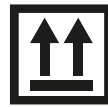


# Geschäftsbericht 2019







# Wir sind umgezogen



Die hawadoc AG ist umgezogen. Sie finden uns neu vis-à-vis am Garnmarkt 10.

In den neuen Räumlichkeiten steht rund ein Drittel mehr Fläche für unsere künftige Entwicklung zur Verfügung. Mit dem Umzug können wir aber auch den bewährten und attraktiven Standort von Büros und Seminarräumen erhalten. Die Lage im Erdgeschoss schafft neue Möglichkeiten für den einfachen Zugang und den professionellen Empfang unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Seminarteilnehmenden. Den Mitarbeitenden können wir weiterhin einen zeitgemässen und einladenden Arbeitsplatz bieten. Insgesamt bietet uns der Umzug ins ehemalige Landbote-Gebäude eine einmalige Gelegenheit und legt die Basis für eine nachhaltige Entwicklung der hawadoc AG. Wir freuen uns darauf, Sie am neuen Standort begrüßen zu dürfen.

# Inhalt

Wort des Präsidenten	5
Rückblick	6
Rechnung	14
Organisation & Ärztenetze	16
Partner	18
Bericht der Revisionsstelle	19
Ausblick	20

# Wort des Präsidenten

Winterthur, Februar 2020

Sehr geehrte Damen und Herren

Die medizinische Grundversorgung hat Zukunft, sie wird geschätzt und ist anerkannt. Das zeigt uns das ungebrochene Wachstum bei den Versicherten im Hausarztmodell. Sie profitieren gleich doppelt: von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von einem Prämienrabatt. Mit den direkten Managed Care-Verträgen und weiteren zukunftsweisenden Projekten trägt die hawadoc AG das Nötige bei, um den Grundstein für die weitere Entwicklung zu legen.

Mit der ärzteigenen Datensammlung waren die Trustcenter ihrer Zeit voraus. Heute müssen die Ärztinnen und Ärzte an verschiedene Stellen ihre Daten abliefern. Natürlich ziehen sie letztendlich auch einen Nutzen daraus. Sicher ist, dass die hawadoc AG die Ärzteschaft hierbei genauso unterstützt wie mit verschiedenen anderen Beratungsangeboten.

Wir glauben daran, dass die Dienstleistungen der hawadoc AG in der Praxis grossen Nutzen stiften. Unser Erfolg bestärkt uns darin. So halten wir wieder zahlreiche Ideen für unsere künftige Entwicklung bereit. Eine davon ist neue Märkte zu erschliessen. Mit dem Umzug in die neuen Räumlichkeiten haben wir die nötige Grundlage für unsere Zukunft gelegt.

Vorerst danke ich Yves Broccon und seinem Team für den Einsatz, den sie tagtäglich leisten. Natürlich danke ich auch unseren Kundinnen und Kunden für ihre Treue sowie unseren Partnern für die langjährige Unterstützung. Es freut mich, wenn ich auch weiterhin auf Sie zählen darf.

Dr. med. Thomas Zogg  
Präsident des Verwaltungsrats

# Was uns im Geschäftsjahr 2019 beschäftigte

## **Umzug ins Landbote-Gebäude**

Die hawadoc AG ist Ende 2019 ins ehemalige Landbote-Gebäude am Garnmarkt 10 in Winterthur gezogen. Mit dem Umzug können wir den bewährten und attraktiven Standort von Büros und Seminarräumen erhalten. In den neuen Räumlichkeiten steht rund ein Drittel mehr Fläche für unsere künftige Entwicklung zur Verfügung. Die Lage im Erdgeschoss schafft zudem neue Möglichkeiten für den einfachen Zugang und den professionellen Empfang.

## **Integration Managed Care-Daten ins ERP-System**

Ein grosses und wichtiges Projekt war 2019 die Integration der Managed Care-Schlussabrechnung ins ERP-System. Nebst der Spezifikation galt es die Stamm- und Bestandsdaten ins System einzupflegen. Dazu mussten verschiedene Daten bei den Praxen, aber auch bei den Ärztinnen und Ärzten erhoben werden. Der Aufwand hat sich gelohnt, weil die Schlussabrechnungen künftig wesentlich einfacher erstellt werden können.

