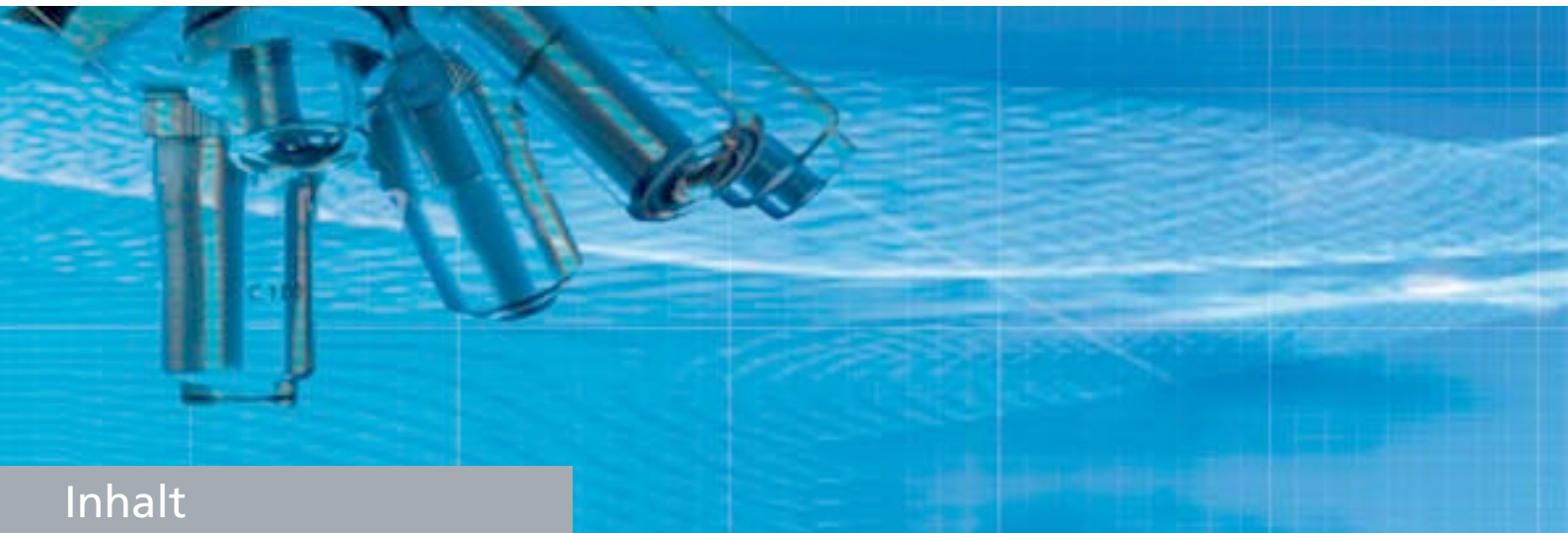




Geschäftsbericht 2011





Inhalt

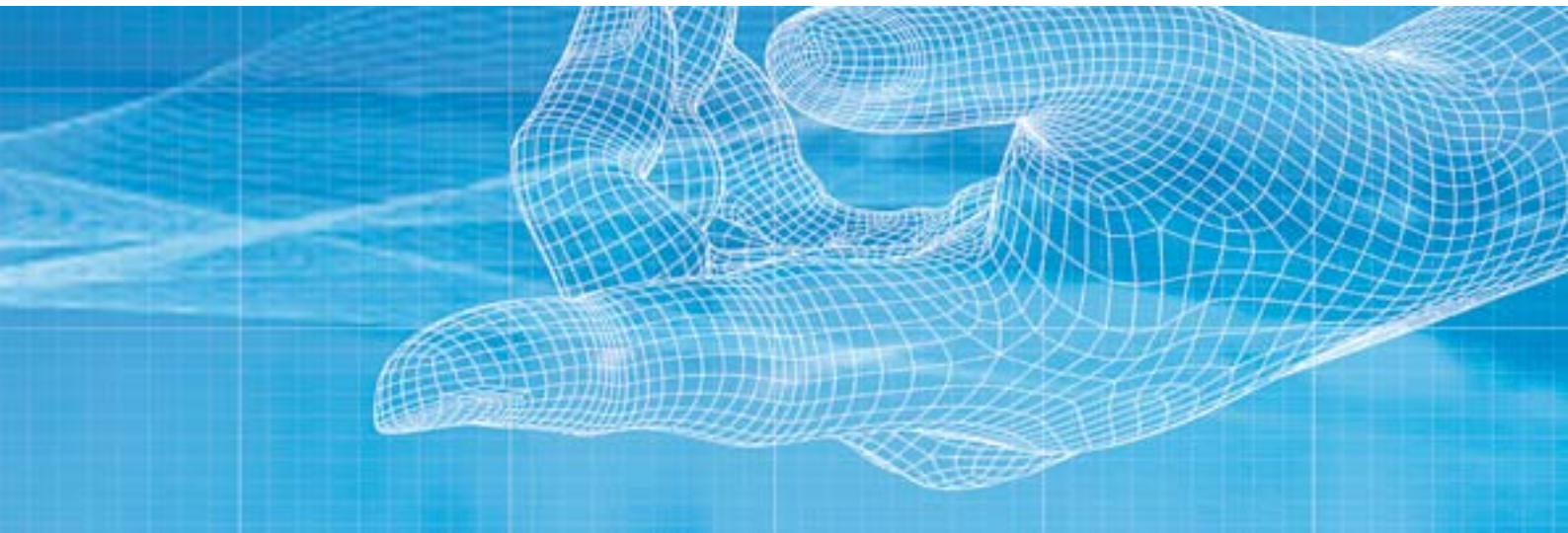
Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Rechnung 2011	12
Ausblick	14
Organisation	16
Ärztetzwerke	17
Unsere Partner im Überblick	18
Bericht der Revisionsstelle	19



«Wenn ich etwas wissen will, informiere ich mich schnell im Internet. Genauso selbstverständlich ist es für mich, dass meine Patienten nützliche Informationen über mich im Internet finden.»

