

Geschäftsbericht 2017

AUS UNSERER PERSPEKTIVE

hawadoc
Ärzteorganisation



Inhalt

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

Ihre Perspektive interessiert uns

Wir interessieren uns für die Perspektive unseres Gegenübers.

Darum haben wir unsere Mitarbeitenden und unsere Verwaltungsräte gebeten, uns ein Bild vom Blick aus dem Fenster an ihrem Arbeitsplatz zu senden.

Unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Partner werden wir bitten, es ihnen gleichzutun. Wir nehmen unser 20-Jahre-Jubiläum zum Anlass für einen Fotowettbewerb. Mehr dazu erfahren Sie später. Bereits sei verraten, dass sich das Mitmachen lohnen wird.

Wort des Präsidenten

Winterthur, März 2018

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Versichertenzahlen im Hausarztmodell sind auch 2017 wieder erfreulich gestiegen. Dank der koordinierten Behandlung und den Prämienrabatten sind die Versicherten gleich doppelt im Vorteil. Wir wollen uns nicht auf dem Erfolg ausruhen. Darum wurde im Bereich hawanet mit der Umstellung der Hausarztmodell-Verträge eine wichtige Weiche für die Zukunft gestellt. Anstelle der Ärztenetze ist neu die hawadoc AG Vertragspartnerin der Versicherer. Damit werden Prozesse vereinfacht und die Ärztenetze von administrativen Aufgaben entlastet. Es ist eine gute Basis, um künftige Entwicklungen in Angriff zu nehmen.

Im Bereich hawatrust haben wir uns vorgenommen, ein innovatives und kundenorientiertes Trustcenter zu sein. Nebst der Datensammlung wollen wir unseren Kundinnen und Kunden weiteren Nutzen stiften. So erhalten seit Anfang 2017 auch Gruppenpraxen einen Praxisspiegel, mit den Auswertungen sowohl für die ganze Praxis als auch für einzelne Ärztinnen und Ärzte. Letztendlich runden die Dienstleistungen im Bereich hawaplust das Angebot ab. Nachfolgelösungen, Treuhand und die Unterstützung bei der Gesundheitsversorgungsstatistik MAS oder bei der RoKo-Studie sind nur ein paar Beispiele dafür. Sie alle erleichtern uns das Leben im Praxisalltag.

Ich danke Yves Broccon und seinem Team ganz herzlich für deren Einsatz. Sie alle setzen sich jeden Tag dafür ein, dass die hawadoc AG bereits seit 20 Jahren optimale Dienstleistungen für uns Ärztinnen und Ärzte erbringt. Ihre Perspektive nehmen wir in diesem Geschäftsbericht ein. Fotos vom Blick ihrer Arbeitsplätze liefern den gestalterischen Rahmen und sie sind der Auftakt zum Jubiläumsjahr. Wir wollen es nutzen, um den Blickwinkel unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Partner einzunehmen. Mehr dazu folgt in Kürze. Vorerst danke ich Ihnen für Ihre Treue und unseren Partnern für das langjährige Engagement. Es freut mich, wenn wir weiterhin auf Sie zählen dürfen.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrats

Engagement für Kundinnen und Kunden

Hohe Kundenzufriedenheit

Die Kundinnen und Kunden stehen bei der hawadoc AG im Zentrum. Daher haben wir auch 2017 wieder verschiedene Massnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit ergriffen. Der Kundendienst wurde so geschult, dass alle Mitarbeitenden die wichtigsten Anfragen bereichsübergreifend beantworten können. Ziel ist, dass Anfragen bereits mit dem Rückruf abschliessend beantwortet werden können. Dieses kontinuierliche Engagement lohnt sich. Eine Kundenumfrage unter Netzärztinnen und Netzärzten fiel erneut sehr positiv aus.

Verlässliche Betriebspartner

Das ERP-System wurde erfolgreich auf das neue Format im Zahlungsverkehr umgestellt. Profinance, die Betreiberin des Systems, hat den Wechsel optimal vorbereitet, sodass dieser ohne Ausfallzeit vonstattenging.

Mit der Bewirtschaftung der Versicherungen wurde 2017 die Firma Swissbroke betraut. Der Entscheid zugunsten dieses Anbieters wurde nach einer sorgfältigen Evaluation möglicher Broker gefällt.

Dank an unsere Partner

Seit 2017 darf die hawadoc AG die Labor Toggweiler AG und MSD Merk, Sharp & Dohme AG zu den Sponsoren zählen. Wir danken ihnen und allen bisherigen Partnern für deren Unterstützung.

Partner-Mailing der hawadoc AG

Auf vielfachen Wunsch unserer Kooperationspartner und Sponsoren wurde am 30. August 2017 das Partner-Mailing der hawadoc AG lanciert. Es stiess auf grosses Interesse. Mit dem Partner-Mailing versendet die hawadoc AG regelmässig Informationen der Kooperationspartner und Sponsoren. Dank ihnen kann die hawadoc AG ein umfangreiches Seminarangebot anbieten. Die Kundinnen und Kunden kommen zudem in den Genuss von Kooperationsrabatten.

