Geschäftsbericht 2012

eastcare. Blick hinter die Kulissen.

eastcare
VON ÄRZTEN – FÜR ÄRZTE

«Was auf den ersten Eindruck selbstverständlich erscheint, ist beim Blick hinter die Kulissen das Werk harter Arbeit.»

Dan Cermak
Fotograf

«Backstage» – der Blick hinter die Kulissen. Dieser Geschäftsbericht soll Ihnen neben den formal wichtigen Informationen zum Geschäftsjahr 2012 eine aussergewöhnliche Perspektive eröffnen. Nicht die Frontansicht auf die Bühne des Unternehmensgeschehens alleine wollen wir dieses Jahr beleuchten, sondern Ihnen Einblicke in die Welt «hinter den Vorhängen» ermöglichen.

Wer sind die Frauen und Männer vor Ort an der Ikarusstrasse, die eastcare zusammen mit unseren Kunden, Kooperationspartnern und Aktionären zu einem erfolgreichen Unternehmen machen? Wie werden bei eastcare die Aufgaben angegangen, geplant und realisiert? An konkreten Beispielen zeigen wir Ihnen auf, woran wir im vergangenen Geschäftsjahr mit welchen Zielsetzungen gearbeitet haben und mit welchen operativen Skills wir diese erreichen wollten. Sie erhalten Hintergrundinformationen, die wiederum aus dem Zuschauerraum nicht unmittelbar erkenn- und sichtbar sind. Da Sie eastcare nach diesem Geschäftsbericht besser kennen, werden Sie sich mit Ihren Ideen, Anregungen und Fragen bei uns noch besser einbringen können. Sie sind herzlich willkommen!

In Analogie zum Blick hinter die eastcare-Kulissen illustrieren wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht zudem, wie unser neuer Auftritt Schritt für Schritt in Wort und Bild sichtbar umgesetzt wurde. In diesem Sinne: Bühne frei fürs Making-of.

Ihr Erich Honegger
Präsident des Verwaltungsrats

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

eastcare

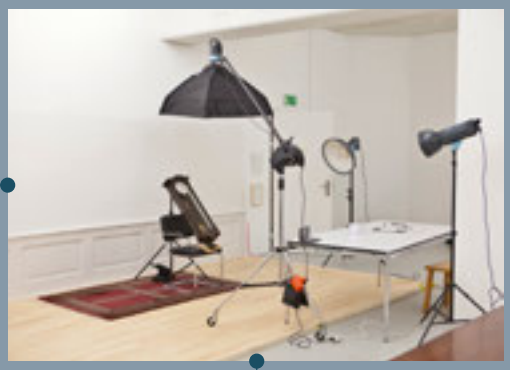
Damit der Zeitmangel bei Ärzten wirksam dramatisiert wird

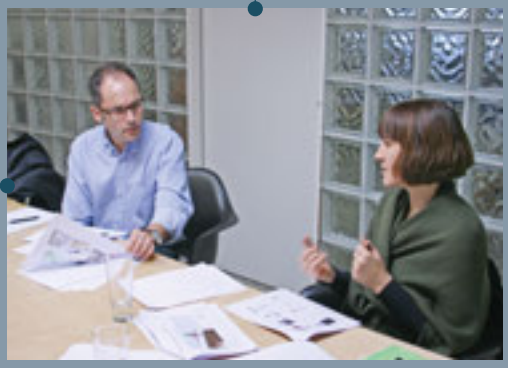
Die von eastcare betreute Ärzteschaft leidet zunehmend an überbordender Administration wie auch an der Komplexität von Verträgen. Kurz – es sind die vielen «Nebenämtli», die den Arzt belasten und das Kerngeschäft am Patienten in den Hintergrund drängen.
Mit vier Sujets sollten die entlastenden Dienstleistungen von eastcare visualisiert werden. Die kreative Inszenierung der «Zeiträuber» wurde im Geschäftsbericht 2011 erstmals präsentiert. In diesem Geschäftsbericht zeigen wir Ihnen den Ablauf des eastcare-Fotoshootings und gehen chronologisch auf die einzelnen Phasen im Produktionsprozess ein.

