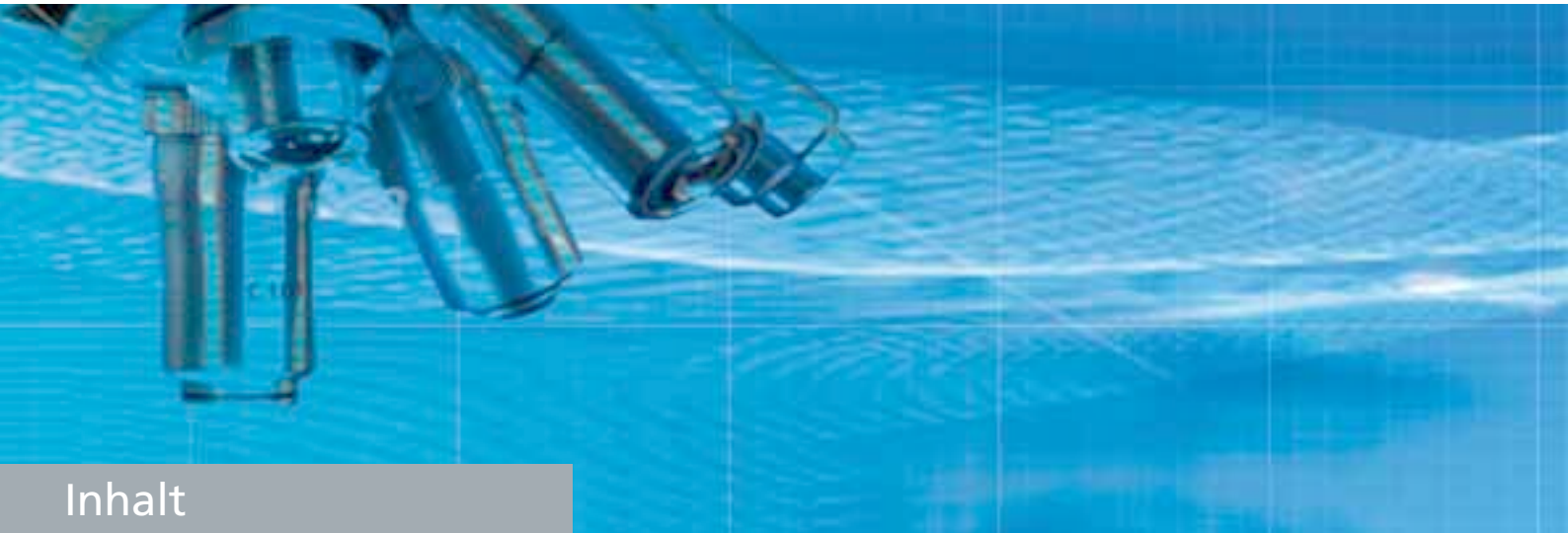




Geschäftsbericht 2014



Inhalt

Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Rechnung	12
Organisation	14
Bericht der Revisionsstelle	15
Ausblick	16

5

Elektronische Hilfsmittel
sind allen von Nutzen



7

Prämienvorteile bei
Krankenversicherung



11

Zugang zu Hausärztin
oder Hausarzt



13

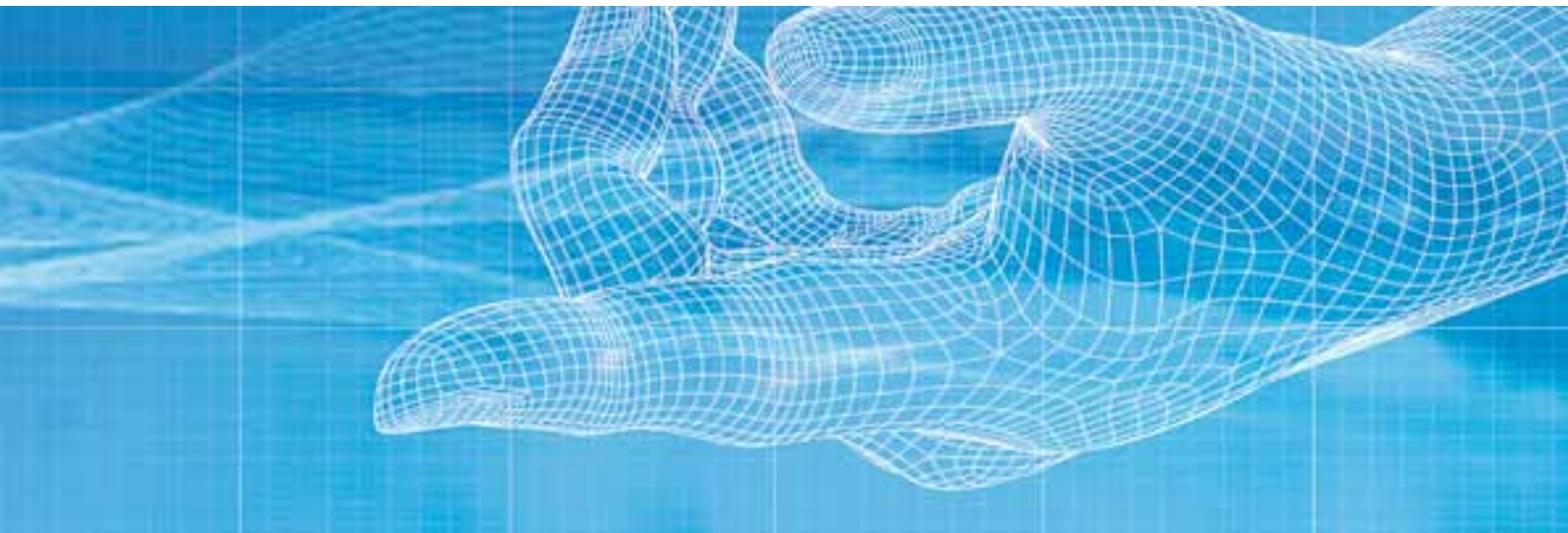
Fortbildung in
Qualitätszirkeln



15

Persönliche und
abgestimmte Behandlung





Sehr geehrte Damen und Herren

In einem sich stark und schnell verändernden Umfeld hat die hawadoc AG 2014 ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Alle drei Geschäftsbereiche konnten sich positiv entwickeln.