## **Kundinnen und Kunden im Zentrum**

In einem Dienstleistungsunternehmen wie der hawadoc AG fällt der Kundenbeziehung eine besondere Bedeutung zu. Anstatt bürokratische Hürden aufzubauen wollen wir unseren Kundinnen und Kunden das Leben leichter machen. Im vergangenen Jahr haben wir diese Frage mit den Mitarbeitenden aufgenommen und diskutiert. So konnten wir den Stellenwert eines guten Kundendienstes in Erinnerung rufen.

## **Personelles**

Am 1. April 2019 ist Natalie Buser als Produkt- und Projektmanagerin zur hawadoc AG gestossen. Wir wünschen ihr viel Erfolg in der neuen Funktion.

Mit dem Wechsel der Beruflichen Vorsorge zur Swissbroke Vorsorgestiftung wurde die Vorsorgekommission neu besetzt. Mitglieder sind Beat Brändli als Arbeitnehmervertreter und Präsident der Vorsorgekommission sowie Yves Broccon als Arbeitgebervertreter.

## **Neue Verordnung zum Heilmittelgesetz**

Am 1. Januar 2020 tritt die neue Verordnung über die Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich VITH in Kraft. Da die hawadoc AG weder Medikamente verschreibt noch damit handelt, ist sie nur indirekt durch Anpassungen der Sponsoringverträge betroffen.

Synlab hat die Kooperationspartnerschaft Anfang 2019 gekündigt. Damit verbunden war der Wegfall der gewährten Kooperationsrabatte an gemeinsame Kundinnen und Kunden.

Natürlich möchten wir es nicht unterlassen, bei dieser Gelegenheit unseren Sponsoren und Kooperationspartnern für das langjährige Engagement zu danken. Dank deren Unterstützung können wir die Seminarräume betreiben und ein umfangreiches Seminarangebot anbieten.



**13** «Mit dem Umzug ins Landbote-Gebäude kann ich unseren 13 Mitarbeitenden weiterhin attraktive Büros anbieten.»  
Yves Broccon, Geschäftsführer



**300** «Als Krönung eines wichtigen Projektes erstellte ich 2019 die Managed Care-Schlussabrechnung für rund 300 Praxen erstmals aus unserem ERP-System.»  
Christian Widmer,  
Leiter Managed Care  
Ärztetzete

**8** «Mit 6 Updates, dem Geschäftsbericht und der Managed Care-Kampagne durfte ich 2019 die hawadoc AG und das Hausarztmodell präsentieren.»  
Thomas Kerker, Leiter Marketing  
und Produktion



# Was uns im Geschäftsjahr 2019 beschäftigte

Die hawadoc AG zählte am 31. Dezember 2019 972 Kundinnen und Kunden im Trustcenter. Das geringe Wachstum erklärt sich damit, dass viele Einzelpraxen in ambulante ärztliche Institutionen umgewandelt werden. So beziehen bereits 60 Praxen einen Gruppenpraxis-Praxispiegel für rund 350 Ärztinnen und Ärzte.

## Trustcenter der Zukunft

Ursprünglich bestand die Aufgabe der Trustcenter darin, Daten für die ärztzeigene Datensammlung entgegenzunehmen. Mit der Zeit sind weitere Dienstleistungen und neue Erhebungen dazugekommen. Heute steht das Trustcenter der hawadoc AG für die Unterstützung der Ärzteschaft in Administration und Fragen zur Abrechnung. Dem hat die hawadoc AG Rechnung getragen und im August 2019 das Angebot neu geordnet. Dank dem modularen Aufbau haben die Ärztinnen und Ärzte freie Wahl, welche Dienstleistungen sie beziehen wollen.

## Online-Trustcenter-Anmeldung

Als erstes Trustcenter hat die hawadoc AG eine Online-Anmeldung aufgeschaltet. Mit einem benutzerfreundlichen Prozess werden alle Angaben aufgenommen. Manche Daten liegen vielleicht nicht gerade parat. Darum ist es möglich, die Anmeldung zu unterbrechen und später wieder aufzunehmen.

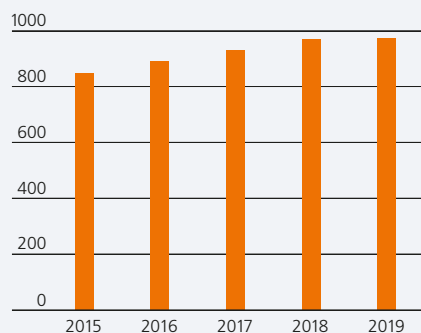
## Anlaufstelle bei Tariffragen

Bereits mit dem Tarifeingriff des Bundesrats konnte die hawadoc AG ihr Wissen in Tariffragen unter Beweis stellen. Viele Ärztinnen und Ärzte haben damals davon Gebrauch gemacht. Dieses Wissen wurde auch 2019 weiter vertieft. Mit Tarifkörben für verschiedene Fachrichtungen können Auffälligkeiten rasch identifiziert und erklärt werden.