Dr. med. Urs Güntensperger, www.praxis-guentensperger.ch





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

Geprägt durch die politische Diskussion hat Managed Care auch im vergangenen Jahr erneut an Bedeutung gewonnen. Es ist absehbar, dass Managed Care früher oder später zum Standard werden wird. Dementsprechend haben wir eine Zukunftswerkstatt lanciert, in der wir uns intensiv mit dem Managed Care-Modell der Zukunft befassen.

Natürlich entwickelten sich nebst hawanet auch unsere Bereiche hawatrust und hawaplus stetig weiter. Das Trustcenter bietet mit dem neu eingeführten Management Summary eine handliche Zusammenfassung des Praxisspiegels auf zwei Seiten, und weitere Neuerungen folgen. Im jüngsten Bereich hawaplus bieten wir neue, innovative Angebote an. Besonders hervorheben möchten wir die Ärzte-Webseite. Mit diesem Angebot können Ärztinnen und Ärzte auf einfache Weise und sehr kostengünstig eine eigene Webseite erstellen.

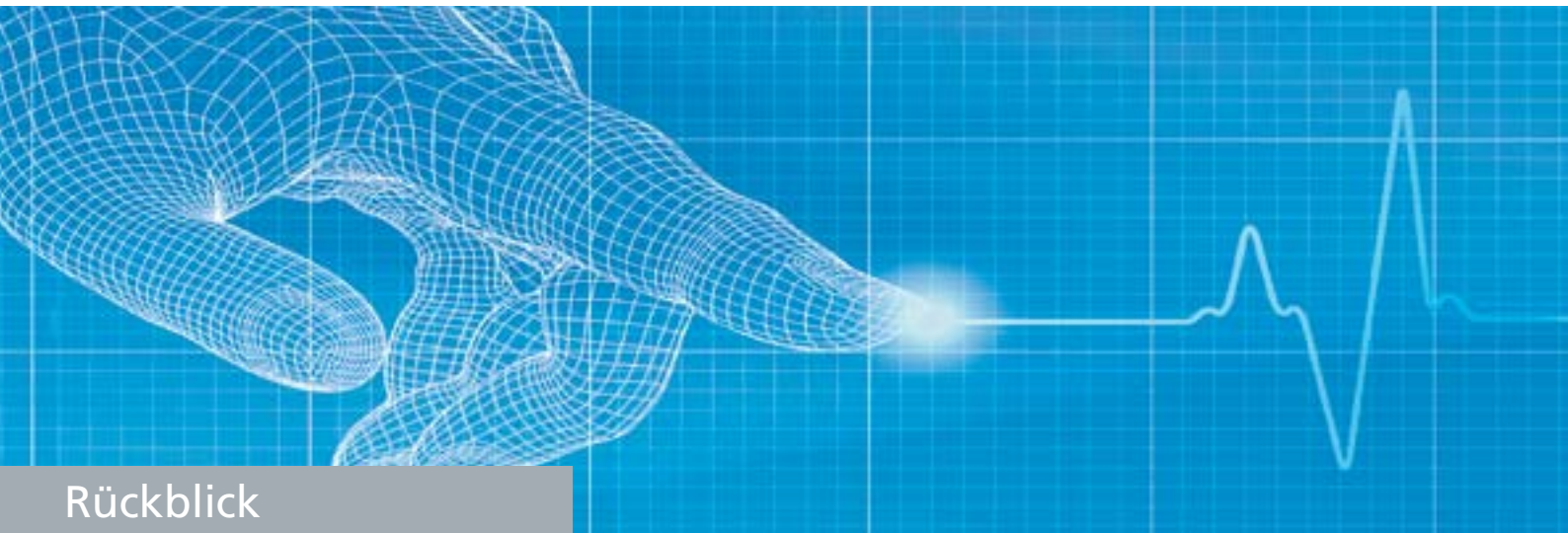
Im Laufe des Jahres haben wir erfolgreich das Verwaltungsratspräsidium übergeben. Wir glauben, damit eine ausgezeichnete Lösung gefunden zu haben. Dr. med. Thomas Zogg kennt den Betrieb als Vizepäsident des Verwaltungsrats bereits hervorragend. Und das wertvolle Wissen unseres Gründungspräsidenten Dr. med. Alfred Rösli, in der Funktion als Delegierter des Verwaltungsrats, bleibt weiterhin erhalten.

Für das Erreichte danken wir dem hawadoc-Team, geleitet von Yves Broccon, unseren Kooperationspartnern und Sponsoren und natürlich Ihnen, unseren treuen Kundinnen und Kunden. Wir freuen uns, auch 2012 wieder auf Sie zählen zu dürfen.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrats

Dr. med. Alfred Rösli
Delegierter des Verwaltungsrats

Winterthur, März 2012



Rückblick

Richtig vernetzt – kompetent und persönlich

2011 war ein erfolgreiches Jahr mit vielen Aktivitäten. Im April 2011 präsentierten wir uns an der «G'sundheit! Winterthur» im Casinotheater Winterthur und bewarben das Hausarztmodell. Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter brachten neuen Schwung in den Betrieb, und wir starteten Vorhaben und Projekte. Der elektronische Datenaustausch mit den Krankenversicherern oder die Webseiten für Arztpraxen sind dabei nur eine kleine Auswahl davon.

