

# Geschäftsbericht 2023

SEIT  
  
JAHREN  
FÜR SIE DA

# Inhalt

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

## **Seit 25 Jahren für Sie da**

Dieses Jahr darf die hawadoc AG auf ihr 25-jähriges Wirken zurückblicken. Darum haben wir unsere Mitarbeitenden gefragt, was ihnen zum Gründungsjahr der hawadoc AG spontan einfällt. Ausgewählte Porträts stellen wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht vor.

# Wort des VR-Präsidenten

Winterthur, März 2024

Sehr geehrte Damen und Herren

Am 8. Juli 1998 wurde die hawadoc AG vom Verein «Hausärzte der Bezirke Winterthur und Andelfingen (HAWA)» gegründet. Was damals mit einem Mitarbeitenden begann, ist zu einem stattlichen Betrieb mit 24 Angestellten geworden. Heute dürfen wir auf ein erfolgreiches 25-jähriges Wirken zurückblicken.

Das Hausarztmodell war in seinen Anfängen die hausärztliche Antwort auf die damals neuen HMO-Praxen der Krankenversicherer. Heute haben dank der hawadoc AG rund 190 000 Versicherte von 21 Versicherungen Zugang zu gut 330 Praxen. Sie alle bieten gemeinsam das Hausarztmodell an.

Im Trustcenter überschritt die hawadoc AG im vergangenen Jahr die Marke von 1000 Kundinnen und Kunden. Ursprünglich bestand die Aufgabe der Trustcenter darin, Daten für die ärztliche Datensammlung entgegenzunehmen. Mit der Zeit sind weitere Dienstleistungen dazugekommen. Heute steht das Trustcenter der hawadoc AG für die Unterstützung der Ärzteschaft bei Administration und Abrechnung.

Zusammenarbeit ist der Schlüssel zu guter Medizin. Dafür steht die hawadoc AG seit 25 Jahren. Das ist nur möglich dank des tollen täglichen Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Yves Broccon und seinem Team danke ich ebenso wie unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Partnern. Ich freue mich darauf, gemeinsam den weiteren Weg zu beschreiten.

Dr. med. Thomas Zogg  
Präsident des Verwaltungsrats

# Rückblick

## **25-Jahre-Jubiläum**

Am 8. Juli 2023 durfte die hawadoc AG auf ihr 25-jähriges Wirken zurückblicken. Zusammenarbeit ist der Schlüssel zu guter Medizin. Dafür setzen wir uns seit 25 Jahren ein. Passend dazu versendeten wir einen Schlüsselanhänger an alle Kundinnen und Kunden.

## **Organisationsentwicklung**

Im vergangenen Jahr hat sich die hawadoc AG Gedanken zur betrieblichen Organisation gemacht. Dabei galt der Grundsatz, medizinische und kaufmännische Kompetenzen vereinen zu wollen. Daraus ergaben sich folgende Massnahmen.

- Die Bereichsleitenden und die beiden Medizinischen Leiter unterstehen direkt dem Geschäftsführer.
- Christian Widmer wurde in die Geschäftsleitung befördert.
- Das Führungskader nimmt eine aktive Rolle bei Diskussion und Abstimmung ein, so dass sich die Geschäftsleitung auf Entscheide und Compliance-Fragen konzentrieren kann.
- Das Wirken der medizinischen Mitarbeitenden wird im Medizinischen Beirat koordiniert.

## **Datenschutzkonzept**

Am 1. September 2023 trat das revidierte Datenschutzgesetz in Kraft. Die hawadoc AG überarbeitete das eigene Datenschutzkonzept. Dazu gehört die Datenschutzerklärung. Darin regeln wir, wie wir Daten bearbeiten. Sie ist neu integrierender Bestandteil aller Verträge.

## **VR-Kompetenzprofil**

Im Verwaltungsrat zeichnen sich in absehbarer Zeit verschiedene Vakanzen ab. Im Hinblick darauf erarbeitete der Verwaltungsrat ein Profil zu den erforderlichen Kompetenzen. Dieses ist nun die Basis für die Regelung der Nachfolge.

## **Personelle Verstärkung**

Die personellen Ressourcen wurden in den Bereichen hawanet und hawaplus ausgebaut. Diellëza Ibrahimini startete als Fachspezialistin Managed Care und Projekte. Später im Jahr stiessen Noëmi Delunsch als Sachbearbeiterin Marketing und Seminarräume sowie Romana Krajciova als Sachbearbeiterin IT-Betrieb und Projekte zum Team. Das Personalwesen wurde Anfang Jahr an Sévérine Münger übergeben.

