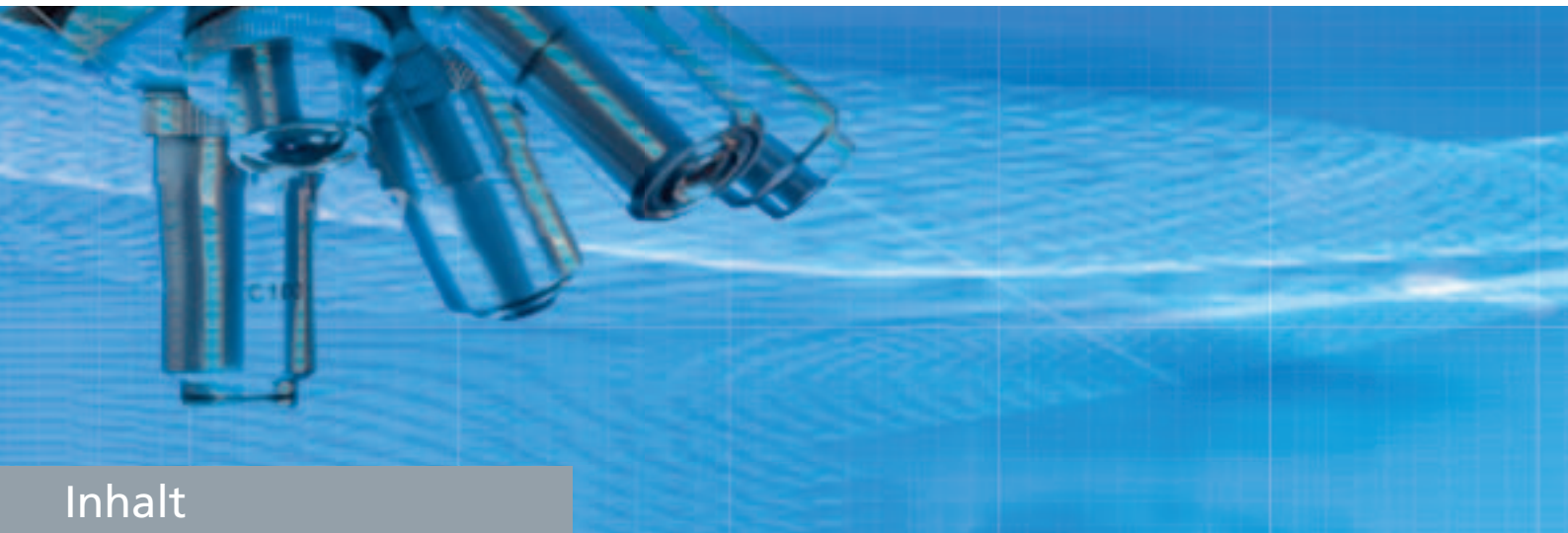




Geschäftsbericht 2010



Inhalt

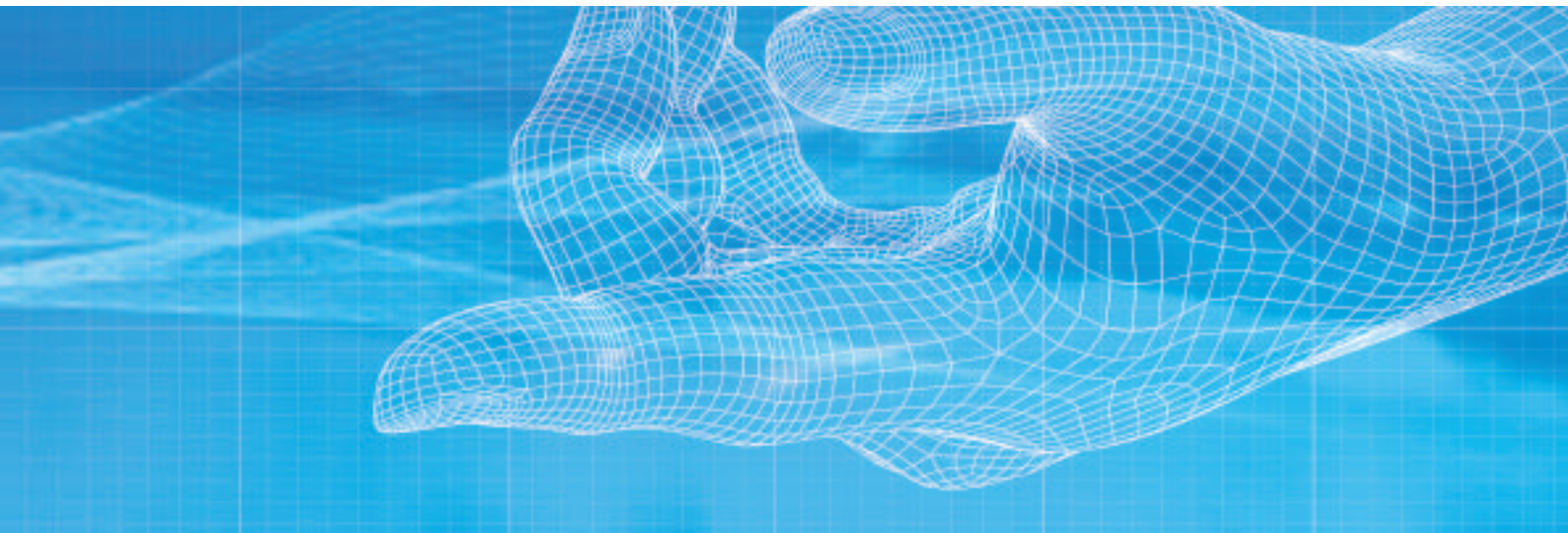
Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Rechnung 2010	8
Ausblick	10
Organisation	12
Ärztetzwerke	13
Unsere Partner im Überblick	14
Bericht der Revisionsstelle	15

