

Der Wille der Eigentümer

Um Ziele und Interessen der Eigentümer der hawadoc AG abzubilden, wurde eine Eignerstrategie eingeführt. Sie stellt ein wichtiges Element der Corporate Governance dar und legt die Leitplanken für die Unternehmensführung fest.

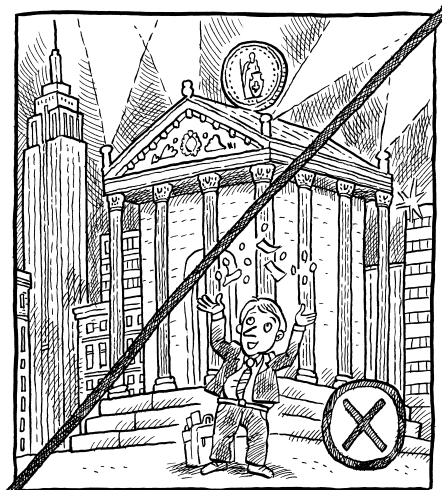
Die hawadoc AG wurde 1998 gegründet mit dem Zweck, als Betriebsgesellschaft das Ärztenetz hawa – Haus- und Kinderärzte bei der Abwicklung und der Weitergestaltung des Hausarztmodells zu unterstützen. Mittlerweile hat die hawadoc AG das Kunden- und Dienstleistungsportfolio kontinuierlich weiterentwickelt. Zusätzliche Ärztenetze haben sich angeschlossen, der Betrieb des Trustcenters hawatrust wurde aufgenommen und verschiedene weitere Dienstleistungen für Arztpraxen wurden eingeführt.

Auch das Aktionariat wurde erweitert. Fünf Ärztenetze sind Eigentümer. Mit dem Aktionärsbindungsvertrag wurde sichergestellt, dass Ärztinnen und Ärzte als Eigentümerversorger die Inhalte der hawadoc AG mitgestalten können. Zur Gewährleistung sind die Ärztenetze mit Einsitz im Verwaltungsrat vertreten.

Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte sind in erster Linie der hawadoc AG verpflichtet. Daneben vertreten sie die Anliegen der Ärztinnen und Ärzte. In der aktuellen Zusammensetzung herrscht Konsens zwischen den Vertretern der Aktionärsnetze. Diese Situation kann sich durch personelle Änderungen schnell ändern. Daher wurden die gemeinsamen Ziele der Eigentümerinnen und Eigentümer in einer Eignerstrategie festgehalten und im Aktionärsbindungsvertrag verankert.

Die Eignerstrategie dient als Leitplanke für das Unternehmensleitbild und die Unternehmensstrategie. Sie ist das wichtigste Führungs- und Kontrollinstrument der Eigentümer und gleichzeitig auch der Kompass für die strategische und operative Führung durch den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung.

STRATEGIEZIEL DER EIGNERSTRATEGIE DER EIGENTÜMER





Yves Broccon,
Geschäftsführer

Als Verwaltungsrat und Geschäftsleitung im August 2020 den Dialog zur Eignerstrategie aufnahmen, standen gewichtige Fragen im Zentrum: Braucht es zur Sicherstellung der übergeordneten Zielsetzungen ein weiteres strategisches Papier? Würde die heute gelebte Corporate Governance standhalten, wenn sich der Konsens zwischen den Vertretern der Aktionärsnetze veränderte?

Der Dialog mit den Vertretern der Aktionäre im Verwaltungsrat war gut und wichtig. In Worten zu fassen, was für jeden selbstverständlich ist, ermöglicht das Finden des gemeinsamen kleinsten Nenners. Umso erfreulicher ist es, wenn der gemeinsame Nenner gross ist und in zentralen Fragestellungen eine gute Übereinstimmung vorliegt. Wir dürfen stolz sein auf unsere Eignerstrategie, sie gibt nach aussen ein gutes Zeugnis über die Sachziele der Eigentümer ab und ist für die Führung ein wichtiger Kompass. Umso mehr freue ich mich, in diesem Update die Eignerstrategie offenzulegen und allen unseren Stakeholdern Einblick zu geben.