## **Ausbildung zur Kauffrau**

Mit Gloria Just startete am 14. August 2023 erstmalig eine KV-Lernende bei der hawadoc AG. Wir heissen sie herzlich willkommen und wünschen ihr viel Freude und Erfolg beim Einstieg in die Berufswelt.

«Am 7. Juli 1998, also just einen Tag vor der Gründung der hawadoc AG, gaben wir den Startschuss für eine A-cappella-Gesangsformation. Mit unserem Sextett wollten wir die Fasnachtszeit mit kultiviertem Gesang neu beleben. Über die Jahre festigte sich daraus eine vielseitige fünfköpfige Gesangsformation für Auftritte jeglicher Couleur. Heute sind unsere Bühnen allerorts. Wir singen an Hochzeiten, Geburtstagen, Taufen, Firmenanlässen, Diplomfeiern, Kirchenkonzerten und öffentlichen Anlässen.»

**Yves Broccon**  
Geschäftsführer



Die hawadoc AG überschritt eine markante Zahl. Sie durfte am 31. Dezember 2023 erstmals mehr als 1000 Kundinnen und Kunden im Trustcenter zählen. Das sind rund 5 % mehr als im Vorjahr.

### Neufinanzierung TC-Konstrukt

Die ärztteigene Datensammlung ist für Tarifverhandlungen unverzichtbar. Derweil alle dem Tarmed Angeschlossenen profitieren, liegt die Last der Finanzierung fast ausschliesslich auf den Kundinnen und Kunden der Trustcenter. Die hawadoc AG setzt sich bereits seit Längerem für eine Neuordnung ein. Eine gerechtere Finanzierung soll das ab 2025 nun ändern.

### Wichtige Verbesserungen bei der E-Patientenkopie

Die hawadoc AG konnte innert kurzer Zeit eine Lösung für den elektronischen Versand von Patientenkopien auf die Beine stellen. Nach gut einem Jahr im Betrieb waren die Schwachstellen bekannt. So konnten 2023 wichtige Verbesserungen bei der E-Patientenkopie realisiert werden.

### Laufendes Wachstum

Mit der Einstellung eines Mandatsleiters wurde im Vorjahr die Grundlage für weiteres Wachstum im Bereich gelegt. Mit gezielten Akquisitionsmassnahmen konnten neue Kundinnen und Kunden gewonnen werden. Wichtig dabei war das Zusammenspiel von Trustcenter, Tariffragen und Beratung.

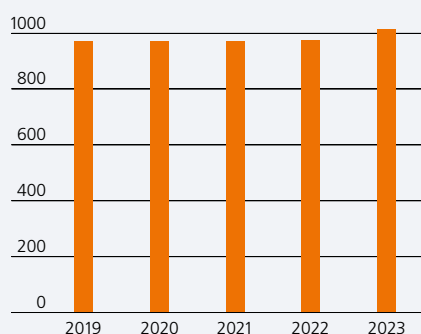
### Tarif-Know-how

Nach personellen Änderungen war der Erhalt von Tarif-Know-how eine wichtige Frage. Gleichzeitig kamen von den neuen Mitarbeitenden wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung der Tarifberatung. Geben sie doch die Gewissheit über die korrekte Tarifierung.

### Professionelle Organisation

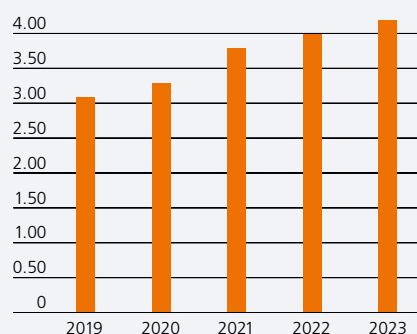
Der Bereich ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Viele organisatorische Fragen konnten 2023 auf eine professionelle Basis gestellt werden. Dazu gehören die Vereinheitlichung der eingesetzten Buchhaltungssoftware ebenso wie die aufeinander abgestimmte Jahresplanung. Wichtige Voraussetzungen, um weiteres Wachstum verarbeiten zu können.