Unsere Kunden – vielseitig interessiert und engagiert

***«Als Medizinhistoriker fasziniert mich
die Entwicklung im Gesundheitswesen»***

Dr. med. Urs Leo Gantenbein





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

Zum zweiten Mal haben Sie den Geschäftsbericht der hawadoc AG im neuen Erscheinungsbild vor sich: konsequent in Design und Aufbau, wie wir auch unsere Marken hawanet, hawatrust und hawaplus weiter ausgebaut, gepflegt und gefördert haben.

Das klare Bekenntnis der Politik zu ManagedCare steigerte im vergangenen Jahr das Interesse auch an unserem Hausarztmodell. Und zwar sowohl von noch nicht in Netzen organisierten Ärztinnen und Ärzten als auch von Versicherten.

Grosse Freude bereitete uns die erfolgreiche Integration des Ärztenetzes DocNet, das sich als viertes Netz auch am Aktionariat beteiligt. hawanet war dann auch das ganze Jahr aktiv in der Beratung weiterer, an ManagedCare interessierter Ärztgruppen. So auch bei der Gründung des ZGN – ZürcherGesundheitsNetzes mit ehrgeizigen Zielen in integrierter Versorgung. Auch hawatrust und hawaplus entwickelten sich gut. Neue Produkte konnten lanciert und neue Kunden gewonnen werden.

Mit Frau lic. iur. Monika Gattiker fanden wir eine engagierte Juristin, mit Erfahrung im Versicherungs- und Gesundheitswesen, als wertvolle Ergänzung für den Verwaltungsrat.

Erreichte Ziele und ein positives Jahresergebnis verdanke ich dem umsichtigen Verwaltungsrat, dem starken hawadoc-Team, geleitet von Yves Broccon, den Kooperationspartnern und Sponsoren und Ihnen, unserer treuen Kundschaft. Gerne zähle ich auch 2011 auf Sie!

Dr. med. Alfred Rösli
Präsident des Verwaltungsrates
Winterthur, im Mai 2011

**«Als Oldtimer-Fahrer pflege und
erhalte ich alte Werte»**

Dr. med. Daniel Kessler



Rückblick

hawadoc – richtig vernetzt, kompetent und persönlich

Neuerungen in der Organisation

Im Verwaltungsrat gibt es gleich drei Neuzugänge zu verzeichnen. Als Delegierter von DocNet stellt sich Dr. med. Peter Barben zur Wahl. Seitens der 1A-Hausärzte stellt sich dessen Präsident, Dr. med. U. Zehnder, zur Wahl. Zur weiteren fachlichen Ergänzung konnten wir Frau lic. iur. Monika Gattiker gewinnen. Die Wahl der designierten Verwaltungsratsmitglieder fand im Frühjahr 2011 statt.

Auf operativer Ebene gab es im Bereich hawatrust eine personelle Änderung. Frau Maria Rao verliess die hawadoc AG per Mitte 2010. Ihre Nachfolgerin wurde Frau Elisabeth Bachmeier. Die Servicequalität konnte dank guter Übergabe und rascher Einarbeitung weiter verbessert werden.

Konsequente Umsetzung der neuen Markenstrategie

Unser neuer Auftritt mit den drei Marken hawatrust, hawanet und hawaplus wurde durchwegs positiv

aufgenommen. Der eingeschlagene Weg wurde konsequent weitergegangen. So präsentieren sich heute sowohl die Website als auch sämtliche Drucksachen im neuen Erscheinungsbild.

hawanet – gut vernetzt

Modulares Dienstleistungsangebot für Ärztenetze

Die hawanet-Dienstleistungen sind modular aufgebaut und können sowohl als Gesamtpaket als auch einzeln bezogen werden.