Aber auch in unserem eigentlichen Kerngeschäft, Managed Care, tat sich einiges. Wir konnten dank dem Anschluss von Ärztinnen und Ärzten aus neuen Gebieten wachsen und

wir lancierten die Diskussion darüber, wie Managed Care in Zukunft aussehen wird. Insgesamt ein interessantes und erfolgreiches Jahr, in dem wir nochmals einen grossen Schritt weitergekommen sind.

Neuerungen im Verwaltungsrat

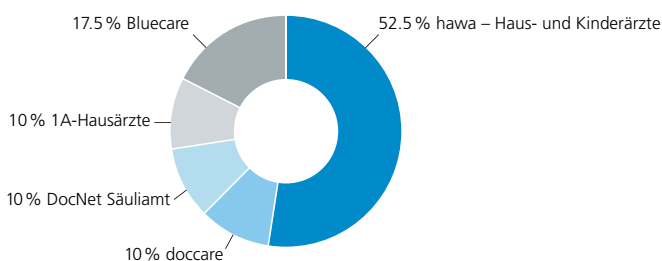
Nach über 13 Jahren hat Dr. med. Alfred Rösli das Verwaltungsratspräsidium an Dr. med. Thomas Zogg übergeben. Unser Dank gilt Dr. med. Alfred Rösli für seinen langjährigen Einsatz im Interesse der hawadoc AG und der Ärzteschaft. Sein wertvolles Engagement bleibt uns als Delegierter des Verwaltungsrats erhalten und er ist weiterhin Mitglied der Geschäfts-

leitung. Dr. med. Thomas Zogg heissen wir in seinem Amt herzlich willkommen und wünschen ihm ein erfolgreiches Wirken.

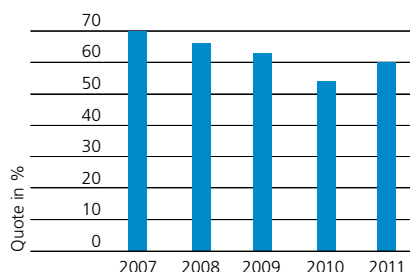
Neuerungen in der Organisation

Dank dem erfreulichen Wachstum konnten wir auch im 2011 unser Team ausbauen. Seit 7. Februar 2011 arbeitet Thomas Kerker als Projektleiter für die hawadoc AG. Am 1. November 2011 konnten wir Cornelia Gruber als Buchhalterin einstellen. Die Unterstützung der neuen Mitarbeiterin und des neuen Mitarbeiters ist bereits deutlich zu spüren und ermöglichte es uns, viele neue Projekte anzupacken.

Aktionäre der hawadoc AG



Eigenkapitalquote





Neue Partner

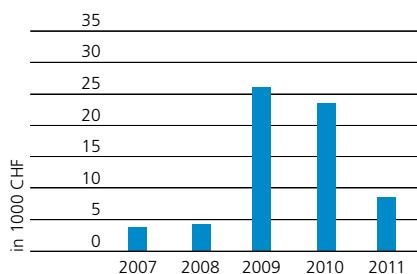
Ab 1. Januar 2012 dürfen wir die Laborgemeinschaft 1 zu unseren Kooperationspartnern zählen. Bereits seit 1. Juli 2011 unterstützt Pfizer als Sponsor unseren Seminarraum, den wir der Ärzteschaft zur Verfügung stellen und in dem wir regelmässig Weiterbildungen durchführen. Den beiden neuen Partnern sowie allen anderen Partnern danken wir für die Unterstützung.



«Online-Anfragen unterbrechen meine Sprechstunden nicht. Ich kann sie alle zusammen zu einer bestimmten Zeit beantworten.»

Dr. med. Christoph Graf, www.praxisdelavygraf.ch

Jahresergebnisse





Ärzte gut informiert

Wir dürfen über einen erfreulichen Kundenzuwachs in unserem Trustcenter berichten. Per Ende 2011 zählten wir 713 hawatrust-Kunden. Das entspricht einem Zuwachs von 27 Kunden und ist auch darum erfreulich, da sich die meisten Ärzte bereits einem Trustcenter angeschlossen haben und Wechsel selten sind.

Natürlich waren wir auch 2011 wieder bestrebt, die gewohnt hohe Dienstleistungsqualität weiter zu verbessern und die Trustcenter-Mitgliedschaft mit vielen Neuerungen noch attraktiver zu gestalten. Dazu zählen die Praxisspiegel-Seminare für Ärztinnen und Ärzte sowie für Medizinische

Praxisassistentinnen. Sie bieten eine willkommene Plattform, um mehr über den Praxisspiegel zu erfahren und mit Kolleginnen und Kollegen Erfahrungen auszutauschen.

Technische Neuerungen

Zusammen mit dem neuen HIN-Client wurde von März bis Juli 2011 die neueste Version von TrustX Praxis ausgeliefert. Damit ist die Softwarekomponente in der Praxis für die Datenlieferung wieder auf dem neuesten Stand. Dank guter Vorbereitung und einem kundenfreundlichen Vorgehen gelang die Umstellung ohne nennenswerte Schwierigkeiten.

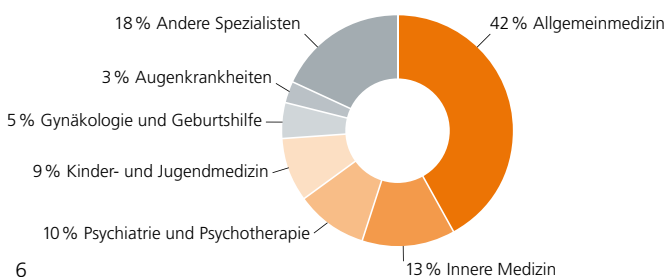
Management Summary

Im Juni 2011 brachten wir das Management Summary auf den Markt. Auf zwei Seiten wird darin der Praxisspiegel zusammengefasst und den Kunden automatisch zugestellt. Ende Jahr belieferten wir bereits rund 230 zufriedene Kunden damit. Das bestätigt unsere Erwartung, dass eine solche Zusammenfassung des Praxisspiegels einem Bedürfnis entspricht.

