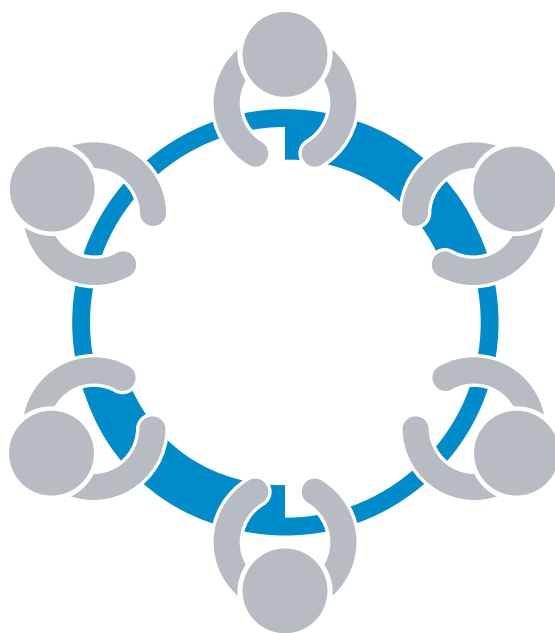


# Geschäftsbericht 2024



# Inhalt

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

## **Der Medizinische Beirat stellt sich vor.**

Zusammenarbeit ist der Schlüssel zu guter Medizin. Bei der hawadoc AG arbeiten Mitarbeitende mit medizinischem, betriebswirtschaftlichem und kaufmännischem Hintergrund. Mit Offenheit und Kommunikation schaffen wir gegenseitiges Verständnis und vereinen Kompetenzen. Die medizinischen Mitarbeitenden werden als Medizinischer Beirat in die Organisation eingebettet. Ihnen ist es wichtig, dass dieses Gremium aktiv mitarbeitet und sich einbringt. Eine gute Gelegenheit den Medizinischen Beirat vorzustellen.

# Wort des VR-Präsidenten

Winterthur, März 2025

Sehr geehrte Damen und Herren

Die ärztteigene Datensammlung wurde mit Einführung des TARMED aufgebaut. Bislang wurde sie ausschliesslich von den teilnehmenden Praxen finanziert. Davon profitiert haben hingegen alle, die mit dem TARMED abrechnen, auch wenn keine Daten geliefert wurden. Diese Ungerechtigkeit wird ab 2025 der Vergangenheit angehören. Die FMH übernimmt einen signifikanten Teil der Systemkosten. Die Trustcenter-Beiträge sinken im gleichen Umfang. Die hawadoc AG hat ein attraktives Preisangebot entwickelt, inklusive des beliebten und wichtigen Praxisspiegels.

Rund 195 000 Versicherte profitieren im Hausarztmodell der hawadoc AG doppelt: von einer koordinierten und deshalb optimierten Behandlung sowie gleichzeitig von einem Rabatt auf die Prämie der Krankenversicherung. Darum wollen wir mit der Initiative «Hausarztmodell PLUS» das «echte» Hausarztmodell besser sichtbar machen. So zeigt der Prämienvergleich von Comparis neu, welche Praxen Versicherte aus welchen Versicherungsmodellen aufnehmen.

Ein weiterer Schritt in die Zukunft des Hausarztmodells ist «Smart Managed Care». Neben der gewählten Hausarztpraxis haben die Versicherten andere Anlaufstellen. Sie werden in so genannten Multi-Access-Modellen zusammengefasst. Im Zentrum steht ein Dashboard mit Informationen aus der Praxissoftware. Auf diese kann beispielsweise das Callcenter zurückgreifen.

Aktiv in die Zukunft gehen. Dafür setzt sich Yves Broccon und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tagtäglich ein. Für diesen Einsatz möchte ich ihnen ebenso danken, 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

## Daten aus Kundenumfragen

Für die MC-Umfrage sowie für RoKo-Studie und MAS-Erhebung sammelt die hawadoc AG verschiedene Informationen zu den Arztpraxen. Diese Informationen speichern wir neu zentral. So können wir künftig darauf verzichten, mehrmals im Jahr dieselben Fragen zu stellen und auf bereits vorhandene Informationen zurückgreifen.

## Personelle Veränderungen

Seraphine Meyer hat am 1. Januar 2024 ihre Arbeit als Sachbearbeiterin Seminare und Sponsoring und Sabine Krieg am 1. Oktober 2024 als Sachbearbeiterin Trustcenter und Beratung aufgenommen. Wir heissen sie beide herzlich willkommen und wünschen viel Freude und Erfolg bei der neuen Herausforderung.

Die hawadoc AG ist seit dem Jahr 2023 ein engagierter Lehrbetrieb für kaufmännische Lernende. Es freut uns, dass wir ab August 2025 eine weitere KV-Lehrstelle anbieten werden.

## Schrittzähler-Aktion

Während der Fussball-Europameisterschaft hat sich das Team der hawadoc AG auf eine virtuelle Reise zu allen Hauptstädten der Gegner der Schweizer Fussball-Nationalmannschaft begeben. Die Etappen waren Budapest, Berlin, Edinburgh und wieder zurück nach Winterthur. Insgesamt hat das Team während der EM-Zeit 6407073 Schritte gesammelt und 4805 Kilometer zurückgelegt.

## Verstärkung im Medizinischen Beirat

Dr. med. Thomas Fuhrer engagiert sich im Medizinischen Beirat. Nebst seiner personellen Verstärkung konnte das Gremium weiter professionalisiert werden. Zur Entlastung kann es auf ein Sekretariat bei der hawadoc AG zurückgreifen.