## Neue Praxispiegel-Analyse

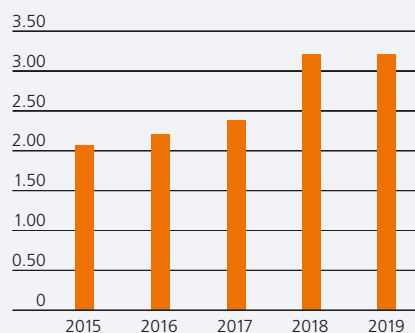
Die Praxispiegel-Analyse ist eine Analyse von Umsatz, Patientenstruktur und Arbeitszeit im Vergleich mit dem Referenzkollektiv. In Wirtschaftlichkeitsverfahren ist sie Grundlage für die Argumentation. Bei neuen Ärztinnen und Ärzten sorgt sie zudem für die Gewissheit über die korrekte Tarifierung. So werden neue Kundinnen und Kunden künftig über dieses Hilfsmittel informiert, wenn genügend Daten für eine aussagekräftige Analyse vorhanden sind.

## Kundinnen und Kunden



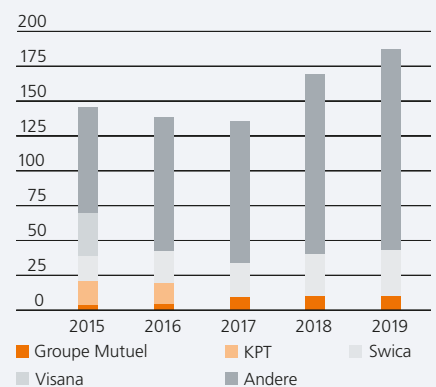
## Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



## Elektronischer Datenaustausch

Anzahl Rechnungen, in Tausend





**972** «Im Kundendienst für den Bereich hawatrust betreute ich 2019 972 Praxen, die dem Trustcenter angeschlossen sind.»

Sabina Renold, Kundendienst und Finanzen



**80** «Für die RoKo-Studie und die MAS-Erhebung verarbeitete ich im Kundendienst für den Bereich hawatrust 2019 die Daten von über 80 Arztpraxen.»

Pascal Fuchs, Kundendienst und Finanzen



# Was uns im Geschäftsjahr 2019 beschäftigte

Am 31. Dezember 2019 waren 156 834 Personen im Hausarztmodell der von der hawadoc AG betreuten Ärztenetze versichert. Das entspricht einer Zunahme von 3.6 % gegenüber dem Vorjahr. Wir schliessen daraus, dass die Attraktivität des Hausarztmodells mit all seinen Vorteilen für die Versicherten ungebrochen ist.

## Direkte Managed Care-Verträge

Mit den Krankenversicherern Atupri, Swica und RVK konnten die Managed Care-Verträge direkt über die hawadoc AG abgeschlossen werden. Alle Verträge laufen ab dem 1. Januar 2020 und lösen die bisherigen mit den Ärztenetzen ab. Damit konnten bereits 6 von 12 Verträgen auf das neue System umgestellt werden.

Mit den direkten Managed Care-Verträgen ist die Voraussetzung geschaffen, um einzelne Ärztinnen und Ärzte oder weitere Ärztenetze einfach und unkompliziert aufzunehmen. Dazu wurden in Abstimmung mit den Ärztenetzen im

Aktionariat eine Charta und eine Strategie erarbeitet, wie der Eintritt in diese Märkte gelingen soll.

## Mehrwertsteuer auf Managed Care-Leistungen

Das Bundesgericht hat entschieden, dass Managed Care-Leistungen der Mehrwertsteuer unterliegen. Die hawadoc AG hat alle von ihr betreuten Ärztenetze bei der eidgenössischen Steuerverwaltung angemeldet und die Mehrwertsteuer abgeliefert. Alle Managed Care-Praxen haben in der Folge um die Mehrwertsteuer korrigierte Abrechnungen für die Jahre 2014 bis 2018 erhalten.

