

Jahresbericht

Informationen austauschen
bedeutet Wissen vervielfältigen



Inhalt

Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Für unsere Managed Care-KundInnen	5
Für unsere hawatrust-KundInnen	8
Finanzielles Ergebnis	10
Finanzielles Ergebnis nach Geschäftsbereich	12
Revisionsbericht	13
Ausblick	14
Organisation	15
Unsere Partner	16

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Liebe Kolleginnen und Kollegen des hawa

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden von hawatrust

Im Namen des gesamten Verwaltungsrates darf ich Ihnen den sechsten Jahresbericht unserer erfolgreichen hawadoc AG vorlegen. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Kernkompetenzen rund um das Sammeln, Auswerten und Weiterleiten von Daten und Informationen um den TrustCenter-Bereich ausgebaut. Auch im neuen Geschäftsbereich legen wir höchsten Wert auf Sicherheit und Kontinuität aber auch auf Transparenz.



ALFRED RÖSLI

Die seriöse Aufbauarbeit unseres TrustCenters hat sich im vergangenen, ersten Tarmed-Jahr ausgezahlt: Die operative Abwicklung des Datentransfers zu den Praxen und an die kantonalen und nationalen Auswertungsstellen ist nahezu reibungslos angelaufen. Wie Sie aus den steigenden Zahlen verarbeiteter Rechnungen sehen werden, liegt in unserem – und v.a. im Verbund aller Schweizer TrustCenter – ein enormes Potential. Die angestrebte Datenparität zu den Versicherern konnte qualitativ erreicht werden, und diese Daten halfen unseren kantonalen Vertretern sehr viel bei den Steuerungsverhandlungen in der nur noch kurze Zeit laufenden Kostenneutralitätsphase. Detailinformationen zum TrustCenter durften wir Ihnen mit unserem update-Magazin zukommen lassen.



Verwaltungsrat hawadoc
von links nach rechts:
lic. oec. Philip Baumann,
Dr. med. Alfred Rösli,
Dr. med. Peter Stuber,
mag. oec. HSG Werner Sigg,
Dr. med. Hans Beat Stiefel

Im Bereich Managed Care waren wir mit zwei Morbiditätsstudien und mit der Aushandlung eines neuen Vertrages mit Helsana auf Zielkurs. Die ausführliche Statutenrevision des hawa-Vereins wurde begleitet und mittels Urabstimmung besiegelt.

Im zunehmend wahrgenommenen Problem des schweizweit abnehmenden Nachwuchses bei den Hausärztinnen und Hausärzten erkannten wir Handlungsbedarf und begannen mit diversen Aktionen, unseren hawa und die von uns vertretene Hausarzt-Medizin zu thematisieren und der Öffentlichkeit zu präsentieren. Es bleibt uns ein wichtiges Ziel, das Berufsbild und das berufliche Umfeld des Hausarztes attraktiv mitzugestalten, um die Grund-Versorgung in unserer Region im Interesse von Patienten, Versicherern und Ärzten sicherzustellen.

Ich bedanke mich bei Ihnen allen für Ihr Vertrauen, bei allen Mitarbeitenden für ihren grossen Einsatz und die stete Loyalität, und allen unseren Vertrags- und Kooperationspartnern für die grosse Unterstützung und Treue.

Ohne Sie alle hätten wir schwerlich unsere Hauptziele erreicht. So können wir nun mit kerngesunden Finanzen das neue, hoffentlich nicht verflixte, siebente Geschäftsjahr in Angriff nehmen.

Dr. med. Alfred Rösli
Verwaltungsratspräsident

Winterthur, im April 2005

Rückblick

Die operativen Aufgaben wurden im hawadoc-Büro durch den Kaufmännischen Leiter und seine zwei Mitarbeiterinnen wahrgenommen. Die Geschäftsleitung traf sich zum Austausch in einem zweiwöchentlichen Rhythmus, der Verwaltungsrat tagte sechsmal.

Chronologie der Schwerpunkte im 2004

1. Januar Aufnahme der Zusammenarbeit mit SWICA im Managed Care-Bereich.

25. Januar Durchführung der hawa-Urabstimmung und Genehmigung des neuen MC-Kassenvertrages mit Unimedes ab 1.1.2004.

27. Januar Freigabe des Input-Gates zum Empfang von elektronischen Rechnungen bei hawatrust.

6. Februar Aufnahme der Zusammenarbeit mit SWICA im Medikamentenbereich (Medikamenten-Qualitätszirkel und Generika-Kampagne).

17. März Freigabe des hawatrust-Praxis spiegels und damit Zugang für die hawatrust-KundInnen auf die wichtigsten Kennzahlen ihrer Praxis.

1. April Arbeitsbeginn von Tanja Schibli-Epprecht, Kaufmännische Mitarbeiterin hawadoc AG.

20. April Einkaufsaktion für den hawa für Grippeimpfstoffe mit unserer bewährten Kooperationspartnerin, der Apotheke Zur Rose.

