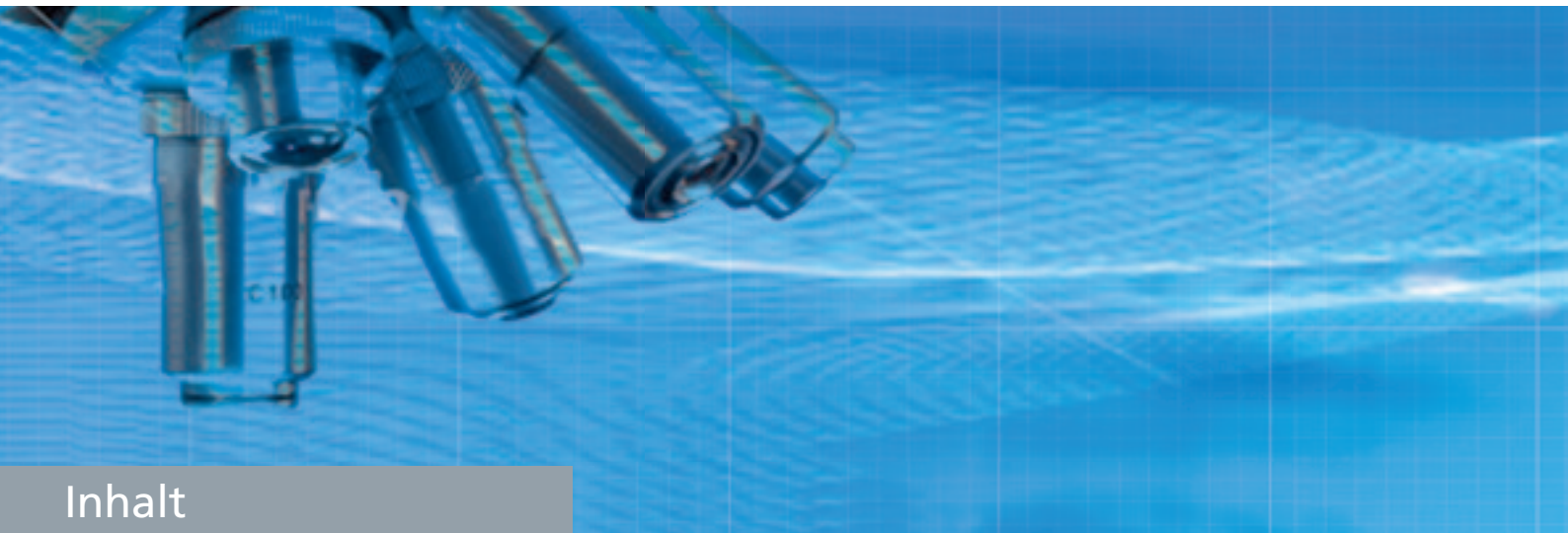




Geschäftsbericht 2012



Inhalt

Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Rechnung 2012	12
Ausblick	14
Organisation	16
Ärztetenze	17
Unsere Partner im Überblick	18
Bericht der Revisionsstelle	19

4

Bewährte Werte
pflegen



6

Wissen,
was man hat



8

Neue Wege
beschreiten



10

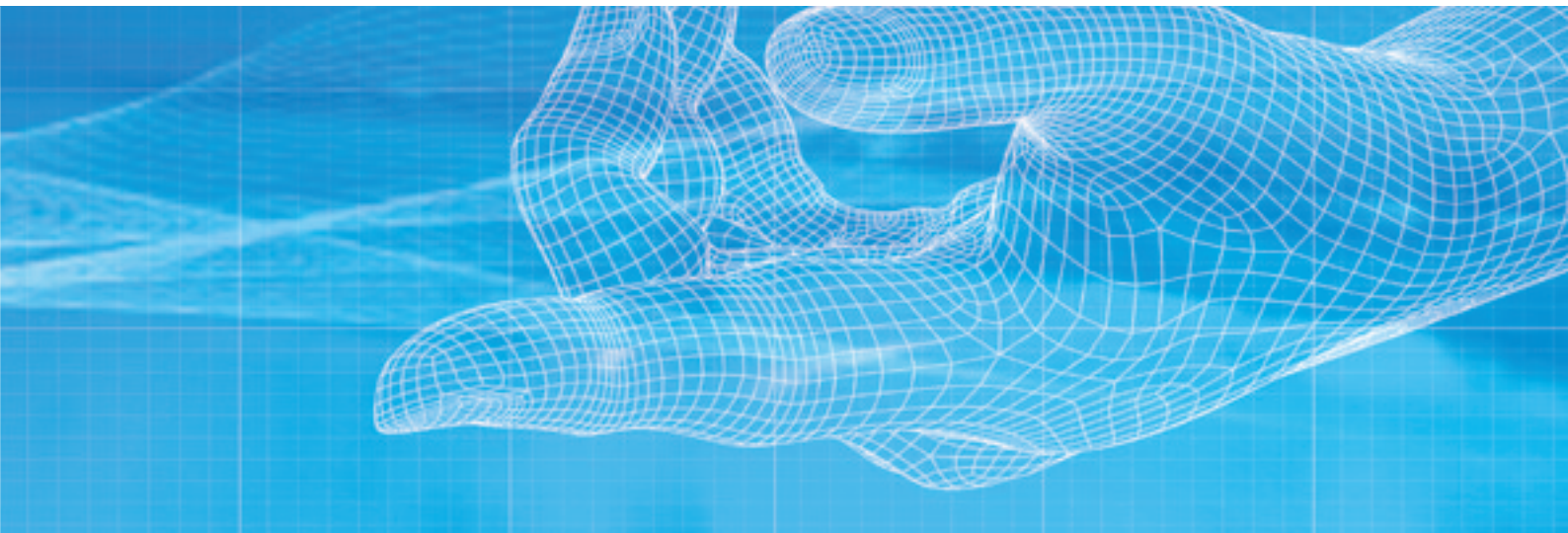
Eigene Ideen
verwirklichen



14

Gemeinsam in
die Zukunft





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

Das Stimmvolk konnte sich 2012 zur Managed Care Vorlage äussern. Das Hausarztmodell sollte zum Standardfall für die Krankenversicherung werden. Die Vorlage wurde abgelehnt. Unheilige Allianzen brachten die Vorlage zu Fall und die soliden Argumente der Befürworterinnen und Befürworter gingen im Donnerrollen der gewaltigen Werbetrommel partikularer Interessen als leises Gesäusel unter.