## Rücktritt Urs Zehnder

An der Generalversammlung vom 7. März 2024 stellte sich Urs Zehnder nicht mehr zur Wahl und trat aus dem Verwaltungsrat zurück. Er hat über zehn Jahre aktiv im Verwaltungsrat mitgewirkt. Wir danken ihm für seinen langjährigen Einsatz und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.

## Aktionärsstruktur nach wie vor passend

Die hawadoc AG prüfte 2024 die Aktionärsstruktur. Diese Prüfung ergab, dass wir mit der heutigen Aktionärsstruktur gut und effizient aufgestellt sind. Die Einbindung der Ärztenetze im Aktionariat gibt eine gute und wertvolle Kundennähe.

## Ambulante Versorgung in der Region Winterthur

Das Winterthurer Institut für Gesundheitsökonomie (WIG) der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) und die hawadoc AG initiierten gemeinsam das Projekt einer umfassenden Datenbank zum Monitoring der ambulanten ärztlichen Versorgung in der Region Winterthur. Erste Ergebnisse konnten im vergangenen Jahr präsentiert werden. Die Datenbank erhält ein jährliches Update.

A full-page photograph of Dr. med. Thomas Fuhrer, a middle-aged man with short brown hair, smiling at the camera. He is wearing a red polo shirt with a small logo on the left chest that reads 'Medizinische Projekte Th. Fuhrer', blue jeans, and grey sneakers. He is standing in an office environment. To his left is a white bookshelf filled with books and papers. Behind him is a desk with a computer monitor, a mouse, and a telephone. To his right is a round wooden table with a black metal base, on which sits a blue and white anatomical model of a knee joint. The floor is made of light-colored wood.

«Im Medizinischen Beirat engagiere ich mich dafür, dass Arztpraxen voneinander profitieren können. Darum entwickle ich im Rahmen meiner Tätigkeit ein Handbuch für das Chronic Care-Management.»

**Dr. med. Thomas Fuhrer**  
Medizinische Projekte

### Chronic Care-Management

Die Betreuung chronisch Kranker ist eine wichtige Aufgabe der medizinischen Grundversorgung. Ärztinnen und Ärzte betreuen zusammen mit Medizinischen Praxiskoordinatorinnen chronisch Kranke. Deren strukturierte Betreuung entlastet Ärztinnen und Ärzte und bereichert die Tätigkeit der Medizinischen Praxisassistentinnen.

Die hawadoc AG durfte am 31. Dezember 2024 976 Kundinnen und Kunden zählen. Das sind knapp 4 % weniger als im Vorjahr.

### Neufinanzierung der ärztteigenen Datensammlung

Die ärztteigene Datensammlung ist eine essenzielle Grundlage für Tarifverhandlungen. Während bislang alle dem TARMED Angeschlossenen davon profitieren, trugen die Kosten ausschliesslich teilnehmende Praxen. Das hat sich geändert. Die FMH übernimmt ab 2025 einen beachtlichen Teil der Systemfinanzierung. Die Preise für die Kundinnen und Kunden der Trustcenter reduzieren sich im gleichen Umfang.

### Neue Situation bei Rückforderungsklagen

Das Bundesgericht hat ein richtungsweisendes Urteil gefällt. Statistische Auffälligkeiten allein reichen nicht aus, um eine Überarztung nachzuweisen. Künftig ist eine vollständige Einzelfallprüfung erforderlich. Das Urteil korrigiert die bisherige Praxis, wonach Ärztinnen und Ärzte ihre Unschuld beweisen mussten, und beendet ihre pauschale Verurteilung.

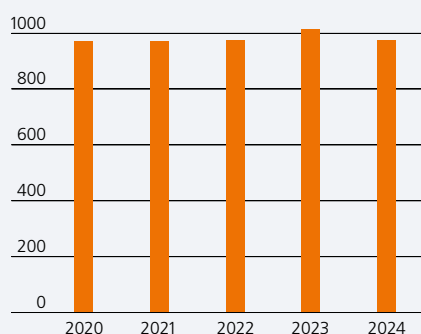
### Zuwachs bei den Treuhandmandaten

Nach dem Aufbau dieses Geschäftsbereichs legten wir unser Augenmerk vor allem auf Aufbau- und Ablauforganisation. Dazu gehören das Finden geeigneter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Auswahl der richtigen Arbeitsmittel und das Optimieren der Prozesse. Im vergangenen Jahr haben wir uns dann verstärkt der Akquisition angenommen. Es ist uns gelungen weitere Treuhandmandate zu gewinnen und so den Geschäftsbereich zu stärken.

### Beförderung einer Nachwuchskraft

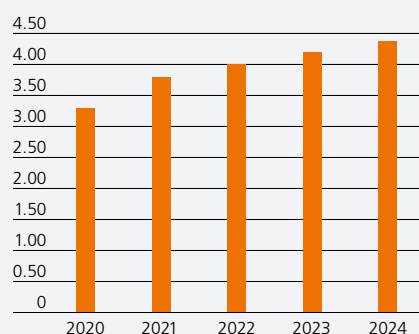
Jasmin Truppe ist neu Leiterin Trustcenter und Beratung. Sie hat sich in vier Jahren bei der hawadoc AG ein umfangreiches Wissen zu Trustcenter, Treuhand und Beratung angeeignet. Es freut uns sehr, dass wir eine interne Nachfolge für die Leitung des Bereichs hawatrust finden konnten.