Zukunftstag

Die hawadoc AG hat sich 2017 am Nationalen Zukunftstag beteiligt. Das Projekt verfolgt das Ziel, Kinder im Alter von 10 bis 13 Jahren bei der Berufswahl zu unterstützen. Am Schnuppertag im November erlangten die Kinder einen spannenden Einblick hinter die Kulissen und in die Arbeitswelt der hawadoc AG. Die hawadoc AG durfte fünf Kinder begrüssen.

Miin Platz i de Altstadt vo Winterthur

Die Mitarbeitenden der hawadoc AG haben im Rahmen der Aktion «Miin Platz i de Altstadt vo Winterthur» eine Fitnessbank gestaltet. Verschiedene Turnübungen sollen nach einer Pause zur Bewegung motivieren. Die individuell gestalteten Bänke waren von Mai bis im Oktober 2017 über die ganze Altstadt verteilt.

Personelles

Dr. med. Alfred Rösli hat per 30. Juni 2017 seine Arbeit in der Geschäftsleitung der hawadoc AG beendet. Im Verwaltungsrat wird er bis zum Ende der Wahlperiode weiter mitwirken. Mit einer Dankesfeier wurde sein langjähriger Einsatz für den Betrieb gebührend gefeiert. Wir wünschen ihm alles Gute im wohlverdienten Ruhestand.

Dr. med. Christine Chiffelle konnte für das Projekt Chronic Care-Management gewonnen werden. Dr. med. Peter Wespi hat die Funktion des E-Health-Koordinators übernommen. Beide arbeiten für die hawadoc AG als freie Mitarbeitende. Wir wünschen ihnen in den neuen Funktionen viel Erfolg.

Per 1. Januar 2018 wird Christian Widmer, Leiter Managed Care Ärztenetze, zum Vorsitzenden der Ärztenetzdelegation befördert. Die Ärztenetzdelegation repräsentiert alle angeschlossenen Ärztenetze im Kontakt mit den Versicherern in allen finanziellen und vertraglichen Angelegenheiten und stellt den Informationsaustausch zwischen den Krankenkassensicherern und den Ärztenetzen bzw. den Arztpraxen sicher.

Weiter wurden die Anstellungsbedingungen auf den 1. Januar 2018 aktualisiert und auf den neuesten Stand gebracht. Die AHV-Arbeitgeberkontrolle für die Jahre 2012 bis 2016 hat zudem ergeben, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten und die Abrechnungen ordnungsgemäss erstellt worden sind.



«So habe ich die Zeit
immer im Blick.»
Yves Broccon

«Ich wünsche mir einen solch schönen Ausblick
von meinem Arbeitsplatz.»
Dr. med. Tobias Wettstein



«Mit Weitblick habe ich
stets alles unter Kontrolle.»
Urs Hintze

«Manchmal kriege ich Besuch von den Pferden
auf der Weide.»
Alfred Rösli



Kompetent in Fragen der Abrechnung

Die Zahl der Kundinnen und Kunden lag im Bereich hawatrust per 31. Dezember 2017 bei 928. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung von 38 bzw. etwas mehr als 4%. hawatrust bleibt damit das grösste Trustcenter im Kanton Zürich.

Gruppenpraxis-Praxisspiegel

Bereits im Januar 2017 lanciert die hawadoc AG den Gruppenpraxis-Praxisspiegel. Dieser unterscheidet sich vom Aufbau her nicht vom bekannten und bewährten Praxisspiegel. Neu ist hingegen, dass die Referenzkollektive auf Ebene der GLN-Nummer berechnet werden. So sind Vergleiche sowohl für die ganze Praxis als auch für einzelne Ärztinnen und Ärzte oder Gruppen davon möglich.

Kompetenzzentrum zum TARMED

Die hawadoc AG hat 2017 den Entschluss gefasst, ein Kompetenzzentrum für die Anwendung des TARMED zu werden. Mit dem Tarifeingriff des Bundesrats und als der Referent eines TARMED-Seminars kurzfristig ausgefallen war, waren kurzfristig Lösungen gefordert. Mit der erfolgreichen Durchführung des Seminars und mit dem Angebot für die Tarifsimulation konnte schnell fundiertes Wissen aufgebaut werden. Weitere Seminare und Dienstleistungen werden 2018 lanciert.

Trustcenter der Zukunft

Bereits seit dem Vorjahr arbeitet die hawadoc AG zusammen mit anderen Trustcentern am Trustcenter der Zukunft. Das heutige System hat Schwächen, die es zu eliminieren gilt. Die Arbeiten werden im ersten Quartal 2018 abgeschlossen und die Resultate in der Folge präsentiert. Bereits Eingang gefunden haben Erkenntnisse in einem Thesenpapier für den Bereich hawatrust. Die zehn Thesen sind ein wichtiges Leuchtfener bei Fragen der weiteren Entwicklung.

