



**Gleich startet
das Webinar**

ETL | ADVISION

Steuerberatung im Gesundheitswesen

5 JAHRE
opta[®]
data

Coronakrise

*Wir kämpfen
mit Ihnen!*

Heilmittel-Praxis Verkauf für Profis

ETL | ADVISION

50^{JAHRE}pta data ZUKUNFT. GEMEINSAM. GESTALTEN.

... worauf es jetzt ankommt!





Uwe Kalin

Business Development Management

opta data Abrechnungs GmbH

Berthold-Beitz-Boulevard 514^{SEPP}

45141 Essen^{SEPP}

(0201) 32068 693

u.kalin@optadata-gruppe.de



Christoph Soldanski

Bereichsleitung Heilmittel

ETL ADVISION

Mauerstraße 86-88

10117 Berlin

(030) 226 41 235

Christoph.soldanski@etl.de

Heilmittel-Praxisverkauf für Profis

3 Online-Seminare für den verlässlichen und professionellen
Verkaufsprozesses

(jedes Seminar ist auch einzeln lohnend)

Praxisverkauf in drei Schritten in drei Online-Seminaren

- Die Entscheidung ist gefallen – was nun? Optimierung der Praxis-Profitabilität und des Praxiswerts (Conpair AG, ETL, opta data)
- **Praxisnachfolge, Finanzinvestoren alles andere als eine Notlösung (Conpair AG)**
- Praxiskauf und Praxiskaufvertrag aus juristischer Sicht (Dr. Jens Damas, Wilde & Partner)

12.08.2020

12:00 - 13:00 Uhr

**Praxisnachfolge Teil I, Die Entscheidung ist gefallen
- was nun?**

[Jetzt anmelden](#)

14.08.2020

14:00 - 15:00 Uhr

**Praxisnachfolge Teil II, Finanzinvestoren, alles
andere als eine Notlösung.**

[Jetzt anmelden](#)

17.08.2020

16:00 - 17:00 Uhr

**Praxisnachfolge Teil III, Praxiskauf und
Praxiskaufvertrag aus juristischer Sicht.**

[Jetzt anmelden](#)

www.heilmittel-expertenforum.de

ETL | ADVISION

50^{JAHRE} opta data ZUKUNFT. GEMEINSAM. GESTALTEN.



ETL | ADVISION

opta data

Heilmittel ExpertenForum

Spannende Events mit wertvollem Expertenwissen aus dem Heilberufe-Sektor, Erfahrungsaustausch mit Branchenkennern und einzigartige Möglichkeiten zum Netzwerken – alles an einem Ort.



Jetzt mehr erfahren



Nehmen Sie bitte an unserer Umfrage teil

Praxisnachfolge in Zeiten von Corona. Warum gerade jetzt?

Gastbeitrag der Conpair AG

Agenda

1. Vorstellung der Conpair AG
2. Marktübersicht
3. Gründe für den Praxisverkauf
4. Optionen für den Praxisverkauf
5. Vorstellung der Praxiskäufer
6. Idealtypischer Verkaufsprozess
7. Ermittlung des Kaufpreises
8. Case Study
9. Auswirkungen der Corona-Krise
10. Vorteile für die Kanzleien bei einem Verkauf

Vorstellung der Conpair AG

Die Conpair AG

Conpair hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2000 zum Ziel gesetzt, den deutschen Mittelstand wirtschaftlich unabhängig und stark zu halten.

Um dieses Ziel zu erreichen, stützt Conpair mittelständische Unternehmen mit intelligenten Finanzierungslösungen aus und sorgt für reibungslosen Kapitalfluss. Conpair sorgt für beständige Nachfolgeregelungen und steht seinen Kunden bei allen Maßnahmen und Verhandlungen zur Seite.

Conpair berät und begleitet mittelständische Unternehmen von der Initiierung bis zum Abschluss eines Transaktionsprozesses, strukturiert komplexe Finanzierungslösungen und führt Unternehmen und Finanzierungspartner bzw. Kapitalgeber zusammen.



Prof. Dr. Michael Nelles (Vorstand)

Als Gründer der Conpair AG hat Prof. Dr. Nelles von Anfang an das erfolgreiche Wachstum der Unternehmensgruppe vorangetrieben. Nach siebenjähriger Tätigkeit als Vorsitzender des Aufsichtsrates und aktiver Partner übernahm er 2007 den Vorstandsvorsitz und widmet sich seitdem verstärkt der strategischen Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe.