### Kundinnen und Kunden



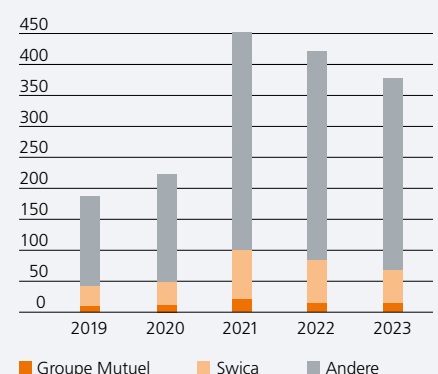
### Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



### Datenaustausch Versicherer

Anzahl Rechnungen, in Tausend



beit  
lüssel  
dizin

«1998 haben mein Mann und ich viele gemeinsame Velotouren unternommen. Der Höhepunkt war die Teilnahme als 5-er-Gruppe am 1. Gigathlon der Schweiz vom Bergell nach Zürich. Mein Part war die Rennvelostrecke. Das war hart, aber ein super Erlebnis. Wir waren stolz auf uns!»

**Dr. med. Irene Glauser**  
Hausärztin, Ärztenetzdelegation





Am 31. Dezember 2023 waren über 187 000 Personen im Hausarztmodell der hawadoc AG versichert. Das sind praktisch gleich viele wie im Vorjahr. Bei den alternativen Versicherungsmodellen gibt es viele Trittbrettfahrer. Sie versprechen dieselben Leistungen. Tatsächlich fehlt ihnen die für eine koordinierte und darum bessere Behandlung die «echte» Koordination.

### Promotionstour für das Hausarztmodell

Dank den direkten Managed Care-Verträgen kann die hawadoc AG neue Praxen schnell und einfach ans Hausarztmodell anschliessen. Das ist wichtig für Regionen, in denen es keine Ärztenetze gibt. So sind wir auf Promotionstour gegangen und machten den Zugang zum Hausarztmodell bekannt. Erste Kontakte sind geknüpft. Wie bei früheren Initiativen hat sich gezeigt, dass noch viel Aufklärungsarbeit bevorsteht.

### Überarbeitete Leistungsvereinbarung

Die Leistungsvereinbarung ist Grundlage für den Anschluss einer Praxis ans Hausarztmodell der hawadoc AG. Sie wurde auf Basis der seit Einführung gesammelten Erkenntnisse überarbeitet. Unklare Formulierungen wurden präzisiert, fehlende Inhalte ergänzt und die Entschädigung vereinheitlicht. Die neue Leistungsvereinbarung trat am 1. Januar 2024 in Kraft.

### Erster Online-Qualitätszirkel

Die hawadoc AG konnte 2023 einen ersten Online-Qualitätszirkel gründen. Er entspricht in Form und Inhalt einem normalen Qualitätszirkel. So ist online die Teilnahme für entlegene, der hawadoc AG direkt angeschlossene Praxen möglich. Der Qualitätszirkel wird in Ergänzung zu jenen der Ärztenetze angeboten und soll keinesfalls Konkurrenz zu bestehenden Angeboten sein.

### Initiative Hausarztmodell PLUS

Initiiert durch medswiss.net entstand die Idee eines Qualitätslabels für Ärztenetze. Im Zentrum steht die Abgrenzung des «echten» Hausarztmodells gegenüber alternativen Versicherungsmodellen, bei denen der vertragliche Einbezug der Arztpraxen fehlt. Die Initiative zielt darauf ab, das Hausarztmodell als Zugang zu den knapper werdenden Ressourcen in der Hausarztpraxis zu positionieren.

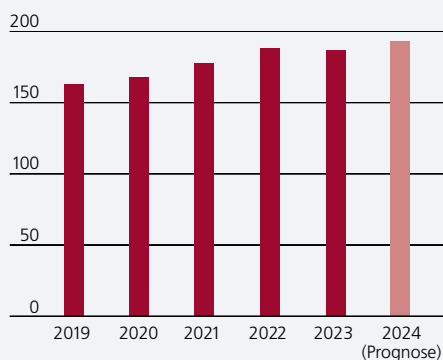
### Zusammenarbeit mit Versicherern

Mit Sanitas wurde ein neuer Managed Care-Vertrag abgeschlossen. Er geht auf eine zweijährige Pilotphase zurück und wurde rückwirkend per 1. Januar 2023 in Kraft gesetzt.