Erfreulich ist auch die neu vorliegende Marktstrategie. Damit haben wir in den beiden Geschäftsbereichen Managed Care und Trustcenter unsere Marktpotenziale ermittelt und daraus Ziele und Massnahmen abgeleitet.

Ein persönlicher Dank geht an unseren externen Controller, Zeno Schwendimann. Im auslaufenden Jahr hat er sein Wissen an Séverine Münger, unsere Leiterin Finanzen und Projekte, weitergegeben und bereitet damit schrittweise seine nächste Lebensphase vor. Danke, Zeno, für alles was du für die hawadoc AG getan hast!

Inhalt der Eignerstrategie

Mit der Eignerstrategie dokumentieren die Aktionäre der hawadoc AG ihre Zielsetzungen und Grundsätze als Eigenkapitalgeber und verpflichten sich, danach zu handeln. Ein zentraler Grundsatz ist, dass sich die hawadoc AG bei der weiteren Entwicklung nicht von der Netz-Basis entfernt. Zu deren Sicherstellung wurden Zielsetzungen festgelegt.

Die Aktionäre verpflichten sich, die partnerschaftliche Zusammenarbeit zu pflegen und die Mitbestimmung der Eigentümer in der hawadoc AG zu sichern.

Gewinne aus dem laufenden Betrieb sollen in die Entwicklung der hawadoc AG investiert und damit der Weiterbestand der Firma gesichert werden.

Die hawadoc AG soll ein gesundes, nachhaltiges Wachstum von innen erzielen. Übernahmen von Geschäftsbereichen sind möglich.

Als Antwort auf absehbare Veränderungen soll die hawadoc AG laufend nach neuen Chancen und Lösungen suchen und ihre Zukunft aktiv gestalten.

Als Aktiengesellschaft im Besitz der Ärztinnen und Ärzte ist die hawadoc AG nicht gewinnorientiert, sondern soll ihre Leistungen zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis der Ärzteschaft

anbieten. Dabei soll auf den effizienten Einsatz der Mittel geachtet werden.

Die Eigentümer erwarten im Grundsatz keine Dividende. Eine Ansammlung von Gewinnvorträgen soll verhindert werden. Ein Gewinnvortrag soll jedoch hinreichend sein, um betriebliche Risiken zu decken und unternehmerische Freiheiten zu schaffen.

Die hawadoc AG soll nicht zum finanziellen Risiko für die Aktionäre werden. Investitionen werden primär aus den erwirtschafteten Ergebnissen finanziert. Dafür und für Risiken aus dem Tagesgeschäft werden die notwendigen Gewinnvorträge einbehalten. Risiken, die von diesem Grundsatz abweichen, dürfen nur für konkrete Investitionen und mit einem Finanzplan eingegangen werden.

Ein Börsengang der hawadoc AG ist nicht vorgesehen.

Kernelemente der Eignerstrategie

Die Eignerstrategie beinhaltet acht Kernelemente. Diese widerspiegeln den Sinn und Zweck sowie Inhalt der Vereinbarung.



Marktstrategie als Basis für künftige Erfolge

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

Dank den direkten Managed Care-Verträgen können einfach und unkompliziert neue Ärztinnen und Ärzte aufgenommen werden. Das öffnet neue Möglichkeiten in Fällen, in denen der Zugang zum Hausarztmodell bislang verschlossen blieb. Oft sind die administrativen Hürden einfach zu hoch, ein Ärztenetz zu gründen. So konnte die hawadoc AG bereits Kinderärztinnen und Kinderärzte aus Zürich sowie mehrere Praxen im Tessin ans Hausarztmodell anschliessen. Für manche Praxen ist der Anschluss an ein Ärztenetz nicht möglich, weil sie deren Aufnahmekriterien nicht erfüllen. Hier kann die hawadoc AG konkrete Anfragen individuell und flexibel prüfen. Ärztenetze sind zudem meist regional organisiert. Gesamtschweizerisch tätige Institutionen stehen mit unterschiedlichen Lösungen vor grossen Herausforderungen. Die hawadoc AG kann hier eine einheitliche Lösung aus einer Hand bieten.