Das Hausarztmodell aus dem Bereich hawanet ist ein bewährter Wert im Schweizer Gesundheitswesen. Entsprechend erfreulich entwickelten sich die Versichertenbestände. Wir rechnen damit, dass sich das Wachstum fortsetzen wird. In diesem Bereich werden wir zukunftsorientiert mit aller Kraft das Entwicklungspotenzial nutzen.

Das Angebot im Bereich hawatrust ist attraktiv und kundenorientiert. Bestes Zeichen dafür ist der starke Kundenzuwachs. Auch nach 10 Jahren ist die Datensammlung eine Erfolgsgeschichte.

Die einmalige Vision, mit hwaplus Beratungs- und andere Dienstleistungen anzubieten, ist in der Gegenwart angekommen. Der Auftragszuwachs im Jahre 2014 bestätigt uns dieses Bedürfnis. Wir werden auch 2015 diesen Geschäftszweig weiter ausbauen und neue Dienstleistungen ins Angebot aufnehmen.

Yves Broccon und seinem motivierten Team danke ich für ihren Einsatz. Nur dank unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kann das Erfolgsmodell der hawadoc AG auf Kurs gehalten und weiterentwickelt werden. Unseren Kundinnen und Kunden danke ich für die Treue und unseren Partnern für ihr Engagement. Ich freue mich, auch 2015 wieder auf sie alle zählen zu dürfen.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrats

Winterthur, März 2015



Rückblick

«Ja zur Hausarztmedizin» und Ablehnung der Einheitskasse

Im vergangenen Jahr konnte sich das Stimmvolk gleich über zwei Vorlagen zur Medizin äussern: den Gegenvorschlag zur zurückgezogenen Initiative «Ja zur Hausarztmedizin» und die Initiative für eine Einheitskasse.

Der Bundesbeschluss über die medizinische Grundversorgung fand mit 88% eine noch nie dagewesene Zustimmung. Die zentrale Rolle der Hausärztinnen und Hausärzte für das Gesundheitswesen wurde damit anerkannt und erfuhr eine lange überfällige Aufwertung.

Eine deutliche Abfuhr erhielt hingegen die Initiative zur Einheitskasse. 62% der Stimmenden waren dagegen. In 4 Ständen kam eine Mehrheit für die Initiative zustande.

Veränderung in Verwaltungsrat und Aktionariat

15 Jahre nach der Gründung der hawadoc AG zog sich mit Bluecare eine Aktionärin der ersten Stunde zurück. Sie bot ihren Aktienanteil den fünf Ärztenetzen zum Kauf an. Mit diesem Schritt zog sich auch ihr Vertreter im Verwaltungsrat, Philip Baumann, zurück. Wir danken ihm und der Bluecare für das langjährige Engagement. Die erfolgreiche Zusammenarbeit wird auch in Zukunft weitergeführt.

Effizienter dank CRM-/ERP-System

Nach einer sorgfältigen Evaluation führte die hawadoc AG 2014 ein neues CRM-/ERP-System ein. Damit konnten diverse Datenbanken unter einem Dach vereint werden. Eine

wichtige Grundlage für effizientere Prozesse, in denen unsere Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt stehen.

Ausbau der Räumlichkeiten

Die hawadoc AG konnte an ihrem jetzigen Standort zusätzliche Büroräume hinzumieten. So kann sie dem zukünftigen Raumbedarf gerecht werden. Der bewährte Standort kann beibehalten und dementsprechend auf einen Umzug verzichtet werden. Wir verfügen auch weiterhin über genügend Platz, damit der beliebte und gut frequentierte Seminarraum beibehalten werden kann.

Dank an unsere Partner

Mit der A. Menarini AG konnte ein weiterer Partner gefunden werden. Demgegenüber haben sich die Vifor



Pharma AG und Sanofi entschieden, ihre Partnerschaften 2015 nicht weiterzuführen. Wir danken ihnen sowie allen anderen Partnern für die Unterstützung. Besonderen Dank gilt der Helvepharm, welche rund 280 000 Couverts für interessierte Praxen der Ärztenetze zur Verfügung stellte.



«Wir sind uns gewohnt, mit elektronischen Hilfsmitteln zu arbeiten. Der Austausch im Ärztenetzwerk unterstützt diese modernen Formen der Zusammenarbeit sehr – zum Nutzen aller Beteiligten.»

Angela Wyss und Vanessa Do Carmo
SIHLMED – Zentrum für Integrative Medizin, Zürich



Mehr als 800 Kundinnen und Kunden

Die Wachstumsinitiative mit den neu gestalteten Produkten von hawatrust zahlt sich aus. Kundinnen und Kunden können aus drei Produkten jenes auswählen, das ihnen den grössten Nutzen bringt. Diese Änderungen zeigen Erfolge. Die Zahl der Kundinnen und Kunden stieg 2014 erstmals über die Marke von 800.

Umfinanzierung der nationalen Datenkonsolidierung

Seit 2014 übernimmt die Ärztesgesellschaft des Kantons Zürich den Kostenanteil für die nationale Konsolidierung der durch die Trustcen-

ter gesammelten Daten. Als erstes Trustcenter im Kanton Zürich hat hawatrust den Datenkonsolidierungsbeitrag bereits im Januar vergütet. Alle Kundinnen und Kunden erhalten dazu auf der Rechnung eine Gutschrift von CHF 105.

10 Jahre Datensammlung

Bereits seit 10 Jahren sammeln die Trustcenter Rechnungsdaten von Ärztinnen und Ärzten. Die Einführung des Tarmed 2004 machte die Datensammlung der frei praktizierenden Ärztinnen und Ärzte nötig, um die Kostenneutralität belegen zu können. Heute bietet hawatrust neben massgeschneiderten Produkten mit Praxispiegel oder Druck

und Versand von Rechnungen viele weitere Vorteile.