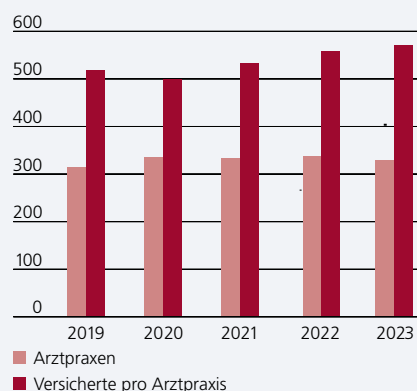
Die Leistungsgemeinschaft hawacare konnte mit weiteren Versicherern eingeführt werden. Sie wird nun in der Zusammenarbeit mit Concordia, Groupe Mutuel, Sanitas, Swica und Visana eingesetzt.

### Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

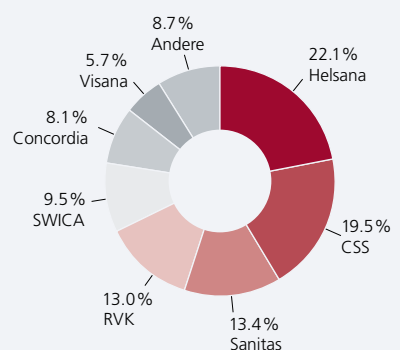
in Tausend



### Arztpraxen und Versicherte im Hausarztmodell



### Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherer





«1998 war ich als Assistenzarzt an der Medizinischen Klinik am Kantonsspital Winterthur KSW. Da habe ich mich mit Intensivmedizin und Nachtdiensten beschäftigt. Meine Tochter war gerade 1-jährig geworden. 25 Jahre später bin ich in der Praxis und meine Tochter ist als Assistenzärztin an der Medizinischen Klinik in Uster mit Nachtdienst und IPS-Fällen konfrontiert. Vieles ist anders, aber vieles ist auch erstaunlich gleich geblieben.»

**Dr. med. Peter Wespi**  
Hausarzt, E-Health-Koordinator



Ärzte-Webseite, 30 Seminare mit über 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmern sowie die Seminarräume am Garnmarkt. Das sind die Dienstleistungen im Bereich hawaplus. Sie runden jene der übrigen Bereiche ab.

### Seminare zum neuen Datenschutzgesetz

Die hawadoc AG bot 2023 Seminare zum neuen Datenschutzgesetz an. Die Datenschutzspezialistin erläuterte daraus entstehende Rechte und Pflichten. Dabei nahm sie Bezug auf Arztpraxen und die gut gelungenen FMH-Hilfsmittel.

### Ärztepodium: Fachkräfte finden und als Arbeitgeber attraktiv bleiben

Der Fachkräftemangel war zentrales Thema des diesjährigen Ärztepodiums mit Zur Rose. In verschiedenen Referaten wurden Grundzüge einer modernen Führungskultur gezeigt. Im anschließenden Podium konnten eigene Erfahrungen vorgebracht und Fragen gestellt werden.

### MPA-Weiterbildungsnachmittag

Rund 50 Medizinische Praxisassistentinnen besuchten den Weiterbildungsnachmittag zum Thema Rückenpower. Ein Rheumatologe, drei Ärztinnen und Ärzte aus der Komplementärmedizin sowie eine Physiotherapeutin beleuchteten Rückenschmerzen aus verschiedenen Perspektiven. Der Apéro riche im Anschluss bot Gelegenheit für den weiteren Austausch.

### Unterstützung der MPK-Ausbildung

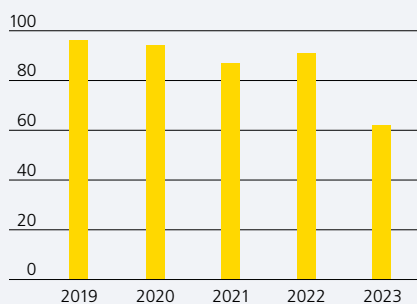
Die hawadoc AG durfte mit Unterstützung von Novo Nordisk fünf Personen bei der Weiterbildung zur Medizinischen Praxiskoordinatorin in klinischer Richtung unterstützen. Das ist ein wichtiger Beitrag. Die Arbeit von Medizinischen Praxiskoordinatorinnen in klinischer Richtung nimmt an Bedeutung zu.

### Neue Partnerschaft mit Schwabe Pharma AG

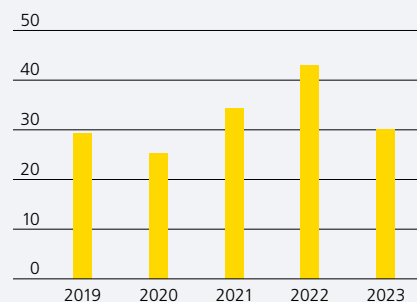
Seit 1. März 2023 dürfen wir die Schwabe Pharma AG zu unseren Seminarpartnern zählen. Dank deren Unterstützung kann die hawadoc AG ein vielseitiges Seminarangebot kostenlos anbieten.