### Kundinnen und Kunden



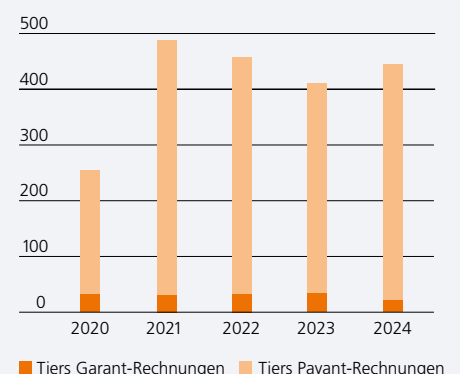
### Angelieferte Rechnungsbelege

in Millionen



### Druck und Versand von Rechnungen

Anzahl Rechnungen, in Tausend



A full-body photograph of Dr. med. Peter Wespi, a middle-aged man with short grey hair, smiling at the camera. He is wearing a bright blue short-sleeved polo shirt and white trousers. A name tag is pinned to his shirt. He is standing in a medical office; in the background, there are shelves with anatomical models of human organs like lungs and a heart, and a desk with a stethoscope. The lighting is bright and even.

«Im Medizinischen Beirat engagiere ich mich für die Digitalisierung in den Arztpraxen. Darum beobachte ich aktuelle Entwicklungen und teste und implementiere immer wieder neue Tools in der eigenen Praxis.»

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

### Trustcenter

Eigene repräsentative Daten haben für die Ärzteschaft eine grosse standespolitische Bedeutung. So wurde bereits mit der Einführung des TARMEDs die ärzteeigene Datensammlung aufgebaut. Heute ist sie unverzichtbar für einen datenbasierten Dialog in Tarifverhandlungen. Regionale Trustcenter stellen den Anschluss der Arztpraxen an die Datensammlung sicher.

Am 31. Dezember 2024 waren rund 195 000 Personen im Hausarztmodell der hawadoc AG versichert. Das sind 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Das ist darum ein Erfolg, weil viele alternative Versicherungsmodelle dieselben Leistungen versprechen. Tatsächlich fehlt ihnen die für eine koordinierte und darum bessere Behandlung «echte» Koordination.

### Das «echte» Hausarztmodell sichtbar machen

Die hawadoc AG möchte das «echte» Hausarztmodell besser sichtbar machen. Die Initiative «Hausarztmodell PLUS» von Medswissnet verfolgt dasselbe Ziel und konnte in Zusammenarbeit mit Comparis erreicht werden. Patientinnen und Patienten finden im Comparis-Prämienvergleich Angaben dazu, welche Praxis Versicherte aus welchen Versicherungsmodellen aufnimmt. So beschränken aktuell rund 15 Prozent der am Hausarztmodell der hawadoc AG angeschlossenen Arztpraxen den Zugang zur Praxis auf Versicherte im Hausarztmodell.

### Smart Managed Care

Smart Managed Care strebt die Integration von Telemedizin ins Hausarztmodell an. Zentral ist der Zugriff auf Gesundheitsdaten und der Informationsaustausch zwischen allen Beteiligten. Das wäre eine mögliche Weiterentwicklung für das Hausarztmodell. Die hawadoc AG testet ein solches Modell mit ersten Pilotpraxen.

### Direktanschluss SeelandNet

Mit dem SeelandNet schliesst sich per 1. Januar 2025 ein weiteres Ärztenetz der hawadoc AG an. Die 12 Ärztinnen und Ärzte des Ärztenetzes betreuen Patientinnen und Patienten aus dem Bieler Seeland und haben bisher nur den Zugang zu Blue Evidence bezogen.

### Unterstützung für die Ärztenetze

Die hawadoc AG bietet eine breite Palette an Dienstleistungen für Ärztenetze an. Wir kennen die spezifischen Bedürfnisse von Ärztenetzen gut. Dank unserer Unterstützung können sie sich auf medizinische Themen konzentrieren. Mit einer Evaluation haben wir die Bedürfnisse bei den Ärztenetzen erhoben und werden im Jahr 2025 individuell Massnahmen ableiten.

### Promotiontour für das Hausarztmodell

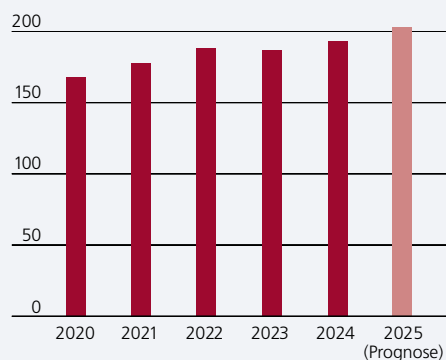
Dank den direkten Managed Care-Verträgen kann die hawadoc AG neue Praxen schnell und einfach ans Hausarztmodell anschliessen. Das ist wichtig für Regionen, in denen es keine Ärztenetze gibt. So sind wir auf Promotiontour gegangen und machten den Zugang zum Hausarztmodell bekannt. Erste Kontakte sind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

### Grosses Engagement für MPA-Qualitätszirkel

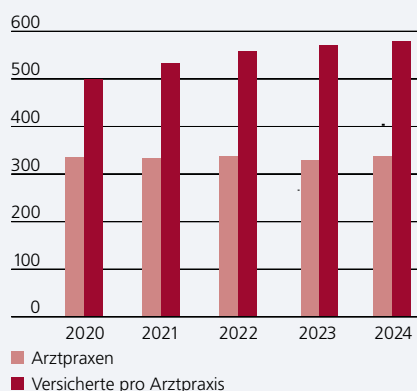
10 Jahre ist es her, seit der erste Qualitätszirkel für Medizinische Praxisassistentinnen startete. Inzwischen sind es bereits 14. Im letzten Jahr kamen zwei weitere hinzu: ein Qualitätszirkel für pädiatrische Praxen und ein Online-Qualitätszirkel. Es ist toll, welches Engagement die Leiterinnen und alle Beteiligten aufbringen.