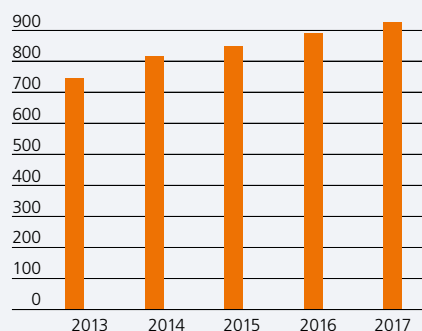
Tarifeingriff durch den Bundesrat

Der Bundesrat hat von seiner subsidiären Kompetenz Gebrauch gemacht und den TARMED auf den 1. Januar 2018 angepasst. Als aktives und innovatives Trustcenter konnte die hawadoc AG ihren Kundinnen und Kunden diesbezüglich schnell Hilfe anbieten. So stehen im Praxisspiegel Daten für die RoKo-Studie und die Tarifsimulation zur Verfügung. Daneben erstellt die hawadoc AG auf Wunsch die Tarifsimulation für die einzelnen Praxen. Selbstverständlich sind die Datenlieferung und die Auswertung mit dem Praxisspiegel und den anderen Berichten auch nach der Umstellung gewährleistet.

Schnittstelle zum Systemlieferanten

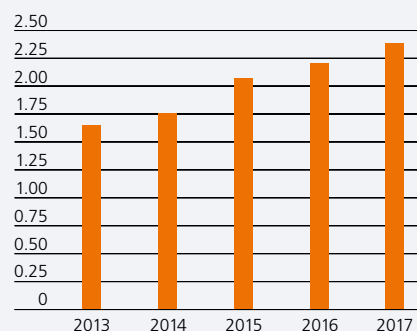
Auf technischer Ebene wurde die Datenübermittlung ins TrustX-System auf eine neue Schnittstelle umgestellt. Die Prozesse im Kundendienst konnten so vereinfacht werden. Die automatische Datenübernahme aus den Systemen der hawadoc AG ist vorgesehen und wird 2018 eingeführt.

Kundinnen und Kunden



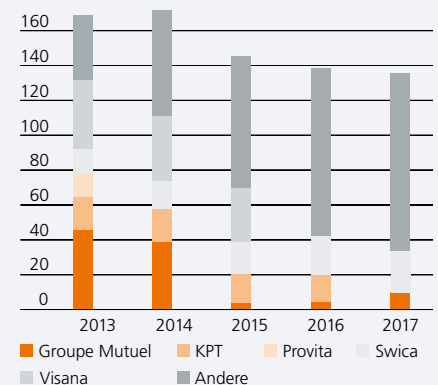
Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



Elektronischer Datenaustausch

Anzahl Rechnungen, in Tausend





«Wir wollen mit dem Trustcenter hoch hinaus.»
Yves Broccon

«Jeden Tag setze ich mich dafür ein, die hawadoc AG in ein gutes Licht zu rücken.»
Thomas Kerker



«Ich behalte gerne den Überblick, so auch im Kundendienst der hawadoc AG.»
Sabina Renold

«Dank unseren Nachbarn sind wir stets gut informiert.»
Monica Hegner



Ungebremstes Wachstum im Hausarztmodell

Die Zahl der Versicherten im Hausarztmodell beträgt im Jahr 2017 knapp 146 000. Das entspricht einem Wachstum von rund 6 % gegenüber dem Vorjahr. Das Hausarztmodell ist für Versicherte nach wie vor attraktiv und bleibt ein Erfolgsmodell. Die hawadoc AG ist bestrebt darum, das Hausarztmodell kontinuierlich und sinnvoll weiterzuentwickeln, wozu wir uns an zehn zukunftsweisenden Thesen orientieren.

Hausarztmodell-Verträge über die hawadoc AG

Anstelle der Ärztenetze schliesst künftig die hawadoc AG die Hausarztmodell-Verträge mit den Krankenversicherern ab. So wird das Managed Care-Konstrukt vereinfacht. Die Ärztenetze werden von administrativen Aufgaben entlastet und Synergien zwischen den Ärztenetzen besser genutzt. 2017 wurde das dafür nötige Vertragswerk erarbeitet und verabschiedet. Die Ärztinnen und Ärzte des Ärztenetzes hawa – Haus- und Kinderärzte haben die Umstellung bereits per 1. Januar 2017 vollzogen. Jene der Ärztenetze 1A-Hausärzte, Doccare und DocNet Säuliamt folgen per 1. Januar 2018.

