

Geschäftsbericht 2022



Inhalt

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

Rundum Ausbildung

Über den Fachkräftemangel im Gesundheitswesen wird regelmässig berichtet. Um dem entgegenzuwirken, muss mehr ausgebildet werden. Die Berufe rund um die Arztpraxis sind vielfältig. Der Geschäftsbericht ist ein guter Anlass, unterschiedliche Perspektiven auf die Ausbildung aufzuzeigen.

Wort des VR-Präsidenten

Winterthur, März 2023

Sehr geehrte Damen und Herren

Die personellen Ressourcen sind das grösste Gut einer Firma. Unsere qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben es möglich gemacht, das Geschäftsjahr 2022 erfolgreich abzuschliessen. Dank ihrem engagierten Einsatz konnte für E-Rechnungskopien an unsere Patientinnen und Patienten in kurzer Zeit eine Lösung eingeführt werden. Dank unseren attraktiven Angeboten und der Möglichkeit von direkten Managed Care-Verträgen konnten wir ein grosses Wachstum bei den Versicherten im Hausarztmodell verzeichnen. Auch dies forderte unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in hohem Masse.

Weil die personellen Ressourcen so wichtig sind, hat sich die hawadoc AG dazu entschieden, im Rahmen ihrer Möglichkeit auch bei der Ausbildung einen Beitrag zu leisten. Ab August 2023 bilden wir Kaufmännische Angestellte aus. Das starke Wachstum der letzten Jahre bedeutet mehr Arbeit. Der Bedarf an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist laufend gestiegen. Diesbezüglich konnten im vergangenen Jahr wichtige Positionen ausgebaut werden.

Fachkräfte sind auch bei unseren Kundinnen und Kunden gesucht. Die Ausbildung von Medizinischen Praxisfachkräften sowie Ärztinnen und Ärzten ist unendlich wichtig. Oft hat sich in der Praxis gezeigt, dass es jene Praxen, die selbst ausbilden, einfacher haben Stellen zu besetzen. So wollen wir unsere Fachkräfte und deren Ausbildungsplätze in den Blickpunkt dieses Geschäftsberichts stellen.

Ich danke Yves Broccon und seinem Team für den grossen Einsatz. Danken möchte ich auch allen Kundinnen und Kunden sowie unseren Partnern für deren Unterstützung. Ich freue mich darauf, mit Ihnen gemeinsam den weiteren Weg zu beschreiten.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrats

Rückblick

Landkarte zur Gesundheitsregion Winterthur

Zu vielen Fragen im Schweizer Gesundheitswesen liegen die Antworten nicht auf der Hand. Das Winterthurer Institut für Gesundheitsökonomie WIG entwickelt darum eine dynamische Landkarte Gesundheitsregion Winterthur. Sie soll klären, welche Fragen aus welchen Datenquellen erschlossen werden könnten. Die hawadoc AG gab wichtige Impulse für den Anstoss des Projekts.

KV-Lehrstelle

Die hawadoc AG hat sich vorgenommen KV-Lernende auszubilden. Im vergangenen Jahr haben wir die Voraussetzungen dafür geschaffen. Ab August 2023 können wir Gloria Just eine abwechslungsreiche und spannende Ausbildung zur Kauffrau EFZ anbieten. Jasmin Truppe und Samuel Keiser werden sie dabei als Berufsbildnerin und Berufsbildner begleiten.

Nachfolgeregelung im Verwaltungsrat

Die nächsten Erneuerungswahlen im Verwaltungsrat stehen 2024 an. Bei verschiedenen Mitgliedern zeichnet sich ab, dass sie danach nicht für die Wiederwahl zur Verfügung stehen. Der Verwaltungsrat hat sich im vergangenen Jahr mit verschiedenen Aspekten seiner Nachfolgeregelung befasst.

Betriebsnotwendiges Kapital

In den letzten zwei Jahren wurden substanzielle Mittel zur Förderung der Qualitätsarbeit im Hausarztmodell investiert und Eigenkapital abgebaut. In diesem Zusammenhang wurde das betriebsnotwendige Kapital ermittelt und eine rollende Liquiditätsplanung eingeführt.