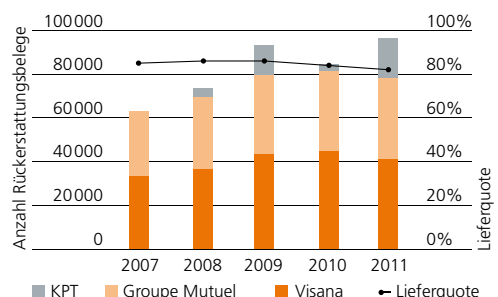
Elektronischer Datenaustausch

Seit November 2011 können unsere Trustcenter-Kunden den elektronischen Datenaustausch vollständig

Ärzte nach Fachgebiet



Abgeholte Rückerstattungsbelege eDA





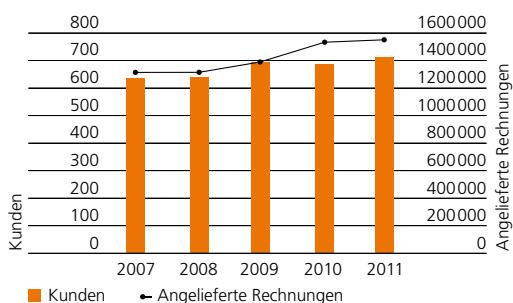
über hawatr[®] abwickeln. Das war bislang nur im Tiers Garant möglich. Unter gewissen Umständen kann es aber sinnvoll sein, im Tiers Payant abzurechnen und die Rechnung direkt an die Krankenversicherer zu senden. Das entspricht einem breiten Bedürfnis unter den Ärztinnen und Ärzten und schafft Synergien mit der Datenlieferung ans Trustcenter. Zusatzdienstleistungen wie Druck und Versand von Rechnungen und Patientenkopien runden das erweiterte Angebot ab.



«Eine Webseite macht mich auch als Arbeitgeber attraktiv. Meine Mitarbeiterinnen können zeigen, wo sie arbeiten, und Bewerberinnen können sich einen ersten Eindruck verschaffen.»

Dr. med. Thomas Fuhrer, www.arztpraxis-hittnau.ch

Kunden und angelieferte Rechnungsbelege





Ärzte gut vernetzt

Das Betreuungsgebiet konnte 2011 ins Zürcher Unterland ausgedehnt werden. 60 Ärztinnen und Ärzte traten bis Ende 2011 dem Verein «hawa – Haus- und Kinderärzte» bei. Das schlug sich sowohl bei der Anzahl Ärztinnen und Ärzte sowie bei den Versichertenzahlen nieder. Diese lagen mit 258 Ärztinnen und Ärzten und über 72 000 Versicherten deutlich über den Erwartungen.

Mit grossem Einsatz wurden die neuen Ärztinnen und Ärzte aus den Bezirken Bülach und Dielsdorf für Managed Care geschult. Sie alle sind bereits in der Lage, voll und ganz im Hausarztmodell mitzuwirken.

Safety Hot Spots

Die hawadoc AG beteiligte sich an der Studie «Sicherheitskultur in der

Grundversorgung», welche die Stiftung für Patientensicherheit durchführte und den Förderpreis 2011 des Forum Managed Care gewonnen hat. Die Studie untersuchte unerwünschte Ereignisse in der Hausarztpraxis und ist die erste ihrer Art in der Schweiz. Mit den Resultaten wird das Verbesserungspotential in der Praxis sichtbar und dadurch die Sicherheit für die Patientinnen und Patienten erhöht.

Finanzielle Erfolgsbemessung

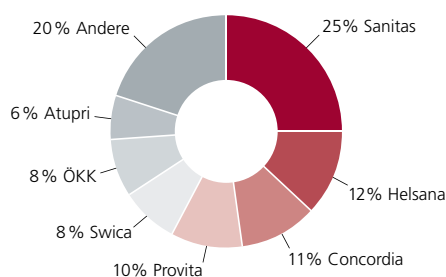
Verschiedene Versicherer möchten die Ärztenetze finanziell am Erfolg von Managed Care beteiligen und Entschädigungen von den erzielten Einsparungen abhängig machen. Im Grundsatz haben wir dagegen nichts einzuwenden. Eine breit abgestützte Untersuchung zeigte aber klar auf, dass die heutigen Modelle die Leis-

tung der Ärztenetze ungenügend widerspiegeln. Mit einer breiteren Datenbasis könnte die Ausgangslage wesentlich verbessert werden.

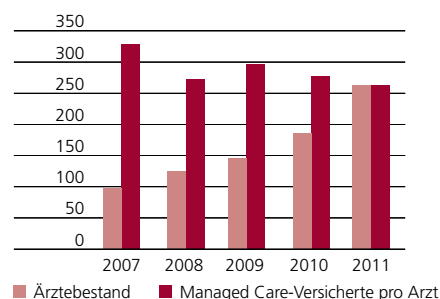
Integrierte Versorgung

Ein Thema der Zukunft ist die integrierte Versorgung. Einerseits gelangt im Rahmen der politischen Diskussion die Zusammenarbeit von Hausärztinnen und Hausärzten mit spezialisierten Ärztinnen und Ärzten vermehrt ins Rampenlicht. Andererseits steht die Weiterentwicklung von Managed Care an, und die integrierte Versorgung ist ein wesentlicher Bestandteil davon. Im ganzen Jahr fand dazu ein engagierter Austausch mit den Ärztenetzen statt. Besonders interessant war dabei die Teilnahme des Zürcher Gesundheitsnetzes, das bereits erste Schritte in integrierter Versorgung wagt.

