

hawadoc


Geschäftsbericht 2008



richtig vernetzt – kompetent und persönlich



Wort des Präsidenten	3
Chronologischer Rückblick	4
Kundenentwicklung	5
Unsere Ärztenetze stellen sich vor	6
Entwicklung hawatrust	8
Erfreuliche Kundenzufriedenheit	10
Starke Partnerschaften	11
Rechnung 2008	12
Ausblick	14
Organisation	15
Unsere Partner im Überblick	16

1| Peter Ballmer, Chefarzt Med. Klinik Kantonsspital Winterthur; Jacques F. Steiner, ehemaliger Spitaldirektor Kantonsspital Winterthur; Alfred Rösli, Präsident Verwaltungsrat hawadoc; Laurent Keller, Präsident Ärztesgesellschaft Winterthur-Andelfingen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre Liebe Kolleginnen und Kollegen Sehr geehrte Kundinnen und Kunden Sehr geehrte Partner

Mit dem vorliegenden Jahresbericht blicken wir auf unser Jubiläumsjahr mit spannenden Prozessen, neuen Entwicklungen und vielfältigen Themen zurück.

Erstmals darf ich auch die Kolleginnen und Kollegen des Hausärztereins Effretikon und Umgebung und des Ärztenetzes doccare speziell begrüßen. Beide Netzwerke haben sich für eine Zusammenarbeit und für den Eintritt in das Aktionariat von hawadoc entschieden.

Diese ersten Erfolge auf unserem Weg zur überregionalen Dienstleisterin für Ärztenetze freut uns sehr und hat uns bestärkt. Die künftige Ausrichtung und das Wachstum der Firma waren Themen der Planungsklausur und der mehrstufigen, extern moderierten Weiterarbeit des Verwaltungsrates.

Unser 10-jähriges Jubiläum und die Feier am 17. September 2008 wurden von der Politik und in den Medien gewürdigt und lösten bei unseren teilnehmenden Partnern ein sehr positives Echo aus. Die Bilder auf den kommenden Seiten erinnern an den gelungenen Anlass.

Bei stabil bleibender Kundenzahl im TrustCenter hawatrust wurden Ende Jahr ein attraktives Angebot für Teilzeit-Ärztinnen und -Ärzte lanciert und zahlreiche Beratungen durchgeführt. Der elektronische Rechnungsdaten-Austausch im Tiers garant-Modus konnte mit KPT etabliert und mit einigen weiteren Krankenversicherern auf das kommende Jahr geplant werden. Leider haben die grossen Krankenversicherer das Potenzial dieses attraktiven Angebotes bisher nicht genutzt und drängen weiter auf den vom Datenschützer und der Ärzteschaft ablehnend beurteilten Tiers payant.

Die im Vorjahr personell und räumlich ausgebauten Ressourcen und Strukturen der hawadoc haben sich bestens bewährt – der Geschäftsabschluss ist im Budgetrahmen leicht positiv, das Eigenkapital liegt bei 191% des Aktienkapitals.

Die ehrgeizigen Zielsetzungen im vergangenen Jahr konnten nur dank der sehr guten Zusammenarbeit auf allen Stufen von Team, Geschäftsleitung und Verwaltungsrat und mit unseren zahlreichen Geschäftspartnern erfolgen. Ihnen allen danke ich sehr herzlich – das Erreichte darf auch Sie mit Stolz erfüllen und wir zählen gerne auch zukünftig auf Sie.

Dr. med. Alfred Rösli
Präsident des Verwaltungsrates

Winterthur, im April 2009



2| Kaspar Sauer, hawa-Hausarzt in Wiesendangen;
Christoph Graf, hawa-Hausarzt in Rickenbach-Sulz

3| Rudolf Wartmann, Key Account Manager;
Novartis Pharma Schweiz AG;
Peter Ritzmann, Präsident Ärzterein hawa;
Georg Angele, Vizepräsident Ärzterein hawa

4| Marc Keller, Account Manager Versorgungsmodelle Helsana;
Karin Brunner, Geschäftsführerin Wintimed;
Roman Buff, Präsident Verband Managed Care Thurgau

5| Maja Ingold, Stadträtin Winterthur, Vorsteherin
Departement Soziales;
Rudolf Diener, hawa-Hausarzt in Winterthur

Chronologischer Rückblick

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

Per 1. Juli 2008 nahm Dr. med. Markus Wieser Einsitz in der Geschäftsleitung. Dem abtretenden Medizinischen Leiter, Dr. med. Hans Beat Stiefel, gebührt an dieser Stelle ein grosser Dank für seine Mitarbeit seit der Gründung 1998. Anlässlich der ordentlichen Generalversammlung vom 11. Juni 2008 wurde Dr. med. Robert Kosek als Beisitzer in den Verwaltungsrat gewählt. Die vakante Stelle im Backoffice-Bereich wurde aufgeteilt und ab 1. Februar 2008 mit Muriel Broccon (10 %) und ab 1. April 2008 mit Elke Amstutz (50 %) besetzt.