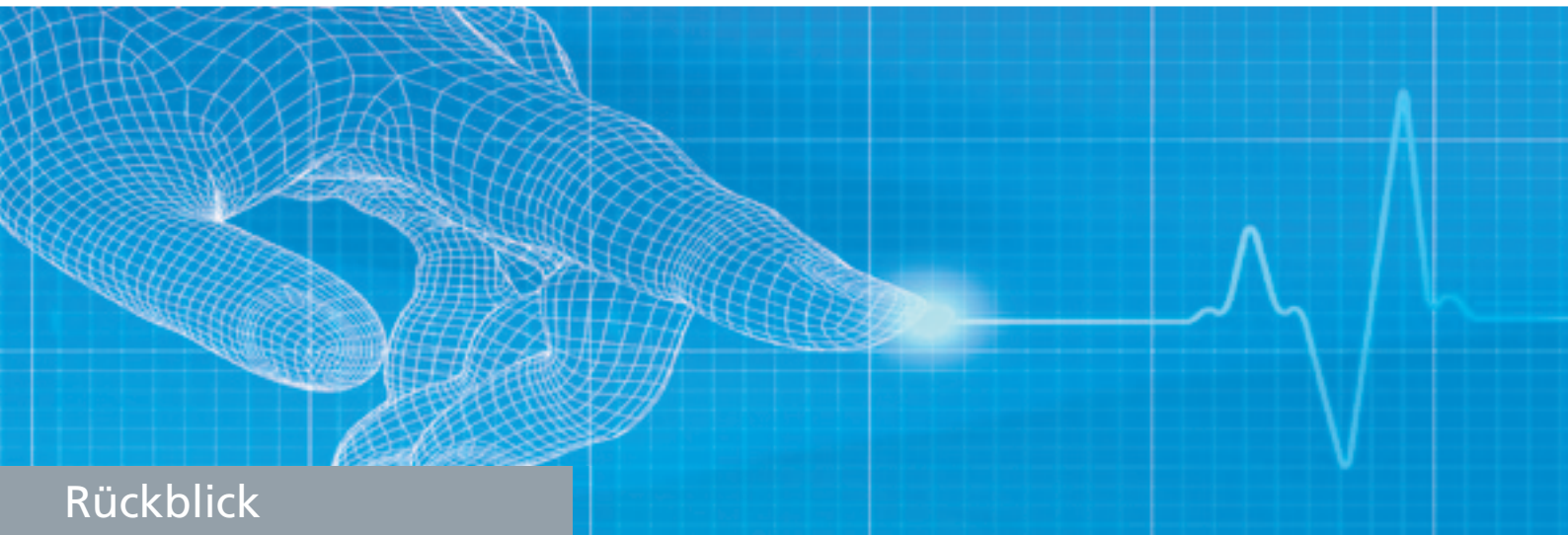
Managed Care wurde während der ganzen Debatte nicht grundsätzlich in Frage gestellt und wird sich weiterentwickeln. Die Ärztenetze verzeichnen nach wie vor ein ungebrochenes Wachstum. Der Bereich hawanet wird den Raum für die Weiterentwicklung in Richtung integrierter Versorgungsmodelle mit interessierten Partnern nutzen und mitgestalten.

Erfreulich entwickelten sich auch unsere beiden anderen Bereiche hawatrust und hawaplus. Im Trustcenter wurde der elektronische Datenaustausch mit Versicherern auch für Tiers Payant-Rechnungen eingeführt. Die Dienstleistungen von hawaplus erfreuen sich zunehmender Beliebtheit und Bekanntheit. Beispielsweise kann mit Ärzte-Webseite einfach, schnell und kostengünstig ein Internetauftritt für die eigene Praxis erstellt werden.

Ich danke dem Team der hawadoc AG, unter der Leitung von Yves Broccon, für das Erreichen der ehrgeizigen Ziele sowie unseren Kundinnen und Kunden als auch unseren Partnern für die Treue. Ich freue mich, auch 2013 wieder auf Sie zählen zu dürfen.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrats

Winterthur, März 2013



Rückblick

Bewährte Werte pflegen

Die hawadoc AG erfreut sich bester Gesundheit und wuchs auch im vergangenen Jahr wieder kontinuierlich. In allen der drei Bereiche hawatrust, hawanet und hawaplus wurden innovative Produkte und Dienstleistungen entwickelt und konnten neue Kundinnen und Kunden gewonnen werden.

Für zukünftige Aufgaben und Herausforderungen will die hawadoc AG bereit sein. Zur Entwicklung der Organisation analysierten und beurteilten wir die Situation. Auf deren Basis trafen wir wichtige Beschlüsse für die zukünftige Organisation. Stets im Zentrum standen dabei unsere Kundinnen und Kunden.

Organisation und Informatik

Neu wird die hawadoc AG funktional mit fachlichen Verantwortlichkeiten geführt. Dementsprechend galt es die bisherige Organisation entlang der drei Bereiche mit Markenverantwortlichkeiten abzulösen. Im Rahmen dieser Reorganisation beförderten wir Thomas Kerker zum Leiter Marketing und Produktion. Gleichzeitig wurde er zum Sekretär des Verwaltungsrats gewählt.

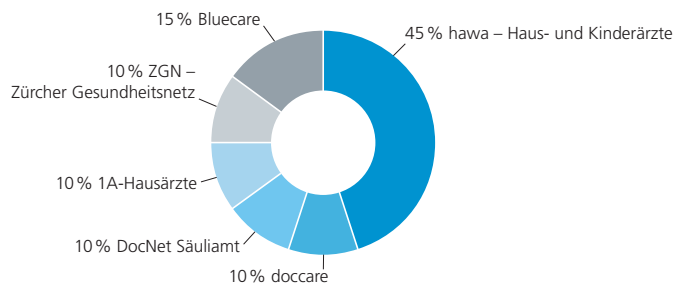
Parallel zur Reorganisation startete die hawadoc AG ein Projekt, das die Einführung eines CRM-Systems zum Ziel hat. Das CRM-System ersetzt verschiedene Adressdatenbanken

aus den einzelnen Bereichen und wird uns im Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden eine grosse Hilfe sein.

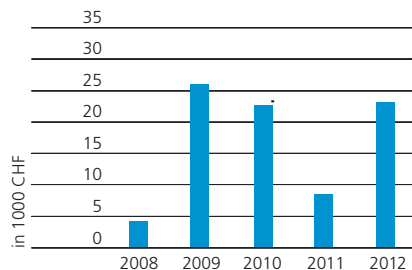
Erweiterung des Aktionariats

Als ärzteigene Gesellschaft ist uns eine enge Bindung zu unseren Kundinnen und Kunden wichtig. Umso erfreulicher ist es, dass auch das Zürcher Gesundheitsnetz ZGN 20 Aktien an der hawadoc AG erworben hat. Als Vertreter in den Verwaltungsrat soll der Netzpräsident, Dr. med. Tobias Wettstein gewählt werden.