### Entwicklung Versicherte im Hausarztmodell

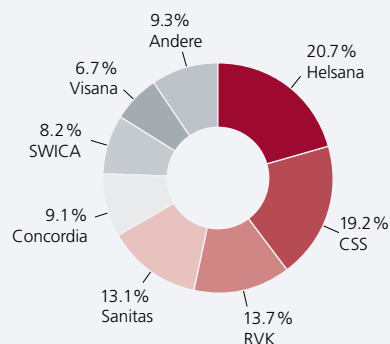
in Tausend



### Arztpraxen und Versicherte im Hausarztmodell



### Versicherte im Hausarztmodell pro Krankenversicherer





«Im Medizinischen Beirat engagiere ich mich für die Vernetzung unter den Ärztinnen und Ärzten. Darum leite ich einen Qualitätszirkel, nachdem ich deren grossen Wert für den Austausch kennenlernen durfte.»

**Dr. med. Christine Chiffelle**  
Medizinische Mitarbeit Qualität

### Qualitätszirkel

In einem Qualitätszirkel schliessen sich Ärztinnen und Ärzte oder Medizinische Praxisassistentinnen für den gegenseitigen Erfahrungsaustausch zu praxisrelevanten Themen in einem vertrauten Rahmen zusammen. Qualitätszirkel und die damit verbundene Vernetzung sind grosse Errungenschaften des Hausarztmodells.

Ärzte-Webseite, zahlreiche Seminare mit über 600 Teilnehmerinnen und Teilnehmern sowie die Seminarräume am Garnmarkt: das sind die Dienstleistungen im Bereich hawap<sup>plus</sup>. Sie runden jene der übrigen Bereiche ab.

### Deutlich weniger kurzfristige Absagen an Seminaren

Im Juni 2024 hat die hawadoc AG eine Umtriebsentschädigung bei kurzfristigen Absagen oder bei Nichterscheinen an Seminaren eingeführt. Bereits nach kurzer Zeit zeichnet sich eine positive Wirkung ab. Besonders erfreulich ist, dass damit eine Lösung gefunden werden konnte, bei der die zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmer keine Nachteile haben.

### Online-Seminare mit MSD Merck Sharp & Dohme

Auf Initiative von MSD Merck Sharp & Dohme wurden drei Seminare online durchgeführt. Erwartungsgemäss waren die Teilnehmerzahlen deutlich höher als bei den Seminaren in Winterthur. Der aktive Austausch unter den Seminarteilnehmenden verliert in diesem Format logischerweise an Bedeutung.

### Ärztepodium von Zur Rose

Am 2. Oktober 2024 fand in Zusammenarbeit mit Zur Rose das Ärztepodium zum Thema «Neue Rahmenbedingungen in der Medikamentenabgabe» statt. Wir durften rund 100 Ärztinnen und Ärzte begrüssen. Interessante Input-Referate trugen massgeblich zur angeregten Diskussion bei.

### MPA-Weiterbildung «Notfallmedizin»

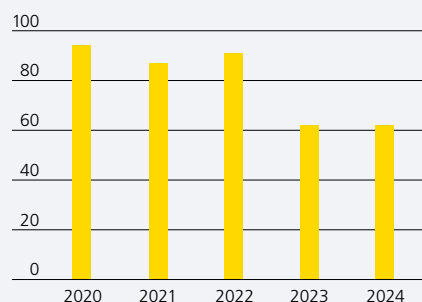
Am 28. November 2024 besuchten mehr als 75 Medizinische Praxisassistentinnen den Weiterbildungsnachmittag. An der Fortbildung wurde gelernt, typische Notfälle einzuschätzen und die richtigen Massnahmen zu treffen, Notfallmassnahmen durchzuführen sowie mit schwierigen Situationen umzugehen. Der Apéro riche im Anschluss bot Gelegenheit für den Austausch untereinander.

### Zurückhaltung bei Seminarpartnerschaften

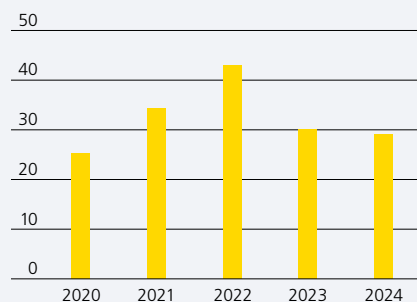
Viele Sponsoren sind aktuell mit organisatorischen Fragen konfrontiert. Die unsichere Entwicklung hat eine spürbare Zurückhaltung bei den Seminarpartnerschaften zur Folge. Insbesondere auch die Frage, welche Form von Sponsoring zulässig ist, wird unterschiedlich ausgelegt. Die hawadoc AG kann den Sponsoren dank klar definierter Leistungen ein gesetzeskonformes Engagement und bedürfnisorientierte Lösungen anbieten.

