

# Geschäftsbericht 2020



# Inhalt

Wort des Präsidenten	3
Rückblick	4
Rechnung	12
Organisation & Ärztenetze	14
Partner	16
Bericht der Revisionsstelle	17
Ausblick	18

## **Eine klare Linie**

Die blaue Linie, die sich durch unseren aktuellen Geschäftsbericht zieht, unterstreicht die klare Haltung der hawadoc AG. Der blaue Faden bildet die Basis, nimmt den Puls der Zeit auf, strebt vorwärts und steht für unsere Anpassungsfähigkeit an die Herausforderungen der Zukunft. Wir folgen der Linie durch das Universum der hawadoc AG mit einem klaren Ziel. Am Ende der Geschichte steht kein Schlussstrich, sondern ein vital aufwärts strebendes, sympathisch lächelndes hawadoc-Logo.

# Wort des Präsidenten

Winterthur, März 2021

Sehr geehrte Damen und Herren

Mit den direkten Managed Care-Verträgen ist die hawadoc AG auf Kurs. Die aktuellen Entwicklungen bestätigen unsere Erwartungen, die wir zu Beginn des Projekts hatten. Dank der Umstellung können neue Ärztinnen und Ärzte unkompliziert aufgenommen werden. Und zwar auch in Regionen, in denen das Hausarztmodell bislang wegen administrativer Hürden einen schweren Stand hatte. Diese Potenziale wollen wir nutzen und das Hausarztmodell auf der Erfolgspur halten.

Ein Meilenstein war die Reorganisation im Bereich hawatrust. Seit vielen Jahren bewährt sich der Praxisspiegel für Einzel- und Gruppenpraxen. Mittlerweile haben sich auch die Treuhand- und Beratungsleistungen etabliert. So lag es nahe, dass die bereits gute Zusammenarbeit in ein gemeinsames Team überführt wurde. Vertrauen ist in diesem Bereich wichtig, und dieses werden wir auch künftig beweisen.

In spezieller Weise erfolgreich waren im von COVID-19 geprägten Jahr auch unsere Fortbildungen. Trotz reduzierter Teilnehmerzahlen war das Interesse riesig. Zudem war der langjährige Leistungsausweis eine gute Basis, um Qualitätszirkel bei der Online-Durchführung zu unterstützen.

Ich danke Yves Broccon für seine umsichtige, geradlinige und flexible Führung und seinem Team für dessen enormes Engagement. Natürlich danke ich auch allen Kundinnen und Kunden für die Treue und unseren Partnern für die langjährige Unterstützung. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit und, dass ich auch künftig auf Sie zählen darf.

Dr. med. Thomas Zogg  
Präsident des Verwaltungsrats

# Rückblick

## **Ein Virus prägt das Jahr**

Das vergangene Jahr war geprägt durch COVID-19. Der Shutdown im Frühjahr forderte schnelle technische Massnahmen, um Heimarbeit zu ermöglichen. Dank einem ausgewogenen Schutzkonzept konnten die Mitarbeitenden aber bald an ihre Arbeitsplätze zurückkehren. Im weiteren Verlauf des Jahres mussten die betrieblichen Massnahmen immer wieder angepasst werden. Abgesehen davon blieb das Geschäft der hawadoc AG weitestgehend von negativen Auswirkungen verschont.

## **Personelles**

Betreffend den Mitarbeitenden war das vergangene Jahr ereignisreich. Viele Weichen für die Zukunft konnten gestellt werden.

Beat Brändli hat per 1. April 2020 die Leitung des neu geschaffenen Teams Treuhand und Beratung übernommen. So konnten Synergien zwischen dem Kundendienst des Trustcenters und dem Beratungsgeschäft sinnvoll zusammengefasst werden. In dieser Auf-

gabe wird er von Sophia Halbheer und Jasmin Truppe unterstützt. Sie beide ersetzen Pascal Fuchs, der die hawadoc AG verlassen hat, und Sabina Renold, die intern die Geschäftsleitungsassistenz übernommen hat.

Der Aufwand für Seminare und Seminarraumvermietung hat über die letzten Jahre stetig zugenommen. Martin Lauber betreut seit 1. Mai 2020, nebst dem Marketing, diese beiden Bereiche.

Es ist sehr erfreulich, dass in den letzten Jahren Ärztinnen und Ärzte für die Mitarbeit in Projekten und in der Ärztenetzdelegation gewonnen werden konnten. Im Rahmen von regelmässigen Treffen wurde deren Austausch untereinander und die Zusammenarbeit mit der hawadoc AG in erfreulicher Weise weiter vertieft.

Wir danken allen für ihren Einsatz und wünschen viel Erfolg in den neuen Funktionen.

## **Einführung Lohnbuchhaltung**

In Ergänzung zum ERP-System führt die hawadoc AG ein System für die Lohnbuchhaltung ein. Das ist notwendig, weil manche Entschädigungen aus dem Hausarztmodell als Lohnzahlung behandelt werden müssen. Im ersten Quartal 2021 werden diese Abrechnungen für über 300 Ärztinnen und Ärzte erstmals mit dem neuen System erstellt.

