

Geschäftsbericht 2025



Inhalt

Wort des VR-Präsidenten	4
Rückblick	6
Wir stellen vor: die Initiative «Hausarztmodell PLUS»	12
Jahresrechnung 2025	16
Organisation	18
Partner	20
Bericht der Revisionsstelle	21
Ausblick	22

Es läuft dank «Hausarztmodell PLUS»

Die hawadoc AG ist Mitglied der Projektgruppe der Initiative «Hausarztmodell PLUS». Diese wurde vom Ärztenetz-Dachverband medswissnet lanciert, um das echte Hausarztmodell zu stärken und besser zu positionieren. Das knappe Gut «Hausarzt» soll gezielt jenen Patientinnen und Patienten zur Verfügung stehen, die sich mit der Wahl ihres Versicherungsmodells bewusst für eine Hausärztin oder einen Hausarzt entscheiden und die Vorteile einer konstanten, persönlichen Betreuung schätzen. In diesem Geschäftsbericht berichten wir über die Initiative «Hausarztmodell PLUS» und lassen verschiedene Personen dazu zu Wort kommen.

Wort des VR-Präsidenten

Winterthur, März 2026

Sehr geehrte Damen und Herren

Das Geschäftsjahr 2025 stand für die hawadoc AG im Zeichen der Weiterentwicklung und der gezielten Vorbereitung auf bevorstehende Veränderungen im Gesundheitswesen. In einem anspruchsvollen Umfeld haben wir unsere Organisation gestärkt und unsere Rolle als verlässliche Partnerin der Ärzteschaft weiter gefestigt.

Das Wachstum der vergangenen Jahre machte Anpassungen in Struktur und Ressourcen notwendig. Mit optimierten Prozessen, der Einführung eines Intranets sowie attraktiveren Anstellungsbedingungen schufen wir die Grundlage für modernes und effizientes Arbeiten und hohe Dienstleistungsqualität.

Ein inhaltlicher Schwerpunkt lag auf der Vorbereitung auf den Tarifwechsel zu TARDOC. Mit Seminaren und individueller Beratung unterstützten wir Arztpraxen praxisnah und frühzeitig. Unser Anspruch bleibt, Daten verständlich einzuordnen und in konkrete Entscheidungsgrundlagen zu übersetzen.

Alle Geschäftsbereiche entwickelten sich positiv: hawatrust verzeichnete weiteres Wachstum und modernisierte den Praxisspiegel, hawanet stärkte das Hausarztmodell in einem kompetitiven Umfeld, und hawaplus erreichte mit einem breiten Weiterbildungsangebot zahlreiche Fachpersonen. Mit dem frühzeitig gestarteten Nachfolgeprozess im Verwaltungsrat sichern wir zudem Kontinuität in der strategischen Führung.

Ich danke unseren Mitarbeitenden für ihr Engagement sowie unseren Kundinnen, Kunden und Partnern für das entgegengebrachte Vertrauen.

Dr. med. Thomas Zogg
Präsident des Verwaltungsrats



ES LÄUFT BEI MIR,
weil ich eine Hausärztin
habe, die mich kennt und
für mich da ist.

Als zentrale Ansprechperson begleitet sie mich bei
allen gesundheitlichen Fragen. Das Hausarztmodell bringt
mir Orientierung, Vertrauen und finanzielle Vorteile.

Michelle Welter
Tanzlehrerin

Rückblick

Organisationsentwicklung

Die Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen und das erfreuliche Wachstum der letzten Jahre machten einen kontinuierlichen personellen Ausbau möglich. Vor allem die Weiterentwicklung der hawadoc AG als Treuhanddienstleisterin und als Fortbildungsstätte für Ärztinnen, Ärzte und medizinisches Praxispersonal erforderten besondere Aufmerksamkeit hinsichtlich Planung der Kapazitäten und des Ressourceneinsatzes. In beiden Bereichen wurden die organisatorischen Strukturen gezielt optimiert und vakante Stellen besetzt. Dank der neuen Organisation sind unsere Themenbereiche gut aufgestellt und lassen sich künftig flexibel ausbauen.

Veränderungen im Team

Im hawatrust-Team haben Désirée Kompatscher als Sachbearbeiterin Trustcenter und Beratung und Giovanni Meli als Leiter Trustcenter und Treuhand ihre Arbeit aufgenommen. Im Bereich Marketing und Seminare verstärken Pascal Dürsteler als Marketingspezialist und Astrid Widmer als Leiterin Marketing und Seminare das Team. Als weitere kaufmännische Lernende durften wir Tuana Yilmaz bei uns begrüßen. Allen neuen Mitarbeitenden wünschen wir viel Erfolg und Freude bei ihrer Tätigkeit.

Einführung Intranet

Über die Jahre hatten sich zahlreiche Handbücher, Checklisten und Projektdokumente angesammelt, die bisher unterschiedlich gespeichert waren. Um die interne Kommunikation zu verbessern, den Informationsaustausch zu erleichtern und die Effizienz der Mitarbeitenden zu steigern, wurde die Einführung eines Intranets konzeptionell geplant und umgesetzt.

Attraktive Anstellungsbedingungen

Mit der weiteren Attraktivierung unserer Anstellungsbedingungen haben wir Entwicklungen im Arbeitsmarkt aufgenommen. Im Fokus standen dabei verschiedene Massnahmen zur weiteren Flexibilisierung der Arbeit.

