2011

Geschäftsbericht

eastcare. In Arztpraxen zuhause.

eastcare
VON ÄRZTEN – FÜR ÄRZTE

«eastcare bietet Unterstützung für alle ökonomischen und administrativen Belange in der Arztpraxis.»

Philip Baumann
Mitglied des Verwaltungsrats von eastcare

Jedes Jahr investieren wir kreative Fantasie, nüchterne Analytik und viel Zeit in die Formulierung unserer Ziele. In diesem Geschäftsbericht für das Jahr 2011 schaffen wir neuerlich Transparenz über Aufwand und Ertrag und ziehen nachvollziehbar Bilanz. Unsere tägliche Arbeit bei eastcare besteht zu einem grossen Teil im Austausch von Informationen. Es werden Daten verschiedenster Art transferiert, Meinungen eingeholt, ausgetauscht oder kundgetan, Verhandlungen und Diskussionen geführt, kurz: Wir kommunizieren.

Wie die meisten, so gehen auch wir davon aus, dass vor allem der Inhalt einer Information zählt. Ist die Botschaft korrekt und verständlich verfasst, so sollte sie eigentlich vom Empfänger verstanden und im Gedächtnis verankert werden.

Wir haben im Laufe des Jahres 2011 dieses Selbstverständnis kritisch hinterfragt. Wiederholt mussten wir irritiert feststellen, dass wir Dinge benannt, Fakten erläutert, Informationen vermeintlich klar kommuniziert hatten, und doch haben die Inhalte offensichtlich bei den Adressaten keinen Halt gefunden. Als wären diese vom Winde verweht oder zumindest in der allgemeinen Informationsflut untergegangen. Ebenso waren wir überzeugt, dass wir als eastcare klar erkannt, bekannt und verstanden sein müssten. Und wir wunderten uns, wie oft unsere dahingehenden Erwartungen enttäuscht wurden.

Erfolgreiche Kommunikation ist eben nicht nur eine Frage des Informationsgehalts, sondern mindestens ebenso eine Frage der kommunikativen Strategie und Form. Dieser Kunst haben wir uns im vergangenen Jahr intensiv und in professioneller Begleitung gewidmet. Der vorliegende Geschäftsbericht spiegelt erstmals diese kommunikative Neuorientierung, die wir zusammen mit unserem Partner ammarkt AG aus der neuen Marketing- und Kommunikationsstrategie abgeleitet und umgesetzt haben.

Was wir mit unserem neuen Auftritt erreichen wollen: eastcare wird gehört, verstanden und kommt mit Bodenhaftung an. Nicht mehr im Sinne von eastcare – who's that? Sondern eastcare – klar, wer sonst!

Ihr Erich Honegger
Präsident des Verwaltungsrats

eastcare Geschäftsleitung v. l. n. r.:
Dr. med. Erich Honegger, Martin Brühlmann, Dr. med. Andreas Schneider,
Dr. med. Roman Buff, Peter Sauter

eastcare

Damit Zeitmangel nicht zum chronischen Leiden wird.

Diagnose: Chronischer Zeitmangel

eastcare erleichtert den Ärztinnen und Ärzten den Alltag in der Praxis spürbar. Und das ist auch nötig. Denn die überbordende Administration, die zahlreichen komplexen Vertragsangelegenheiten oder die anspruchsvollen Abklärungen beim Aufbau einer Gruppenpraxis belasten die Ärztin und den Arzt und drängen das Kerngeschäft am Patienten in den Hintergrund. Genau hier tritt eastcare auf den Plan und bietet allen Beteiligten Zeitersparnis, ökonomische Kompetenz und praxisnahe Lösungen.

Therapie: eastcare

Das zentrale Bestreben von eastcare ist es, sämtlichen Dialogpartnern mit konkreter Unterstützung und emotionaler wie örtlicher Nähe wahrnehmbaren Mehrwert zu schaffen. eastcare erkennt und versteht die Probleme und Herausforderungen der Ärzteschaft frühzeitig und bietet hierfür innovative Lösungen:

eastcare konzentriert sich auf die Bedürfnisse der Ärzteschaft
Als Intermediär ist eastcare an den ökonomischen und administrativen Schlüsselstellen des Praxisalltags aktiv. In der täglichen Arbeit für rund 1'400 Ärztinnen und Ärzte, 23 Krankenversicherer und knapp 180'000 Versicherte spürt eastcare ständig den Puls der Dialogpartner. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse kommen den angeschlossenen Ärztinnen und Ärzten zugute und stärken die Stellung der Ostschweizer Ärzteschaft.

eastcare denkt und handelt als Partner
Als ärzteeigene Aktiengesellschaft weiss eastcare, wo im Praxisalltag der Schuh drückt. Dieses Wissen setzt eastcare durch kompetente Mitarbeitende in praxisnahe Lösungen um. So wächst aus der örtlichen Nähe immer auch eine emotionale Verbundenheit.

eastcare schafft erkennbaren Mehrwert
Im Spannungsfeld zwischen Kosteneinsparung und bestmöglicher Patientenversorgung ist die Zeit der limitierende Faktor. Der chronische Zeitmangel von Ärztinnen und Ärzten verlangt nach einem Partner, der Aufwände reduziert, Erträge steigert und Ärgernisse ausräumt.

Drei Geschäftsfelder für die Ärzteschaft

Trustcenter

eastcare ist eine ärzteeigene Aktiengesellschaft, welche in der Rolle eines «Intermediärs» als Datensammelstelle für die Datenparität der Ärzteschaft sorgt. In dieser Funktion stellt eastcare die elektronische Datenübermittlung sicher, anonymisiert Rechnungsdaten und bereitet diese für umfassende Statistiken auf kantonaler sowie nationaler Ebene auf. Zudem erstellt das Trustcenter auch den individuellen Praxisspiegel, der jeder Praxis ein «Benchmarking» mit den Fachgruppenkollegen sowohl auf kantonaler wie auch auf nationaler Ebene erlaubt. Dabei bleibt die Datenhoheit immer bei der Ärztin beziehungsweise beim Arzt. Diese entscheiden, was mit den Daten geschieht.

Managed Care

eastcare unterstützt Ärztenetze in vielfältigen Bereichen rund um das Thema Managed Care. Ob beim Aufbau von Organisationsstrukturen, im Rahmen von Vertragsverhandlungen mit Krankenversicherern oder bei der Abwicklung von Managed Care-Verträgen im Sinne des Datenmanagements – eastcare ist der kompetente Ansprechpartner in der Ostschweiz. Die wichtigsten Dienstleistungen sind: Verhandlungssupport für Managed Care-Verträge, Datenmanagement sowie die Qualitätsentwicklung und -sicherung.