Januar

- Genehmigung neuer Managed Care-Vertrag mit Provita durch hawa
- Retraite «Lernen aus Fehlern» für Ärzte und MPA's

März

- Grippeimpfstoff-Einkaufsaktion
- Couvert-Aktion für hawa: Helvepharm stellt dem Ärztenetz 100 000 Couverts kostenlos zur Verfügung!
- Aufschaltung neues BlueEvidence Praxis 3.0

April

- Zwei Seminare zu BlueEvidence Praxis 3.0
- Kundenumfrage an hawa-Ärzte
- Informationsveranstaltung zum Thema «Vernetzung» für interessierte Ärztgruppen

Mai

- Begleitung der hawa-Mitgliederversammlung
- Eigener Stand beim Startevent des Winterthurer Velowettbewerbes «I like my bike»

Juni

- Begleitung der hawa-Plattform zum Thema «Sterbehilfe – Eine hausärztliche Aufgabe?»
- TrustCenter-Kurzreferat am Tarmed-Crash-Kurs von AGZ
- Genehmigung neuer Managed Care-Vertrag mit Helsana durch hawa

Juli

- Aufnahme Zusammenarbeit mit dem Ärztenetz Effretikon und Umgebung
- Ausgabe hawatrust-Magazin mit der Headline «ROKO-Umstellung auf die elektronische Datenerhebung»
- Publikation Beitrag zum Thema WZW in der Zürcher Ärztezeitung

August

- Wertung der Kundenumfrage an hawa-Ärzte
- Start extern moderierter Entwicklungsprozess
- Neuer Akquisitionsflyer zur Gewinnung von Managed Care-Versicherten in der Arztpraxis

September

- Publikation Artikel im ARS MEDICI Nr. 18 zum Thema «I like my bike»
- **10 Jahre hawadoc Jubiläumsveranstaltung**
- Zwei Praxisspiegel-Seminare hawatrust
- Minisymposium zum Thema Interaktionen
- Workshop zum Thema PAVK (periphere arterielle Verschlusskrankheit)
- Herbstausgabe der hawa-news mit der Headline «Der Hausarzt/ Der Kinderarzt – Ein Begleiter fürs Leben»
- Verteilung Managed Care-Datenspiegel an alle hawa-Ärzte

Oktober

- Aufnahme elektronischer Datenaustausch mit KPT

November

- Beschluss über Zusammenarbeit mit dem Ärztenetz doccare ab 1. Januar 2009
- Organisation und Begleitung des hawa-Auftritts an der Winterthurer Messe
- Genehmigung neue Managed Care-Verträge mit Sanitas, Wincare und Concordia durch hawa
- Genehmigung neuer Managed Care-Vertrag mit Sanitas durch Ärztenetze doccare und Effretikon
- Drei Praxisspiegel-Seminare hawatrust
- Einführungsseminar Managed Care
- Fehlerseminar am MPA-Kongress in Davos
- TrustCenter-Kurzreferat an Tarmed-Crash-Kurs von AGZ

Dezember

- Einführungsseminar Managed Care
- Ausgabe hawatrust-Magazin mit der Headline «Das WZW-Verfahren gerät ins Wanken»
- Lancierung eines neuen Preisangebotes für Teilzeiter im TrustCenter-Bereich
- Genehmigung neue Managed Care-Verträge mit Provita und Concordia durch Ärztenetze doccare und Effretikon

Kundenentwicklung

Anzahl Praxisspiegel-Abonnenten konstant

Per Ende 2008 hatten 637 Ärzte den Praxisspiegel bei hawatrust abonniert. Das geringe Kundenwachstum gegenüber dem Vorjahr lag im Trend der kantonalen Entwicklung und entsprach den Erwartungen. Für 2009 erwarten wir – wie im nachfolgenden hawatrust-Bericht dargelegt – wieder ein deutlich stärkeres Kundenwachstum und eine weitere Vervollständigung der ärzte-eigenen Datensammlung.

Die Verteilung der hawatrust-Ärzte nach Fachgruppe zeigt, dass die Grundversorger mit den Fachrichtungen Allgemeinmedizin, Innere Medizin und Kinder- und Jugendmedizin den grössten Anteil bilden. Zudem schenken uns zahlreiche Ärzte anderer Fachorganisationen mit ihrem Anschluss ihr Vertrauen.

Neue Ärztenetzwerke angeschlossen

Die im April 2008 durchgeführten Informationsveranstaltungen gaben die Initialzündung für die Anbindung weiterer Ärztenetze. Aus dem ganzen Kanton kamen interessierte Meinungsvertreter bestehender Ärztegruppierungen mit und ohne Managed Care-Erfahrung und wollten sich über die Dienstleistungen der hawadoc AG informieren.

Zwei neue Ärztenetze haben sich inzwischen bereits für das Dienstleistungsangebot von hawadoc entschlossen. Mit dem Ärztenetz Effretikon und Umgebung konnten 27 Ärzte per Juli 2008 angeschlossen werden. Per 2009 kommen mit dem Beitritt von doccare weitere 27 Ärzte dazu. Alle drei bei uns angeschlossenen Ärztenetze stellen sich auf den nachfolgenden Seiten gleich selbst vor. Das Erschliessen weiterer Ärztenetze wirkte sich auch in der Entwicklung der Managed Care-Versicherten positiv aus. Für 2008 kann ein erfreuliches Wachstum von 6,0% verzeichnet werden. Flächenmässig konnte hawadoc in der Betreuungsarbeit von Ärztenetzen damit über die Bezirke Winterthur und Andelfingen herauswachsen und deckt heute auch weite Teile des Zürcher Oberlandes ab.