Daten aus Kundenumfragen

Für die MC-Umfrage sowie die RoKo-Studie und die MAS-Erhebung sammelt die hawadoc AG verschiedene Informationen zu den Arztpraxen. Neu werden diese Daten zentral gespeichert, sodass sie allen relevanten Prozessen zur Verfügung stehen. Auf diese Weise können wir künftig wiederholte Abfragen vermeiden, Doppelarbeit reduzieren und effizient auf bereits vorhandene Informationen zurückgreifen. Dies verbessert die Datenqualität und entlastet sowohl die Praxen als auch unsere Mitarbeitenden.

Nachfolgeprozess Verwaltungsrat

Im Jahr 2027 treten mehrere langjährige Verwaltungsräte der hawadoc AG altersbedingt zurück. Dank der frühzeitigen Ankündigung wurde der Nachfolgeprozess rechtzeitig gestartet. Eine Findungskommission wurde eingesetzt und die Anforderungsprofile definiert. Der Prozess ist auf gutem Weg, sodass die neuen Verwaltungsräte bereits an der Generalversammlung 2026 gewählt werden können. Dies ermöglicht eine sorgfältige Einführung und geordnete Übergabe der Geschäfte.

Informationsaustausch zur Tarifrevision

Im März und Oktober 2025 hat die hawadoc AG zu Informationsveranstaltungen hinsichtlich der anstehenden Tarifrevision eingeladen. Im Zentrum stand der Informationsabgleich zwischen FMH und Trustcentern sowie Managed Care-Organisationen. Ebenfalls eingeladen waren weitere wichtige Akteure und Lieferanten im Trustcenter- und Managed Care-Umfeld. Die beiden Veranstaltungen knüpften an die Angebote des Vorjahres an und haben sich zu einem geschätzten Expertentreffen zu diesem Thema entwickelt.

ES LÄUFT BEI UNS,

weil wir die Bedürfnisse der Ärztinnen
und Ärzte kennen.

Mit unseren Dienstleistungen entlasten wir die Arztpraxen,
damit sie sich auf ihre Kerndisziplin, die medizinische Versorgung
der Patientinnen und Patienten, konzentrieren können.
Mit unserem innovativen Hausarztmodell leisten wir zudem
einen wichtigen Beitrag für eine koordinierte, patienten-
zentrierte Gesundheitsversorgung.

Yves Broccon
Geschäftsführer hawadoc AG



hawatrust

Per 31. Dezember 2025 durfte das Trustcenter 990 Kundinnen und Kunden betreuen. Das entspricht einem Zuwachs von rund 1.5 % gegenüber 2024.

Neufinanzierung der ärztlichen Datensammlung

Die Neufinanzierung erforderte die Anpassung der Trustcenter-Preise und -Anschlussverträge. Wir haben den Kundinnen und Kunden den Beitritt zum neuen Anschlussvertrag so einfach wie möglich gemacht. Unsere Kalkulationen trafen dabei fast genau ins Ziel, sodass die Preisanpassung nahezu eine Punktlandung war.

Neuer Praxisspiegel online

Im Berichtsjahr wurde der Praxisspiegel auf eine neue Technologie migriert, um ihn für die Zukunft gut aufzustellen. Inhaltlich bleibt er weitgehend unverändert, wurde aber benutzerfreundlicher gestaltet. Das Ergebnis: ein moderneres Design, eine klarere Navigation und zusätzliche Hilfen zu den Simulationen des neuen ambulanten Arzttarifs. Zudem sind neu die Daten im Praxisspiegel 10 Jahre sichtbar.

Daten mit Wirkung: Leistungen und Mehrwert von der hawadoc AG

Auch im Jahr 2025 haben wir Praxen nicht nur mit standardisierten (Gruppen)-Praxisspiegeln versorgt, sondern diese konsequent in Beratung, Interpretation und Entscheidungsunterstützung überführt. Der Fokus lag darauf, Daten verständlich, vergleichbar und im Praxisalltag nutzbar zu machen – über reine Kennzahlen hinaus. Damit hat sich die hawadoc AG weiterhin bewusst nicht als reine Datenlieferantin, sondern als integrierte Partnerin zwischen Trustcenter und Ärzteschaft positioniert. Wir schaffen dort Mehrwert, wo Zahlen erklärt, eingeordnet und in konkrete Handlungsschritte übersetzt werden.

TARDOC: strukturierte Vorbereitung schafft Sicherheit

2025 hat unser Trustcenter gezielt bei der Vorbereitung auf TARDOC unterstützt, mit Fokus auf Besitzstandswahrung und der transparenten Einschätzung möglicher Auswirkungen. Mithilfe praxisnaher Simulationstools wurden Leistungsprofile unter TARDOC mit bisherigen Abrechnungen verglichen und Veränderungen frühzeitig sichtbar gemacht. So erhielten Praxen eine fundierte Entschei-

dungsgrundlage für den Tarifwechsel und zusätzliche Sicherheit im Übergang zu TARDOC.

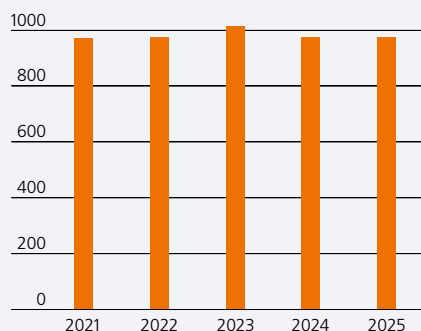
Treuhand und Beratung: Stabilität durch klare Prozesse

Der Bereich Treuhand und Beratung stand 2025 unter neuer Leitung und wurde fachlich sowie organisatorisch gezielt weiterentwickelt. Die hawadoc AG begleitete Praxen mit verlässlichen Treuhandprozessen und fundierter betriebswirtschaftlicher Beratung. Mit klaren Strukturen, hoher fachlicher Nähe und projektbezogener Expertise ist der Bereich gut positioniert für die künftige Weiterentwicklung.

