

2016

Geschäftsbericht

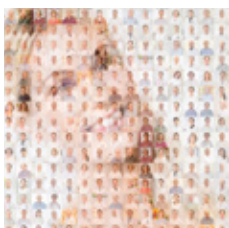
Inhalt

Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Jahresrechnung	12
Organisation	14
Ärztetnetze	15
Partner	16
Bericht der Revisionsstelle	17
Ausblick	18

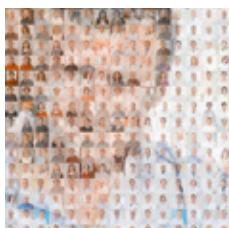
Unsere Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt

In den vergangenen Wochen hat die hawadoc AG beinahe 300 Hausärztinnen und Hausärzte aus den von ihr betreuten Ärztenetzen porträtiert. Das Zusammenspiel der einzelnen Bilder ergibt die Gestaltung des diesjährigen Geschäftsberichts. Genauso wie die Zusammenarbeit der Schlüssel zu guter Medizin ist. Diese Gedanken werden wir im Laufe des Jahres immer wieder aufnehmen, beispielsweise für die Managed Care-Kampagne im Herbst. In der Zwischenzeit wünschen wir Ihnen viel Vergnügen bei der Suche nach sich selbst oder nach anderen bekannten Gesichtern.

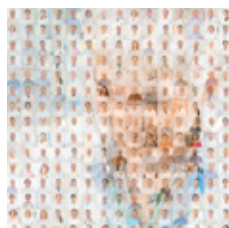
5
Starke
Partnerschaften



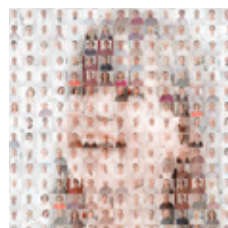
7
Daten schaffen
Vertrauen



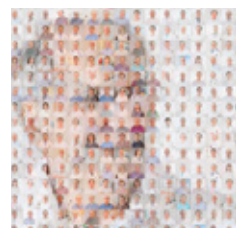
9
Erfolgreiche
Zusammenarbeit



11
Gut beraten in
die Zukunft



19
Zukunft bringt
neue Möglichkeiten



Wort des Präsidenten

Winterthur, März 2017

Sehr geehrte Damen und Herren

Das Hausarztmodell ist eine Erfolgsgeschichte! Weit mehr als die Hälfte der Versicherten hat sich für ein alternatives Versicherungsmodell entschieden. Hausärztinnen und Hausärzte bleiben dabei das zentrale Element. Die Modelle sind für die Versicherten attraktiv und beliebt, was die stetige Zunahme der Versichertenzahlen belegt.

Das Hausarztmodell entwickelt sich laufend weiter. Was einmal als Prämiensparmodell begann, hat sich zum anerkannten Modell für die koordinierte Behandlung durch die Hausärztin oder den Hausarzt entwickelt. Die bessere Qualität in der Behandlung ist unbestritten. Ebenso die erzielten Kosteneinsparungen, welche letztlich die Prämienvorteile für diese Versicherten ermöglichen. In Zusammenarbeit mit den angeschlossenen Ärztenetzen sorgen wir mit innovativen Ideen und steter Weiterentwicklung dafür, dass das Hausarztmodell weiterhin die beste Gesundheitsversorgung bietet.

Die hawadoc AG bleibt am Puls der Zeit und bestimmt mit visionären Ideen die Zukunft aktiv mit. Sie bietet seit mehreren Jahren umfassende Beratungsdienstleistungen für Ärztinnen und Ärzte an. Diese vielen ergänzenden Angebote sind ein unerlässlicher Erfolgsfaktor in der umfassenden Betreuung unserer Kundinnen und Kunden. So konnte 2016 beispielsweise innert kürzester Zeit bei der Gesundheitsversorgungsstatistik MAS Information und Hilfe angeboten werden. Wer die Dienstleistungen in Anspruch genommen hat, wird die Rundumbetreuung bestätigen.

Ich danke dem Team rund um Yves Broccon ganz herzlich für das Geleistete. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten tagtäglich daran, dass die Erfolgsgeschichte eine Fortsetzung findet. Im Zentrum unseres Wirkens bleiben unsere Kundinnen und Kunden. Auf sie richten wir unseren Blick in diesem Geschäftsbericht und für sie wollen wir ein kompetentes, zuverlässiges sowie agiles Dienstleistungsunternehmen sein. Ich danke für die Treue und unseren Partnern für das meist langjährige Engagement. Ich freue mich darauf, weiterhin auf alle zählen zu dürfen.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrates

Mit starkem Team in die Zukunft

Personell gut aufgestellt

Das vergangene Jahr war zu Beginn von verschiedenen personellen Veränderungen geprägt. Dank motivierten Mitarbeitenden und einer gesunden Betriebskultur hat die damit verbundene Unruhe im Betrieb keine Spuren hinterlassen. Die hawadoc AG ist mit dem jetzigen Team personell ausgezeichnet aufgestellt.

Mit Peter Ritzmann konnte die Geschäftsleitung um einen dritten Mediziner ergänzt werden. Er konnte bereits in mehreren wichtigen Projekten die Leitung übernehmen.