Leistungsgemeinschaften der direkten MC-Verträge

hawanex

Mit der Leistungsgemeinschaft hawanex können sich Ärztinnen und Ärzte aus der Grundversorgung dem Hausarztmodell anschliessen.

hawacare

Mit der Leistungsgemeinschaft hawacare können sich Ärztinnen und Ärzte aus der Grundversorgung dem Hausarztmodell anschliessen. Nebst anderem verpflichten sie sich zum Führen einer elektronischen Krankengeschichte.

hawapro

Mit der Leistungsgemeinschaft hawapro können sich Ärztinnen und Ärzte dem Hausarztmodell anschliessen. Nebst anderem verpflichten sie sich zum Führen einer elektronischen Krankengeschichte und verfügen über eine EQUAM-Zertifizierung.


hawakid

Mit der Leistungsgemeinschaft hawakid können sich Kinderärztinnen und Kinderärzte dem Hausarztmodell anschliessen.


Mit einer Trustcenter-Mitgliedschaft können Ärztinnen und Ärzte ihren Pflichten zu Datenlieferung und Rechnungslegung einfach nachkommen. Die hawadoc AG weiss genau, welche Daten nötig sind und reicht diese fristgerecht ein. Das bietet ebenfalls in verschiedenen Fällen interessante Potenziale. Der Anschluss an die ärzteigene Datensammlung war für ambulante ärztliche Institutionen bislang nur mit Aufwand verbunden. Mit den umfassenden Dienstleistungen ist der Trustcenter-Anschluss allerdings gerade für sie besonders interessant. Auch die ärzteigene Datensammlung ist regional organisiert. Das steht im Widerspruch zum Wunsch national tätiger Institutionen, alle Standorte über eine Stelle anschliessen zu können. So konnte die hawadoc AG bereits der Medbase-Gruppe eine einfache und unkomplizierte Lösung bieten.

Module der Trustcenter-Mitgliedschaft


Anschluss an ärzteigene Datensammlung 

Dateneingabe RoKo-Studie und MAS-Erhebung 

Information mit Praxispiegel 

Interpretation mit Praxispiegel-Analyse 

Druck und Versand von Rechnungen 

Jahresabschluss, Personal und Steuern 

Beratung von Arztpraxen und im Gesundheitswesen 

Die Potenziale liegen auf der Hand. Mit der Investition in kundenorientierte und innovative Produkte hat die hawadoc AG eine vielversprechende Basis geschaffen. Mit der Marktstrategie wird nun der nächste Schritt in Angriff genommen.

Kurz notiert

Danke, Zeno Schwendimann!



Zeno Schwendimann

Seit der Gründung der hawadoc AG unterstützte Zeno Schwendimann die hawadoc AG in Rechnungs-

wesen-, Controlling- und Treuhandfragen. Mit der Übergabe seiner Arbeiten per 1. Januar 2022 an Séverine Mürger kommt er seinem Ziel näher, schrittweise in den wohlverdienten Ruhestand zu gehen. Wir bedanken uns für die stets kompetente, angenehme und langjährige Zusammenarbeit und wünschen ihm alles Gute mit vermehrt ruhigeren Momenten.

Kundendienst in Italienisch

Mit Versicherten im Hausarztmodell aus dem Tessin stand die hawadoc AG vor der Herausforderung italienischsprachiger Anfragen. Seit Oktober werden in italienischer Sprache Begrüssungsbriefe versendet und Anfragen von Versicherten im Hausarztmodell beantwortet.