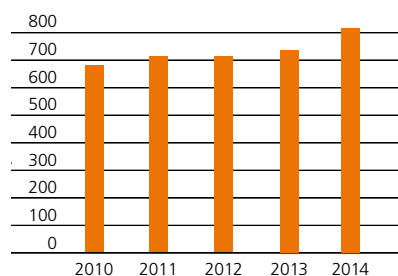
Tarmed-Seminare

Die Tarmed-Seminare stossen auf eine rege Nachfrage. Nachdem die Ärztesgesellschaft des Kantons Zürich ein entsprechendes Angebot eingestellt hat, konnte die hawadoc AG die entstandene Lücke schliessen. Die Seminare waren im abgelaufenen Jahr gut besucht und werden 2015 wieder angeboten.

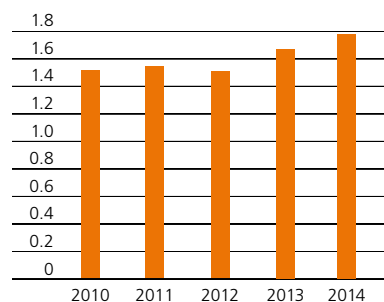
Empfangsbestätigungen

Eine kundenorientierte Neuerung war die Einführung von Empfangsbestätigungen. Seit dem 6. Novem-

Kundinnen und Kunden



Angelieferte Rechnungen (in Millionen)





ber 2014 wird die Lieferung von Rechnungen an hawatr[®] bestätigt. Kundinnen und Kunden erhalten dazu eine E-Mail mit der Information zu Anzahl Rechnungen und Übermittlungsqualität.

Sonderkollektiv für Medix Zürich

Für Medix Zürich führt die hawadoc AG ein Sonderkollektiv. Das ermöglicht Auswertungen zu den Gesundheitskosten innerhalb des Ärztenetzes. Die Prozesse dazu werden erheblich einfacher, weil die Daten nicht mehr aus verschiedenen Quellen zusammengetragen werden müssen.

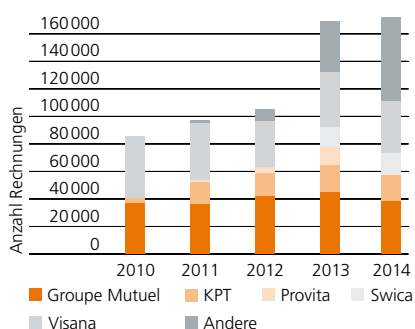


«Wir organisieren und koordinieren in unserer Praxis die Behandlungen. Nebst einer optimalen Betreuung spart das Kosten, und die Patientinnen und Patienten profitieren von tieferen Krankenversicherungsprämien.»

Silvia Wespi

Huusarztpraxis Früebli AG, Dielsdorf

Elektronischer Datenaustausch





Erfreuliche Entwicklung der Versichertenzahlen

Die Zahl der Managed Care-Versicherten hat auch 2014 wieder erfreulich zugenommen. Rund 128 000 Versicherte profitieren von der koordinierten Behandlung im Hausarztmodell. Das sind knapp 8% mehr als im Vorjahr.

Marketingkampagne mit saisonaler Ergänzung

Die bewährten Broschüren und Plakate, welche für das Hausarztmodell werben, wurden im Herbst 2014 um zusätzliche Elemente ergänzt. Der Plexiglassteller dient der augenfälligen Präsentation der Broschüren. Zudem wiesen

Bonbons und Plakatkleber auf den Wechsel der Krankenversicherung hin.

Netzpräsidentenkonferenz

Die Arbeit der Netzpräsidentenkonferenz hat sich 2014 institutionalisiert. Anlässlich der regelmässigen Zusammenkünfte kommt sie ihrer Aufgabe nach: Aufsicht, Unterstützung und Kontrolle des Verhandlungsprozesses im Bereich Managed Care. Mit seinem Rücktritt als Präsident des Vereins hawa – Haus- und Kinderärzte übergab Dr. med. Peter Ritzmann auch den Vorsitz der Netzpräsidentenkonferenz an Dr. med. Tobias Wettstein. Wir danken beiden für ihr Engagement.

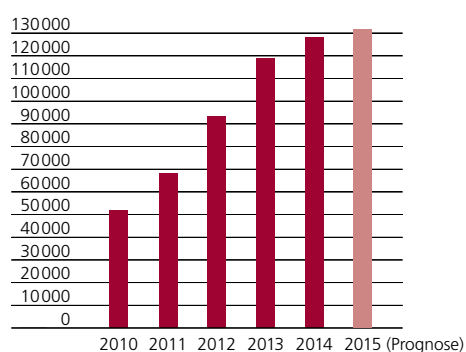
Positive Tendenzen in der finanziellen Erfolgsbemessung

Krankenversicherer, welche die Berechnung der finanziellen Erfolgsbemessung dem neuen Risikoausgleich angepasst haben, weisen in der Tendenz verbesserte Ergebnisse aus. Es ist denkbar, dass die Verfeinerung des Risikoausgleichs und die damit verbundene Vereinheitlichung der Abrechnungsperioden zu einer insgesamt genaueren Messung der Einsparungen führen werden.

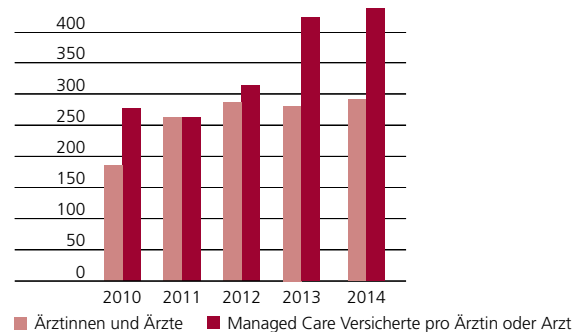
Projekt zur Notfallversorgung

Die hawadoc AG begleitete 2014 das Zürcher Gesundheitsnetz ZGN und die Groupe Mutuel in einem Projekt, das sich der Notfallversorgung

Entwicklung Managed Care-Versicherte



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





annimmt. Durch Zuweisung von Notfällen in die Permanence am Hauptbahnhof Zürich sollen die Qualität für Patientinnen und Patienten erhöht und Kosten gespart werden. Die Umsetzung des erarbeiteten Konzepts wird 2015 folgen.

Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen

Der Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen wurde 2014 vom Pilotprojekt in eine dauerhafte Institution überführt. Unter Fachkundiger Anleitung wurde die QZ-Leiterin ausgebildet und eingeführt. Die sieben Veranstaltungen waren gut besucht und das Interesse für weitere Qualitätszirkel wurde bereits angekündigt.

hawa

Haus- und Kinderärzte
www.hawa-ärzte.ch

doccare //

hausärzte
 fehraltorf, hittnau, pfäffikon, russikon, bäretswil, bauma
 fällanden, greifensee, schwerzenbach, volketswil, wila
www.doccare.ch

**Verein 1A-Hausärzte
 Hausärzte an der AT**

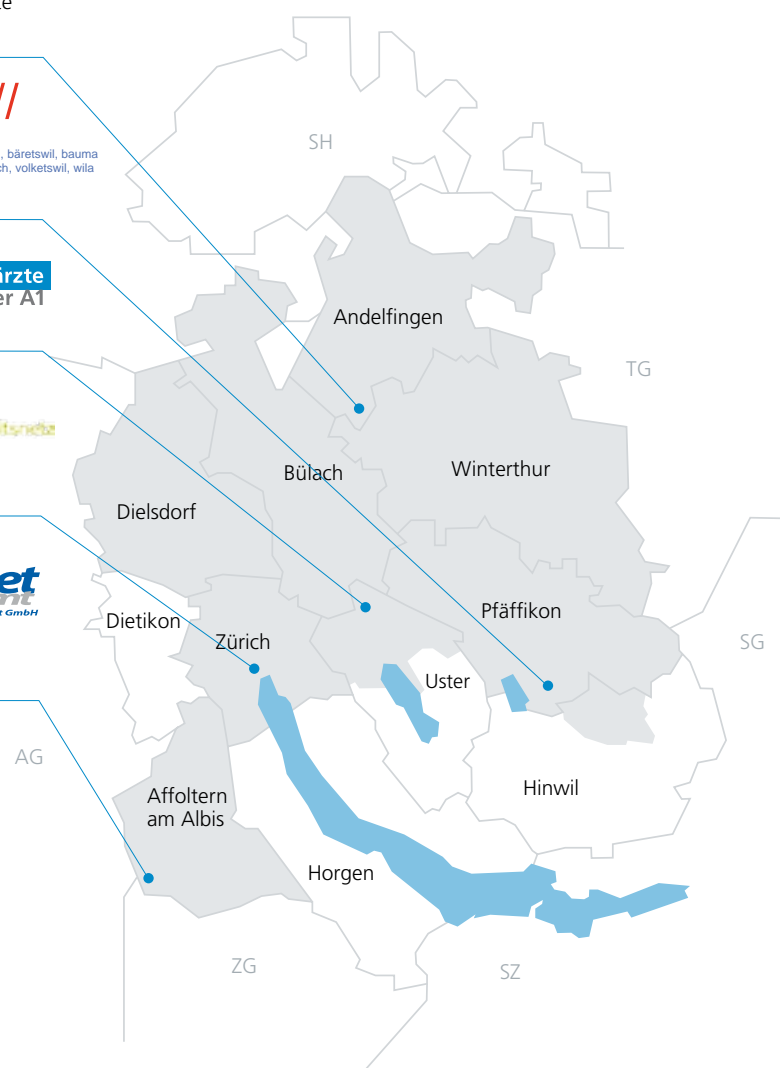
www.1a-hausärzte.ch



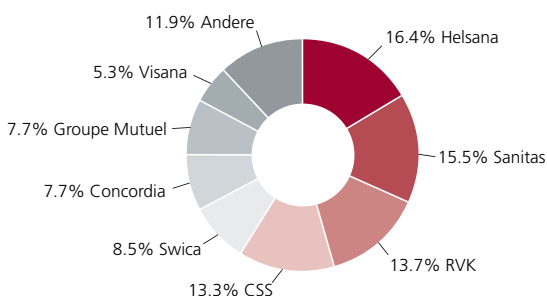
www.zgn.ch



www.docnet-ärzte.ch



**Managed Care-Versicherte
 pro Krankenversicherung**





Entwicklung der Beratungsdienstleistungen

Im Bereich hawaplus konnten erstmals die gesteckten Umsatzziele bei Beratungsdienstleistungen erreicht werden. Die wichtigsten Beratungsfelder waren bei Ärztinnen und Ärzten Finanzplanung, Gründung von Aktiengesellschaften sowie die Ausarbeitung verschiedener Verträge. Ein neues Feld tat sich mit der Beratung von Gemeinden und Immobilienbesitzern auf. In diesen Projekten stehen die Versorgungssicherheit und Praxis-konzepte im Vordergrund. Ein wichtiges Hilfsmittel dazu ist die

eigens entwickelte Versorgungs-landkarte. Mit ihrer Hilfe werden die medizinische Versorgung erfasst und Bedürfnisse abgeleitet.