Managed Care-Versicherte pro Krankenversicherung



Ärzte und Managed Care-Versicherte pro Arzt



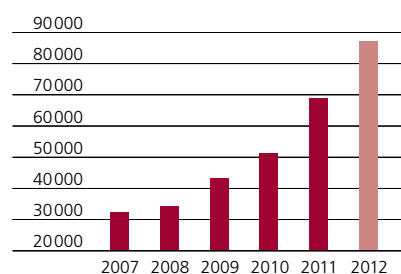


«Zuerst wollte ich keine Webseite, weil ich den Aufwand und die Kosten scheute. Dann merkte ich, wie einfach und günstig das sein kann und änderte meine Meinung.»

Dr. med. Maja Canonica, www.praxis-canonica.ch



Entwicklung Managed Care-Versicherte





Ärzte gut beraten

Der Bereich hawaplustartete im März 2011 mit dem Seminar «Im Team auf Erfolgskurs» fulminant ins neue Jahr. Am Seminar stellte die hawadoc AG ihre Beratungsdienstleistungen vor, berichteten zwei Ärzte von ihren erfolgreichen Projekten, und Prof. Dr. med. Thomas Rosemann, Leiter des Instituts für Hausarztmedizin an der Universität Zürich, referierte über die Zukunft des Hausarztes. Über 80 Teilnehmer folgten den Vorträgen mit grossem Interesse.

Die hawadoc AG durfte in der Folge verschiedene Projekte aus der Ärzteschaft begleiten. Einige Projekte scheiterten aber auch daran, dass keine

geeigneten Partnerinnen oder Partner bzw. Nachfolgerinnen oder Nachfolger gefunden werden konnten. Das ist ein wichtiger Aspekt, dem die hawadoc AG mit geeigneten Massnahmen entgegen wird.

Standortbestimmung

Seit April 2011 rundet die Standortbestimmung das Beratungsangebot der hawadoc AG ab. Mit der Standortbestimmung beschreiben Ärztinnen und Ärzte ihre berufliche Ausgangslage und Ziele, suchen Lösungen und entwickeln Massnahmen. Ziel ist zu wissen, wo sie stehen und wohin sie wollen.

Webseite für Praxen

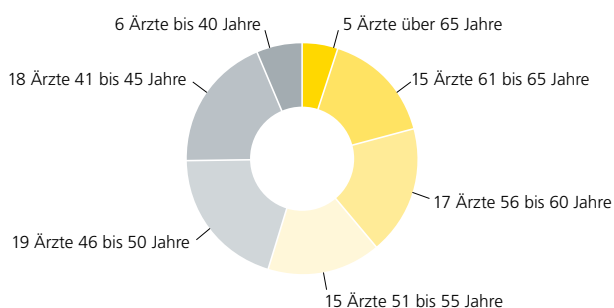
Das neueste Angebot konnte die hawadoc AG im Dezember 2011 auf den Markt bringen. Mit Ärzte-Webseite können Ärztinnen und Ärzte einfach, schnell und kostengünstig eine Webseite für ihre Praxis erstellen. Dank vielen vorgeschlagenen Inhalten und einer Erinnerungsfunktion ist die Administration einfach und die Webseite immer aktuell.

Seminare

Auch im 2011 konnten wir mit unseren Sponsoren zahlreiche Seminare durchführen. Die Seminare waren gut

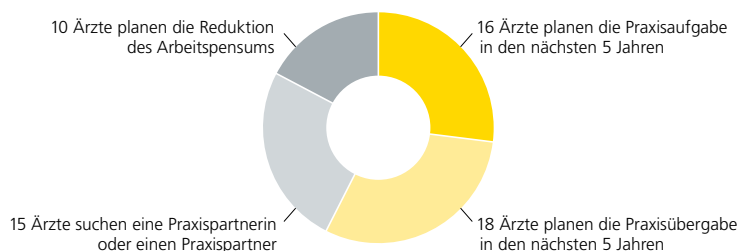
Alter der Haus- und Kinderärzte

Bezirke Winterthur und Andelfingen



Pläne der Haus- und Kinderärzte

Bezirke Winterthur und Andelfingen





besucht und sprachen breite Interessen bei den Ärztinnen und Ärzten an. Dank gilt hier unseren Sponsoren für ihre Unterstützung, die dieses Angebot möglich machen.

Projekt Triaplus

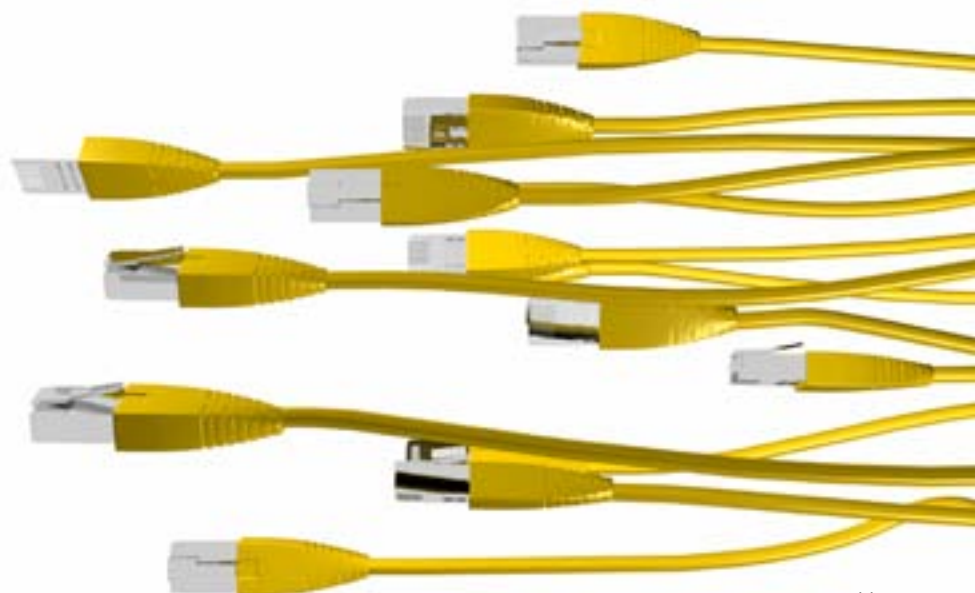
Die hawadoc erhielt von der Integrierten Psychiatrie Winterthur – Zürcher Unterland (ipw) bereits 2010 ein Beratungsmandat für das Projekt Triaplus. Im Projekt wurde ein Lösungskonzept und Umsetzungsvorschlag für ein Triage- und Abklärungszentrum TAZ erarbeitet. Das Resultat wurde im Herbst 2011 der ipw-Geschäftsleitung vorgestellt, welche anschliessend die Realisierung beschloss.