### Ärzte-Webseite

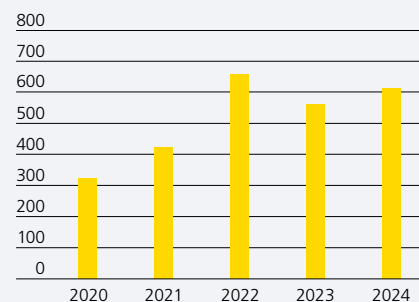
Anzahl Kundinnen und Kunden



### Seminare



### Seminarteilnehmende



«Im Medizinischen Beirat engagiere ich mich für die Qualität in der Hausarztmedizin. Darum organisiere ich jedes Jahr so manches Seminar und unterstütze die Leiterinnen und Leiter der verschiedenen Qualitätszirkel.»

**Dr. med. Markus Wieser**  
Medizinischer Leiter Qualität

## Fortbildung

In der Medizin Tätige haben eine Fortbildungspflicht. Die hawadoc AG bietet ein umfangreiches Seminarangebot an. Dazu gehören jedes Jahr über 40 Seminare mit mehr als 600 Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Dank dem Engagement unserer Seminarpartner können wir viele Seminare kostenlos anbieten.

# Jahresrechnung 2024

## Erfolgsrechnung

Alle Beträge in CHF 1000

|                                                                | 2024          | 2023           | Δ            |
|----------------------------------------------------------------|---------------|----------------|--------------|
| Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen                      | 6915.4        | 7 104.9        | -189.5       |
| Bestandesänderung nicht fakturierte Dienstleistungen           | -14.9         | -117.5         | 102.6        |
| Material- und Dienstleistungsaufwand                           | -2998.0       | -3 162.1       | 164.0        |
| <b>Bruttogewinn I</b>                                          | <b>3902.5</b> | <b>3 825.4</b> | <b>77.1</b>  |
| Personalaufwand/Externe Leistungen                             | -2971.1       | -2 940.9       | -30.2        |
| <b>Bruttogewinn II</b>                                         | <b>931.4</b>  | <b>884.5</b>   | <b>46.9</b>  |
| Raumaufwand                                                    | -186.3        | -181.7         | -4.6         |
| Verwaltungs- und Informatikaufwand                             | -242.7        | -235.8         | -6.9         |
| Werbeaufwand                                                   | -150.4        | -188.3         | 37.8         |
| Übriger betrieblicher Aufwand                                  | -579.4        | -605.7         | 26.3         |
| <b>Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)</b> | <b>352.0</b>  | <b>278.7</b>   | <b>73.3</b>  |
| Abschreibungen                                                 | -138.1        | -190.2         | 52.1         |
| <b>Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>          | <b>214.0</b>  | <b>88.6</b>    | <b>125.4</b> |
| Finanzertrag                                                   | 2.9           | 0.1            | 2.8          |
| Finanzaufwand                                                  | -0.4          | -0.5           | 0.0          |
| Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag     | 2.0           | 0.0            | 2.0          |
| Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand    | 0.0           | -5.0           | 5.0          |
| <b>Jahresergebnis vor Steuern</b>                              | <b>218.4</b>  | <b>83.2</b>    | <b>135.2</b> |
| Direkte Steuern                                                | -2.0          | -0.6           | -1.4         |
| <b>Jahresergebnis</b>                                          | <b>216.4</b>  | <b>82.6</b>    | <b>133.8</b> |

## Bilanz per 31. Dezember 2024

Alle Beträge in CHF 1000

| Aktiven                                          | 2024           | 2023           | Δ            |
|--------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Flüssige Mittel                                  | 2 893.7        | 2 648.9        | 244.8        |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen       | 238.2          | 274.0          | -35.7        |
| Übrige kurzfristige Forderungen                  | 15.4           | 29.4           | -14.0        |
| Nicht fakturierte Dienstleistungen               | 11.6           | 26.5           | -14.9        |
| Aktive Rechnungsabgrenzungen                     | 304.5          | 228.9          | 75.6         |
| <b>Umlaufvermögen</b>                            | <b>3 463.4</b> | <b>3 207.7</b> | <b>255.7</b> |
| Finanzanlagen                                    | 82.8           | 82.6           | 0.2          |
| Sachanlagen                                      | 129.4          | 141.5          | -12.1        |
| Immaterielle Werte                               | 9.5            | 12.6           | -3.2         |
| <b>Anlagevermögen</b>                            | <b>221.7</b>   | <b>236.8</b>   | <b>-15.1</b> |
| <b>Total Aktiven</b>                             | <b>3 685.1</b> | <b>3 444.5</b> | <b>240.5</b> |
| Passiven                                         | 2024           | 2023           | Δ            |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 273.0          | 133.5          | 139.4        |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten            | 37.3           | 26.6           | 10.7         |
| Kurzfristige Rückstellungen                      | 101.0          | 93.0           | 8.0          |
| Passive Rechnungsabgrenzungen                    | 2 028.3        | 2 162.2        | -133.9       |
| <b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>                | <b>2 439.5</b> | <b>2 415.3</b> | <b>24.2</b>  |
| Aktienkapital                                    | 200.0          | 200.0          | 0.0          |
| Gesetzliche Gewinnreserven                       | 100.0          | 41.0           | 59.0         |
| Vortrag vom Vorjahr                              | 729.2          | 705.6          | 23.6         |
| Jahresergebnis                                   | 216.4          | 82.6           | 133.8        |
| <b>Eigenkapital</b>                              | <b>1 245.5</b> | <b>1 029.2</b> | <b>216.4</b> |
| <b>Total Passiven</b>                            | <b>3 685.1</b> | <b>3 444.5</b> | <b>240.5</b> |

Die hawadoc AG kann ein erfolgreiches Ergebnis präsentieren. Der Nettoerlös ist zwar gegenüber dem Vorjahr auf stabilem Niveau leicht zurückgegangen. Dank tieferen direkten Kosten und tieferen Abschreibungen resultiert letztendlich ein deutlich höheres Jahresergebnis.

