

Geschäftsbericht 2009



Inhaltsverzeichnis

Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
hawatrust – Trustcenter	6
hawanet – Ärztenetze	8
hawaplus – Services	10
Rechnung 2009	12
Ausblick	14
Organisation	15
Unsere Partner im Überblick	16

solidität kontinuität innovation



«Eigenständig, pragmatisch und lösungsorientiert geht man in Winterthur Probleme an. Dafür ist hawadoc ein hervorragendes Modell und eine Impulsgeberin für zukunftsfähige Weiterentwicklungen in der schweizerischen Gesundheitslandschaft.»

Maja Ingold, Stadträtin Winterthur bis April 2010, Nationalrätin ab Juni 2010



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

Solidität – Kontinuität – Innovation, diese drei Schlagworte charakterisieren sowohl die bisherige Tätigkeit als auch die Vision der Unternehmensziele der hawadoc-Ärzteorganisation. Mit dem Claim «richtig vernetzt – kompetent und persönlich» wurde im Geschäftsjahr 2009 ein intensiver CI-Prozess des Verwaltungsrates abgeschlossen und durch die Geschäftsleitung in einen neuen Marktauftritt für 2010 umgesetzt. Bereits in diesem Bericht führen wir Sie deshalb über die Struktur der drei Marken hawatrust, hawanet und hawaplus an die Facts und Ergebnisse des breiten Angebotes der hawadoc AG heran.

Ebenfalls dürfen wir Ihnen eingestreute Statements uns wichtiger Persönlichkeiten präsentieren, die uns ihre ganz persönlichen Eindrücke spiegeln. Ihnen allen sei an dieser Stelle herzlich für dieses Wohlwollen gedankt!

ät

Wir freuen uns, im elften Geschäftsbericht über die Entwicklung unseres qualitativen und quantitativen Wachstums im Managed Care-Bereich, über Kundenwachstum und Innovation beim Dienstleistungsangebot sowie Preisgestaltung des Trustcenters hawatrust berichten zu können. Mehr erfahren Sie über eine reichhaltige Palette von Veranstaltungen und Projekten, die nur dank unserer starken, wertvollen Partnerschaften möglich wurden.

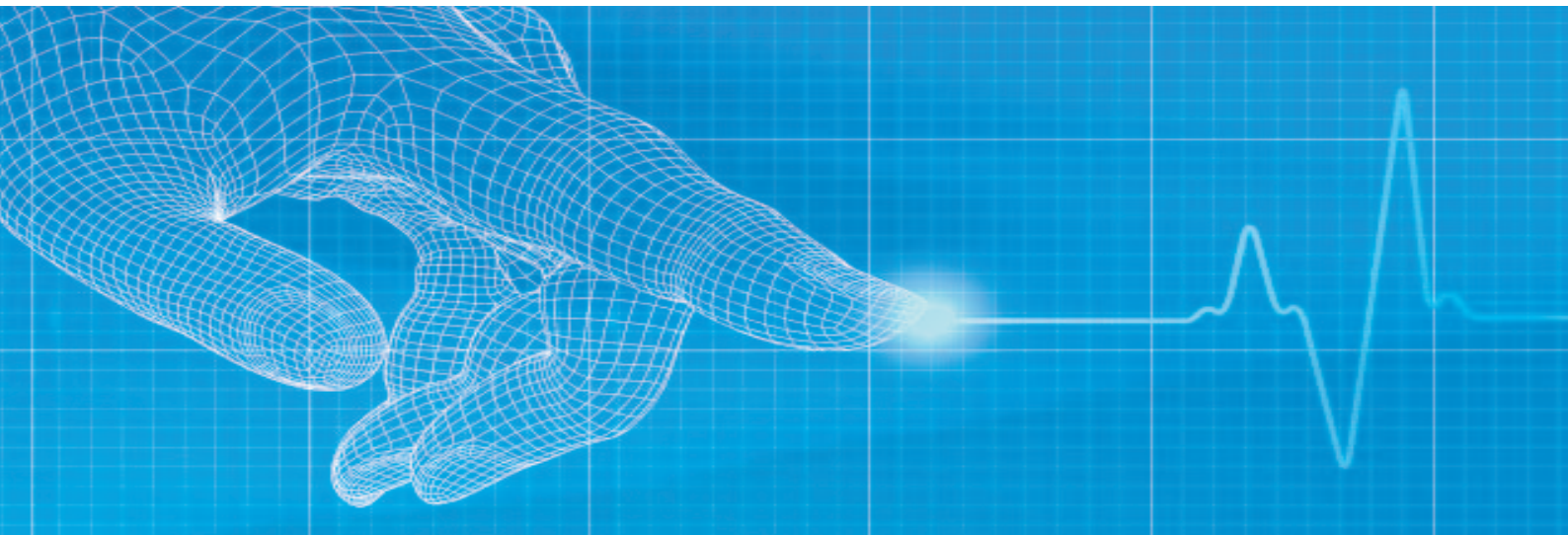
Erfreulich präsentiert sich auch die finanzielle Lage unserer Unternehmung, die bei einem positiven Ergebnis dank Reserven und solidem Eigenkapital der Generalversammlung erstmals eine Dividendenausschüttung beantragen darf.

Lob und Dank gebührt allen unseren treuen Kunden und Partnern, meinem Verwaltungsrat und ganz speziell unserem kompromisslos engagierten Geschäftsführer Yves Broccon und seinem ganzen hawadoc-Team.

Machen wir so solide und innovativ weiter!

Dr. med. Alfred Rösli
Präsident des Verwaltungsrates

Winterthur, im Mai 2010



Rückblick

Neuerungen in der Organisation

Die operativen Aufgaben wurden durch die Geschäftsstelle wahrgenommen. Die Geschäftsleitung traf sich im Jahr 2009 in einem regelmässigen Rhythmus neunzehn Mal, der Verwaltungsrat tagte acht Mal.

Im Verwaltungsrat gab es mehrere personelle Veränderungen. Zurückgetreten ist Dr. med. Hans Beat Stiefel von seinem Mandat als Vizepräsident des Verwaltungsrates. Ihm gebührt an dieser Stelle ein grosser Dank für die langjährige Treue und sein grosses Engagement für die hawadoc AG. Seine Nachfolge hat Dr. med. Thomas Zogg angetreten. Im Weiteren wurde Dr. med. Robert Kosek neu in den Verwaltungsrat aufgenommen und als Nachfolger von Dr. med. Alfred Rösli zum Ressortpräsidenten für das Trustcenter nominiert. Die beiden Herren sind bereits gut im Verwaltungsrat eingebunden und wir freuen uns über den gelungenen personellen Ausbau.