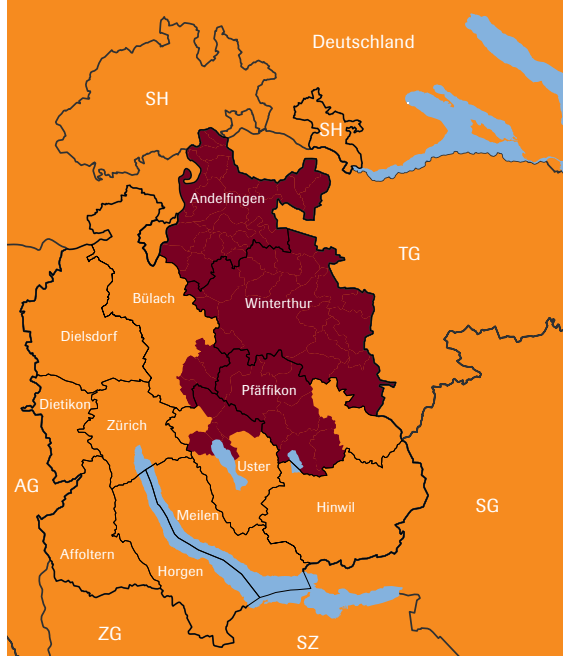
Zusammenarbeit mit Krankenversicherern

Im Mandat unserer Ärztenetze standen zahlreiche Neuverhandlungen mit Versicherungspartnern an. Wichtige und zukunftsweisende Formen der Zusammenarbeit konnten mit Provita, Sanitas, Wincare, Helsana und Concordia gefunden werden. Mit Atupri und Visana wurden Übergangsvereinbarungen getroffen, mit welchen die Neuregelung der vertraglichen Zusammenarbeit ab 2010 beabsichtigt ist. Im elektronischen Datenaustausch haben wir ab Oktober 2008 die Zusammenarbeit mit KPT aufgenommen. Zusammen mit Visana und Groupe Mutuel sind es mittlerweile drei Krankenversicherer, die im Sinne einer effizienten Abrechnung die elektronischen Rückstellungsbelege bei hawatrust abholen.

hawatrust-Ärzte nach Fachgruppen



Betreuungsgebiet Ärztenetze



Unsere Ärztenetze stellen sich vor

Ärztenetz hawa

Der Verein hawa (Haus- und Kinderärzte der Bezirke Winterthur und Andelfingen) wurde vor 12 Jahren gegründet. Gemeinsam mit der im Jahr darauf geschaffenen Betriebsgesellschaft hawadoc AG betreiben wir ein Hausarztmodell in Zusammenarbeit mit einer wachsenden Zahl von Krankenkassen und Versicherten. Als Vereinigung von hausärztlich Tätigen in der Stadt und auf dem Land, als Netzwerk von Allgemein- und Kinderärzten und Internisten fällt dem hawa auch eine Pionierrolle als regionale Grundversorgerorganisation zu. Wir sind deshalb auch etwas stolz mitzuerleben, wie jetzt mit «Hausärzte Zürich» und «Hausärzte Schweiz» auch auf kantonaler und nationaler Ebene gemeinsame Organisationen für alle ärztlichen Grundversorger entstehen sollen.

Dr. med. Peter Ritzmann
Präsident hawa

Ärztenetz Effretikon und Umgebung

Der Verein Hausärzte Effretikon und Umgebung besteht seit 1997 und hat sich zum Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit unter den Ärzten zu verbessern und über eine vertragliche Zusammenarbeit mit an Managed Care echt interessierten Krankenkassen, Patienten eine Alternative zum normalen OKP-Versicherungsmodell anzubieten. Unser Einzugsgebiet ist «spezialistenarm», dementsprechend erachten wir es als unsere Aufgabe, die Patienten umfassend betreuen zu können und an die richtige Spezialarztpraxis weiterzuleiten.

Im vergangenen Jahr kamen wir zum Schluss, dass eine weitere Professionalisierung und netzübergreifende Zusammenarbeit anzustreben ist. Deshalb ist die Zusammenarbeit mit der hawadoc AG entstanden.

Dr. med. Urs Zehnder
Präsident Verein Hausärzte Effretikon und Umgebung

Vorstand

Dr. med. Peter Ritzmann, Präsident
Dr. med. Georg Angele, Vize-Präsident
Dr. med. Robert Kosek, Kassier
Dr. med. Helmut Oswald, Aktuar
Dr. med. Christine Chiffelle, Beisitzerin
Dr. med. Markus Sturzenegger, Beisitzer
Dr. med. Ricardo Torriani, Beisitzer
Dr. med. Markus Wieser, Beisitzer

Vorstand

Dr. med. Urs Zehnder, Präsident
Dr. med. Christoph Willi, Kassier
Dr. med. Gabriele Igual, Aktuarin
Dr. med. Michael Canonica, Beisitzer
Dr. med. Walter Hugentobler, Beisitzer

Ärztenez doccare

doccare wurde am 24. Juni 1998 als Hausärzteverein in der Region zweier Notfalldienstkreise (Fehraltorf, Hittnau, Pfäffikon, Russikon und Fällanden, Greifensee, Schwerzenbach, Volketswil) gegründet. Aktuell haben sich mit doccare 35 Grundversorger und Kinderärzte flächendeckend organisiert. Per 31. Dezember 2008 betreut doccare ca. 3500 Patienten in Hausarztmodellen. Die Ziele waren dazumals wie heute die gleichen: Wir wollen unseren Patienten und unseren Ärzten das Umfeld im Bereiche der Gesundheitsversorgung vorteilhaft gestalten. Da gehört einerseits die Schaffung von Managed Care-Modellen mit entsprechenden Prämienreduktionen für unsere Patienten dazu. Andererseits wollen wir aber auch im Bereich der Qualitätssicherung beziehungsweise deren Verbesserung sowie in der Standespolitik aktiv sein. Wir wollen unter Einbezug unserer Partner (Patienten, Spezialisten, Spitäler, Versicherungen, politische Akteure, Lieferanten und Dienstleistungserbringer) ein Umfeld schaffen, in welchem jeder Beteiligte profitieren kann. Die durch diese Vorgaben entstehenden Aufgaben werden zunehmend komplexer und intensiver. Unsere personellen und zeitlichen Ressourcen werden im Gegenzug zusehends knapper. doccare ist überzeugt, dass die Bündelung der Kräfte von Gleichgesinnten ein «Muss» ist. Nur so können wir unser Umfeld weiterhin selbst gestalten. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der hawadoc AG bedeutet für uns eine optimale, zukunftsgerichtete Lösung, dank welcher alle Beteiligten vom langjährigen Know-how beider Partner profitieren können.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident doccare