Professionelle Skizzen, so genannte Scribbles, visualisieren das Bildkonzept.

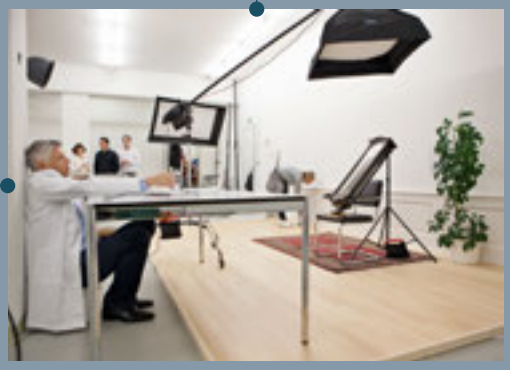
Von der Idee zum fertigen Bild

Der Entscheid des Verwaltungsrats, zukünftig die Geschäftsfelder und Dienstleistungen von eastcare noch deutlicher darzustellen, mündete in der Idee, die eastcare-Leistungen zum Nutzen der Ärzteschaft über eine starke Bildwelt zu dramatisieren. Hierfür wurden von professionellen Illustratoren hochwertige Scribbles zur Veranschaulichung der späteren Umsetzung der Sprechzimmersituation angefertigt. Die Illustrationen dienen dem nachfolgenden pre-production Meeting als Basis für die Requisiten- und Modelauswahl sowie für den anschliessenden Setbau. Am Fotoshooting selbst zielen die Hauptakteure in Person von Creative Director, Fotograf und Szenograf auf eine möglichst detailgetreue Umsetzung hin. Im nachfolgenden Prozess gilt es, aus den hunderten von Bildern auszuwählen und das Gesamtarrangement zu bestimmen.





Beim pre-production Meeting (PPM) werden das Set und die Requisiten bis ins kleinste Detail vorbesprochen.



Das Ausleuchten der Szene braucht viel Zeit – aber es lohnt sich.

Regiearbeit auf höchster Ebene

Erfolg ist auch bei eastcare das Produkt disziplinierter und zielgerichteter Arbeit. Allein 280 Personenstunden setzte der Verwaltungsrat für die Überprüfung und Ausrichtung des aktuellen Unternehmenskurses ein. Das Resultat der kritischen Würdigung: «eastcare hat gute Arbeit geleistet.»

Der Verwaltungsrat diskutierte die zukünftige Orientierung und legte diese fest. Des Weiteren wurden die anstehenden Aufgaben für die Geschäftsleitung definiert. Diese investierte ihrerseits 180 Personenstunden, um in den Geschäftsleitungssitzungen die erfolgreiche Implementierung der strategischen Vorgaben des Verwaltungsrats aufzugleisen.

Der Austausch mit den standespolitischen Gremien und den Netzwerken hat bezüglich Intensität und Qualität eine neue Dimension erreicht. Dabei war nicht die inhaltliche Übereinstimmung in allen Aspekten das Ziel, sondern die Optimierung der Kommunikation. Dies wurde anvisiert und im Geschäftsjahr 2012 weitgehend erreicht.

Welchen Mehrwert bieten der eastcare-Regisseur und sein Team?
«Mit unseren Produkten und Dienstleistungen entlasten wir unsere Kunden im administrativen Praxisalltag. Einfache und effiziente EDV-Tools wie auch der elektronische oder papierene Versand von Rechnungen sind nur zwei Beispiele dafür, wie wir die Arbeitsprozesse in Praxen schlank halten. Natürlich stehen dabei Servicequalität und Zuverlässigkeit an erster Stelle. Und ich versuche, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein entsprechendes Vorbild zu sein.»