## Ärzte-Webseite

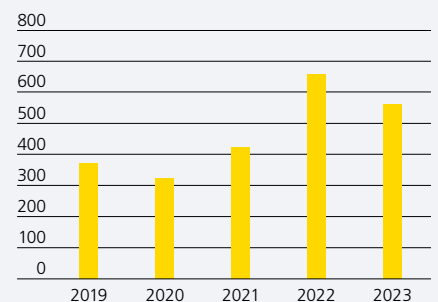
Anzahl Kundinnen und Kunden



## Seminare



## Seminarteilnehmende





«Vor 25 Jahren war ich ein 10-jähriges Mädchen. Ich hatte das Glück, in einer wunderbaren Familie zu leben. In meiner Heimatstadt in der Slowakei kannte jeder jeden und die ganze Familie lebte in der gleichen Gegend. Ich erinnere mich gerne an meine unbeschwerte Kindheit voller Liebe und familiärer Nähe.»

**Romana Krajciová**

Sachbearbeiterin IT-Betrieb  
und Projekte

# Jahresrechnung 2023

## Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2023	2022	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	7 104.9	7 040.2	64.7
Bestandesänderung nicht fakturierte Dienstleistungen	-117.5	-39.2	-78.2
Material- und Dienstleistungsaufwand	-3 162.1	-3 270.4	108.3
<b>Bruttogewinn I</b>	<b>3 825.4</b>	<b>3 730.6</b>	<b>94.7</b>
Personalaufwand/Externe Leistungen	-2 940.9	-3 107.6	166.7
<b>Bruttogewinn II</b>	<b>884.5</b>	<b>623.0</b>	<b>261.5</b>
Raumaufwand	-181.7	-175.9	-5.8
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-235.8	-237.6	1.8
Werbeaufwand	-188.3	-145.8	-42.5
Übriger betrieblicher Aufwand	-605.7	-559.2	-46.5
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>278.7</b>	<b>63.8</b>	<b>215.0</b>
Abschreibungen	-190.2	-222.6	32.5
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT)</b>	<b>88.6</b>	<b>-158.9</b>	<b>247.4</b>
Finanzertrag	0.1	0.1	0.0
Finanzaufwand	-0.5	-1.4	0.9
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	-5.0	-17.2	12.2
<b>Jahresergebnis vor Steuern</b>	<b>83.2</b>	<b>-177.4</b>	<b>260.6</b>
Direkte Steuern	-0.6	-1.4	0.8
<b>Jahresergebnis</b>	<b>82.6</b>	<b>-178.8</b>	<b>261.3</b>

## Bilanz per 31. Dezember 2023

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2023	2022	Δ
Flüssige Mittel	2 648.9	2 479.4	169.5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	274.0	235.1	38.8
Übrige kurzfristige Forderungen	29.4	7.8	21.6
Nicht fakturierte Dienstleistungen	26.5	144.0	-117.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	228.9	209.7	19.2
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>3 207.7</b>	<b>3 076.1</b>	<b>131.6</b>
Finanzanlagen	82.6	82.5	0.1
Sachanlagen	141.5	311.6	-170.0
Immaterielle Werte	12.6	4.3	8.3
<b>Anlagevermögen</b>	<b>236.8</b>	<b>398.4</b>	<b>-161.6</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>3 444.5</b>	<b>3 474.5</b>	<b>-30.0</b>
Passiven	2023	2022	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	133.5	43.3	90.2
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	26.6	29.1	-2.5
Kurzfristige Rückstellungen	93.0	78.0	15.0
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 162.2	2 377.4	-215.2
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>2 415.3</b>	<b>2 527.9</b>	<b>-112.5</b>
Aktienkapital	200.0	200.0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	41.0	41.0	0.0
Vortrag vom Vorjahr	705.6	884.4	-178.8
Jahresergebnis	82.6	-178.8	261.3
<b>Eigenkapital</b>	<b>1 029.2</b>	<b>946.6</b>	<b>82.6</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>3 444.5</b>	<b>3 474.5</b>	<b>-30.0</b>

Die hawadoc AG kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Der Nettoerlös hat sich gegenüber dem Vorjahr insgesamt leicht erhöht. Massgebend waren höhere Erträge aus dem Bereich hawatrust und gute Leistungen aus den Schlussabrechnungen mit den Versicherern im Bereich hawanet.

