken bei KI), kluge Integrationspläne und ein Verständnis der technologischen Werttreiber entscheidend, um solche Deals erfolgreich umzusetzen. Für Brancheninvestoren und M&A-Professionals bleibt das Segment Artificial Intelligence in Healthcare in Europa wie global einer der spannendsten Märkte – mit hohem Wachstum, reichlich Innovationspipeline und einer weiterhin intensiven Transaktionsaktivität. Die Herausforderung wird darin bestehen, die Wertversprechen der KI tatsächlich in nachhaltige geschäftliche

Erfolge umzusetzen und die Integration der zugekauften KI-Lösungen nahtlos in den Versorgungsalltag zu gestalten. Die kommenden Jahre bis 2025 werden zeigen, welche Marktteilnehmer durch kluge Übernahmen und Partnerschaften ihre Position festigen können – die Weichen jedenfalls sind gestellt.

Handlungsempfehlungen für Deal-Teams

Phase	Key-Aspekte	Best Practice
Screening	<i>Tech-Readiness, Datenqualität, Zugriffsrechte</i>	Deal-Flow aus universitären KI-Spin-offs & EIC-geförderten Start-ups systematisch überwachen.
Due Diligence	<i>Regulatorik (MDR/AI-Act), IP-Ownership, Bias-Risiken</i>	„Algorithmic Audits“ und Data-Lineage-Analysen durchführen; externe Legal-Tech-Spezialisten hinzuziehen.
Valuation	<i>SaaS-vs-Service-Anteil, Skalierpotenzial EU->US, Synergien</i>	Szenario-DCF mit dynamischen Price-Erosion-Assumptions; Sensitivitäten bei Patientendaten-Kosten berücksichtigen.
Post-Merger-Integration	<i>Interoperabilität, Klinik-Workflows, Talent-Retention</i>	Zusätzliches Earn-out zur Bindung von Data-Science-Teams; PMI-Office mit klinischer IT-Expertise aufsetzen.

Ausblick

Konsolidierung setzt sich fort. Bis 2027 erwarten wir, dass die Top-10-Medtech-Konzerne >70 % der heute unabhängigen KI-Bildgebungs-Anbieter aufgekauft haben.

Entstehung europäischer Daten-Allianzen. Um den Anforderungen des EU-AI-Acts gerecht zu werden, bilden Kliniken und Industrie gemeinsame „Trusted Data Spaces“, was Targets mit interoperablen Plattformen attraktiv macht.

Börsenfähige Plattformen. PE-gesponserte Konsolidierer (Machinify, Dedalus 2.0) können 2026/27 IPO-fähig sein – Exit-Rampen für aktuelle Investoren.

Multiples bleiben hoch. Solange Wachstumsraten >30 % p. a. und Kostenhebel greifbar sind, wird der Markt strategische Prämien bezahlen. Risiko- mindernde Due-Diligence-Tools (z. B. GenAI-Code-Scanner) dürften Transaktions- kosten senken und so zusätzliche Deals ermöglichen.

Literaturverzeichnis

1. Precedence Research. *Artificial Intelligence in Healthcare Market Size and Forecast 2025 – 2034*. May 2025. [Precedence Research](#)
2. Market Data Forecast. *Europe AI in Healthcare Market Report*. 18 Apr 2025. [Market Data Forecast](#)
3. Galen Growth. *2024 Europe Digital Health Funding Propelled to Record Highs by Mega Deals and AI*. 28 Jan 2025. [Galen Growth](#)
4. Reuters. *Siemens to acquire Dotmatics in \$5.1 billion deal in Life Science portfolio push*. 2 Apr 2025. [Reuters](#)
5. Willkie Farr & Gallagher. *Siemens Completes \$5.1 Billion Acquisition of Dotmatics*. 3 Jul 2025. [willkie.com](#)
6. Fierce Medtech. *GE HealthCare drops \$51 M to buy OB/GYN-focused ultrasound AI*. 22 Jul 2024. [Fierce Biotech](#)
7. Stryker. *Definitive Agreement to Acquire care.ai*. 12 Aug 2024. [Stryker](#)
8. Stryker. *Completion of care.ai Acquisition*. 17 Sep 2024. [Stryker](#)
9. Gleamer. *Gleamer acquires Pixyl and Caerus Medical*. 11 Mar 2025. [gleamer.ai](#)
10. New Mountain Capital. *Press Release: Acquisition of Machinify*. 10 Jan 2025. [New Mountain Capital](#)
11. Tempus Labs. *Tempus Announces Acquisition of Deep 6 AI*. 11 Mar 2025. [Tempus](#)
12. Business Wire. *XRHealth Acquires RealizedCare*. 18 Feb 2025. [Business Wire](#)
13. Philips. *Philips and smartQare partner – smartQare acquires Healthdot business*. 4 Apr 2024. [Philips](#)
14. Imaging Technology News. *Elekta strengthens Elekta ONE via Philips TPS Patent Acquisition*. 6 May 2024. [itnonline.com](#)



Get in touch

Phone +49 (89) 8095-3630 | www.conalliance.com | contact@conalliance.com

© ConAlliance | Mies-van-der-Rohe-Str. 6 | 80807 Munich | Germany | All rights reserved.