Fortbildungen der hawadoc AG

Die hawadoc AG darf auf ein spannendes Fortbildungsjahr zurückschauen. Trotz der anhaltenden Pandemiesituation konnten 28 Seminare und 6 Webinare erfolgreich durchgeführt werden. Mit Webinaren reagierte die hawadoc AG schnell auf die Covid-Situation. So wurde eine Möglichkeit geschaffen, die Ärzteschaft weiterhin in ihrer Fortbildungspflicht zu unterstützen. Ein grosser Dank gebührt den Sponsors, die es der hawadoc AG ermöglichen, auch im Jahr 2022 wieder ein breites Fortbildungsangebot anzubieten. Sichern Sie sich noch heute einen Platz mit der Anmeldung über den untenstehenden QR-Code.



Seminare 2022

Abrechnung & Tarife

Die richtigen Leistungen abrechnen

25. Januar 2022, 19 Uhr
30. Juni 2022, 14 Uhr

Tarmed-Seminar

29. März 2022, 19 Uhr
25. Oktober 2022, 19 Uhr

Von der Leistung zur Arztrechnung

22. März 2022, 19 Uhr
22. September 2022, 14 Uhr

Vorankündigung

Weiterbildung für Medizinische Praxisassistentinnen

24. November 2022

Management & Organisation

Betriebsformen für die Arztpraxis

15. September 2022, 14 Uhr

Buchhaltung und Steuererklärung

17. März 2022, 14 Uhr
22. November 2022, 19 Uhr

Planung der Praxisübergabe

7. Juli 2022, 14 Uhr
15. November 2022, 19 Uhr

Professioneller Auftritt mit neuen Medien

21. Juni 2022, 19 Uhr
17. November 2022, 14 Uhr

Medizinische Themen

Akute Atemwegsinfektionen – Diagnosestellung mit Multiplex-PCR

27. September 2022, 19 Uhr

Bakteriologie

8. November 2022, 19 Uhr

Das intestinale Mikrobiom und Adipositas

6. September 2022, 19 Uhr

Infektiöse gastrointestinale Erkrankungen – Diagnosestellung mit Multiplex-PCR

5. April 2022, 19 Uhr

Kardiologie und Diabetes

13. September 2022, 19 Uhr

Update zu Prävention und Therapie von Covid 19

1. Februar 2022, 19 Uhr

Personal und Führung

Das Arbeitszeugnis im Überblick

1. Dezember 2022, 14 Uhr

Der Arbeitsvertrag im Überblick

24. März 2022, 14 Uhr

Mitarbeitende motivierend führen

28. Juni 2022, 19 Uhr

Sozialversicherungen & berufliche Vorsorge

6. Oktober 2022, 14 Uhr

Praxisorganisation

Burnout bei Ärzten

7. April 2022, 14 Uhr

Effizienter Medikamentenprozess in der Arztpraxis

23. Juni 2022, 14 Uhr

29. November 2022, 19 Uhr

Erfolgreich digitalisieren

8. März 2022, 19 Uhr

EQUAM Erst-Zertifizierung Grundversorgerpraxis

3. Februar 2022, 14 Uhr

IT-Security Awareness Schulung

27. Januar 2022, 14 Uhr

5. Juli 2022, 19 Uhr

Röntgen-Strahlenschutz-Fortbildung

29. September 2022, 14 Uhr

So werden Sie eine 5-Sterne Praxis

15. März 2022, 19 Uhr

10. November 2022, 14 Uhr

Telefontriage

31. März 2022, 14 Uhr

20. September 2022, 19 Uhr

Umgang mit schwierigen Patienten

14. Juli 2022, 14 Uhr



Beim Besuch dieser Seminare erhalten Sie 2 Credits von der SIWF, anrechenbar an die «erweiterte Fortbildung».



Beim Besuch dieser Seminare erhalten Sie mind. 1 Credit für die Kernfortbildung in Allgemeiner Innerer Medizin (AIM).



Beim Besuch dieser Seminare erhalten Sie mind. 1 Credit vom Schweizerischen Verband für medizinische Praxisassistentinnen (SVA).

Seminarsponsoren



Software und Dienstleistungen



Ärztetze



Impressum

Auflage
2500 Exemplare

hawadoc AG
Garnmarkt 10
8400 Winterthur
Tel. 052 235 01 70
Fax 052 235 01 77
hawadoc@hawadoc.ch
www.hawadoc.ch