

Jahresbericht 2007

Mit viel Erfahrung und vollem
Elan ins zweite Jahrzehnt



Inhaltsverzeichnis

Wort des Präsidenten	Seite 3
Chronologischer Rückblick	Seite 4
Dienstleistungen für Ärztenetze	Seite 5
Ärztetenz hawa	Seite 6
TrustCenter hawatrust	Seite 10
Rechnung 2007	Seite 12
Ausblick 2008	Seite 14
Organisation	Seite 15
Unsere Partner im Überblick	Seite 16



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Liebe hawa-Mitglieder
Sehr geehrte Kundinnen und Kunden von hawatrust
Sehr geehrte Partner



ALFRED RÖSLI

Ich freue mich, Ihnen wiederum einen sehr positiven Geschäftsbericht 2007 der Betriebsgesellschaft hawadoc vorlegen zu können.

Das vergangene 9. Geschäftsjahr hat die Leitung und das hawadoc-Team kräftig gefordert, hatten wir uns im Verwaltungsrat doch für unsere Weiterentwicklung hohe Ziele gesetzt, die nur mit einem personellen und räumlichen Ausbau zu bewältigen waren. Der Vorstellung des Teams und der neuen Geschäftsstelle am Garnmarkt 1 in Winterthur gibt dieser Bericht den nötigen Raum. Besonders stolz sind wir auf den eigenen Seminarraum, der sofort rege genutzt wurde für Sitzungen, Qualitätszirkel, hawa-Führungskonferenzen sowie Seminarien und Schulungen mit Kolleginnen und Kollegen und deren medizinischen Praxisassistentinnen.

Wir pflegten letztes Jahr intensive persönliche Kontakte mit unseren Krankenversicherungs-Partnern. Erstmals konnte ein Managed Care-Vertrag mit Groupe Mutuel per 1. Juli 2007 in Kraft gesetzt werden. Der bestehende Vertrag mit RVK wurde erneuert. Mit der ansässigen Provita wurde ein innovatives Vertragskonstrukt ausgearbeitet und mit Urabstimmungsbeschluss per 1. Januar 2008 eingeführt.

Zur Stärkung der Hausarztmedizin wurde mit viel Herzblut und Energie in mehreren Projekten zusammen mit aktiven hawa-Ärztinnen und -Ärzten wichtige Öffentlichkeitsarbeit geleistet, von denen wir Ihnen kurz berichten wollen. In interessanten Kontakten mit einigen Ärztenetzen begannen wir neue Unterstützungs- und Dienstleistungsfelder für hawadoc auszuloten und trafen damit auf reges Interesse.

Neben der Einführung der mit vielen neuen Auswertungsmöglichkeiten ausgestatteten Version 1.7 des Praxisspiegels entstand eine wertvolle Zusammenarbeit mit GallOnet und thurcare als Ostschweizer Verhandlungsteam für den elektronischen Datenverkehr mit interessierten Krankenkassen.

Dank guter Kooperationen und der wachsenden Zahl von Managed Care-Versicherten darf sich das finanzielle Ergebnis der hawadoc trotz der getätigten Investitionen sehen lassen. Ich danke Ihnen als Kunden für Ihre Treue und allen Akteuren, die zu diesem erfreulichen Gelingen beigetragen haben! Ein spezieller Dank geht an Karl Metzger von BlueCare, unseren Geschäftsführer aus der Gründungszeit, der uns während der letzten Jahre bis Ende September 2007 als Mitglied der Geschäftsleitung bestens unterstützte.

Dr. med. Alfred Rösli
Präsident des Verwaltungsrates

Winterthur, im Mai 2008

Chronologischer Rückblick

Die operativen Aufgaben wurden durch die hawadoc-Geschäftsstelle wahrgenommen. Die Geschäftsleitung traf sich in einem regelmässigen Rhythmus neunzehn Mal, der Verwaltungsrat tagte sieben Mal.

Per 1. Januar 2007 übernahm Yves Broccon den Vorsitz der Geschäftsleitung und Isabelle Reinecke hat am 11. Juni 2007 ihre Arbeit als Kadermitarbeiterin im Managed Care-Bereich aufgenommen. Anlässlich der ordentlichen Generalversammlung vom 13. Juni 2007 wurde Dr. med. Peter Ritzmann als Mitglied in den Verwaltungsrat gewählt.