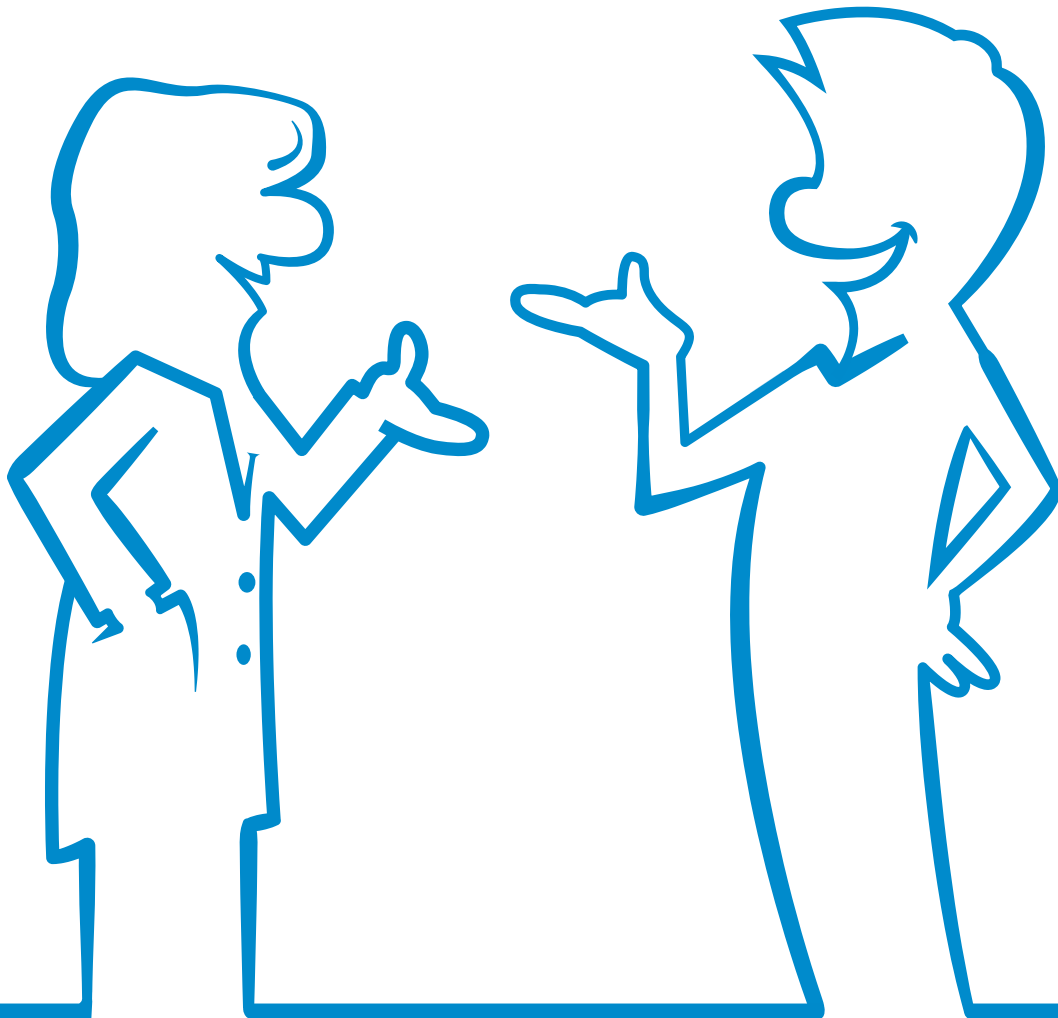
## **QR-Rechnungen**

Seit Juni 2020 kommt mit den QR-Rechnungen ein neuer Standard zum Einsatz. Er löst die bisherigen ESR-Rechnungen ab. Die Umstellung des ERP-Systems und die Einführung bei der Rechnungsstellung verliefen problemlos.

## **Steuerprüfung erfolgreich bestanden**

Im März 2020 wurde die Buchhaltung der Jahre 2017 und 2018 einer Steuerprüfung unterzogen. Die Revisorin stellte der hawadoc AG ein gutes Zeugnis aus. Das ist darum besonders erfreulich, weil die buchhalterische Abbildung des Geschäftsmodells komplex ist.

## Zusammenarbeit ist der Schlüssel zu guter Medizin.



Zu den Mitarbeitenden der hawadoc AG  
zählen sowohl Ärztinnen und Ärzte als auch Fachkräfte  
aus dem Kaufmännischen und der Ökonomie.  
Mit Offenheit und Kommunikation schaffen wir  
gegenseitiges Verständnis und vereinen  
unsere Kompetenzen. Damit legen wir den Grundstein  
für zielgerichtete und zweckdienliche Lösungen.