## Änderungen in den Ärztenetzen

Das Zürcher Gesundheitsnetz ZGN hat an seiner Mitgliederversammlung beschlossen, die Hausarztmodell-Verträge per 1. Januar 2019 auf die hawadoc AG zu übertragen. Somit haben alle von der hawadoc AG betreuten Ärztenetze den Systemwechsel vollzogen. Die Umstellung ermöglicht es, dass sich Ärztinnen und Ärzte mit unterschiedlicher Verbindlichkeit für das Hausarztmodell engagieren können.

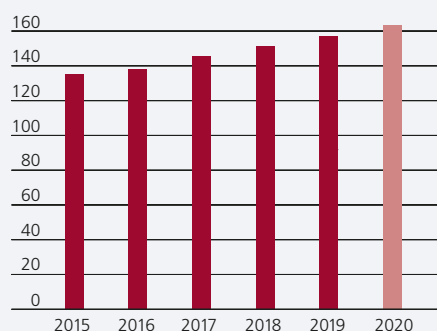
Das Ärztenetz DocNet Säuliamt hat bereits 2018 einen Verein gegründet. Bislang war das Ärztenetz als GmbH organisiert. Die neue Rechtsform macht die Administration und die Aufnahme neuer Mitglieder deutlich einfacher. 2019 wurde die Liquidation vollzogen. In der Folge konnte der Verein mit den nötigen finanziellen Mitteln ausgestattet werden und die an der hawadoc AG gehaltenen Aktien übertragen werden.

## Hausarztmodell im richtigen Licht

Auch 2019 unterstützte die hawadoc AG die Ärztinnen und Ärzte bei der Bewerbung des Hausarztmodells mit verschiedenen Werbemitteln und einer Prämienübersicht. Als Teil dieser Unterstützung wurden die Webseiten der Ärztenetze überarbeitet, sodass sie mit der Webseite zum Hausarztmodell einen informativen Gesamtrahmen bilden.

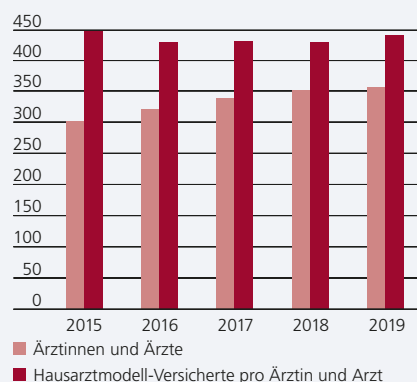
## Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

in Tausend

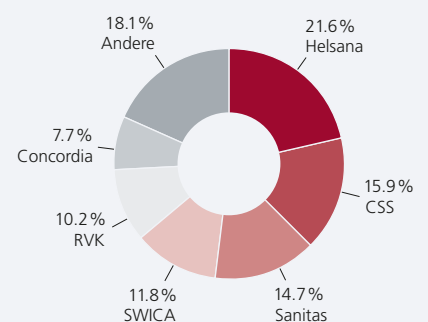


Das SeelandNet wird von der hawadoc AG technisch betreut. Angaben zum SeelandNet sind in den Statistiken nicht enthalten.

## Ärztinnen und Ärzte sowie Hausarztmodell-Versicherte pro Ärztin und Arzt



## Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherung





**300** «Im Kundendienst für den Bereich hawanet betreute ich 2019 300 Managed Care-Praxen mit 356 Ärztinnen und Ärzten.»

Elke Amstutz, Kundendienst



**6** «Bis 2019 durfte ich für die hawadoc AG bereits 6 direkte Managed Care-Verträge abschliessen und damit den Weg für die Zukunft einschlagen.»

Peter Ritzmann, Medizinischer Leiter Ärztenetze



**29** «Für die von uns betreuten Ärztenetze begleitete ich 2019 29 Qualitätszirkel für Ärztinnen und Ärzte.»

Natalie Buser, Produkt- und Projektmanagerin



# Was uns im Geschäftsjahr 2019 beschäftigte

Der Umsatz im Bereich hawaplus ist 2019 angestiegen. Neue Treuhandmandate und die Dateneingabe für die RoKo-Studie und die MAS-Erhebung machen den grössten Teil des Wachstums aus. Trotz der finanziell geringen Bedeutung für die hawadoc AG runden die hawaplus-Angebote die Angebote der beiden anderen Bereiche des Betriebs ab.