Januar

Verteilen der erarbeiteten Hilfsmittel im hawa-Fehlerkulturprojekt

Februar

Schulung von medizinischen Praxisassistentinnen zum Thema «Lernen aus Fehlern»

März

- Durchführung von zwei Telefonseminaren für medizinische Praxisassistentinnen
- Grippeimpfstoff-Einkaufsaktion
- Frühlingausgabe der hawa-news mit der Headline «1. April – Tag der Hausarztmedizin»

April

- Zeckenimpfstoff-Einkaufsaktion
- Publikumsanlass zum Thema «Aufatmen trotz Allergien und Asthma»

Mai

- Organisation und Begleitung der hawa-Mitgliederversammlung
- hawa-Urabstimmung neuer Managed Care-Vertrag mit Groupe Mutuel

Juni

- Organisation und Durchführung der hawa-Plattform zum Thema «Managed Care – wohin?»
- Eigener Stand beim Startevent des Winterthurer Velowettbewerbes «I like my bike»
- TrustCenter-Kurzreferat an Tarmed-Crash-Kurs AGZ
- Aufschaltung neue Praxisspiegel Version 1.7

Juli

Ausgabe hawatrust-Magazin mit der Headline «Der neue Praxisspiegel ist da»

September

- Publikation im ARS MEDICI Nr. 20 zum Thema «Entwicklung einer Fehlerkultur in einem Hausärztnetz»
- Eigener Stand beim Schlussevent des Winterthurer Velowettbewerbes «I like my bike»
- Vier Seminare zum Praxisspiegel Release 1.7

Oktober

- Herbstausgabe der hawa-news mit der Headline «Patientensicherheit – Ihre Sicherheit liegt uns am Herzen»
- Plakat-Werbeaktion für das hawa-Hausarztmodell in den Winterthurer Stadtbussen und den hawa-Arztpraxen

November

- Organisation und Begleitung des hawa-Auftritts an der Winterthurer Messe
- Zeckenimpfstoff-Einkaufsaktion
- Umfrage an hawa-Basis zum laufenden Projekt «Umgang mit Fehlern»
- Medienmitteilung über die durchgeführte Diabetes-Sensibilisierungskampagne in den hawa-Praxen
- Institutionalisierung eines Wochenend-Fahrdienstes für zwei erkrankte Hausärzte der Region Winterthur
- hawa-Urabstimmung neuer Managed Care-Vertrag mit RVK
- Drei Seminare zum Praxisspiegel Release 1.7
- TrustCenter-Kurzreferat an Tarmed-Crash-Kurs AGZ

Dezember

- Ausgabe hawatrust-Magazin mit der Headline «Sichern Sie sich jetzt Ihren Praxisspiegel-Kompass 2007»
- Lancierung eDA-Offensive «Elektronischer Datenaustausch zum Selbstkostenpreis»



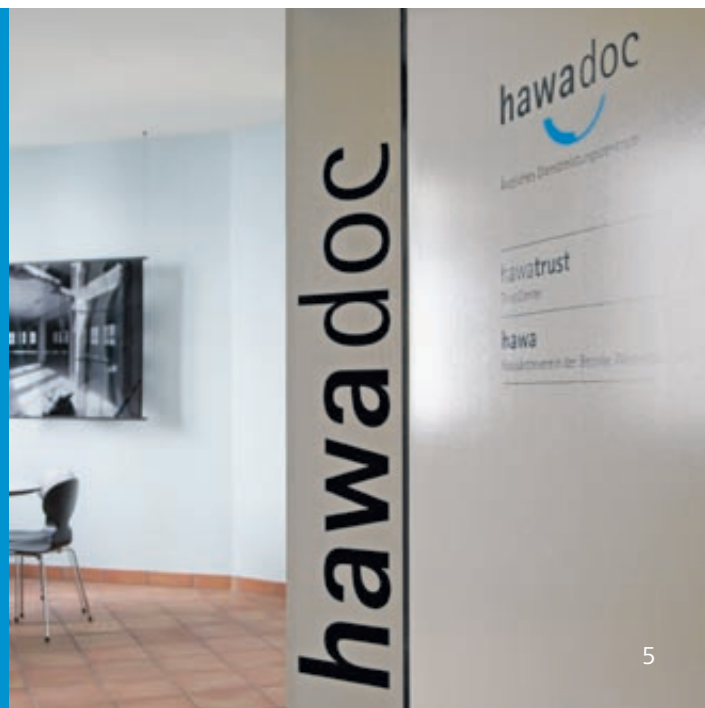
Dienstleistungen für Ärztenetze

Im heutigen Umfeld hat die Vernetzung unter Ärztinnen und Ärzten einen Sinn. In den vergangenen Jahren sind denn auch aus unterschiedlichen Bedürfnissen heraus Ärztenetze entstanden. Praktisch an keinem Netz führt das Thema Managed Care vorbei und es ist wichtig, vor der Zusammenarbeit mit Krankenkassen Klarheit über die eigenen Bedürfnisse zu haben.

hawadoc engagiert sich seit 1998 für die Interessen der Ärzteschaft im Managed Care-Bereich und für die Anliegen der medizinischen Grundversorger im Allgemeinen. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Kapazitäten erweitert, damit die Betreuung weiterer Ärztenetze möglich ist. Erste Gespräche mit Ärztenetzen im Kanton Zürich und der Ostschweiz wurden aufgenommen. Im Jahr 2008 wollen wir mögliche Zusammenarbeitsformen weiter konkretisieren.