Aktionäre der hawadoc AG



Jahresergebnis





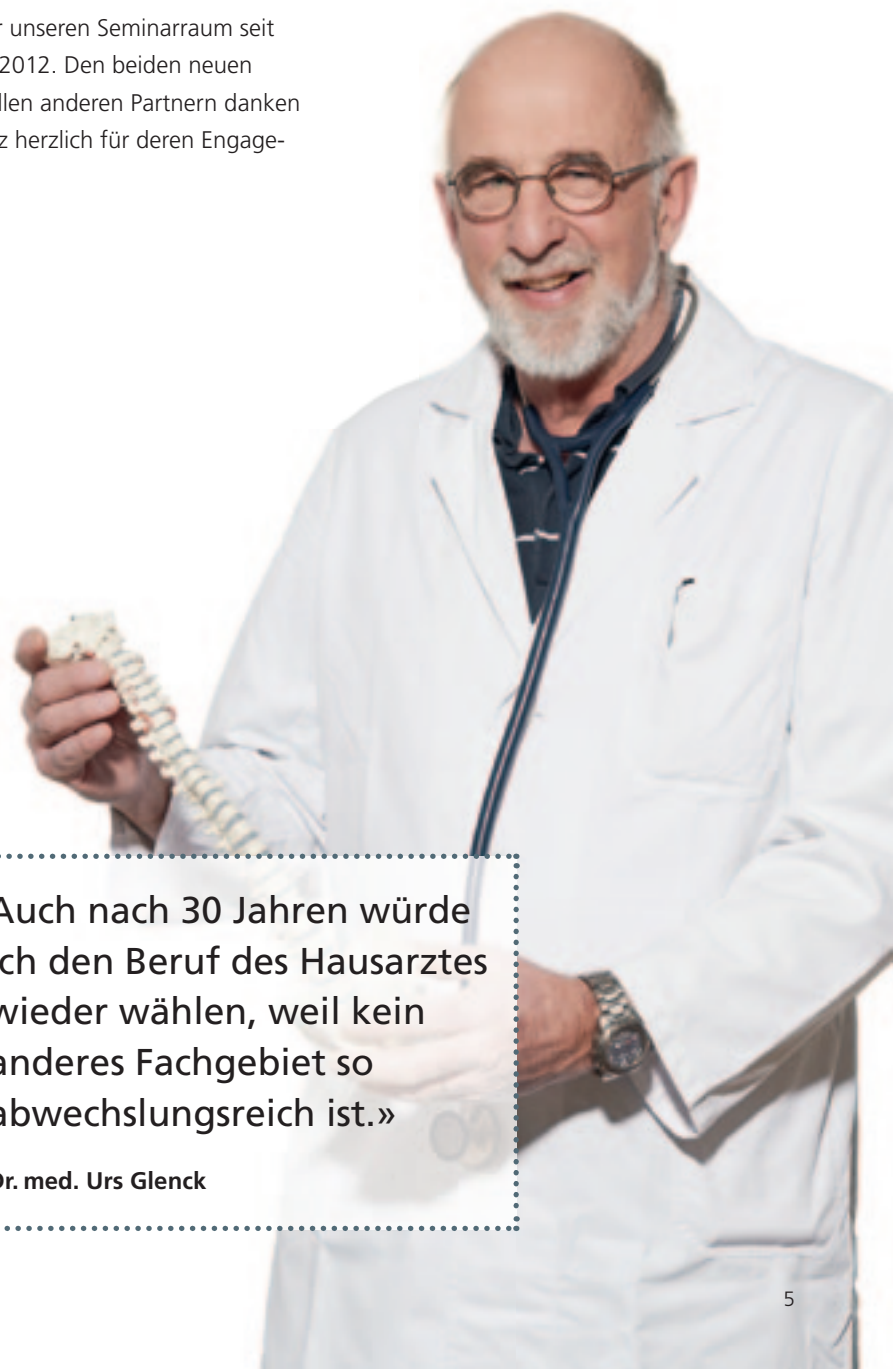
Einführung Praxisapotheke

Seit dem 1. Mai 2012 können die Ärztinnen und Ärzte der Städte Winterthur und Zürich Medikamente an ihre Patientinnen und Patienten abgeben. Die hawadoc AG unterstützte die Einführung mit viel Engagement. Zusammen mit der Zur Rose AG wurden 8 Einführungsseminare durchgeführt, an denen über 450 Ärztinnen und Ärzte sowie Medizinische Praxisassistentinnen teilnahmen.

Neue Partner

Seit Anfang 2012 dürfen wir die Laborgemeinschaft 1 zu unseren Kooperationspartnern zählen.

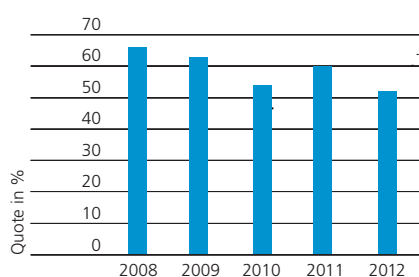
Vifor Pharma unterstützt als Sponsor unseren Seminarraum seit 1. April 2012. Den beiden neuen sowie allen anderen Partnern danken wir ganz herzlich für deren Engagement.



«Auch nach 30 Jahren würde ich den Beruf des Hausarztes wieder wählen, weil kein anderes Fachgebiet so abwechslungsreich ist.»

Dr. med. Urs Glenck

Eigenkapitalquote





Wissen, was man hat

Über das gesamte Jahr gesehen verzeichnet der Bereich hawatrust trotz Preisanpassung per 1. Januar 2012 ein kleines Wachstum an Kunden. Daraus schliesst die hawadoc AG, dass das Angebot von hawatrust insgesamt attraktiv und gut positioniert ist.

Elektronischer Datenaustausch

Dank dem neu entwickelten Token-checker können Krankenversicherer bereits in der Arbeitsvorbereitung kontrollieren, ob eine Rechnung über das Trustcenter bezogen werden kann. Diese neue Abfragemöglichkeit wurde zusammen mit Provita entwickelt, getestet und in die Produktion überführt. Die Prozesse bei Provita werden mit dieser Möglichkeit wesentlich vereinfacht.

Ganz generell hat sich im 2012 die Situation zum elektronischen Datenaustausch entpolitisiert. So fanden erstmals wieder Gespräche über Möglichkeiten des elektronischen Datenaustausches mit interessierten Versicherern statt.

Tiers Payant oder Tiers Garant?