«Arbeiten mit Unterstützung des Internets ist weder cool noch hip noch modisch. Sondern ganz einfach nur zeitgemäss.»

med. prakt. Thomas Scholer, www.hausarztpraxis-hedingen.ch

Modularer Beratungsprozess



Rechnung 2011

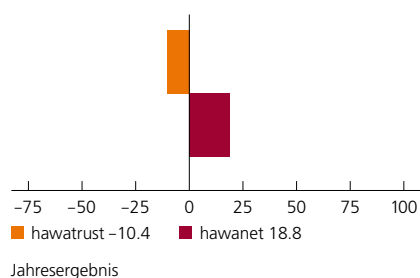
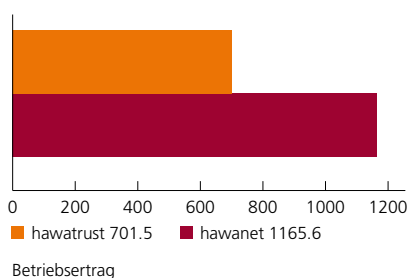
Erfolgsrechnung Alle Beträge in 1000 CHF

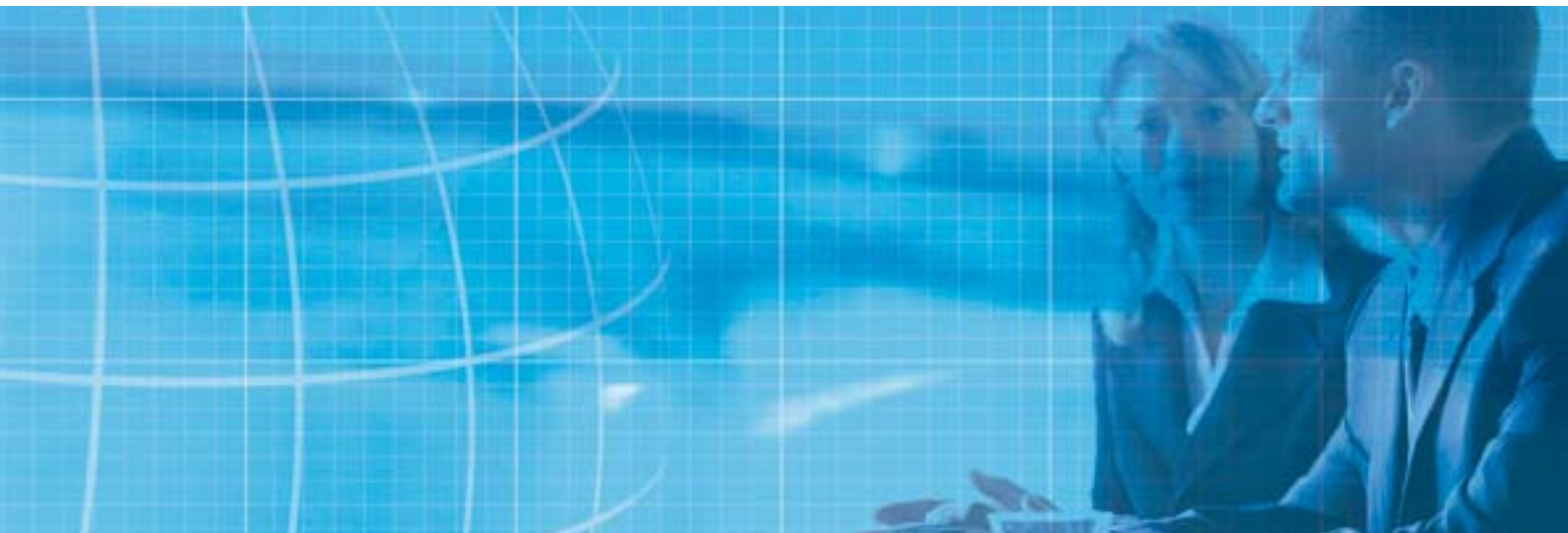
	2011	2010	Veränderung
Kundenbeiträge	1 521.3	1 199.7	321.6
Dienstleistungen			
Krankenkassen	48.2	42.4	5.8
Kooperationen und Sponsorings	384.6	459.5	-74.9
Ertragsminderungen	-87.0	-83.3	-3.7
Total Betriebsertrag	1 867.1	1 618.3	248.8
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-481.5	-425.6	-55.9
Bruttoergebnis	1 385.6	1 192.7	192.9
Personalaufwand und externe Leistungen	-1 069.7	-874.3	-195.3
Raum- und Energieaufwand	-56.5	-57.2	0.7
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-89.7	-84.2	-5.5
Werbeaufwand	-91.2	-92.8	1.6
Finanzerfolg	1.3	-0.1	1.4
Abschreibungen	-67.8	-54.2	-13.6
Betriebsergebnis	12.1	29.9	-17.9
Ausserordentlicher Erfolg	-0.5	0.2	-0.6
Steuern	-3.1	-6.6	3.5
Jahresergebnis	8.5	23.5	-15.0