Ein wichtiger personeller Wechsel ergab sich zudem im operativen Team. Wir danken an dieser Stelle Frau Sandra Hug-Züst für ihre langjährige Mitarbeit seit der Firmengründung und für ihren geschätzten Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens. Wir wünschen ihr bei ihrer neuen Aufgabe als Mutter viel Freude und für ihre weitere Zukunft viel Erfolg und alles Gute.

Die neue Markenstrategie der hawadoc AG

In einem interaktiven und über mehrere Monate dauernden Prozess mit dem ganzen Team und der strategischen Führung wurde gemeinsam die Basis für das zukünftige Erscheinungsbild der hawadoc AG gelegt.

Unsere Dienstleistungen werden neu in die Marken hawatrust, hawanet und hawaplus verpackt – alles unter dem Dach der hawadoc AG. Die neue Strategie ermöglicht uns eine transparente Bündelung unseres Angebots und einen effizienten Marktauftritt. Für unsere bestehenden Kunden und Partner haben die Neuerungen minimale Auswirkungen.

hawanet – gut vernetzt

Unter der Marke hawanet unterstützen wir Ärztenetze im Bereich Managed Care mit effizienter Vernetzung, Datenmanagement, Controlling, Marketing und umfassendem Support in der Administration.

hawatrust – gut informiert

Unter der Marke hawatrust betreiben wir ein ärztliches Trustcenter und beraten Ärztinnen und Ärzte in betriebswirtschaftlichen Fragen oder bei Wirtschaftlichkeitsverfahren mit Hilfe des Praxis spiegels.

hawaplus – gut beraten

Unter der Marke hawaplus bieten wir verschiedene weitere Dienstleistungen und Services für Ärzte und Ärzteorganisationen an. Der Bereich ist noch ausbaufähig.



Aktive Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern

Auch im vergangenen Jahr gab es zahlreiche Aktivitäten mit unseren Kooperationspartnern, auf die wir gern zurückblicken. Im Fokus stehen dabei jeweils unsere geschätzten Kundinnen und Kunden. Nachfolgend die wichtigsten Ereignisse:

■ In Zusammenarbeit mit Helvepharm lancierten wir im Frühjahr eine Kuvertaktion für die bei uns angeschlossenen Ärztenetze. Ziel der Kampagne war die Steigerung des Bekanntheitsgrades der Ärztenetze. Das Vorhaben war ein voller Erfolg und es wurden rund 220 000 Kuverts mit den Logos der Ärztenetze produziert und in Patienten-Aussänden seitens der Praxen und der hawadoc AG eingesetzt.

■ Im März 2009 lancierten wir mit Zur Rose die alljährliche Sammelbestellung von FSME- und Grippeimpfstoffen für alle unsere Kundinnen und Kunden.

■ Im Auftrag des Ärztenetzes hawa – Haus- und Kinderärzte der Bezirke Winterthur und Andelfingen – starteten wir eine Umfrage

bei unseren Labor-Kooperationspartnern für den gemeinsamen Einkauf von Labormaterial. Das Projekt ist noch nicht abgeschlossen und die Umsetzung erfolgt voraussichtlich im Jahr 2010.

■ Unter der Federführung der Ärztekasse Zürich fand im September 2009 das Gipfeltreffen zum Thema «Kostensparnis in der Praxis» auf dem Uetliberg statt. Zusammen mit weiteren Partnern wurde ein praxisorientiertes Nachmittagsprogramm angeboten. Unser Referat beinhaltete die Themen Praxisspiegel, WZW und Optimierung Tarifierung.

■ Per 2010 konnte die Kooperation mit Unilabs Dr. Weber ausgedehnt werden auf die gesamte Unilabs-Gruppe. Dieser Ausbau ist erfreulich, weil damit weitere hawatrust-Kundinnen und -Kunden von attraktiven Konditionen profitieren können.

Unsere Kooperationspartner sind die von uns empfohlenen Profis in den Bereichen Praxisadministration, Praxismanagement, Forderungsmanagement, Medikamentendistribution und Laborleistungen. Unsere gute Vernetzung zu diesen hochprofessionellen Anbietern erfüllt uns mit Stolz und wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.



«Winterthur und das Säuliamt stehen sich nahe, erstaunlich? Nein, denn Offenheit, persönliche Verbundenheit sowie gemeinsames Engagement für Patientinnen und Ärzte sind die Garanten einer erspriesslichen Zusammenarbeit, schon seit 2004 mit hawatrust und jetzt auch mit hawanet für den Support unseres Ärztenetzes im Managed Care-Bereich.»

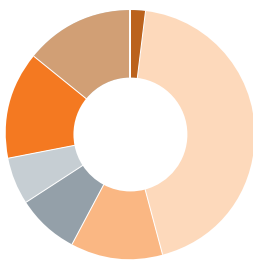
Philippe Luchsinger, Präsident Ärztenetz DocNet



hawatrust auf Wachstumskurs

Attraktives Teilzeit-Preismodell

Die neu eingeführten, attraktiven Abonnementspreise fanden grossen Anklang bei Ärztinnen und Ärzten mit reduziertem Beschäftigungsgrad. Sie haben damit die Möglichkeit, zu vergünstigten Konditionen das volle Dienstleistungsangebot zu nutzen. Per Ende 2009 haben bereits mehr als 10 Prozent aller Kundinnen und Kunden von diesem Angebot profitiert.



- 2 % Andere
- 44 % Allgemeinmedizin
- 12 % Innere Medizin
- 8 % Kinder- und Jugendmedizin
- 6 % Innere Spezialisten
- 14 % Invasive
- 14 % Psychiatrie und Psychotherapie



«Gute Behandlung ist je länger, je weniger die Behandlung durch einen Einzelnen, sondern durch verschiedenste Leistungserbringer in einer gemeinsam koordinierten Behandlungskette. Mit der hawadoc AG besteht ein Partner, mit dem wir dank gemeinsam erarbeiteter, interinstitutioneller Behandlungspfade qualitativ gute und langfristig finanzierbare Leistungen erbringen können.»

Starkes Kundenwachstum

Das Wachstum bei den Praxispiegel-Abonnenten lag im Jahr 2009 bei erfreulichen 8 Prozent. Ende 2009 waren 690 Ärztinnen und Ärzte bei hawatrust angeschlossen, 53 mehr als im Vorjahr. hawatrust verzeichnet damit schweizweit über alle Trustcenter gesehen den grössten Kundenzuwachs. Eine nach wie vor erfreuliche Entwicklung findet auch auf nationaler Ebene statt. Per Ende 2009 waren 9440 Ärztinnen und Ärzte einem Trustcenter angeschlossen, das sind 2,4 Prozent mehr als im Vorjahr.