Eine repräsentative Umfrage, ob Ärztinnen und Ärzte direkt mit den Krankenversicherern abrechnen, brachte neue Erkenntnisse. Eine Mehrheit der Befragten begrüsst diese Form des Abrechnens. Erfreulich ist allerdings, dass der Einsatz dieses sogenannten Tiers Payant nur selektiv erfolgt und nur eine Minderheit ausschliesslich darauf setzt. Ebenso klar bringt die Umfrage zu Tage, dass sich viele Ärztinnen und

Ärzte über das Thema schlecht informiert fühlen.

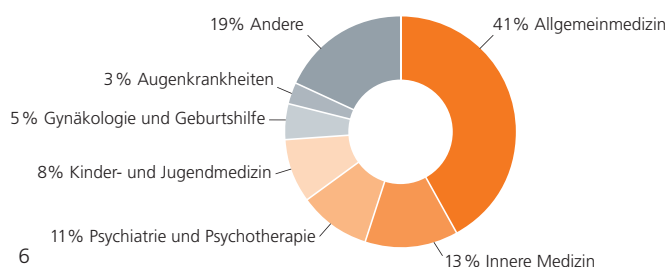
Die Umfrageergebnisse bestärken uns darin, als Trustcenter mit gezielter Information über die Abrechnungsoptionen aufzuklären und auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden einzugehen.

Neue Produkte

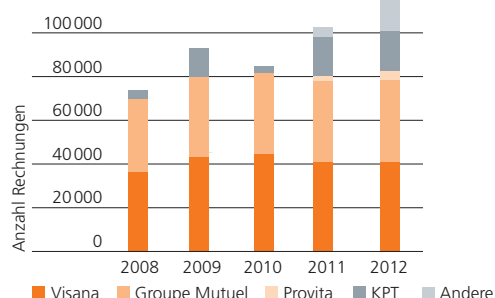
Das bereits 2011 lancierte Management Summary erfreut sich immer grösserer Beliebtheit. Bereits Nutzen mehr als die Hälfte aller Kundinnen und Kunden von hawatrust diese Dienstleistung.

Auch der im letzten Jahr lancierte WZW-Report kommt bei den Kundinnen und Kunden gut an. Bereits

Ärztinnen und Ärzte nach Fachgebiet



Elektronischer Datenaustausch





nutzen 356 Kundinnen und Kunden diese Dienstleistung.

Versorgungsforschung

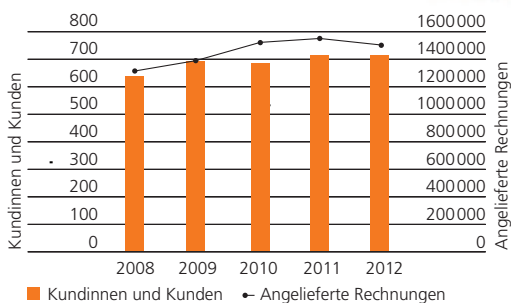
Auf der Basis der Trustcenter-Daten kann die Ärzteschaft mit eigenen Daten versorgungsrelevante Auswertungen erstellen. Diese Daten auszuwerten und zu nutzen, darum geht es im Projekt Obelisc von New Index. Das Trustcenter hawatrust unterstützt dieses Vorhaben und die hawadoc AG freut sich, dass sich bereits 266 Kundinnen und Kunden zur Teilnahme entschieden haben.



«Die Erfahrung meines Partners und der gute Ruf seiner Praxis ebneten mir den Weg in die Selbständigkeit, weil die Risiken damit überschaubar waren.»

Dr. med. Flurin Hess
Dr. med. Thomas Zogg

Kundinnen und Kunden sowie angelieferte Rechnungsbelege





Neue Wege beschreiten

Der starke Zuwachs weiterer Ärztenetze sowie neuer Ärztinnen und Ärzte wurde 2012 konsolidiert. Alle Ärztenetze beziehen die umfassenden Dienstleistungen der hawadoc AG und sind im Markt attraktiv positioniert. Gegenüber dem Vorjahr stieg die Zahl der Versicherten im Hausarztmodell um 34 %. Das ist sehr erfreulich.

Die Vernetzung der Ärztinnen und Ärzte mit weiteren Leistungserbringern wird sich in Richtung integrierter Versorgungsmodelle entwickeln. Die hawadoc AG ist an vorderster Front und mit Engagement an der Entwicklung derartiger Modelle beteiligt.

Zusammenarbeit

Die zunehmende Zahl an Ärztenetzen und Verträgen mit Krankenversicherern haben die hawadoc AG bewogen, die Netzpräsidentenkonferenz zu schaffen. Dieses Gremium vereinfacht die Arbeit der Verhandlungsdelegation und fördert die netzübergreifende Zusammenarbeit.

Ab dem 1. Januar 2013 können alle bei der hawadoc AG angeschlossenen Ärztenetze die Zusammenarbeit mit der CSS Versicherung starten.

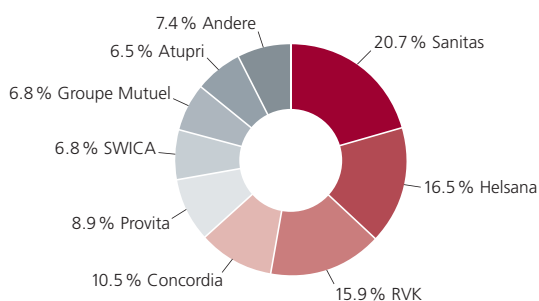
Förderung Netzverbindlichkeit

Mit dem Kostencontrolling steht ein Werkzeug zur Verfügung, das es den

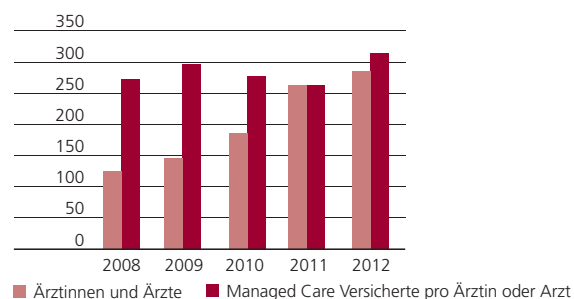
Ärztinnen und Ärzten ermöglicht, das regelkonforme Verhalten der eigenen Patientinnen und Patienten zu kontrollieren. Die hawadoc AG unterstützt den dazu nötigen Prozess und stellt den Ärztinnen und Ärzten weitere Hilfsmittel zur Verfügung. Die Netzpräsidentenkonferenz verabschiedete ein neues Raster, das im Sinne einer Berichterstattung zeigen soll, was die Ärztenetze leisten. Dieses neuartige Netzreporting wird allen Krankenversicherern zur Verfügung gestellt, die mit unseren Ärztenetzen einen Vertrag abgeschlossen haben.

Neu verfügen alle bei der hawadoc AG angeschlossenen Netze über eine informative Webseite.