21. April Generalversammlung hawadoc AG.

23. April Frühlingausgabe des hawa-news mit der Headline: Die Kostenneutralitätsphase läuft!

12. Mai Begleitung der neunten Generalversammlung des hawa-Vereins, bei welcher der hawa einer Revision der Statuten und des Entschädigungsreglements zustimmt.

14./29. Juni Durchführung von zwei Schulungsanlässen für die TMI-Kodierung im hawa (TMI: Thurgauer Morbiditätsindikator).

19. Juli Unterzeichnung des Rahmenvertrages im Auftrag des hawa für die Zusammenarbeit im Managed Care-Bereich mit Helsana ab 1.1.2005.

26. Juli Erste Ausgabe des hawatrust-spezifischen Informationsmagazins «update».

28. Juli Verteilung des überarbeiteten MC-Datenspiegels zur Diskussion in den hawa-Basisnetzgruppen.

9. September Durchführung einer Diskussionsveranstaltung im hawa zu den Themen Budgetverantwortung und Thurgauer Morbiditätsindikator (TMI).

19. September Herbstausgabe der hawa-news mit der Headline: Hausarztmodell – haben Sie einen hawadoc?

20. September Durchführung einer Informationsveranstaltung zu den laufenden TMI-Projekten im hawa.

13./14./20. und 21. September Durchführung von vier Praxisspiegel-Seminaren für die hawatrust-KundInnen.

12. Oktober Plakat-Werbeaktion für das Hausarztmodell in den hawa-Arztpraxen.

12./13. Oktober Präsenz hawatrust am Kongress eHealthCare.ch 04 in Zürich mittels Messestand.

25. Oktober Promotionskampagne für das hawa-Hausarztmodell mit Bonbons, Tablettenteiler und Klebern.

4. November Begleitung der hawa-Plattform zum Thema «Steuerung – Nutzen und Bedeutung».

10. November Klausur des erweiterten Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung zur Erarbeitung der Planung 2005.

11. November Zweite Ausgabe des hawatrust-Magazins «update».

2./17. November Durchführung zweier weiterer Praxisspiegel-Seminare für die hawatrust-KundInnen.

20. bis 28. November Begleitung des hawa-Vereins beim Auftritt an der Winterthurer Messe.

31. Dezember TMI-Studienziele erreicht! 35 hawa-ÄrztInnen haben 4900 Versicherte TMI-kodiert.

Ärzt*innennetz hawa

Plattform 2004

Anlässlich der hawa-Plattform vom 4. November 2004 wurde in drei Modulen das vielschichtige Thema «Steuerungsinstrumente – Nutzen und Bedeutung» behandelt.

Modul 1 – Leitlinien im Praxisalltag

Eine Mehrheit möchte, dass das Rationalisierungspotential im medizinischen Bereich aufgedeckt wird. Mit einem Rating bezüglich Qualität und Kosten soll mehr Transparenz bei den Spezialisten geschaffen werden. Im Weiteren soll das Rationalisierungspotential im Praxisumfeld aufgedeckt werden und Empfehlungen für den Umgang mit Praxispersonal erarbeitet werden.

Modul 2 – Persönliche und praxisspezifische Unterstützung

Ein grosses Anliegen ist es, dass der hawa gut in den Gremien der standespolitischen Organisation vertreten ist und sich für die Interessen der hawa-Mitglieder einsetzt. Wichtig ist den hawadocs auch, dass die Medienpräsenz weiter ausgebaut wird und vermehrt Beiträge zum hawa-Hausarztmodell in der lokalen Presse gedruckt werden. Im Weiteren sollen im hawa weiterhin Diskussions- und Informationsveranstaltungen zu brennenden Themen durchgeführt werden. Für die Plattform 2005 wurde das Thema «Hausarzt und Burnout» gewählt.

Modul 3 – Einbezug von Managed Care-Daten

Die Diskussion zeigte, dass vor allem die Datenauswertungen der Krankenversicherer unbrauchbar sind (z.B. Helsana-Ärzt*innenrating), weil sie immer nur eine Teildatenmenge berücksichtigen. Die Erwartung der hawadocs ist, dass die Auswertungen vollständig, verständlich und einfach interpretierbar sind. Neben reinen Kostendaten sollen auch weiche Faktoren wie Morbidität, Qualität der Behandlung und Zufriedenheit der Patient*innen berücksichtigt werden. Wichtig ist den hawadocs auch, dass Diskussionsforen organisiert werden, bei welchen eine geführte Diskussion über die eigenen Zahlen stattfindet.

Die hawa-Führungskonferenz hat nach der Plattform eine Wertung vorgenommen und verschiedene Massnahmen eingeleitet. Dazu wurden Arbeitsgruppen gebildet und Themen zur Diskussion in die Qualitätszirkel gegeben.

Wissenschaftliche Studien zum Thurgauer Morbiditätsindikator (TMI)

Im Rahmen zweier wissenschaftlicher Studien erprobt der hawa in einem breiten Feldversuch den TMI. Per Ende 2004 haben 35 hawadocs bereits 5000 Hausarztversicherte TMI-kodiert.