- Aufbau professioneller Netzstrukturen
- Schulung neuer Netzärzte
- Verhandlungsmandate Krankenversicherer
- Informationssystem BlueEvidence
- PR und Marketing
- Support Qualitätsmanagement
- Weitere Servicedienstleistungen

Neue Kundennetze ...

hawanet verzeichnete 2010 ein in mehrfacher Hinsicht erfreuliches Wachstum. Anfang Juli 2010 schloss sich DocNet – Ärztenetzwerk Säuliamt GmbH an. Das Ärztenetz wurde im Jahr 2004 gegründet und

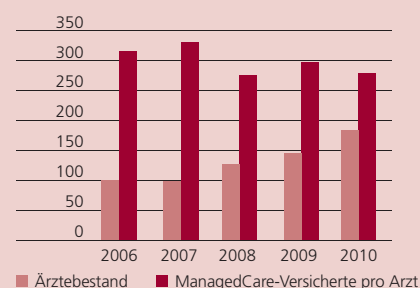
setzt sich aus 27 Grundversorgern zusammen. Daneben ist es bereits gut vernetzt mit dem Spital Affoltern und den lokalen Spezialisten. Diese wichtigen Vorleistungen ermöglichten, dass DocNet innert kurzer Zeit von praktisch allen Verträgen im hawanet-Standard profitierte.

Im Dezember 2010 konstituierte sich das ZGN – ZürcherGesundheitsNetz unter Mithilfe von hawanet. Das innovative Ärztenetz in der Stadt Zürich hat zum Ziel, ein neuartiges integriertes ManagedCare-Modell zu etablieren. Dem jungen und engagierten Vorstand ist viel zuzutrauen, und hawanet beteiligt sich aktiv an der weiteren Entwicklung des Netzes.

Der Entscheid zur Gründung eines Ärztenetzwerks im Zürcher Unter-

hawanet – Zahlen und Fakten

Entwicklung Ärzte und ManagedCare-Versicherte pro Arzt





land ist absehbar. hawanet ist dazu bereits seit längerer Zeit mit Involvierten im intensiven Gespräch und bietet sich gerne zur Unterstützung an.

... starkes Wachstum

Ende 2010 sind 185 ManagedCare-Ärzte bei hawanet angeschlossen und 2011 werden es weit mehr als 200 sein. Erfreulich ist, dass alle Ärztenetze im vergangenen Jahr eine leichte Zunahme an Ärzten verzeichnen konnten. Das macht deutlich, dass ManagedCare und die damit zusammenhängende Vernetzung auch die Standortattraktivität für junge Ärztinnen und Ärzte steigern.

Die Zahl der ManagedCare-Versicherten stieg 2010 um 19 % auf 51 000 Versicherte. Auf den 1. Januar 2011

zeichnet sich zudem ein weiterer Wachstumssprung von rund 25 % ab. Die Gründe dafür liegen in neuen Verträgen mit Krankenversicherern und dem Anschluss weiterer Ärztenetze.

Integrierte Versorgung – Modell der Zukunft!

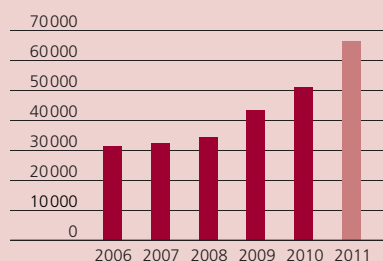
Wer sich mit ManagedCare auseinandersetzt, beschäftigt sich folgerichtig auch mit der integrierten Versorgung. Stand in den Anfangsjahren von ManagedCare das Prinzip des Gatekeepings im Vordergrund, ist es heute die Ausdehnung des Modells auf weitere Akteure im Gesundheitswesen.

Eine vertikale Integration, wie sie aktuell von einzelnen Krankenversicherern betrieben wird, ist aber

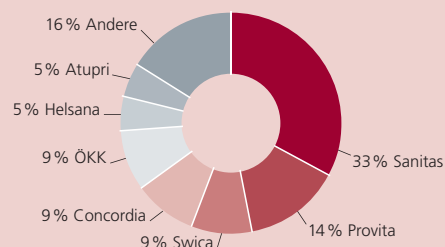
nicht zielführend. Sobald ein Kostenträger als Leistungsanbieter auftritt, entstehen Interessenkonflikte. Viel wichtiger wäre die vertikale Integration entlang der Behandlungskette, die eine engere Zusammenarbeit der Leistungserbringer ermöglicht und Schnittstellen verbessert.

hawanet setzte sich im vergangenen Jahr verschiedentlich mit der integrierten Versorgung auseinander. An mehreren Veranstaltungen von Fachverbänden wurde darüber referiert, und zusammen mit dem neu angeschlossenen ZGN – Zürcher GesundheitsNetz werden wir ein integriertes Versorgungsmodell entwickeln.

Entwicklung ManagedCare-Versicherte



ManagedCare-Versicherte pro Krankenversicherung



Betreuungsgebiet





hawatrust – gut informiert

Stabile Kundenentwicklung

Im Geschäftsbereich hawatrust folgte nach dem starken Wachstumsjahr 2009 ein Jahr der Konsolidierung. Die Kundenzahl blieb konstant und lag per Ende 2010 bei 686 angeschlossenen Ärztinnen und Ärzten. Davon sind 63 % als Grundversorger und 37 % in der Spezialmedizin tätig.