Peter Sauter

Was beschäftigt die Trustcenter-Spezialisten?
«Bei den elektronischen Rechnungsstellungen an die Krankenversicherer ist das Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft. Auch könnten mit den 1,7 Milliarden Rechnungszeilen neue spannende Auswertungen erfolgen: so zum Beispiel die Gegenüberstellung der Veränderungen des medizinischen Konsumverhaltens im Vergleich zu den Veränderungen der Demografie. Ferner wäre ein Blick auf das ‹Import-Export-Verhältnis› von Patienten und Leistungen zwischen den einzelnen Kantonen spannend.»

Martin Brühlmann, Irina Ferber

Was denken die Know-how-Träger über Integrierte Versorgung?
«Integrierte Versorgung ist eine gute Sache. Sie fördert die Teamorientierung, hat die Qualitätssicherung und -steigerung der medizinischen Versorgung zum Ziel und leistet gleichzeitig einen Beitrag zur Kosteneindämmung. In diesem Umfeld unterstützend zu agieren und mitzuwirken, ist für uns Ansporn und Herausforderung zugleich. Beispielsweise tragbare Prämien – speziell auch für Familien – zu ermöglichen, ist eine Herausforderung, die wir bei eastcare gerne annehmen.»

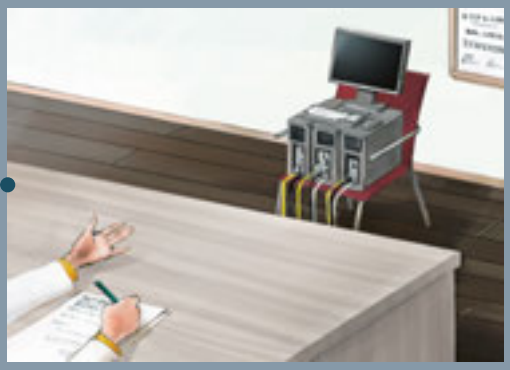
Nina Hebeisen, Peter Sauter, Regula Weder

Wie sehen die Coachs die Entwicklung der Gruppenpraxen?
«Die zunehmende Zahl an Ärztinnen verändert die Ansprüche an das Stellenprofil in der Hausarztmedizin. Zudem ist der zukünftige Grundversorger kein Einzelkämpfer mehr, die Einbettung in ein Team macht den Beruf für viele attraktiver und ermöglicht insbesondere jüngeren Ärzten eine ausgeglichene Work-Life-Balance. Auch lässt sich der finanzielle Aufwand für den Start junger Ärztinnen und Ärzte gemeinsam besser tragen. Bis zum Jahr 2020 wird dies in der Summe dazu führen, dass sich der Anteil der Doppel- und Gruppenpraxen von heute rund 40 % auf ca. 55 % erhöht.»

Elvira Tramontana, Christian Prasciolu

Damit der ausufernde Wirrwarr der Administration allen bewusst wird

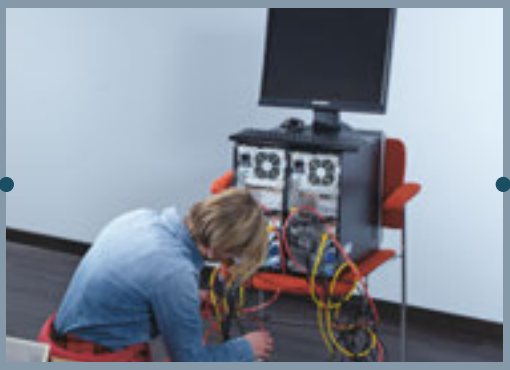
Das Szenen-Scribble transportiert bereits die gewünschte Tonalität.