Vorstand

Dr. med. Thomas Zogg, Präsident
Dr. med. Wilfried Zihlmann, Vize-Präsident
Dr. med. Matthias Greuter, Kassier
Dr. med. Richard Kurmann, Aktuar

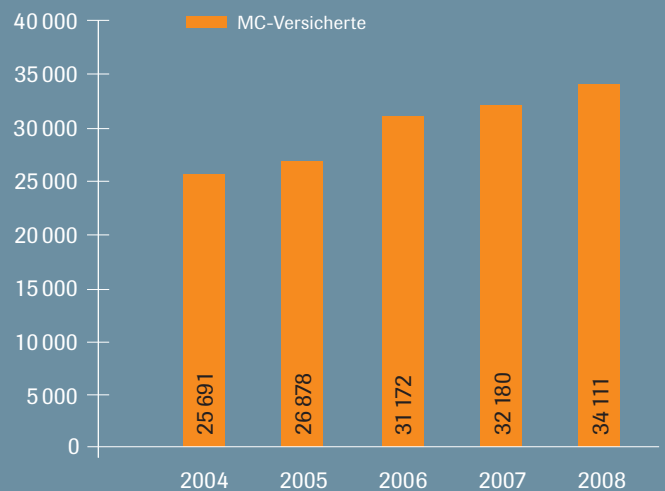
Angeschlossene Ärztenetze

	Ärzte 1.1.2009	Vergleich 31.12.2008	Vergleich 31.12.2007
hawa	93	98	98
Effretikon und Umgebung	27	27	
doccare	27		
Total	147	125	98

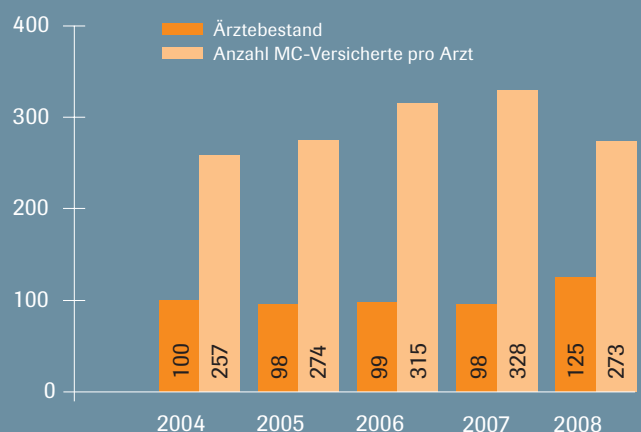
Managed Care-Versichertenbestand

Krankenversicherer	Versicherte 2008	Vergleich 2007
Sanitas/Wincare	11 258	11 414
Provita	5 105	4 771
ÖKK Landquart	4 187	4 023
Swica	3 546	3 095
Concordia	2 648	2 312
Helsana	1 859	1 885
kmu	1 551	1 568
Atupri	1 254	1 052
Visana	875	906
Übrige	1 828	1 154
Total	34 111	32 180

Managed Care-Versicherte



Ärztbestand und Anzahl Managed Care-Versicherte pro Arzt



Entwicklung hawatrust

Entwicklung Kunden und Rechnungsdaten

Über den ganzen Kanton Zürich haben knapp 70% der freipraktizierenden Ärzte den Praxisspiegel bei einem TrustCenter abonniert. Mit gezielten Massnahmen will die Ärztesgesellschaft des Kantons Zürich die Vollständigkeit der ärzteeigenen Datensammlung noch optimieren und hat ab 2009 weitere Anreize für den Beitritt zu einem TrustCenter geschaffen.

Da die Kundenzahl bei hawatrust im 2008 konstant blieb, gehen wir für 2009 von einem deutlichen Kundenwachstum aus. Die positiven Effekte werden sich im 2009 auch auf das Rechnungsvolumen auswirken, welches im 2008 nur leicht zugenommen hat.

Weiterentwicklung des Praxisspiegels

Nachdem der Praxisspiegel mit der Version 1.7 im 2007 umfassend überarbeitet und erneuert worden war, gab es auch im 2008 kleinere Anpassungen. Die Verbesserungen und Erweiterungen betrafen hauptsächlich die Verfeinerung des Referenzkollektives und die Vereinfachung der Navigation für die Benutzer. Im Weiteren wurden Strukturanpassungen des Tarmed im Praxisspiegel logisch nachvollzogen.

Individuelle Beratung

Zu unseren Kernkompetenzen gehört die professionelle Beratung bei der Interpretation des Praxisspiegels. Auf Anfrage stellen wir interessierten Kunden den sogenannten Praxisspiegel-Kompass zur Verfügung, welcher eine gezielte Analyse der Umsatz- und Patientenentwicklung mit Qualitätsprüfung und persönlichem Kommentar beinhaltet. Im 2008 haben 38 unserer Kunden einen Praxisspiegel-Kompass bei uns bestellt. Dank dem persönlichen Praxisspiegel-Kompass und gezielter Beratung konnte in allen uns bekannten Fällen der Vorwurf mangelnder Wirtschaftlichkeit seitens santésuisse widerlegt werden.

Praxisspiegel-Seminare

Im 2008 führten wir in den Monaten September und November vier Praxisspiegel-Seminare durch. In kleinen Gruppen konnten die Teilnehmer interaktiv den Praxisspiegel kennenlernen. Ein weiteres spezifischeres Seminar wurde für die Winterthurer Pädiater durchgeführt. Insgesamt haben im vergangenen Jahr 45 Kunden ein Praxisspiegel-Seminar besucht.