Chronic Care-Programm

In Zusammenarbeit mit interessierten Praxen entwickelte die hawadoc AG ein strukturiertes Betreuungsprogramm für Diabeteskranke. Es orientiert sich an den «Kriterien für ein gutes Disease Management Diabetes in der Grundversorgung» der Schweizerischen Gesellschaft für Endokrinologie und Diabetes (SGED).

Aktuelles zu den Hausarztmodell-Verträgen

Ab 1. Januar 2018 gelten für die Zusammenarbeit mit Groupe Mutuel, Helsana, Swica, Visana und den RVK-Versicherern neue Hausarztmodell-Verträge. Ab dem gleichen Datum wird die Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Lehrerkrankenkasse SLKK aufgenommen. Mit der Visana konnte bereits der zweite Hausarztmodell-Vertrag nach Managed Care 2.0 abgeschlossen werden.

Klärung der Mehrwertsteuersituation

Eine Anfrage zur Klärung der Mehrwertsteuersituation wurde bei der eidgenössischen Steuerverwaltung ESTV eingereicht. Sie bezieht sich auch auf eine Anfrage der medswiss.net betreffend der Gleichstellung der Managed Care-

Leistungen mit den ärztlichen Leistungen. Ein Antwort steht bis Ende Jahr noch aus.

Beliebte Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen

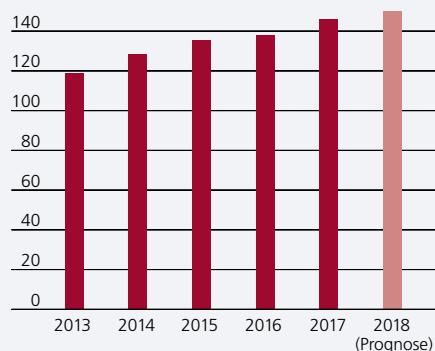
Die Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen sind sehr beliebt. Bereits gibt es sieben verschiedene Qualitätszirkel in drei Ärztenetzen. Im Dezember 2017 fand das erste QZ-Leiterinnentreffen statt. Eine entsprechende Veranstaltung soll künftig zweimal im Jahr organisiert werden.

Werbemittel für das Hausarztmodell

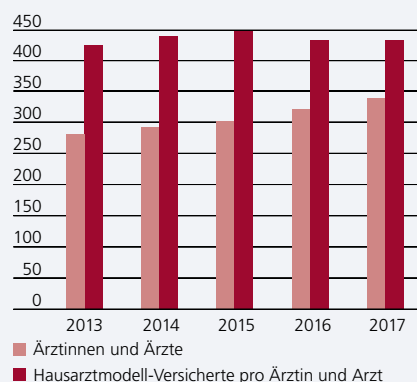
Die Werbemittel für das Hausarztmodell sind 2017 grundlegend überarbeitet worden. Die bewährten Broschüren, Plakate und Kleber erhielten ein frisches Design und wurden inhaltlich entschlackt. Für die Kampagne sind Anfang 2017 300 Ärztinnen und Ärzte fotografiert worden. Zusätzliche Werbemittel wie Plastiktaschen, Taschentücher und Tablettenteiler werden nur noch gegen Bestellung versendet. Unter www.doppelervorteil.ch stehen alle Informationen auch online zur Verfügung.

Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

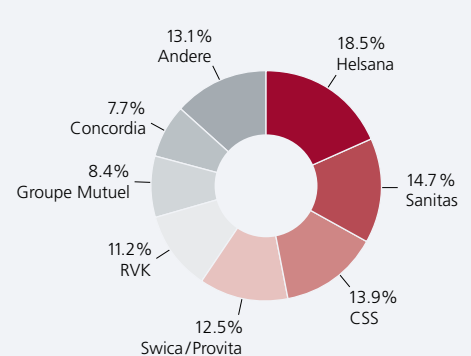
in Tausend



Ärztinnen und Ärzte sowie Hausarztmodell-Versicherte pro Ärztin und Arzt



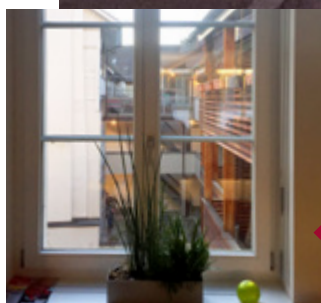
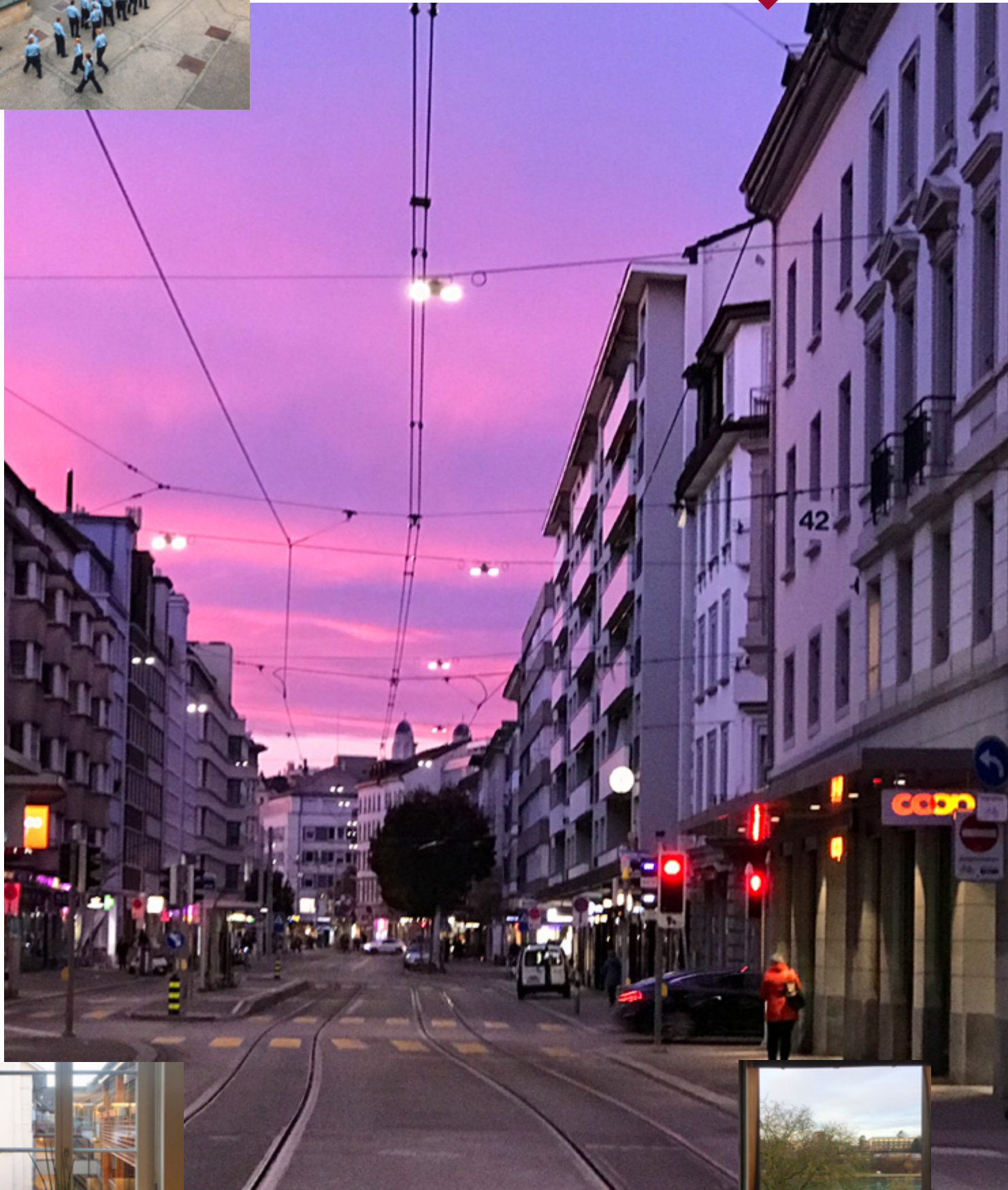
Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherung





«Mit ihrem Standort im Herzen der Altstadt von Winterthur ist die hawadoc AG stets gut bewacht.»
Martin Lauber

«Nebst der Ampel steht auch der Himmel auf Rot.»
Dr. iur. Monika Gattiker



«Wir pflegen das Hausarztmodell wie unsere Pflänzchen.»
Christian Widmer



«Mit einer schönen Aussicht lässt es sich gut arbeiten.»
Dr. med. Peter Ritzmann

Abgerundetes Angebot

Die hawaplus-Angebote sind eine wichtige Ergänzung zu den beiden anderen Bereichen. Daher war die Finanzentwicklung nie das zentrale Element. Es versteht sich von selbst, dass die erbrachten Leistungen selbsttragend sind. Die Erträge in der Beratung unterliegen aber grossen Schwankungen. Dem konnte mit den zusätzlichen Angeboten wie den Treuhandlungen oder der Seminarraumvermietung entgegengewirkt werden.

Datenerfassung RoKo-Studie und Gesundheitsversorgungsstatistik MAS

Das Bundesamt für Statistik hat im November 2016 erstmals zur Gesundheitsversorgungsstatistik MAS eingeladen. Die hawadoc AG übernahm für rund 60 Ärztinnen und Ärzte die Dateneingabe. Im August 2017 lud dann die kantonale Ärztesgesellschaft zur Teilnahme an der RoKo-Studie ein. Auch hier bot die hawadoc AG Unterstützung an. So konnten die Ärztinnen und Ärzte ihre Daten fristgerecht einreichen. Im direkten Kontakt mit dem Bundesamt für Statistik konnte die hawadoc AG zudem die Anliegen der Ärzteschaft einbringen und wird bei künftigen Umfragen bereits frühzeitig mit einbezogen.