Projekt mit Visana

Im Visana-Projekt werden Hausarzt- und Nicht-Hausarztversicherte TMI-kodiert und danach miteinander verglichen. Dabei soll in Erfahrung gebracht werden, welche Kosten- und Morbiditätsunterschiede zwischen den beiden Kollektiven bestehen. Per Ende 2004 wurden alle Ziele erreicht und es konnten 430 Hausarztversicherte TMI-kodiert werden. Als Nächstes wird nun eine Auswahl Nicht-Hausarztversicherte ebenfalls noch TMI-kodiert werden. Die wissenschaftliche Studienbegleitung erfolgt durch das Hortenzentrum der Universität Zürich.

Projekt mit Unimedes

Im Projekt mit der Unimedes soll gemessen werden, wie stark Morbidität und Kosten miteinander korrelieren. Wenn eine hohe Korrelation vorliegt, soll geprüft werden, welche Möglichkeiten es gibt, den TMI bei der Berechnung von Netzpauschalen mit einzubeziehen. Für die Korrelationsstudie wurden bis Ende 2004 rund 4500 Hausarztversicherte TMI-kodiert. Dieses Projekt wird ebenfalls wissenschaftlich ausgewertet und zwar durch das kompetente Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien (BASS) in Bern.

Winterthurer Messe 2004

Ende November hatte der hawa an neun Tagen die Möglichkeit, an der Winterthurer Messe für sein Hausarztmodell zu werben.

Die Lage des Standes war ausgezeichnet: Kurz nach dem Eingang in die Halle 1, war der Blick auf die grosszügig gestaltete «Eintrittspforte zur Medizin» möglich. Das Glücksrad war weit herum hörbar und zog gut 3500 Besucher an. Viele GlücksritterInnen freuten sich über die gesponserten Trostpreise der Partner-Krankenkassen, die jedem Zehnten abgegeben werden konnten. Den Hauptpreis in Form eines Einkaufsgutscheins im Wert von 100 Franken für den Bioladen «Rägeboge» in Winterthur haben 33 Personen gewonnen. Die Besucher waren gehalten, aus den 100 Fotos der hawadocs ihren Hausarzt zu finden.

Während der Wartezeiten konnten die MessebesucherInnen gut über das Hausarztmodell informiert werden. Vielen konnte erklärt werden, welche Vorteile das Hausarztmodell bietet und dass dabei erst noch Prämien eingespart werden können.

Die vier Blutentnahmeplätze, welche unmittelbar neben dem hawadoc-Stand platziert waren, erforderten eine intensive Betreuung und gaben den hawadocs die Möglichkeit, zusammen mit ihren Praxisassistentinnen als Team aufzutreten. Über 3300 Blutentnahmen wurden durchgeführt, deutlich mehr als im 2003.

Der Auftritt im 2004 darf als Erfolg gewertet werden! Etliche Messebesucher waren positiv überrascht, ihren Hausarzt hinter dem Messestand anzutreffen. Im persönlichen Gespräch wurde einmal mehr klar, wie wichtig es ist, an die Öffentlichkeit zu treten. Dass die hawadocs etwas zu bieten haben, werden sie auch im nächsten Herbst anlässlich der Winterthurer Messe wieder demonstrieren.

Quali-med-net: Ärztenetze mit Profil

Die Qualitätsentwicklung in der ambulanten Versorgung spielt im Gesundheitswesen eine immer wichtigere Rolle. Ärztenetze sollen sich – durch die Bündelung kollektiven Wissens – insbesondere für eine Qualitätsoptimierung engagieren. Die Qualitätsentwicklung und deren Sicherung ist ein Hauptmerkmal von professionellen Ärztenetzen und gleichzeitig ein entscheidender Erfolgsfaktor für deren längerfristige Existenz.

Die vom Dachverband med-swiss.net eingesetzte Arbeitsgruppe «Quali-med-net», in welcher die hawadoc als Partner mitwirkte, hat im Jahre 2004 ein Indikatorenset für Ärztenetze entwickelt. Mit diesem Selbstbeurteilungsmodell können die Leistungen und Entwicklungsprozesse eines Ärztenetzes dargestellt und Interventionen als lernendes System von der Basis – bottom up – in einem modularen System umgesetzt werden.

Das Indikatorenset umfasst fünf Qualitätsdimensionen, wobei je Indikator eine Messgrösse, ein möglicher Standard und ein Weiterentwicklungsvorschlag definiert wurde:

- 1 Mitgliedschaft, Organisation und Infrastruktur
- 2 Interne und Externe Zusammenarbeit
- 3 Prozess-Management
- 4 Kommunikation
- 5 Outcome

Damit steht auch dem hawa eine Palette frei wählbarer Indikatoren zur Verfügung, um die Qualitätsbedürfnisse selbst zu definieren und den Fokus den Aktivitäten entsprechend zu setzen. Wir sind überzeugt, dass

- gute Qualitätsindikatoren die Entwicklung einer effizienten medizinischen Versorgung unterstützen und fördern;
- nicht nur das Erreichen des Ziels wichtig ist, sondern auch die Haltung, mit der dieses erreicht wird;
- wer sich um Qualität bemüht, nachweislich seine Qualität verbessert.