Die Betriebskosten haben sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig verändert. Einem leicht höheren Personalaufwand stehen Einsparungen beim Werbeaufwand gegenüber. Der ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Ertrag resultiert aus einer Überschussbeteiligung der Krankentaggeld-Versicherung.

Die Bilanz verändert sich primär im Umfang des Jahresergebnisses. Dementsprechend haben auf der Vermögensseite die flüssigen Mittel und auf der Passivseite das Eigenkapital zugenommen.

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

## Gewinnverwendung

Alle Beträge in CHF 1000

|                                              | 2024*        | 2023         | Δ            |
|----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Vortrag vom Vorjahr                          | 729.2        | 705.6        | 23.6         |
| Jahresergebnis                               | 216.4        | 82.6         | 133.8        |
| Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven | 0.0          | –59.0        | 59.0         |
| <b>Vortrag auf die neue Rechnung</b>         | <b>945.5</b> | <b>729.2</b> | <b>216.4</b> |

\* 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 Marketing und  
Informatik\*



Séverine Münger  
Leiterin Finanzen und  
Personal



Dr. med. Peter Ritzmann  
Medizinischer Leiter  
Ärztetetze\*



Jasmin Truppe  
Leiterin Trustcenter und  
Beratung



Christian Widmer  
Leiter Managed Care  
Ärztetetze\*



Dr. med. Markus Wieser  
Medizinischer Leiter  
Qualität\*

\*Geschäftsleitung

## Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Noëmi Delunsch  
Sachbearbeiterin  
Marketing und  
Seminarräume



Nadia Frisullo  
Sachbearbeiterin  
Treuhand



Samuel Keiser  
Sachbearbeiter Trustcenter  
und Berufsbildner



Romana Krajciova  
Sachbearbeiterin  
IT-Betrieb und Projekte



Seraphine Meyer  
Sachbearbeiterin Seminare  
und Sponsoring



Gabriela Ott  
MPA/MPK-Botschafterin



Kujtim Shkodra  
Mandatsleiter Treuhand  
und Beratung

# Ärztenetze

**doccare //**

doccare.ch



docnet-aerzte.ch

**hawa**

Haus- und Kinderärzte

hawa-aerzte.ch

**SEELANDNET**

Ärzt Netzwerk des Bieler Seelandes

seelandnet.ch



zgn.ch

## Medizinischer Beirat



Shirlenys Haueter  
Sachbearbeiterin  
Managed Care



Gloria Just  
Lernende 2. Lehrjahr



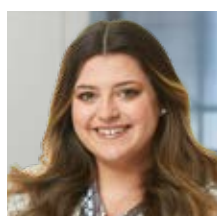
Dr. med. Christine Chiffelle  
Medizinische Mitarbeit  
Qualität



Dr. med. Thomas Fuhrer  
Medizinische Projekte



Sabine Krieg  
Sachbearbeiterin  
Trustcenter und Beratung



Nadine Meier  
Sachbearbeiterin  
Qualität



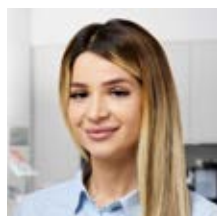
Dr. med. Irene Glauser  
Gesundheitspolitik



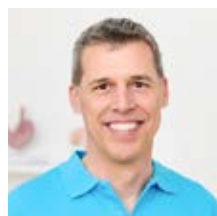
Dr. med. Peter Ritzmann  
Medizinischer Leiter  
Ärztenetze



Sabina Renold  
Geschäftsleitungs-  
assistenz, Finanzen  
und Personal



Diellëza Shahini  
Fachspezialistin  
Managed Care und  
Projekte



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, 21. Januar 2025

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der hawadoc AG für das am 31. Dezember 2024 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

## Weiterentwicklung der Werbemittel für das Hausarztmodell

Versicherte im Hausarztmodell profitieren doppelt: von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von Prämienrabatten. Zur Information der Patientinnen und Patienten stellt die hawadoc AG Werbemittel zur Verfügung. Diese werden wir weiterentwickeln und die Webseite [www.doppeltervorteil.ch](http://www.doppeltervorteil.ch) um einen Offertprozess erweitern.

## Chronic Care-Handbuch

Viele Medizinische Praxisassistentinnen lassen sich zur Medizinischen Praxis-koordinatorin weiterbilden. Mit TARDOC werden deren Leistungen zudem entschädigt. Die konkrete Arbeitsteilung stellt viele Praxen vor Fragen. Da will die hawadoc AG eine Lösung anbieten und ein Chronic Care-Handbuch erarbeiten.

## Begleitung bei Wirtschaftlichkeitsverfahren

Mit Praxisspiegel und Praxisspiegel-Analyse bietet die hawadoc AG als Trustcenter wichtige Dienstleistungen für die Analyse von Umsatz und Patientenstruktur an. Wir werden Änderungen bei Tarif und Rechtssprechung aufnehmen und Ärztinnen und Ärzte auch künftig in Wirtschaftlichkeitsverfahren begleiten.

## FIRE-Dashboard

FIRE ist eine Forschungsdatenbank. Über 400 Hausärztinnen und Hausärzte stellen medizinische Routinedaten aus ihren elektronischen Krankengeschichten zur Verfügung. Neu werden für die teilnehmenden Praxen Auswertungen zu Behandlungsindikatoren chronischer Krankheiten erstellt. Spannend für das Hausarztmodell ist es, wenn solche Auswertungen die Qualität der in den Praxen durchgeführten Behandlungen dokumentieren.