Managed Care-Versicherte pro Krankenversicherung



Ärztinnen und Ärzte sowie Managed Care-Versicherte pro Ärztin und Arzt





Finanzielle Erfolgsbemessung unter der Lupe

Gemeinsam mit Argomed, East-care und Bluecare analysierte die hawadoc AG Methoden der finanziellen Erfolgsbemessung. Die Analyse zeigt deren Grenzen und Verbesserungspotentiale auf. Damit auch die qualitativen Faktoren in die Erfolgsbemessung mit einfließen, sind weitere Messgrößen beizuziehen.

Die Ergebnisse der Analyse wurden an verschiedenen Veranstaltungen und in verschiedenen Zeitschriften publiziert. Zudem verfolgt die hawadoc AG, zusammen mit den Partnern und den Krankenversicherern, das gemeinsame Interesse, die Erfolgsbemessung Schritt für Schritt zu verbessern.

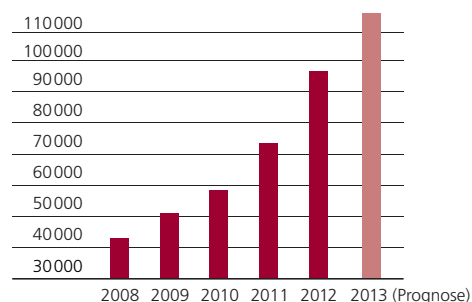
Managed Care hat Zukunft

Trotz dem Volksentscheid gegen die Managed Care Vorlage hat Managed Care Zukunft. In verschiedenen Projekten engagiert sich die hawadoc AG für die Weiterentwicklung hin zur integrierten Versorgung. Erste Feldversuche damit startete das ZGN – Zürcher Gesundheitsnetz mit zwei Krankenversicherern.

«Ich arbeite als Selbständiger Teilzeit, weil ich Zeit für meine Familie will und sich der Beruf des Hausarztes hervorragend dazu eignet.»

Dr. med. Mattias Günthard

Entwicklung Managed Care-Versicherte





Eigene Ideen verwirklichen

Innert kurzer Zeit konnte sich die hawadoc AG einen Namen als Partner für Praxisberatungen machen. Das Beratungsspektrum enthielt Mandate für Finanzplanungen, Nachfolgesuche, Praxisbewertungen, aber auch Verträge für Praxisübergabe und Zusammenarbeit konnten ausgehandelt werden.

Je länger je besser wird auch die Ärzte-Webseite wahrgenommen. Ein zielgerichtetes Kursangebot und verschiedene kommunikative Massnahmen haben geholfen, anfängliche Berührungängste abzubauen.

Versorgungslandkarte und Praxisbörse

Bereits zum dritten Mal führte die hawadoc AG für den Verein hawa –

Haus- und Kinderärzte die Umfrage für die Praxisbörse durch. Die Teilnahme ist nach wie vor rege. Darüber hinaus konnte der Kontakt zu den Jungen Hausärztinnen und Hausärzten Schweiz aufgenommen werden. Gemeinsam mit dem Verein hawa – Haus- und Kinderärzte werden sie bei den Assistenzärztinnen und Assistenzärzten am Kantonsspital Winterthur werben.

Zusammen mit dem Konzept der Versorgungslandkarte bildet die Praxisbörse einen wichtigen Beitrag zur Nachwuchsförderung. Junge sollen frühzeitig den Weg in die Praxis finden und über ein Anstellungsverhältnis zu Miteigentümern werden. Die hawadoc AG stellte beide Konzepte am Forum Managed Care vom 21. Juni 2012 vor.

Seminarangebote

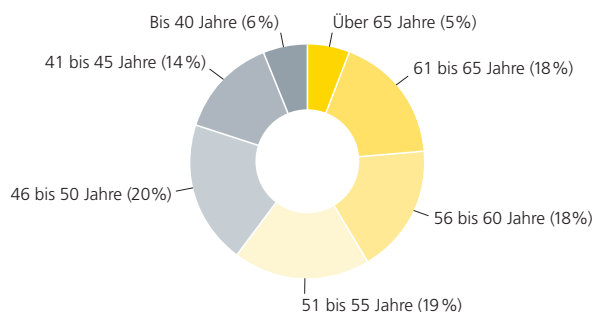
Das Seminarangebot der drei Bereiche hawatrust, hawanet und hawaplus wurde 2012 einander angeglichen. So werden sie zum Beispiel immer in derselben Form ausgeschrieben und auf der Webseite der hawadoc AG veröffentlicht

Ärzte-Webseite

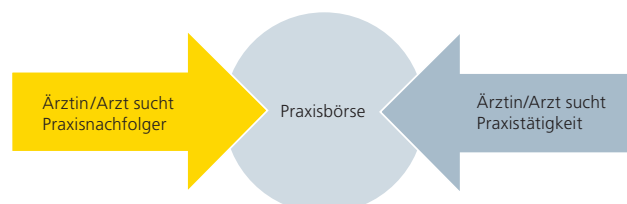
Mit Ärzte-Webseite können Ärztinnen und Ärzte einfach, schnell und kostengünstig einen Internetauftritt für die eigene Praxis erstellen. Ein Schulungsangebot zum Produkt half, Berührungängste abzubauen und ermöglicht es, Interessierten in 2 Stunden das Produkt zu erklären und eine Webseite zu gestalten.

Alter der Ärztinnen und Ärzte

Ärztinnen und Ärzte der Ärztenetze 1A Hausärzte, doccare, DocNet Säuliamt, hawa – Haus- und Kinderärzte sowie Zürcher Gesundheitsnetz ZGN



Praxisbörse – Es braucht einen Marktplatz





Projekt Futuro

Das Projekt Futuro verfolgt das Ziel, dass qualifizierte medizinische Praxisassistentinnen chronisch Kranke betreuen und dafür von den Versicherern entschädigt werden. Die hawadoc AG prüfte die Teilnahme am Projekt. Wegen der unsicheren Entwicklung im Projekt verzichteten wir schliesslich auf eine Projektbeteiligung. Trotzdem sind wir von der Grundidee überzeugt und bleiben, in Abstimmung mit der Weiterentwicklung von Managed Care, am Thema dran.

«Die Tätigkeit als selbständiger Hausarzt fasziniert mich, weil ich meine Patientinnen und Patienten langfristig und über Generationen begleiten kann.»