Zahlen und Fakten zum hawa-Ärztenez

hawa-Fonds

Aufgrund der strengen buchhalterischen Trennung des Managed Care- und TrustCenter-Bereichs, wurden ab dem Geschäftsjahr 2004 die gesamten Ein- und Ausgaben im Zusammenhang mit dem hawa-Hausarztmodell ausgeschieden. Neu wird dafür ein Fonds geführt, welcher sich im 2004 wie folgt präsentiert:

	Per 31.12. 2004
Total Einnahmen	586'828
Systemabgeltung Krankenkassen	368'420
Netzerfolg Krankenkassen	110'000
Projektentschädigung Krankenkassen	98'408
Vorleistungen hawa für TC (aus 2003)	10'000
Total Ausgaben	-542'261
Entschädigung Ressortarbeit	-44'659
Projektauslagen und Qualidoc-Evaluationen	-18'574
Steuerungsaufwand	-370'093
Betriebsbeitrag hawadoc inkl. MWSt.	-77'472
PR-Aktionen hawa (Winterthurer Messe)	-31'463
Saldo Fonds hawa	44'567

Die Einnahmen setzen sich hauptsächlich aus den Entschädigungen der Krankenversicherer zusammen. Für die Aufbauarbeiten des TrustCenter-Bereichs wurde dem hawa-Fonds einmalig 10'000 CHF gutgeschrieben. Bei den Ausgaben fällt der «Steuerungsaufwand» am meisten ins Gewicht und liegt leicht über den Systemabgeltungen der Krankenkassen. Mit einem neuen differenzierten Modell werden dabei gezielt neue resp. junge ÄrztInnen und Teilzeitarbeitende entlastet.

Bis Ende 2003 ist der Überschuss der Kassenleistungen jeweils direkt in die hawadoc-Rechnung eingeflossen. Neu wird der hawadoc AG ein monatlicher Betrag von 6'000 CHF (plus MWSt.) gutgeschrieben.

Ärzte im hawa-Netz

Die Mitgliederzahl hat im 2004 leicht abgenommen. Per 31.12.2003 haben sechs Ärzte den hawa verlassen, wovon sich drei Aadorfer Ärzte einem Thurgauer Netzwerk angeschlossen haben. Zwei Ärzte haben im Laufe des 2004 den hawa verlassen. Demgegenüber stehen drei Neumitglieder, wobei ein Hausarzt eine Praxis eines hawa-Kolle-

gen übernommen hat.

Die Verteilung der Stadt- resp. LandärztInnen sieht wie folgt aus:

	Per 31.12. 2004	Per 31.12. 2003
Stadt	55	55
Land	45	50
Total	100	105

Die im Netz vertretenen Fachrichtungen haben sich im Berichtsjahr folgendermassen entwickelt:

	Per 31.12. 2004	Per 31.12. 2003
Allgemeinpraktiker	65	64
Internisten	22	29
Pädiater	13	12
Total	100	105

Managed Care-Versicherte

Die Austritte aufgrund der Vertragskündigung durch die KPT konnten dank Aufnahme der Zusammenarbeit mit SWICA per 1.1.2004 und weiterer Neueintritte in das Hausarztmodell kompensiert werden. Der Bestand hat sogar noch leicht zugenommen (+2,3%).

Durchschnittlich betreut jeder hawadoc 257 Hausarztversicherte. Jeder sechste Einwohner in der Region Winterthur/Andelfingen wird durch das hawa-Hausarztnetz versorgt.

15 Krankenversicherer unter Vertrag	Anzahl MC-Versicherte	
	31.12. 2004	31.12. 2003 ¹⁾
Wincare	12'192	12'245
Provita	3'351	2'718
ÖKK Winterthur	3'341	2'853
Concordia	1'797	1'848
kmu	1'733	1'869
SWICA	1'099	0
KPT	0	1'137
Visana	868	875
Übrige Versicherer	1'310	1'573
Total	25'691	25'118

Veränderung zum Vorjahr +2,3%

¹⁾ Im Sommer 2004 fand eine Bereinigung der Versichertenbestände statt. Die Bestände weichen deshalb von den Zahlen im Jahresbericht 2003 leicht ab.

Neue Dienstleistung eingeführt

Am 27. Januar 2004 war es so weit: Das Input-Gate der TrustCenter wurde freigeschaltet und die Datensammlung konnte beginnen!

In der ganzen Schweiz wurden in der Folge Rechnungsdaten von freipraktizierenden ÄrztInnen an die regionalen TrustCenter angeliefert und an die kantonalen und nationalen Auswertungsstellen weitergeleitet.

Mitte März wurde dann der Praxisspiegel freigeschaltet, welcher den hawatrust-KundInnen Einblick in die wichtigsten Umsatz- und Patienten-Kennzahlen gibt.