Vorbereitung und Organisation beflügeln die Abläufe

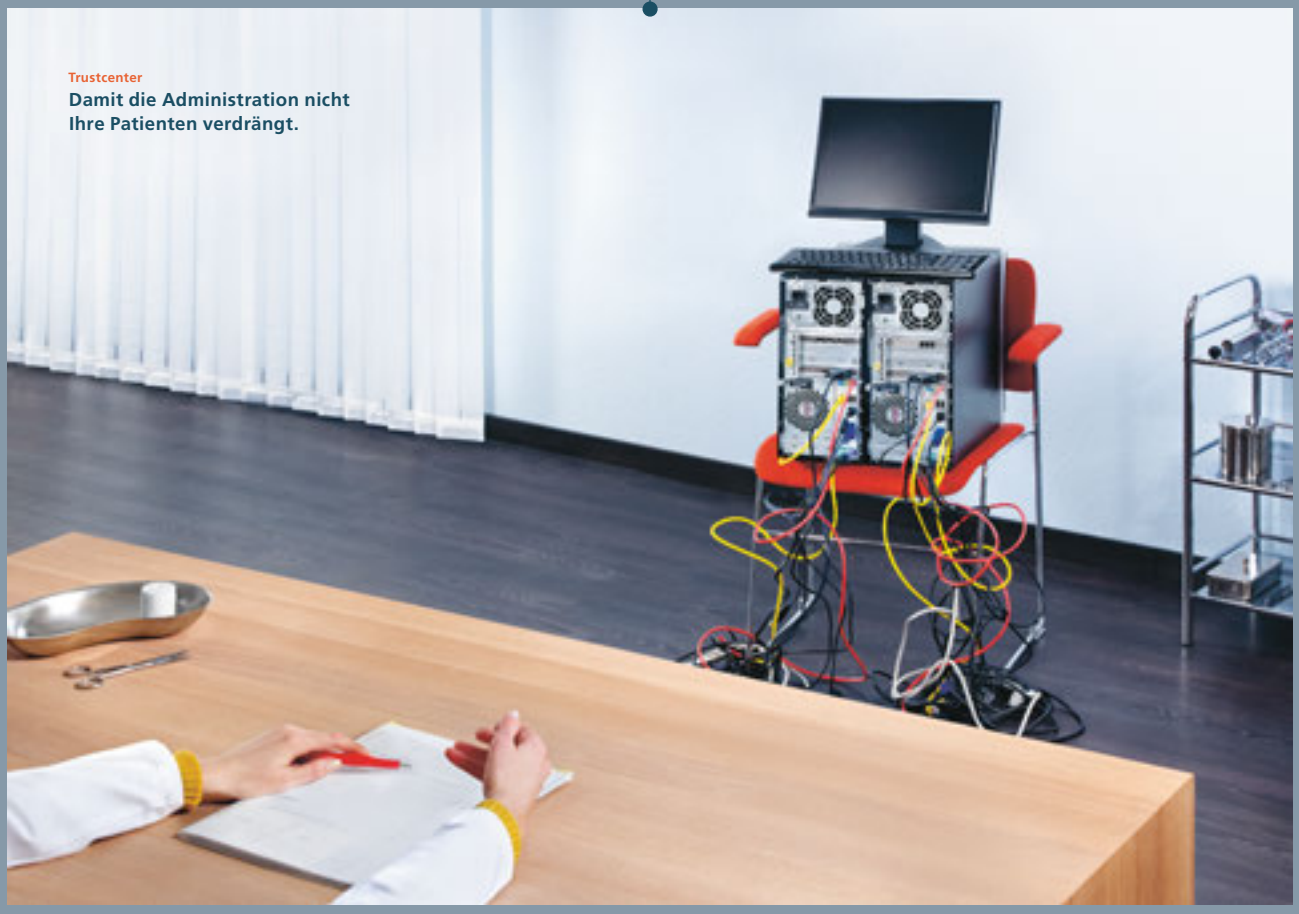
In der Phase der Vorproduktion war die intensive Mitarbeit der Geschäftsleitung von eastcare unerlässlich. Beim so genannten pre-production Meeting (PPM) geht es nicht nur um die Szenerie und das Casting der Hand-Models, sondern um die Klärung unzähliger Details. Es galt, Parkett- und Linoleumböden, Wandfarben, Tischformen, Stühle, unzählige Requisiten und sogar Handtypen auszuwählen. Immer mit dem Ziel einer glaubwürdigen Darstellung eines Sprechzimmers. Es liegt in der Natur der Sache, dass die Vorstellungen des Auftraggebers, der Agentur, der Setbauerinnen und des Fotografen in leicht unterschiedliche Richtungen gehen. Das Vortreffen diente daher auch dazu, die anzustrebende Tonalität und Bildsprache zu definieren.