Eine eigentliche Erfolgsgeschichte ist die Beförderung von Christian Widmer zum Leiter Managed Care Ärztenetze. Er hat bei der hawadoc AG als Geschäftsleitungs- und Projektassistent begonnen und wurde gezielt als Nachwuchskraft aufgebaut.

Neu zur hawadoc AG gestossen sind Beat Brändli als Berater hawaplus, Martin Lauber als Marketing- und Geschäftsleitungsassistent sowie Gabriela Ott als Mitarbeiterin im Kundendienst. Wir wünschen allen in ihren neuen Funktionen viel Erfolg.

E-Health-Projekte

Immer wieder werden E-Health-Projekte an die hawadoc AG herangetragen. Darunter sind viele gute Ideen. In solchen Projekten kann das finanzielle und personelle Engagement schnell ungewollte Dimensionen annehmen. Die hawadoc AG hat deshalb ein Projekt gestartet, um die eigene Position gegenüber E-Health-Projekten zu klären.

Partnerschaften BlueCare und TrustX Management AG

Die Reorganisation der BlueCare und der TrustX Management AG hat im Vorjahr verschiedene Fragen aufgeworfen. 2016 ist in der Zusammenarbeit mit den beiden wichtigen Lieferanten die gewünschte Konstanz zurückgekehrt. So konnten mehrere wichtige Projekte realisiert werden.

Dank an unsere Partner

Die Novartis ist 2016 zu den Sponsoren der hawadoc AG gestossen. Hingegen haben sich die Bayer, die Spirig Healthcare und die Zentiva entschieden, die Partnerschaft 2017 nicht fortzuführen. Neuer Sponsoringpartner der hawadoc AG ab 2017 ist die Labor Toggweiler AG. Wir danken allen unseren Partnern für die langjährige Unterstützung.

Frischer Auftritt im Internet

Das Jahr 2016 durfte die hawadoc AG nochmals mit einem Höhepunkt abschliessen. Kurz vor Weihnachten ging die neue Webseite online. Gefällig in der Erscheinung und beschränkt auf die wichtigen Inhalte ist der Internetauftritt der hawadoc AG wieder topaktuell.



Starke Partnerschaften

Aus der Optik der auf das Gesundheitswesen spezialisierten Dienstleisterin nehmen wir Prozesse unter die Lupe und finden zielgerichtete, zweckdienliche Lösungen.

Grösstes Trustcenter im Kanton Zürich

Ungebrochenes Wachstum

Auch im Jahr 2016 verzeichnete der Bereich hawatrust ein ungebrochenes Wachstum. Die Zahl der Kundinnen und Kunden stieg auf 890. Somit ist die hawadoc AG das grösste Trustcenter im Kanton Zürich. Damit verbunden ist die Anzahl der gelieferten Rechnungen auf 2.2 Mio. gestiegen.

Neuer Praxisspiegel

Bereits im Februar führte die hawadoc AG eine neue Version des Praxisspiegels ein. Mit seinem logischen Aufbau und einer klaren Formensprache ist er intuitiv und verständlich. Zusammen mit dem Management Summary und dem WZW-Report behalten unsere Kundinnen und Kunden stets den Überblick.

Elektronischer Datenaustausch

Mit der KPT hat sich die letzte Krankenversicherung aus dem elektronischen Datenaustausch zurückgezogen. Die hawadoc AG beliefert keine Krankenversicherungen mehr mit elektronischen Tiers Garant-Rechnungen. Die Übermittlung von Tiers Payant-Rechnungen ist davon nicht betroffen und wird weiterhin angeboten. Schade ist, dass die Versicherungen auf eigene Lösungen setzen und vorhandene Daten nicht nutzen.

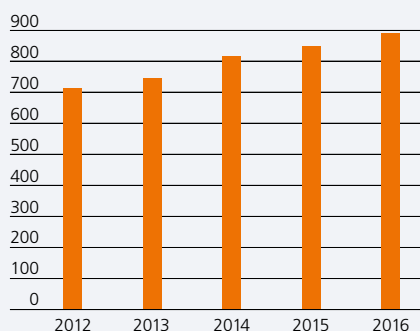
Trustcenter der Zukunft

Mit anderen Trustcentern arbeitet die hawadoc AG am Trustcenter der Zukunft. Verschiedene Veränderungen haben in den letzten Jahren die Schwächen des Systems zum Vorschein gebracht. Die Arbeiten sind im vergangenen Jahr weit fortgeschritten und werden 2017 erste Resultate zutage bringen.

Gesundheitsversorgungsstatistik MAS

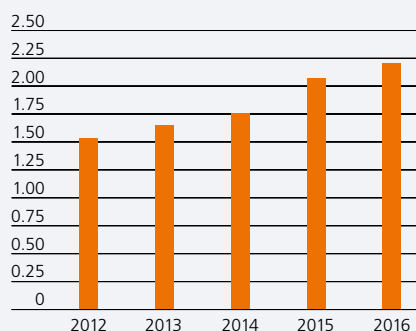
Bereits seit längerem arbeitet das Bundesamt für Statistik an der Gesundheitsversorgungsstatistik MAS. Im November 2016 wurden die Ärztinnen und Ärzte erstmalig zur Erhebung «Strukturdaten Arztpraxen und ambulante Zentren» eingeladen. Die Daten können teilweise aus dem Trustcenter und der RoKo-Studie übernommen werden. So stehen sie auch der Ärzteschaft für eigene Auswertungen zur Verfügung. Erfreulich ist, dass der Wert der Trustcenter-Daten erkannt und die Möglichkeit zur Datenübernahme geschaffen wurde.