Er ist Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre und lehrte als Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensfinanzierung und Banken an der Bergischen Universität Wuppertal.

Prof. Nelles hält mehrere Mandate in Aufsichtsgremien renommierter Unternehmen.



- Die Conpair AG hat die REHACON-Gruppe, den größten deutschen Physiotherapieverbund, in einem 9-monatigen Prozess bei dem mehrheitlichen Verkauf an den Private-Equity-Investor Waterland betreut.
- Auf Basis der hieraus entstandenen Expertise hat es sich die Conpair AG zum Ziel gesetzt, aktiv bei der Konsolidierung des deutschen Physiotherapiemarktes mit mehr als 38.000 Praxen mitzuwirken und interessierte Praxisverkäufer und Physiotherapiegruppen zusammenzuführen.
- Zu diesem Zwecke wird derzeit ein umfassendes Netzwerk aufgebaut.

Marktübersicht (I/III)

Kennzahlen physiotherapeutischer Praxen¹

Jahresumsatz (in EUR)	Anteil der Betriebe	Umsatz (in TEUR)	Aufwendungen ² (in TEUR)	Betriebsergebnis ³ (in TEUR)
17.500 – 100.000	27%	68	37	31
100.000 – 250.000	48%	162	96	66
250.000 – 500.000	20%	325	209	116
500.000 – 1.000.000	5%	678	524	154
1.000.000 und mehr	1%	2.883	2.540	343
Insgesamt / Durchschnitt	100%	210	138	72

1) Einschließlich Hebammenpraxen 2) Ohne Abschreibungen 3) Vor Steuern

Quelle: Statistisches Bundesamt, ifo Institut. Stand 2010

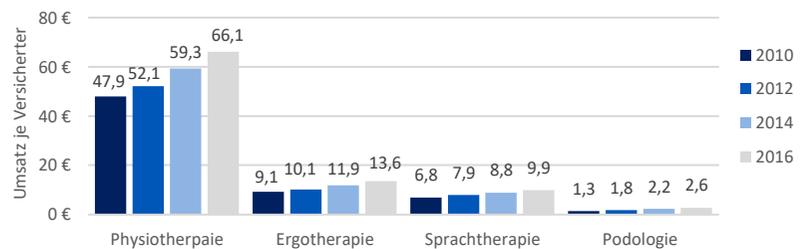
- Anfang 2018 gab es knapp 39.000 zugelassene Physiotherapie-Praxen in Deutschland. Die Tendenz ist dabei steigend. Im Vergleich dazu gab es 2005 lediglich knapp 29.000 Praxen (Quelle: Barmer Ersatzkasse).
- 2017 gab es bundesweit 197.000 tätige Physiotherapeutinnen und Physiotherapeuten (Quelle: Statistisches Bundesamt).

Marktübersicht (II/III)

Ausgaben für Physiotherapie

- Die Ausgaben im deutschen Gesundheitswesen verzeichneten in den vergangenen Jahren ein stetiges Wachstum (in 2017 374 Mrd. €, Quelle: Statistisches Bundesamt)
- Dieser Trend ist auch im Bereich der Physiotherapie sichtbar (durchschnittliches Wachstum 2010-2016: +5,5%)
- Die Physiotherapie stellt die größte Umsatzgruppe der Heilmittelverordnungen dar (2016: 4,7 Mrd. € ➔ 66,14 € pro Versicherten)

Umsatz Heilmittelbehandlungen (GKV je Versicherten)

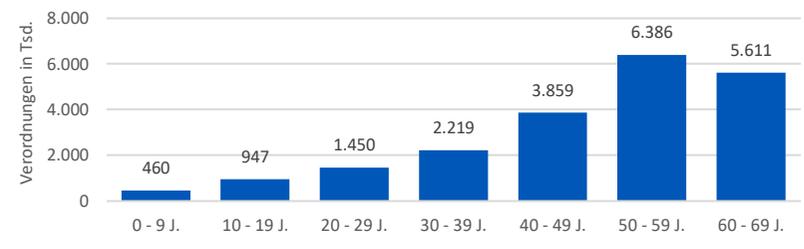


Quelle: WiDO - Heilmittelbericht 2017

Demographischer Wandel

- Die Anzahl der jährlich verschriebenen Physiotherapie-Verordnungen erhöht sich mit steigendem Lebensalter
- Aufgrund des demographischen Wandels und der gestiegenen Bereitschaft zu Vorsorgemaßnahmen ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend fortsetzen wird