Gruppenpraxen

eastcare berät die Ärztinnen und Ärzte beim Aufbau einer Gruppenpraxis oder eines Ärztezentrums, zeigt Lösungen anhand vergleichbarer Ausgangslagen auf und evaluiert die Machbarkeit eines Projekts. Die von erfahrenen Praktikern entwickelten Leistungen umfassen sechs Module: Analyse, Entscheidungsfindung, Businessplan, operative Umsetzung, Geschäftsführung der Gruppenpraxis und Controlling. Sämtliche Module können einzeln oder kombiniert in Anspruch genommen werden.

Trustcenter

Damit die Administration nicht Ihre Patienten verdrängt.

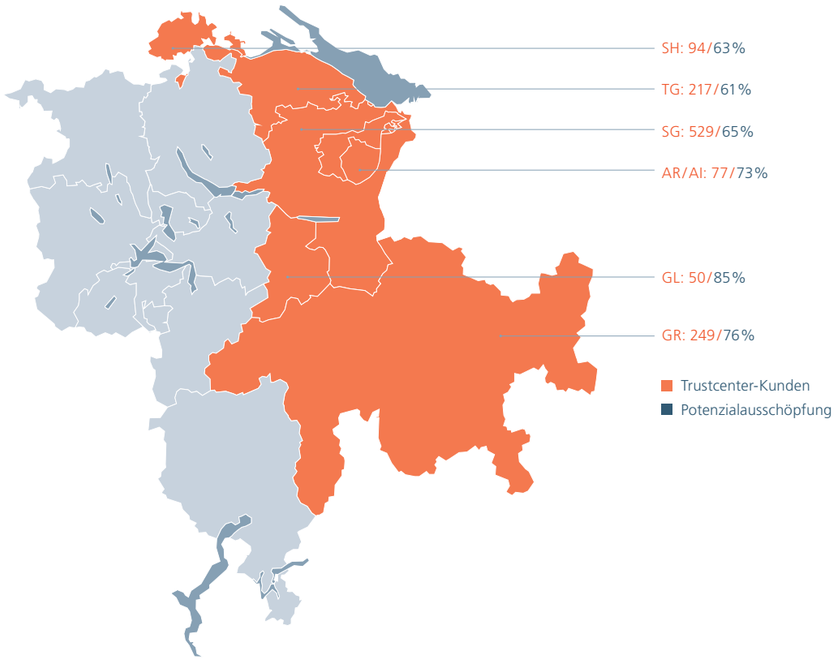
Als Trustcenter stellt eastcare den elektronischen Datenaustausch im Tiers Garant und Tiers Payant sicher. eastcare übernimmt den Druck und Versand der Patientenrechnungen, analysiert den individuellen Praxisspiegel und hilft, den Ressourceneinsatz in der Praxis zu optimieren. Zudem berät und verteidigt eastcare Ärztinnen und Ärzte bei einem drohenden WZW-Verfahren. Die ökonomische Kompetenz von eastcare garantiert praxisnahe Lösungen und spart Geld wie Zeit.

Trustcenter im Rückblick: Wichtige Weichen wurden gestellt

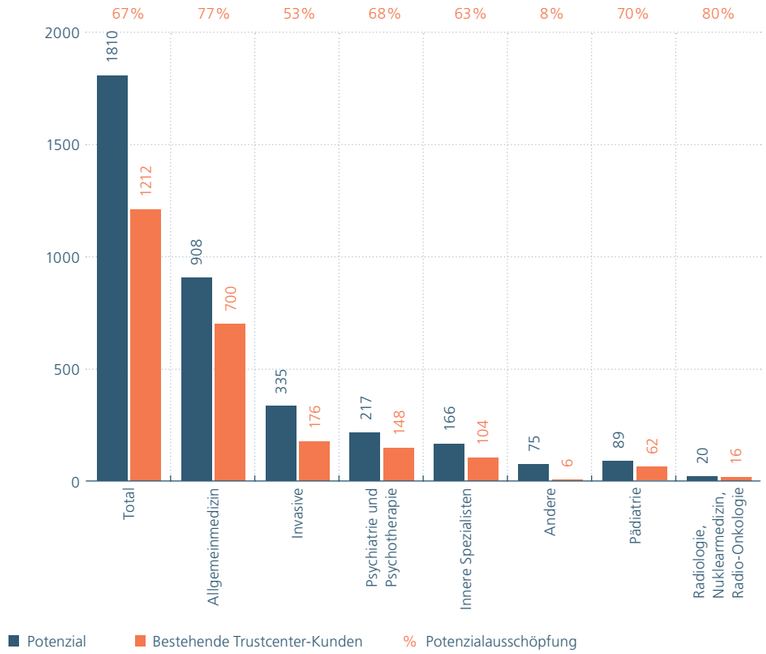
Zielvorgabe stabile Basis-Arbeit: Wir zählen rund 1´230 Praxen zu unseren TC-Kunden, die knapp 3,2 Millionen Rechnungen mit einer Lieferquote von 97,4% übermitteln. eastcare hat im vergangenen Jahr 116 Praxis-Kompass-Auswertungen erstellt und 37 WZW-Beratungen durchgeführt. Das «Praxisspiegel Management Summary» wurde bereits von mehr als 25% der Praxen abonniert. Mit den kantonalen Ärztegesellschaften wurde der Informationsaustausch zum einen bilateral, zum anderen durch Mitarbeit in der Spurgruppe der K-OCH (Konferenz Ostschweizer Ärztegesellschaften) gepflegt.

Zielbereich elektronischer Datenaustausch: eastcare kann per Ende 2011 ihren Kunden, die den Tiers Payant (TP) als Abrechnungsmöglichkeit einsetzen wollen, den Datenaustausch in dieser Form ermöglichen.
Dieser ist bereits über die Software-Produkte «vitomed2», «Kern/Aeskulap», «Medical Concept» und «Simed2» etabliert und steht mit «TriaMed», «Praxistar» und «Variosoft» vor der Umsetzung. Damit steht der Ärzteschaft erstmals nicht ausschliesslich «MediData» als Intermediär der Versicherer für den eDA TP zur Verfügung. Wir sind der Meinung, dass damit einer weiteren Abwanderung ganzer Praxen zu «MediData» in den flächendeckenden eDA TP am wirksamsten Einhalt geboten werden kann. Wir propagieren unvermindert den von der Standespolitik priorisierten eDA TG.