Kundenverteilung

Die Verteilung der hawatrust-Kundinnen und -kunden nach Fachgruppe zeigt, dass die Grundversorger mit den Fachrichtungen Allgemeinmedizin, Innere Medizin und Kinder- und Jugendmedizin 64 Prozent ausmachen. Der Spezialisten-anteil beträgt 36 Prozent.

Der Praxispiegel – informativ, hilfreich, einmalig

Mit dem Praxispiegel stellen wir den angeschlossenen Ärztinnen und Ärzten ein umfassendes interaktives Informationssystem mit einmaligen Vorzügen zur Verfügung. In regelmässig stattfindenden Seminaren bringen wir unseren Kunden den Nutzen praxisorientiert näher. Dabei zeigen wir, wie der Praxispiegel als Messinstrument, Navigationshilfe und Ideenlieferant zur Praxisoptimierung eingesetzt werden kann. Wir informieren unsere Kunden auch über den Ablauf von Wirtschaftlichkeitsverfahren seitens Santésuisse und über die diesbezüglich wichtige Rolle des Praxispiegels.



Interpretation des Praxisspiegels

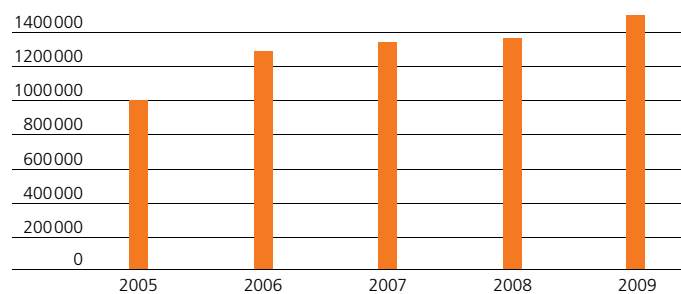
Für die Interpretation des Praxisspiegels bieten wir verschiedene Hilfeleistungen, welche seitens unserer Kundinnen und Kunden rege genutzt werden. Zu unserem Dienstleistungsangebot gehören standardisierte Auswertungen mit persönlichem Kommentar sowie individuelle Beratungsgespräche.

Zusammenarbeit mit Krankenversicherern

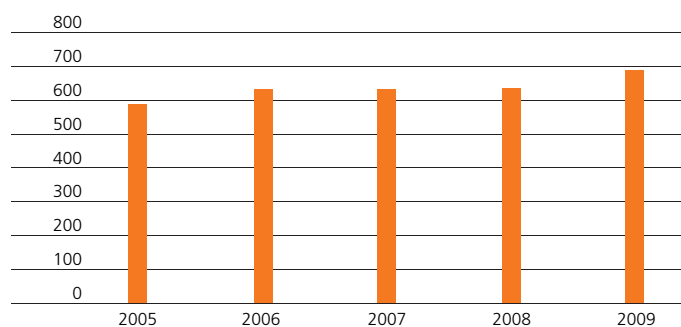
Im elektronischen Datenaustausch mit den Krankenversicherern hat nach wie vor keine Weiterentwicklung stattgefunden. Die Mehrheit der Versicherer setzt lieber auf manuelle Rechnungsdatenerfassung und Scanninglösungen statt auf die elektronische Datenlieferung seitens der ärztlichen Trustcenter.

Deshalb ist es im Jahr 2009 bei den drei Krankenversicherern geblieben, mit welchen wir zur gegenseitigen Zufriedenheit zusammenarbeiten. Die Lieferquote blieb konstant bei 86 Prozent und kann bei grösseren Mengen auf jeden Fall weiter optimiert werden.

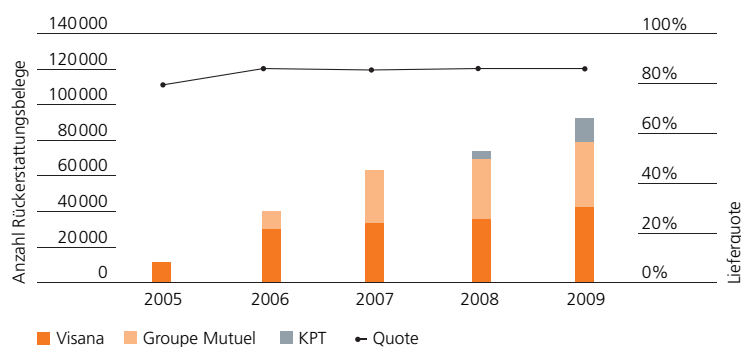
Angelieferte Rechnungsbelege



Praxisspiegel-Abonnenten



Abgeholte Rückerstattungsbelege eDA





hawanet mit über 50 000 Managed Care-Versicherten

Auch der Geschäftsbereich hawanet wächst kontinuierlich weiter. Per Januar 2009 hat sich doccare als weiteres Ärztenetz angeschlossen. Und ganz neu – kurz vor Redaktionsschluss des Geschäftsberichtes – hat sich per 1. Juli 2010 DocNet, das Ärztenetz Säuliamt mit 28 Grundversorgern, angeschlossen. Unser Betreuungsgebiet umfasst damit die Bezirke Winterthur, Andelfingen, Teile von Pfäffikon, Uster, Bülach und neu Affoltern.

Insgesamt sind damit ab dem Jahr 2010 im Geschäftsbereich hawanet 200 Ärztinnen und Ärzte mit über 50 000 Managed Care-Versicherten bei der hawadoc AG angeschlossen.

Modulares Dienstleistungsangebot für Ärztenetze

Unser Dienstleistungsangebot für Ärztenetze bieten wir im Paket oder modular an. Folgender Dienstleistungsumfang steht zur Verfügung:

- Aufbau von professionellen Netzstrukturen
- Verhandlungsmandate gegenüber Krankenversicherern
- Informationssystem
- Datenmanagement
- PR und Marketing
- Hilfeleistung bei der Vernetzung
- Weitere Serviceleistungen

Effiziente Zusammenarbeit mit Krankenversicherern

Die bewährte Verhandlungsdelegation konnte ausgebaut werden und präsentiert sich wie folgt:

- Yves Broccon**
Isabelle Reinecke
Dr. med. Alfred Rösli
alle hawadoc AG
- Dr. med. Peter Ritzmann**
Präsident hawa
- Dr. med. Urs Zehnder**
Präsident Ärztenetz Effretikon und Umgebung
- Dr. med. Thomas Zogg**
Präsident doccare



Frau Isabelle Reinecke hat den Vorsitz und ist zuständig für die Koordination der gesamten Verhandlungsdelegation. Für die Kontaktpflege mit den Partnern und die weiteren vertraglichen Angelegenheiten wurden kleine Teams festgelegt, welche eine kompetente und effiziente Zusammenarbeit mit den Ansprechpartnern seitens der Krankenversicherer ermöglichen.