Machbarkeitsstudie Gesundheitszentrum Beringen

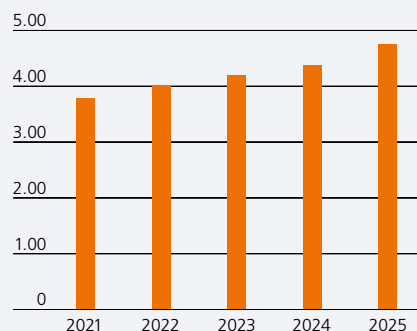
Auf Initiative der Gemeinde Beringen initiierte die Organisation docSH eine Machbarkeitsstudie für ein Gesundheitszentrum Klettgau Nord mit einem Gesundheitszentrum in Beringen. Die hawadoc AG unterstützte das Projekt, indem sie ein Grundlagenpapier zu möglichen Organisationsformen sowie ein Infrastruktur- und Raumkonzept erarbeitete. Zusätzlich leisteten wir Beiträge zum Thema Finanzierung durch Kostenschätzungen und Wirtschaftlichkeitsrechnungen.

Kundinnen und Kunden



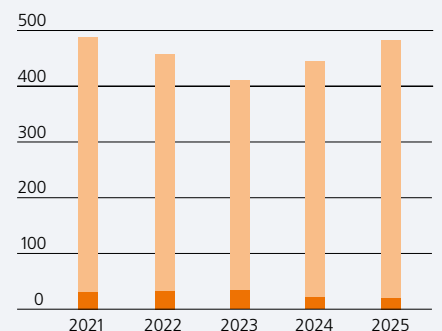
Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



Druck und Versand von Rechnungen

in Tausend



■ Tiers Garant-Rechnungen ■ Tiers Payant-Rechnungen



ES LÄUFT BEI MIR,
weil ich meine Patientinnen und
Patienten langfristig begleiten kann.

**Als Hausärztin bin ich ihre erste Ansprechperson
und koordiniere die Behandlung. Das Hausarztmodell
unterstützt mich dabei, Medizin ganzheitlich zu leben.**

Dr. med. Milena Hadzhieva
Hausärztin, Hausarztpraxis Früebli,
Dielsdorf

hawanet

Am 31. Dezember 2025 waren 203 375 Personen im Hausarztmodell der hawadoc AG versichert. Das entspricht einem Wachstum von 5.4 % gegenüber dem Vorjahr. Diese positive Entwicklung zeigt, dass sich das Hausarztmodell trotz der Vielzahl anderer alternativer Versicherungsmodelle erfolgreich behaupten kann. Besonders deutlich wird dabei, welcher hohen Stellenwert der direkte und verlässliche Zugang zur Hausärztin oder zum Hausarzt für Patientinnen und Patienten hat. Das Vertrauen in die kontinuierliche, koordinierte Betreuung erweist sich damit weiterhin als zentraler Erfolgsfaktor.

Smart Managed Care und Heureka

Die hawadoc AG hat die Arbeiten an der möglichen Weiterentwicklung des Hausarztmodells «Smart Managed Care» fortgesetzt. Im Fokus steht dabei die Integration der Telemedizin in das bestehende Hausarztmodell. Im Rahmen erster Tests haben zwei Praxen die Anwendung sowie die zugrunde liegende Technologie von Heureka erprobt. Die Rückmeldungen der Testpraxen fielen sehr positiv aus. Die Anwendung stiess auf Anklang, die teilnehmenden Praxen zeigten sich

von der Funktionsweise und vom Potenzial überzeugt.

Hausarztmodell PLUS

Die hawadoc AG möchte das Hausarztmodell besser sichtbar machen. Im Rahmen der medswissnet-Initiative «Hausarztmodell PLUS» konnte in Zusammenarbeit mit Comparis dieses Vorhaben gezielt unterstützt werden.

Relaunch der MC-Kampagne und Weiterentwicklung der Webseite doppelter-vorteil.ch

Im Rahmen des Relaunches der MC-Kampagne und der Weiterentwicklung der Webseite www.doppelter-vorteil.ch wurden diverse Änderungen umgesetzt. Die Webseite wurde in den Bereichen Benutzerführung und Suchmaschinenoptimierung überarbeitet. Zudem wurde ein geführter Prozess zur Wahl des «echten» Hausarztmodells integriert. Kernstücke dieses Prozesses sind ein Modellvergleich sowie die Möglichkeit, Offerten für das Hausarztmodell anzufordern. Weiter wurden die Werbemittel der hawadoc AG für die Ablage in den Arztpraxen konsequent mit der Webseite verknüpft.

Einsatzmöglichkeiten für Medizinische Praxiskoordinatorinnen klinischer Richtung

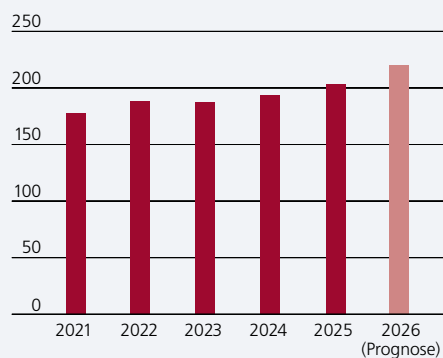
Im Rahmen des Projekts «Einsatzmöglichkeiten Medizinische Praxiskoordinatorin (MPK) klinischer Richtung» haben wir ein Konzept für den Einsatz einer MPK klinischer Richtung in einer Grundversorgerpraxis erarbeitet. Das Konzept soll Arztpraxen den Entscheid erleichtern, eine MPK klinischer Richtung einzustellen oder auszubilden und diese erfolgreich in der Arztpraxis einzusetzen.