Regionale Abdeckung nach Kantonen



Marktanteil Ostschweiz nach Fachgebieten

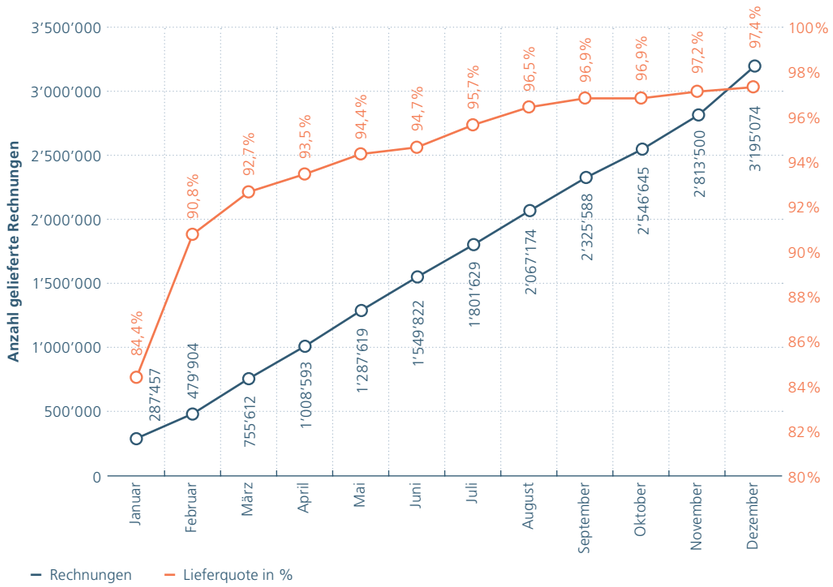


Entwicklung Rechnungsvolumen

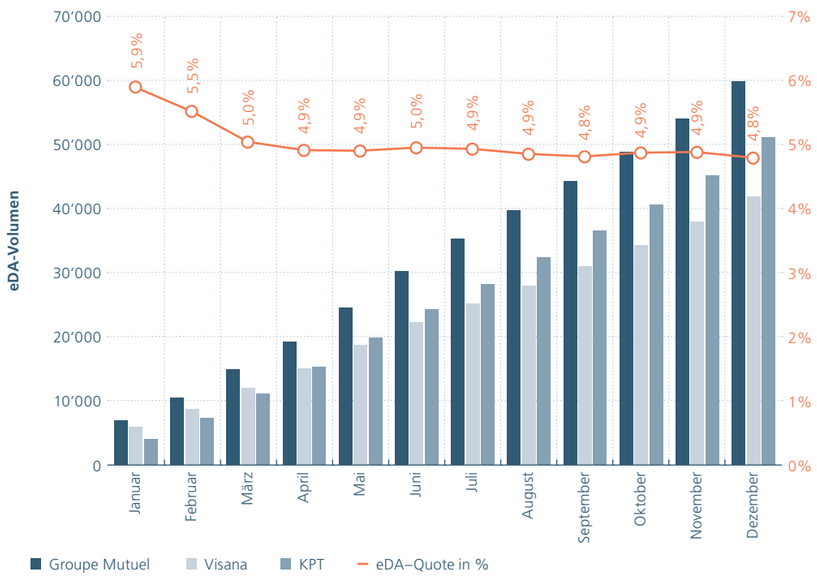
Mit rund 3,2 Millionen angelieferten Rechnungen hat sich das Rechnungsvolumen auf Vorjahresniveau eingependelt. Pro Kunde wurden wie schon im Vorjahr rund 2´700 Rechnungen übermittelt, wobei die Spannbreite mit minimal 1 bzw. maximal 23´700 nach wie vor beträchtlich ist. Die Übersicht (vergleiche S. 12) zeigt zudem auf, dass uns knapp 98% der Kunden mindestens einmal pro Jahr Rechnungen elektronisch zugesandt haben.

Im elektronischen Datenaustausch mit den Krankenversicherern hat nach wie vor kein Paradigmenwechsel stattgefunden. Die Mehrheit der Versicherer setzt immer noch auf die manuelle Rechnungsdatenerfassung und Scanninglösungen. Die rund 150’000 verkauften Rechnungen (Vorjahr 110´000) entsprechen einer Quote von 4,8% (Vorjahr 3,4%) des Gesamtvolumens. Die Steigerung des Volumens ist insbesondere auf einen erhöhten Rechnungsbezug der KPT zurückzuführen.

Rechnungsvolumen. Kumulierte Entwicklung



eDA-Rechnungsvolumen. Kumulierte Entwicklung

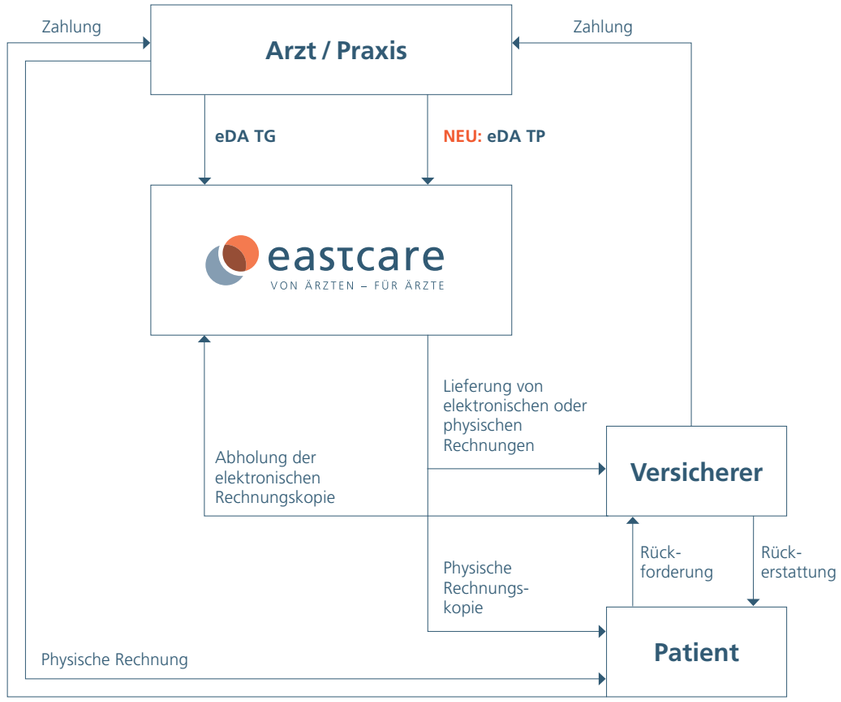


Elektronischer Datenaustausch im Tiers Garant und Tiers Payant

Es ist das vitale Interesse der Ärzteschaft, über möglichst alle Kostendaten zu verfügen. Bei der Abrechnung im Tiers Garant über eastcare ist die Datenhoheit der Ärzteschaft gesichert, da alle Rechnungsdaten zuerst an das Trustcenter geschickt werden. Die Abrechnung im Tier Payant war bis anhin ausschliesslich über einen Intermediär möglich, der mehrheitlich den Versicherern gehört. Diese Situation gefährdet die verhandlungsrelevante Datenhoheit der Ärzteschaft, weil damit die Weiterleitung der Rechnungsdaten an die Trustcenter vom Goodwill des Intermediärs abhängig ist.