IT-Notfallkonzept

Als Folge einer Hacker-Attacke auf das E-Mail-System der hawadoc AG wurde ein IT-Notfallkonzept erstellt. Im Rahmen seiner Einführung durchliefen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein IT-Sicherheitstraining.

Serverersatz

Im Jahr 2022 stand der Ersatz der Serverinfrastruktur an. Nebst dem Ersatz der Hardware und dem Update der Software wurden ein Terminal-Server für gewisse Anwendungen eingeführt sowie diverse Massnahmen aus der IT-Strategie umgesetzt.



«Das Schnuppern von Praxisluft erinnert mich daran, warum ich Medizin studiere. Die Erfahrungen während dieser Zeit sind sehr lehrreich. Sie helfen uns, die Theorie mit der Praxis zu verknüpfen.»

Anthony Kov

Student, Ärztegemeinschaft Reussli AG

TUTORIAT

«Der Hausärztemangel spitzt sich vor allem in ländlichen Gebieten zu. Um die Nachfolge zu sichern, möchten wir möglichst vielen Studenten Einblick in den abwechslungsreichen Alltag der Hausärztin, des Hausarztes geben. So können wir sie hoffentlich von der Schönheit des Berufes überzeugen.»

Dr. med. Stefan Rennhard

Facharzt für Allgemeine Innere Medizin FMH,
Ärztegemeinschaft Reussli AG



Die hawadoc AG zählte am 31. Dezember 2022 975 Kundinnen und Kunden im Trustcenter. Das sind wenig mehr als im Vorjahr. Die Ursache für das geringe Wachstum liegt im Generationenwechsel. Junge lassen sich öfter anstellen, womit die Zahl der Praxen abnimmt. Ein Indiz dafür sind die Zugriffe auf den Gruppenpraxis-Praxispiegel.

E-Patientenkopie

Anfang Jahr ist viel Unruhe wegen der Tiers Payant-Rechnungen entstanden. Nach einer Gesetzesänderung kann gebüsst werden, wer auf den Versand von Patientenkopien verzichtet. Das war ärgerlich, weil Lösungen für den elektronischen Versand von Arztrechnungen fehlten. Die hawadoc AG konnte Abhilfe schaffen. Neu können Patientenkopien elektronisch zugestellt werden.

Debitorenmanagement

Seit dem Sommer kann die hawadoc AG ein neues Trustcenter-Modul anbieten. In Zusammenarbeit mit der Ärztekasse bieten wir das Debitorenmanagement an. Das rundet die Dienstleistungen im Zusammenhang mit Arztrechnungen ab.

Anschluss von Nicht-Ärzten

Im August 2022 wurde erstmals für eine nicht ärztliche Institution der Druck und Versand von Rechnungen aufgenommen. Das ist ein grosser Meilenstein und auf eine Initiative der hawadoc AG zurückzuführen. So können Institutionen mit Ärztinnen und Ärzten sowie weiteren Leistungserbringenden die Dienstleistung Druck und Versand von Rechnungen aus einer Hand beziehen.

TX Log Viewer

Der Zugang zum neuen TX Log Viewer wurde auf der Webseite der hawadoc AG aufgeschaltet. Es ist das neue System, um Anlieferung und Verarbeitung der Rechnungsdaten zu kontrollieren. So werden die bisherigen Funktionen des Input Gate Log Viewers und des TX Tracers unter einem Dach vereint.

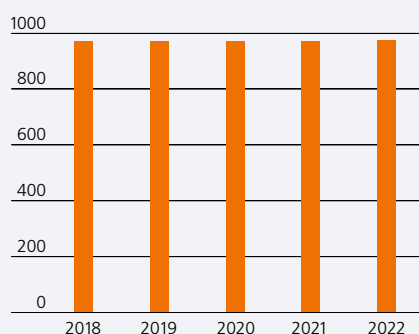
Neufinanzierung TC-Konstrukt

Seitens der Arbeitsgruppe von New Index liegt ein Vorschlag für eine neue Finanzierung des Trustcenter-Konstrukts vor. Dieser sieht vor, nationale und kantonale Fragen zu entflechten. Die Ärztekammer hat 2022 die Grundsätze und den Fahrplan verabschiedet.