## Neue Ärzte-Webseite

Bereits seit 2012 bietet die hawadoc AG mit Ärzte-Webseite einen einfach zu erstellenden Internetauftritt für Arztpraxen an. Ein professioneller Auftritt ist immer wichtiger geworden. So haben wir im Jahr 2019 das Angebot ergänzt. Mit Praxisauftritt, Ärzte-Webseite und den Einträgen in Suchmaschinen bietet die hawadoc AG ein abgerundetes Gesamtpaket für Arztpraxen. So können sowohl einfache und pflegeleichte als auch individuelle Webseiten erstellt werden.

## RoKo-Studie und MAS-Erhebung

Mit der Dateneingabe für die RoKo-Studie und die MAS-Erhebung unterstützt die hawadoc AG Ärztinnen und Ärzte dabei, ihrer Datenlieferungspflicht nachzukommen. 2019 durften wir diese Aufgabe wieder für über 80 Praxen übernehmen. Derzeit stehen die Erhebungen für das Erfassungsjahr 2018 kurz vor Abschluss. Mit dem neu geschaffenen Abonnement wird sichergestellt, dass keine Abgabefristen mehr verpasst werden.

## Land-Permanence

Die Land-Permanence ist eine Hausarzt- und Notfallpraxis für die Regionen Weinland und Winterthur-Nord. Sie stellt eine qualitativ hochwertige Grund- und Notfallversorgung an 365 Tagen im Jahr bereit. Beat Brändli, Berater hawaplus, durfte seitens der hawadoc AG das Projekt begleiten und wurde in den Verwaltungsrat der Land-Permanence gewählt. So steht er weiterhin beratend zur Seite.

## Seminare

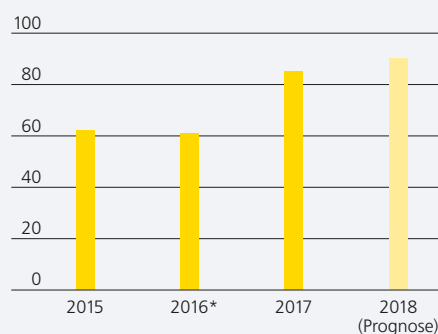
Wie im Vorjahr führte die hawadoc AG 2019 29 Seminare mit 370 Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch. Die breite Palette an Themen und die konsequente Akkreditierung machen das Seminarangebot attraktiv. Viele Seminare sind auch für das kommende Jahr wieder geplant und werden um neue Formate, wie eine Seminarreihe zur Personalführung, ergänzt.

## Weiterbildungspass

Die Fortbildung im Rahmen von Qualitätszirkeln und Seminarbesuchen muss gegenüber den Fachgesellschaften belegt werden. Um das zu vereinfachen, hat die hawadoc AG einen Weiterbildungspass entwickelt. Darin werden die besuchten Qualitätszirkel und Seminare aufgelistet. Die Lancierung ist für das 1. Quartal 2020 geplant.

## Roko-Studie und MAS-Erhebung

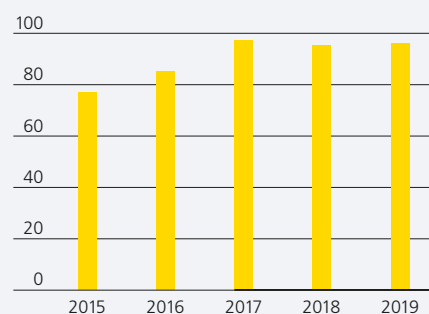
Anzahl Kundinnen und Kunden pro Erhebungsjahr



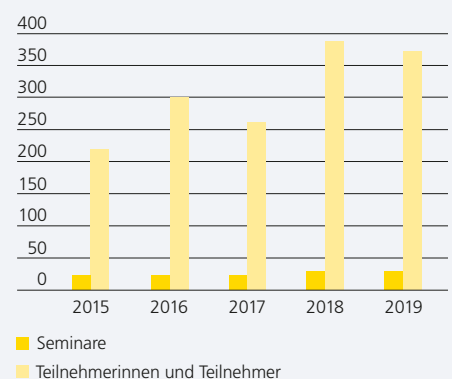
\* nur Roko-Studie

## Kundinnen und Kunden Ärzte-Webseite

Anzahl



## Attraktives Seminarprogramm





**370**

«Als Verantwortlicher für die Seminare organisierte ich 2019 29 Seminare mit 370 Teilnehmerinnen und Teilnehmern.»

Martin Lauber, Marketing- und Geschäftsleitungsassistent



**100**

«Als IT-Verantwortlicher stellte ich 2019 rund 100 Arztpraxen mit einem zeitgemässen Internetauftritt ins richtige Licht.»