Auch im 2008 hat die Ärztesgesellschaft des Kantons Zürich zwei Tarmed-Crash-Kurse für neu mit Tarmed abrechnende Ärzte durchgeführt. In beiden Seminaren hatten wir in einer kurzen Präsentation Gelegenheit, den Praxisspiegel vorzustellen.

Neues Preisangebot für Teilzeiter

Mit dem Ziel, auch für Teilzeit arbeitende Ärzte über ein attraktives Preisangebot zu verfügen, haben wir im Dezember 2008 für das nächste Jahr ein abgestuftes Preismodell nach Beschäftigungsgrad lanciert. Das neue Angebot ist auf breites Interesse gestossen und wird sich im 2009 positiv auf unsere Kundenentwicklung auswirken. Wir gehen von einem Wachstum von 10% aus.

Elektronischer Datenaustausch

Im Auftrag unserer Kunden stellen wir den Krankenversicherern die Rückerstattungsbelege im System Tiers garant elektronisch zur Verfügung. Mit drei Versicherern arbeiten wir mittlerweile zusammen, seit Oktober 2008 auch mit KPT.

Von den 1,3 Mio. elektronischen Rückforderungsbelegen in unserem Rechnungsdaten-Pool wurden im 2008 rund 74 000 Belege abgeholt. Die Lieferquote der von den Versicherern angeforderten Rückerstattungsbelegen beträgt 86% und kann noch weiter optimiert werden.



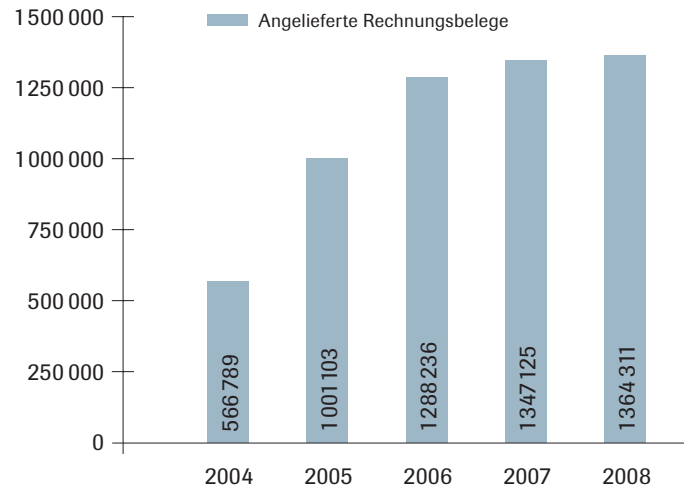
1] Gerd Kurpjuhn, Fachspezialist Leistungseinkauf Swica;
 Marc Keller, Account Manager Versorgungsmodelle Helsana;
 Adrian Obrist, Leiter alternative Versicherungsmodelle Swica

2] Isabelle Reinecke, Leiterin Managed Care hawadoc;
 Markus Wieser, Medizinischer Leiter hawadoc; Alfred Rösli,
 Präsident Verwaltungsrat hawadoc; Yves Broccon, Geschäftsführer hawadoc

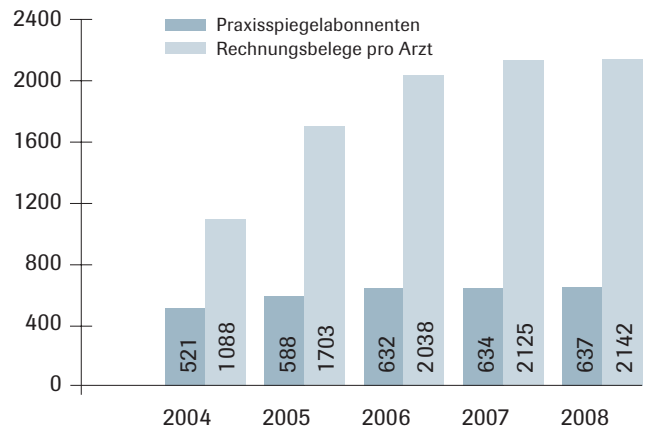
3] Alfred Rösli, Präsident Verwaltungsrat hawadoc;
 Peter Ritzmann, Präsident Ärzteverein hawa

4] Laurent Keller, Präsident Ärztesgesellschaft Winterthur-
 Andelfingen; Walter Stierlin, hawa-Hausarzt in Andelfingen