Unser Dienstleistungs-Angebot für Ärztenetze umfasst

- > **Unterstützung beim Aufbau von professionellen Netzstrukturen**
Von der Idee über Strategie- und Businessplanung bis zur Geschäftsgründung eines Ärztenetzes
- > **Netzwerksupport im Betrieb eines Ärztenetzes**
Mitgliederwesen, Buchhaltung, Mailings, Korrespondenzen, Begleiten von Sitzungen, Generalversammlungen, Plattformen, Publikumsveranstaltungen
- > **Hilfeleistung bei der Vernetzung**
Qualitätsmanagement und Qualitätszirkelarbeit, medizinische Projekte, Fehlerkultur und Risikomanagement, Vernetzung zu Spezialisten und Spitälern
- > **Verhandlungsmandate gegenüber Krankenversicherern**
Vertragsverhandlungen, Produkte-Weiterentwicklungen, Beziehungspflege, Plausibilisierung von Datengrundlagen bei Budgetverträgen
- > **Drehscheibe bei der Managed Care-Abwicklung**
Zentrale Anlaufstelle für Krankenversicherer und Arztpraxen, Datenmanagement, Budgetberechnungen, Controlling, Statistiken, individuelle Datenauswertungen, Praxisspiegel-Beratungen
- > **PR und Marketing**
Werbekonzepte, Werbekampagnen, News-Magazine, Website, Messe-Auftritte und Publikumsveranstaltungen, Pressekonferenzen, redaktionelle Beiträge, Patienteninformation
- > **Weitere Servicedienstleistungen**
Vernetzung zu Kooperationspartnern, Einkaufsangebote, Seminarangebote für Ärzteschaft und medizinische Praxisassistentinnen



Ärztenez hawa

hawa in der Öffentlichkeit

Im Jahr 2007 stand der Hausärzteverein der Bezirke Winterthur und Andelfingen vermehrt in der Öffentlichkeit. Erklärtes Ziel war es, den hawa mit seinen Haus- und Kinderärzten in den Bezirken Winterthur und Andelfingen bekannter zu machen, um weitere Managed Care-Interessierte zu gewinnen. Um dieses Ziel zu erreichen, setzte hawa-doc auf die Umsetzung von verschiedenen Marketing-Projekten.

«I like my bike» – der längste Velowettbewerb in Winterthur

«I like my bike» hat sich zum Ziel gesetzt, in der Region Winterthur so viele Menschen wie möglich zum Velofahren zu motivieren. Die Mitmachenden fuhren während drei Monaten fleissig Rad und sammelten mittels Velocomputer Kilometer. Am Ende des Sommers wurden die Besten dann prämiert.

Der hawa unterstützte dieses Projekt als Partner im Bereich Gesundheit zusammen mit der Stadtpolizei Winterthur, diversen Fahrrad-

geschäften aus der Region sowie der Stadt selber. Der Publikumsanlass bot mit seinen diversen Nebenveranstaltungen auch die Möglichkeit, Präventionsarbeit vor Ort zu leisten und das hawa-Hausarztmodell in der Bevölkerung bekannter zu machen. So hat ein hawa-Arzt einen öffentlichen Vortrag zum Thema Fitness gehalten und das Ärztenetz war im Winterthurer Stadtanzeiger über mehrere Wochen mit einer Informationskampagne zum Thema Velofahren und Prävention präsent.

Stadtbus-Aktion – Aushang

Im Oktober 2007 waren die hawa-Ärztinnen und -Ärzte während drei Wochen im Rahmen einer Plakat- und Flyer-Aktion in allen Bussen der Stadt Winterthur präsent. Mit der Kampagne wurde das Ärztenetz vorgestellt und die Flyer boten Interessierten die Möglichkeit, eine Offerte bei der Krankenkasse ihrer Wahl anzufordern.

Winterthurer Messe – Teilnahme mit eigenem Stand

Alle Jahre wieder – und das seit vier Jahren – sind die hawa-Ärztinnen und -Ärzte an der Winterthurer Messe mit eigenem Stand im Bereich «Xund und fit» vertreten. Mit dem beliebten Gesundheitsparcours, dem attraktiven Glücksrad-Wettbewerb und Informationsmaterial machten Ärztinnen und Ärzte vor Ort auf das hawa-Ärztenez aufmerksam.

hawa-Plattform 2007

Die hawa-Plattform widmete sich dem Thema Managed Care und stellte die zentrale Frage:

Managed Care – wohin?