Jürg Steiger, IT-Verantwortlicher



# Jahresrechnung 2019

## Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2019	2018	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	5 712.8	5 367.8	345.0
Material- und Dienstleistungsaufwand	-2 527.1	-2 457.9	-69.2
<b>Bruttogewinn I</b>	<b>3 185.7</b>	<b>2 909.9</b>	<b>275.8</b>
Personalaufwand / Externe Leistungen	-2 320.6	-2 080.4	-240.2
<b>Bruttogewinn II</b>	<b>865.2</b>	<b>829.5</b>	<b>35.7</b>
Raumaufwand	-156.2	-112.8	-43.4
Unterhalt/Reparaturen/Ersatz	-4.4	-3.7	-0.7
Versicherungen und Abgaben	-6.0	-5.1	-0.9
Energie- und Entsorgungsaufwand	-1.6	-1.0	-0.6
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-127.0	-136.7	9.7
Werbeaufwand	-162.9	-162.1	-0.8
Sonstiger betrieblicher Aufwand	-1.5	-1.7	0.2
Übriger betrieblicher Aufwand	-459.6	-423.1	-36.5
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>405.6</b>	<b>406.5</b>	<b>-0.9</b>
Abschreibungen	-199.5	-144.1	-55.4
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT)</b>	<b>206.1</b>	<b>262.4</b>	<b>-56.3</b>
Finanzertrag	1.3	1.3	0.0
Finanzaufwand	-0.7	-0.8	0.1
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	0.0	2.6	-2.6
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	-20.0	0.0	-20.0
<b>Jahresergebnis vor Steuern</b>	<b>186.6</b>	<b>265.5</b>	<b>-78.9</b>
Direkte Steuern	-41.6	-58.1	16.5
<b>Jahresergebnis</b>	<b>145.0</b>	<b>207.3</b>	<b>-62.3</b>

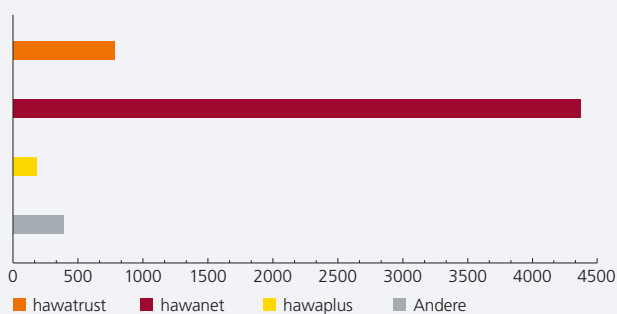
## Bilanz per 31. Dezember 2019

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2019	2018	Δ
Flüssige Mittel	2 519.5	3 457.8	-938.3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	398.3	502.6	-104.3
Übrige kurzfristige Forderungen	146.7	23.2	123.5
Nicht fakturierte Dienstleistungen	230.4	105.6	124.8
Aktive Rechnungsabgrenzungen	118.7	21.1	97.6
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>3 413.7</b>	<b>4 110.4</b>	<b>-696.7</b>
Finanzanlagen	74.3	74.3	0.0
Sachanlagen	355.1	87.7	267.4
Immaterielle Werte	0.0	0.0	0.0
<b>Anlagevermögen</b>	<b>429.4</b>	<b>162.0</b>	<b>267.4</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>3 843.1</b>	<b>4 272.4</b>	<b>-429.3</b>
Passiven	2019	2018	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	175.2	156.2	19.0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	114.9	123.8	-8.9
Kurzfristige Rückstellungen	198.0	179.7	18.3
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 195.4	2 798.1	-602.7
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>2 683.5</b>	<b>3 257.8</b>	<b>-574.3</b>
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	41.0	41.0	0.0
Vortrag vom Vorjahr	773.6	566.3	207.3
Jahresergebnis	145.0	207.3	-62.3
<b>Eigenkapital</b>	<b>1 159.6</b>	<b>1 014.6</b>	<b>145.0</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>3 843.1</b>	<b>4 272.4</b>	<b>-429.3</b>

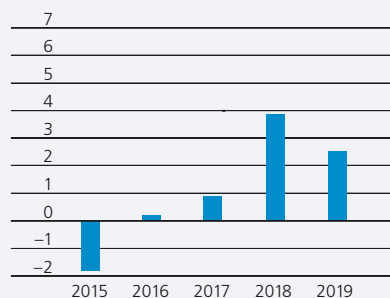
## Betriebsertrag nach Sparten

Alle Beträge in CHF 1000



## Jahresergebnis

in % Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen



Die hawadoc AG hat das Jahr 2019 mit einem positiven Resultat abschliessen können. Der Nettoerlös ist um CHF 345 Tausend gestiegen. Dieser Zuwachs hat zwei nennenswerte Gründe. Einerseits sind die Entschädigungen aus verschiedenen Managed Care-Verträgen besser ausgefallen. Andererseits konnten auf den 1. Januar 2020 für alle Ärztenetze die Hausarztmodell-Verträge auf direkte Verträge mit der hawadoc AG umgestellt werden.