Einstellung Mandatsleiter

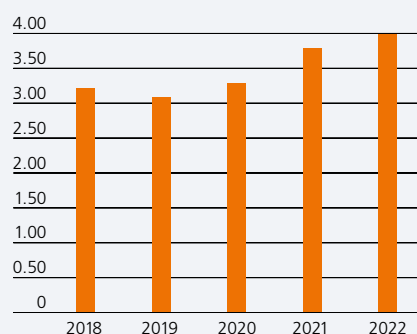
Ein wichtiges Ziel war 2022, den Bereich Treuhand und Beratung mit zusätzlichen Ressourcen in der Beratung auszustatten. Sven Wanner hat am 1. Mai 2022 die Leitung des Teams übernommen. Kurz darauf konnte am 1. Juli 2022 mit Kujtim Shkodra ein Mandatsleiter eingestellt werden.

Kundinnen und Kunden



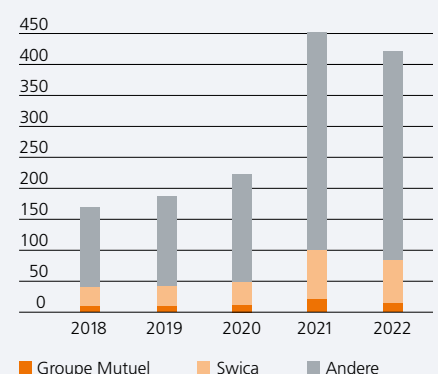
Angelieferte Rechnungsbelege


in Millionen



Datenaustausch Versicherer

Anzahl Rechnungen, in Tausend






«Am Beruf mag ich die Nähe zu den Patientinnen und Patienten. Die Ausbildung vermittelt breites Fachwissen und bereitet mich in verschiedensten Bereichen auf meine Zukunft vor.»

Nora Andermatt

Medizinische Praxisassistentin
in Ausbildung,
Medvita Praxis GmbH



ARZTPRAXIS ALS
LEHRBETRIEB



«Die Betreuung von Lernenden ist eine dankbare Aufgabe. Das Weitergeben von Wissen an motivierte Junge hilft unseren Betrieb vor Fachkräftemangel zu bewahren.»

Patrizia Baumann

Medizinische Praxisassistentin
und MPA-Lehrlingsausbilderin,
Medvita Praxis GmbH

Am 31. Dezember 2022 waren 188.271 Personen im Hausarztmodell der hawadoc AG versichert. Das entspricht einer Zunahme von 6 % gegenüber dem Vorjahr. Das gute Wachstum ist hauptsächlich auf den direkten Anschluss von Managed Care-Praxen ohne Ärztenetz zurückzuführen.

Direkte Managed Care-Verträge

Für die direkten Managed Care-Verträge wurden Factsheets, Webseite und Verkaufspräsentation erarbeitet. Sie kommen zum Einsatz bei der Bewerbung des Zugangs zum Hausarztmodell und der Managed Care-Dienstleistungen. Die hawadoc AG will mit den direkten Managed Care-Verträgen weiter wachsen. Dazu haben wir weisse Flecken auf der Hausarztmodell-Landkarte identifiziert. Demnächst folgen Kontakte mit Interessierten.

Leistungsgemeinschaft hawacare

Nach einer erfolgreichen Pilotphase mit Concordia wird die Leistungsgemeinschaft hawacare aufs neue Jahr hin mit 4 weiteren Versicherern eingeführt. Die teilnehmenden Praxen erbringen erweiterte Leistungen zu den Grundleistungen.

Preferred Provider

Mit dem Projekt Preferred Provider wollte die hawadoc AG untersuchen, mit wem gerne zusammengearbeitet wird. Im vertraulichen Rahmen der Qualitätszirkel wurden die Erkenntnisse entsprechender Trampelpfadanalysen besprochen.

Überarbeitung Leistungsvereinbarung

Die Leistungsvereinbarung ist Grundlage für die direkten Managed Care-Verträge. Sie ist seit der Einführung unverändert. Einige Anpassungen drängen sich auf. Die hawadoc AG startete im vergangenen Jahr ein Projekt mit dem Ziel, die Leistungsvereinbarung zu entschlacken und zu vereinfachen.