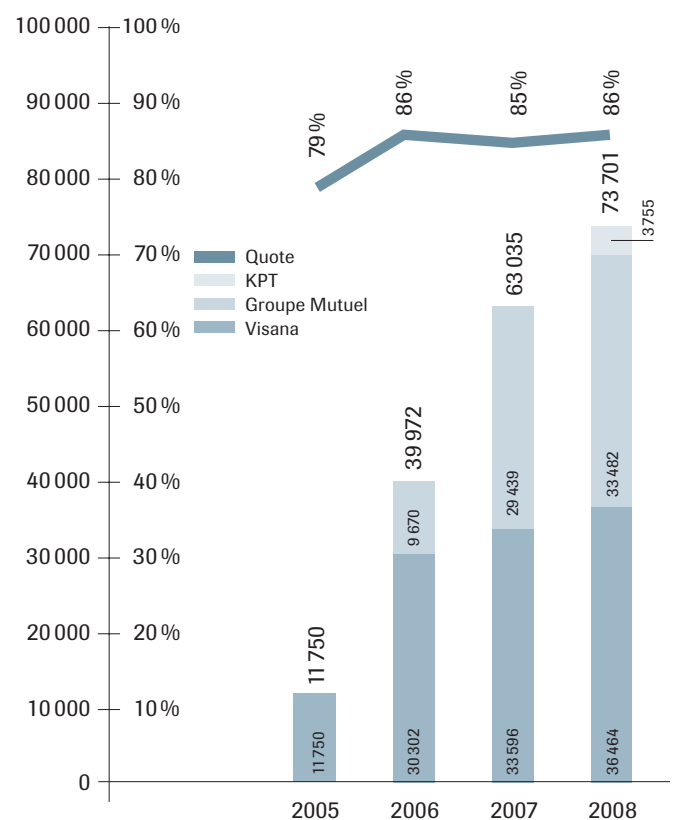
Angelieferte Rechnungsbelege



Praxispiegelabonnenten und Rechnungsbelege pro Arzt



Abgeholte Rückerstattungsbelege eDA





- 1| Urs Brügger, Leiter Winterthurer Institut für Gesundheitsökonomie; Andreas Roos, Geschäftsleitung Sanitas
- 2| Tiziana Meyer, Product Managerin RVK; Peter Sauter, Geschäftsführer thurcare
- 3| Sandra Züst, Kundensupport hawadoc; Elke Amstutz, Backoffice hawadoc

Erfreuliche Kundenzufriedenheit

Mit einer Kundenumfrage bei allen hawa-Ärzten wollten wir im Jubiläumsjahr aus erster Hand erfahren, wie unsere Angebote und Dienstleistungen ihren Vorstellungen entsprechen. Wir wollten damit in Erfahrung bringen, welche Dienstleistungen künftig ausgebaut oder qualitativ optimiert werden sollen, ebenso welche hinterfragt werden können. Der Fragebogen war aufgeteilt in 27 Bedarfs- und 20 Zufriedenheitsfragen.

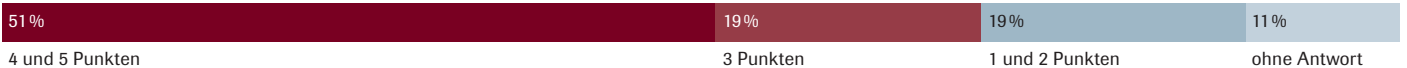
Die Rücklaufquote betrug 55% mit generell sehr positiver Bewertung (51% mit Noten 4 oder 5 (Maximum 5), 19% Note 3, nochmals 19% Note 1 oder 2 bei 11% unbeantworteter Fragen).

- Die Zufriedenheitsfragen wurden mehrheitlich sehr positiv benotet, was auf die Qualität der Dienstleistungen insbesondere unserer Kernaufgabe der Schnittstelle zu den Krankenversicherern (Vertragsverhandlungen, Beziehungspflege, Datenmanagement und Controlling) und Datenaustausch im TrustCenter-Bereich, einer guten allgemeinen Vernetzung und auch Zusammenarbeit mit der kantonalen Ärztesgesellschaft hindeutete.
- Die Bedarfsfragen wurden kritischer beantwortet, was auf unterschiedliche Bedürfnisse des einzelnen Kunden hinweist.

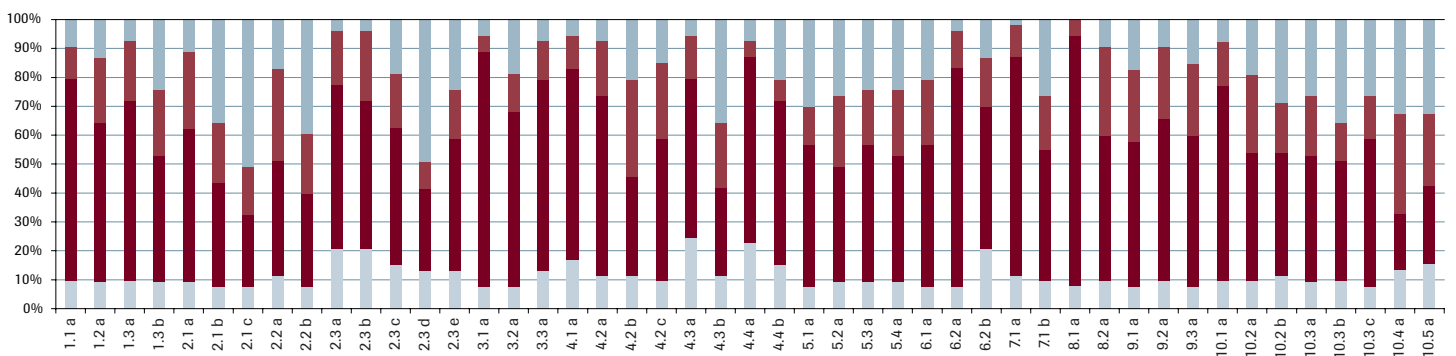
Aus der Umfrage wurden in einem Fazit die Kernkompetenzen gewürdigt und ein Massnahmenkatalog abgeleitet, der sich zum Beispiel bereits für das entsprechende Geschäftsjahr in der Kostenstruktur durch die Expansion auf weitere Ärztenetze auswirkte. Ebenso wurde die Netzleitung vermehrt bei der Bereitstellung von Werbematerial und bei der Durchführung von Öffentlichkeitsanlässen einbezogen. In den Verhandlungen mit den Krankenversicherern wird auf die Zusammenarbeit im Managed Care-Bereich verzichtet, wenn diese für das engagierte Ärztenetz nicht mindestens kostenneutral ist.

Punkteverteilung Kundenumfrage 2008

Anzahl Nennungen



Relative Verteilung der Nennungen nach Frage



Starke Partnerschaften

hawadoc pflegt seit vielen Jahren ein starkes und breites Partnernetz. Eine wichtige Rolle spielen dabei unsere Kooperations- und Sponsoringpartnern, denen wir für die gute Zusammenarbeit herzlich danken.