Mit dem neuen Angebot von eastcare können die Ärztinnen und Ärzte auch im Tiers Payant direkt über ihr Trustcenter abrechnen und damit sicherstellen, dass alle elektronischen Rechnungsdaten immer zuerst an das Trustcenter gehen. Damit erhalten die Ärztinnen und Ärzte die Entscheidungsfreiheit über den Abrechnungsmodus und stellen gleichzeitig den lückenlosen «Kostendaten-Teppich» für die verhandelnden Standesvertreter sicher.

Datenfluss und Abrechnung im eDA TG und eDA TP



Managed Care

Damit Vertragsverhandlungen nicht zum Dauerpatienten werden.

Als Managed Care-Partner stellt eastcare eine einfache und transparente Managed Care-Administration sicher. eastcare übernimmt das Datenmanagement, plausibilisiert Leistungsdaten und stellt dem Ärztenetz konsolidierte Auswertungen zur Verfügung. Bei der Verhandlung von Verträgen mit Krankenversicherern profitieren die Ärztinnen und Ärzte von der langjährigen Erfahrung. Zudem bietet eastcare wirkungsvolle Instrumente zur Qualitätssicherung. Die ökonomische Kompetenz von eastcare garantiert auch im Bereich Managed Care praxisnahe Lösungen und spart Geld wie Zeit.

Managed Care im Rückblick: Mit Zuwachs auf der ganzen Linie

Zielvorgabe Wachstum: Die Anzahl der MC-Versicherten, die wir über die Netzwerke begleiten, ist von 139’000 auf 162’000 gestiegen. Wir dürfen seit 2011 ein neues Netzwerk mit rund 20 Ärztinnen und Ärzten als Betriebsgesellschaft beraten. So umfasst der Geschäftsbereich Managed Care aktuell knapp 400 betreute MC-Praxen.

Zielbereich Projekte: Wir haben zusammen mit weiteren Betriebsgesellschaften das Projekt FEM (Finanzielle Erfolgsmessung) abgeschlossen, haben wichtige Erkenntnisse daraus gewonnen und diese mit unseren Partnerversicherungen erörtert. eastcare begleitet die Reorganisation der Thurgauer Netzwerke und unterstützt den Verein Managed Care Ostschweiz (VMCO), einen Zusammenschluss aller Netzwerke der Ostschweiz. Für die Ärztenetze wurden von uns verschiedene Projekte entworfen, welche die Netzwerke nach eigener Wahl und mit Unterstützung von eastcare im Rahmen der Managed Care-Verträge umsetzen können.

Zielbereich Produkteentwicklung: Gemeinsam mit unseren Partnern «hawadoc», «Argomed» und «BlueCare» versuchen wir, die Frage zu klären, welche Richtung Managed Care in den nächsten fünf Jahren einschlagen wird und welche Produkte wir dafür entwickeln wollen. Wir sind aktive Partner im Projekt «futuro», in dem speziell ausgebildete medizinische Praxisassistentinnen für das hausarztbasierte «Chronic Care Management» eingesetzt und durch intelligente eHealth-Instrumente unterstützt werden. Gleichzeitig wurde der Share Care HPI (Health Professional Index) etabliert und operativ aufgegleist. Ferner unterliegt das regelmässige Reporting für die von uns beratenen Netzwerke einem laufenden Optimierungsprozess.

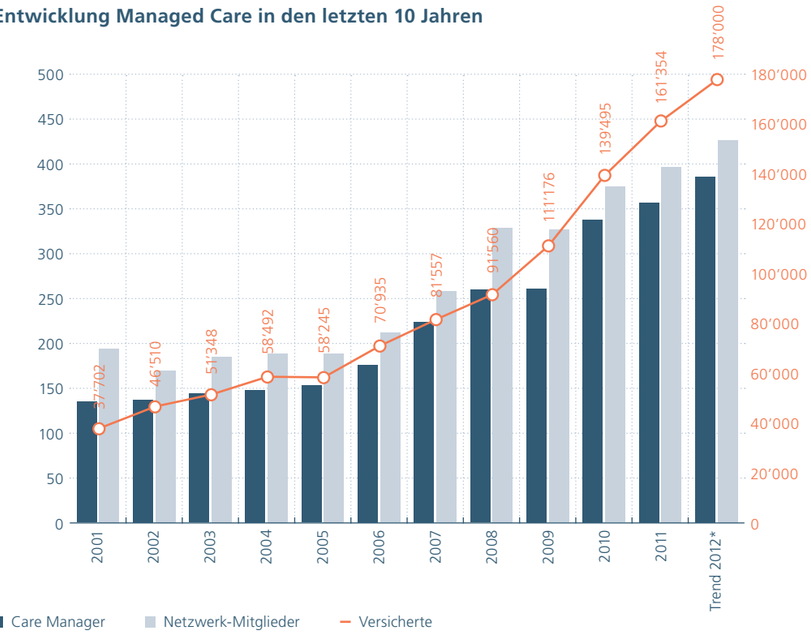
Versichertenbestand nach Versicherer

	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Atupri	3’784	3’633	4’081	3’881	4’450	4’590
CareMed Helsana	10’389	9’035	8’589	9’057	19’900	21’789
Concordia	7’604	7’453	14’187	15’678	25’250	24’977
EGK					5’957	7’934
CSS			4’219	13’035	[5]	
Groupe Mutuel	309	775	3’726	8’234	13’799	19’564
Provita	1’703	1’988	2’556	5’422	5’411	5’334
RVK	17’559	19’647	20’412	25’730	20’493	19’354
Sanitas	4’301	4’025	7’818	12’145	13’652	14’374
Swica	35’908	45’004	45’588	46’307	49’765	54’272
Visana				6	2’677	6’004
Total	**81’557** [1]	**91’560** [2]	**111’176**	**139’495** [3]	**161’354** [4]	**178’192** [6]
Wachstum absolut		10’003	19’616	28’319	21’859	16’838
Wachstum relativ		12%	21%	25%	16%	10%

[1] ab 1.4.2007 mit HAV St. Gallen
[2] ab 1.1.2008 mit xundart AG
[3] ab 1.1.2010 mit HAV Appenzellerland/HAV Linthgebiet
[4] ab 1.1.2011 mit HAV Gossau
[5] ab 1.1.2011 ohne CSS in Folge Vertragsauflösung
[6] ab 1.1.2012 mit HAV Rorschach

* Die Zahlen für 2012 standen am 31.12.2011 für das gesamte kommende Jahr bereits fest.