Bilanz per 31. Dezember Alle Beträge in 1000 CHF

Aktiven	2011	2010	Veränderung
Flüssige Mittel	353.5	418.5	-65.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.7	122.0	-65.3
Übrige Forderungen	12.4	12.3	0.1
Aktive Rechnungsabgrenzung	184.6	167.2	17.4
Total Umlaufvermögen	607.3	720.1	-112.8
Finanzanlagen	50.0	0.0	50.0
Mobilien, Einrichtung, EDV	33.2	48.3	-15.1
Immaterielle Anlagen	6.4	0.0	6.4
Total Anlagevermögen	89.6	48.3	41.3
Total Aktiven	696.8	768.4	-71.6
Passiven			
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	75.4	162.7	-87.2
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	29.4	1.5	27.9
Passive Rechnungsabgrenzung	171.9	192.6	-20.7
Total Fremdkapital	276.7	356.8	-80.0
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Reserven	41.0	41.0	0.0
Bilanzgewinn	179.1	170.6	8.5
Total Eigenkapital	420.1	411.6	8.5
Total Passiven	696.8	768.4	-71.6

Spartenrechnung Alle Beträge in 1000 CHF





Das Jahr 2011 war für die hawadoc AG erfolgreich und schloss insgesamt mit einem positiven Ergebnis ab. Während hawanet einen positiven Abschluss präsentieren kann, muss hawatrust über das erste negative Ergebnis berichten. Nötige Massnahmen wurden bereits eingeleitet und die Preise für den Praxisspiegel per 1. Januar 2012 angepasst.

Der grösste Teil der Erträge wurde selbst erwirtschaftet. Sponsoring und Kooperationen machen 21 % vom Betriebsertrag aus. Das entspricht einer beachtlichen Reduktion gegenüber dem Vorjahr, als der Anteil bei 28 % des Betriebsertrags lag. Es bedeutet aber auch, dass die hawadoc AG die operativ erwirtschafteten Erträge steigern konnte. Aufwandseitig sind wiederum Personalaufwand und externe Leis-

tungen sowie Lizenz- und Nutzungsgebühren die grössten Positionen. Beide zusammen machen 85 % der gesamten Betriebsaufwände aus.

Erfreulich sind die um 27 % gestiegenen Kundenbeiträge. Die Gründe dafür liegen im Wachstum von hawanet und in zusätzlichen Erträgen aus dem neuen Bereich hawaplus. Trotz einer deutlich geringeren Zunahme der Betriebsaufwände um 17 % liegt das Betriebsergebnis unter jenem des Vorjahrs. Das liegt daran, dass die Erträge aus Sponsoring und Kooperationen tiefer ausfielen.

In der Bilanz gab es keine erwähnenswerten Veränderungen zum Vorjahr. Die Eigenkapitalquote konnte von 54 % im Vorjahr auf 60 % im 2011 gesteigert werden. Damit ist die hawadoc AG weiterhin hervorragend

finanziert. Auch bezüglich der Liquidität präsentiert sich das Ergebnis erfreulich. Die flüssigen Mittel vermögen die kurzfristigen Verbindlichkeiten um ein Mehrfaches zu übertreffen.

Auf eine Gewinnausschüttung für das Geschäftsjahr 2011 wird verzichtet und der Gewinn vollumfänglich auf die neue Rechnung übertragen.

Gewinnverwendung Alle Beträge in 1000 CHF

	2011	2010	Veränderung
Vortrag vom Vorjahr	170.6	147.2	23.5
Jahresgewinn	8.5	23.5	-15.0
Vortrag auf neue Rechnung	179.1	170.6	8.5

Die hawadoc AG ist in den letzten Jahren stetig gewachsen und hat sich dadurch verändert. Trotzdem bleibt sie weiterhin eine Institution der Ärzteschaft. Genauso selbstverständlich ist es aber mittlerweile, dass sie immer häufiger über das eigentliche Kerngeschäft Managed Care hinaus für weitere Bedürfnisse der Ärztinnen und Ärzte Lösungen anbietet.

Bewährte Dienstleistungen wie Standortanalyse oder Beratung von Gruppen- und Einzelpraxen gehören genauso dazu wie neue Dienstleistungen, zum Beispiel die Organisation von Ferienvertretungen oder von Ausbildungsplätzen für Assistenzärzte. Die Liste liesse sich mit einem aufmerksamen Blick auf das tägliche Geschehen schier endlos erweitern.

Trotz all der Pläne ist es wichtig, dass die hawadoc AG ihre schlanken Organisationsstrukturen mit kurzen Wegen und engagierten Mitarbeitern behält. Nur so kann sie schnell und agil Veränderungen antizipieren, die in den nächsten Jahren auf sie zukommen werden. Besonders wichtig dabei ist, dass die hawadoc AG für alle Beteiligten ein verlässlicher und kompetenter Partner ist und bleibt.

Managed Care der Zukunft

Managed Care wird sich verändern und neue Anforderungen an hawadoc stellen. Die Politiker möchten Managed Care zum Standard machen. Darum ist es wichtig, dass sich die hawadoc AG zusammen mit den Ärztinnen und Ärzten Gedanken darüber macht, wie Managed Care in der Zukunft aussehen wird. Der Startschuss dazu erfolgte im 2011, und die Arbeit an diesem Thema wird auch im 2012 weitergehen. Zudem ist es der hawadoc AG wichtig, Transparenz in die Diskussion um die Managed Care-Vorlage zu bringen und über die damit zusammenhängenden Fakten zu informieren.