Fusion von doccare und 1A-Hausärzte

Speziell für kleinere Ärztenetze sind organisatorische Fragen nicht immer einfach. Darum haben sich die Mitglieder der 1A-Hausärzte dazu entschieden, sich dem Verein doccare anzuschliessen. Auf Ende Jahr haben die beiden Ärztenetze nun fusioniert.

Zusammenarbeit mit Versicherern

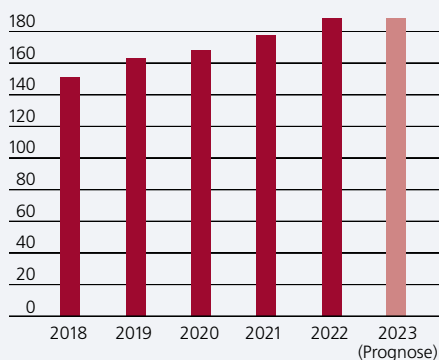
Mit drei Versicherern gibt es ab 2023 neue Verträge. Neu sind bei Swica die Aktivierung von hawacare sowie kleine Anpassungen der Entschädigungsparameter. Bei Groupe Mutuel wird ebenfalls hawacare aktiviert sowie eine finanzielle Erfolgsbeteiligung eingeführt. Der Pilotvertrag zu Netmed 2 mit Sanitas lief Ende 2022 aus. Ein neuer Vertrag ist in Verhandlung.

Personelle Änderungen

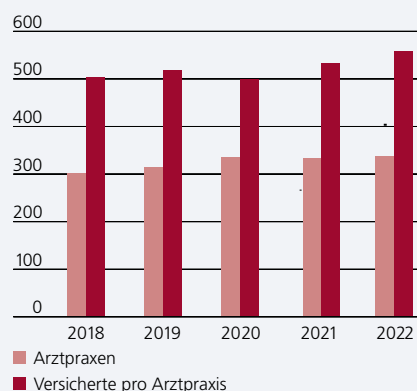
Auch im Bereich hawanet war es ein wichtiges Ziel, zusätzliche personelle Ressourcen aufzubauen. Vorerst durfte mit Elke Amstutz die erste Mitarbeiterin der hawadoc AG in Pension gehen. In ihrer langjährigen Tätigkeit sammelte sie umfangreiches Wissen an. Dieses konnte sie an Shirlenys Haueter übergeben. Personell ausgebaut wurde die Betreuung der Qualitätszirkel mit Nadine Meier. Im Weiteren übernimmt Diellëza Ibrahim als «Fachspezialistin Managed Care und Projekte» ab Februar 2023 die Themen Produktentwicklung, Marktbearbeitung und Projektmanagement.

Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

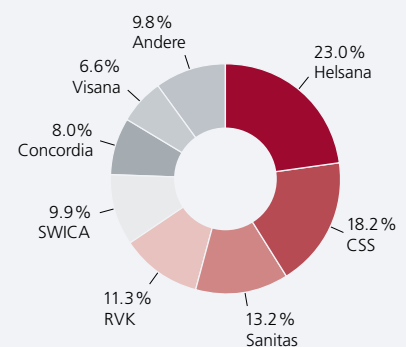
in Tausend



Arztpraxen und Versicherte im Hausarztmodell



Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherer



«Dank der finanziellen Unterstützung unseres Praxisinhabers sowie der hawadoc AG und Novo Nordisk werde ich die Ausbildung zur Medizinischen Praxiskoordinatorin in klinischer Richtung in diesem Jahr abschliessen können. Herzlichen Dank!»

Olivia Braunschweiler

Angehende Medizinische Praxiskoordinatorin
in klinischer Richtung, Praxis am Graben



WEITERBILDUNG
ZUR MEDIZINISCHEN
PRAXIS-
KOORDINATORIN



«Fachkräfte finden ist schwierig. Umso schöner ist es, unserer Medizinischen Praxisassistentin die Weiterbildung zur Medizinischen Praxiskoordinatorin zu ermöglichen. Als ausgebildete Medizinische Praxiskoordinatorin wird sie uns bei der Behandlung chronisch Kranker entlasten können.»