Die Kosten haben gegenüber dem Vorjahr abgenommen. Dieser Effekt ist primär darauf zurückzuführen, dass die Förderung der Qualitätsarbeit im Hausarztmodell nach zwei Jahren wieder entfällt und tiefere Entschädigungen mit sich brachten. Demgegenüber stehen teilweise höhere Betriebsaufwände, die einen Teil davon wieder kompensieren. Der ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Aufwand resultiert aus einem Haftpflichtfall.

In der Bilanz gibt es nur geringfügige Abweichungen. Auf der Vermögensseite sind es die Abschreibungen für den Raumausbau sowie die Abgrenzung von nicht fakturierten Leistungen. Zudem führen geänderte Regelungen für die Reservebildung zu höheren Reserven.

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten. Nach einer Änderung im Aktienrecht müssen Reserven gebildet werden, bis diese 50 % des Aktienkapitals betragen. Der Verwaltungsrat empfiehlt die Bildung von Reserven in der Höhe von CHF 59 000, um dieses Ziel mit einer Einmaleinlage zu erreichen. Das Eigenkapital, inklusive des Gewinnvortrags, liegt damit im Zielbereich für das betriebsnotwendige Kapital.

## Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

	2023*	2022	Δ
Vortrag vom Vorjahr	705.6	884.4	-178.8
Jahresergebnis	82.6	-178.8	261.3
Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven	-59.0	0.0	-59.0
<b>Vortrag auf die neue Rechnung</b>	<b>729.2</b>	<b>705.6</b>	<b>23.6</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. iur. Monika Gattiker



Dr. med. Mark Schärer



Dr. med. Tobias Wettstein



Dr. med. Urs Zehnder

## Geschäftsleitung und Führungskader



Yves Broccon  
Geschäftsführer\*



Thomas Kerker  
Leiter Marketing und  
Informatik\*



Séverine Münger  
Leiterin Finanzen und  
Personal



Dr. med. Peter Ritzmann  
Medizinischer Leiter  
Ärztetze\*



Sven Wanner  
Leiter Treuhand und  
Beratung



Christian Widmer  
Leiter Managed Care  
Ärztetze\*



Dr. med. Markus Wieser  
Medizinischer Leiter  
Qualität\*

\*Geschäftsleitung

## Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Noëmi Delunsch  
Sachbearbeiterin  
Marketing und  
Seminarräume



Nadia Frisullo  
Mitarbeiterin Treuhand



Gloria Just  
Lernende 1. Lehrjahr



Samuel Keiser  
Kundendienst und  
Treuhand



Gabriela Ott  
Kundendienst



Sabina Renold  
Geschäftsleitungs-  
assistentin, Finanzen  
und Personal

# Ärzteneetze

doccare //

doccare.ch



docnet-aerzte.ch

hawa

Haus- und Kinderärzte

hawa-aerzte.ch

SEELANDNET

Ärzteneetzwerk des Bieler Seelandes

seelandnet.ch



zgn.ch

## Medizinischer Beirat und Weitere



Shirlenys Haueter  
Kundendienst



Diellëza Ibrahim  
Fachspezialistin  
Managed Care und  
Projekte



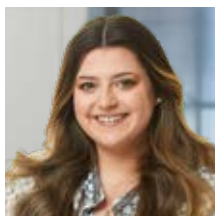
Dr. med. Christine Chiffelle  
Medizinische Projekte\*



Dr. med. Irene Glauser  
Ärzteneetzdelegation\*



Romana Krajciova  
Sachbearbeiterin  
IT-Betrieb und Projekte



Nadine Meier  
Sachbearbeiterin  
Qualität



Dr. med. Peter Ritzmann  
Medizinischer Leiter  
Ärzteneetze\*



Dr. med. Alfred Rösli  
Ehrenpräsident



Kujtim Shkodra  
Mandatsleiter



Jasmin Truppe  
Sachbearbeiterin  
hawatrust und  
Berufsbildnerin



Dr. med. Peter Wespi  
E-Health-Koordinator\*



Dr. med. Markus Wieser  
Medizinischer Leiter  
Qualität\*

\*Medizinischer Beirat



# Unsere Partner

## Seminarpartner



Software und Dienstleistungen



## Sponsoren



## Versicherer



## Weitere Partner



# Bericht der Revisionsstelle

Winterthur, 26. Januar 2024

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2023 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