Abklärung Mehrwertsteuerbefreiung bei MC-Leistungen

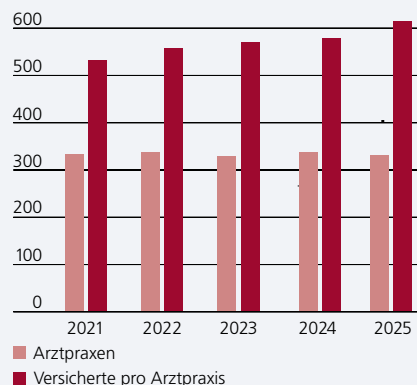
Mit der Revision des Mehrwertsteuergesetzes per 1. Januar 2025 wurden Leistungen der koordinierten Versorgung von der Steuer ausgenommen. Unter die Steuerausnahme fallen explizit auch die in diesem Zusammenhang anfallenden Management- und administrativen Leistungen. Weitere Abklärungen seitens hawadoc AG und anderer Betriebsgesellschaften waren nötig, weil die Verwaltungsanweisung der Eidg. Steuerverwaltung keine Regelung zur Leistungsbeziehung zwischen Ärztenetz und Krankenversicherer respektive zwischen Betriebsgesellschaft und Krankenversicherer enthält.

Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

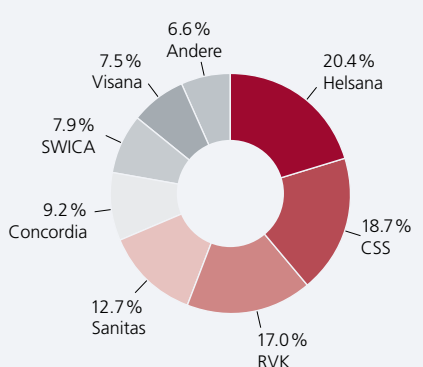
in Tausend



Arztpraxen und Versicherte im Hausarztmodell



Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherer



ES LÄUFT BEI MIR,
weil ich seit vielen Jahren
denselben Hausarzt habe.

Er kennt meine Geschichte und begleitet
mich verlässlich bei allen gesundheitlichen
Fragen. Im Hausarztmodell fühle ich mich
gut aufgehoben.

Urs Ghenzi
Schreiner und Vereinssportler



Wir stellen vor: die Initiative «Hausarztmodell PLUS»

Was ist «Hausarztmodell PLUS»?

Das «Hausarztmodell PLUS» ist eine Initiative des Ärztenetz-Dachverbands medswissnet zur Stärkung und besseren Positionierung des «echten» Hausarztmodells. Das knappe Gut «Hausarzt» soll jenen Patientinnen und Patienten zur Verfügung stehen, die sich mit der Wahl ihres Versicherungsmodells bewusst für eine Hausärztin oder einen Hausarzt entscheiden, deren Vorteile schätzen und sich an die Regeln des Hausarztmodells halten.

Viele Arztpraxen schränken den Aufnahmezustand auf Patientinnen und Patienten im Hausarztmodell ein. Durch einen eingeschränkten Aufnahmezustand auf Hausarztmodell-Versicherte schaffen Arztpraxen gezielte Steuerung, vermeiden unnötige Kontakte und fördern eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung.

Die Umsetzung der Initiative erfolgt in einer Zusammenarbeit mit Comparis. Patientinnen und Patienten können auf Comparis einsehen, welche Arztpraxen Versicherte aus welchen Versicherungsmodellen aufnehmen. Entsprechende Daten stellt die hawadoc AG zur Verfügung. Dazu werden die Praxen regelmässig befragt, ob sie den Zugang zu ihrer Praxis für Versicherte im Hausarztmodell priorisieren möchten.

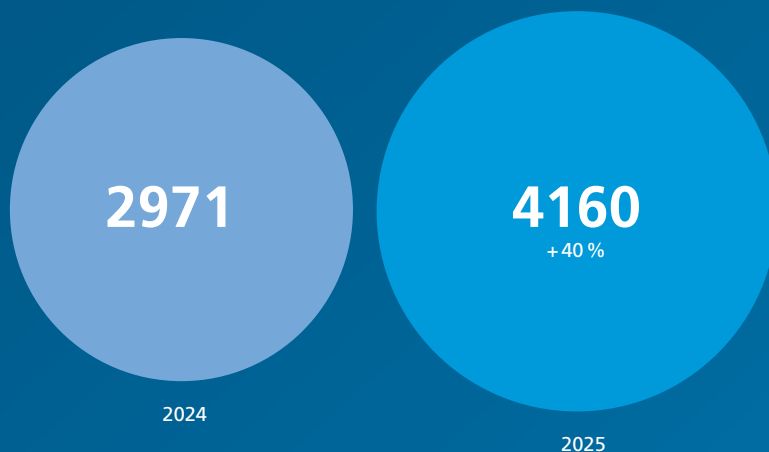
Wählen Sie den Status Ihrer Patientenaufnahme

- 1 Unsere Arztpraxis nimmt unabhängig vom Hausarztmodell Patientinnen und Patienten auf.
- 2 Unsere Arztpraxis nimmt nur im Hausarztmodell versicherte Patientinnen und Patienten auf.*
- 3 Unsere Arztpraxis nimmt nur im Hausarztmodell versicherte Patientinnen und Patienten nach Rücksprache auf.*
- 4 Unsere Arztpraxis nimmt nur nach Rücksprache Patientinnen und Patienten auf.
- 5 Unsere Arztpraxis nimmt derzeit keine Patientinnen und Patienten auf.