Erweiterung der Datensammlung

Im Juli 2010 wurde hawatrust durch die Rollende Kostenstudie RoKo ergänzt. Damit können zuverlässige Auswertungen zu den Praxiskosten erstellt werden. Das Konzept wurde von der Ärztekasse, einem Kooperationspartner von hawatrust, entwickelt und wird auch für standespolitische Verhandlungen genutzt.

Tiers payant – ein Kundenbedürfnis?

Gemäss einer Kundenumfrage möchte die grosse Mehrheit der hawatrust-Kundinnen und -Kunden am gesetzlichen Grundsatz fest-

halten, dass der Arzt direkt mit dem Patienten abrechnet. Dieses Modell, in der Fachsprache auch Tiers garant genannt, hat unbestritten viele Vorteile.

Dieselbe Umfrage zeigt aber auch, dass die direkte Abrechnung mit den Krankenversicherern in Einzelfällen durchaus einem Bedürfnis entspricht. Darum prüft die hawadoc AG das Angebot dieses Modells, fachsprachlich auch Tiers payant genannt, in einem Pilotprojekt und lanciert zu gegebener Zeit ein Angebot.

Kritik am Wirtschaftlichkeitsverfahren der Versicherer

Bis vor Kurzem stützten sich die Gerichte in Rechtsverfahren gegen sogenannte überdurchschnittlich teure Ärztinnen und Ärzte allein auf die Zahlen von santésuisse. Dies dürfte sich künftig ändern. Die von hawatrust unterstützte Studie «Physician Profiling» kommt zum Schluss, dass das Screening-Verfahren von santésuisse zur Selektion von kostenauffälligen Ärzten schlecht geeignet ist und zu impliziter Rationierung führt.

Elektronischer Datenaustausch mit Provita

Im elektronischen Datenaustausch konnte die Zusammenarbeit mit den Krankenversicherern um einen weiteren Partner erweitert werden. Neben Visana, Groupe Mutuel und KPT arbeitet neu auch Provita mit hawatrust zusammen.

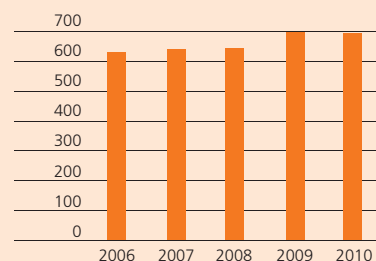
hawaplus – gut beraten

Koordiniertes Notfall-Versorgungsangebot für die Gesundheitsregion Winterthur

Winterthur, in vieler Hinsicht eine dynamische Region, hat mit GeWint ein neues Konzept für eine vernetzte Gesundheitsregion erhalten. Im Teilprojekt «Notfallversorgung und

hawatrust – Zahlen und Fakten

Praxispiegel-Abonnenten





Callcenter» ging es darum, den Businessplan für die Optimierung der regionalen Notfallversorgung zu entwickeln. hawaplus wurde mit der Projektleitung betraut. Die Businessplanung wurde erfolgreich abgeschlossen und die Planung für die Umsetzung erstellt.

Die interdisziplinär zusammengesetzte Projektgruppe erarbeitete für die Gesundheitsregion Winterthur ein integratives und flexibles, in Etappen umsetzbares Modell. Die Vorteile liegen auf der Hand. Neu soll der Notfalldienst der Hausärzte auf Stützpunkt-Praxen konzentriert werden und durch ein Notfall-Callcenter-Angebot ergänzt werden. Der Hausarzt bleibt dabei während der Praxisöffnungszeiten die erste Anlaufstelle für Patienten.

Triaplus – Weiterentwicklung der ipw-Triage

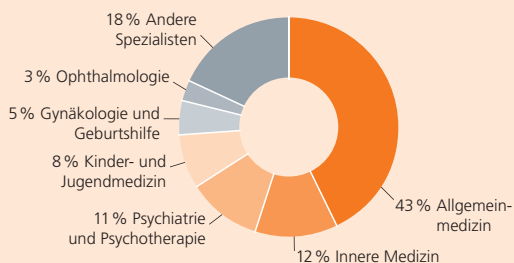
hawaplus erhielt das Mandat für ein Projekt der Integrierten Psychiatrie Winterthur ipw. Die ipw-Triage soll weiterentwickelt werden mit dem Ziel der umfassenden Steuerung der Patientenströme. Effiziente Triage soll den Zugang zur psychiatrischen Versorgung optimieren und eine kontinuierliche und zweckmässige Planung der Betten-Kapazitäten ermöglichen. Bis August 2011 soll das Konzept vorliegen und ab 2012 umgesetzt werden.