Zwischen Scribble und definitivem Bild liegen viele schwierige Entscheidungen.



Manchen Requisiten muss vor Ort erst noch Leben eingehaucht werden.

Mit Licht und Schatten werden gezielt Stimmungen erzeugt und Details hervorgehoben.



Trustcenter

Damit die Administration nicht Ihre Patienten verdrängt.

Im Dialog mit den Zahlen

Es gibt Grössenordnungen, die sind nur noch elektronisch zu beherrschen – so auch bei eastcare. Mit Stichtag 31.12.2012 betreute das Team rund 1'230 Trustcenter-Kunden in der Ostschweiz. Das entspricht einem unveränderten Marktanteil von 67 %, obgleich im Jahresverlauf 120 Ein- und Austritte administriert wurden. Insgesamt konnten von den Kunden knapp 3,2 Mio. Rechnungen in Empfang genommen werden. Davon wurden den Versicherern immerhin 150'000 Rechnungen auf elektronischem Weg zur Verfügung gestellt. Unverkennbar ruht hier für die Kostenträger noch beachtliches Einsparpotenzial.

Ärztinnen und Ärzte sind nicht mehr ausschliesslich auf den bisher marktführenden Intermediär angewiesen, wenn sie den elektronischen Datenaustausch in allen verfügbaren Modalitäten nutzen wollen. eastcare ermöglicht mit einer Software-Abdeckung von 80 % der Praxen eine konkurrenzfähige ärzteeigene eDA-Lösung, auch für den Tiers Payant, und konnte damit 2012 bereits 84 Kunden bedienen.

Die Datenhoheit der Ärzteschaft – eine wichtige, aber kostenintensive Errungenschaft

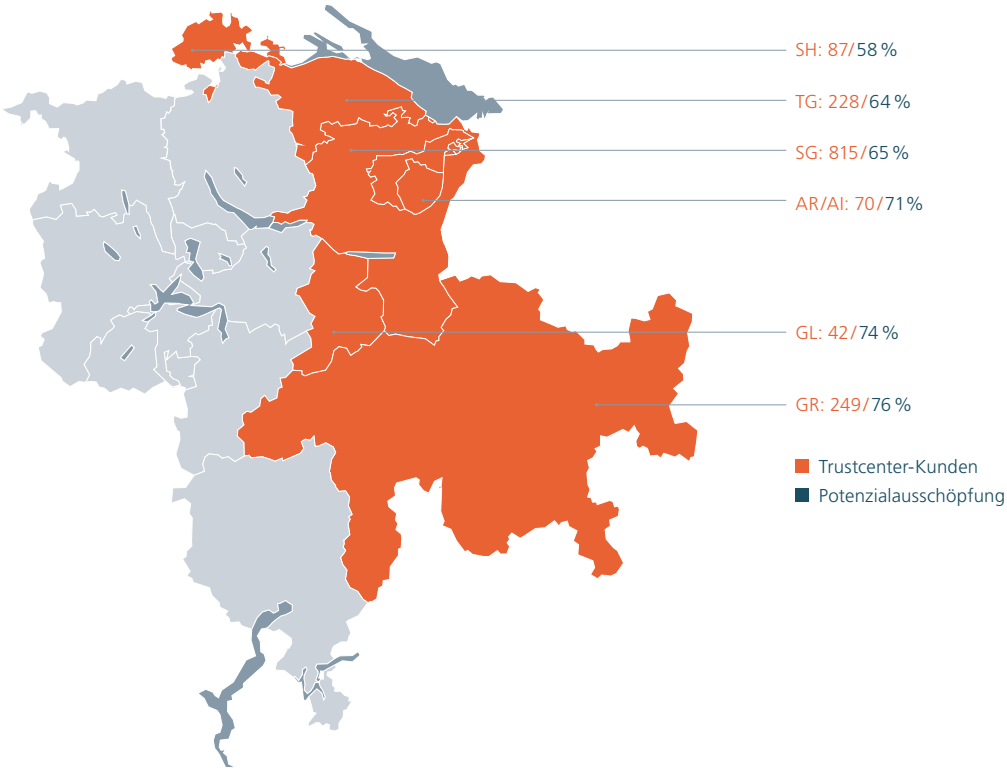
Wer finanziert eigentlich die Datensammlung der Trustcenter? Wer ist Auftraggeber und wer profitiert in welcher Form davon?