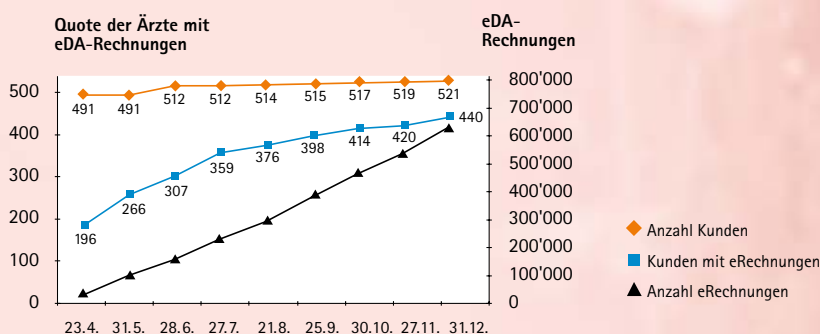
Mit der Freigabe des Praxisspiegels nahm auch die Datenlieferung rasant zu. Bis Ende Jahr wurden allein bei hawatrust von 440 Arztpraxen über 620'000 eRechnungen angeliefert. Von den 521 hawatrust-KundInnen haben uns per Ende Jahr also 84% ihre Rechnungsdaten übermittelt. Rund 80 hawatrust-Kunden konnten noch keine eRechnungen anliefern, weil entweder ihre Praxissoftware nicht in der Lage ist, die Rechnungsdaten nach dem XML- oder GNI-Format aufzubereiten oder weil sie den ASAS Client für die geschützte Datenübermittlung noch nicht installiert hatten.

Datenparität erreicht!

Dank der grossen Anzahl Daten konnte der TrustCenter-Datenpool wie geplant als Datengrundlage für die Steuerung der Kostenneutralität herangezogen werden. Auch das Ziel der angestrebten Datenparität zu den Krankenversicherern konnte erreicht werden und der TrustCenter-Datenpool ermöglichte es der Ärzteschaft, im Kostenneutralitätsbüro als gleichberechtigte Partnerin aufzutreten.

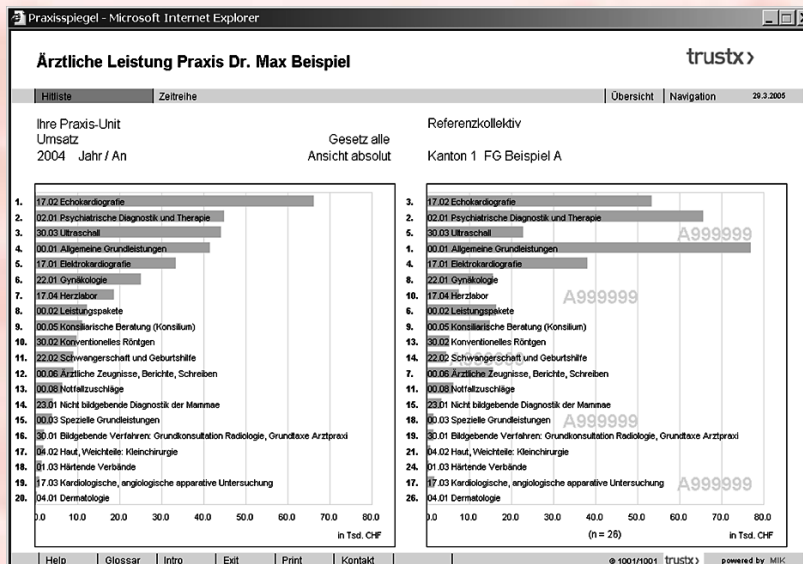
Die beachtliche Anzahl eRechnungen im TrustCenter-Datenpool stösst bei den Krankenversicherern auf reges Interesse. Mit dem Modul TrustX-eDA können die eRechnungen im Outputgate bereitgestellt werden. Die Versicherer brauchen dann nur noch den Token auf der Rechnung einzulesen und können den Rechnungsbeleg in der vollen Detaillierung im TrustCenter abholen. Dank diesem intelligenten System ist der elektronische Datenaustausch mit den Krankenkassen unter Beibehaltung des Tiers Garant möglich. Es ist selbstverständlich, dass die Datenabwicklung von den Krankenkassen angemessen entschädigt werden muss. Per Ende Jahr lag von zwei bedeutenden Krankenversicherern die schriftliche Zustimmung vor, mit hawatrust im elektronischen Datenaustausch zusammenzuarbeiten.

Entwicklung eDA bei hawatrust



Über alle 11 TrustCenter wurden bis am 31.12. 2004 rund 7,7 Mio. eRechnungen von 7000 freipraktizierenden ÄrztInnen gesammelt.

Der Praxisspiegel – Managementinformationssystem für ÄrztInnen



Mit dem Praxisspiegel steht der Ärzteschaft ein neues Instrument zur Verfügung, welches auf einfachste Weise Zugang zu den wichtigsten Kennzahlen aus der Praxis gibt.

Neben regelmässigen Mailings wurde per Mitte Jahr das Informationsmagazin update eingeführt, welches die wichtigsten Neuigkeiten rund um den Praxisspiegel erläutert.