Gruppenpraxen – von der Idee bis zur Umsetzung

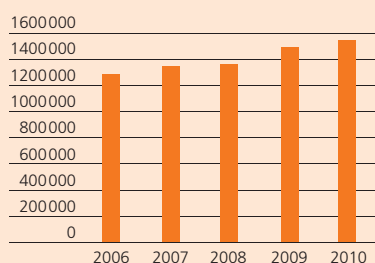
Eine Kundenumfrage von Anfang 2010 zeigte, dass Gründungen von

und Beteiligungen an Gruppenpraxen zunehmende Aktualität erfahren. Mit einem interdisziplinären Team, bestehend aus einem Arzt, einem Ökonomen und einem Treuhand- und Finanzexperten, erarbeitete die hawadoc AG ein Dienstleistungsangebot zur Begleitung von Gruppenpraxisprojekten. Der Prozess ist in aufeinander aufbauende Module unterteilt und kann äusserst flexibel genutzt werden. Start der operativen Tätigkeit ist für 2011 geplant. Entsprechende personelle Ressourcen werden aufgebaut.

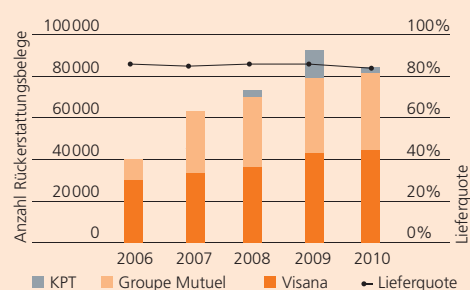
Ärzte nach Fachgebieten



Angelieferte Rechnungsbelege



Abgeholte Rückerstattungsbelege eDA



Rechnung 2010

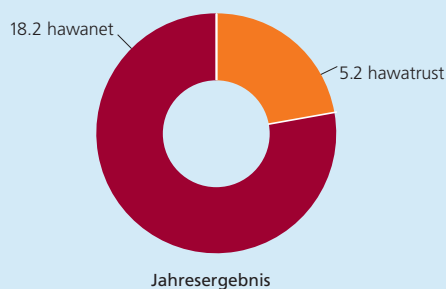
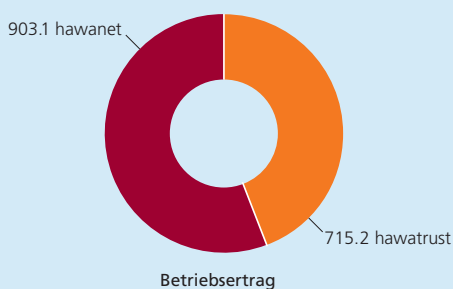
Erfolgsrechnung Alle Beträge in 1000 CHF

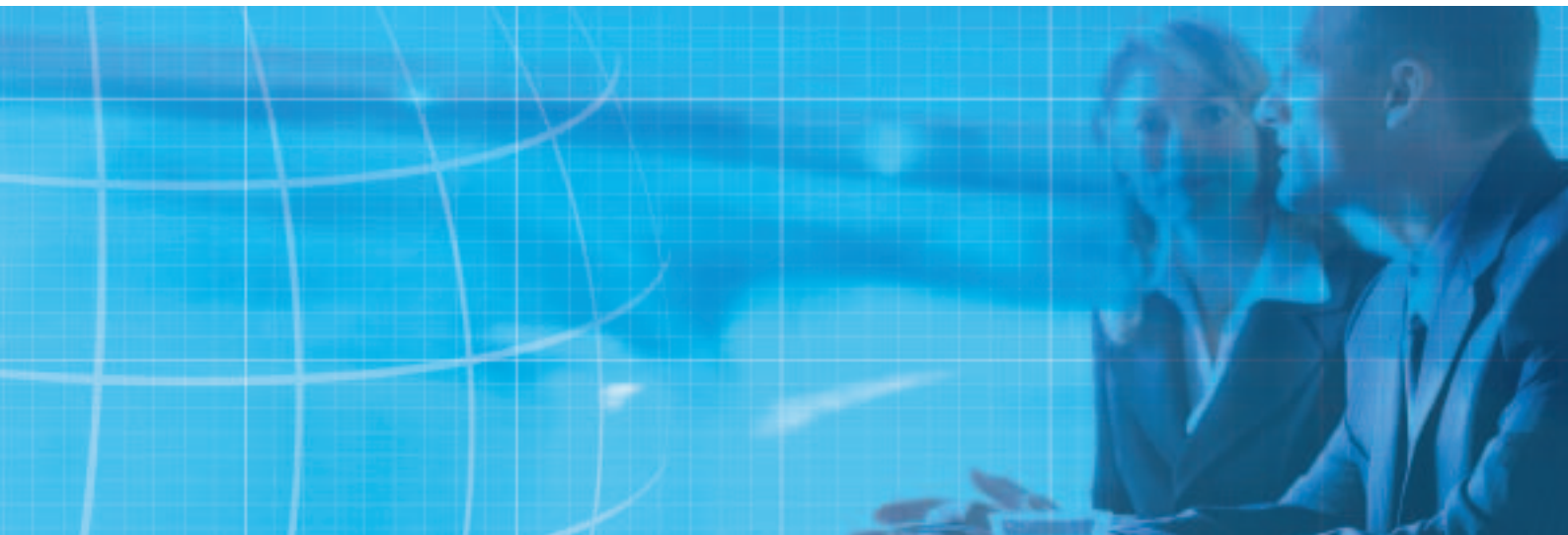
	2010	2009	Veränderung
Kundenbeiträge	1 199.7	1 109.4	90.3
Dienstleistungen			
Krankenversicherer	42.4	46.5	-4.2
Kooperationen und Sponsoren	459.5	452.1	7.4
Ertragsminderungen	-83.3	-80.7	-2.6
Total Betriebsertrag	1 618.3	1 527.3	91.0
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-425.6	-404.2	-21.3
Bruttoergebnis	1 192.7	1 123.1	69.6
Personalaufwand und externe Leistungen	-874.3	-809.5	-64.8
Raum- und Energieaufwand	-57.2	-57.5	0.3
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-84.2	-64.9	-19.3
Werbeaufwand	-92.8	-69.4	-23.5
Finanzerfolg	-0.1	0.0	0.0
Abschreibungen	-54.2	-71.3	17.1
Betriebsergebnis	29.9	50.5	-20.6
Ausserordentlicher Erfolg	0.2	-16.8	17.0
Steuern	-6.6	-7.7	1.1
Jahresergebnis	23.5	26.0	-2.5