Dazu eingeladen wurden Ärztinnen und Ärzte, Versicherungs-Partner sowie weitere Partner aus verschiedenen Bereichen. Aus unterschiedlichen Perspektiven wurden Managed Care ganz allgemein, sowie die verschiedenen Formen der Versorgungsmodelle von den Referenten beleuchtet. Es wurde ein spannender Austausch, der zum Nachdenken anregte und der aufzeigte, dass noch einiger Handlungsbedarf im Bereich Managed Care vorhanden ist.



Qualitätsarbeit

Qualitätszirkel-Standards

Schon seit einigen Jahren werden im hawa erfolgreich Qualitätszirkel (QZ) durchgeführt. Der regelmässige Besuch von QZ fördert den Austausch unter Ärztinnen und Ärzten. Anlässlich der Mitgliederversammlung 2007 wurden nun QZ-Standards im hawa-Verein eingeführt. Das Ziel dieser Standards ist es, die Kommunikation und die Vernetzung im Verein zu optimieren. Von einem regelmässigen Austausch profitieren in erster Linie die Mitglieder selber. Eine gepflegte QZ-Kultur wird aber auch seitens der Managed Care-Partner wahrgenommen.

«Lernen aus Fehlern» – Erarbeiten und Umsetzen einer Fehlerkultur

Die Sensibilisierung zum Aufbau einer Fehlerkultur, beginnend in der jeweiligen Arztpraxis, ist auch im Jahr 2007 weiter fortgeschritten. Im Februar fand diesbezüglich eine gut besuchte Abendveranstaltung statt. Nebst den Ärztinnen und Ärzten wurden auch die medizinischen Praxisassistentinnen stark miteinbezogen, um auch sie mit der Thematik vertraut zu machen. An den Sitzungen der Qualitätszirkel ist das Thema der Fehlerkultur eingeflossen und es finden immer mehr Besprechungen von unerwünschten Ereignissen statt.

Der Ansatz, von einer gelebten Fehlerkultur von der Einzelpraxis aus aufzubauen, und nicht wie üblich einfach ein Fehlermeldesystem «von oben» vorzuschreiben, stiess auch ausserhalb des hawa-Vereins auf grosses Interesse. So folgte dann auch eine Einladung, um im September an einer Tagung der Stiftung für Patientensicherheit in Bern über die Erfahrungen

zum Thema Fehlerkultur im hawa zu berichten. Die im Dezember an alle hawa-Mitglieder verschickten Fragebogen zur Evaluierung des bisher Erreichten sowie zur Ausrichtung des weiteren Vorgehens werden zurzeit noch ausgewertet.

Projekt «action d»

Um der Zivilisationskrankheit Diabetes Typ 2 etwas entgegenzusetzen, haben sich gegen 30 hawa-Ärztinnen und -Ärzte an einer Aufklärungskampagne für über 40-Jährige beteiligt. Dafür wurden während drei Wochen Risikopatienten mittels Prospekten, Plakaten und persönlichen Gesprächen präventiv auf dieses wichtige Thema angesprochen. Die Kampagne wurde in Zusammenarbeit mit «action d», einem schweizerischen Projekt zur aktiven Vorbeugung gegen Diabetes Typ 2, realisiert.



Zahlen und Fakten

Ärzte im hawa-Netz

Dank dem Umstand, dass der Generationenwechsel im hawa mit jüngeren Kolleginnen und Kollegen stattgefunden hat, ist die Mitgliederzahl trotz Abgängen von pensionierten Ärztinnen und Ärzten im Jahr 2007 praktisch konstant geblieben.

Verteilung nach Stadt-/Landärzten	31.12.2007	31.12.2006
Stadt	54	54
Land	44	45
Total	98	99

Verteilung nach Fachrichtungen	31.12.2007	31.12.2006
AllgemeinpraktikerInnen	61	63
InternistInnen	23	22
PädiaterInnen	14	14

Managed Care-Versicherte

Auch im Jahr 2007 konnte wieder ein leichter Versichertenzuwachs verzeichnet werden. Im Durchschnitt betreute jeder hawa-Arzt rund 328 Hausarzt-versicherte. Damit haben sich bereits mehr als 18% der Einwohner in den Regionen Winterthur und Andelfingen für das hawa-Hausarztmodell entschieden.