Die Verhandlungsteams haben im vergangenen Jahr neben den ordentlichen Kommissionssitzungen Verhandlungen mit folgenden Krankenversicherern geführt: **Atupri** Neuregelung der Zusammenarbeit ab 2010 aufgrund des Ausstiegs bei Sanacare.

Visana Standardisierung der Verträge ab 2010 für alle Ärztenetze.

KPT Verhandlungsaufnahme für eine neue Zusammenarbeit ab 2010.

Groupe Mutuel Regelung der neuen Zusammenarbeit ab 2010 für die beiden Ärztenetze doccare und Effretikon und Umgebung.

RVK Die Verhandlungen für das Ärztenetz doccare scheiterten seitens RVK aufgrund zu geringer Versichertenbestände. Dafür konnte für das Ärztenetz Effretikon und Umgebung nach einjährigem Unterbruch eine Einigung für die Wiederaufnahme der Zusammenarbeit ab 2010 gefunden werden.

CSS Der Versuch, mit CSS die Zusammenarbeit aufzunehmen, scheiterte kurz vor Abschluss der Verhandlungen aufgrund eines Richtungswechsels der Geschäftsleitung von CSS.

Überweisungsmanagement und Kostencontrolling

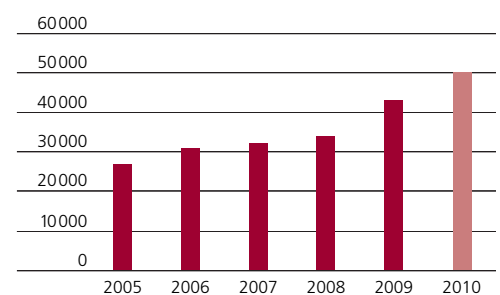
Um den administrativen Aufwand im Zusammenhang mit der Überweisungskontrolle sowohl ärzte- als auch versichererseitig zu optimieren, wurde im Managed Care-Informationssystem BlueEvidence die Zusatzfunktion «Kostencontrolling» realisiert. Das Tool ermöglicht die Nachkontrolle und retrospektive Freigabe von Drittleistungen und das automatisierte Melden von Regelverstößen durch Managed Care-Versicherte.

Das neue Modul ist in der Anwendung sehr einfach. Die Einführung ist für Frühling 2010 geplant. Wir werden die Ärztenetze im Prozess, soweit erforderlich, mit Einführungsseminaren und Informationen begleiten.

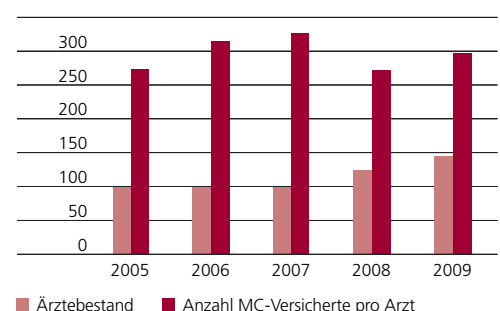
Managed Care-Versichertenbestand

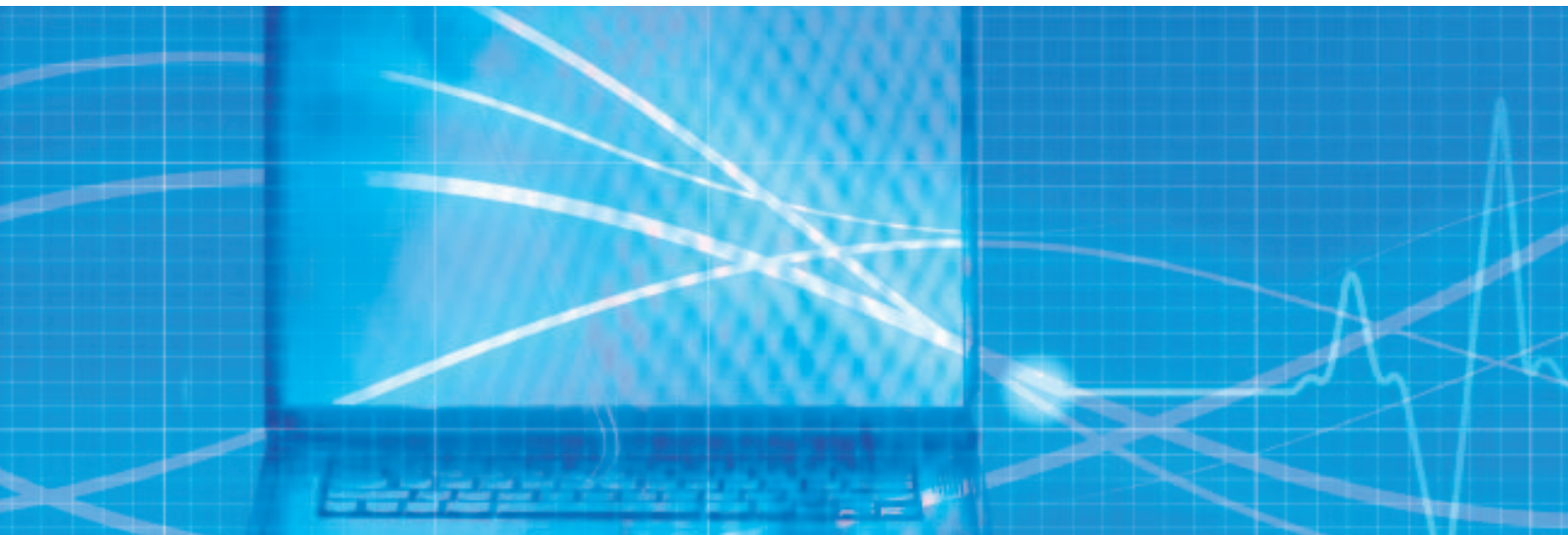
	per 1.1.2010	2009	2008
Sanitas	15 954	14 406	11 258
Provita	6 992	6 698	5 105
Swica	4 936	4 272	3 546
ÖKK	4 596	4 530	4 187
Concordia	4 413	4 092	2 648
Helsana	2 982	2 014	1 859
Atupri	2 602	1 913	1 254
Groupe Mutuel	1 522	466	124
kmu	1 506	1 471	1 551
Visana	1 021	914	875
Übrige	3 620	2 306	1 704
Total	50 144	43 082	34 111
Wachstum absolut	7 062	8 971	1 931
Wachstum relativ	16 %	26 %	6 %

Entwicklung Managed Care-Versicherte



Entwicklung Ärzte und Managed Care-Versicherte pro Arzt





hawaplus – Services

Unter der Marke hawaplus bieten wir verschiedene weitere Dienstleistungen und Services für Ärzte, Ärzteorganisationen und in Vertretung der Ärzteschaft an.