Neue Impulse für Ärzte-Webseite

Dank Partnerschaften mit Argomed, Eastcare und Pontenova erhielt der Vertrieb von Ärzte-Webseite neue Impulse. Insgesamt 11 Seminare fanden an verschiedenen Standorten statt. Interessierte konnten sich davon überzeugen, dass sie mit der von uns angebotenen Ärzte-Webseite einfach, schnell und kostengünstig einen attraktiven

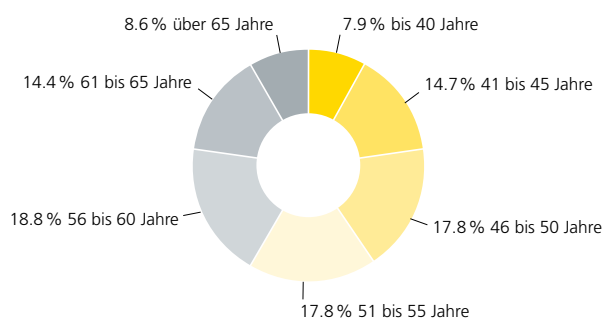
und zeitgemässen Internetauftritt für ihre Praxis gestalten können. Die Seminare sind auch darum wichtig, um Berührungängste mit dem Internet abzubauen.

Erste Erfolge für die hawa-Praxisbörse

Nach einer mehrjährigen Startphase kann die von der hawadoc AG betreute hawa-Praxisbörse erste Erfolge ausweisen. Im vergangenen Jahr meldeten sich drei Interessenten, wovon einer erfolgreich vermittelt werden konnte und ein weiterer sich im nächsten Jahr entscheiden wird. Eine wichtige

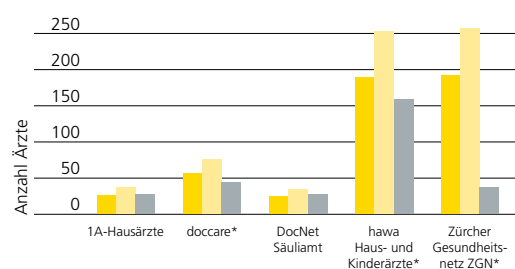
Alter der Ärztinnen und Ärzte

Ärztinnen und Ärzte der durch die hawadoc betreuten Ärztenetze



Medizinische Versorgung

In Gebieten der durch die hawadoc AG betreuten Ärztenetze



* Überschneidung mit anderen Ärztenetzen



Basis waren verschiedene Auftritte am Kantonsspital Winterthur und am Doc Day 2014, der Karriere-messe für Medizinstudierende.

Erfolgreiche Seminare

Dank dem attraktiv gestalteten Seminarprogramm konnten sowohl die Anzahl Seminare als auch die Teilnehmerzahl gesteigert werden. Erfolgsfaktor ist unter anderem die Anerkennung als Kernfortbildung für den Facharzttitel Allgemeine Innere Medizin. Die Teilnehmenden erhalten mit jedem Seminarbesuch entsprechende Kreditpunkte.



«Unsere Patientinnen und Patienten im Hausarztmodell bauen frühzeitig ein Vertrauensverhältnis zur Praxis auf. Das erleichtert den sicheren Zugang zur gewünschten Hausarztpraxis im Krankheitsfall ungemein.»

Deborah Blum

Dr. med. P. Barben, Mettmenstetten

Rechnung

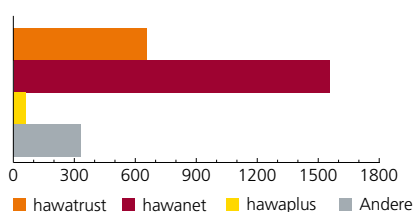
Erfolgsrechnung Alle Beträge in 1000 CHF

	2014	2013	Δ
Kundenbeiträge	2 315.9	2 147.3	168.6
Dienstleistungen			
Krankenversicherer	59.4	64.2	-4.8
Kooperationen und übriger Ertrag	379.5	398.5	-19.0
Ertragsminderungen	-99.6	-99.0	-0.6
Total Betriebsertrag	2 655.2	2 511.0	144.2
Lizenz- und Nutzungsgebühren	-611.8	-604.6	-7.1
Bruttoergebnis	2 043.4	1 906.4	137.1
Personalaufwand und externe Leistungen	-1 445.4	-1 344.2	-101.3
Raum- und Energieaufwand	-64.3	-57.1	-7.2
Verwaltungs- und übriger Betriebsaufwand	-83.9	-87.0	3.0
Werbeaufwand	-109.5	-106.7	-2.8
Finanzerfolg	1.0	1.3	-0.3
Abschreibungen	-84.8	-94.1	9.4
Betriebsergebnis	256.6	218.7	37.9
Ausserordentlicher Erfolg	0.0	0.3	-0.3
Steuern	-59.0	-47.9	-11.1
Jahresergebnis	197.6	171.1	26.5

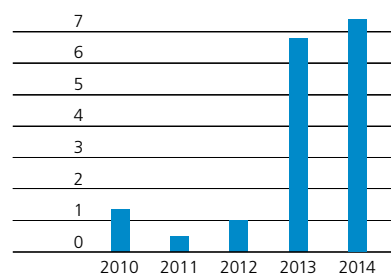
Bilanz per 31. Dezember Alle Beträge in 1000 CHF