Dr. med. Mark Schärer

Facharzt Innere Medizin FMH, Praxis am Graben

Die Angebote im Bereich hawaplus runden die Dienstleistungen der anderen beiden Bereiche ab. Ein wichtiger Aspekt sind dabei die Sponsoringbeiträge. Sie ermöglichen es Angebote kostenlos anzubieten oder neue Dienstleistungen anzuschieben.

Neustart der Seminare

Während COVID-19 konnten viele Seminare nur online stattfinden. Nach Aufhebung der Einschränkungen herrschte regelrechter Aufholbedarf. Die hawadoc AG verzeichnete so viele Teilnehmende wie noch nie. Dank unseren Seminarpartnern können wir das umfangreiche Seminarangebot kostenlos anbieten.

MPA-Weiterbildung Kopfsache

Am 24. November 2022 führte die hawadoc AG eine weitere Ausgabe des Weiterbildungsnachmittags für Medizinische Praxisassistentinnen zum Thema Kopfsache durch. Rund 60 Teilnehmerinnen besuchten die drei Vorträge zu neurologischen Themen. Der Apéro richie bot im Anschluss Gelegenheit für den weiteren Austausch.

Warteliste Seminaranmeldung

Die hawadoc AG kann dank den Seminarpartnern ein umfangreiches Seminarangebot anbieten. Die Plätze für die Teilnahme sind begrenzt und viele Seminare ausgebucht. Seit Herbst 2022 ist es möglich, sich für die Warteliste anzumelden.

Unterstützung der MPK-Ausbildung

Der Arbeit von Medizinischen Praxis-Koordinatorinnen in klinischer Richtung nimmt an Bedeutung zu. Umso wichtiger ist es, dass in deren Ausbildung investiert wird. Die hawadoc AG durfte mit Unterstützung von Novo Nordisk fünf Personen mit einem Beitrag von CHF 2000 unterstützen.

Modulare Sponsoringleistungen

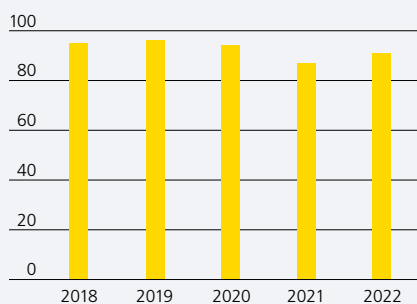
Mehrere Seminarpartner haben die Sponsoringvereinbarung nicht verlängert. Es zeichnet sich ab, dass die Sponsoringeinnahmen 2023 markant tiefer ausfallen werden. Die hawadoc AG machte sich in der Folge Gedanken dazu, wie sich Sponsoren noch attraktiver positionieren können und wie weitere Sponsoringleistungen modular angeboten werden können.

Seminarräume am Garnmarkt

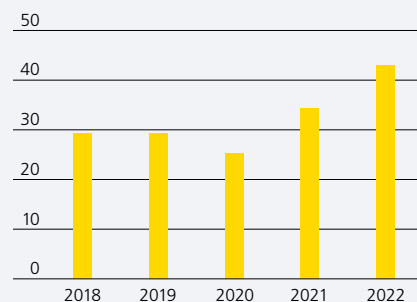
Bedingt durch COVID-19 war die Nachfrage nach Seminarräumen während zweier Jahre gering. Ab März 2022 hat sich die Situation deutlich verbessert. Die Anfragen für Seminarraumvermietungen haben spürbar zugenommen.

Ärzte-Webseite

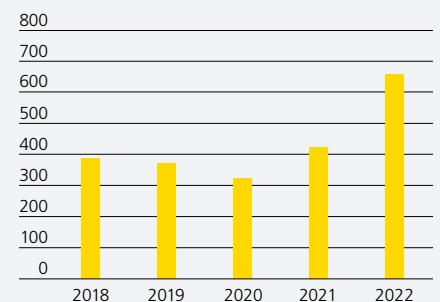
Anzahl Kundinnen und Kunden




Seminare



Seminarteilnehmende




A portrait of Elisa Leggeri, a woman with long brown hair and glasses, wearing a blue polo shirt with a name tag. She is standing in a hallway with a blurred background.