Anzahl der Heilmittelverordnungen der GKV nach Alter



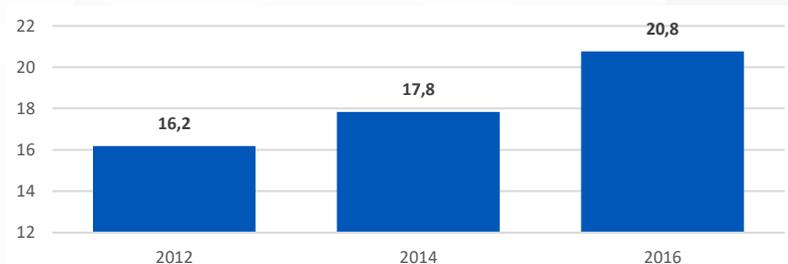
Quelle: WiDO - Heilmittelbericht 2017, GKV-Spitzenverband

Marktübersicht (III/III)

Ursachen der Arbeitsunfähigkeit

- Muskel-Skelett-Erkrankungen belegten 2017 den ersten Platz bei den Gründen für Arbeitsunfähigkeit (AU)
- Bei Muskel-Skelett-Erkrankungen handelt es sich meistens um langwierigere Symptome
- Die AU durch Muskel-Skelett-Erkrankungen hat in den letzten Jahren stetig zugenommen und stellt einen großen Kostenfaktor für Arbeitgeber und Versicherungen dar

AU-Tage durch Muskel-Skelett-Erkrankungen (nur GKV)



Quelle: DAK Gesundheitsreport 2018, BKK Gesundheitsreport 2017, BMG 2017

Aktuelle Treiber

- Der Fachkräftemangel in der Physiotherapie ist sehr hoch, da der Job für viele eher als unattraktiv gilt
 - ➔ Gründe: Kosten für die Ausbildung, hoher Zeitdruck, harte Arbeit, wenig Gehalt
- In 2018 und 2019 wurden jeweils die beihilfefähigen Höchstbeträge im GKV- und PKV-Bereich erhöht, um eine bundesweite Vereinheitlichung zu schaffen
 - ➔ Umsatzsteigerung bei den Praxen
 - ➔ Weitergabe der Umsatzsteigerung als Gehaltserhöhung an die Mitarbeiter

Gründe für den Praxisverkauf (I/IV)



Klassische Nachfolgethematik

- Der Praxisinhaber hat ein gewisses Alter erreicht und möchte kürzer treten oder seine Praxis komplett verkaufen
- Kein möglicher Nachfolger vorhanden
- Wunsch der Inhaber, dass ihr Lebenswerk erfolgreich weitergeführt wird
 - Verantwortung gegenüber bestehendem Team (Arbeitsplätze sollen erhalten bleiben)
 - Praxisinhaber möchten keinen alleinigen Verkauf der Räumlichkeiten und somit Schließung des laufenden Betriebs

Gründe für den Praxisverkauf (II/IV)

Wegfall der unternehmerischen Verantwortung

- Durch den Praxisverkauf fällt die unternehmerische Komponente für Inhaber weg
 - Inhaber haben meistens keinen betriebswirtschaftlichen Hintergrund
 - Administrative Aufgaben sind selten bevorzugte Tätigkeiten bei Inhabern, sondern eher Pflicht
 - Administrative Aufgaben kommen für den Praxisinhaber zusätzlich zur therapeutischen Tätigkeit hinzu, höhere Arbeitsbelastung
- Das unternehmerische Risiko des Inhabers fällt weg
 - Besonders bei kleineren Physiotherapie-Praxen mit einer geringen Anzahl an Therapeuten besteht das Risiko, dass bei kurzfristigen Ausfall eines Therapeuten (Krankheit, Mutterschutz etc.) die Profitabilität der Praxis einbricht
- Praxisinhaber bevorzugen meistens die Arbeit am und mit dem Patienten und können sich nach einem Verkauf wieder verstärkt darum kümmern
- Häufig kann der ehemalige Inhaber weiterhin operativ in der Physiotherapie-Praxis tätig bleiben

Gründe für den Praxisverkauf (III/IV)