Kundinnen und Kunden



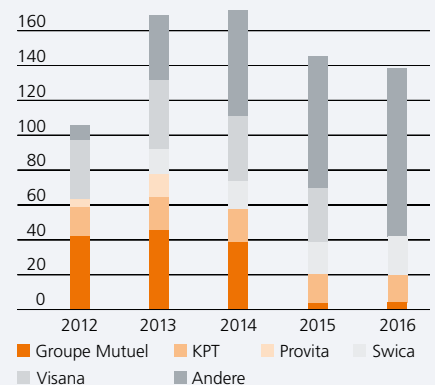
Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



Elektronischer Datenaustausch

Anzahl Rechnungen, in Tausend





Daten schaffen Vertrauen

Verlässlichkeit, Qualität
in der Leistung und sicherer
Umgang mit uns anver-
trauten sensiblen Daten sind
für uns ebenso eine Selbst-
verständlichkeit wie der gute
Umgangston miteinander.

Erfolgsgeschichte geht weiter

Leichtes Wachstum

Die Zahl der Versicherten im Hausarztmodell ist 2016 mit 2 % leicht gestiegen. Das geringere Wachstum ist auf den Wegfall eines kleineren Versicherers zurückzuführen. Ohne diesen läge das Wachstum bei guten 5%. Damit bieten nun zwei Krankenversicherer als Trittbrettfahrer ein Pseudo-Hausarztmodell an und verzichten auf die Zusammenarbeit mit den Ärztenetzen. Umso erfreulicher ist es, dass Krankenversicherer, welche konsequent auf das echte Hausarztmodell setzen, nicht nur preislich attraktive Versicherungen anbieten. Sie sichern sich und ihren Versicherten den Zugang zur knappen Grundversorgung und einer qualitativ hochwertigen Beratungs- und Steuerungsfunktion durch die Ärztin oder den Arzt ihres Vertrauens.

Neues BlueEvidence Praxis

Die hawadoc AG führte Anfang Januar 2016 eine neue Version von BlueEvidence Praxis ein. Genauso wie der neue Praxispiegel ist die Software logisch aufgebaut und hat eine klare Formensprache. Das neue BlueEvidence Praxis brachte viele hilfreiche Vereinfachungen für die administrativen Prozesse im Hausarztmodell.

Änderungen bei Krankenversicherungen

Die Krankenversicherer erkennen mehr und mehr die Qualitätsarbeit in den Ärztenetzen. Deren Leistung wird immer weniger ausschliesslich auf die Kosteneinsparung reduziert. Dem entsprechend wurden in den vergangenen zwei Jahren praktisch in allen Zusammenarbeitsverträgen Anreizmodule eingeführt. Besonders erfreulich ist die neue Zusammenarbeit mit der Concordia. Mit ihr konnte ein erster Vertrag auf der Grundlage von Managed Care 2.0 mit einem differenzierten Leistungs- und Qualitätskonzept abgeschlossen werden.

Mitgliederbereich auf den Ärztenetz-Webseiten

Die hawadoc AG hat auch 2016 die von ihr betreuten Ärztenetze mit zahlreichen Hilfsmitteln unterstützt. Bereits Anfang Jahr wurden die Ärztenetz-Webseiten um einen Mitgliederbereich ergänzt. Darin sind wichtige Informationen zum Hausarztmodell gesammelt, wozu die Verträge mit den Krankenversicherern, das Tutorat für neue Hausärztinnen und Hausärzte oder die Sammlung der Qualitätszirkel-Protokolle gehören.

Werbemittel für das Hausarztmodell

Die erfolgreiche Marketingkampagne mit den Werbemitteln für das Hausarztmodell wurde auch 2016 durchgeführt. Wie im Vorjahr erhielten alle Praxen Broschüren, Kleber und Plastiktaschen. Bei Bedarf konnten diese mit Plexiglassteller und Plakaten ergänzt werden. Abgerundet wurde die Kampagne mit der Zeitschrift «Am Puls» und der Prämienübersicht.

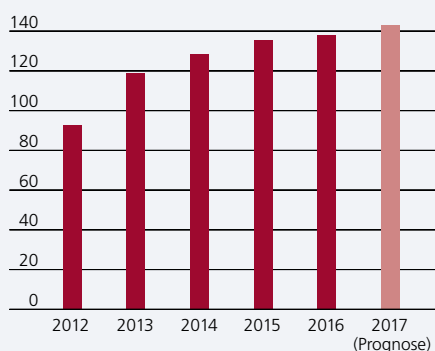
Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen

Die Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen sind 2016 vom Verband medizinischer Praxisassistentinnen SVA als Fortbildung anerkannt worden. Die Teilnehmerinnen erhalten somit für den Besuch der Qualitätszirkel Kreditpunkte.