19 Krankenversicherer unter Vertrag	Anzahl MC-Versicherte	
	2007	2006
Wincare	11'414	12'300
Provita	4'771	4'297
ÖKK Landquart	4'023	3'811
Swica	3'095	2'483
Concordia	2'312	2'271
Helsana	1'885	1'666
kmu	1'568	1'625
Atupri	1'052	949
Visana	906	886
Übrige Versicherer	1'154	884
Total	32'180	31'172



Führungskonferenz hawa

Generationenwechsel im hawa-Vorstand

Mehrere aktive Vorstandsmitglieder der «Gründergeneration» sind in den letzten Jahren von ihren Vereinsaufgaben zurückgetreten; sei es, weil sie sich auf ihren Rückzug aus dem Berufsleben vorbereiteten oder weil sie sich auf ihre Funktionen in der hawadoc konzentrierten. Folgerichtig wird es nun voraussichtlich auf das nächste Vereinsjahr zu einem eigentlichen Generationenwechsel im hawa-Vorstand kommen. Mehrere – darunter auch jüngere – hawa-Mitglieder – haben sich dazu bereit erklärt, in einem neuen Vorstand mitzuarbeiten. Ziel ist ein Vorstand, in dem verschiedene Gruppen innerhalb des Vereins, Ärztinnen und Ärzte aus Stadt- und Landpraxen, Allgemeinpraktizierende und Kinderärztinnen und -ärzte vertreten sind. Der neue hawa-Vorstand stellt sich an der ordentlichen Mitgliederversammlung vom 7. Mai 2008 zur Wahl.

Das Führungsgremium des hawa-Vereins traf sich im Jahr 2007 zur Bereinigung der Vereinsgeschäfte fünf Mal in regelmässigen Abständen. Es setzt sich aus folgenden Organen und Mitgliedern zusammen:

Vereinsvorstand

Präsident	Dr. med. Markus Sturzenegger
Aktuar	Dr. med. Ueli Grob
Kassier	Dr. med. Robert Kosek

Leiter Basis-Netzgruppen

Altstadt	Dr. med. René Mégroz
Veltheim/Töss/Wülflingen	Dr. med. Ueli Grob
Oberi/Seen/Gutschick	Dr. med. Helmut Oswald
Winterthur Land/Grenzorte	Dr. med. Hans Beat Stiefel
Bezirk Andelfingen	Dr. med. Peter Ritzmann

Ressorts

Aussenbereich	Dr. med. Alfred Rösli
Medizinischer Bereich	Dr. med. Hans Beat Stiefel
Qualitätszirkel	Dr. med. Georg Angele
Verhandlungsdelegation	Dr. med. Alfred Rösli
	Dr. med. Peter Ritzmann
	Dr. med. Robert Kosek
	Yves Broccon
	Isabelle Reinecke



Praxispiegel Version 1.7

Im Juni 2007 wurde der neue Praxispiegel aufgeschaltet. Die wesentlichsten Neuerungen waren neue Register im Bereich der Wirtschaftlichkeits-Beurteilung und die weitere Verfeinerung des Referenzkollektivs. Die neue Version konnte für unsere Kunden ohne weitere Kostenfolge eingeführt werden.

Im September und November 2007 wurde der neue Praxispiegel in den Räumlichkeiten der hawadoc geschult. An sieben durchgeführten praxisnahen Seminaren haben 61 Kundinnen und Kunden teilgenommen.

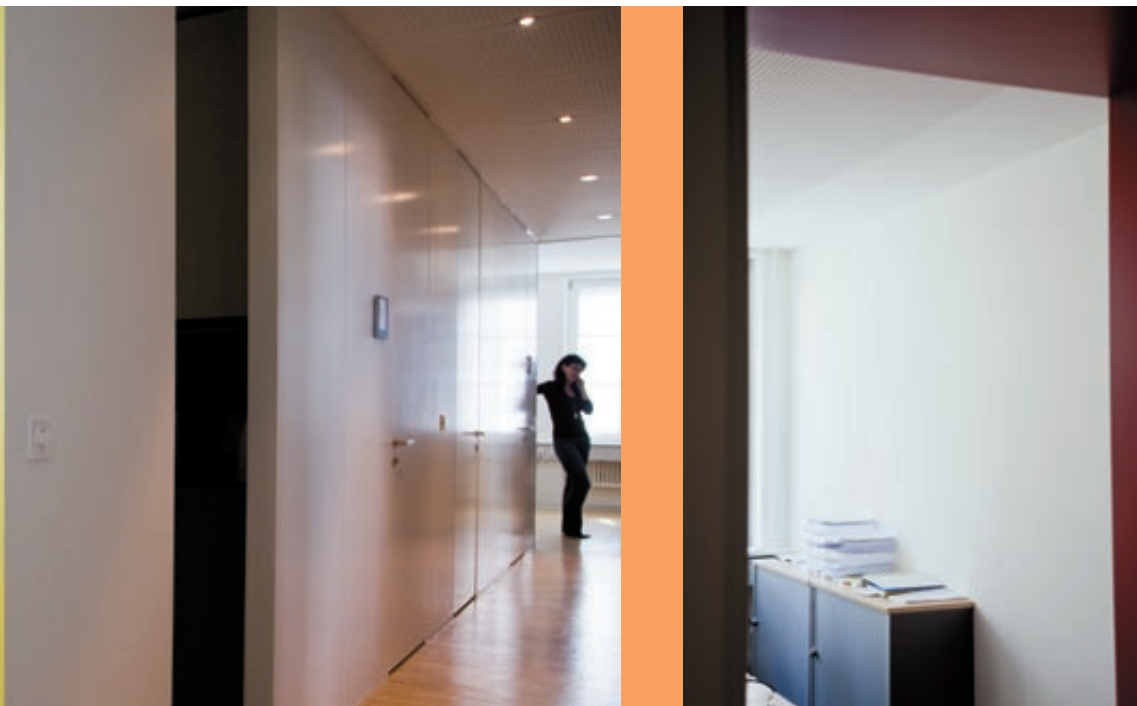
Wirtschaftlichkeitsverfahren santésuisse – Wer hilft?