Dr. med. Marco Strassner

Modularer Beratungsprozess



Rechnung 2012

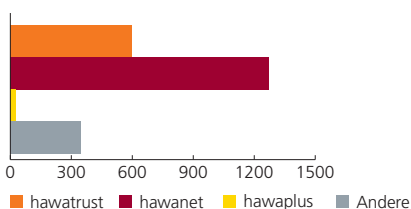
Erfolgsrechnung Alle Beträge in 1000 CHF

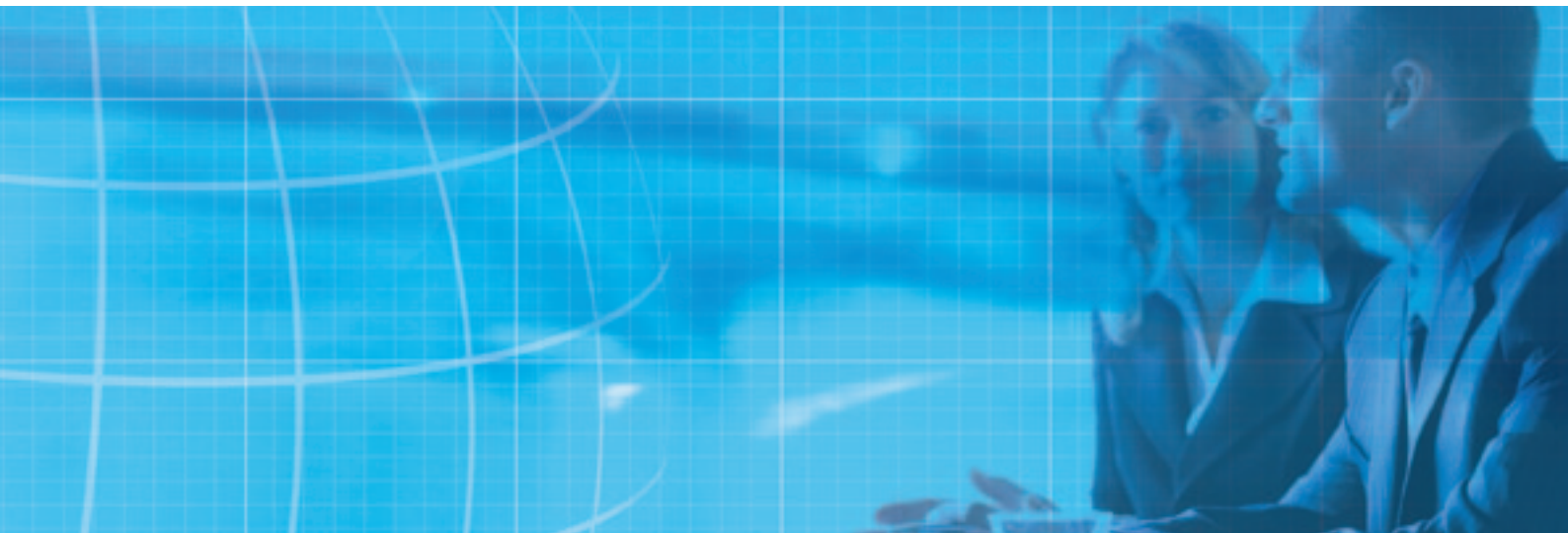
	2012	2011	Veränderung
Kundenbeiträge	1873.9	1521.3	352.6
Dienstleistungen			
Krankenversicherer	46.7	48.2	-1.5
Kooperationen und übriger Ertrag	412.7	384.6	28.2
Ertragsminderungen	-93.2	-87.0	-6.2
Total Betriebsertrag	2240.1	1867.1	373.0
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-538.9	-481.5	-57.4
Bruttoergebnis	1701.2	1385.6	315.6
Personalaufwand und externe Leistungen	-1305.2	-1069.7	-235.5
Raum- und Energieaufwand	-56.5	-56.5	0.0
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-76.1	-89.7	13.5
Werbeaufwand	-124.1	-91.2	-32.8
Finanzerfolg	1.6	1.3	0.3
Abschreibungen	-107.0	-67.8	-39.2
Betriebsergebnis	33.9	12.1	21.8
Ausserordentlicher Erfolg	0.0	-0.5	0.5
Steuern	-10.6	-3.1	-7.5
Jahresergebnis	23.4	8.5	14.9

Bilanz per 31. Dezember Alle Beträge in 1000 CHF

Aktiven	2012	2011	Veränderung
Flüssige Mittel	458.8	353.5	105.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89.2	56.7	32.5
Übrige Forderungen	12.9	12.4	0.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen und angefangene Arbeiten	250.9	184.6	66.2
Total Umlaufvermögen	811.8	607.3	204.6
Finanzanlagen	50.0	50.0	0.0
Mobilium, Einrichtung, EDV	2.3	33.2	-30.9
Immaterielle Anlagen	13.9	6.4	7.5
Total Anlagevermögen	66.2	89.6	-23.4
Total Aktiven	878.0	696.8	181.2
Passiven			
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	61.4	75.4	-14.0
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	14.6	29.4	-14.7
Passive Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen	358.5	171.9	186.6
Total Fremdkapital	434.5	276.7	157.8
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Reserven	41.0	41.0	0.0
Bilanzgewinn	202.5	179.1	23.4
Total Eigenkapital	443.5	420.1	23.4
Total Passiven	878.0	696.8	181.2

Betriebsertrag nach Sparten Alle Beträge in 1000 CHF





Das Jahr 2012 war für die hawadoc AG sehr erfreulich. Die Rechnung schloss mit einem Überschuss ab.

Mit Ausnahme des Bereichs hawaplus, der im Aufbau ist, erzielten alle Bereiche ein beachtliches Ergebnis. Insbesondere die Preiserhöhung im Bereich hawatrust führte dazu, dass dieser seine Kosten wieder selbst zu tragen vermag.

Die Erträge wurden zum grössten Teil selbst erwirtschaftet. Sponsoring und Kooperationen leisten mit 18% nach wie vor einen wichtigen Beitrag. Trotzdem konnte deren Anteil im Vergleich zum Vorjahr neuerlich reduziert werden. Auf der Aufwandseite sind Personalaufwand und externe Leistungen sowie Lizenz- und Nutzungsgebühren die grössten Positionen. Diese beiden zusammen machen 84% der gesamten

Betriebsaufwände aus und liegen damit auf Vorjahresniveau.

Die Kundenbeiträge sind um erfreuliche 23% gestiegen. Dieses Wachstum stammt sowohl aus dem Bereich hawatrust, als auch aus dem Bereich hawanet. Insgesamt liegt das Betriebsergebnis auf dem Niveau der Vorjahre. Das widerspiegelt sich auch im Betriebsertrag und den Betriebsaufwänden, die mit 20% und 19% praktisch im Gleichschritt gestiegen sind.