Fortbildungen in Zusammenarbeit mit Partnern

Im vergangenen Jahr haben wir für Ärzte und Medizinische Praxisassistentinnen verschiedene Seminare und Fortbildungen zu medizinischen, therapeutischen, organisatorischen und ökonomischen Themen durchgeführt.

BlueEvidence-Seminare
Managed Care-Seminare
Praxispiegel-Seminare
Seel-Seminar –
Kommunikation in der Arztpraxis
Nothelferseminar
– AED-SRC-Grundkurs
EKG-Workshop
Finanzplanung und Vorsorge
für Ärztinnen und Ärzte
Telefonseminare – Kommunikation
in schwierigen Situationen

CIRDOC – Unterstützung auf dem Weg zu einer Sicherheitskultur

Die hawadoc AG unterstützt Ärztenetze oder Qualitätszirkel beim Aufbau einer Fehler- respektive Sicherheitskultur. Der Ansatz ist bottom up und im Vordergrund steht nicht ein System für die Erfassung und Auswertung von Fehlern, sondern die Wahrnehmung und die Hilfestellung für den einzelnen Arzt bei unerwünschten Ereignissen und der Lerneffekt für das ganze Ärztenetz.

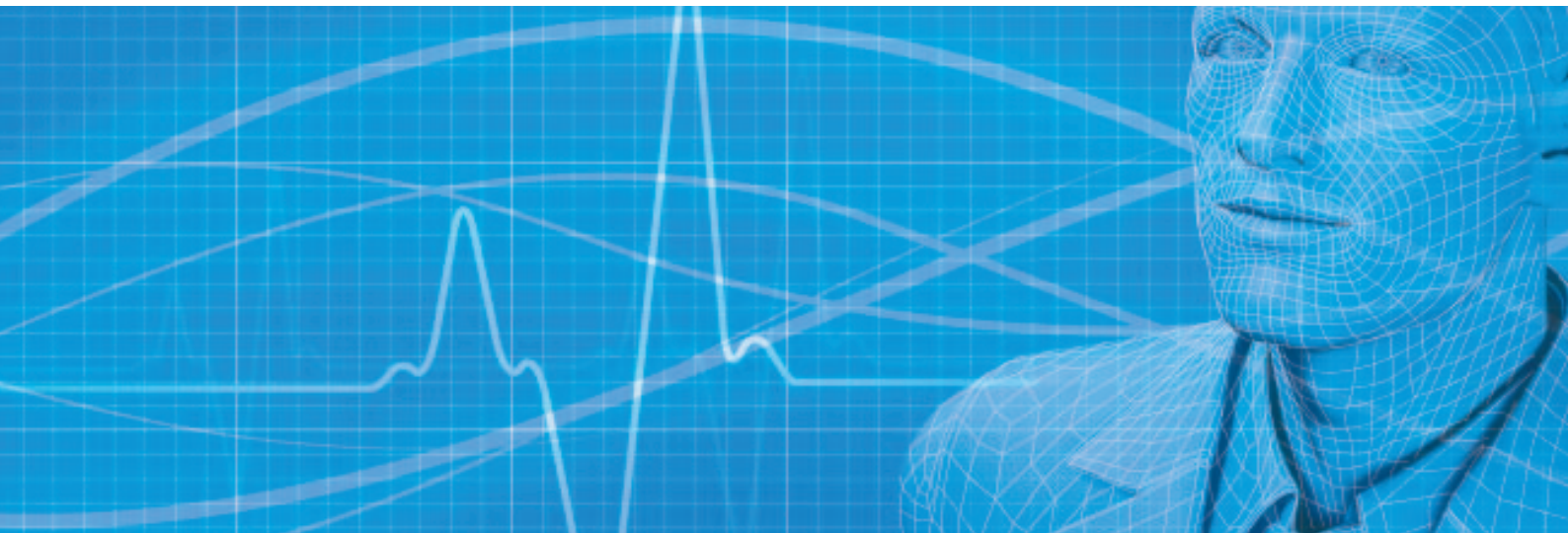
Im Rahmen der bereits etablierten Fehlerkultur im Ärztenetz hawa fanden dieses Jahr zwei weitere Vertiefungsanlässe statt, ein Seminar für Qualitätszirkelleiter und ein Seminar für Medizinische Praxisassistentinnen (MPA).

Beim Fehlerseminar für Qualitätszirkelleiter stand die Analysetechnik im Zentrum. Ziel des Kurses war das Vermitteln von Instrumenten für die Besprechung und Aufarbeitung von im Qualitätszirkel gemeldeten «Beinahe-Fehlern» oder «unerwünschten Ereignissen».

Das Seminar für die MPA war ein Einführungskurs zum Thema Fehlerkultur mit Theorie. Die MPA stellen einen wichtigen Teil des Praxisteams dar. Für eine umfassende Betrachtung möglicher Fehlerquellen in einer Praxis sind die MPA deshalb unentbehrlich. Sie brachten an diesem Kurs auch entsprechend viele praktische und wertvolle Inputs ein.

Wenn der Notfalldienst selber zum Notfall wird

Mit dem Konzeptvorschlag GeWint – der eine breite Beachtung fand und mit dem Förderpreis des Forum Managed Care 2008 ausgezeichnet wurde – ist erstmals eine Konzeption für eine vernetzte, integrierte Versorgung der Gesundheitsregion Winterthur (GeWint) erarbeitet worden. Hauptziel von GeWint ist eine bessere Versorgung der Bevölkerung, der Versicherten, der Patienten im Allgemeinen und chronisch Kranker im Speziellen. Dank GeWint sollen bestehende Dienstleistungen in der Gesundheitsregion Winterthur besser miteinander vernetzt und, wenn sinnvoll, bei Bedarf auch neue Dienstleistungen entwickelt werden.



Teilprojekte	Inhalte Businessplanung
TP1: Gesundheitsportal	Planung der Umsetzung des Dienstleistungsangebotes je Teilprojekt (Business Case) Businessmodell, Marktleistung/Angebot, Betrieb und Organisation, Finanzierung, Risikoanalyse
TP2: Elektronisches Patientendossier	
TP3: Gesundheitsförderung	
TP4: Notfallversorgung & Callcenter	

In der nächsten Projektphase soll nun die konkrete Umsetzung der von den geldgebenden Projektpartnern priorisierten Dienstleistungsangebote von GeWint im Rahmen von vier parallel laufenden Teilprojekten geplant werden (Businessplanung).