«Nach harter Arbeit im Studium und in der Ausbildung zur Fachärztin bereitet es mir Freude, das Wissen nun anzuwenden. Die dankbaren Gesichter der Patientinnen und Patienten entschädigen den Einsatz im intensiven Praxisalltag.»

Elisa Leggeri
Assistenzärztin,
Tösstal-Praxis AG

A white circular graphic containing the text 'ARZTPRAXIS ALS WEITERBILDUNGSSTÄTTE'.

ARZTPRAXIS ALS
WEITERBILDUNGS-
STÄTTE

A portrait of Isabelle Notz, a woman with dark hair and glasses, wearing a blue polo shirt with a name tag. She is standing in a hallway with a blurred background.

«Die einfachste Lösung, neue, motivierte Hausärztinnen und Hausärzte zu finden, ist, selbst welche auszubilden.»

Isabelle Notz
Fachärztin Allgemeine
Innere Medizin FMH,
Tösstal-Praxis AG

Jahresrechnung 2022

Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2022	2021	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	7 001.0	6 252.6	748.4
Material- und Dienstleistungsaufwand	-3 270.4	-2 981.0	-289.4
Bruttogewinn I	3 730.6	3 271.7	458.9
Personalaufwand/Externe Leistungen	-3 107.6	-2 848.3	-259.3
Bruttogewinn II	623.0	423.4	199.6
Raufwand	-175.9	-176.1	0.2
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-237.6	-186.4	-51.2
Werbeaufwand	-145.8	-194.3	48.5
Übriger betrieblicher Aufwand	-559.2	-556.8	-2.4
Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)	63.8	-133.4	197.2
Abschreibungen	-222.6	-226.2	3.6
Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT)	-158.9	-359.6	200.7
Finanzertrag	0.1	0.0	0.1
Finanzaufwand	-1.4	-3.8	2.4
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	0.0	4.7	-4.7
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	-17.2	0.0	-17.2
Jahresergebnis vor Steuern	-177.4	-358.6	181.2
Direkte Steuern	-1.4	1.9	-3.3
Jahresergebnis	-178.8	-356.7	177.9

Bilanz per 31. Dezember 2022

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2022	2021	Δ
Flüssige Mittel	2 479.4	2 443.5	35.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	235.1	232.3	2.8
Übrige kurzfristige Forderungen	7.8	4.6	3.2
Nicht fakturierte Dienstleistungen	144.0	183.2	-39.2
Aktive Rechnungsabgrenzungen	209.7	204.7	5.0
Umlaufvermögen	3 076.1	3 068.2	7.9
Finanzanlagen	82.5	82.5	0.0
Sachanlagen	311.6	419.1	-107.5
Immaterielle Werte	4.3	11.5	-7.2
Anlagevermögen	398.4	513.2	-114.8
Total Aktiven	3 474.5	3 581.4	-106.9
Passiven	2022	2021	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	43.3	150.0	-106.7
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	29.1	41.9	-12.8
Kurzfristige Rückstellungen	78.0	84.0	-6.0
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 377.4	2 180.1	197.3
Kurzfristiges Fremdkapital	2 527.9	2 456.0	71.9
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	41.0	41.0	0.0
Vortrag vom Vorjahr	884.4	1 241.1	-356.7
Jahresergebnis	-178.8	-356.7	177.9
Eigenkapital	946.6	1 125.4	-178.8
Total Passiven	3 474.5	3 581.4	-106.9

Die hawadoc AG kann auf ein in finanzieller Hinsicht erfolgreiches Jahr zurückblicken. Der Nettoerlös ist um CHF 748 Tausend gestiegen. Alle Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen.

Das negative Jahresergebnis lässt sich wie im Vorjahr auf die Förderung der Qualitätsarbeit im Hausarztmodell zurückführen. Diese höheren Entschädigungen schlugen mit CHF 488 Tausend zu Buche. Ohne diese Förderung präsentierte sich ein positives Jahresergebnis.

Als direkte Folge des Wachstums und des personellen Ausbaus haben der Material- und Dienstleistungsaufwand sowie der Personalaufwand stark zugenommen. Sie sind im Wesentlichen für den Anstieg der Betriebskosten um CHF 548 Tausend verantwortlich. Darin enthalten sind aber auch die oben erwähnten Managed Care-Entschädigungen.