Zudem wurden im Herbst sechs Praxisspiegel-Seminare durchgeführt, bei welchen grundsätzliche Anwenderkenntnisse vermittelt wurden und zwei bis drei Ärzte Einblick in ihren eigenen Praxisspiegel gaben. Die Seminare wurden von über 150 hawatrust-KundInnen besucht und werden auch im neuen Jahr wieder angeboten.

Finanzen auf Kurs!

Erfolgsrechnung

Der neue TrustCenter-Geschäftsbereich ist bereits im ersten Geschäftsjahr kostendeckend und konnte sogar mit einem Überschuss abgeschlossen werden. Zusammen mit dem positiven Ergebnis im Managed Care-Bereich ergibt sich damit für das Jahr 2004 ein Jahresgewinn von 107'303 CHF. Dies ist sehr erfreulich und besser als budgetiert.

Die Bruttoeinnahmen liegen erstmals in der noch jungen Unternehmensgeschichte über einer Million Franken und sind gegenüber dem Vorjahr um 70% gestiegen. Die Betriebsbeiträge der ÄrztInnen machen dabei 736'670 CHF aus. Ein ebenfalls bedeutender Anteil der Erträge stammt aus Kooperationen mit unseren bewährten Partnern, der Apotheke Zur Rose und der Ärztekasse.

Die Zunahme beim Personalaufwand ist hauptsächlich auf den Stellenausbau zurückzuführen, welcher im 2004 aufgrund des neuen Geschäftsfeldes hawatrust vollzogen wurde. Die personelle Vergrößerung erforderte mehr Platz und eigene Büroräumlichkeiten und schlägt sich entsprechend im Raumaufwand 2004 nieder.

Zur Förderung des Managed Care-Bereiches wurde das Werbebudget im 2004 verdoppelt. Dazu kam der Werbeaufwand im TrustCenter-Bereich, welcher dank finanzieller Unterstützung unserer Kooperationspartner relativ tief gehalten werden konnte. Insgesamt liegen die Kosten für Werbung im 2004 bei 73'944 CHF.

Die Erhöhung der Nutzungs- und Wartungsgebühren ist auf die neue TrustX-Applikation für unsere hawatrust-KundInnen zurückzuführen. Die neue Software besteht aus verschiedenen Modulen und wird für den Datenaustausch der elektronischen Rechnungen von der Arztpraxis zu hawatrust und zu den Versicherern (eDA) benötigt. Im Weiteren ermöglicht sie unseren KundInnen Einsicht auf die eigenen Daten mit Benchmarkvergleich (Praxispiegel).

Im 2004 konnten auch bereits Kooperations-

Rabatte an unsere hawatrust-Kunden ausgerichtet werden. Anspruch auf Vergünstigung des hawatrust-Betriebsbeitrages hatten sämtliche Kunden und Kundinnen der Apotheke Zur Rose sowie der Ärztekasse.

Die deutlich höheren Abschreibungen gegenüber dem Vorjahr sind auf verschiedene Anschaffungen im Zusammenhang mit dem Bezug eigener Büroräumlichkeiten sowie der TrustX-Softwarelizenzen zurückzuführen.

Bilanz

Die Bilanz dokumentiert die langfristig solide Finanzierung der hawadoc. Im 2004 konnte ein beachtlicher Beitrag zur Kapitalisierung geleistet und die Reserven können weiter ausgebaut werden.

Das Umlaufvermögen verzeichnet eine Zunahme gegenüber dem Vorjahr. Das Anlagevermögen ist aufgrund der hohen Abschreibungen auf den Softwarelizenzen leicht rückläufig.

Die kurzfristigen Verpflichtungen haben gegenüber dem Vorjahr abgenommen. Neu in den Passiven ausgewiesen wird der «Fonds hawa», welcher auf Seite 7 im Berichtsteil des hawa-Ärztetzes näher erläutert wird. Langfristige Verbindlichkeiten bestehen lediglich gegenüber den Aktionären.

Vorschlag Gewinnverwendung

Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung vom 21. April 2005, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

Vortrag vom Vorjahr	CHF	-3'335.17
Jahresgewinn	CHF	107'303.37
Saldo zur Verfügung der Generalversammlung	CHF	103'968.20
Zuweisung zu den gesetzlichen Reserven	CHF	-9'000.00
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	94'968.20

Erfolgsrechnung

	2004	2003	Abweichung
Ertrag von Ärzten	736'669.80	411'512.40	325'157.40
Ertrag von Kassen	72'000.00	63'284.35	8'715.65
Übriger Ertrag	242'985.45	144'817.13	98'168.32
Bruttoeinnahmen	1'051'655.25	619'613.88	432'041.37
Personalaufwand/Externe Leistungen	-481'087.90	-410'515.65	-70'572.25
Raumaufwand	-26'704.50	-10'569.85	-16'134.65
Verwaltungsaufwand	-85'860.17	-68'212.40	-17'647.77
Werbeaufwand	-73'944.05	-20'136.20	-53'807.85
Nutzungs- und Wartungsgebühr	-140'109.60	-97'240.50	-42'869.10
Rabatte	-36'700.00	0.00	-36'700.00
Finanzerfolg	86.44	568.29	-481.85
Abschreibungen	-67'743.20	-25'550.95	-42'192.25
Betriebsverlust/-gewinn	139'592.27	-12'043.38	151'635.65
Ausserordentlicher Erfolg	-741.85	5'206.50	-5'948.35
Steuern	-31'547.05	-499.40	-31'047.65
Jahresverlust/-gewinn	107'303.37	-7'336.28	114'639.65