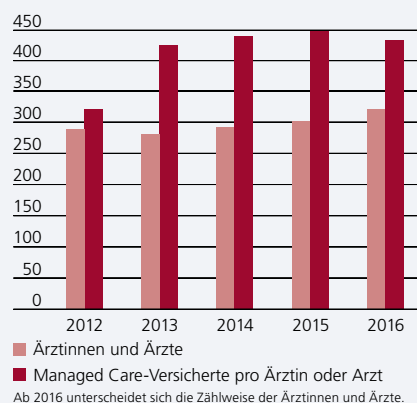
Zu den zwei etablierten Qualitätszirkeln in Winterthur und im Zürcher Unterland ist ein weiterer in Pfäffikon dazugekommen. Er ist erfolgreich gestartet und richtet sich an medizinische Praxisassistentinnen von Ärztinnen und Ärzten des Vereins doccare.

Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

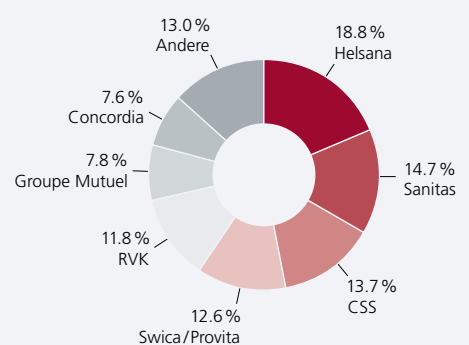
in Tausend



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



Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherung





**Erfolgreiche
Zusammenarbeit**

Mit unseren Initiativen
gestalten wir die Zukunft
mit und leisten so einen
Beitrag für die Zusammen-
arbeit in der Medizin.

Umfassende Dienstleistungen

Stabile Umsätze

Naturgemäss hängt der Geschäftsverlauf in der Beratung von einzelnen Projekten ab. Der Umsatz liegt unter dem Vorjahresniveau. Da die hawaplus-Angebote vor allem als Ergänzung zu den beiden anderen Bereichen platziert sind, gibt es auch keinen Druck, die Umsätze um jeden Preis steigern zu müssen. Nichtsdestotrotz leisten neue Angebote wie die Treuhanddienstleistungen oder die Seminarraumvermietung einen wichtigen Beitrag für die nachhaltige Entwicklung.

Unterstützung im Auftrag der Ärztekasse

Die hawadoc AG durfte 2016 sehr interessante Beratungsmandate betreuen. Im Auftrag der Ärztekasse erhielten Gemeinschaftspraxen und ambulante ärztliche Institutionen Unterstützung bei der Teilnahme an der RoKo-Studie. Bei mehreren Leistungserbringern in einer Praxis müssen die betrieblichen Aufwendungen korrekt aufgeschlüsselt werden.

Elektronisches Patientendossier im Kanton Zürich

Im Kanton Zürich haben sich die Leistungserbringer und der Kanton in einer gemeinsamen Trägerschaft zusammengeschlossen, um ein elektronisches Patientendossier einzuführen. Die hawadoc AG betreute im Auftrag der Ärztesgesellschaft des Kantons Zürich AGZ die Projektgruppe der Ärzteschaft auf operativer Ebene. Die hawadoc AG konnte wichtige Aspekte im Interesse der Ärzteschaft einbringen und das Projekt zum Jahresende an neu geschaffene interne Ressourcen übergeben.

Datenerfassung für RoKo-Studie und Gesundheitsversorgungsstatistik MAS

Im November 2016 wurden die Ärztinnen und Ärzte vom Bundesamt für Statistik erstmalig zur Erhebung «Strukturdaten Arztpraxen und ambulante Zentren» eingeladen. Die hawadoc AG lancierte rechtzeitig zum Start der Gesundheitsversorgungsstatistik ein Angebot. Interessierte können die benötigten Unterlagen zur Datenerfassung einsenden. So lässt sich der Aufwand für die Ärztinnen und Ärzte auf ein Minimum reduzieren.

Attraktives Seminarprogramm

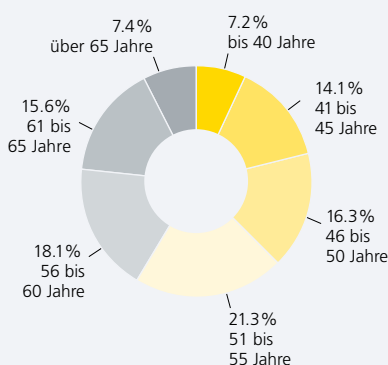
Die Seminare der hawadoc AG waren im vergangenen Jahr gut besucht. Das attraktiv gestaltete Seminarprogramm hat sich bewährt und musste nur leicht überarbeitet werden. Zunehmend wichtig ist die Anerkennung der Seminare als Fortbildung mit entsprechenden Credits, was zu deutlich höheren Teilnehmerzahlen geführt hat. Wenn immer möglich holt die hawadoc AG diese bei verschiedenen Verbänden ein.

Seminarräume am Garnmarkt

Seit dem Umbau im Vorjahr verfügt die hawadoc AG über zusätzliche Sitzungs- und Seminarräume. Die ausgezeichnet eingerichteten Seminarräume liegen zentral in der Altstadt von Winterthur und können seit 2016 gemietet werden. Dazu werden sie über die Webseite und eine Broschüre von Winterthur Tourismus ausgeschrieben.