* Möchte eine Ärztin oder ein Arzt ausschliesslich Hausarztmodell-Versicherte aufnehmen, werden beim Prämienvergleich auf Comparis bei einer Suche «mit Hausarzt» nur entsprechende Hausarztmodelle angezeigt.

«Hausarztmodell PLUS» schweizweit

Anzahl bei Comparis gemeldete Ärztinnen und Ärzte



26% der Prämiensuchenden auf Comparis suchten 2025 nach Angeboten im Hausarztmodell

«Hausarztmodell PLUS» hawadoc

Status Patientenaufnahme Hausarztmodell



180

Ärztinnen und Ärzte mit Status «Patientenaufnahme alle»



21

Ärztinnen und Ärzte mit Status «Patientenaufnahme nur im Hausarztmodell»

So gelingt die Umstellung auf «Hausarztmodell PLUS»

- ✔ Das ganze Praxisteam sollte die positive Einschätzung des «echten» Hausarztmodells teilen.
- ✔ Die Bedeutung der Verbindlichkeit der Beziehung zwischen Behandelnden und Behandelten soll als Motivation für die Bedingung im Vordergrund stehen.
- ✔ Die Bedeutung der Verbindlichkeit soll kommuniziert werden: «Wir können leider nicht alle Interessierten in unserer Arztpraxis aufnehmen. Wir möchten unsere begrenzten Ressourcen für Leute einsetzen, die sich bei uns am richtigen Ort fühlen.»
- ✔ Der Wechsel des Versicherungsmodells ist in der Regel nur auf Jahresbeginn möglich. Um unterjährig in eine Arztpraxis zu wechseln, die nur Versicherte im Hausarztmodell aufnimmt, sollten Patientinnen und Patienten gegenüber der Arztpraxis ihre Absicht bekunden, auf den nächstmöglichen Termin in das «echte» Hausarztmodell zu wechseln.
- ✔ Patientinnen und Patienten brauchen allenfalls Unterstützung dabei, herauszufinden, welches das «echte» Hausarztmodell ihres Krankenversicherers ist. Es lohnt sich, auf der eigenen Webseite einen Link auf www.doppelter-vorteil.ch zu platzieren, wo die alternativen Versicherungsmodelle aufgelistet sind. Bei einer telefonischen Anfrage kann auf diese Informationsquelle verwiesen werden.

Vorteile von «Hausarztmodell PLUS»

Was ist der Vorteil für die Arztpraxis?

Indem Sie bei der Aufnahme von Patientinnen und Patienten auch ein Augenmerk auf das vertragliche Hausarztmodell legen, haben Sie das Zepter in der Hand, um die Hausarztmedizin langfristig zu stärken. Dies wird zu einem Umdenken bei Patientinnen und Patienten sowie den Krankenversicherern führen. Zudem bedeuten mehr Managed Care-Patientinnen und -Patienten mehr Entschädigung für Ihre Arztpraxis.

Was ist der Vorteil für Patientinnen und Patienten?

Die Patientinnen und Patienten profitieren von einem gewährleisteten Zugang in Ihre Hausarztpraxis. Zudem profitieren sie von der Qualität, welche dank den Weiterbildungen (Qualitätszirkel etc.) durch das vertragliche Hausarztmodell ermöglicht wird.

Haben wir in der Arztpraxis dadurch einen Mehraufwand?

Je klarer und breiter Ihre Aufnahmebedingungen kommuniziert werden – z. B. im Wartezimmer, auf Ihrer Praxis-Website und auf Comparis –, desto gezielter informieren sich sowohl bestehende als auch neue Patientinnen und Patienten im Voraus. Das reduziert unnötige Anfragen und führt, sobald sich der Ablauf eingespielt hat, zu einer spürbaren Entlastung im Praxisalltag.



54

Ärztinnen und Ärzte mit Status «Patientenaufnahme nur im Hausarztmodell und nach Rücksprache»



127

Ärztinnen und Ärzte mit Status «Patientenaufnahme nach Rücksprache, auch ohne Hausarztmodell»



75

Ärztinnen und Ärzte mit Aufnahmestopp



28

Ärztinnen und Ärzte haben sich auf Anfang 2025 dazu entschieden, ausschliesslich Hausarztmodell-Versicherte aufzunehmen. Bei ihnen war die Zunahme von Hausarztmodell-Versicherten per 2025 mit 5 % fast doppelt so gross wie bei anderen.

hawaplus

Zahlreiche Seminare für Ärztinnen und Ärzte, Medizinische Praxisassistentinnen (MPA) und Medizinische Praxiskoordinatorinnen (MPK) sowie die Vermietung von Seminarräumen bilden das Dienstleistungsangebot von hawaplus.