Martin Graf  
Zugelassener Revisionsexperte

# Ausblick

## **Neufinanzierung TC-Konstrukt**

Die ärzteigene Datensammlung ist für Tarifverhandlungen unverzichtbar. Derweil alle dem Tarmed Angeschlossenen profitieren, liegt die Last der Finanzierung fast ausschliesslich auf den Kundinnen und Kunden der Trustcenter. Eine gerechtere Finanzierung soll das ab 2025 nun ändern. Im nächsten Schritt folgt nun die vertragliche und operative Umsetzung. Die hawadoc AG wird sich in diesem Prozess weiter aktiv für die Interessen der Kundinnen und Kunden im Trustcenter einsetzen.

## **Wiederverwendung von Daten aus Kundenumfragen**

Für die MC-Umfrage und die MAS-Erhebung sammelt die hawadoc AG verschiedene Informationen zu den Arztpraxen. Manche davon gelten für mehrere Jahre. Darum wollen wir diese Informationen zentral speichern. So können wir künftig darauf verzichten, mehrmals im Jahr dieselben Fragen zu stellen und auf bereits vorhandene Informationen zurückgreifen.

## **Positionierung des Hausarztmodells**

Im «echten» Hausarztmodell Versicherte profitieren doppelt: von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von einem Prämienrabatt. Trittbrettfahrer versprechen oft dasselbe. Dem will die hawadoc AG etwas entgegensetzen und sich für die Positionierung des Hausarztmodells bei den Versicherern einsetzen. Denkbar, dass künftig ein Label wie das Hausarztmodell Plus über den Zugang zu den knappen Ressourcen der Hausarztpraxis entscheiden wird.

## **Smart Managed Care**

Die Idee von Smart Managed Care ist die Integration von Telemedizin ins Hausarztmodell. Zentral ist dabei der Zugriff auf Gesundheitsdaten und der Informationsaustausch zwischen allen Beteiligten. Das wäre eine mögliche Weiterentwicklung für das Hausarztmodell. Die hawadoc AG wird klären, wie Finanzierung und Umsetzung eines solchen Modells möglich wären.

## **Attraktive Leistungen für Sponsoren**

Dank dem Engagement unserer Seminarpartner kann die hawadoc AG ein vielseitiges Seminarprogramm anbieten. Die Sponsoren erwarten im Gegenzug Kontakte und Präsenz. Leider finden immer wieder viele Angemeldete den Weg ans Seminar nicht. Mit einem Preisschild für Seminare und weiteren Anpassungen wollen wir unseren Sponsoren attraktive Leistungen anbieten.

## **Prüfung Aktionärsstruktur**

Für kleine Ärztenetze sind organisatorische Fragen nicht immer einfach. Mit der Auflösung des Vereins 1A-Hausärzte stellte sich die Frage, wie die Aktionärsstruktur künftig aussehen könnte, wenn sich weitere Ärztenetze zusammenschliessen.

«Im Dezember 1998 erblickte ich in Winterthur das Licht der Welt und feiere nun das gleiche Jubiläum wie die hawadoc AG, während ich gespannt darauf blicke, welche Abenteuer und Entwicklungen die kommenden Jahre für mich bereithalten werden.»