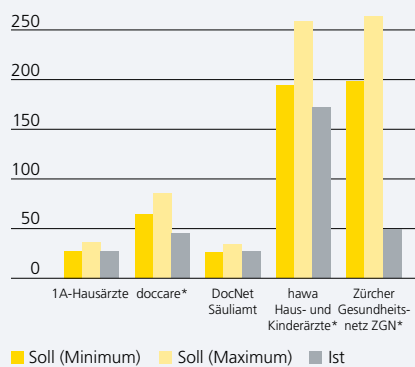
Alter der Ärztinnen und Ärzte

Ärztinnen und Ärzte der durch die hawadoc AG betreuten Ärztenetze

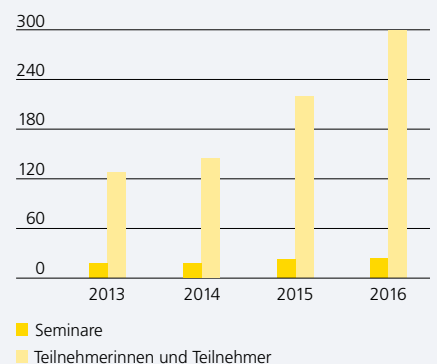


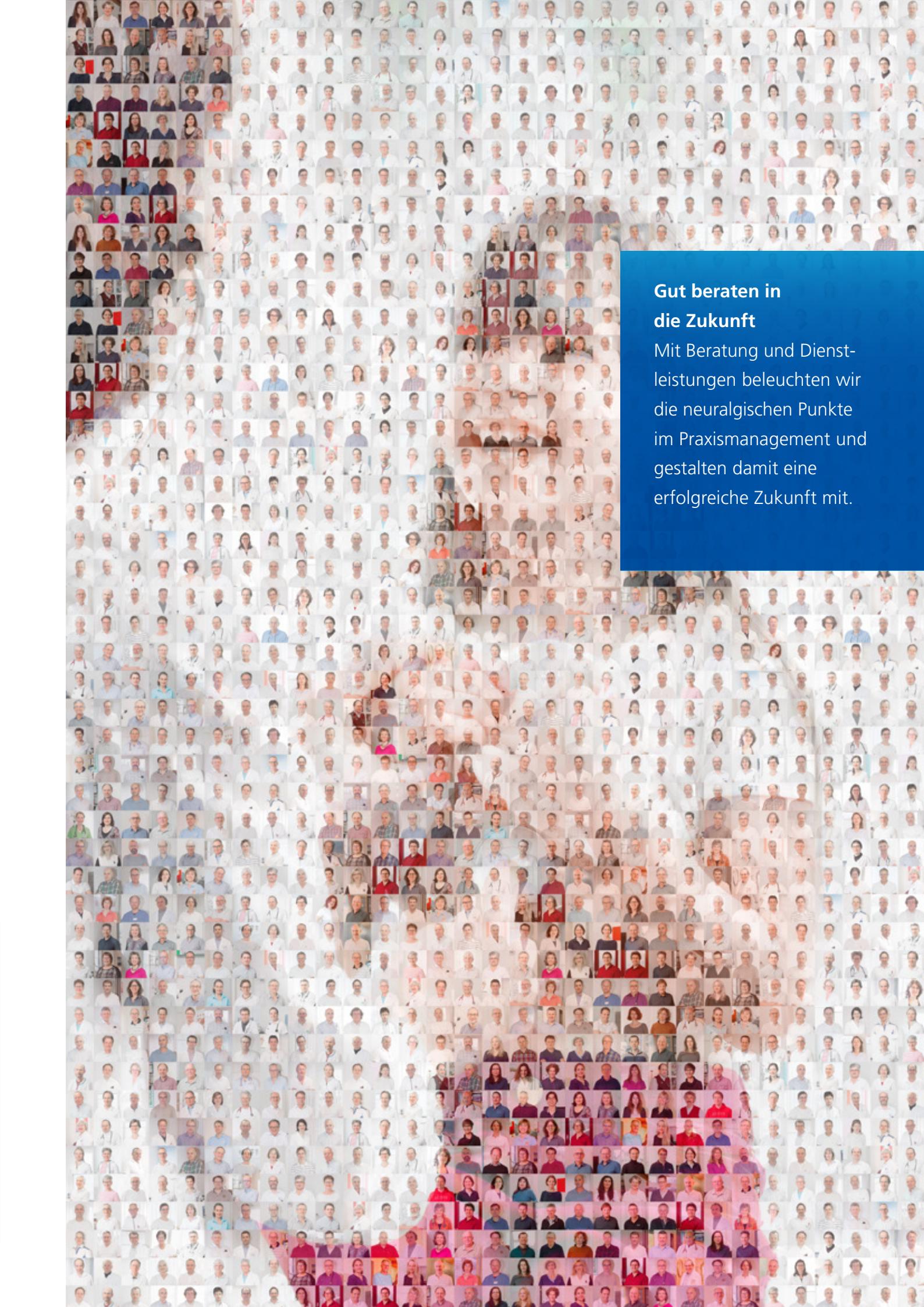
Medizinische Grundversorgung

Anzahl Ärzte in Gebieten der durch die hawadoc AG betreuten Ärztenetze



Attraktives Seminarprogramm





**Gut beraten in
die Zukunft**

Mit Beratung und Dienstleistungen beleuchten wir die neuralgischen Punkte im Praxismanagement und gestalten damit eine erfolgreiche Zukunft mit.