Unser Geschäftsführer Yves Broccon hat zusammen mit Karl Metzger, BlueCare, die Co-Leitung des Teilprojektes «Notfallversorgung und Callcenter» übernommen.



«hawadoc zeichnet sich für mich aus durch eine unspektakuläre, aber sehr verlässliche Professionalität, verbunden mit einem partnerschaftlichen Ansatz und ergänzt durch einen pragmatischen, unternehmerischen Weitblick. Damit hat hawadoc bei den übrigen Partnern im Gesundheitswesen Respekt, Vertrauen und Glaubwürdigkeit erworben.»

Dr. Andreas Roos, Präsident Netzwerk Gesundheitsökonomie Winterthur, Geschäftsleitung Sanitas

Angestrebt wird eine bessere Koordination aller wichtigen Akteure und Angebote im Bereich der ärztlichen Notfallversorgung für eine qualitativ gute und effiziente Versorgung der Bevölkerung in der Gesundheitsregion Winterthur. Das Projekt startete im September 2009. Die Businessplanung mit Machbarkeitsanalyse soll bis Ende Juni 2010 vorliegen.

Die Gesamt-Projektorganisation präsentiert sich wie folgt:

Projekt-Lenkungsausschuss (PLA)

Sanitas, NGW	Andreas Roos, Vorsitz
BlueCare	Philip Baumann
NGW	Luzi Dubs
Provita	Enrico Giovanoli
Stadt Winterthur	Maja Ingold
Swica	Adrian Obrist
NGW	Alfred Rösli
Lindberg	Stefan Süss
KSW	Rolf Zehnder

Projektleitung Urs Brügger, WIG

Leitung TP1 Gesundheitsportal Holger Auerbach, WIG

Leitung TP2 E-Patientendossier Emanuel Lorini, BlueCare
Urs Bischofberger, KSW

Leitung TP3 Gesundheitsförderung Urs Brügger, WIG

Leitung TP4 Notfallversorgung und Callcenter Yves Broccon, hawadoc AG
Karl Metzger, BlueCare



Rechnung 2009

Das Geschäftsjahr 2009 konnte erneut erfolgreich abgeschlossen werden. Beide Geschäftsbereiche hawanet und hawatrust weisen ein positives Ergebnis aus. Die Eigenkapitalquote beträgt 63 Prozent und ist Ausdruck der soliden Finanzierung der hawadoc AG. Die flüssigen Mittel und die offenen Forderungen betragen mehr als das Vierfache der kurzfristigen Verbindlichkeiten. Die Liquidität war damit jederzeit komfortabel gewährleistet.

Der Betriebsertrag konnte gegenüber dem Vorjahr um 15,4 Prozent gesteigert werden. Die Zunahme liegt hauptsächlich in der Expansion auf weitere Ärztenetze und im Kundenzuwachs beim Geschäftsbereich hawatrust begründet.

Die Aufwandsposten sind weniger stark gewachsen. Der Anstieg der Lizenz- und Nutzungsgebühren ergibt sich aus der Neugewinnung von Kunden. Der Personalbestand musste trotz beachtlichem Wachstum nur marginal angepasst werden. Im übrigen Betriebsaufwand sind die externen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem erfolgten Strategieprozess

enthalten. Die höheren Abschreibungskosten sind auf die Anschaffung einer eigenen Schulungsumgebung und die Erneuerung der IT-Infrastruktur zurückzuführen.

Der ausserordentliche Erfolg resultiert hauptsächlich aus der einmaligen Bildung einer Rückstellung für Verpflichtungen aus Anstellungsbedingungen.

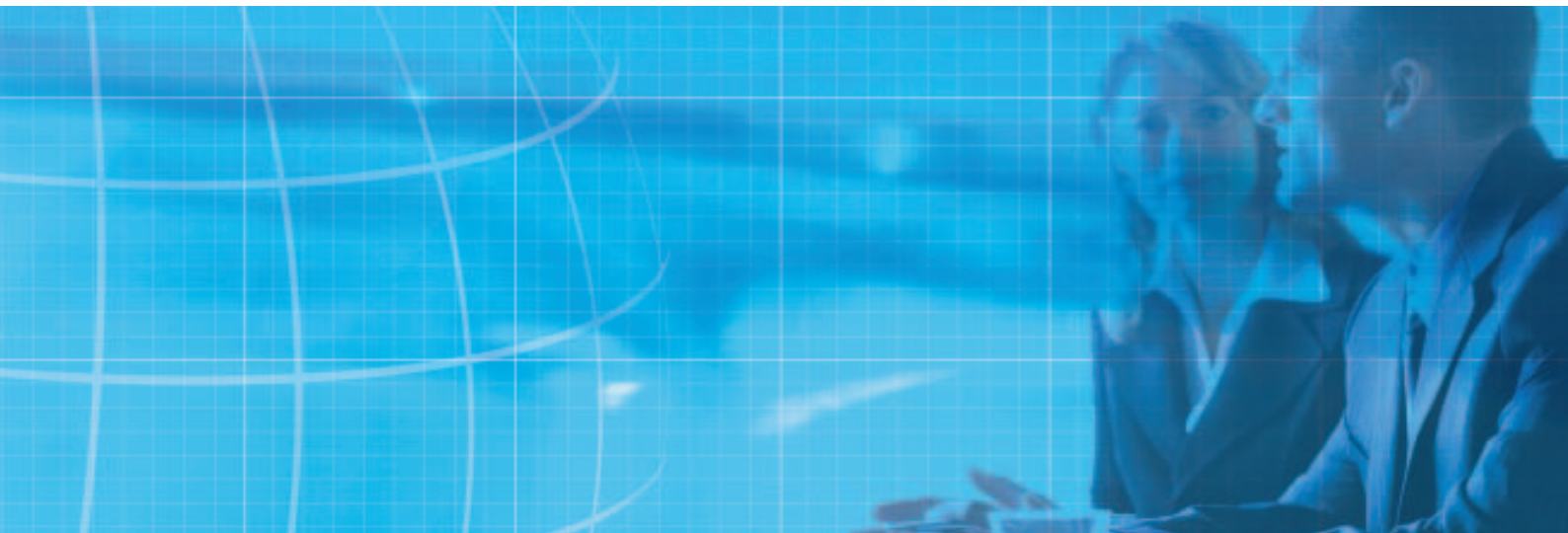
Vorschlag Gewinnverwendung

Der Verwaltungsrat beantragt zu Händen der Generalversammlung vom 27. Mai 2010 eine Dividendenausschüttung von 10 Prozent des Aktienkapitals. Die vorgeschlagene Gewinnverwendung gestaltet sich damit wie folgt:

Vortrag vom Vorjahr	CHF	142 225.43
Jahresgewinn	CHF	25 960.41
Zuweisung gesetzliche Reserven	CHF	-1 000.00
Dividende	CHF	-20 000.00
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	147 185.84

Bericht der Revisionsstelle

Die Gubler Treuhand AG, Winterthur, hat als Revisionsstelle die Buchführung und Jahresrechnung geprüft. Dabei ist sie nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen sie schliessen müsste, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.