Entwicklung Managed Care in den letzten 10 Jahren



Entwicklung Anzahl MC-Versicherte pro Care Manager

Netzwerk	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
HAV Appenzellerland					82	165	213
HAV Gossau						437	451
HAV Linthgebiet					130	306	342
HAV Rorschach							220
HAV St.Gallen		174	177	235	260	364	379
Netzwerk Kreuzlingen	187	215	221	296	416	387	422
Netzwerk Mittelthurgau	337	353	364	520	590	611	648
Netzwerk Murgmed	298	326	340	494	577	578	652
Netzwerk Oberthurgau	341	366	371	493	568	528	599
Netzwerk RhyMed	329	359	417	483	557	534	599
xundart AG			175	320	476	465	494
ø MC-Versicherte pro Care Manager gesamte Schweiz	**156**		**171**		**232**		**295**

Das Forum Managed Care liefert mit Blick auf die Managed Care-Vorlage erfreuliche Erkenntnisse: 17 % oder 1,33 Millionen Krankenversicherte sind heute einem Ärztenetz in der Schweiz angeschlossen. Das sind doppelt so viele wie 2008 und fast dreimal mehr als 2004. In der Schweiz ist aktuell jede sechste Person in einem Managed Care-Modell versichert.

Besonders beliebt ist laut Studie die Integrierte Versorgung in der Ostschweiz und im Mittelland, was sich in der oben stehenden Tabelle widerspiegelt. Die Ärztinnen und Ärzte, die in einem von eastcare betreuten Netzwerk tätig sind, weisen im gesamtschweizerischen Vergleich mehrheitlich eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an Managed Care-Versicherten in ihrem Patientenstamm auf.

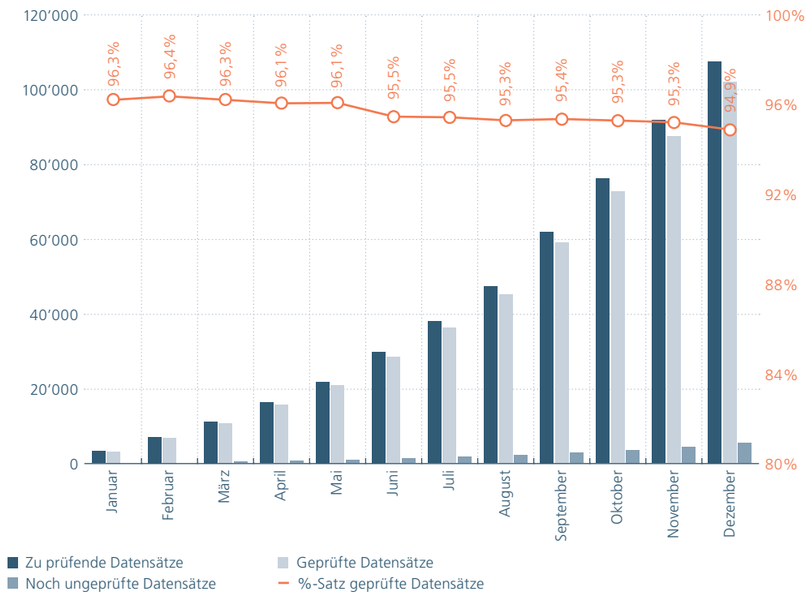
Quelle: Forum Managed Care, Medienmitteilung vom 30.03.2012

* Die Zahlen für 2012 standen am 31.12.2011 für das gesamte kommende Jahr bereits fest.

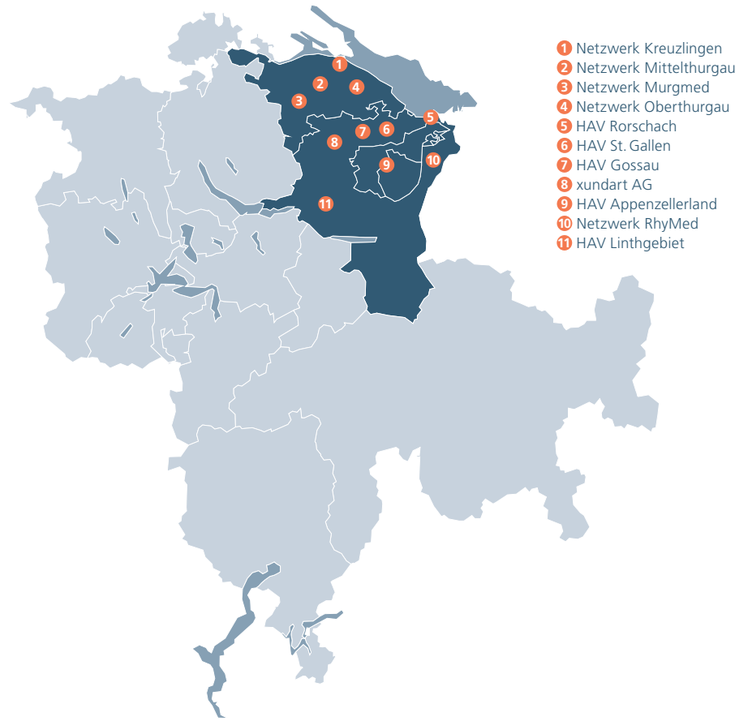
Kostencontrolling

2010 wurde im BlueEvidence das Modul «Kostencontrolling» für alle Kunden eingeführt. Das Modul bietet Arztpraxen die Möglichkeit, Kosten von Patienten auf einfache Art zu prüfen. Mit der Prüfung kann das Nichteinhalten der Gatekeeping-Regeln durch Patienten ohne grossen Aufwand erkannt werden.
Im Berichtsjahr wurden den Arztpraxen über 107'000 (Vorjahr 47'000) Datensätze zur Überprüfung zur Verfügung gestellt. Die Bearbeitungsquote ist mit knapp 95% (Vorjahr 95,1%) nach wie vor hoch. Mit dieser beachtlichen Quote leisten unsere Kunden einen wertvollen Beitrag zur Kostensenkung. So waren sie in rund 8'000 Fällen mit dem nicht regelkonformen Leistungsbezug einer ihrer Patientinnen oder Patienten nicht einverstanden, was einer Summe von knapp CHF 3,9 Millionen entspricht.