Zunehmender Wunsch nach ausgeglichener Work-Life-Balance

- Stetig wachsender Wunsch nach besserer Work-Life-Balance, insbesondere bei Praxisinhabern mit hoher Arbeitsbelastung
 - Praxisinhaber müssen durchschnittlich 50 Stunden/Woche arbeiten, um sowohl therapeutische als auch administrative Aufgabengebiete abzudecken (Quelle: PhysioPraX Gutachten)
 - Wunsch nach mehr Freizeit und privaten Interessen nachgehen zu können
 - Wunsch nach mehr Zeit für andere Projekte (z.B. auch Aufbau weiterer Therapiezentren (THZ))
- Der Wunsch sich fachlich und/oder persönlich weiterzuentwickeln ist oft mit dem Stundenpensum als Inhaber nicht vereinbar
- Es besteht bei einem Verkauf häufig die Option weiterhin für die Praxis auf reduzierter Stundenbasis tätig zu sein

Gründe für den Praxisverkauf (IV/IV)

Private Gründe

- Oftmals veranlassen einen auch private Gründe dazu einen Kauf in Erwägung zu ziehen
- Beispielhafte private Gründe können sein:
 - Krankheiten
 - Familiäre Gründe
 - Umzug
- Gegebenenfalls kann bei Wunsch des Inhabers auch über eine Weiterbeschäftigung in der Praxis auf reduzierter Stundenbasis diskutiert werden

Optionen für den Praxisverkauf (I/III)

Welche Optionen hat ein Praxisverkäufer?

Übernahme durch Mitarbeiter oder Verwandtschaft

- Fehlende finanzielle Mittel der Mitarbeiter/ Verwandtschaft für eine mögliche Übernahme
- Mitarbeiter trauen sich die Rolle der Geschäftsführung nicht zu

Verkauf an „regionale Fürsten“

- Wenige Interessenten am Markt
- Angst, dass das Lebenswerk nicht in selber Form weitergeführt wird
- Konkurrenzgründe und/oder Angst vor interner Unruhe: Offenlegung der Verkaufsgedanken oft schwierig

Verkauf über Marktplätze / Zeitschriften

- Wenig Interessenten am Markt
- Angst, dass das Lebenswerk nicht in selber Form weitergeführt wird
- Konkurrenzgründe und/oder Angst vor interner Unruhe: Offenlegung der Verkaufsgedanken oft schwierig

Verkauf an Gruppen / Private Equity Gesellschaften / Family Offices

- Wenig Interessenten am Markt
- Konkurrenzgründe und/oder Angst vor interner Unruhe: Offenlegung der Verkaufsgedanken oft schwierig

Optionen für den Praxisverkauf (II/III)

Verkauf mit 55 Jahren

- Für Inhaber, die bereits über 55 Jahre alt sind, gelten besondere steuerliche Vorteile.
- Bei einem vollständigen Unternehmensverkauf greift für Unternehmer, die über 55 Jahre alt oder berufsunfähig sind, eine Sonderregel. Der Verkäufer muss in diesem Fall nur ungefähr die Hälfte der normalen Steuerlast an den Fiskus abführen.
- Manche Käufer bieten Verkäufern eine besondere Verkaufsstruktur an, die einem Verkäufer einen Verkauf vor dem 55. Lebensjahr erlaubt, ohne dass dieser auf die steuerlichen Vorteile verzichten muss. Dies ist jedoch nur möglich, wenn der Verkäufer relativ zeitnah das 55. Lebensjahr erreicht.

Optionen für den Praxisverkauf (III/III)

Steuerlich optimierter Verkauf unter 55 Jahren: Beispiel-Szenario

- Problemstellung: Der Inhaber ist 52 Jahre alt, möchte aber von den Vorteilen des Verkaufs mit 55 Jahren profitieren.
- Verkaufskonstellation: Anstatt einer direkten Transaktion könnte ein Call-Put-Modell geschlossen werden. Demnach hat der Käufer im Zuge der Call-Option das Recht, aber nicht die Pflicht, zu einem vordefinierten Fälligkeitstag (in drei Jahren) die Anteile zu erwerben. Zugleich hat der Verkäufer das Recht, aber nicht die Pflicht, zum einem späteren Fälligkeitstag seine Anteile zu veräußern. Beide Optionen werden so strukturiert, dass sie nicht während der Laufzeit, sondern erst zum jeweiligen Fälligkeitstag ausgeübt werden können.
- Durch das Call-Put-Modell wird ein wirtschaftlicher Übergang zum Fälligkeitstag dann (und erst dann) erfolgen, wenn mindestens eine der beiden Parteien seine jeweilige Option ausüben möchte.
- Bei einem Verkauf nach seinem 55. Lebensjahr im Zuge der Optionsausübung würden die vollen steuerlichen Vorteile greifen. Grob überschlagen würde das bei einem Verkaufspreis von 500 TEUR einen Nettozahlungsfluss von geschätzt 400 TEUR (ermäßigter Steuersatz in Höhe von 56% des normalen Steuersatzes auf den Veräußerungsgewinn (Kaufpreis minus Freibetrag minus Buchwert)) bedeuten.