Die hawadoc AG zählte am 31. Dezember 2020 970 Kundinnen und Kunden im Trustcenter. Besonders erfreulich ist die Entwicklung beim Gruppenpraxis-Praxisspiegel. So beziehen 67 Praxen einen Gruppenpraxis-Praxisspiegel für 458 Ärztinnen und Ärzte.

### Neues Team Treuhand und Beratung

Bereits seit mehreren Jahren haben sich die Mitarbeitenden des Trustcenter-Kundendienstes und des Beratungsgeschäfts gegenseitig unterstützt. Mit dem neu geschaffenen Team Treuhand und Beratung wurde diese Zusammenarbeit nun in offizielle Strukturen überführt. Auch inhaltlich können so viele Synergien genutzt werden. So ist der Übergang zwischen Arztrechnungen, Buchhaltung und dem Bedienen verschiedener Statistiken fließend.

### Umfinanzierung der ärztzeigenen Datensammlung

Die New Index hat als Hüterin der ärztzeigenen Datensammlung Ideen präsentiert, wie eine neue Finanzierung aussehen könnte. Das ist wichtig, um die ärztzeigene Datensammlung auf eine solide finanzielle Basis zu stellen und die Kosten gerecht aufzuteilen. In einer Arbeitsgruppe mit anderen Trustcentern hatte sich die hawadoc AG bereits seit ein paar Jahren mit der Zukunft der Trustcenter befasst. Dank dieser Arbeit konnte eine gemeinsame Stellungnahme abgegeben und eine gemeinsame Meinung vertreten werden.

### Tiers Payant-Rechnungen weiterhin kostenlos

Ein Anbieter der elektronischen Übermittlung von Tiers Payant-Rechnungen hat für diese Dienstleistung Gebühren eingeführt. Die hawadoc AG übermittelt elektronische Tiers Payant-Rechnungen weiterhin kostenlos. Mit einer entsprechenden Kampagne wurden die Kundinnen und Kunden darauf aufmerksam gemacht.

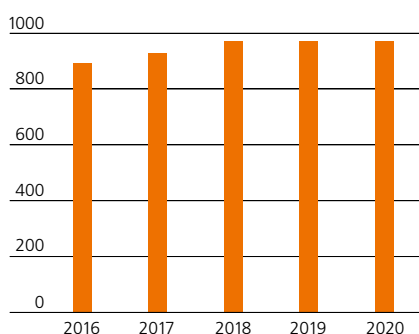
### Änderungen bei Wirtschaftlichkeitsverfahren

Bei der Kontrolle der Wirtschaftlichkeit kommt mit der Regressionsanalyse ein neues Verfahren zum Einsatz. Damit wird in der Analyse die Morbidität des Patientenkollektivs berücksichtigt. Die Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeitsverfahren werden sich zeigen. In jedem Fall bleibt die hawadoc AG am Ball und auch in Zukunft eine kompetente Partnerin.

### E-Rechnungen fallen COVID-19 zum Opfer

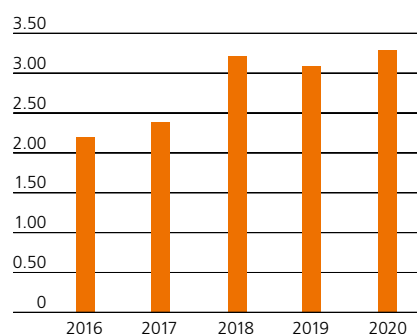
Im vergangenen Jahr wollte die hawadoc AG mit dem Konzept für ein System für E-Rechnungen weiterkommen. Nachdem das Projekt bereits im Vorjahr zurückgestellt wurde, fällt es nun im laufenden Jahr den unerwarteten Massnahmen zu COVID-19 zum Opfer. Nichtsdestotrotz finden wir das Thema wichtig und werden es weiterverfolgen.

## Kundinnen und Kunden



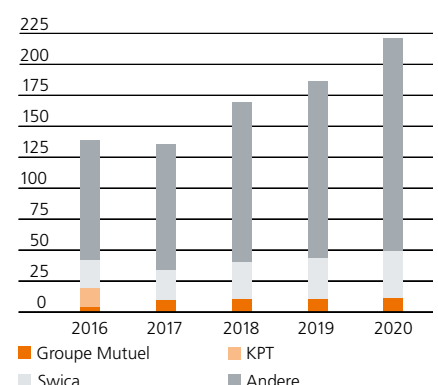
## Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



## Elektronischer Datenaustausch

Anzahl Rechnungen, in Tausend



## **Pflicht zur Datenlieferung mit massgeschneiderten Lösungen nachkommen.**



**Die Ärzteschaft muss verschiedene Stellen  
mit statistischen Daten beliefern.  
Das bedeutet für die einzelnen Ärztinnen und Ärzte,  
dass sie sich mit verschiedenen Umfragen  
auseinandersetzen müssen.  
Die hawadoc AG kann hier entlasten.  
Wir wissen genau, welche Daten nötig sind,  
und reichen diese für Sie fristgerecht ein.**

Am 31. Dezember 2020 waren 161 591 Personen im Hausarztmodell der hawadoc AG versichert. Das entspricht einer Zunahme von 3.0 % gegenüber dem Vorjahr. Die Attraktivität des Hausarztmodells ist also ungebrochen.