Unsere Kooperationspartner

Die Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern verlief auch im 2008 erfreulich. Unsere Partner haben wir sorgfältig ausgewählt. Sie decken eine breite Palette von Dienstleistungen für unsere Kunden ab: Praxisadministration, Praxismanagement, Forderungsmanagement, Medikamentendistribution und Laborleistungen.

Die eigentlichen Nutzniesser dieser Partnerschaften sollen unsere Kunden sein. Mit Blick auf die Servicequalität verpflichten sie uns und unsere Partner zu besten Leistungen. Im Weiteren begünstigen die Kooperationen die Preisgestaltung für alle unsere Kunden. Ärzte, die sich für die attraktiven Dienstleistungen unserer Kooperationspartner entschliessen, profitieren zusätzlich von Vorzugskonditionen beim Praxisspiegel-Abonnement.

Unsere Sponsoringpartner

Eine neue Form der Zusammenarbeit haben wir im 2008 mit unseren Sponsoringpartnern aufgenommen. Interessierten und ausgewählten Partnern geben wir die Möglichkeit, gemeinsame, auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtete Fortbildungen in unserem Seminarraum durchzuführen.

Zu folgenden Themen konnten wir im Rahmen dieser Partnerschaften im vergangenen Jahr Seminarangebote ausarbeiten und unseren Kunden anbieten:

Interaktionen

Minisymposium zum Thema «Interaktionen – Wertvolle Tools in der Praxis» vom 30. September 2008

Referent: Prof. Dr. Gerd Kullak-Ublick, Klinikdirektor Universitätsspital Zürich
Sponsoringpartner: AstraZeneca

PAVK

Periphere arterielle Verschlusskrankheit PAVK, Workshop ABI-Messung vom 11. September 2008

Referent: Dr. med. Cornel Badorff, FMH Kardiologie, Winterthur
Sponsoringpartner: sanofi aventis

Aus Fehlern lernen

Seminar über den praktischen Umgang mit der systemischen Analyse von unerwünschten Ereignissen für Qualitätszirkelverantwortliche

Referenten: Paula Bezzola, Stv. Geschäftsführerin Stiftung für Patientensicherheit, und Dr. med. Markus Wieser, Medizinischer Leiter hawadoc AG
Das Seminkonzept liegt vor, erste Kurse werden im Frühjahr 2009 durchgeführt.

Sponsoringpartner: Mepha



4| Zeno Schwendimann, Inhaber C+T Management;
Kurt Kaspar, Präsident Verwaltungsrat argomed

5| Jakob Rotach, Direktor Carena; Reymond Bührig,
Leiter Produkte und Pricing Atupri

6| Thomas Rosemann, Leiter Institut für Hausarztmedizin
der Universität Zürich

7| Apéro im Restaurant Strauss, Winterthur

Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc, Winterthur, für das am 31. Dezember 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

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

Unsere Prüfung erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlansagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine Eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Gubler Treuhand AG, Winterthur
Urs Boner
Leitender Revisor

Rechnung 2008

Im 2008 wurde ein Jahresgewinn von 4236 Franken erzielt. Beide Geschäftsbereiche, Manged Care und TrustCenter, haben positiv abgeschlossen. Das Ergebnis liegt deutlich über den Erwartungen und ist unter Berücksichtigung des getätigten Ausbaus erfreulich.

Der Betriebsertrag hat gegenüber dem Vorjahr um 7,7% zugenommen. Die Zunahme liegt in der Expansion auf weitere Ärztenetze und der Ausdehnung der Kooperations- und Sponsoringpartnerschaften begründet.

Der leichte Anstieg der Lizenz- und Nutzungsgebühren ergibt sich aus der Neugewinnung von Kunden. Der höher ausfallende Personalaufwand ist durch den Stellenausbau und externe Beratungsdienstleistungen wie der Support beim Einführen eines Zeiterfassungssystems sowie Schulungen von neuen Mitarbeitern auf die Informationssysteme begründet. Werbeaufwand und Abschreibungen liegen unter den Vorjahreswerten und entsprechen dem budgetierten Aufwand.

Vorschlag Gewinnverwendung

Die gebildeten gesetzlichen Reserven betragen bereits 20% des Aktienkapitals. Der Verwaltungsrat beantragt zuhanden der Generalversammlung vom 11. Juni 2009, den Bilanzgewinn vorzutragen. Die vorgeschlagene Gewinnverwendung gestaltet sich damit wie folgt:

Vortrag vom Vorjahr	CHF	137 989.73
Jahresgewinn	CHF	4 235.70
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	142 225.43

Erfolgsrechnung

Alle Beträge in 1 000 CHF

	2008	2007
Kundenbeiträge	916,3	893,8
Dienstleistungen Krankenkassen	48,2	53,1
Kooperationen und Sponsoring	425,7	350,7
Ertragsminderungen	-66,7	-61,3
Total Betriebsertrag	1 323,4	1 236,3
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-349,1	-339,1
Bruttoergebnis	974,3	897,2
Personalaufwand und externe Leistungen	-752,2	-682,3
Raum- und Energieaufwand	-56,8	-43,2
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-54,8	-60,1
Werbeaufwand	-69,2	-79,4
Finanzerfolg	2,7	3,0
Abschreibungen	-36,4	-54,1
Betriebsergebnis	7,7	-18,9
Ausserordentlicher Erfolg	0	18,7
Steuern	-3,4	4,0
Jahresergebnis	4,2	3,8