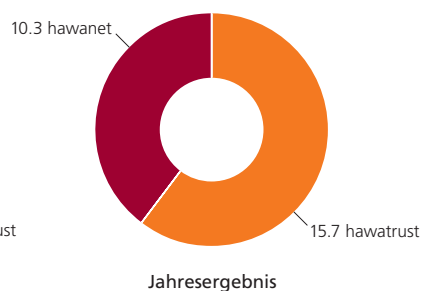
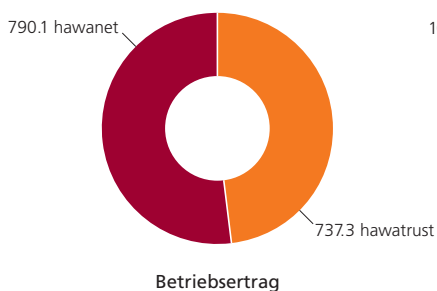
Erfolgsrechnung Alle Beträge in 1000 CHF

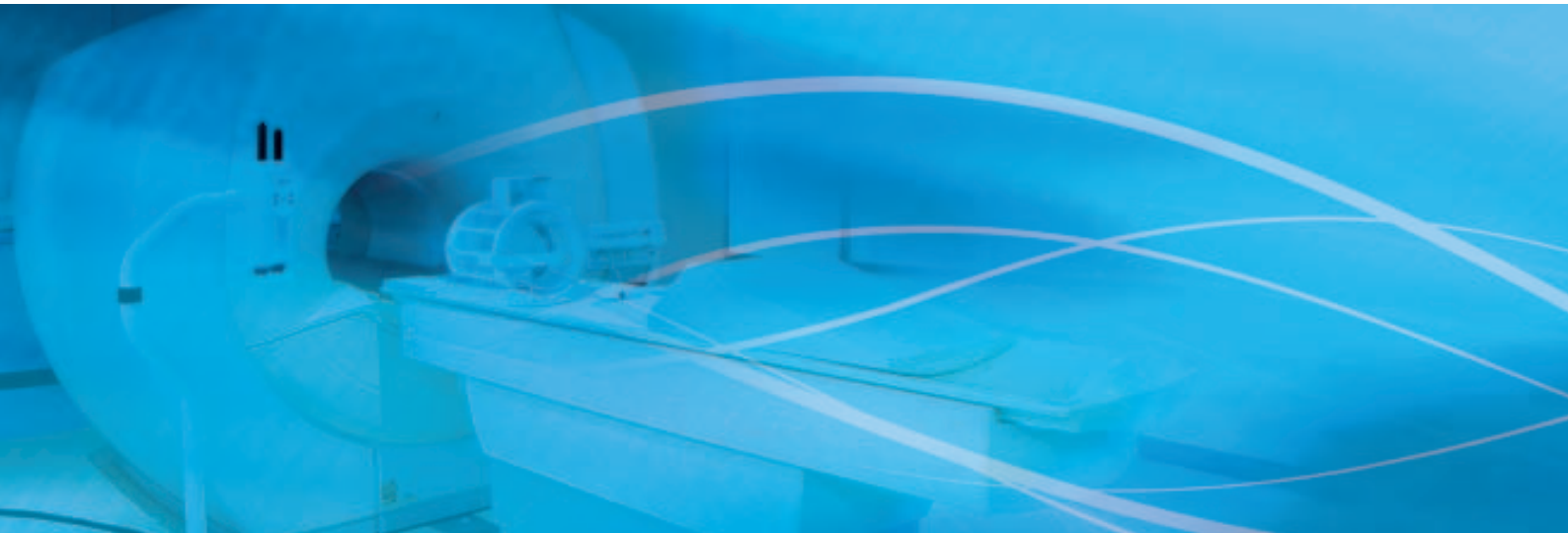
	2009	2008	Veränderung
Kundenbeiträge	1 109.4	916.3	193.1
Dienstleistungen			
Krankenkassen	46.5	48.2	-1.6
Kooperationen und Sponsorings	452.1	425.7	26.4
Ertragsminderungen	-80.7	-66.7	-13.9
Total Betriebsertrag	1 527.3	1 323.4	203.9
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-404.2	-349.1	-55.1
Bruttoergebnis	1 123.1	974.3	148.8
Personalaufwand und externe Leistungen	-809.5	-752.2	-57.3
Raum- und Energieaufwand	-57.5	-56.8	-0.6
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-64.9	-54.8	-10.1
Werbeaufwand	-69.4	-69.2	-0.2
Finanzerfolg	0.0	2.7	-2.7
Abschreibungen	-71.3	-36.4	-34.9
Betriebsergebnis	50.5	7.7	42.8
Ausserordentlicher Erfolg	-16.8	0.0	-16.8
Steuern	-7.7	-3.4	-4.3
Jahresergebnis	26.0	4.2	21.7

Bilanz per 31. Dezember Alle Beträge in 1000 CHF

Aktiven	2009	2008	Veränderung
Flüssige Mittel	186.6	137.6	48.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	183.4	298.6	-115.2
Übrige Forderungen	14.9	13.2	1.7
Aktive Rechnungsabgrenzung	245.0	78.5	166.4
Total Umlaufvermögen	629.9	528.0	101.9
Mobilium, Einrichtung, EDV	21.8	48.1	-26.3
Immaterielle Anlagen	0.0	2.4	-2.4
Total Anlagevermögen	21.8	50.5	-28.7
Total Aktiven	651.7	578.5	73.2
Passiven			
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	78.7	121.9	-43.2
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	6.2	5.2	1.0
Passive Rechnungsabgrenzung	158.6	69.2	89.4
Total Fremdkapital	243.5	196.3	47.2
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Reserven	40.0	40.0	0.0
Bilanzgewinn	168.2	142.2	26.0
Total Eigenkapital	408.2	382.2	26.0
Total Passiven	651.7	578.5	73.2

Spartenrechnung Alle Beträge in 1000 CHF





Ausblick

Bald ist das Dutzend voll!