Nur Daten sammeln, das war einmal

Mit der Einführung des vollständigen elektronischen Datenaustauschs wird hawatrust immer mehr zum Dienstleister. Stand zu Beginn das Sammeln von Abrechnungsdaten im Zentrum, gilt es die sowieso vorhandenen Rechnungsdaten für bedürfnisorientierte Dienstleistungen vermehrt zu nutzen.

Nachwuchs gesucht

Partnerinnen und Partner für eine Gruppenpraxis wie auch Praxisnachfolgerinnen und -nachfolger sind gesucht. Darum wird unser Bereich hawaplus zusammen mit den angeschlossenen Netzen eine Praxisbörse aufbauen. Damit runden wir unsere Beratungsdienstleistungen ab. Ziel ist es, die kompetente Anlaufstelle für Interessenten zu werden und somit zukünftige Praxispartnerinnen und Praxispartner zusammenzuführen.



«Ich informiere meine Patienten auf meiner Webseite über die Lage der Praxis, Parkplätze, Abwesenheiten und vieles mehr. Das erspart meinen Patienten manchen Anruf in die Praxis.»

Dr. med. Beat Gloor, www.praxis-gloor.ch



Organisation

Verwaltungsrat

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



Geschäftsleitung

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



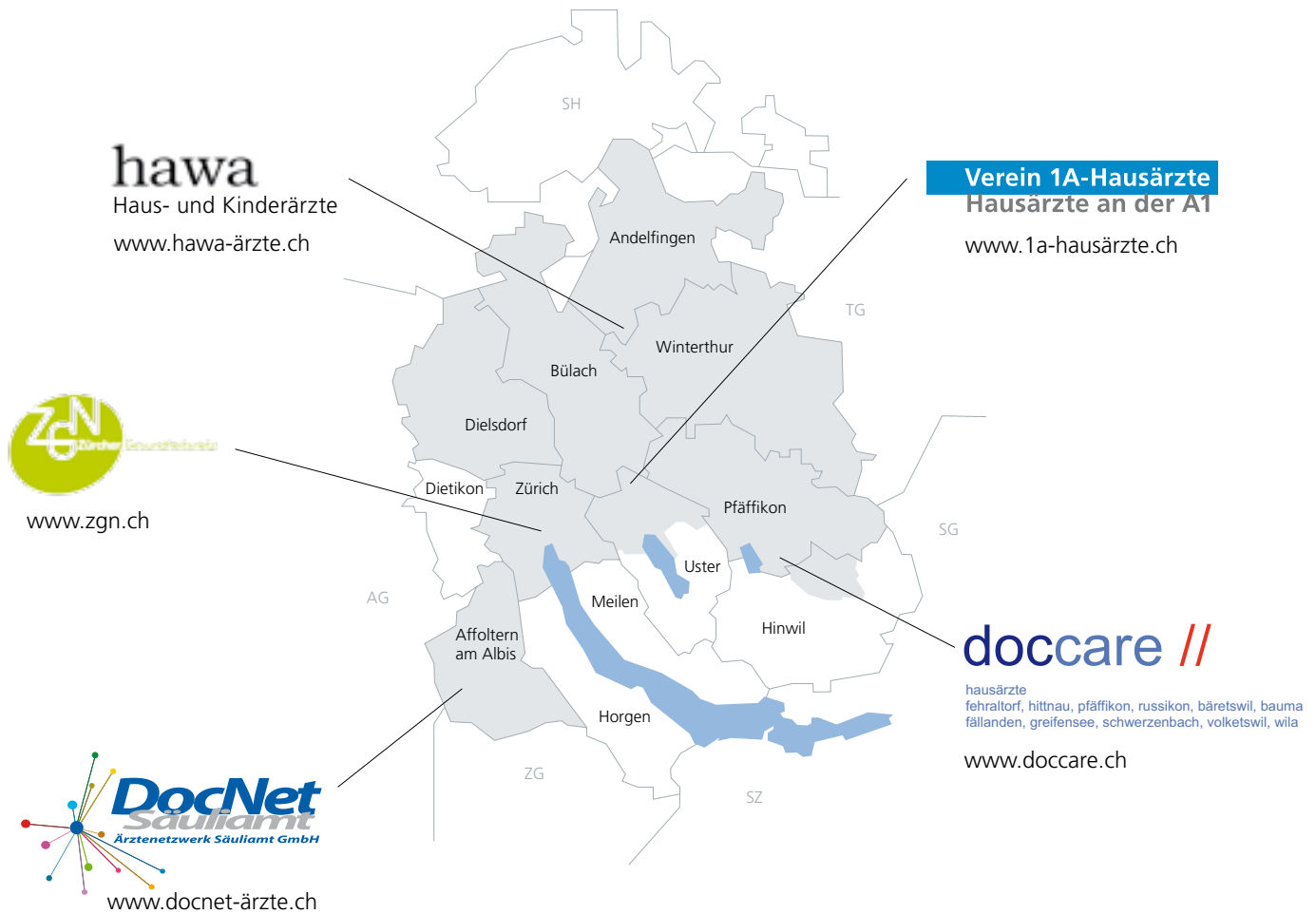
Geschäftsstelle

- Geschäftsführer** 1 Yves Broccon
- Medizinischer Leiter** 2 Dr. med. Markus Wieser
- Leiterin Managed Care** 3 Isabelle Reinecke
- Projektleiter** 4 Thomas Kerker
- Backoffice** 5 Elke Amstutz
 6 Elisabeth Bachmeier
 7 Muriel Broccon
 8 Cornelia Gruber (seit 1.11.2011)



Ärztetzwerke

Betreuungsgebiete



Unsere Partner im Überblick

Sponsoren



Kooperationspartner



Mandate



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 2011 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 2012

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





hawatr[®]
Trustcenter

hawanet[®]
Ärzt[®]netze

hawaplus[®]
Services

hawadoc AG

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