Tarifsimulation mit VOLUMIS

Mit Volumis stellt die Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte FMH bereits länger eine Applikation zur Verfügung, mit der die Auswirkungen eines neuen Tarifs simuliert werden können. So auch für die Tarifierfassung per 1. Januar 2018. Die hawadoc AG hat ihren Kundinnen und Kunden die Tarifsimulation mit VOLUMIS angeboten. Das Angebot wurde zahlreich genutzt. Ein ausführlicher Bericht informiert über die zu erwartenden Auswirkungen.

Gut besuchte Seminare

261 Teilnehmerinnen und Teilnehmer besuchten 2017 insgesamt 22 Seminare. Das liegt nur leicht unter den Spitzenwerten des Vorjahres. Grund für das grosse Interesse unserer Kundinnen und Kunden dürfte die breite thematische Abstützung sein. Das 2016 eingeführte Seminarprogramm hat sich für die Gestaltung des Seminarprogramms bewährt und führt zu einem grundlegend überarbeiteten Angebot ab 2018. So richten sich beispielsweise die Themen noch stärker an den Interessen der Praxen aus.

Seminarraumvermietung

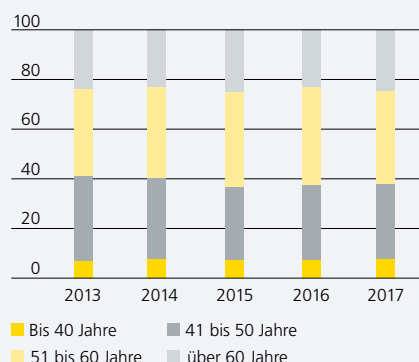
Nach der Lancierung 2016 hat die Vermietung der Seminarräume 2017 stark angezogen. Die diversen Massnahmen zur Vermarktung beginnen Wirkung zu zeigen. Die attraktiven Räume an zentralster Lage in Winterthur kommen beim Publikum gut an. So konnten bereits wiederkehrende Aufträge gewonnen werden.

Praxisbörse

Die Praxisbörse wurde 2017 im Ärztenetz Doccare eingeführt. Nebst dem Ärztenetz hawa – Haus- und Kinderärzte ist das bereits die zweite Praxisbörse. Für beide Gebiete wurde die Umfrage zu Plänen bezüglich Praxisaufgabe und Zusammenarbeit durchgeführt. So können Interessenten mit möglichen Partnerinnen und Partnern zusammengebracht werden. An einer Informationsveranstaltung im Spital Bülach konnte die Praxisbörse ausserdem jungen Ärztinnen und Ärzten vorgestellt werden.

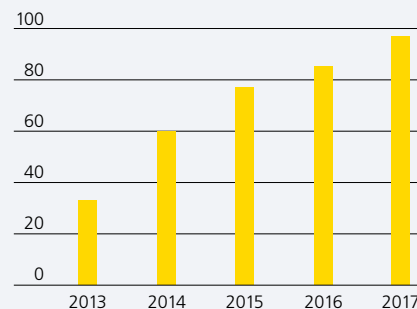
Alter der Ärztinnen und Ärzte

Ärztinnen und Ärzte der durch die hawadoc AG betreuten Ärztenetze in %

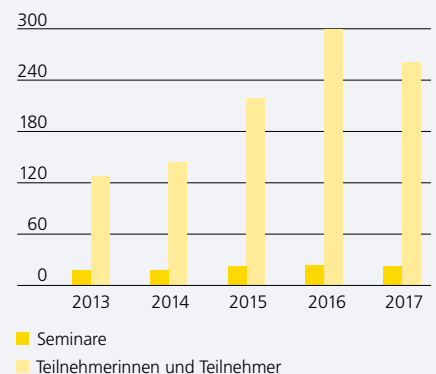


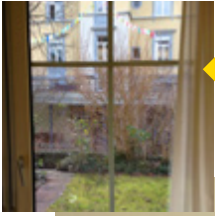
Kundinnen und Kunden Ärzte-Webseite

Anzahl



Attraktives Seminarprogramm





«Mit meinem Engagement für die hawadoc AG kann ich auch eine andere Perspektive einnehmen.»
Dr. med. Christine Chiffelle

«Am frühen Morgen stehen die Farben von drinnen und draussen im Kontrast zueinander.»
Gabriela Ott



«Die Dienstleistungen der hawadoc AG haben mich im Alltag markant entlastet und mir so mehr Zeit für meine Patientinnen und Patienten gegeben.»
Dr. med. Thomas Zogg

«Meine Perspektiven wechseln unterwegs zu den Kundinnen und Kunden stetig.»
Beat Brändli