TARDOC-Seminare

Innert kurzer Zeit hat die hawadoc AG zehn TARDOC-Seminare durchgeführt. Die Nachfrage war sehr hoch: Rund 1200 Interessierte meldeten sich an. Die Anzahl der Plätze pro Praxis wurde begrenzt, damit so viele Praxen wie möglich teilnehmen konnten. Insgesamt konnten 839 Teilnehmerinnen und Teilnehmer fundiertes TARDOC-Wissen erwerben. Ermöglicht wurde dies dank des Engagements des Medizinischen Beirates sowie der Sponsoren UPSA, Vitodata und Zur Rose.

Ärzte-Event

Der beliebte Ärzte-Event vom 1. Oktober 2025 stand ganz im Zeichen von TARDOC. Fachpersonen vermittelten die zentralen Aspekte des Tarifwechsels und zeigten praxisnah auf, welche Auswirkungen sich im Praxisalltag ergeben. Auch 2026 wird die hawadoc AG den

Anlass in Zusammenarbeit mit Zur Rose durchführen.

MPA-Weiterbildungsnachmittag «Hautnah»

Ein fester Bestandteil des Seminarprogramms ist der jährliche MPA-Weiterbildungsnachmittag am letzten Donnerstag im November. Die sechste Durchführung widmete sich dem Thema Dermatologie. Über 50 Medizinische Praxisassistentinnen sowie Sponsoren nutzten den Anlass zur Weiterbildung und zum fachlichen Austausch. Als Sponsoren vertreten waren die Ärztekasse, Sandoz und Zur Rose.

Seminarpartnerschaften und Sponsoren

Unseren neun Seminarpartnern und Sponsoren gilt ein grosser Dank. Mit ihrer Unterstützung konnten 2025 die meisten Seminare kostenlos angeboten werden. Die Fortbildungen bieten für Sponsoren und Teilnehmende eine optimale Plattform für einen fachlichen Austausch. Das wird von Ärztinnen, Ärzten, Praxispersonal sowie Sponsoren und Referentinnen und Referenten gleichermaßen geschätzt.

Die hawadoc AG setzt auch künftig alles daran, ein attraktives Seminarangebot zu präsentieren und Sponsoren sowie Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmern eine optimale Austauschplattform zu bieten. Wir danken allen unseren Seminarpartnern und Sponsoren.

Seminarpartner:

Ärztekasse, Medics, mepha, MSD, Sandoz, Zur Rose

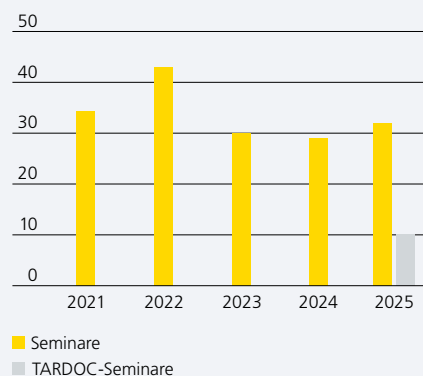
Sponsoren:

Schwabe Pharma, UPSA, Vitodata

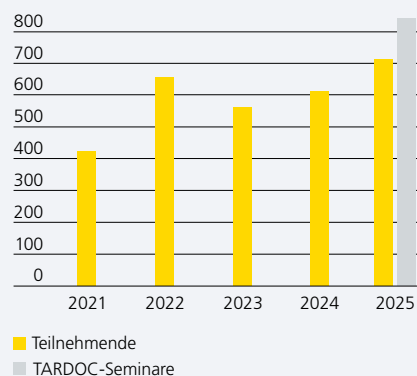
Seminarräume am Garnmarkt

Die hawadoc AG hat ihre eigenen Seminar- und Meetingräume, die zeitgemäss und flexibel eingerichtet sind. Diese können auch von externen Interessenten gemietet werden und sind aufgrund ihrer zentralen Lage und modernen Infrastruktur sehr beliebt.

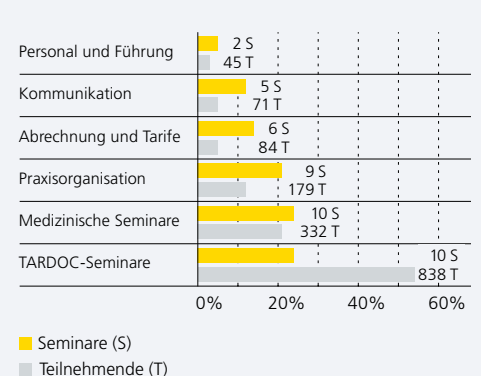
Anzahl durchgeführte Seminare



Anzahl Seminarteilnehmende



Verteilung nach Themenbereich 2025



ES LÄUFT BEI MIR,
weil im Hausarztmodell echte
Beziehungen entstehen.

**Die Betreuung ist persönlich und langfristig.
Als Medizinische Praxiskoordinatorin und
Teamleiterin trage ich dazu bei, dass diese
Kontinuität im Praxisalltag gelebt wird.**

Stephanie Markwalder
Medizinische Praxiskoordinatorin,
Teamleitung Hausarztpraxis Frübli,
Dielsdorf



Jahresrechnung 2025

Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

	2025	2024	Δ
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	6933.4	6915.4	18
Bestandesänderung nicht fakturierte Dienstleistungen	-11.6	-14.9	3.3
Material- und Dienstleistungsaufwand	-2744.1	-2998.0	254.0
Bruttogewinn I	4177.8	3902.5	275.3
Personalaufwand/Externe Leistungen	-3095.5	-2971.1	-124.4
Bruttogewinn II	1082.3	931.4	150.9
Raumaufwand	-191.0	-186.3	-4.7
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-261.0	-242.7	-18.3
Werbeaufwand	-178.1	-150.4	-27.6
Übriger betrieblicher Aufwand	-630.1	-579.4	-50.7
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	452.2	352.0	100.2
Abschreibungen	-81.5	-138.1	56.6
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	370.7	214.0	156.8
Finanzertrag	1.3	2.9	-1.6
Finanzaufwand	-0.5	-0.4	-0.1
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	0.0	2.0	-2.0
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	-5.1	0.0	-5.1
Jahresergebnis vor Steuern	366.5	218.4	148.1
Direkte Steuern	-28.9	-2.0	-26.8
Jahresergebnis	337.6	216.4	121.2