Jahresrechnung 2016

Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2016	2015	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	2 836.0	2 841.0	-4.9
Material- und Dienstleistungsaufwand	-676.3	-665.0	-11.3
Bruttogewinn I	2 159.7	2 175.9	-16.3
Personalaufwand / Externe Leistungen	-1 679.9	-1 660.1	-19.9
Bruttogewinn II	479.8	515.9	-36.1
Raumaufwand	-114.5	-114.8	0.3
Unterhalt/Reparaturen/Ersatz	-3.4	-4.1	0.7
Versicherungen und Abgaben	-2.8	-2.6	-0.2
Energie- und Entsorgungsaufwand	-2.1	-2.1	0.1
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-101.1	-94.5	-6.6
Werbeaufwand	-156.9	-146.1	-10.9
Sonstiger betrieblicher Aufwand	-2.4	-2.5	0.1
Übriger betrieblicher Aufwand	-383.2	-366.7	-16.6
Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)	96.5	149.2	-52.7
Abschreibungen	-100.0	-201.2	101.2
Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT)	-3.5	-52.0	48.5
Finanzertrag	1.3	1.6	-0.3
Finanzaufwand	-0.8	-0.7	0.0
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	0.0	1.8	-1.8
Jahresergebnis vor Steuern	-3.0	-49.3	46.3
Direkte Steuern	10.0	-1.5	11.5
Jahresergebnis	7.0	-50.8	57.8

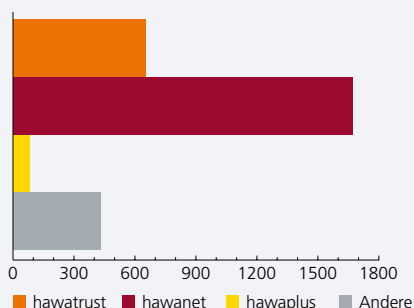
Bilanz per 31. Dezember

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2016	2015	Δ
Flüssige Mittel	625.0	425.1	199.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	55.1	192.9	-137.8
Übrige kurzfristige Forderungen	19.0	0.7	18.3
Nicht fakturierte Dienstleistungen	70.4	102.3	-31.9
Aktive Rechnungsabgrenzung	125.8	136.2	-10.4
Umlaufvermögen	895.2	857.2	38.0
Finanzanlagen	74.3	74.3	0.0
Sachanlagen	191.0	248.3	-57.4
Immaterielle Werte	3.9	0.0	3.9
Anlagevermögen	269.2	322.6	-53.5
Total Aktiven	1 164.4	1 179.8	-15.4
Passiven	2016	2015	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.4	12.0	-9.5
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	30.8	22.0	8.8
Kurzfristige Rückstellungen	187.5	221.0	-33.4
Passive Rechnungsabgrenzungen	175.2	163.5	11.8
Kurzfristiges Fremdkapital	396.1	418.5	-22.4
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	41.0	41.0	0.0
Vortrag vom Vorjahr	520.4	571.2	-50.8
Jahresergebnis	7.0	-50.8	57.8
Eigenkapital	768.4	761.4	7.0
Total Passiven	1 164.4	1 179.8	-15.4

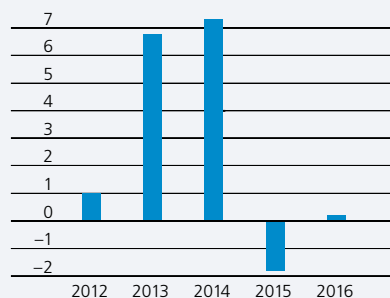
Betriebsertrag nach Sparten

Alle Beträge in CHF 1000



Jahresergebnis

in % Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen



Die hawadoc AG kehrte 2016 in die Gewinnzone zurück. Mit Ausnahme von hawaplus konnten alle Bereiche ihre Erträge steigern. Der Nettoerlös liegt auf Vorjahresniveau. Nennenswerte Verschiebungen in der Aufteilung der Erträge sind nicht zu verzeichnen.

Das Jahresergebnis ist insofern ein Erfolg, da der räumliche und personelle Ausbau von 2015 bereits nach einem Geschäftsjahr vollständig mit eigenen Mitteln getragen werden kann. Bei dieser Investition in die Zukunft rechnete die hawadoc AG ursprünglich mit einer Durststrecke von 2 Jahren. Eine Zunahme von je rund 7% verzeichnen der Verwaltungs- und Informatikaufwand sowie der Werbeaufwand. Demgegenüber haben sich die Abschreibungen halbiert. Weiter konnte die Steuerrückstellung in der Höhe von rund CHF 11 000 für das Jahr 2014 aufgelöst werden.

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig verändert. Nichtsdestotrotz hat das Anlagevermögen zugunsten des Umlaufvermögens

abgenommen. Als Folge der Abschreibungen auf dem Raumausbau hat das Anlagevermögen um fast 17% abgenommen. Hingegen hat das Umlaufvermögen um 4% zugenommen, weil keine nennenswerten Investitionen getätigt wurden. Die hawadoc AG bleibt also weiterhin solide finanziert und verfügt über eine hohe Liquidität.

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten und das Jahresergebnis vollumfänglich auf die neue Rechnung zu übertragen.

Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

	2016*	2015	Δ
Vortrag vom Vorjahr	520.4	571.2	-50.8
Jahresergebnis	7.0	-50.8	57.8
Vortrag auf neue Rechnung	527.4	520.4	7.0

* Vorschlag an die Generalversammlung

Organisation



Von links: Dr. med. Peter Barben, Dr. med. Urs Zehnder, Dr. med. Robert Kosek, Dr. med. Tobias Wettstein, Dr. med. Alfred Rösli, Dr. med. Thomas Zogg, Dr. iur. Monika Gattiker, Dr. med. Martin C. Amstutz MBA, Dr. med. Peter Ritzmann, Jürg Vollenweider



Von links: Yves Broccon, Dr. med. Alfred Rösli, Dr. med. Peter Ritzmann, Thomas Kerker, Dr. med. Markus Wieser



Von links: Martin Lauber, Monica Hegner, Urs Hintze, Elke Amstutz, Muriel Broccon, Cornelia Gruber, Sabina Renold, Beat Brändli, Christian Widmer, Gabriela Ott

Ärztenetze

Verwaltungsrat

Dr. med. Thomas Zogg, Präsident
Dr. med. Alfred Rösli, Vizepräsident
Dr. med. Martin C. Amstutz MBA
Dr. med. Peter Barben
Dr. iur. Monika Gattiker
Dr. med. Robert Kosek
Dr. med. Peter Ritzmann
Jürg Vollenweider
Dr. med. Tobias Wettstein
Dr. med. Urs Zehnder

Geschäftsleitung

Yves Brocon, Geschäftsführer
Thomas Kerker, Leiter Marketing
und Produktion
Dr. med. Peter Ritzmann,
Medizinischer Leiter Ärztenetze
Dr. med. Alfred Rösli, Leiter
Öffentlichkeitsarbeit
Dr. med. Markus Wieser,
Medizinischer Leiter Qualität

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Elke Amstutz, Kundendienst
Beat Brändli, Berater hawaplus
(seit 1. Mai 2016)
Muriel Brocon, Projekte und Support
(bis 30. September 2016)
Cornelia Gruber, Finanzen Ärztenetze
(bis 31. Juli 2016)
Monica Hegner, Kundendienst
Urs Hintze, IT-Verantwortlicher und
Projektleiter
Martin Lauber, Marketing- und
Geschäftsleitungsassistent
(seit 16. September 2016)
Gabriela Ott, Kundendienst
(seit 1. Februar 2016)
Sabina Renold, Kundendienst und Finanzen
Christian Widmer, Leiter Managed Care
Ärztetenetze

hawa

Haus- und Kinderärzte

www.hawa-ärzte.ch

doccare //

www.doccare.ch

Verein 1A-Hausärzte Hausärzte an der A1

www.1a-hausärzte.ch



Zürcher
Gesundheitsnetz

www.zgn.ch



www.docnet-ärzte.ch



Partner

Sponsoren und Kooperationspartner



Krankenversicherer



Weitere Partner



* Kundinnen und Kunden unserer Kooperationspartner erhalten einen Rabatt auf die Trustcenter-Mitgliedschaft.

Bericht der Revisionsstelle

Winterthur, 23. Januar 2017

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2016 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.

Consultive Revisions AG
Urs Boner
Zugelassener Revisionsexperte
und Leitender Revisor

Mit motiviertem Team in die Zukunft

Gruppenpraxis-Praxispiegel

Auf den Beginn des Jahres 2017 wird die hawadoc AG als erstes Trustcenter im Kanton Zürich den Praxispiegel für Gruppenpraxen einführen. Damit sind Auswertungen sowohl auf Stufe der Praxis als auch auf Stufe der Behandelnden möglich. Das schafft insbesondere für Praxen mit mehreren Ärztinnen und Ärzten eine lange gewünschte Transparenz.

Trustcenter der Zukunft

Verschiedene Veränderungen haben in den letzten Jahren die Schwächen des Trustcenter-Systems zutage gebracht. Zusammen mit anderen Trustcentern entwickelt die hawadoc AG Vorschläge für das Trustcenter der Zukunft. Die Arbeiten werden fortgesetzt und 2017 sollten erste Resultate präsentiert werden können.

Direkte Managed Care-Verträge

Im vergangenen Jahr hat die hawadoc AG Abklärungen zu direkten Managed Care-Verträgen mit den betreuten Ärztenetzen und den Versicherern getroffen. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung sehen viele Chancen und Potenziale, wenn die hawadoc AG anstelle der Ärztenetze die Verträge abschliesst. 2017 wird mit einem Ärztenetz ein Pilotversuch stattfinden, und weitere Ärztenetze sind ebenfalls an einer raschen Einführung interessiert.

Klärung Mehrwertsteuerpflicht

Ein Urteil des Bundesgerichts vom Herbst 2016 besagt, dass Managed Care-Entschädigungen an ein Ärztenetz der Mehrwertsteuer unterliegen. Die Situation in den von der hawadoc AG betreuten Ärztenetzen unterscheidet sich wesentlich vom dem Urteil zugrunde liegenden Fall. Dem Bundesgerichtsurteil ist zu entnehmen, dass in vom Urteil abweichenden anderen Sachverhalten eine andere steuerliche Beurteilung vorzunehmen ist.