## Positionierung im neuen Trustcenter-Umfeld

Die Neufinanzierung der ärzteeigenen Datensammlung bringt auch eine Liberalisierung über die Kantonsgrenze hinaus mit sich. Die hawadoc AG ist für die Markttöffnung bereit und wird die Entwicklung gut beobachten.

## Wachstum im Treuhandgeschäft

Organisatorisch will die hawadoc AG das Treuhand-Team stärker auf das klassische Treuhandgeschäft fokussieren. Wir wollen damit unser Partnernetzwerk ausbauen und unsere Dienstleistungen noch nutzbringender auf unsere Kundinnen und Kunden ausrichten.

## Seminare im Rahmen der TARDOC-Einführung

TARDOC wird in jedem Fall 2026 zusammen mit ambulanten Fallpauschalen in Kraft treten. Die hawadoc AG wird im Rahmen der Einführung diverse Seminare anbieten.

## Attraktive Anstellungsbedingungen

Bereits heute gibt es viele gute Gründe bei der hawadoc AG zu arbeiten. Dennoch wollen wir mit der Zeit gehen und den Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt gerecht werden. Dazu planen wir verschiedene Massnahmen zur weiteren Flexibilisierung der Arbeit. Selbstverständlich stehen unsere Kundinnen und Kunden nach wie vor an erster Stelle.

## Ressourcen mit grösstmöglichem Nutzen einsetzen

Das erfreuliche Wachstum der letzten Jahre machte den kontinuierlichen Ausbau der Mitarbeitenden und des Organisationsgrades möglich. Zahlreich sind die Ideen für neue Projekte. Nächstes Jahr wollen wir uns Gedanken zur Planung der Kapazitäten und dem Ressourceneinsatz machen.

«Im Medizinischen Beirat engagiere ich mich für die Interessen der Hausärztinnen und Hausärzte. Darum verhandle ich Managed Care-Verträge mit den Krankenversicherern und engagiere mich in der Standespolitik.»

**Dr. med. Irene Glauser**  
Gesundheitspolitik



### Abrechnung und Tarife

Die Trustcenter unterstützen und beraten bei Fragen rund um Abrechnung und Tarife. Mit Praxisspiegel, Management Summary und WZW-Report sind unsere Kundinnen und Kunden umfassend informiert. Der Vergleich mit dem Referenzkollektiv ist eine wichtige Grundlage für die Einschätzung der eigenen Zahlen. Eine wichtige Grundlage für die Argumentation in Wirtschaftlichkeitsverfahren oder die Gewissheit über die korrekte Tarifierung.

# Ausblick

## Weiterentwicklung der Werbemittel für das Hausarztmodell

Versicherte im Hausarztmodell profitieren doppelt: von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von Prämienrabatten. Zur Information der Patientinnen und Patienten stellt die hawadoc AG Werbemittel zur Verfügung. Diese werden wir weiterentwickeln und die Webseite [www.doppeltervorteil.ch](http://www.doppeltervorteil.ch) um einen Offertprozess erweitern.

## Chronic Care-Handbuch

Viele Medizinische Praxisassistentinnen lassen sich zur Medizinischen Praxis-koordinatorin weiterbilden. Mit TARDOC werden deren Leistungen zudem entschädigt. Die konkrete Arbeitsteilung stellt viele Praxen vor Fragen. Da will die hawadoc AG eine Lösung anbieten und ein Chronic Care-Handbuch erarbeiten.

## Begleitung bei Wirtschaftlichkeitsverfahren

Mit Praxisspiegel und Praxisspiegel-Analyse bietet die hawadoc AG als Trustcenter wichtige Dienstleistungen für die Analyse von Umsatz und Patientenstruktur an. Wir werden Änderungen bei Tarif und Rechtssprechung aufnehmen und Ärztinnen und Ärzte auch künftig in Wirtschaftlichkeitsverfahren begleiten.

## FIRE-Dashboard

FIRE ist eine Forschungsdatenbank. Über 400 Hausärztinnen und Hausärzte stellen medizinische Routinedaten aus ihren elektronischen Krankengeschichten zur Verfügung. Neu werden für die teilnehmenden Praxen Auswertungen zu Behandlungsindikatoren chronischer Krankheiten erstellt. Spannend für das Hausarztmodell ist es, wenn solche Auswertungen die Qualität der in den Praxen durchgeführten Behandlungen dokumentieren.

## Positionierung im neuen Trustcenter-Umfeld

Die Neufinanzierung der ärzteeigenen Datensammlung bringt auch eine Liberalisierung über die Kantonsgrenze hinaus mit sich. Die hawadoc AG ist für die Markttöffnung bereit und wird die Entwicklung gut beobachten.

## Wachstum im Treuhandgeschäft

Organisatorisch will die hawadoc AG das Treuhand-Team stärker auf das klassische Treuhandgeschäft fokussieren. Wir wollen damit unser Partnernetzwerk ausbauen und unsere Dienstleistungen noch nutzbringender auf unsere Kundinnen und Kunden ausrichten.