Bilanz per 31. Dezember 2025

Alle Beträge in CHF 1000

Aktiven	2025	2024	Δ
Flüssige Mittel	3356.9	2893.7	463.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	194.8	238.2	-43.4
Übrige kurzfristige Forderungen	3.8	15.4	-11.6
Nicht fakturierte Dienstleistungen	-	11.6	-11.6
Aktive Rechnungsabgrenzungen	380.8	304.5	76.3
Umlaufvermögen	3936.3	3463.4	472.9
Finanzanlagen	82.8	82.8	0.0
Sachanlagen	120.5	129.4	-8.8
Immaterielle Werte	21.7	9.5	12.2
Anlagevermögen	225.1	221.7	3.4
Total Aktiven	4161.4	3685.1	476.4
Passiven	2025	2024	Δ
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	213.4	273.0	-59.5
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	54.4	37.3	17.1
Kurzfristige Rückstellungen	137.0	101.0	36.0
Passive Rechnungsabgrenzungen	2173.5	2028.3	145.2
Kurzfristiges Fremdkapital	2578.3	2439.5	138.8
Aktienkapital	200.0	200.0	-
Gesetzliche Gewinnreserven	100.0	100.0	-
Vortrag vom Vorjahr	945.5	729.2	216.4
Jahresergebnis	337.6	216.4	121.2
Eigenkapital	1583.1	1245.5	337.6
Total Passiven	4161.4	3685.1	476.4

Rundungsdifferenzen möglich

Das Geschäftsjahr 2025 verlief für die hawadoc AG insgesamt erfolgreich. Der Nettoerlös konnte gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden. Das positive Jahresergebnis ist insbesondere auf das anhaltende Versichertenwachstum im Hausarztmodell und erfolgreiche Ergebnisse bei der finanziellen Erfolgsbemessung im Managed Care-Bereich zurückzuführen. Dazu beigetragen hat auch das Wachstum im Treuhand- und Beratungsgeschäft.

Der Material- und Dienstleistungsaufwand lag unter dem Vorjahresniveau. Dieser Rückgang ist vor allem auf tiefere Trustcenter-Lizenzkosten aus der Neufinanzierung der ärzteigenen Datensammlung zurückzuführen. Demgegenüber haben sich sowohl die Betriebskosten als auch der Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr

erhöht. Diese Mehrkosten konnten jedoch teilweise durch tiefere Abschreibungen kompensiert werden. Der ausserordentliche Aufwand resultiert aus einer Nachzahlung aufgrund einer AHV-Arbeitgeberrevision.

Die Bilanz hat sich im Wesentlichen im Umfang des erzielten Jahresergebnisses verändert. Auf der Vermögensseite nahmen die flüssigen Mittel zu. Auf der Kapitalseite führt das positive Jahresergebnis zu einer Stärkung des Eigenkapitals, das damit das festgelegte betriebsnotwendige Kapital erreicht. Die finanzielle Stabilität der hawadoc AG konnte dadurch weiter gefestigt werden.

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten.

Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

	2025*	2024	Δ
Vortrag vom Vorjahr	945.5	729.2	216.4
Jahresergebnis	337.6	216.4	121.2
Vortrag auf die neue Rechnung	1283.1	945.5	337.6

*Vorschlag an die Generalversammlung

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

Geschäftsleitung und Führungskader



Yves Broccon*
Geschäftsführer



Thomas Kerker*
Leiter Informatik und
Projekte



Giovanni Meli
Leiter Trustcenter und
Treuhand



Séverine Münger
Leiterin Finanzen und
Personal



Dr. med. Peter Ritzmann*
Medizinischer Leiter
Ärztetetze



Astrid Widmer
Leiterin Marketing und
Seminare



Christian Widmer*
Leiter Managed Care
Ärztetetze



Dr. med. Markus Wieser*
Medizinischer Leiter
Qualität

*Geschäftsleitung

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Noëmi Delunsch
Sachbearbeiterin
Seminare und
Vermietung