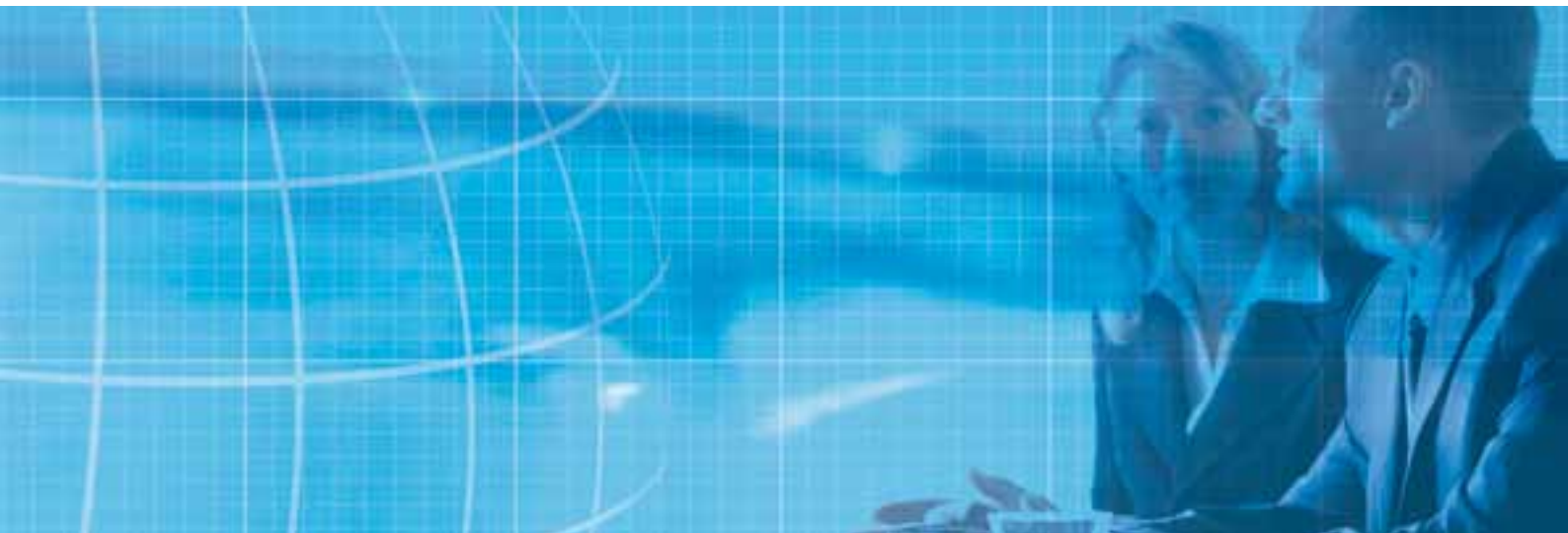
Aktiven	2014	2013	Δ
Flüssige Mittel	769.6	721.6	48.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	145.5	84.0	61.5
Übrige Forderungen	132.7	12.5	120.1
Aktive Rechnungsabgrenzungen und angefangene Arbeiten	138.0	262.2	-124.2
Total Umlaufvermögen	1 185.8	1 080.4	105.4
Finanzanlagen	50.0	50.0	0.0
Mobilien, Einrichtung, EDV	52.5	25.4	27.1
Immaterielle Anlagen	31.2	0.0	31.2
Total Anlagevermögen	133.7	75.4	58.3
Total Aktiven	1 319.5	1 155.8	163.6
Passiven	2014	2013	Δ
Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	19.7	163.7	-144.0
Übrige kurzfristige Verpflichtungen	27.2	0.0	27.2
Passive Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen	460.4	377.5	82.9
Total Fremdkapital	507.3	541.2	-34.0
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Reserven	41.0	41.0	0.0
Bilanzgewinn	571.2	373.6	197.6
Total Eigenkapital	812.2	614.6	197.6
Total Passiven	1 319.5	1 155.8	163.6

Betriebsertrag nach Sparten Alle Beträge in 1000 CHF



Jahresergebnis in % Betriebsertrag





Das Jahr 2014 konnte die hawadoc AG mit einem positiven Jahresergebnis abschliessen. Zum Ergebnis leisteten, mit Ausnahme von hawaplust, alle Bereiche einen positiven Beitrag. Erfreulich ist, dass im Bereich hawaplust die Ertragslage dank verbessertem Verhältnis zwischen Akquisition und Aufträgen deutlich gesteigert werden konnte und die schwarze Null greifbar ist. Insgesamt sind die Erträge 2014 um rund 6% gestiegen, wobei die Bereiche hawatrust und hawaplust ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnen. Diverse Wachstumsinitiativen zeigen also ihre Wirkung. Mit leicht tieferen Kooperationserträgen liegt deren Anteil am Betriebsertrag bei 14%.

Die Aufwendungen haben sich 2014 um 7% erhöht. Über die Hälfte davon ist auf den personellen Auf-

wand und externe Leistungen zurückzuführen. Die übrigen Positionen weisen keine nennenswerten Veränderungen aus.

Die Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr um 14% gestiegen. Diese Steigerung kommt hauptsächlich aus der gestiegenen Liquidität als Folge nicht ausgeschütteter Gewinne. Die hawadoc AG ist solide finanziert und verfügt über eine hohe Liquidität. Die Eigenkapitalquote liegt bei 62% und die liquiden Mittel decken die kurzfristigen Verbindlichkeiten mehrfach.

An der Generalversammlung wird den Aktionärinnen und Aktionären vorgeschlagen, auf eine Gewinnausschüttung zu verzichten und den Jahresgewinn vollumfänglich auf die neue Rechnung zu übertragen.

«In den Qualitätszirkeln tauschen wir uns regelmässig aus und lernen so sehr viel dazu – wir medizinischen Praxisassistentinnen ebenso wie die Ärztinnen und Ärzte.»

Rita Reutimann

Dr. med. K. Sauer, Wiesendangen

Gewinnverwendung Alle Beträge in 1000 CHF

	2014*	2013	Δ
Vortrag vom Vorjahr	373.6	202.5	171.1
Jahresgewinn	197.6	171.1	26.5
Vortrag auf neue Rechnung	571.2	373.6	197.6

* Vorschlag an die Generalversammlung



Organisation

Verwaltungsrat

- 1 Dr. med. Thomas Zogg, Präsident
- 2 Dr. med. Alfred Rösli, Delegierter des Verwaltungsrates
- 3 Dr. med. Martin C. Amstutz MBA, Mitglied
- 4 Dr. med. Peter Barben, Mitglied
- 5 lic. oec. Philip Baumann, Mitglied (bis 09.05.2014)
- 6 Dr. iur. Monika Gattiker, Mitglied
- 7 Dr. med. Robert Kosek, Mitglied
- 8 Dr. med. Peter Ritzmann, Mitglied
- 9 Dr. med. Tobias Wettstein, Mitglied
- 10 Dr. med. Urs Zehnder, Mitglied



Geschäftsleitung

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



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- 1 Elke Amstutz, Kundendienst
- 2 Muriel Broccon, Projekte und Support
- 3 Cornelia Gruber, Finanzen Ärztenetze
- 4 Monica Hegner, Kundendienst
- 5 Urs Hintze, IT-Verantwortlicher und Projektleiter
- 6 Theodora Orcsik, Mandats- und Projektleiterin
- 7 Sabina Renold, Kundendienst und Finanzen
- 8 Christian Widmer, Projekt- und GL-Assistent



Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2014 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, 27. Januar 2015

Consultive Revisions AG

Urs Boner, Zugelassener Revisionsexperte und Leitender Revisor



«Das Hausarztmodell unterstreicht die Wichtigkeit der Hausarztmedizin und bietet Patientinnen und Patienten eine persönliche und abgestimmte Behandlung.»