### Anschluss neuer Praxen

Dank den direkten Managed Care-Verträgen können einfach und unkompliziert neue Ärztinnen und Ärzte aufgenommen werden. In manchen Regionen und Bereichen hat die integrierte Versorgung einen schweren Stand. Die administrative Hürde ist einfach zu hoch, dass Ärztinnen und Ärzte ein Ärztenetz gründen. So konnte die hawadoc AG Kinderärztinnen und Kinderärzte aus Zürich sowie mehrere Praxen im Tessin ans Hausarztmodell anschliessen.

### Direkte Managed Care-Verträge

Mit den Krankenversicherern Concordia, EGK, Groupe Mutuel, KPT und Sanitas konnten die Managed Care-Verträge direkt über die hawadoc AG abgeschlossen werden bzw. stehen deren Abschluss kurz bevor. Damit konnten bereits zehn von zwölf Verträgen umgestellt werden.

### Unterstützung bei Online-Qualitätszirkeln

Aufgrund von COVID-19 mussten Qualitätszirkel plötzlich online stattfinden. HIN lancierte mit HIN Talk Video rasch eine technische Plattform und die hawadoc AG konnte im praktischen Einsatz weiterhelfen. Dazu gehörte auch ein entsprechendes Schutzkonzept, mit dem zeitweise Treffen wieder möglich waren.

### Eigene Qualitätszirkel

Ein wichtiges Projekt war 2020 der Start von eigenen Qualitätszirkeln. Sie sollen keinesfalls in Konkurrenz zum Angebot der Ärztenetze stehen. Die Qualitätszirkel Journal-Club und DocFit richten

sich an Ärztinnen und Ärzte, die keinem Ärztenetz angeschlossen sind oder sich vertieft engagieren möchten.

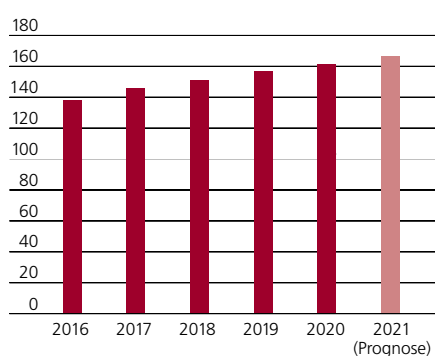
Im November 2020 fand weiter der erste Qualitätszirkel für Medizinische Praxisassistentinnen in leitender Funktion in den Räumen der hawadoc AG statt. Das Interesse war derart gross, dass bereits mit zwei Gruppen gestartet werden kann.

### Einführung BlueCCM

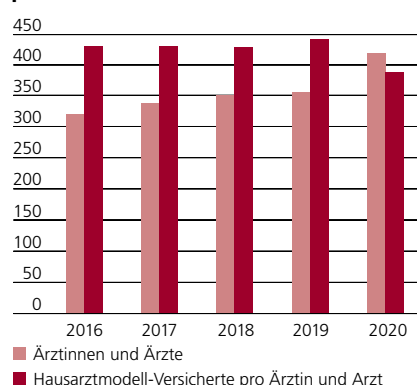
Die Zahl der im Programm der hawadoc AG betreuten chronisch Kranken hat sich gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Für die Erfassung der dazu nötigen Daten führte die Bluecare im Dezember 2020 BlueCCM ein. Das Online-Tool wurde auf Initiative der hawadoc AG entwickelt. Es vereinfacht die Datenerfassung und verfügt über zahlreiche weitere hilfreiche Funktionen.

### Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

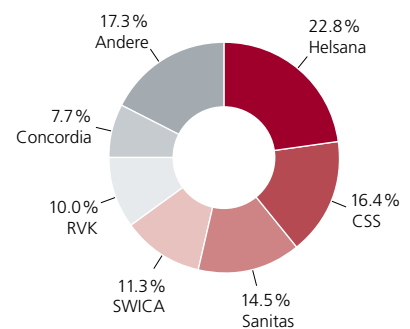
in Tausend



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



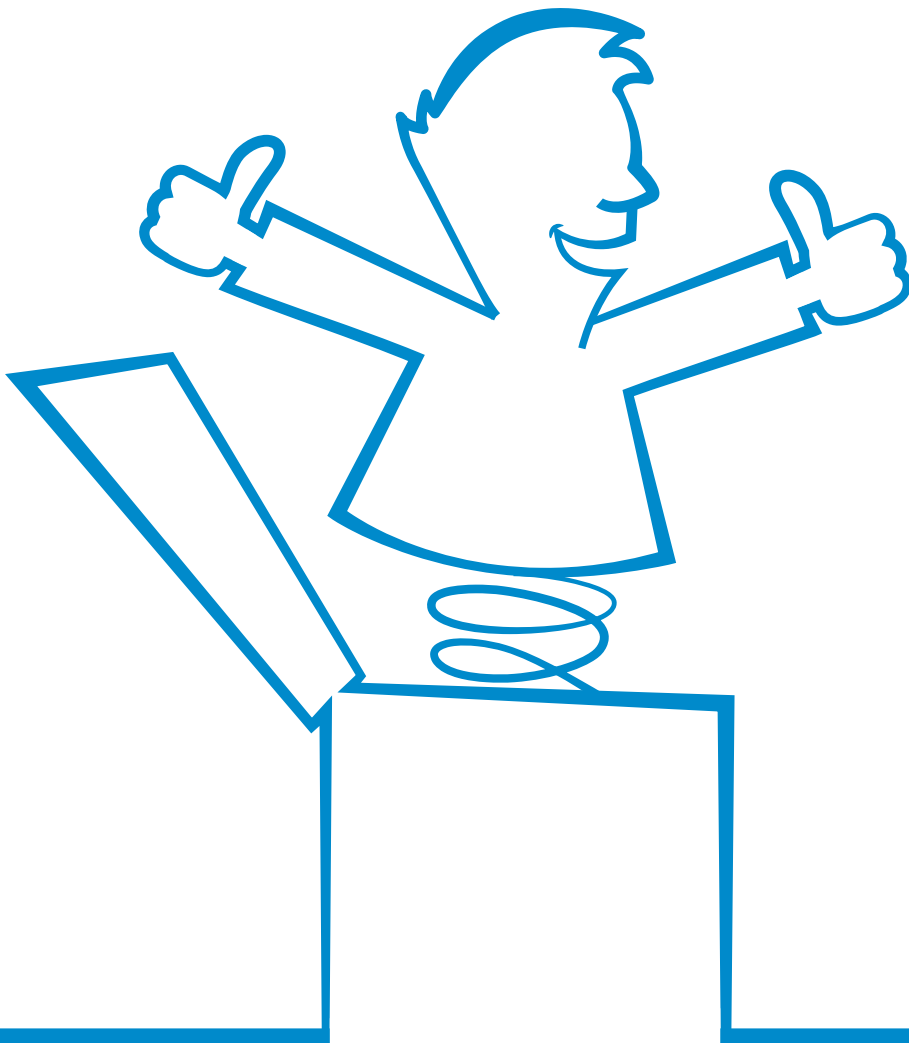
### Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherung



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



## Zugang zum doppelten Vorteil des Hausarztmodells.



Versicherte im Hausarztmodell profitieren doppelt.  
Nebst einer koordinierten und darum  
besseren Behandlung kommen sie in den Genuss  
eines Rabatts auf die Krankenversicherung.  
Die hawadoc AG bietet Arztpraxen und  
Krankenversicherern den Zugang zu den differenzierten  
Leistungen des Hausarztmodells  
mit stufengerechter Entschädigung.

Der Umsatz im Bereich hawaplus ist 2020 angestiegen. Für das Wachstum waren neue Treuhandmandate und Beratungen verantwortlich. Speziell die Treuhandleistungen sind mittlerweile eine wichtige Konstante.

### Zurück zum Ursprung

Mit der neuen Organisation werden Treuhand und Beratung Teil von hawatrust. Für den Bereich hawaplus bedeutet das in gewisser Weise zurück zum Ursprung. Es ist der Bereich, in dem unkompliziert neue Angebote geschaffen werden können. Dabei spielt weniger der finanzielle Erfolg eine Rolle. Die Leistungen von hawaplus runden die Angebote der beiden anderen Bereiche nutzenstiftend ab.

### Seminare trotz COVID-19 gefragt

Auch das Seminarangebot der hawadoc AG blieb von COVID-19 nicht verschont. Die Seminare vom Frühjahr 2020 mussten abgesagt werden. Danach konnte der Betrieb mit Schutzkonzept und reduzierter Teilnehmerzahl wieder aufgenommen werden. Auf diese neu gewonnene Normalität schienen viele zu warten. Die Seminare waren in der Folge sehr gut besucht. So auch einer der Höhepunkte: Herzensangelegenheiten, eine Fortbildung, die sich an Medizinische Praxisassistentinnen richtete.

### Seminarraumvermietung

Nach dem Umzug war die vermehrte Vermietung der Seminarräume ein wichtiges Ziel für die hawadoc AG. In diesem Bereich wirkt sich COVID-19 besonders stark aus. Einerseits ist der eigene Raumbedarf durch die Schutzmassnahmen gestiegen. Andererseits konnte auch den Mieterinnen und Mietern mit dem Schutzkonzept nicht die übliche Belegungszahl angeboten werden.