Im zwölften Geschäftsjahr tritt die hawadoc AG als Ärzteorganisation im neuen Erscheinungsbild kompetent und persönlich mit ihren klar positionierten Marken hawanet, hawatrust und hawaplus auch selbstbewusst auf dem Gesundheitsmarkt auf. Wir wollen mit hawanet unsere Position durch Mandate bei weiteren Netzen im Bereich Managed Care ausbauen und uns Zugang zum neuen Label Mehr-Facharzt verschaffen.

Mit dem Trustcenter hawatrust wollen wir, dass unsere Kunden stets gut informiert sind und ihnen auch Mehrwerte für ihre Praxen anbieten. Mit einer in den Praxispiegel inte-

grierten RoKo-Applikation und einem Angebot zur treuhänderischen Unterstützung – speziell beim Aufbau von Gruppenpraxen – sollen neue Zeichen gesetzt werden.

Die Möglichkeiten für weitere Engagements im Bereich eHealth werden wir laufend prüfen und gegebenenfalls auch hier Support für unsere Kunden anbieten. In der Gesundheitsregion Winterthur engagiert sich die hawadoc AG weiter für den Aufbau einer optimierten Notfallversorgung und unterstützt die Trägerschaft des Projektes GeWint mit ihrer Nähe zur Ärzteschaft und ihrem breiten Dienstleistungsangebot.



«Die hawadoc AG legt Wert auf die Zusammenarbeit mit uns MPA. Ich schätze vor allem das Angebot an Fortbildungen und die kompetente und unkomplizierte Beratung am Telefon, wenn's in der PraxisAdministration einmal brennt.»

Ursina Hintermeister-Ott, Präsidentin Schweizerischer Verband Medizinischer PraxisAssistentinnen, Sektion ZH/GL





Organisation



Verwaltungsrat

Präsident

1 Dr. med. Alfred Rösli

Vizepräsident

2 Dr. med. Hans Beat Stiefel (bis 12. Juni 2009)
3 Dr. med. Thomas Zogg (seit 12. Juni 2009)



Mitglieder

4 Dr. med. Martin Amstutz
5 Lic. oec. Philip Baumann
6 Dr. med. Robert Kosek (seit 12. Juni 2009)
7 Dr. med. Peter Ritzmann



Geschäftsleitung

Operativer Bereich

A Yves Broccon, Vorsitz

Aussenbereich

1 Dr. med. Alfred Rösli

Medizinischer Bereich

B Dr. med. Markus Wieser

Geschäftsstelle

Geschäftsführer

A Yves Broccon

Medizinischer Leiter

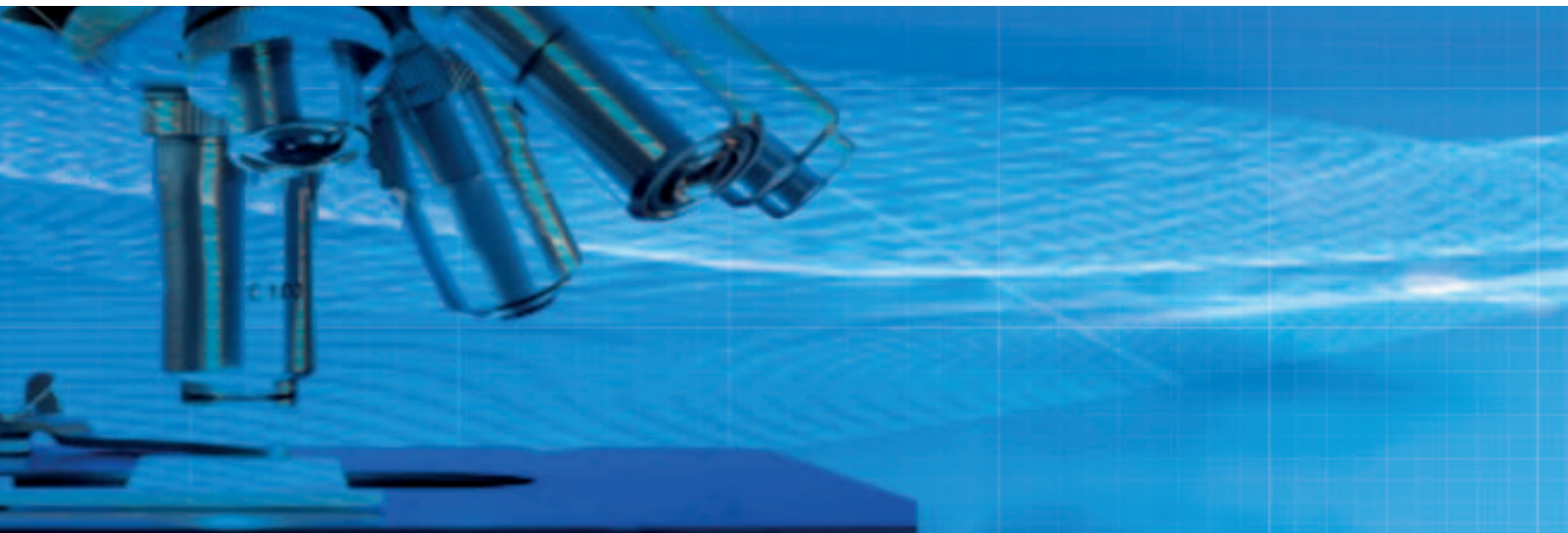
B Dr. med. Markus Wieser

Leiterin Managed Care

C Isabelle Reinecke

Backoffice

D Elke Amstutz
E Muriel Broccon
F Sandra Züst (bis 31. Dezember 2009)
G Maria Rao (seit 1. November 2009)



Unsere Partner im Überblick

Management + Betrieb

BlueCare
HIN
NewIndex
TrustX

Managed Care

argomed
eastcare
Forum Managed Care
Medswiss.net
Netzwerk Case Management
RVK

Kooperation

Ärztelasse
Helvepharm
Ilamed
InkassoMed
Labor Team W
Unilabs
Zur Rose

Sponsoring

AstraZeneca
Mepha
Sanofi-aventis

Ärztetnetze

doccare
Effretikon und Umgebung
DocNet (ab 1. Juli 2010)
hawa

Mandate

AGZ – Ärztesgesellschaft
des Kantons Zürich
NGW – Netzwerk Gesundheitsökonomie Winterthur

Versicherer

Aquilana
Atupri
Carena
Concordia
Groupe Mutuel
Helsana
Innova
Intras
kmu
KPT
KK Luzerner Hinterland
ÖKK
Progrès
Provita
Rhenusana
Sanitas
Sansan
Sumiswalder KK
Swica
Visana
Vita surselva
Vivao Sympany
Xundheit

hawadoc AG

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