Elisabeth Dönni Minder

Tösstal-Praxis AG, Turbenthal

Ausblick

Von der Kosteneinsparung zum Qualitätsmerkmal

In den Anfängen war Managed Care in erster Linie ein Mittel, um Kosten zu sparen. Die finanziellen Vorteile sind unbestritten. Damit verbunden ist eine effizientere, optimierte und bessere Qualität in Abklärung und Behandlung. Diesem Aspekt trägt die hawadoc AG Rechnung und engagiert sich zusammen mit Bluecare und Eastcare in einem entsprechenden Projekt. Die Leistungen der Ärztenetze sollen systematisch erfasst werden und eine

transparentere Systemabgeltung sicherstellen. Angebot und Preis werden im Frühjahr 2015 fertiggestellt sein. Danach folgen Gespräche mit den Ärztenetzen sowie mit den Krankenversicherern.

Versorgungssicherheit

Die Versorgungssicherheit ist nicht nur in der Zusammenarbeit mit Gemeinden ein Thema. Auch auf verschiedenen Ebenen im Hausarztmodell nimmt ihre Wichtigkeit

zu. Beispiele dafür sind die Neuaufnahme von Patientinnen und Patienten oder die Verhandlungen mit den Krankenversicherungen. Die Diskussion darüber soll in den Ärztenetzen angestossen werden und Anknüpfungspunkte zu anderen Projekten und Bereichen genutzt werden.

Know-how sicherstellen

Im Bereich hawaplus konzentriert sich viel Wissen in der Beratungstätigkeit auf eine Person. Dieses wird in Zukunft auf mehrere Schultern

Sponsoren



Kooperationspartner



Weitere Partner





verteilt werden, um so einen nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Dank den neuen Büroräumen kann der Personalbestand den gestiegenen Bedürfnissen angepasst werden.

Nachhaltiger Ausbau und Prozessoptimierung

Mit dem CRM-/ERP-System und den zusätzlichen Büroflächen ist ein erster Schritt für die weitere Entwicklung getan. Nun gilt es die Realisation der

verschiedenen Nutzungskonzepte zu prüfen und umzusetzen.

Rolle MPA

Der medizinischen Praxisassistentin kommt in der Arztpraxis eine zentrale Rolle zu. Bisher wurde diese oft vernachlässigt, obschon sie der Schlüssel zum Erfolg sein kann. Das gilt natürlich auch für das Hausarztmodell. Vieles funktioniert reibungslos dank dem Einsatz der medizinischen Praxisassistentinnen.

Versicherer



Werbung für das Hausarztmodell

Mit Broschüre, Webseite und Plakat stellt die hawadoc AG umfassende Hilfsmittel für die Bewerbung des Hausarztmodells zur Verfügung.

Im Interesse der Ärztinnen und Ärzte

Die hawadoc AG setzt sich auf allen Ebenen für die Ärzteschaft ein und engagiert sich für pragmatische Lösungen im Praxisalltag.

Druck und Versand von Rechnungen

Optimaler Einsatz administrativer Ressourcen mit Druck und Versand von Rechnungen über hawatrust.

Internetauftritt für die Praxis

Ärzte-Webseite ist der einfache, kostengünstige und zeitgemässe Internetauftritt für die Praxis.

Flächendeckende Versorgung

Dank regionaler Verankerung und Verträgen mit allen wichtigen Versicherern können Ärztinnen und Ärzte das Hausarztmodell flächendeckend anbieten.

Seminare zu aktuellen Themen

Die hawadoc AG bietet ein vielfältiges Seminarangebot zu Produkten und aktuellen Themen.

Statistiken zur Abrechnung

Praxispiegel, Management Summary und WZW-Report bieten die Möglichkeit, das eigene Abrechnungsverhalten mit dem der Kolleginnen und Kollegen zu vergleichen.

Hausarztmodell der Zukunft

Mit verschiedenen Projekten engagiert sich die hawadoc AG für die weitere Entwicklung des Hausarztmodells.

Datensammlung für die Ärzteschaft

TrustX ist ein einfaches und effizientes System zur Übermittlung von Rechnungsdaten an die nationale Datensammlung.

Unterstützung dank Partnerschaften

Dank der Unterstützung von Partnern betreibt die hawadoc AG einen Seminarraum und kann Vergünstigungen anbieten.