Bilanz per 31. Dezember

Aktiven	2004	2003	Abweichung
Flüssige Mittel	265'865.20	70'550.95	195'314.25
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22'250.20	157'632.95	-135'382.75
Aktive Rechnungsabgrenzung	216'654.30	109'218.65	107'435.65
Total Umlaufvermögen	504'769.70	337'402.55	167'367.15
Mobilien	46'401.25	46'443.05	-41.80
Immaterielle Anlagen	50'683.35	66'500.00	-15'816.65
Total Anlagevermögen	97'084.60	112'943.05	-15'858.45
Total Aktiven	601'854.30	450'345.60	151'508.70
Passiven	2004	2003	Abweichung
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	63'647.90	132'612.12	-68'964.22
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	13'674.05	35'428.05	-21'754.00
Fonds hawa	44'566.95	0.00	44'566.95
Passive Rechnungsabgrenzung	144'997.20	54'640.60	90'356.60
Total Fremdkapital	266'886.10	222'680.77	44'205.33
Aktienkapital	200'000.00	200'000.00	0.00
Gesetzliche Reserven	31'000.00	31'000.00	0.00
Bilanzgewinn/-verlust	103'968.20	-3'335.17	107'303.37
Total Eigenkapital	334'968.20	227'664.83	107'303.37
Total Passiven	601'854.30	450'345.60	151'508.70

Erfolgsrechnung nach Geschäftsbereich

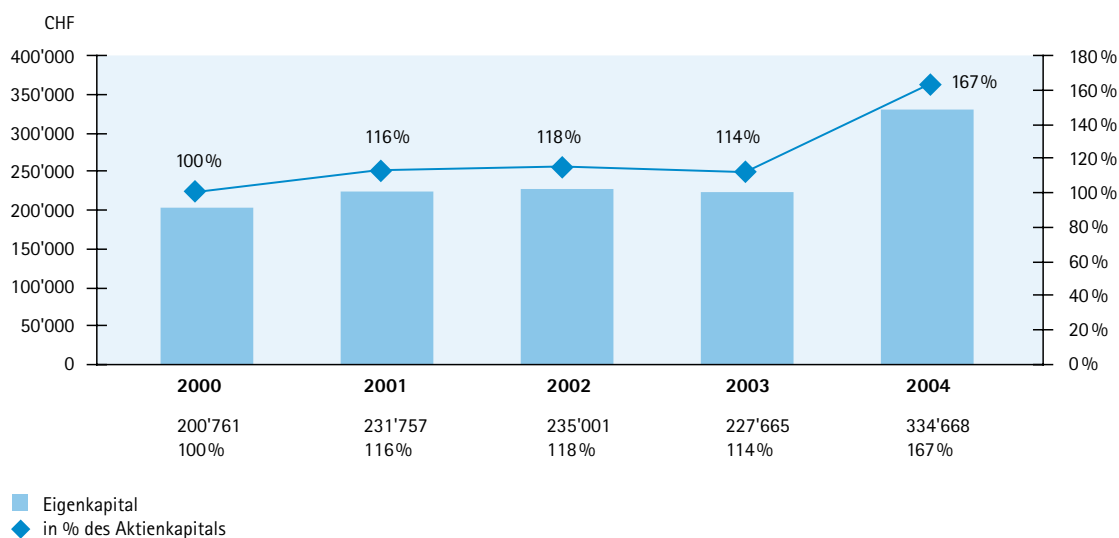
Beide Geschäftsbereiche präsentieren sich im 2004 gewinnbringend. Besonders erfreulich ist der Verlauf des neuen hawatrust-Geschäftes, welches bereits im ersten Jahr einen beachtlichen Deckungsbeitrag an die Gemeinkosten leistet. Die Umsatzrenditen liegen im Managed Care-Bereich bei 11,5% und im TrustCenter-Bereich bei 8,7%.

Spartenrechnung 1. Januar bis 31. Dezember

	Managed Care	TrustCenter	Total
Ertrag von Ärzten	400'619.80	336'050.00	736'669.80
Übriger Ertrag	161'774.70	153'210.75	314'985.45
Bruttoeinnahmen	562'394.50	489'260.75	1'051'655.25
Personalaufwand / Externe Leistungen	-264'945.25	-216'142.65	-481'087.90
Betriebsaufwand	-101'882.39	-84'626.34	-186'508.72
Nutzungs- und Wartungsgebühren	-98'342.95	-41'766.65	-140'109.60
Übriger Aufwand	-32'555.98	-104'089.68	-136'645.66
Jahresgewinn	64'667.94	42'635.44	107'303.37

Entwicklung des Eigenkapitals

Das erfreuliche Jahresergebnis wirkt sich positiv auf die Entwicklung des Eigenkapitals aus und gibt dem Unternehmen wichtige substanzielle Sicherheit.