Die Bilanz weist im Vergleich zum Vorjahr keine nennenswerten Veränderungen auf. Die Eigenkapitalquote liegt bei 51% und ist damit nur geringfügig tiefer als im Vorjahr. Damit verfügt die hawadoc AG über eine hervorragende Finanzierung. Ebenso gut präsentiert sich die Lage

bezüglich der Liquidität. Die flüssigen Mittel decken die kurzfristigen Verbindlichkeiten mehrfach.

Der Generalversammlung wird vorgeschlagen, den Jahresgewinn vollständig auf die neue Rechnung zu übertragen und auf eine Ausschüttung zu verzichten. Ziel der hawadoc AG ist nicht die Erwirtschaftung einer hohen Rendite. Vielmehr sollen die Dienstleistungen in hoher Qualität und zu attraktiven Konditionen erbracht werden.

Gewinnverwendung Alle Beträge in 1000 CHF

	2012*	2011	Veränderung
Vortrag vom Vorjahr	179.1	170.6	8.5
Jahresgewinn	23.4	8.5	14.9
Vortrag auf neue Rechnung	202.5	179.1	23.4

* Vorschlag an die Generalversammlung

Gemeinsam in die Zukunft

Die Schweiz hat eines der teuersten, aber auch eines der besten Gesundheitswesen der Welt. Insbesondere zeichnet es sich durch raschen und unkomplizierten Zugang zu hoch stehender Medizin für die ganze Bevölkerung aus.

Demographie und Alterung der Bevölkerung werden die Kosten auch künftig ansteigen lassen. Die monatlichen Prämienrechnungen führen jeder Einzelnen und jedem Einzelnen die Kosten immer wieder vor Augen, ganz im Gegensatz zur Unfallversicherung mit ihren Lohnabzügen.

In diesem Umfeld wird sich die Arbeit der Ärztenetz verändern. Ganz dem Wunsch der Bevölkerung entsprechend, die diesen mit dem Abstimmungsresultat zur Managed Care Vorlage kundtat: Weg vom rein prämiereduzierten Hausarztmodell hin zu einem umfassenden Versorgungsmodell. Dadurch werden durch Zusammenarbeit und Integration verschiedenster Leistungserbringer die Schnittstellen optimal gestaltet, Doppelspurigkeiten reduziert und schliesslich Kosten gespart. Ein Modell, das dank der Optimierung einen Beitrag zur Versorgungssicherheit leistet und die Qualität in

den Vordergrund stellt. Die Zukunft der integrierten Versorgungsmodelle hat begonnen. Die hawadoc AG ist bereit, diese Zukunft mitzugestalten.

Zielgerichtete Organisation

Mit ersten Massnahmen hat die hawadoc AG ihre Organisation auf das Wachstum der vergangenen Jahre ausgerichtet. Unsere Kundinnen und Kunden stehen im Zentrum unserer Aktivitäten. Wir werden mit unserer künftigen Kommunikationspolitik diese Herausforderung annehmen. Informationen sollen in aller Tiefe verfügbar sein. Trotzdem muss zielgerichtet kommuniziert werden.

Konsolidierung steht an

Nach vielen Jahren des Wachstums steht im Bereich hawatrust eine Konsolidierung an. Viele Produkte wurden entwickelt und eingeführt. Der Beitrag von hawatrust zu verlässlichem Zahlenmaterial ist unverzichtbar. Auch da werden wir die Kommunikation der Zeit anpassen. Ist hawatrust doch das führende Trustcenter im Kanton Zürich und darf getrost auf seine Dienstleis-

tungen und Qualität aufmerksam machen.

Die Zukunft ist integriert

Managed Care wird sich weiter entwickeln. Wir gestalten mit und werden das herkömmliche Hausarztmodell mit integrierten Modellen ergänzen. Die hawadoc AG hat sich auf die Fahne geschrieben, diesbezüglich zu den führenden Betriebsgesellschaften zu gehören.

Auf operativer Ebene werden wir Neuerungen einführen. So sollen die Verträge mit den Krankenversicherern und deren Verarbeitung vereinfacht werden. Das Zahlenmaterial der einzelnen Netze soll gepoolt werden und damit auch zu mehr Sicherheit führen. Zudem werden wir die hohe Qualität der Netze mit einem Netzreporting transparenter machen.

Bekanntheitsgrad festigen

Der Bereich hawaplus ist der jüngste in der hawadoc AG. Nach zweijähriger Aufbauarbeit ist klar, dass diese Angebote einem Bedürfnis entsprechen und noch viel Entwicklungspotential in sich bergen. Wir werden diese Angebote weiter festigen.



Praxisbörse, Vernetzung von Praxen und «Start-Up»-Hilfe werden die tragenden Pfeiler sein. Die Schnittstellen zwischen «jung» und «alt» sollen so optimiert werden.

Die Berührungsängste mit dem Internet sind unter den Ärztinnen und Ärzten nach wie vor gross. Mit einem attraktiven Angebot zur Erstellung einer eigenen Ärzte-Webseite hat die hawadoc AG einen ersten Schritt getan, die Alltäglichkeit des Internets in den Köpfen zu verankern.



«Wir beschäftigen eine Ärztin, weil es uns allen neue Möglichkeiten eröffnet und Platz für neue Arbeitsformen schafft.»

med. prakt. Reto Egger
Dr. med. Jeannine Ruppelt
Dr. med. Peter Ritzmann

Organisation

Verwaltungsrat

- Präsident** 1 Dr. med. Thomas Zogg
Delegierter des VR 2 Dr. med. Alfred Rösli
Mitglieder 3 Dr. med. Martin C. Amstutz MBA
4 Dr. med. Peter Barben
5 lic. oec. Philip Baumann
6 Dr. iur. Monika Gattiker
7 Dr. med. Robert Kosek
8 Dr. med. Peter Ritzmann
9 Dr. med. Tobias Wettstein
(Vorschlag zur Wahl 2013)
10 Dr. med. Urs Zehnder



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Geschäftsleitung

- Geschäftsführer** 1 Yves Broccon
Leiter Marketing und Produktion 2 Thomas Kerker
Leiter Öffentlichkeitsarbeit 3 Dr. med. Alfred Rösli
Medizinischer Leiter 4 Dr. med. Markus Wieser



1

2

3

4

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- Leiterin Managed Care** 1 Isabelle Reinecke
Backoffice 2 Elke Amstutz
3 Elisabeth Bachmeier
4 Muriel Broccon
5 Cornelia Gruber
6 Monika Hegner