Diese Umstellung des Hausarztmodell-Vertrags macht sich auch beim Material- und Dienstleistungsaufwand bemerkbar. Ansonsten zeigt sich kostenseitig eine Erhöhung des Personalaufwands als Folge der Neueinstellungen im vorangegangenen Jahr. Zudem haben mit dem Umzug der Raumaufwand und die Abschreibungen zugenommen.

Die Nachzahlung der Mehrwertsteuer und der mit dem Umzug verbundene Raumausbau hinterlassen auch in der Bilanz ihre Spuren. Das Umlaufvermögen ist um CHF 697 Tausend gesunken und das Anlagevermögen um CHF 267 Tausend gestiegen.

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten und das Jahresergebnis vollumfänglich auf die neue Rechnung zu übertragen. Der Gewinnvortrag steigt dadurch abermals deutlich an. Wie im Vorjahr sind diese Mittel nötig, weil die hawadoc AG mit der Umstellung der Hausarztmodell-Verträge das Risiko für die erfolgsbemessene Entschädigung trägt. Naturgemäss unterliegen diese Schwankungen, was ein entsprechendes Kapitalpolster voraussetzt.

## Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

	2019*	2018	Δ
Vortrag vom Vorjahr	773.6	566.3	207.3
Jahresergebnis	145.0	207.3	-62.3
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>918.6</b>	<b>773.6</b>	<b>145.0</b>

\* Vorschlag an die Generalversammlung

# Unsere Organisation

## Verwaltungsrat

---



Dr. med. Thomas Zogg  
Präsident



Jürg Vollenweider  
Vizepräsident



Dr. med. Peter Ritzmann  
Delegierter



Dr. med. Martin C.  
Amstutz, MBA



Dr. med. Peter Barben



Dr. iur. Monika Gattiker

## Geschäftsleitung

---



Yves Broccon  
Geschäftsführer



Thomas Kerker  
Leiter Marketing und  
Produktion



Dr. med. Peter Ritzmann  
Medizinischer Leiter  
Ärztetzetze



Dr. med. Markus Wieser  
Medizinischer Leiter  
Qualität

## Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

---



Elke Amstutz  
Kundendienst



Beat Brändli  
Berater hawaplus



Natalie Buser  
Produkt- und  
Projektmanagerin



Pascal Fuchs  
Kundendienst und  
Finanzen



Martin Lauber  
Marketing- und  
Geschäftsleitungs-  
assistent



Gabriela Ott  
Kundendienst

## Freie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie weitere Organe

---

Dr. med. Alfred Rösli  
Ehrenpräsident

Dr. med. Christine  
Chiffelle  
Medizinische Projekte

Dr. med. Irene Glauser  
Ärztetzetzedelegation

Dr. med. Peter Wespi  
Medizinische Projekte



# Ärzteneetze



Dr. med. Robert Kosek



Dr. med. Tobias Wettstein



Dr. med. Urs Zehnder

## Verein 1A-Hausärzte Hausärzte an der AT

[www.1a-hausärzte.ch](http://www.1a-hausärzte.ch)

## doccare //

[www.doccare.ch](http://www.doccare.ch)



[www.docnet-ärzte.ch](http://www.docnet-ärzte.ch)

## hawa

Haus- und Kinderärzte

[www.hawa-ärzte.ch](http://www.hawa-ärzte.ch)

## SEELANDNET

Ärzteneetzwerk des Bieler Seelandes

[www.seelandnet.ch](http://www.seelandnet.ch)



Sabina Renold  
Kundendienst und  
Finanzen



Jürg Steiger  
IT-Verantwortlicher



Christian Widmer  
Leiter Managed Care  
Ärzteneetze



[www.zgn.ch](http://www.zgn.ch)

# Unsere Partner

## Sponsoren und Kooperationspartner



## Krankenversicherer



## Weitere Partner



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

# Bericht der Revisionsstelle

Winterthur, 24. Januar 2020

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung 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