Kostencontrolling. Kumulierte Entwicklung

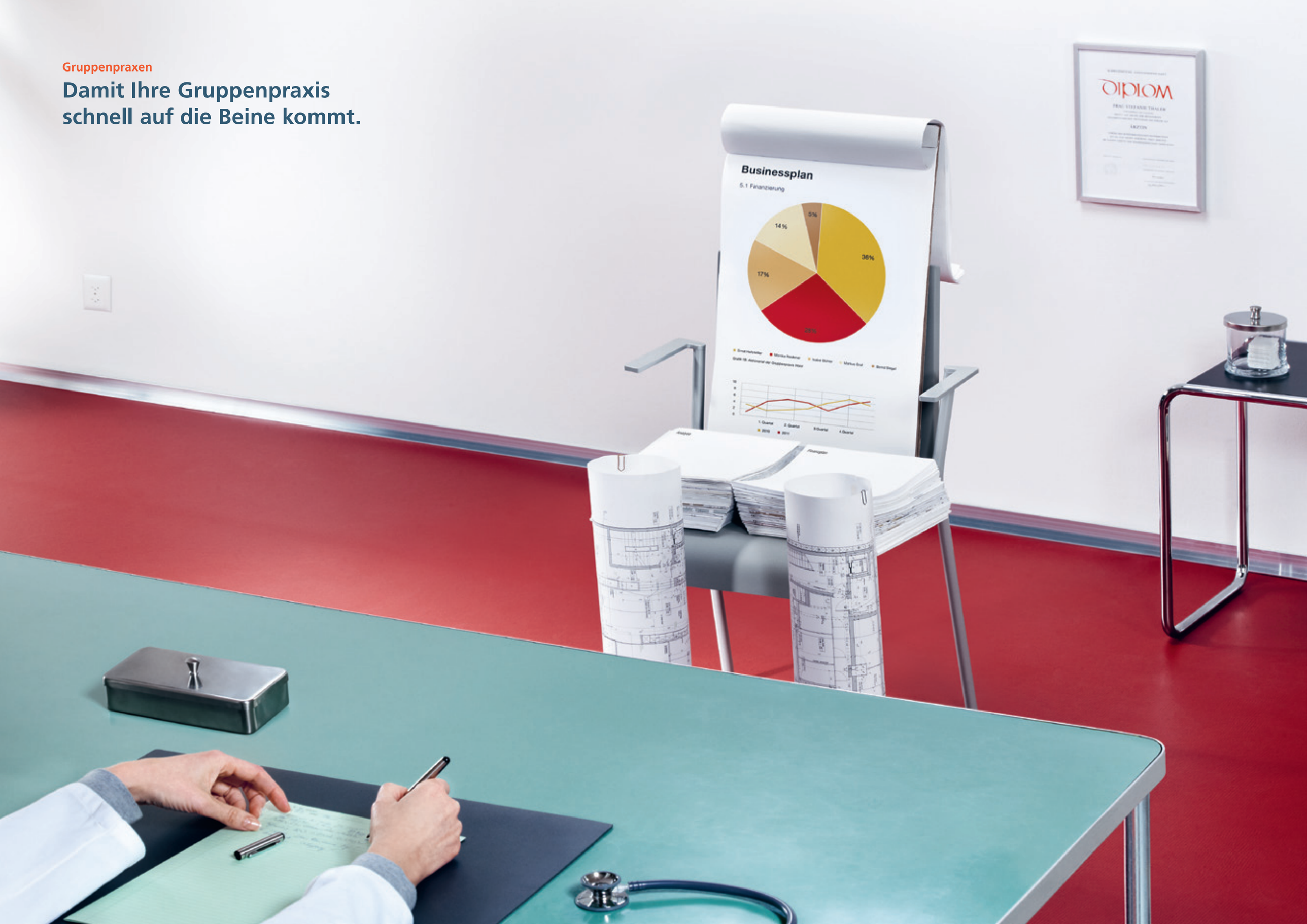


Regionale Abdeckung



Gruppenpraxen

Damit Ihre Gruppenpraxis schnell auf die Beine kommt.



Als Dienstleister für Gruppenpraxen und Ärztezentren begleitet eastcare die Ärztinnen und Ärzte mit massgeschneiderten Lösungen bei der Entscheidungsfindung, der Erstellung des Businessplans und der Standortanalyse sowie bei den Verhandlungen mit Kontraktpartnern. Neben der operativen Umsetzung übernimmt eastcare auf Wunsch auch die Geschäftsführung der Gruppenpraxis oder des Ärztezentrums. Die ökonomische Kompetenz von eastcare liefert auch hier praxisnahe Lösungen und spart Geld wie Zeit.

Gruppenpraxen im Rückblick: Ein neues Geschäftsfeld nimmt Fahrt auf

Zielbereich Projekte: Zur Förderung bestehender Gruppenpraxen wurden drei Vernetzungsanlässe durchgeführt. Hieraus ergab sich neben dem Informationsaustausch ein konkretes Projekt zum gemeinsamen Medikamenteneinkauf. Drei Gruppenpraxen-Projekte werden nun in der Aufbauarbeit professionell unterstützt und begleitet.

Ziel Initiierung von Gruppierungsprozessen: In zwei zukünftig interessanten Versorgungsregionen wurden Informationsveranstaltungen abgehalten. Daraus entwickelte sich ein aktuell laufender Kick-off-Prozess zur Bildung einer neuen Gruppenpraxis.

Ziel Aufbau eines Partnernetzwerkes für spezielle Dienstleistungen: eastcare kann auf ausgewiesene Fachleute zählen, die gezielt für den Aufbau von Gruppenpraxen beigezogen werden.

Das modulare Dienstleistungsangebot beim Aufbau von Gruppenpraxen oder Ärztezentren

1. Analyse	– Fundierte qualitative und quantitative Bestandsaufnahme
2. Entscheidungsfindung	– Unterstützung bei der Grundsatzentscheidung für den Aufbau einer Gruppenpraxis – Aufzeigen verschiedener Lösungen anhand vergleichbarer Ausgangslagen – Evaluation der Machbarkeit des Projekts
3. Businessplan	– Coaching bei der Erarbeitung des Businessplans für die zukünftige Gruppenpraxis oder das geplante Ärztezentrum
4. Operative Umsetzung	– Unterstützung bei der Verhandlung mit Kreditgebern – Abklärung, Initiierung und Tätigung von Investitionen – Einleitung der operativen Voraussetzungen für den Tagesbetrieb – Berücksichtigung und Nivellierung vertraglicher, personeller und sozialer Komponenten – Unterstützung bei Marketing, CI/CD und Öffentlichkeitsarbeit
5. Geschäftsführung der Gruppenpraxis	– Begleitung und Unterstützung im administrativen Bereich – Auf Wunsch betriebswirtschaftliche Geschäftsführung der Gruppenpraxis
6. Controlling	– Systematische Effizienz- und Rentabilitätskontrolle

Ziel von eastcare ist die möglichst wirksame Entlastung der Ärztinnen und Ärzte vom administrativen Arbeitsalltag, so dass sich diese voll und ganz auf ihre täglichen Herausforderungen im Patientenkontakt konzentrieren können.
Der von erfahrenen Praktikern entwickelte Prozess beim Aufbau von Gruppenpraxen oder Ärztezentren hat eine individuelle, auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnittene Lösung zum Ziel. Das Selbstbestimmungsrecht der beteiligten Ärztinnen und Ärzte sowie deren persönliche Bedürfnisse stehen dabei an oberster Stelle. Die verschiedenen Dienstleistungsmodule können einzeln oder kombiniert in Anspruch genommen werden.