### Unterstützung bei COVID-19-Hilfen

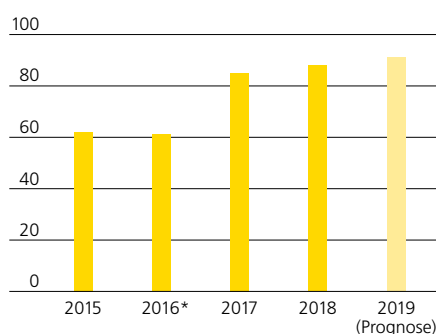
Zur Abfederung der wirtschaftlichen Folgen durch die Pandemie COVID-19 hatte der Bundesrat ein Massnahmenpaket beschlossen. Die hawadoc AG stellte kurzfristig die wichtigsten Informationen zu Kurzarbeit, COVID-19-Krediten und Erwerbsausfallentschädigung für Selbstständigerwerbende zusammen.

### Neue Partnerschaften

Mit Boehringer Ingelheim und der Medics Labor AG konnten neue Seminarpartnerschaften aufgenommen werden. Als Folge der Verordnung über die Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich VITH wurden die bisherigen Kooperationen mit Labor Team W und der Laborgemeinschaft 1 ebenfalls in Seminarpartnerschaften umgewandelt. Wir danken allen Partnern. Dank deren langjähriger Unterstützung können wir ein vielfältiges Seminarangebot anbieten.

### Roko-Studie und MAS-Erhebung

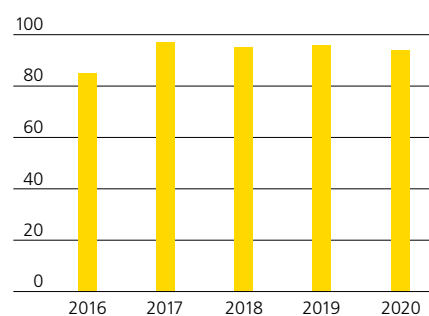
Anzahl Kundinnen und Kunden pro Erhebungsjahr



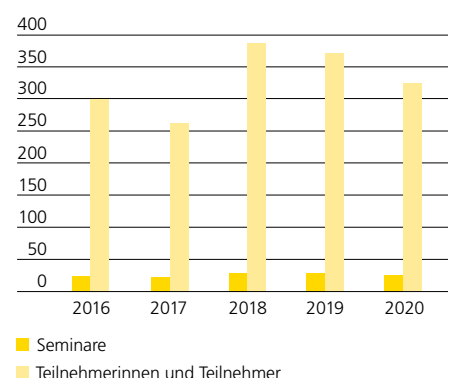
\* nur Roko-Studie

### Ärzte-Webseite

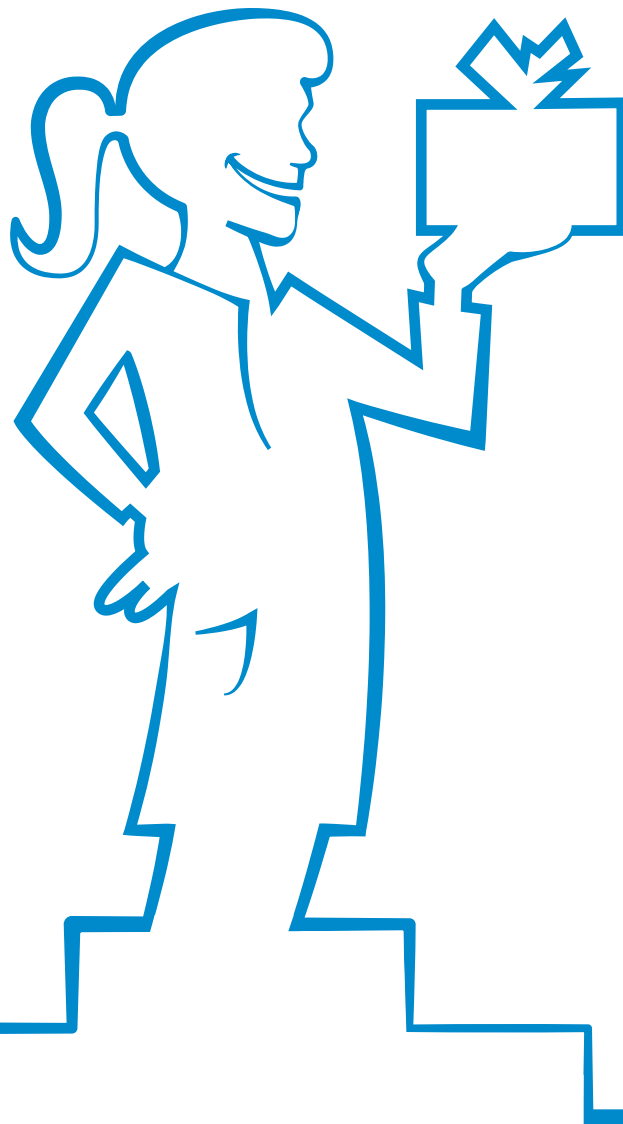
Anzahl Kundinnen und Kunden



### Attraktives Seminarprogramm



## Abgerundeter und professioneller Auftritt für Arztpraxen.



Ein professioneller Auftritt ist immer wichtiger geworden.  
Die hawadoc AG bietet ein abgerundetes Gesamtpaket  
für Arztpraxen. So kommen sie einfach  
und schnell zu einem attraktiven und zeitgemässen  
Praxisauftritt mit Webseite,  
Briefschaften und Suchmaschineneinträgen.