Leitender Revisor

Jonas Dähler

Zugelassener Revisionsexperte

# Was uns 2020 bringen wird

## **Zukunft des Trustcenter-Konstrukts**

Zur Datenlieferungspflicht in die ärzteigene Datensammlung sind jene für die RoKo-Studie und die MAS-Erhebung hinzugekommen. Die hawadoc AG kann die Ärztinnen und Ärzte dabei unterstützen. Damit die Trustcenter die dafür nötige Flexibilität erhalten, sind eine nutzergerechte Finanzierung, eine klare Rollenteilung und ein modulares IT-System nötig. Die New Index hat als Hüterin der ärzteigenen Datensammlung Lösungsansätze präsentiert. Diese dürften sich 2020 weiter konkretisieren.

## **System für E-Rechnungen**

Bereits 2019 wollte die hawadoc AG ein Konzept für die elektronische Zustellung von Arztrechnungen an die Patientinnen und Patienten erstellen und einen geeigneten Realisierungspartner suchen. Das Projekt wurde als Folge des Umzugs zurückgestellt und wird 2020 weiterverfolgt. Elektronische Rechnungen haben sich etabliert und sollen auch für Arztpraxen möglich werden.

## **Eigene Qualitätszirkel**

Die hawadoc AG hat zwei Angebote für eigene Qualitätszirkel erarbeitet. Die neuen Qualitätszirkel DocFit und Journal-Club starten 2020 und sollen nicht in Konkurrenz zu den netzeigenen Qualitätszirkeln stehen. Sie richten sich an Ärztinnen und Ärzte, die keinem Ärztenetz angeschlossen sind oder sich vertieft engagieren möchten.

## **System für Chronic Care-Management**

Über 40 Praxen nehmen bereits am Programm für die Betreuung Diabeteskranker teil. Es orientiert sich an den «Kriterien für ein gutes Disease Management Diabetes in der Grundversorgung» der Schweizerischen Gesellschaft für Endokrinologie und Diabetes (SGED). Die Daten werden derzeit mit einer Excel-Datei erhoben. Ein System soll die Prozesse in der Praxis vereinfachen und die erhobenen Daten besser auswertbar machen.

## **SVA-Weiterbildungen bei der hawadoc AG**

Im Rahmen des Betreuungsprogramms Diabeteskranker prüfte die hawadoc AG mit dem Schweizerischen Verband Medizinischer Praxis-Fachpersonen SVA die Möglichkeit für Aus- und Weiterbildungen bei der hawadoc AG. Geplant ist, dass 2020 eine Grundschulung und ein Diabetesmodul für Praxiskoordinatorinnen und Praxiskoordinatoren in den Räumlichkeiten der hawadoc AG stattfinden.

## **Erschliessung neuer Märkte für das Trustcenter und Managed Care**

Mit den direkten Managed Care-Verträgen und der Neupositionierung des Trustcenters hat die hawadoc AG wichtige Grundlagen für weiteres Wachstum geschaffen. Für die Erschliessung neuer Märkte wird 2020 eine entsprechende Strategie erarbeitet, um diese Potenziale zu nutzen.

## **Seminarraumvermietung**

Die bisherigen Seminarräume waren ursprünglich die Zwischennutzung der Raumreserven. Das Angebot hat sich inzwischen etabliert und mit der neuen Lage im Erdgeschoss an Attraktivität gewonnen. Im Jahr 2020 ist geplant, diese weiter zu professionalisieren und die Vermietung zu forcieren.



**9** «Dank der Unterstützung unserer 9 Sponsoren und Kooperationspartner können wir auch 2020 unsere Seminarräume betreiben und kostenlose Seminare anbieten.»

Markus Wieser,  
Medizinischer Leiter Qualität



**43** «Mit einem neuen System werde ich 2020 die Arbeit für 43 Praxen im Programm zur Betreuung Diabeteskranker einfacher machen.»

Gabriela Ott, Kundendienst

**18** «Als Berater erstelle ich auch 2020 für 18 Praxen den Jahresabschluss und berate bei betrieblichen Fragen.»

Beat Brändli, Berater hawaplus





**hawadoc AG**

Garnmarkt 10

8400 Winterthur

Telefon 052 235 01 70

Fax 052 235 01 77

[hawadoc@hawadoc.ch](mailto:hawadoc@hawadoc.ch)

[www.hawadoc.ch](http://www.hawadoc.ch)