Spartenrechnung

Alle Beträge in 1 000 CHF

	Managed Care	TrustCenter	Total 2008
Kundenbeiträge	475,1	441,2	916,3
Übriger Ertrag inkl. Ertragsminderungen	172,8	234,3	407,1
Total Betriebsertrag	647,9	675,5	1 323,4
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-105,9	-243,2	-349,1
Bruttoergebnis	542,0	432,3	974,3
Personalaufwand und externe Leistungen	-418,6	-333,6	-752,2
Betriebsaufwand	-118,3	-96,1	-214,4
Übriger Aufwand	-1,7	-1,7	-3,4
Jahresergebnis	3,3	0,9	4,2

Bilanz per 31. Dezember

Alle Beträge in 1 000 CHF

Aktiven	2008	2007
Flüssige Mittel	137,6	181,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	298,6	164,7
Übrige Forderungen	13,2	14,1
Aktive Rechnungsabgrenzung	78,5	117,4
Total Umlaufvermögen	528,0	477,3
Mobilien, Einrichtung, EDV	48,1	54,1
Immaterielle Anlagen	2,4	5,8
Total Anlagevermögen	50,5	60,0
Total Aktiven	578,5	537,3
Passiven	2008	2007
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	121,9	77,3
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	5,2	22,9
Passive Rechnungsabgrenzung	69,2	59,1
Total Fremdkapital	196,3	159,3
Aktienkapital	200,0	200,0
Gesetzliche Reserven	40,0	40,0
Bilanzgewinn	142,2	138,0
Total Eigenkapital	382,2	378,0
Total Passiven	578,5	537,3

Ausblick 2009

Mit dem Ausbau unseres Angebotes wollen wir uns für weitere Ärzte und Ärztenetze als kompetente Dienstleisterin positionieren. Für Krankenversicherer, Kooperations- und Sponsoringpartner soll unsere Attraktivität durch persönliches, kompetentes und zeitgerechtes Handeln noch gesteigert werden. Wir bieten beste Schnittstellen im technischen und menschlichen Bereich.

Wir streben eine aktive Rolle bei der Weiterentwicklung der bisherigen Hausarztmodelle an. Unsere über 10-jährige Erfahrung in Vertragsverhandlungen und Controlling soll beim Mitgestalten neuer, integrierter Versorgungsmodelle einfließen.

Neue und bestehende Ärztenetze, Vereine oder Gruppen unterstützen wir beim Netzaufbau, beim Ausbau ihrer Qualitäts-Instrumente und bei anderen Projekten nach Bedarf. Ziel ist die Erreichung eines hohen Standards von Vernetzung und optimaler Patientensteuerung bei allen angeschlossenen Netzwerken verbunden mit fairer Entschädigung des Mehraufwandes.

Mit unseren TrustCenter-Dienstleistungen streben wir höchste Qualität, attraktivste Konditionen auch für Teilzeiter und persönliche Praxisspiegel-Beratungen an.

Wir werden die AGZ in ihren Zielen der Datenparität weiter unterstützen zum Wohl der freiberuflichen Ärzteschaft.



1| Rolf Zehnder, Spitaldirektor Kantonsspital Winterthur;
Jacques F. Steiner, ehemaliger Spitaldirektor Kantonsspital Winterthur

2| Urs Boner, Geschäftsführer Gubler Treuhand AG; Petra Geiser, Leiterin Produkteentwicklung MC Santias; Rudolf Diener, hawa-Hausarzt in Winterthur; Robert Kosek, Kassier Ärzteverein hawa; Karl Metzger, Leiter Managed Care BlueCare

3| Oskar Denzler, Präsident Verwaltungsrat Wintimed;
Karin Brunner, Geschäftsführerin Wintimed

4| Philip Baumann, Managing Director BlueCare; Thomas Rosemann, Leiter Institut für Hausarztmedizin der Universität Zürich

5| Luzi Dubs, Vorstandsmitglied Netzwerk Gesundheitsökonomie Winterthur; Ernst Wohlwend, Stadtpräsident Winterthur; Alfred Rösli, Präsident Verwaltungsrat hawadoc

Organisation



Dr. med. Alfred Rösli



Dr. med. Martin Amstutz



lic. oec. Philip Baumann



Dr. med. Robert Kosek



Dr. med. Peter Ritzmann



Dr. med. Hans Beat Stiefel



Yves Broccon



Dr. med. Markus Wieser



Isabelle Reinecke



Elke Amstutz



Muriel Broccon



Sandra Züst

Verwaltungsrat

Präsident

Dr. med. Alfred Rösli

Mitglieder

Dr. med. Martin Amstutz

lic. oec. Philip Baumann

Dr. med. Robert Kosek (Beisitzer ab 11. Juni 2008)

Dr. med. Peter Ritzmann

Dr. med. Hans Beat Stiefel

Geschäftsleitung

Kaufmännischer Bereich, Vorsitz

Yves Broccon

Aussenbereich

Dr. med. Alfred Rösli

Medizinischer Bereich

Dr. med. Hans Beat Stiefel (bis 30. Juni 2008)

Dr. med. Markus Wieser

Geschäftsstelle

Geschäftsführer

Yves Broccon

Medizinischer Leiter

Dr. med. Markus Wieser

Leiterin Managed Care

Isabelle Reinecke

Backoffice

Elke Amstutz

Muriel Broccon

Sandra Züst

hawadoc AG
 Garnmarkt 1
 8400 Winterthur
 Tel. 052 235 01 70
 Fax 052 235 01 77
 hawadoc@hawadoc.ch
 www.hawadoc.ch

Unsere Partner im Überblick

Management und Betrieb



Wir vernetzen Gesundheit



Managed Care



Kooperation



Sponsoring



Versicherer



Mandate



hawa
 Haus- und Kinderärzte
 der Bezirke Winterthur
 und Andelfingen

Verein Hausärzte
 Effretikon und Umgebung