Der ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Aufwand von CHF 17 Tausend resultiert aus Mehrwertsteuer-Nachzahlungen.

In der Bilanz gibt es keine nennenswerten Veränderungen. Auf der Vermögensseite sind die Abschreibungen für den Raumausbau und auf der Kapitalseite das negative Jahresergebnis die markantesten Positionen.

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten. Das Eigenkapital, inklusive des Gewinnvortrags, liegt damit im Zielbereich für das betriebsnotwendige Kapital.

Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

	2022*	2021	Δ
Vortrag vom Vorjahr	884.4	1 241.1	-356.7
Jahresergebnis	-178.8	-356.7	177.9
Vortrag auf die neue Rechnung	705.6	884.4	-178.8

* 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. iur. Monika Gattiker



Dr. med. Mark Schärer



Dr. med. Tobias Wettstein



Dr. med. Urs Zehnder

Geschäftsleitung



Yves Broccon
Geschäftsführer



Thomas Kerker
Leiter Marketing und
Produktion



Dr. med. Peter Ritzmann
Medizinischer Leiter
Ärztetzete



Dr. med. Markus Wieser
Medizinischer Leiter
Qualität

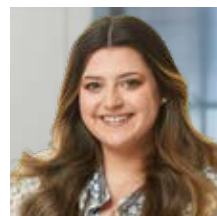
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Nadia Frisullo
Mitarbeiterin Treuhand



Shirlenys Haueter
Kundendienst



Nadine Meier
Sachbearbeiterin
Qualität



Sévérine Münger
Leiterin Finanzen und
Personal



Sabina Renold
Geschäftsleitungs-
assistentz, Finanzen
und Personal



Kujtim Shkodra
Mandatsleiter



Christian Widmer
Leiter Managed Care
Ärztetzete

Ärzteneetze

Freie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie weitere Organe



Samuel Keiser
Kundendienst und
Treuhand



Franz Maier
IT-Verantwortlicher



Dr. med. Alfred Rösli
Ehrenpräsident



Dr. med. Christine Chiffelle
Medizinische Projekte



Jessica Ott
Sachbearbeiterin
Seminare und Marketing



Gabriela Ott
Kundendienst



Dr. med. Irene Glauser
Ärzteneetzdelegation



Dr. med. Peter Wespi
Medizinische Projekte



Jasmin Truppe
Sachbearbeiterin
hawatrust und
Berufsbildnerin



Sven Wanner
Leiter Treuhand und
Beratung

doccare //

doccare.ch



docnet-aerzte.ch

hawa

Haus- und Kinderärzte

hawa-aerzte.ch

SEELANDNET

Ärzteneetzwerk des Bieler Seelandes

seelandnet.ch



zgn.ch

Unsere Partner

Seminarpartner



Software und Dienstleistungen



Sponsoren



Versicherer



Weitere Partner



Bericht der Revisionsstelle

Winterthur, 24. Januar 2023

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2022 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 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 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

Consultive Revisions AG

Jonas Dähler

Zugelassener Revisionsexperte

Leitender Revisor

Urs Boner

Zugelassener Revisionsexperte

Ausblick

Neufinanzierung TC-Konstrukt

Die Ärztekammer hat die Grundsätze für eine neue Finanzierung des Trust-center-Konstrukts verabschiedet. Dazu müssen die Details erarbeitet und der Ärztekammer zur Verabschiedung vorgelegt werden. Die hawadoc AG wird sich in diesem Projekt weiter aktiv einbringen.

Überarbeitung Leistungsvereinbarung

Der Entwurf für die Überarbeitung der Leistungsvereinbarung zum Anschluss an die direkten Managed Care-Verträge liegt vor. 2023 sollen die Dokumente von Verwaltungsrat und Ärztenetzen verabschiedet werden. In der Folge steht dann die Umstellung aller Verträge an.

Wachstumschancen nutzen

Bereits 2021 hat die hawadoc AG Marktstrategien für die Bereiche hawatrust und hawanet erarbeitet. Mit dem personellen Ausbau konnten dann die Voraussetzungen für deren Umsetzung geschaffen werden. Im Jahr 2023 folgen nun erste konkrete Akquisitionsmassnahmen.