Pascal Dürsteler
Marketingspezialist



Shirlenys Haueter
Sachbearbeiterin
Managed Care



Gloria Just
Lernende 3. Lehrjahr



Nadine Meier
Sachbearbeiterin
Qualität



Gabriela Ott
MPA/MPK-Botschafterin



Tuana Yilmaz
Lernende 1. Lehrjahr

Ärztennetze

doccare //

doccare.ch



docnet-aerzte.ch

hawa

Haus- und Kinderärzte

hawa-aerzte.ch

SEELANDNET

Ärztennetzwerk des Bieler Seelandes

seelandnet.ch



zgn.ch

Medizinischer Beirat



Nadia Frisullo
Sachbearbeiterin
Treuhand



Janine Fuchs
Sachbearbeiterin Seminare
und Sponsoring



Dr. med. Christine Chiffelle
Medizinische Mitarbeit
Qualität



Dr. med. Thomas Fuhrer
Medizinische Projekte



Samuel Keiser
Sachbearbeiter Trustcenter
und Berufsbildner



Désirée Kompatscher
Sachbearbeiterin
Trustcenter und Beratung



Dr. med. Irene Glauser
Gesundheitspolitik



Dr. med. Peter Ritzmann
Medizinischer Leiter
Ärztennetze



Sabina Renold
Geschäftsleitungs-
assistenz, Finanzen
und Personal



Kujtim Shkodra
Mandatsleiter Treuhand
und Beratung



Dr. med. Peter Wespi
E-Health-Koordinator



Dr. med. Markus Wieser
Medizinischer Leiter
Qualität

Weitere Organe



Dr. med. Alfred Rösli
Ehrenpräsident

Partner

Seminarpartner



Software und Dienstleistungen



Sponsoren



Krankenversicherer



Weitere Partner



Bericht der Revisionsstelle

Winterthur, 27. Januar 2026

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2025 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. Mitarbeitende eines verbundenen Unternehmens haben im Berichtsjahr bei der Buchführung mitgewirkt. An der eingeschränkten Revision waren sie nicht beteiligt.

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

Gemeinsam für hohe Servicequalität

Die organisatorischen Anpassungen der Strukturen im Jahr 2025 erfordern weiterhin unsere Aufmerksamkeit. Entscheidend für den Erfolg sind unsere Mitarbeitenden: Wir fördern aktiv den Wissenstransfer innerhalb der neuen Teamstrukturen und stellen gemeinsam sicher, dass unsere bewährte Servicequalität erhalten bleibt.

Bevorzugter Zugang zu Hausarztpraxis

Das «echte» Hausarztmodell verhindert nachweislich Doppelspurigkeiten und unnötige Untersuchungen. Die Initiative «Hausarztmodell PLUS» macht dieses Modell besser sichtbar. Gleichzeitig können damit Hausarztpraxen Patientinnen und Patienten bevorzugt betreuen, die sich für das echte Hausarztmodell entscheiden. Die Weiterverbreitung von «Hausarztmodell PLUS» leistet einen aktiven Beitrag, die knappen hausärztlichen Ressourcen gezielt und sorgfältig einzusetzen.

Daten teilen heisst Wissen teilen

«Smart Managed Care» setzt auf das Teilen von Daten, etwa von Medikamentenplänen oder Labordaten, zwischen Hausarztpraxen und telemedizinischen Diensten. Dafür gibt es gute Argumente, passende Versicherungsprodukte fehlen jedoch weitgehend. Wir sind überzeugt, dass das Teilen von Daten und Wissen im Gesundheitswesen immer wichtiger wird. 2026 liegt der Fokus auf Bereichen, die wir selbst gestalten können. Geprüft werden sollen der Datenaustausch im Notfalldienst und eine Patienten-App für Hausarztmodell-Versicherte, die Medikamentenlisten, Diagnosen und Laborwerte mobil verfügbar macht – insbesondere für Notfallsituationen.

VITH-konforme Weitergabe von Rabatten

Seit 1. Januar 2020 gelten neue gesetzliche Vorschriften für den Umgang mit Rabatten auf Arzneimitteln. Gemäss Art. 56 Abs. 3bis KVG beziehungsweise der Verordnung «Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich (VITH)» dürfen Rabatte auf Medikamente nicht von Leistungserbringern einbehalten werden. Möglich und politisch erwünscht sind hingegen sogenannte Rabattvereinbarungen, mit welchen Rabatte nachweislich zur «Verbesserung der Qualität der Behandlung» eingesetzt werden. Wir wollen die Möglichkeiten evaluieren und eine solide Entscheidungsgrundlage schaffen.

Abrechnungsanalysen für Gruppenpraxen

Für unsere Kundinnen und Kunden, die in sogenannten Gruppenpraxen oder Praxisgruppen organisiert sind, bieten wir mit dem Praxispiegel und entsprechenden Analysen attraktive Dienstleistungen an. Wir wollen diese auf das neue ambulante Tarifsysteem adaptieren und unseren Kundinnen und Kunden diese betriebswirtschaftlichen Analysewerkzeuge näherbringen.

Wachstum im Treuhandgeschäft

Mit dem Treuhand-Team setzen wir den Fokus verstärkt auf das klassische Treuhandgeschäft. Ziel ist es, unser Partnernetzwerk weiter auszubauen und zu festigen, um unsere Dienstleistungen einem noch breiteren Kreis von Kundinnen und Kunden anzubieten. Gleichzeitig wollen wir die Qualität und Effizienz unserer Services kontinuierlich steigern, um langfristige Beziehungen zu unseren Partnern und Kundinnen und Kunden auszubauen.

Weiterentwicklung des Webauftritts

Die Inhalte sowie der Gesamtauftritt unserer Webseite werden überprüft und weiterentwickelt. Ziel ist es, die Sichtbarkeit zu erhöhen, die Verständlichkeit zu verbessern und die Wirkung nach aussen zu stärken. Dabei wird geprüft, wie Inhalte klarer strukturiert, besser auffindbar und zielgruppengerechter vermittelt werden können.



Läufte bei Ihnen?

Unsere hawadoc-Socken können Sie gerne kostenlos bei uns bestellen – solange der Vorrat reicht. Schreiben Sie uns eine kurze E-Mail mit Angabe der Lieferadresse an hawadoc@hawadoc.ch.



hawadoc AG

Garnmarkt 10

8400 Winterthur

Telefon 052 235 01 70

Fax 052 235 01 77

hawadoc@hawadoc.ch

www.hawadoc.ch