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der eastcare AG, St. Gallen

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der eastcare AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang, für das am 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist. Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen. In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert. Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Provida Wirtschaftsprüfung AG
St. Gallen, 8. Februar 2012

Ueli Niederer
zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

Kurt Hinder
zugelassener Revisionsexperte

Aktiven	31.12.2011 in CHF	Vergleich 31.12.2010 in CHF
Flüssige Mittel	912’011.16	952’772.73
Eigene Aktien	2’778.00	10’938.00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
– gegenüber Dritten	217’586.70	75’266.75
– Delkredere	–52’000.00	–39’000.00
Andere kurzfristige Forderungen		
– gegenüber Dritten	11’945.34	1’675.58
Angefangene Arbeiten	17’990.00	0.00
Aktive Rechnungsabgrenzung	754’081.75	851’288.40
Umlaufvermögen	**1’864’392.95**	**1’852’941.46**
Darlehen		
– gegenüber Dritten	60’000.00	0.00
Finanzielles Anlagevermögen	***60’000.00***	***0.00***
Mobiliar und Einrichtungen	43’988.00	53’369.00
Büro- und EDV-Geräte	47’373.00	30’184.00
Materielles Anlagevermögen	***91’361.00***	***83’553.00***
EDV-Software	18’602.00	2.00
Immaterielles Anlagevermögen	***18’602.00***	***2.00***
Anlagevermögen	**169’963.00**	**83’555.00**
	2’034’355.95	**1’936’496.46**
Passiven		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
– gegenüber Dritten	213’024.02	129’661.45
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten		
– gegenüber Dritten	17’716.35	26’476.50
Passive Rechnungsabgrenzung	350’089.76	389’777.25
Kurzfristige Rückstellungen	75’500.00	85’000.00
Fremdkapital	**656’330.13**	**630’915.20**
Aktienkapital	682’500.00	682’500.00
Gesetzliche Reserve	256’400.00	253’000.00
Reserve für eigene Aktien	2’778.00	10’938.00
Freie Reserve	152’016.00	152’016.00
Gewinnvortrag	144’537.26	75’747.99
Jahresgewinn	139’794.56	131’379.27
Bilanzgewinn	*284’331.82*	*207’127.26*
Eigenkapital	**1’378’025.82**	**1’305’581.26**
	2’034’355.95	**1’936’496.46**

Erfolgsrechnung

Erlöse	2011 in CHF	Vergleich 2010 in CHF
aus Managed Care	1’831’818.42	1’635’644.60
aus Trustcenter	870’092.38	907’710.38
aus Kooperationen	337’117.75	533’881.05
aus elektronischem Datenaustausch, Druck und Versand	179’985.10	165’784.10
Erlösminderungen	– 495’550.04	– 560’739.89
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	**2’723’463.61**	**2’682’280.24**
Übriger Betriebsertrag	53’451.37	25’459.90
Gesamtertrag	**2’776’914.98**	**2’707’740.14**
Lizenzen	– 1’119’613.52	– 1’060’810.11
Bruttogewinn	**1’657’301.46**	**1’646’930.03**
Personalaufwand, externe Leistungen	– 1’036’291.07	– 1’056’654.50
Raumaufwand	– 67’977.64	– 64’989.99
Unterhalt und Reparaturen	– 18’639.87	– 12’051.23
Sachversicherungen	– 1’696.86	– 1’666.40
Energie	– 1’961.72	– 2’102.19
Verwaltungsaufwand	– 155’372.90	– 175’926.42
Werbung	– 146’540.52	– 127’960.33
Übriger Betriebsaufwand	0.00	– 18.00
Betriebliches Rohergebnis (EBITDA)	**228’820.88**	**205’560.97**
Abschreibungen	– 58’456.35	– 46’899.10
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**170’364.53**	**158’661.87**
Finanzertrag	2’267.73	1’070.95
Finanzaufwand	– 269.35	– 331.00
Ausserordentlicher Ertrag	25’612.95	0.00
Ausserordentlicher Aufwand	– 29’795.50	– 905.00
Ergebnis vor Steuern	**168’180.36**	**158’496.82**
Steuern	– 28’385.80	– 27’117.55
Jahresgewinn	**139’794.56**	**131’379.27**

Erklärender Text zur Erfolgsrechnung

Liquidität als Sicherheit

Die Bilanz per 31. Dezember 2011 weist ein Vermögen (Aktiven) von rund CHF 2 Millionen aus und ist mit dem Vorjahr vergleichbar. Nach wie vor erfreulich ist die auffallend hohe Liquidität, was einerseits Sicherheit schafft, aber auch unternehmerische Freiräume eröffnet. Der Eigenfinanzierungsgrad bewegt sich mit rund 68 % der Bilanzsumme auf Vorjahresniveau (67 %).

Für das Geschäftsjahr 2011 schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung wiederum die Ausschüttung einer Dividende von 10 % vor. Der Rest des Bilanzgewinnes verbleibt – nach Abzug der Reservezuweisung – in der Gesellschaft und dient der weiteren Unternehmensentwicklung.

Konsolidierung der Erlöse

Der Gesamtertrag liegt mit CHF 2’777’000.– leicht über dem Vorjahr, wobei sich die beiden Geschäftsfelder Managed Care und Trustcenter unterschiedlich entwickelt haben. Die Erlöse im Managed Care-Bereich konnten aufgrund des Wachstums (vgl. Seite 17) nochmals deutlich gesteigert werden. Ein neues Netzwerk (HAV Gossau) und der generelle Zulauf in alternative Versicherungsmodelle sind dafür verantwortlich.

Nicht ganz so erfreulich ist die Entwicklung im Bereich Trustcenter (inkl. Kooperationspartner). Mindererlöse im Bereich Schulungen (minus CHF 39’000.–) und deutlich tiefere Beiträge von Kooperationspartnern (teilweise als Folge von Vertragsauflösungen) in der Höhe von CHF 196’000.– sind die hauptsächlichen Gründe dafür.

Die Erlösminderungen betragen in diesem Jahr rund CHF 500’000.–. Darin enthalten ist auch die Weitergabe von Rabatten unserer treuen und sehr geschätzten Kooperationspartner an unsere Kunden.