Aufbau von Ärztenetzen

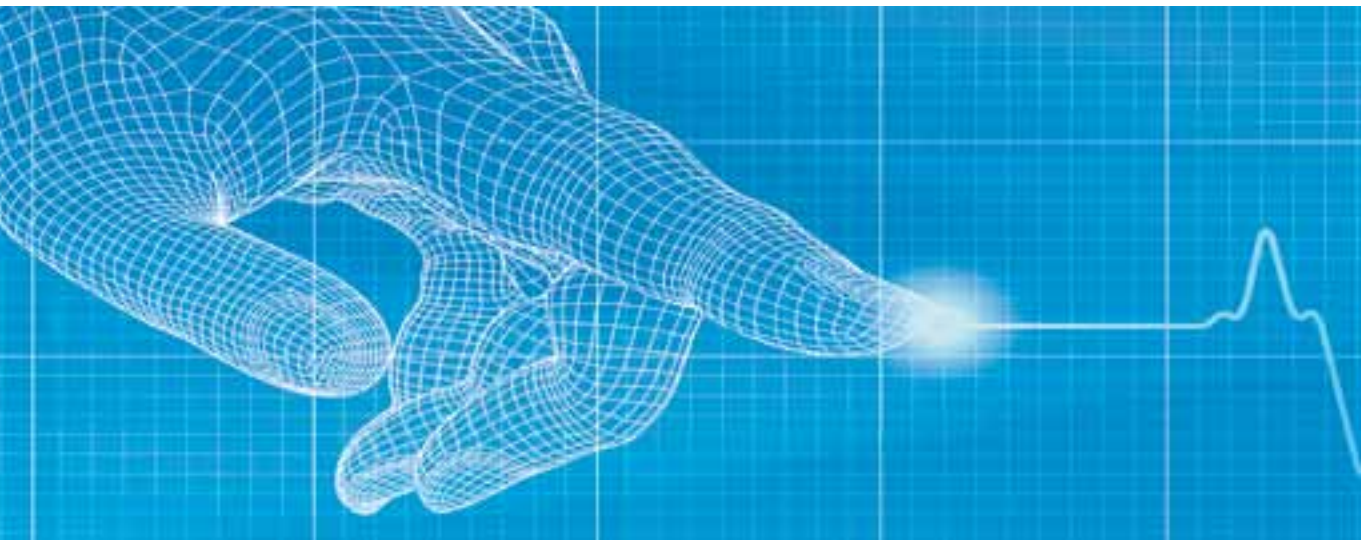
Mit langjähriger Erfahrung weiss die hawadoc AG, was es für Aufbau und Betrieb eines Ärztenetzes braucht.

Beratung von Arztpraxen

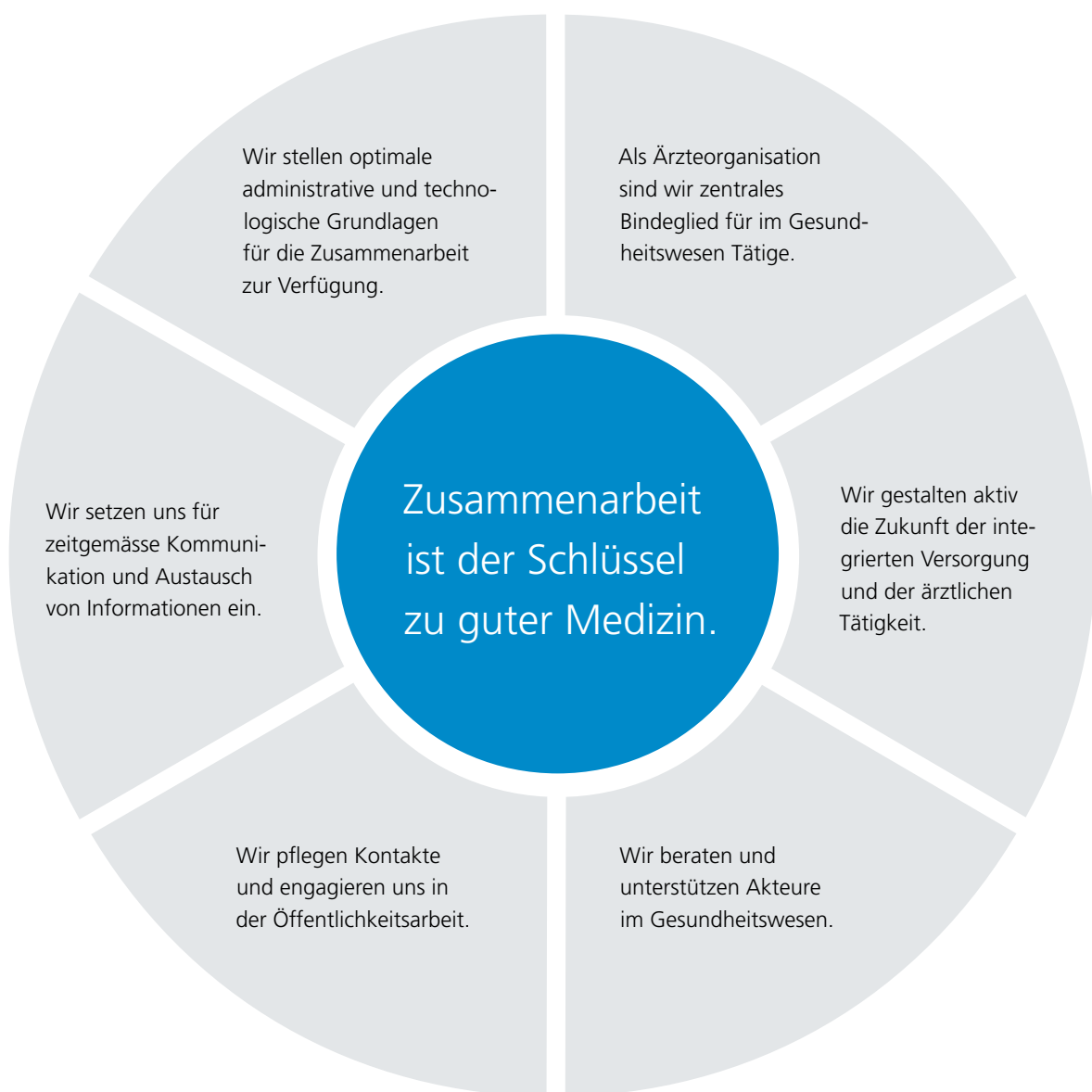
Vom Aufbau einer Praxis bis zur Zusammenarbeit begleitet die Beratung der hawadoc AG kompetent in die Zukunft.

Kostencontrolling in der Hausarztpraxis

Blue Evidence ist ein einfaches und effizientes System für Überweisungen und Kostencontrolling im Hausarztmodell.



Vision und Mission





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