Vorstellung der Praxiskäufer (I/II)

Beschreibung

- Die Conpair AG betreut seit einiger Zeit mehrere der größten Anbieter im Bereich der Physiotherapie, welche eine Vielzahl von Standorten in ganz Deutschland betreiben. Die möglichen Käufer haben ähnliche Akquisitionskriterien, die auf der nachfolgende Folie dargestellt sind.
- Die Liste der möglichen Käufer beinhaltet verschiedene Physiotherapie-Gruppen und Family Offices.
- Durch die Einbindung einer Praxis in eine Gruppe bzw. ein größeres Portfolio an Einrichtungen können käuferseitig Synergieeffekte wie beispielsweise zentralisierte Dienstleistungen (Abrechnungssysteme, Bestellwesen, Beschwerde-Management, Recruiting etc.) realisiert werden.
- Zugleich ermöglichen die zentralisierten Dienstleistungen in den Einrichtungen die Befreiung von administrativen Aufgaben, so dass wieder verstärkt therapeutischen Aufgaben nachgegangen werden kann.

Vorstellung der Praxiskäufer (II/II)

Qualitative und quantitative Suchkriterien

- Fokus auf Therapiezentren mit physiotherapeutischem Leistungsangebot
- Beimischung von fachverwandten Angeboten (Osteopathie, Ergotherapie, Logopädie usw.) möglich
- Additive Angebote in den Bereichen Rehasport und Fitness/Training möglich

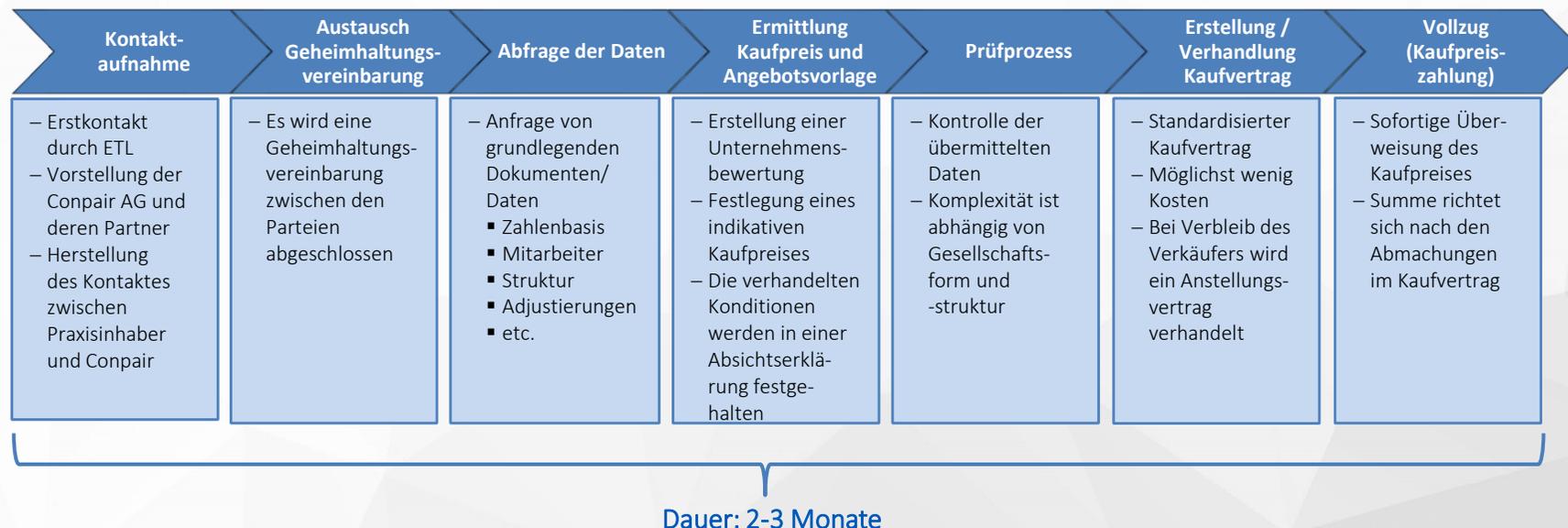
- Jährlicher Mindestumsatz von 500.000 Euro
- Mindestens vier festangestellte Therapeuten in Vollzeitbeschäftigung (Wochenarbeitszeit mindestens 30 Stunden)
- Positives Jahresergebnis nach Abzug eines möglichen Unternehmerlohns (= bisher auf den Praxisinhaber entfallender Umsatz)