5

6

Ärztetnetze

hawa

Haus- und Kinderärzte
www.hawa-ärzte.ch

doccare //

hausärzte
fehraltdorf, hittnau, pfäffikon, russikon, bäretswil, bauma
fällanden, greifensee, schwerzenbach, volketswil, wila

www.doccare.ch

Verein 1A-Hausärzte Hausärzte an der A1

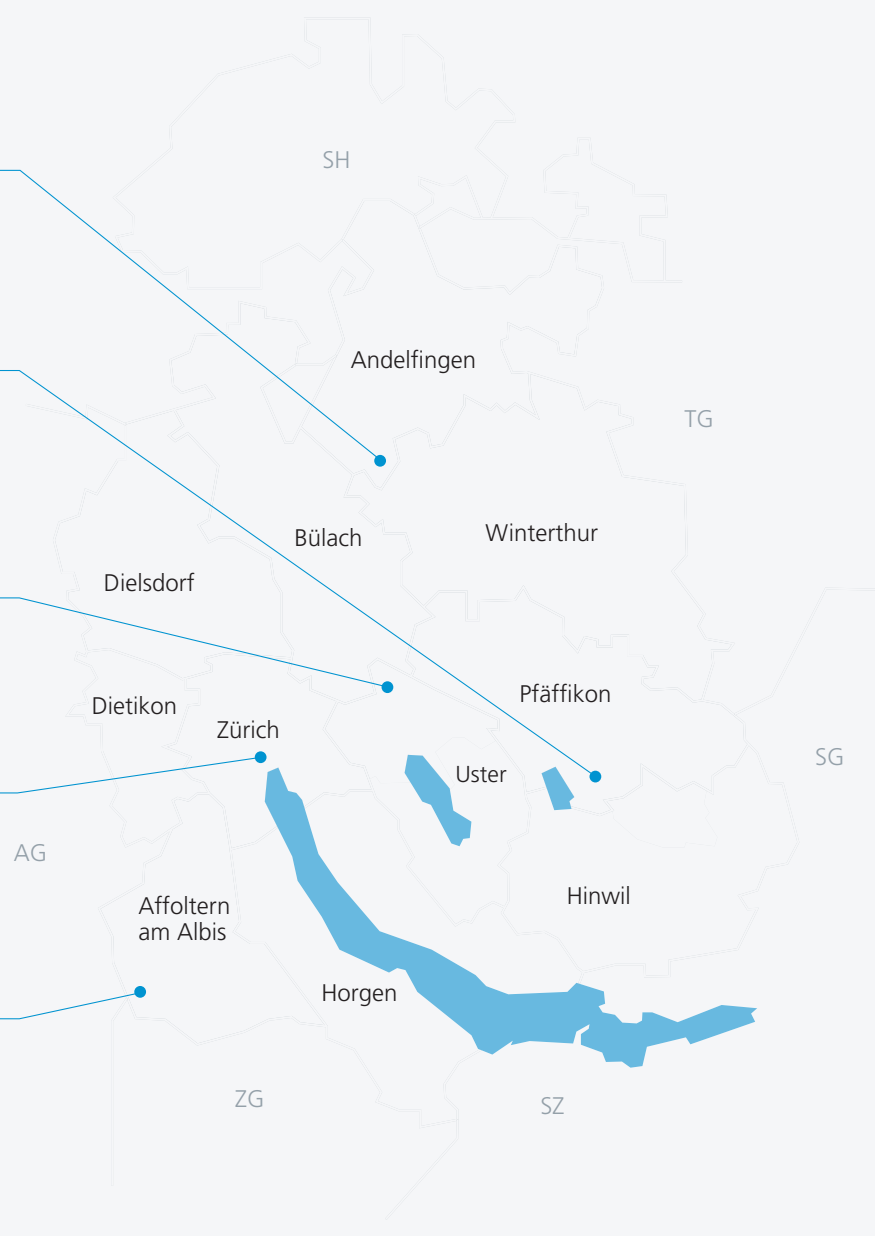
www.1a-hausärzte.ch



www.zgn.ch



www.docnet-ärzte.ch



Unsere Partner im Überblick

Sponsoren



Kooperationspartner



Weitere Partner



Netzwerk Gesundheits-
ökonomie Winterthur



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 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

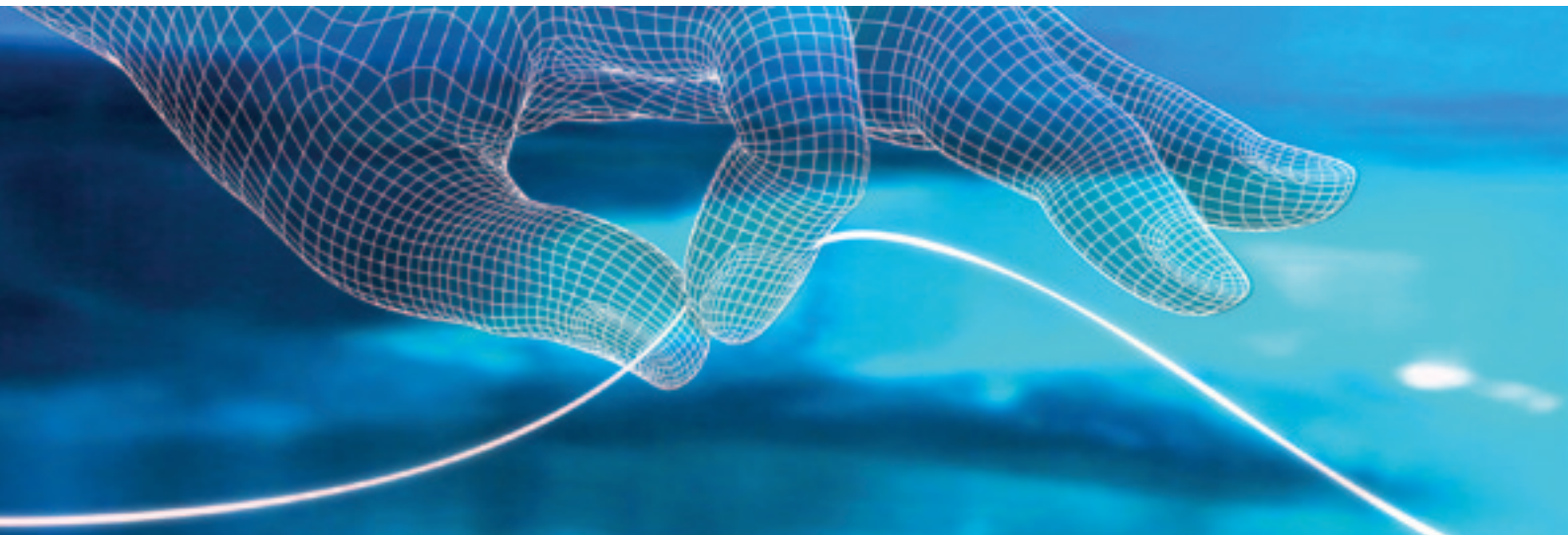
Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

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, 28. Januar 2013

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