# Jahresrechnung 2020

## Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2020	2019	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	5919.9	5712.8	207.1
Material- und Dienstleistungsaufwand	-2544.4	-2527.1	-17.3
<b>Bruttogewinn I</b>	<b>3375.5</b>	<b>3185.7</b>	<b>189.8</b>
Personalaufwand / Externe Leistungen	-2356.5	-2320.6	-36.0
<b>Bruttogewinn II</b>	<b>1019.0</b>	<b>865.2</b>	<b>153.9</b>
Raumaufwand	-175.4	-156.2	-19.2
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-147.3	-140.5	-6.9
Werbeaufwand	-198.5	-162.9	-35.6
Übriger betrieblicher Aufwand	-521.3	-459.6	-61.7
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>497.8</b>	<b>405.6</b>	<b>92.2</b>
Abschreibungen	-269.9	-199.5	-70.4
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT)</b>	<b>227.8</b>	<b>206.1</b>	<b>21.8</b>
Finanzertrag	1.6	1.3	0.4
Finanzaufwand	-1.1	-0.7	-0.3
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	196.9	0.0	196.9
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	-17.3	-20.0	2.7
<b>Jahresergebnis vor Steuern</b>	<b>407.9</b>	<b>186.6</b>	<b>221.3</b>
Direkte Steuern	-85.5	-41.6	-43.9
<b>Jahresergebnis</b>	<b>322.5</b>	<b>145.0</b>	<b>177.5</b>

## Bilanz per 31. Dezember 2020

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2020	2019	Δ
Flüssige Mittel	2648.5	2519.5	129.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	246.1	398.3	-152.2
Übrige kurzfristige Forderungen	71.1	146.7	-75.6
Nicht fakturierte Dienstleistungen	143.9	230.4	-86.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	141.3	118.7	22.6
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>3250.9</b>	<b>3413.7</b>	<b>-162.8</b>
Finanzanlagen	94.8	74.3	20.5
Sachanlagen	542.0	355.1	186.9
Immaterielle Werte	10.1	0.0	10.1
<b>Anlagevermögen</b>	<b>646.9</b>	<b>429.4</b>	<b>217.5</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>3897.8</b>	<b>3843.1</b>	<b>54.7</b>
Passiven	2020	2019	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	320.0	175.2	144.8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	59.1	114.9	-55.8
Kurzfristige Rückstellungen	78.0	198.0	-120.0
Passive Rechnungsabgrenzungen	1958.7	2195.4	-236.7
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>2415.7</b>	<b>2683.5</b>	<b>-267.8</b>
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	41.0	41.0	0.0
Vortrag vom Vorjahr	918.6	773.6	145.0
Jahresergebnis	322.5	145.0	177.5
<b>Eigenkapital</b>	<b>1482.1</b>	<b>1159.6</b>	<b>322.5</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>3897.8</b>	<b>3843.1</b>	<b>54.7</b>

Das Jahr 2020 hat die hawadoc AG mit einem positiven Resultat abschliessen können. Der Nettoerlös ist um CHF 207 Tausend gestiegen. Alle Bereiche haben dazu beigetragen und vermögen tiefere Erträge beim Sponsoring aufzufangen.

Das Wachstum widerspiegelt sich auf der Kostenseite. Sie haben um CHF 230 Tausend zugenommen. Den grössten Zuwachs verzeichneten die Abschreibungen und der Personalaufwand. Sie sind auf den personellen Ausbau und auf den Umzug zurückzuführen.

Speziell zu erwähnen ist ein markanter ausserbetrieblicher Erfolg. Er ist die Folge von Rückstellungen für Systemrisiken und personelle Ausfälle, die nicht mehr benötigt werden.

In der Bilanz liegt die wesentlichste Veränderung bei den Sachanlagen. Hier machen sich die Investitionen in den Raumausbau bemerkbar. Die übrigen Veränderungen sind mit dem guten Ergebnis und der damit verbundenen gestiegenen Liquidität zu erklären.

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten und das Jahresergebnis vollumfänglich auf die neue Rechnung zu übertragen. Gewinnvortrag und Liquidität steigen so erneut deutlich an. Zur Abdeckung von Schwankungen bei erfolgsbemessenen Einnahmen wird auch in Zukunft ein Kapitalpolster benötigt. Einen substanziellen Teil dieser Reserven wollen wir in den kommenden zwei Jahren zur Förderung der Qualitätsarbeit im Managed Care-Bereich abbauen.

## Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

	2020*	2019	Δ
Vortrag vom Vorjahr	918.6	773.6	145.0
Jahresergebnis	322.5	145.0	177.5
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>1241.1</b>	<b>918.6</b>	<b>322.5</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  
Ärztetzete



Dr. med. Markus Wieser  
Medizinischer Leiter  
Qualität

## Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Elke Amstutz  
Kundendienst



Beat Brändli  
Leiter Treuhand und  
Beratung



Natalie Buser  
Produkt- und  
Projektmanagerin



Sophia Halbheer  
Kundendienst und  
Treuhand



Martin Lauber  
Marketingassistent



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  
Ärztetzetzdelegation



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 A1

[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**

Ärzt Netzwerk des Bieler Seelandes

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



Sabina Renold  
Geschäftsleitungs-  
assistenz und Finanzen



Jürg Steiger  
IT-Verantwortlicher



Jasmin Truppe  
Kundendienst und  
Treuhand



Christian Widmer  
Leiter Managed Care  
Ärzteneetze



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

# Unsere Partner

## Seminarsponsoren



Software und Dienstleistungen



## Krankenversicherer



## Weitere Partner





# Bericht der Revisionsstelle

Winterthur, 27. Januar 2021

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2020 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 Revision 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 bei dem 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

Jonas Dähler

Zugelassener Revisionsexperte

Leitender Revisor

Urs Boner

Zugelassener Revisionsexperte

# Ausblick

## **Engagement für die Neuordnung des Trustcenter-Konstrukts**

Mit dem Vorschlag der New Index zur Umfinanzierung des Trustcenter-Konstrukts hat ein Dialog begonnen, den die hawadoc AG lange gesucht hat. Geplant ist eine Arbeitsgruppe. In dieser werden sich die hawadoc AG und ihre Mitstreiter aktiv einbringen. So lässt sich die Zukunft der ärzte-eigenen Datensammlung auf eine solide zukunftsfähige Basis stellen.

## **Flächendeckender Anschluss ans Hausarztmodell**

Die direkt ans Hausarztmodell der hawadoc AG angeschlossenen Managed Care-Praxen können ihren Patientinnen und Patienten das Hausarztmodell nicht von allen Krankenversicherern anbieten. Darum wollen wir prüfen, mit welchen Mitteln wir diese Lücke schliessen können.

## **Buchhaltung mit eigenen Ressourcen**

In absehbarer Zeit wird der Treuhänder der hawadoc AG in den wohlverdien-

ten Ruhestand treten. Sein Wissen darf nicht verloren gehen. Die hawadoc AG wird eine Buchhalterin oder einen Buchhalter einstellen und so den Know-how-Transfer sicherstellen.

## **Bewerbung der Seminarräume am Garnmarkt**

Aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Sobald es die Situation rund um COVID-19 wieder zulässt, wird die Marketingkampagne für die Bewerbung der Seminarräume nachgeholt. Unbestritten ist derzeit vieles ungewiss. Eines wissen wir aber sicher: Die Seminarräume am Garnmarkt entsprechen einem Bedürfnis und werden sich gut vermieten lassen.

## **Parlate italiano?**

Mit ersten Kundinnen und Kunden im Tessin stellt sich für die hawadoc AG die Frage nach der Mehrsprachigkeit. Der relevante Teil von Broschüren und Webseiten wurde bereits 2020 ins Italienische übersetzt. In einem nächsten Schritt stellt sich nun die Frage, wie und in welchen Sprachen Kundenanfragen beantwortet werden können.

## **Wirkung der Kommunikation sichern**

Wer kennt sie nicht, die tägliche Flut an E-Mails im Posteingang. Andererseits gibt es als Betrieb einfach so viel Interessantes zu berichten. Die Gefahr ist gross, dass einzelne Botschaften in der Menge der Informationen untergehen. Die hawadoc AG wird 2021 die Mailings überarbeiten, sodass sie auch künftig ihre Wirkung nicht verlieren.

## **Eignerstrategie**

Seit ihrer Gründung arbeitet die hawadoc AG nicht gewinnorientiert. Gute Leistungen sollen zu einem guten Preis erbracht werden. Es stellt sich die Frage, ob die Aktionärinnen und Aktionäre diese Sichtweise auch heute noch teilen. Diese und weitere Fragen lassen sich mit einer Eignerstrategie klären, die mit den Aktionärinnen und Aktionären erarbeitet werden soll.

**Partnerschaften ermöglichen  
ein attraktives Fortbildungsangebot  
und ein gutes Netzwerk.**



Die hawadoc AG bietet mit fast 40 Seminaren pro Jahr  
ein attraktives Fortbildungsangebot an.  
Dank der Unterstützung unserer Sponsoren können wir  
die Seminare zu zahlreichen Themen kostenlos anbieten.  
So entsteht eine gute Plattform für das Networking.



**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)