Jahresrechnung 2017

Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2017	2016	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	4 228.6	2 836.0	1 392.6
Material- und Dienstleistungsaufwand	-1 674.8	-676.3	-998.4
Bruttogewinn I	2 553.9	2 159.7	394.2
Personalaufwand / Externe Leistungen	-1 965.8	-1 679.9	-285.9
Bruttogewinn II	588.1	479.8	108.3
Raumaufwand	-114.5	-114.5	0.0
Unterhalt/Reparaturen/Ersatz	-4.1	-3.4	-0.7
Versicherungen und Abgaben	-2.8	-2.8	-0.1
Energie- und Entsorgungsaufwand	-1.8	-2.1	0.3
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-106.8	-101.1	-5.6
Werbeaufwand	-170.9	-156.9	-14.0
Sonstiger betrieblicher Aufwand	-1.5	-2.4	0.9
Übriger betrieblicher Aufwand	-402.4	-383.2	-19.2
Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)	185.7	96.5	89.1
Abschreibungen	-135.5	-100.0	-35.5
Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT)	50.1	-3.5	53.6
Finanzertrag	1.3	1.3	0.0
Finanzaufwand	-0.6	-0.8	0.2
Jahresergebnis vor Steuern	50.8	-3.0	53.8
Direkte Steuern	-11.9	10.0	-21.9
Jahresergebnis	38.9	7.0	31.9

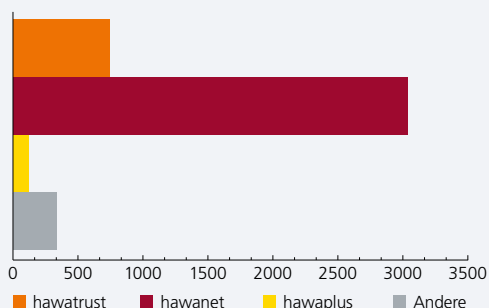
Bilanz per 31. Dezember

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2017	2016	Δ
Flüssige Mittel	516.0	625.0	-109.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	160.5	55.1	105.4
Übrige kurzfristige Forderungen	1 978.1	19.0	1 959.1
Nicht fakturierte Dienstleistungen	87.8	70.4	17.4
Aktive Rechnungsabgrenzung	200.5	125.8	74.7
Umlaufvermögen	2 942.9	895.2	2 047.6
Finanzanlagen	74.3	74.3	0.0
Sachanlagen	95.7	191.0	-95.3
Immaterielle Werte	5.7	3.9	1.8
Anlagevermögen	175.7	269.2	-93.4
Total Aktiven	3 118.6	1 164.4	1 954.2
Passiven	2016	2016	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	56.7	2.4	54.3
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	27.3	30.8	-3.5
Kurzfristige Rückstellungen	179.7	186.2	-6.5
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 047.6	176.5	1 871.1
Kurzfristiges Fremdkapital	2 311.3	396.1	1 915.3
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	41.0	41.0	0.0
Vortrag vom Vorjahr	527.3	520.4	7.0
Jahresergebnis	38.9	7.0	31.9
Eigenkapital	807.3	768.4	38.9
Total Passiven	3 118.6	1 164.4	1 954.2

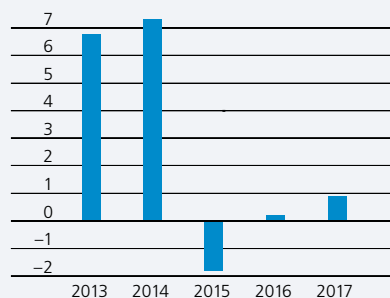
Betriebsertrag nach Sparten

Alle Beträge in CHF 1000



Jahresergebnis

in % Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen



Die hawadoc AG hat das Jahr 2017 mit einem positiven Resultat abschliessen können. Die Investitionen im personellen Bereich und der Ausbau der Büroräume sind somit nach den geplanten zwei Jahren aufgefangen. Der Nettoerlös verzeichnet eine nennenswerte Zunahme von CHF 1.39 Millionen. Dieser Zuwachs resultiert daraus, dass die Hausarztmodell-Verträge für den Verein hawa – Haus- und Kinderärzte rückwirkend auf den 1. Januar 2017 umgestellt worden sind.

Auch auf der Kostenseite macht sich die Umstellung der Hausarztmodell-Verträge für den Verein hawa – Haus- und Kinderärzte bemerkbar. Der Material- und Dienstleistungsaufwand sowie der Aufwand für Externe Leistungen haben um CHF 1 Million und CHF 0.29 Millionen zugenommen. Darin enthalten sind die Entschädigungen für die Netzärztinnen und Netzärzte sowie für die Vereinsarbeit. Bei den übrigen Ausgaben sind keine wesentlichen Veränderungen zu verzeichnen.

Die Umstellung der Hausarztmodell-Verträge hinterlässt auch in der Bilanz ihre Spuren. Die übrigen kurzfristigen Forderungen steigen auf CHF 1.98 Millionen. Auf der Passivseite sorgen die Passiven Rechnungsabgrenzungen mit CHF 2.05 Millionen für den entsprechenden Ausgleich. Die übrigen Veränderungen zeigen keine Auffälligkeiten.