- Bereitschaft zum Verkauf einer Mehrheit (idealerweise 100%-Anteilsverkauf) am jeweiligen Therapiezentrum

Idealtypischer Verkaufsprozess

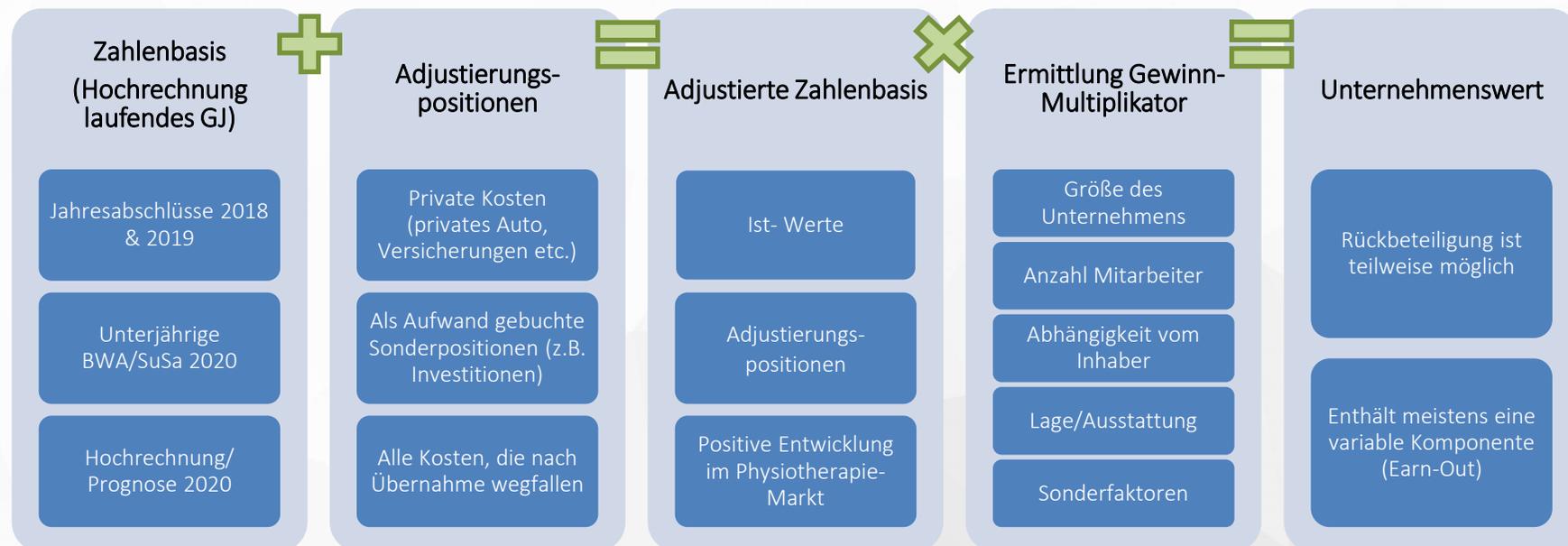


Wie läuft der Verkaufsprozess ab?



Ermittlung Kaufpreis

Wie lässt sich ein Kaufpreis ermitteln?