Auch im vergangenen Jahr haben wir Kundinnen und Kunden begleitet, welche mit einem Wirtschaftlichkeitsverfahren von santésuisse konfrontiert waren. Wir empfehlen betroffenen Ärztinnen und Ärzten dazu Folgendes:

1. Beantworten Sie das «Mahn-schreiben» von santésuisse in jedem Fall sachlich und emotionslos. Überlegen Sie sich als erstes, welche Gründe es für Ihre hohen Durchschnittskosten pro Patient gibt.
2. Ziehen Sie bei der Argumentation Ihren Praxispiegel bei.
3. Wenden Sie sich an uns oder Ihren Treuhänder, wenn Sie bei der Interpretation Ihrer Praxispiegel-Daten Hilfe benötigen. Konkrete Fragen zu einzelnen Positionen erläutern wir kostenlos am Telefon. Für eine umfangreiche Beratung machen wir Ihnen auf Anfrage gerne ein Angebot.
4. Je nach Höhe der Rückforderungssumme und Sachlage empfehlen wir Ihnen zudem, sich juristisch beraten zu lassen.

Wo liegt Ihr WZW-Index?

Die neuen WZW-Register zeigen rasch, ob ein Wirtschaftlichkeitsverfahren zu befürchten ist und wie die Leistungsblöcke den Index beeinflussen. Mit dem Praxispiegel sind unsere Kundinnen und Kunden jederzeit informiert und verfügen über ein wertvolles Argumentarium.



eDA-Preisoffensive

Dass der elektronische Datenaustausch (eDA) im Tiers garant technisch machbar und im Prozess des Datenhandlings ein Erfolgsprodukt ist, haben wir mit zwei Versicherern als Partner in den letzten zwei Jahren bewiesen. Leider mussten wir aber auch zur Kenntnis nehmen, dass eine Mehrzahl der Krankenkassen die Umsetzung des eDA mit den TrustCentern bewusst blockieren.

Wir möchten keine aufwändigen eDA-Verhandlungen mehr mit Kostenträgern führen und uns künftig vermehrt auf neue spannende Geschäftsbereiche konzentrieren, die bessere Realisierungschancen versprechen. hawadoc hat deshalb beschlossen den eDA frei von der Erwartung auf einen Deckungsbeitrag weiterzuführen. Wir offerieren das Produkt der elektronischen

Rechnungskopie am Markt sowohl für den Tiers payant wie den Tiers garant zu einem fixen Preis von 50 Rappen (exkl. MwSt.), der im Wesentlichen nur noch unsere Gestehungskosten decken muss. Gleichzeitig wollen wir damit definitiv den Verdacht entkräften, wir würden uns von den Versicherern unsere Produkte und letztlich unsere unternehmerische Existenz finanzieren lassen.

Zahlen und Fakten

Im vergangenen Jahr wurden bei hawatrust 1,35 Mio. eRechnungen über das Inputgate verarbeitet. Die tiefe Fehlerquote von 0,2 % bestätigt die gute Erfassungsqualität unserer angeschlossenen Kundinnen und Kunden und das einwandfrei funktionierende TrustX-System.

Über alle 11 TrustCenter wurden im Jahr 2007 von 8'999 angeschlossenen Ärztinnen und Ärzten rund 17 Mio. eRechnungen verarbeitet und gesammelt. Der TrustCenter-Datenpool umfasst damit seit seiner Einführung im Jahr 2004 bereits eine Datensammlung von 54 Mio. eRechnungen.

NAKO-Mandat AGZ

Unser Geschäftsführer Yves Broccon wurde von der Zürcher Ärztesgesellschaft mandatiert zur Mitarbeit im kantonalen Tarmed-Kernteam. Der Arbeitsgruppe stehen die kantonalen TrustCenter-Daten der nationalen Konsolidierungsstelle (NAKO) zur Verfügung.

In einem ersten Schritt hat das Tarmed-Kernteam ein standardisiertes Controlling-Instrument für die kantonalen Fachgesellschaften institutionalisiert, welches Aufschluss über die Kostenentwicklung und den Vollständigkeitsgrad der angelieferten Daten gibt.