Lizenzen und Personalaufwand

Die zwei wesentlichen Aufwandpositionen (rund 82 % des Gesamtaufwands) sind wiederum die Lizenzen und der Personalaufwand. In den übrigen Positionen sind gegenüber dem Vorjahr keine wesentlichen Abweichungen festzustellen. Die vermehrten PR- und Marketing-Aktivitäten machen sich gegenüber dem Vorjahr mit Mehraufwendungen von rund CHF 19’000.– bemerkbar.

Als Folge der leichten Erlössteigerung und unter Berücksichtigung der Veränderungen in den Aufwandpositionen resultiert ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern in der Höhe von CHF 229’000.– (Vorjahr CHF 206’000.–). Die beiden Positionen Ausserordentlicher Ertrag und Ausserordentlicher Aufwand beinhalten diverse «Ausbuchungen» von Abgrenzungsdifferenzen aus dem Vorjahr.

Unter Berücksichtigung dieser Einflüsse ergibt sich ein Jahresgewinn nach Steuern von CHF 140’000.– (Vorjahr 131’000.–).

Nichtbilanzierte Leasingverbindlichkeiten	31.12.2011 in CHF	Vergleich 31.12.2010 in CHF
Kopierer	3’960.00	8’712.00
	3’960.00	**8’712.00**

Brandversicherungswerte der Sachanlagen		
Mobiliar und Einrichtungen	251’000.00	251’000.00
	251’000.00	**251’000.00**

Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen		
Axa Winterthur	0.00	1’428.55
	0.00	**1’428.55**

Gehaltene eigene Aktien

Die Gesellschaft verfügte am 31. Dezember 2011 über 6 eigene Namenaktien (Vorjahr: 12 eigene Namenaktien) mit einem Nennwert von je CHF 750.–. Die gesamten Anschaffungskosten belaufen sich auf CHF 2’778.– (Vorjahr: CHF 10’938.–) und sind im Eigenkapital separat ausgewiesen.

Während des Berichtsjahres wurden insgesamt 9 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’360.– pro Aktie erworben und 15 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von ebenfalls CHF 1’360.– verkauft. Im Vorjahr wurden insgesamt 5 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’288.– pro Aktie erworben und 31 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’272.77 verkauft.

Es bestehen keinerlei Rückkaufs- oder andere Eventualverpflichtungen im Zusammenhang mit eigenen Aktien. Weder im Berichts- noch im Vorjahr wurden eigene Aktien im Zusammenhang mit aktienbezogenen Vergütungen ausgegeben.

Risikobeurteilung

Um die Übereinstimmung des Jahresabschlusses des Unternehmens mit den anzuwendenden Rechnungslegungsregeln und die Ordnungsmässigkeit der Unternehmensberichterstattung zu gewährleisten, haben wir interne Vorkehrungen getroffen. Diese beziehen sich auf zeitgemässe Buchhaltungssysteme und -abläufe ebenso wie auf die Erstellung des Jahresabschlusses. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir keine Risiken identifiziert, die zu einer wesentlichen Korrektur der im Jahresabschluss dargestellten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens führen könnten.

Es bestehen keine weiteren nach Art. 663b OR ausweispflichtigen Tatbestände.

Zur Verfügung der Generalversammlung	in CHF
Vortrag aus Vorjahr	144’537.26
Jahresgewinn 2011	139’794.56
	284’331.82

Antrag des Verwaltungsrats	in CHF
Ausschüttung Dividende (10% vom Aktienkapital)	68’250.00
Abzüglich Dividende auf Bestand an eigenen Aktien per 31. Dezember 2011	–450.00
Zuweisung gesetzliche Reserve	3’400.00
Vortrag auf neue Rechnung	213’131.82
	284’331.82

Das Jahr 2012 wird in vielen Bereichen der Konsolidierung und dem Fortschreiben der Zielvorgaben des vergangenen Jahres gewidmet sein. Die meisten im Vorjahr anvisierten Zielbereiche sind bekanntlich nicht jahreszyklisch abgeschlossen und weisen für das neue Geschäftsjahr Ausbaupotenzial auf.

Unser Zielekatalog für 2012 nimmt deshalb nachfolgende Bereiche erneut mit der Vorgabe auf, die Arbeit daran fortzusetzen, zu vertiefen und zu differenzieren.

Wir werden

- in abgleichender Diskussion mit der Standespolitik den elektronischen Datenaustausch den Wünschen und Interessen der Ärzteschaft entsprechend im Tiers Garant wie im Tiers Payant weiterentwickeln;
- die Entwicklung eines Managed Care-Produkts der Zukunft im Laufe des Jahres 2012 konkretisieren;
- den «Share Care HPI» im Jahr 1 von «DRG» bei den Grundversorgern der Netzwerke, in den Spitalverbünden der Kantone Thurgau und St. Gallen und soweit möglich in den Spezialarztpraxen vorstellen und etablieren;
- die Projekte «futuro Chronic Care Management» und «online Praxis» partnerschaftlich unterstützen und nach unseren Möglichkeiten zur Umsetzung vorantreiben;
- das Kommunikationskonzept konsequent durchsetzen und mit Nachdruck sicht- und erfahrbar machen;
- Gruppierungsprozesse von Praxen unterstützen, fachlich begleiten und in Regionen, in denen die hausärztliche Grundversorgung gefährdet erscheint, anregen;
- unser Dienstleistungs-Portefeuille gezielt ausbauen;
- ein neues Versicherungsprodukt der nächsten Generation mit ausgewählten Versicherern definieren und lancieren;
- die Beziehungen zu Netzwerk-Leitungen, Netzwerk-Praxen und Standesorganisationen intensivieren, dies mit dem Ziel der besseren Transparenz unserer Dienstleistungen sowie der klaren Nutzenwahrnehmung.

Treuhandpartner

Brenner Treuhand AG
Gewerbestrasse 6
9242 Oberuzwil

Fischer + Partner Treuhand AG
Volkshausstrasse 20
9630 Wattwil

Inspecta Treuhand AG
Espenmoosstrasse 1
9009 St. Gallen

stutz & brühlmann treuhand
Rosenbergstrasse 75
9000 St. Gallen

MAS Treuhand- und Beratungs-AG
Fürstenlandstrasse 109
9014 St. Gallen

Medifida Treuhand GmbH
Mittelholzerstrasse 3
9015 St. Gallen

Schmid & Partner Consulting AG
Obere Berneggstrasse 76
9012 St. Gallen

Credor Treuhand AG
Säntisstrasse 2
9500 Wil

ammarkt

eastcare
VON ÄRZTEN – FÜR ÄRZTE

eastcare AG | Dienstleistungszentrum | Ikarusstrasse 9 | 9015 St. Gallen
Tel. 071 282 20 00 | Fax 071 282 20 10 | www.eastcare.ch | info@eastcare.ch