Case Study – Beispielberechnung (I/II)

Hochrechnung 2020 ¹⁾	
<i>in Euro</i>	Summe
Umsatzerlöse	1.557.144 ²⁾
Bestandsveränderungen	0
Gesamtleistung	<u>1.557.144</u>
Sonstige betriebliche Erträge	25.000
Materialaufwand	-12.000
Personalaufwand	-708.750 ³⁾
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-410.000
Operatives Ergebnis vor Afa	<u>451.394</u>
Abschreibungen	-20.500
Operatives Ergebnis nach Afa	<u>392.500</u>

Adjustierungspositionen 2020	
<i>in Euro</i>	Summe
Umsatzerlöse	
Inhaber verlässt das Unternehmen (40 Wochenstunden operativ)	-85.000
Neuer Mitarbeiter (35 Wochenstunden)	74.375
Personalaufwand	
Lohn neuer Mitarbeiter	-35.438
Lohnanpassung Mitarbeiter	-49.613
Sonstige betriebliche Aufwendungen	
Privates Kfz	8.000
Private Versicherung	12.000

- 1) Basierend auf einer linearen Hochrechnung der aktuellsten BWA
- 2) Enthält die Umsatzsteigerung durch die GKV- und PKV-Preiserhöhung
- 3) Preiserhöhungen müssen teilweise an das Personal weitergegeben werden und erzeugen zusätzliche Personalkosten

Adjustierungspositionen	
– Private Kosten des Inhabers	– Änderungen in der Kostenstruktur beim Ausscheiden des Inhabers
– Bekannte Veränderungen im Personalstamm	
– Sonderinvestitionen in den letzten Jahren	

Case Study – Beispielberechnung (II/II)

Adjustierte Hochrechnung 2020 *

<i>in Euro</i>	Summe
Umsatzerlöse	1.546.519
Bestandsveränderungen	0
Gesamtleistung	<u>1.546.519</u>
Sonstige betriebliche Erträge	25.000
Materialaufwand	-12.000
Personalaufwand	-793.800
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-390.000
Operatives Ergebnis vor Afa	<u>375.719</u>
Abschreibungen	-20.500
Operatives Ergebnis nach Afa	<u>355.219</u>

*) Zusammenführung der Hochrechnung inkl. der Preissteigerungen sowie der damit verbundenen Kostensteigerung und den Adjustierungspositionen

Ermittlung des Multiplikators

- Moderne Ausstattung
- Unabhängig vom ausscheidenden Inhaber
- Tageslicht
- Gute Verkehrsanbindung
- Unternehmensgröße
- Altersstruktur
- Qualifikationen
- Lage
- etc.

Kaufpreis

Adjustiertes operatives Ergebnis vor Afa
x Multiplikator = Kaufpreis

Beispiel

375.719 € x 3,75 = **1.408.946 €**

Auswirkungen der Corona-Krise (I/VII)

Corona-Krise

- Die Dauer der Corona-bedingten Einschränkungen ist schwer einzuschätzen. Aktuell möchte die Bundesregierung „in vielen, kleinen Schritten“ eine Rückkehr zum Status quo vor der Krise erreichen.
- Viele Kunden sind verunsichert und sagen physiotherapeutische Termine ab, um persönliche Kontakte zu vermeiden. Für die Therapiezentren führt dies zu deutlichen Umsatzeinbrüchen.
- Aufgrund der wirtschaftlichen Einbußen wiederum müssen viele Unternehmen Kurzarbeit anmelden. Bei unzureichender Kommunikation mit den Angestellten kann dies zu einem negativen Arbeitsklima führen.
- Besonders hart trifft es Unternehmen die neben der klassischen Physiotherapie auch medizinisches Fitnesstraining anbieten.
- Rettungsschirm für Heilmittelerbringer: Heilmittelerbringer (Logopäden, Physiotherapeuten und Ergotherapeuten) erhalten eine Ausgleichzahlung von 40 Prozent ihrer nachgewiesenen GKV-Vergütung aus dem IV. Quartal 2019 als Einmalzuschuss (nicht rückzahlbare Subvention).

Auswirkungen der Corona-Krise (II/VII)

Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf einen Verkauf?

- Bei einem zeitnahen Verkauf steht der Praxisinhaber vor dem Problem, dass die momentane wirtschaftliche Situation nicht das wahre Potenzial der Einrichtung widerspiegelt.
- Käufer werden Risikoabschläge fordern.
- Die durchschnittlichen Kaufpreise werden wahrscheinlich vorübergehend sinken.
- Die Lücke zwischen der Unterzeichnung des Kaufvertrags („Signing“) und dem wirtschaftlichen Übergang („Closing“) wird größer.