Im Jahr 2007 wurden durch unseren Geschäftsführer im Rahmen des Mandats rund 100 Arbeitsstunden geleistet.



Rechnung 2007

Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc Winterthur für das am 31. Dezember 2007 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.

Gubler Treuhand AG, Winterthur
Urs Boner
Dipl. Wirtschaftsprüfer

Im Jahr 2007 wurde ein Jahresgewinn von 3'789 Franken erzielt. Das Ergebnis entspricht damit den budgetierten Erwartungen.

Der Betriebsertrag hat gegenüber dem Vorjahr um 3,5 % zugenommen. Bei den Erträgen von Ärzten resultieren die Mehreinnahmen hauptsächlich aus den Praxispiegel-Beratungshonoraren sowie dem Controlling-Mandat der Zürcher Ärztegesellschaft. Die positive Abweichung beim Kooperationsertrag ist auf die gute Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern zurückzuführen. Der Rückschlag beim Ertrag von Krankenkassen erklärt sich dadurch, dass ab 2007 keine hawa-Administrationspauschale mehr erhoben wurde.

Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr bei den Ertragsminderungen ist auf die neue eDA-Preisstrategie zurückzuführen, welche keine eDA-Gutschriften mehr an unsere Kunden zulässt. Die mit dem Jahresabonnement 2007 gewährte eDA-Gutschrift von 50 Franken pro Arzt bleibt damit einmalig. Der Anstieg der Lizenz- und Nutzungsgebühren ergibt sich aus der Anpassung der Lizenzgebühren unseres Software-Lieferanten im TrustCenter-Bereich.

Im Weiteren fällt der Personalaufwand ins Auge, welcher auf den Ausbau weiterer Kapazitäten zurückzuführen ist. Der Rückgang beim Raum- und Energieaufwand ergibt sich aus der letztjährigen, einmaligen Rückstellungsbildung für Mietrisiken. Die Tatsache, dass diese befürchtete finanzielle Verpflichtung beim Umzug nicht eingetroffen ist, erklärt auch den hohen ausserordentlichen Erfolg. Hingegen hatte der vollzogene Umzug höhere Abschreibungen bei Mobilien und Einrichtung zur Folge.

Vorschlag Gewinnverwendung

Die gebildeten gesetzlichen Reserven betragen bereits 20 % des Aktienkapitals. Deshalb beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 11. Juni 2008 den Bilanzgewinn vorzutragen. Die vorgeschlagene Gewinnverwendung gestaltet sich damit wie folgt:

Vortrag vom Vorjahr	CHF	134'201.15
Jahresgewinn	CHF	3'788.58
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	137'989.73

Erfolgsrechnung

Alle Beträge in 1'000 CHF

	2007	2006
Ertrag von Ärzten	893,8	863,2
Ertrag von Kooperationen	343,7	262,4
Ertrag von Krankenkassen	53,1	73,7
Übriger Ertrag	6,9	6,6
Ertragsminderung	-61,3	-79,6
Total Betriebsertrag	1'236,3	1'126,3
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-339,1	-265,3
Bruttoergebnis	897,2	861,1
Personalaufwand/Externe Leistungen	-682,3	-593,1
Raum- und Energieaufwand	-43,2	-56,4
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-60,1	-56,5
Werbeaufwand	-79,4	-78,0
Finanzerfolg	3,0	2,2
Abschreibungen	-54,1	-40,3
Betriebsergebnis	-18,9	38,9
Ausserordentlicher Erfolg	18,7	2,2
Steuern	4,0	-13,5
Jahresergebnis	3,8	27,6

Bilanz per 31. Dezember

Alle Beträge in 1'000 CHF

Aktiven	2007	2006
Flüssige Mittel	181,0	355,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	164,7	148,9
Übrige Forderungen	14,1	0,0
Aktive Rechnungsabgrenzung	117,4	295,6
Total Umlaufvermögen	477,3	799,7
Mobiliar, Einrichtung, EDV	54,1	25,1
Immaterielle Anlagen	5,8	0,0
Total Anlagevermögen	60,0	25,1
Total Aktiven	537,3	824,7
Passiven	2007	2006
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	77,3	272,4
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	22,9	23,6
Passive Rechnungsabgrenzung	59,1	154,6
Total Fremdkapital	159,3	450,5
Aktienkapital	200,0	200,0
Gesetzliche Reserven	40,0	40,0
Bilanzgewinn	138,0	134,2
Total Eigenkapital	378,0	374,2
Total Passiven	537,3	824,7