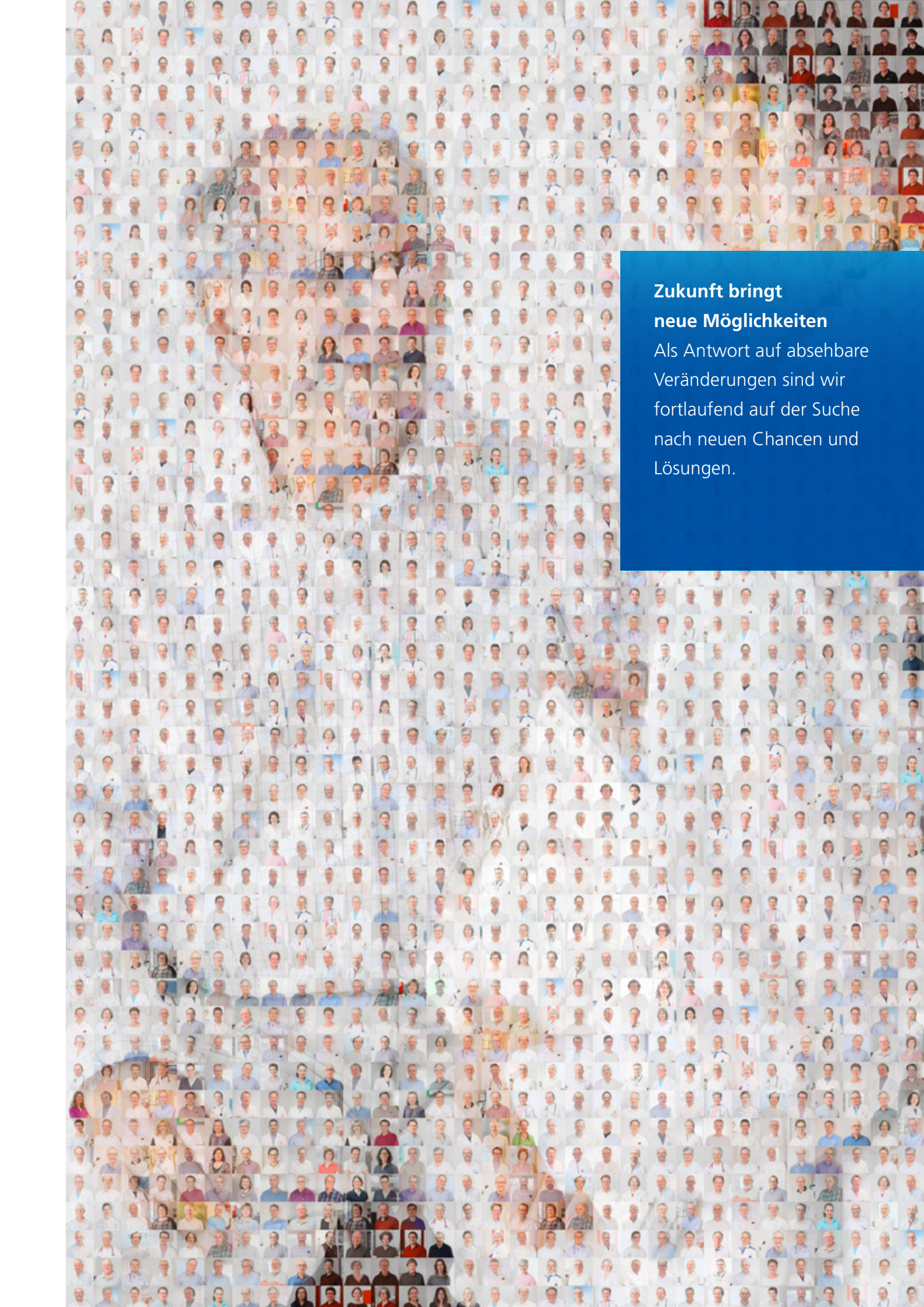
Die hawadoc AG hat zwischenzeitlich und in enger Zusammenarbeit mit Partner-Betriebsgesellschaften entsprechende Abklärungen gestartet. Ziel dieser Abklärung ist, zur Mehrwertsteuer bei Managed Care-Leistungen in Absprache mit der Eidg. Steuerverwaltung Rechtssicherheit zu schaffen.

Punktuelle Weiterentwicklung Beratungsangebot

Das Angebot in der Beratung und im Bereich Treuhand wird 2017 punktuell weiterentwickelt. Als Basis dazu dient das Praxishandbuch. Darin werden Eröffnung, Betrieb und Aufgabe von Praxen dokumentiert. So steht das gesammelte Wissen für die Beratung zur Verfügung und allfällige Lücken im Angebot sind einfach zu identifizieren.

Qualität und Kundennähe

Die hawadoc AG startet mit einem motivierten und gut eingespielten Team ins neue Jahr. Nennenswerte personelle Veränderungen sind derzeit nicht absehbar. Diesen Schwung will die hawadoc AG nutzen und die Prozesse noch gezielter auf die Kundinnen und Kunden ausrichten.



**Zukunft bringt
neue Möglichkeiten**

Als Antwort auf absehbare
Veränderungen sind wir
fortlaufend auf der Suche
nach neuen Chancen und
Lösungen.



hawadoc AG

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