Marktstrategie Sponsoring

Im vergangenen Jahr hat Jessica Ott die Betreuung der Sponsoringpartner übernommen. Ihre Unterstützung entlastet alle Beteiligten massgeblich von operativen Aufgaben in diesem Bereich. Ein guter Anlass, um das Sponsoringangebot einer Prüfung zu unterziehen und eine Marktstrategie zu erarbeiten.

Preis für Seminarbesuche

Viele Seminare sind ausgebucht, und trotzdem bleiben immer wieder Plätze frei. Das ist schade. Die hawadoc AG will nun prüfen, wie mit geeigneten Massnahmen die Wertigkeit der Seminare erhöht werden könnte. Das Ziel ist, dass mehr Angemeldete den Weg ins Seminar finden.

Datenschutzkonzept

Am 1. September 2023 tritt das neue Datenschutzgesetz in Kraft. Die hawadoc überarbeitet derzeit ihr Datenschutzkonzept. So werden wir rechtzeitig bereit und weiterhin konform mit dem Datenschutz sein.

Betrieblich organisatorische Massnahmen

Die hawadoc AG ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Das bringt auf verschiedenen Ebenen Änderungen in der Zusammenarbeit. Umso wichtiger ist dabei, dass die Beziehungsebene nicht zu kurz kommt. Mit verschiedenen betrieblichen Massnahmen wollen wir dem die nötige Aufmerksamkeit geben.

VR-Kompetenzprofil

Der Verwaltungsrat hat sich bereits im vergangenen Jahr mit seiner Nachfolge befasst. Mit einem ersten konkreten Schritt will er 2023 ein Kompetenzprofil für den künftigen Verwaltungsrat festlegen.



«Ich freue mich auf spannende drei Jahre bei der hawadoc AG und die Möglichkeit, meine Kaufmännische Lehre in einem Dienstleistungsunternehmen absolvieren zu dürfen.»

Gloria Just
Angehende Lehrtochter
hawadoc AG

HAWADOC AG ALS
LEHRBETRIEB



«Ich freue mich, Gloria während den drei Lehrjahren begleiten zu dürfen und ihr mein Wissen und meine Erfahrungen weiterzugeben.»

Samuel Keiser
Kundendienst und
Treuhand,
stellvertretender
Berufsbildner,
hawadoc AG



«Ich freue mich, dass ich die wichtige Rolle als Berufsbildnerin in der hawadoc AG übernehmen darf. Gloria erhält bei uns ein vielseitiges und spannendes Ausbildungsprogramm, worin sie in alle Arbeitsbereiche integriert wird.»

Jasmin Truppe
Sachbearbeiterin hawatrust und
Berufsbildnerin, hawadoc AG

Rundum engagiert für Aus- und Weiterbildung.

So bilden Managed Care-Praxen aus!

Ein Mittel um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken ist die Ausbildung. Rund die Hälfte der ans Hausarztmodell der hawadoc AG angeschlossenen Arztpraxen bieten Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an.

Kontakt

Haben Sie Fragen zu den erhobenen Daten oder anderen Themen? Dann rufen Sie uns an unter 052 235 01 70 oder schreiben Sie uns eine E-Mail an hawadoc@hawadoc.ch. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

Zusammenarbeit ist der Schlüssel zu guter Medizin.



39%

ermöglichen
Medizin-Studierenden
ein Tutoriat.

40%

bieten Schnupperplätze
für Medizin-
Studierende an.



80%

bieten Lehrstellen
für Medizinische
Praxisfachpersonen an.

8%

ermöglichen
die Weiterbildung
zur Medizinischen
Praxiskoordinatorin.

54%

der 325 Managed Care-Praxen
bieten Aus- und
Weiterbildungen an.

32%

bilden
Assistenärztinnen
und -ärzte nach
dem Studium aus.

21%

stellen Wahlstudien-
jahrplätze für
Medizin-Studierende
zur Verfügung.

hawadoc AG

Garnmarkt 10

8400 Winterthur

Telefon 052 235 01 70

Fax 052 235 01 77

hawadoc@hawadoc.ch

www.hawadoc.ch