Spartenrechnung

Alle Beträge in 1'000 CHF

	Managed Care	TrustCenter	Total
Ertrag von Ärzten	450,2	443,6	893,8
Übriger Ertrag inkl. Ertragsminderungen	139,7	202,8	342,5
Total Betriebsertrag	589,9	646,4	1'236,3
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-100,4	-238,8	-339,1
Bruttoergebnis	489,5	407,6	897,2
Personalaufwand/Externe Leistungen	-356,8	-325,5	-682,3
Betriebsaufwand	-142,1	-91,6	-233,8
Übriger Aufwand/Ertrag	11,3	11,3	22,7
Jahresergebnis	2,0	1,8	3,8

Ausblick 2008

hawadoc wird auch dieses Jahr den hawa als Dienstleistungszentrum in allen Belangen unterstützen und fördern. Eine jüngere Gruppe Hausärztinnen und Hausärzte wird im Mai 2008 die zum Teil seit der Vereinsgründung amtierende Garde ablösen und die vor zwei Jahren eingeschlagene klarere Trennung von Verein und Betriebsgesellschaft vollenden.

Wie die Abstimmung über die Aufhebung des Kontrahierungszwanges am 1. Juni 2008 auch ausgehen wird, wir sehen in der Zukunft so oder so eine Herausforderung an die spezifisch schweizerische Gestaltung von Managed Care. Die landesweit bestehenden, vorab die jungen und neu zu gründenden Ärztenetze sind auf die Erfahrungswerte professionell geführter Netze angewiesen. Die Betriebsgesellschaft hawadoc sieht sich mit den letztes Jahr geschaffenen Ressourcen hier als erfahrene, attraktive Dienstleisterin und möchte junge Netze unterstützen im Bereich Organisation/Administration, in Vertragsverhandlungen und Datenmanagement.

Im nächstens fertig konzipierten, nach der Initialisierung durch hawadoc vom «Netzwerk Gesundheit Winterthur» getragenen Projekt «Gesundheitsregion Winterthur – GeWint» sieht der Verwaltungsrat weitere Perspektiven für eine operative Rolle von hawadoc.

Unseren TrustCenter-Kundinnen und -Kunden wollen wir in gewohnter Qualität unseren Support für den Datenaustausch zukommen lassen. Wir werden uns mit den anderen TrustCentern auch weiterhin einsetzen, den politisch bisher leider blockierten elektronischen Rechnungsaustausch im – für die Ärzteschaft und die Datenschützer unbestrittenen – Tiersgarant endlich als win-win-Lösung mit weiteren Krankenversicherern umzusetzen. Ein klares Signal haben wir zusammen mit den Ostschweizer TrustCentern gegeben, indem wir diese Dienstleistung zum Selbstkostenpreis angeboten haben.

Yves Broccon

Markus Wieser

Elke Amstutz

Muriel Broccon

Isabelle Reinecke

Sandra Züst



Mit der Integration der ROKO, der rollenden Kostenanalyse unserer Praxen, in den Praxispiegel wird hawatrust ein eminent wichtiges Anliegen der AGZ und der Fachgesellschaften unterstützen. Für die jährlich wiederkehrenden, kantonalen Taxpunktverhandlungen sind neben den Leistungsdaten auch harte Daten über die Entwicklung der Praxisnebenkosten für unsere Verhandlungsdelegationen sehr wichtig. Wir hoffen sehr, dass unsere hawatrust-Kunden, diese Herausforderung annehmen und das ROKO-Tool nutzen werden.

Am 8. Juli 2008 wird hawadoc 10 Jahre alt. Wir starten ins zweite Jahrzehnt mit viel Erfahrung und vollem Elan!

Hans Beat Stiefel

Martin Amstutz

Peter Ritzmann

Philip Baumann

Alfred Rösli



Verwaltungsrat

Präsident

Dr. med. Alfred Rösli

Mitglieder

Dr. med. Martin Amstutz

lic. oec. Philip Baumann

Dr. med. Peter Ritzmann

Dr. med. Hans Beat Stiefel

Geschäftsleitung

Kaufmännischer Bereich

Yves Broccon, Vorsitz

Aussenbereich

Dr. med. Alfred Rösli

Medizinischer Bereich

Dr. med. Hans Beat Stiefel

Management Support

Karl Metzger (bis 30. September 2007)

Geschäftsstelle

Geschäftsführer

Yves Broccon

Medizinischer Projektleiter

Dr. med. Markus Wieser (20 %)

Kadermitarbeiterin Managed Care

Isabelle Reinecke (80 % ab 11. Juni 2007)

Backoffice

Elke Amstutz (50 % ab 1. April 2008)

Muriel Broccon (10% ab 1. Februar 2008)

Tanja Schibli (60 % bis 31. Oktober 2007)

Sandra Züst



Unsere Partner im Überblick

Management und Betrieb



Managed Care



Kooperation



Versicherer



hawadoc AG
Garnmarkt 1
8400 Winterthur
Tel. 052 235 0170
Fax 052 235 0177
hawadoc@hawadoc.ch
www.hawadoc.ch

Sponsoring