Bilanz per 31. Dezember Alle Beträge in 1000 CHF

Aktiven	2010	2009	Veränderung
Flüssige Mittel	418.5	186.6	231.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	122.0	183.4	-61.4
Übrige Forderungen	12.3	14.9	-2.6
Aktive Rechnungsabgrenzung	167.2	245.0	-77.8
Total Umlaufvermögen	720.1	629.9	90.2
Mobilien, Einrichtung, EDV	48.3	21.8	26.5
Immaterielle Anlagen	0.0	0.0	0.0
Total Anlagevermögen	48.3	21.8	26.5
Total Aktiven	768.4	651.7	116.7
Passiven			
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	162.7	78.7	84.0
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	1.5	6.2	-4.8
Passive Rechnungsabgrenzung	192.6	158.6	34.0
Total Fremdkapital	356.8	243.5	113.2
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Reserven	41.0	40.0	1.0
Bilanzgewinn	170.6	168.2	2.5
Total Eigenkapital	411.6	408.2	3.5
Total Passiven	768.4	651.7	116.7

Spartenrechnung Alle Beträge in 1000 CHF





Das Geschäftsjahr 2010 schloss neuerlich erfolgreich ab, wobei beide Geschäftsbereiche hawanet und hawatrust ein positives Spatenergebnis aufweisen. Die Erträge stammen hauptsächlich aus Kundenbeiträgen mit einem Anteil von 74,1 % am Betriebsertrag. Die Sponsorings und Kooperationen machen 28,4 % des Betriebsertrags aus. Aufwandsseitig sind die Lizenz- und Nutzungsgebühren sowie der Personalaufwand und externe Leistungen die grössten Positionen.

Die Erhöhung des Betriebsertrages um 6,0 % ist vorwiegend durch die positive Entwicklung im ManagedCare-Bereich begründet. In der Folge sind auch die Lizenz- und Nutzungsgebühren und der Personalaufwand angestiegen. Der höhere Werbeaufwand ist auf die

Realisierung eines Flyers für die Bewerbung des Hausarztmodells zurückzuführen.

In der Bilanz sticht die Zunahme der flüssigen Mittel um 231 900 Franken ins Auge. Diese kam dank günstiger Konstellation bei den Rechnungsabgrenzungen sowie den Forderungen zustande. Mit einer Eigenkapitalquote von 53,6 % bleibt die hawadoc AG weiterhin solide finanziert. Ebenso solide präsentiert sich das Bild bei der Liquidität, decken doch die flüssigen Mittel und die Forderungen die kurzfristigen Verbindlichkeiten mehrfach.

Auf eine Gewinnausschüttung wird für das Geschäftsjahr 2010 verzichtet und der Gewinn wird vollumfänglich auf die neue Rechnung übertragen.

«Als Coach im Eiskunslauf kann ich Schönes und Gesundes verbinden»

Dr. med. Bettina Meier-Ruf



Gewinnverwendung Alle Beträge in 1000 CHF

	2010	2009	Veränderung
Vortrag vom Vorjahr	147.2	142.2	5.0
Jahresgewinn	23.5	26.0	-2.5
Zuweisung gesetzliche Reserven	0.0	-1.0	1.0
Dividende	0.0	-20.0	20.0
Vortrag auf neue Rechnung	170.6	147.2	23.5

Konsolidierung und Innovation

Die grosse Herausforderung im neuen Geschäftsjahr wird sein, Konsolidierung und Innovation unter einen Hut zu bringen. Auf der einen Seite gilt es, das Wachstum der vergangenen Jahre im Bereich hawanet zu konsolidieren. Andererseits stehen neue Herausforderungen in den Bereichen hawatrust und hawaplan an.