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

	2017*	2016	Δ
Vortrag vom Vorjahr	527.4	520.4	7.0
Jahresergebnis	38.9	7.0	31.9
Vortrag auf neue Rechnung	566.3	527.4	38.9

* 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, Sabina Renold, Beat Brändli, Christian Widmer, Gabriela Ott

Ärzteneetze

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 (bis 30. Juni 2017)
Dr. med. Markus Wieser,
Medizinischer Leiter Qualität

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Elke Amstutz, Kundendienst
Beat Brändli, Berater hawaplus
Monica Hegner, Kundendienst
Urs Hintze, IT-Verantwortlicher
und Projektleiter
Martin Lauber, Marketing- und
Geschäftsleitungsassistent
Gabriela Ott, Kundendienst
Sabina Renold, Kundendienst und
Finanzen
Christian Widmer, Leiter Managed
Care Ärztenetze

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, 22. Januar 2018

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2017 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

Bereit für die nächsten 20 Jahre

TARMED-Wissen vertiefen

Mit der Tarifsimulation und den eigenen TARMED-Seminaren sind erste Schritte genommen. Die hawadoc AG will das TARMED-Wissen weiter vertiefen und in diesem Bereich zu einem Kompetenzzentrum werden. Verschiedene Dienstleistungen sollen den Ärztinnen und Ärzten helfen korrekt abzurechnen. Zum Beispiel indem Rechnungen vor dem Versand auf die inhaltliche Richtigkeit geprüft werden.

Direkte Hausarztmodell-Verträge

Die Hausarztmodell-Verträge über die hawadoc AG sind entwickelt und mit einem Ärztenetz pilotiert worden. Nun gilt es die übrigen Ärztenetze betrieblich umzustellen und das Angebot mit einem entsprechenden Marktauftritt auszustatten. Letztendlich wollen die Verträge mit den Krankenkassen ebenfalls auf das neue Modell umgestellt werden. Ein erster, wichtiger Schritt ist getan. Dennoch gibt es noch viel zu tun.

Chronic Care-Management

Ein erfreulicher Pilotbetrieb mit einzelnen Praxen zeigt, dass es ein Bedarf nach einem Betreuungsmodell für chronisch Kranke gibt. Für den flächendeckenden Rollout müssen nun die Hilfsmittel im Betreuungskonzept entwickelt und ein IT-Hilfsmittel für die Prozessunterstützung eingeführt werden.

Zusammenarbeit mit Spezialärztinnen und Spezialärzten

Zusammenarbeit ist der Schlüssel zu guter Medizin. Das ist die Vision der hawadoc AG. Es liegt ein grosses und wenig genutztes Potenzial in der Zusammenarbeit von Hausärztinnen und Hausärzten mit den Spezialärztinnen und Spezialärzten. Hier werden wir im kommenden Jahr versuchen, neue Akzente zu setzen.

Bereichsübergreifende Zusammenarbeit

Qualität und Kundennähe sind auch im kommenden Jahr für die hawadoc AG zentrale Werte. Mit der Dokumentation der Prozesse soll einerseits die Qualität der Arbeit sichergestellt werden. Andererseits ist sie auch die Grundlage für eine bereichsübergreifende Zusammenarbeit.

E-Health

Der Begriff E-Health ist derzeit weitverbreitet. Viele Projekte wurden diesbezüglich gestartet. Vieles im Praxisalltag ist eigentlich bereits E-Health. Die hawadoc AG hat sich zum Ziel gesetzt, diesbezüglich Klarheit zu gewinnen. Relevante Entwicklungen im Bereich E-Health sollen erkannt werden. Ergeben sich daraus konkrete Massnahmen, sollen diese ergriffen werden. Natürlich immer unter dem Aspekt, dass Technologie die Arbeit unterstützen soll.

20-Jahre-Jubiläum

2018 gibt es die hawadoc AG seit 20 Jahren. Dieses Jubiläum soll gebührend begangen werden. Anstelle eines grossen zentralen Anlasses setzt die hawadoc AG auf die Einbindung der Kundinnen und Kunden sowie der Partner. Ihre Perspektive interessiert uns. Dazu lancieren wir einen Fotowettbewerb und verschiedene weitere Aktionen. Lassen Sie sich also überraschen.



«Aus der Höhe fällt es leichter
den Überblick zu behalten.»
Dr. med. Markus Wieser

«Die hawadoc AG entwickelt sich stetig weiter,
da mag ich es, wenn die Aussicht dieselbe bleibt.»
Elke Amstutz



«Blauer Himmel ist immer
ein schöner Anblick.»
Dr. med. Peter Barben

«Im Januar liegt der Garten im Winterschlaf,
doch der Frühling wird kommen.»
Jürg Vollenweider



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