Auswirkungen der Corona-Krise (III/VII)

Welche Maßnahmen können ergriffen werden?

- Für Unternehmen im Bereich Physiotherapie ist nicht davon auszugehen, dass der Markt nachhaltig geschädigt wird. Die Auswirkungen sollten somit nur von vorübergehender Natur sein.
- Für den Inhaber ist es in dieser schwierigen Zeit besonders wichtig, dass er keine operativ tätigen Mitarbeiter verliert. Mutige Praxisinhaber sollten die gegenwärtige Situation als Chance nutzen, Mitarbeiter von schwächeren Wettbewerbern zu übernehmen. Dieses würde dazu führen, dass bei einem Verkaufsprozess der Kaufpreis erhöht werden könnte.
- Bei einem Verkauf muss dem Käufer klargemacht werden, dass die Bewertung des Unternehmens nicht auf den unterjährigen Zahlen basieren darf, die wegen der Auswirkungen des Coronavirus deutlich schlechter sind als normal, sondern auf den Finanzzahlen des letzten vollen Geschäftsjahres.

Auswirkungen der Corona-Krise (IV/VII)

Material Adverse Change (MAC) - Klausel

- Eine MAC-Klausel ist ein Vereinbarung im Kaufvertrag, die den Käufer vor einer wesentlichen Verschlechterung der Vermögenswerte des Zielunternehmens absichern soll.
 - Die Definition von „wesentlich“ ist dabei von Fall zu Fall unterschiedlich und beruht auch auf dem Verhandlungsgeschick des Verkäufers
 - Der Begriff „Vermögenswerte“ wird im Kaufvertrag auf einzelne Größen begrenzt (z.B. Umsatz, Gewinn, etc.)
- Die Klausel soll dem Käufer dabei helfen einen Teil des Risikos, das bei einer Unternehmensübernahme anfällt, auf den Verkäufer abzuwälzen.
- Die Klauseln sind individuell gestaltbar und können an die entsprechenden Situation sowie an das Zielunternehmen angepasst werden.

Auswirkungen der Corona-Krise (V/VII)

Folgen beim Eintritt einer MAC-Klausel

- Bereits im Kaufvertrag werden alle Optionen definiert, die dem Käufer bei einer Verfehlung der Zielwerte zur Verfügung stehen.
- Mögliche Folgen sind beispielsweise:
 - Minderung des Kaufpreises
 - Rücktritt von der Transaktion

Auswirkungen der Corona-Krise (VI/VII)

1. Beispiel MAC-Klausel

„Bis zum geplanten Vollzugstag ist es nicht aufgrund oder im Zusammenhang mit der Verbreitung des Sars-CoV 2 zu einer behördlichen oder freiwilligen Schließung von mehr als fünf (5) Bankarbeitstagen oder sonst zu einer wesentlichen Verschlechterung des Geschäftsbetriebs der Praxis gekommen. Eine wesentliche Verschlechterung ist insbesondere anzunehmen, wenn der monatliche Umsatz der Praxis im [Mai 2020] den [durchschnittlichen] monatlichen Umsatz [der Monate Januar bis März 2020/im Mai 2019] um mindestens [25]% unterschreitet oder eine nachhaltige Unterschreitung im Jahr 2020 absehbar ist.“

- Branche: Physiotherapie
- Bezugsgröße: Umsatz
- Zeitraum: Mai 2020 im Vergleich zu dem durchschnittlichen Wert in den Monaten Januar bis März 2020
- Abweichung: Minimum 25%
- Signing: Anfang Mai
- Closing: Mitte Juni
- Konsequenzen: Rücktritt von der Transaktion

Auswirkungen der Corona-Krise (VII/VII)

2. Beispiel MAC-Klausel

„Bis zum geplanten Vollzugstag ist es nicht aufgrund oder im Zusammenhang mit der Verbreitung des Sars-CoV 2 zu einer wesentlichen Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Leistung gekommen. Eine wesentliche Verschlechterung liegt dann vor, wenn der Umsatz in Q4 2020 mehr als 25% unterhalb des Umsatzes von Q4 2019 liegt.“

- Branche: Physiotherapie
- Bezugsgröße: Umsatz
- Zeitraum: Q4 2020 im Vergleich zu dem Q4 2019
- Abweichung: Minimum 25%
- Signing: Anfang Mai
- Closing: 02.01.2021
- Konsequenz: Rücktritt von der Transaktion