Wichtige Netzwerkarbeit

Der Anschluss neuer Ärztenetze an die hawadoc AG ist höchst erfreulich. Nun gilt es, das Wachstum zu verarbeiten und sich gleichzeitig neuen Herausforderungen zu stellen. So bringt zum Beispiel einzig die Beteiligung am Aktienkapital noch nicht die gewünschte Verbundenheit der Ärzteschaft mit der hawadoc AG. Dazu wird eine Plattform nötig sein, wo sich die angeschlossenen Ärztinnen und Ärzte einbringen und engagieren können. Ideen für eine solche Plattform gibt es viele, im folgenden Geschäftsjahr geht es darum, diese weiter zu konkretisieren.

ManagedCare entwickelt sich weiter in Richtung integrierte Versorgung.

Das unterstützen wir, indem wir die Sicht der Ärzteschaft aktiv mit einbringen und mögliche Lösungen präsentieren werden.

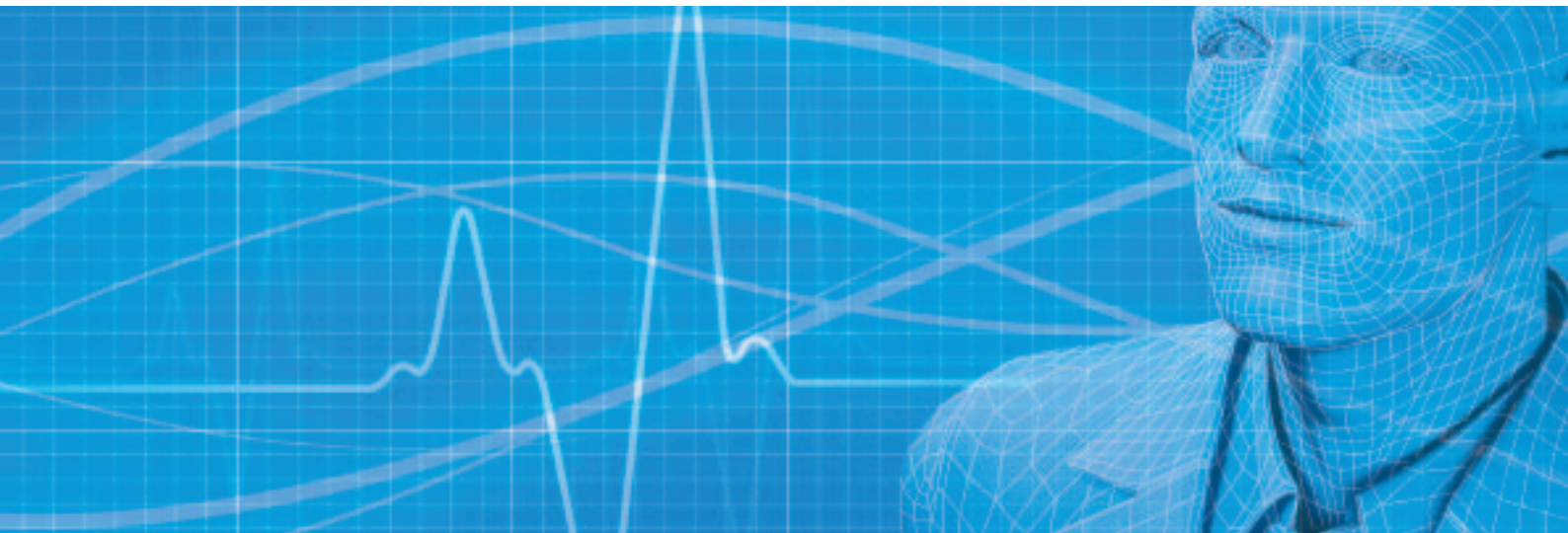
Gezielt werden wir auch das Angebot im Bereich hawanet stetig erweitern und verbessern. War die Präsenz im Internet vor wenigen Jahren noch einigen Exoten vorbehalten, gehört sie heute auch für Ärztenetze zu den Standardelementen der Kommunikation. Dazu entwickeln wir ein Angebot, das den Anforderungen an einen modernen Internetauftritt gerecht wird und mit wenig Aufwand gepflegt werden kann.

Daneben stehen im bereits laufenden Jahr erneut die Neuverhandlungen wichtiger Verträge an. Wir sind gut gerüstet mit unserer Verhandlungsdelegation, bestehend aus den Ökonomen der hawadoc AG und den Präsidenten der angeschlossenen Ärztenetze. Die Eckwerte für zukünftige Verträge wurden durch die Netze bereits früher definiert. So muss zum Beispiel unabhängige, qualitativ hochstehende Medizin in jedem Fall gewährleistet bleiben. Insbesondere darf sie nicht durch unbedachte Budgetmitverantwortung kompromittiert werden.

Die Deutschschweiz ist praktisch flächendeckend mit Grundversorger-Netzen bedient. Dementsprechend wird die Zahl der Ärztenetze sowie auch jene der in Netzen organisierten Ärzte nur noch moderat steigen. Die Attraktivität alternativer Versicherungsmodelle ist ungebrochen und wird auch zukünftig weiter zunehmen. Damit können wir auch in naher Zukunft mit einer weiteren Zunahme an ManagedCare-Versicherten rechnen.