**Jasmin Truppe**

Sachbearbeiterin hawatrust  
und Berufsbildnerin



**hawadoc AG**

Garnmarkt 10

8400 Winterthur

Telefon 052 235 01 70

Fax 052 235 01 77

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

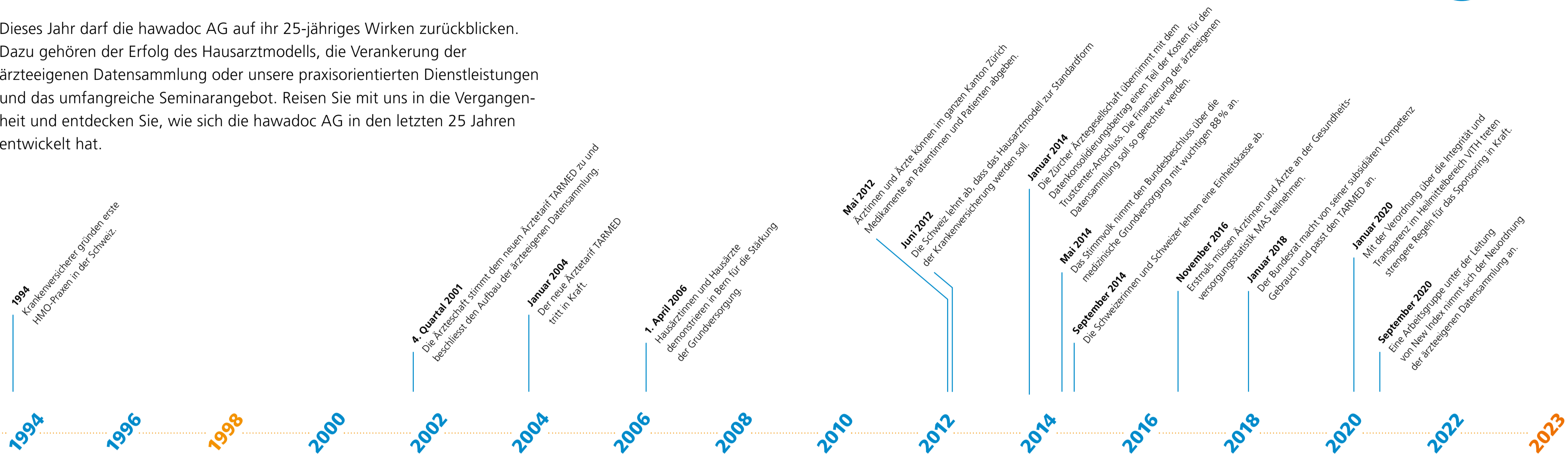
[www.hawadoc.ch](http://www.hawadoc.ch)





# Seit 25 Jahren für Sie da

Dieses Jahr darf die hawadoc AG auf ihr 25-jähriges Wirken zurückblicken. Dazu gehören der Erfolg des Hausarztmodells, die Verankerung der ärztzeigenen Datensammlung oder unsere praxisorientierten Dienstleistungen und das umfangreiche Seminarangebot. Reisen Sie mit uns in die Vergangenheit und entdecken Sie, wie sich die hawadoc AG in den letzten 25 Jahren entwickelt hat.



**8. Juli 1998**  
Die hawadoc AG wird gegründet. Sie soll die Administration rund ums Hausarztmodell des Vereins «Hausärzte der Bezirke Winterthur und Andelfingen (HAWA)» übernehmen.



**Juli 2007**  
Nach dem Umzug an den Garmarkt stehen erstmals Raumkapazitäten für eine eigene Fortbildungsreihe für Ärztinnen, Ärzte und medizinische Praxisassistentinnen zur Verfügung.



**Januar 2017**  
Mit dem Gruppenpraxis-Praxispiegel sind Auswertungen für Praxen mit mehreren Ärztinnen und Ärzten möglich. Mit dem Verein hawa – Haus- und Kinderärzte stellt ein erster Verein auf direkte Managed Care-Verträge um. Die Administration wird so stark vereinfacht und die Ärztenetze können sich auf medizinische Fragen konzentrieren.



**Unsere Erfolge in 25 Jahren**

- 190 000 Hausarztmodell-Versicherte
- 330 Managed Care-Praxen mit 450 Ärztinnen und Ärzten
- 1000 Trustcenter-Anschlüsse
- 30 Fortbildungen mit über 500 Teilnehmenden und vieles mehr



**März 2006**  
Werbemaßnahmen und Öffentlichkeitsarbeit zeigen Wirkung. Das Hausarztmodell hat sich nach 10 Jahren am Markt etabliert.



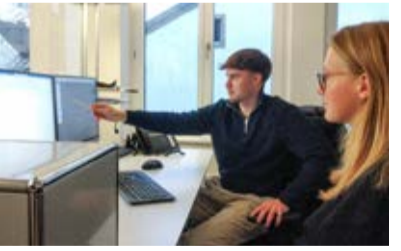
**Januar 2010**  
Ein neues Erscheinungsbild gliedert die Tätigkeiten in drei Geschäftsbereiche.



**November 2014**  
Auf Initiative der hawadoc AG entstand der erste Qualitätszirkel für Medizinische Praxisassistentinnen.



**Oktober 2001**  
Den angeschlossenen Praxen werden erstmals Broschüren für die Bewerbung des Hausarztmodells zur Verfügung gestellt.



**August 2023**  
Die erste Auszubildende tritt die Lehrstelle bei der hawadoc AG an.

**August 2022**  
Patientenkopien von Tiers Payant-Rechnungen können elektronisch versendet werden.