Bericht der Revisionsstelle



GUBLER
TREUHAND AG

 Mitglied der Treuhand-Kammer

Bericht der Revisionsstelle
an die Generalversammlung
der **hawadoc**,
Winterthur

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc, Winterthur, für das am 31. Dezember 2004 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Winterthur, 8. März 2005

Gubler Treuhand AG
Winterthur

Urs Boner
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Leitender Revisor

Beilagen:

- Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung, Anhang)
- Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Ausblick 2005

Die Planung 2005 erfolgte im vergangenen Herbst in zwei Klausur-Sitzungen und wurde am 19. Januar 2005 durch den Verwaltungsrat verabschiedet.

Das Jahr 2005 soll ein Jahr der Konsolidierung und Stabilisierung werden. Durch einen sorgfältig vorbereiteten personellen Kompetenzausbau im Verwaltungsrat mit der Aufnahme von einem bis zwei neuen Verwaltungsratsmitgliedern sollen die Grundlagen und das Potential für eine gesunde Firmenentwicklung in den nächsten 3 bis 5 Jahren gesichert werden. Mit der Übergabe des hawa-Vereinspräsidiums vom VR-Präsidenten an Dr. med. Markus Sturzenegger soll die administrative Trennung von Verein und Betriebsgesellschaft vorangetrieben und neue Ressourcen freigesetzt werden.

Stabilisierung und ein moderates Wachstum wird für die beiden Geschäftsfelder Managed Care und TrustCenter angestrebt. Die Dienstleistungen für unsere NetzärztlInnen und TrustCenter-KundInnen wollen wir auf höchstem Niveau weiterführen. Im operativen Bereich soll eine Managed Care orientierte, 20- bis 30%ige, medizinische Teilzeitstelle zur Planung und Realisierung medizinischer Projekte geschaffen werden.

Von den laufenden Projekten hat die Fortsetzung der Morbiditätsstudien Vorrang, was noch erhebliche personelle Ressourcen bei den hawa-ÄrztInnen und bei hawadoc erfordern wird.

Auf nationaler Ebene wollen wir mit hawadoc an den Projekten zur Qualitätsentwicklung für Ärztenetze und NetzärztlInnen weiter mitarbeiten.

Wir hoffen sehr, dass die Verhandlungen um eine faire Abgeltung der hochwertigen, für die Versicherer klaren Mehrwert darstellenden elektronischen Rechnungsdaten im System des Tiers Garant bald zum Abschluss kommen, wobei von einer klaren win-win-Situation ausgegangen werden muss.

Die Ziele der hawadoc erfordern wiederum unseren vollen Einsatz, Ihre Kundentreue und in vielen Managed Care-Belangen auch Ihr persönliches Engagement. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung werden alles daran setzen, hawadoc weiterhin als zuverlässige, innovative und finanziell gesunde Dienstleisterin und Partnerin im Gesundheitswesen zu positionieren.

Dr. med. Alfred Rösli, Verwaltungsratspräsident

Verwaltungsrat

Dr. med. Alfred Rösli, Präsident
lic. oec. Philip Baumann, Mitglied
mag. oec. HSG Werner Sigg, Mitglied
Dr. med. Hans Beat Stiefel, Mitglied
Dr. med. Peter Stuber, Mitglied

Geschäftsleitung

Aussenbereich

Dr. med. Alfred Rösli, Vorsitz

Medizinischer Bereich

Dr. med. Hans Beat Stiefel

New Business

Karl Metzger

Kaufmännischer Bereich

Yves Broccon

Administration

Bereich TrustCenter

Sandra Züst

Bereich Managed Care

Tanja Schibli-Epprecht

hawa-Führungskonferenz

Vereinsvorstand

Dr. med. Alfred Rösli, Präsident
Dr. med. Markus Sturzenegger, Vizepräsident
Dr. med. Ueli Grob, Aktuar
Dr. med. Ruedi Bezel, Kassier

Leiter Basis-Netzgruppen

Altstadt	Dr. med. René Mégroz
Veltheim/Töss/Wülflingen	Dr. med. Ueli Grob
Oberi/Seen/Gutschick	Dr. med. Helmut Oswald
Bezirk Andelfingen	Dr. med. Walter Stierlin
Winterthur-Land/Grenzorte	Dr. med. Markus Sturzenegger

Unsere Partner im Überblick

Managementpartner



Betriebspartner



Kooperationspartner



Das standesnahe Inkasso-System für das Schweizer Gesundheitswesen



Managed Care



Versicherer



hawadoc

hawadoc AG
Schmidgasse 7
8400 Winterthur
Tel. 052 235 0170
Fax 052 235 0177
E-Mail hawadoc@hawadoc.ch
www.hawadoc.ch