Konsequente Weiterentwicklung

Im Sinne der steten Verbesserung unserer Dienstleistung gibt es beim Praxisspiegel auch 2011 Neues. Nach der Einführung der Rollenden Kostenstudie RoKo im letzten Jahr plant hawatrust die Einführung eines Management Summary zum Praxisspiegel. Dieser Zusammenschluss der wichtigsten Daten aus dem Praxisspiegel gibt den angeschlossenen Ärzten ein hilfreiches und zuverlässiges Mittel, um sich schnell eine Übersicht über die eigenen Kennzahlen und Behandlungsdaten zu verschaffen.



Gesellschaftliche Veränderung

Gesellschaftliche Veränderungen machen auch vor der Arztpraxis nicht halt. Flexiblere Arbeitszeitmodelle, erweiterte Öffnungszeiten sowie umfassende Angebote im Sinne integrierter Versorgung werden nochmals an Wichtigkeit zulegen. Nicht zuletzt spielen bei diesem Veränderungsprozess auch die jungen Ärztinnen und Ärzte eine wichtige Rolle. Gruppenpraxen, Gemeinschaftspraxen und Ärztezentren werden in Zukunft die klassischen Einzelpraxen ablösen, was ganz neue Möglichkeiten mit sich bringt.

Diesen Trend haben wir erkannt und wollen ihn auch tatkräftig unterstützen mit den neuen Angeboten unter der Marke hawaplus. Damit wollen wir unsere Region für neue Generationen attraktiv machen und einen Beitrag an die Aufrechterhaltung der regionalen Grundversorgung leisten. Besonderes Gewicht erhält dieses Vorhaben durch den Umstand, dass viele Hausärzte altershalber vor der Praxisübergabe stehen.

Personelle Verstärkung

Getreu unserem Bekenntnis als Ärzteorganisation «richtig vernetzt – kompetent und persönlich» werden wir auch zukünftig für alle unsere Kunden und Partner besten Service bereitstellen. Dazu gehört die stete Entwicklung der Mitarbeitenden sowie die vollzogene Verstärkung des hawadoc-Teams mit einem erfahrenen Projektleiter.

Zudem ist die Erweiterung der Geschäftsleitung um eine zusätzliche Ärztin oder einen zusätzlichen Arzt geplant. Unsere Projekte sollen durch eine medizinische Fachperson begleitet werden. Das schafft eine interessante Bereicherung, sowohl für die Mediziner als auch die hawadoc AG. Interessentinnen und Interessenten oder Tipps zu interessierten Personen nehmen wir von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, gerne entgegen.

«Als Schulärztin lege ich grossen Wert auf Prävention»

Dr. med. Karin Peier Harbauer



Organisation

Verwaltungsrat

- Präsident** 1 Dr. med. Alfred Rösli
Vizepräsident 2 Dr. med. Thomas Zogg
Mitglieder 3 Dr. med. Martin C. Amstutz MBA
4 Dr. med. Peter Barben (seit 3. 2. 2011)
5 lic. oec. Philip Baumann
6 lic. iur. Monika Gattiker (seit 3. 2. 2011)
7 Dr. med. Robert Kosek
8 Dr. med. Peter Ritzmann
9 Dr. med. Urs Zehnder (seit 3. 2. 2011)



Geschäftsleitung

- Operativer Bereich** 1 Yves Broccon, Vorsitz
Aussenbereich 2 Dr. med. Alfred Rösli
Medizinischer Bereich 3 Dr. med. Markus Wieser



Geschäftsstelle

- Geschäftsführer** 1 Yves Broccon
Medizinischer Leiter 2 Dr. med. Markus Wieser
Leiterin ManagedCare 3 Isabelle Reinecke
Projektleiter 4 Thomas Kerker (seit 7. 2. 2011)
Backoffice 5 Elke Amstutz
6 Elisabeth Bachmeier (seit 1. 6. 2010)
7 Muriel Broccon
8 Maria Rao (bis 30. 6. 2010)



Ärztetzwerke

doccare //

hausärzte
fehraltorf, hittnau, pfäffikon, russikon, bauma, wila
fällanden, greifensee, schwerzenbach, volketswil



1A-Hausärzte Hausärzte an der A1

hawa
Haus- und Kinderärzte
der Bezirke Winterthur und Andelfingen

ZGN – ZürcherGesundheitsNetz

*«Als Reisemediziner erweitere ich
meinen Horizont stetig»*

Dr. med. Niklaus Meyer



Unsere Partner im Überblick

Sponsoren



Kooperationen



Mandate



NGW
Netzwerk
Gesundheitsökonomie
Winterthur



Weitere Partner



Versicherer



Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG, Winterthur, für das am 31. Dezember 2010 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 Fehlaussagen 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.

Winterthur, 31. Januar 2011

Gubler Treuhand AG, Winterthur
Urs Boner, Zugelassener Revisionsexperte und Leitender Revisor

**«Als Alternativmediziner entdecke
ich stets neue Wege»**

Dr. med. Peter Zelenay





hawanet®
Arznetze

hawatrust®
Trustcenter

hawaplus®
Services

hawadoc AG

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