## Seminare im Rahmen der TARDOC-Einführung

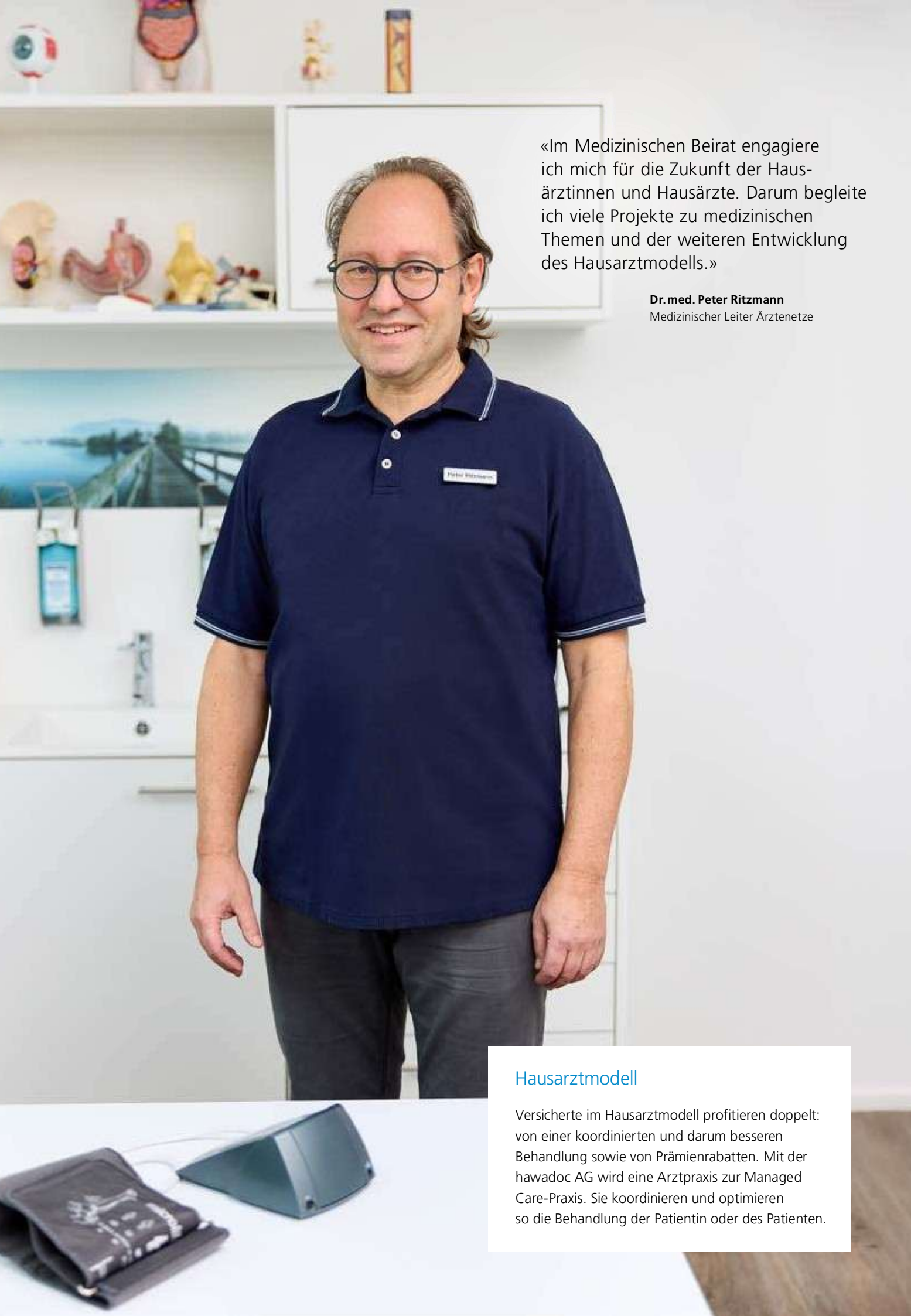
TARDOC wird in jedem Fall 2026 zusammen mit ambulanten Fallpauschalen in Kraft treten. Die hawadoc AG wird im Rahmen der Einführung diverse Seminare anbieten.

## Attraktive Anstellungsbedingungen

Bereits heute gibt es viele gute Gründe bei der hawadoc AG zu arbeiten. Dennoch wollen wir mit der Zeit gehen und den Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt gerecht werden. Dazu planen wir verschiedene Massnahmen zur weiteren Flexibilisierung der Arbeit. Selbstverständlich stehen unsere Kundinnen und Kunden nach wie vor an erster Stelle.

## Ressourcen mit grösstmöglichem Nutzen einsetzen

Das erfreuliche Wachstum der letzten Jahre machte den kontinuierlichen Ausbau der Mitarbeitenden und des Organisationsgrades möglich. Zahlreich sind die Ideen für neue Projekte. Nächstes Jahr wollen wir uns Gedanken zur Planung der Kapazitäten und dem Ressourceneinsatz machen.



«Im Medizinischen Beirat engagiere ich mich für die Zukunft der Hausärztinnen und Hausärzte. Darum begleite ich viele Projekte zu medizinischen Themen und der weiteren Entwicklung des Hausarztmodells.»

**Dr. med. Peter Ritzmann**  
Medizinischer Leiter Ärztenetze

### Hausarztmodell

Versicherte im Hausarztmodell profitieren doppelt: von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von Prämienrabatten. Mit der hawadoc AG wird eine Arztpraxis zur Managed Care-Praxis. Sie koordinieren und optimieren so die Behandlung der Patientin oder des Patienten.

## Kennzahlen 2024

> 453

Hausärztinnen und Hausärzte werden durch die hawadoc AG betreut



47%

der Versicherten wählen das Hausarztmodell



5

Ärztenetze werden von der hawadoc AG betreut



42

kostenlose Seminare zur Fort- und Weiterbildung



352 000

CHF EBITDA im 2024



23

Mitarbeitende kümmern sich um die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Partner



**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)