- Die Kantonalen Ärztegesellschaften haben eastcare beauftragt, die Kostendaten der Praxen zu sammeln.
- eastcare schliesst mit den interessierten Ärztinnen und Ärzten die dafür notwendigen Verträge ab, nimmt die Daten entgegen, prüft diese, bereitet sie auf und leitet sie weiter an die Auswertungsgremien und in den Datentresor.
- Die nationale Konsolidierungsstelle stellt den Kantonalen Ärztegesellschaften die erarbeiteten Auswertungen für deren Verhandlungsdelegationen zur Verfügung.
- Die Praxen erhalten ihren Praxisspiegel und als Extrakte daraus das Management Summary sowie den WZW-Report.

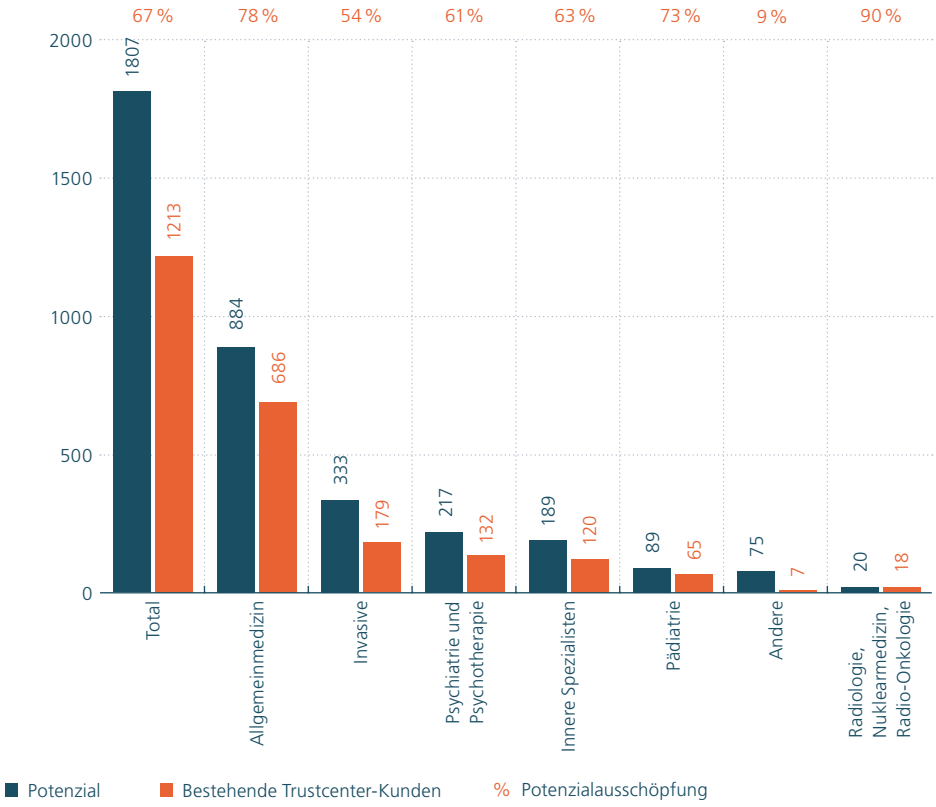
Dies alles kostet Geld, viel Geld. Bezahlt werden diese Kosten ausschliesslich von den Trustcenter-Kunden (67 % aller Praxen der Ostschweiz) sowie den eastcare-Kooperationspartnern und Unternehmen, welche die Ärzteschaft im Bemühen um die eigene Datenhoheit unterstützen. Die Kantonalen Ärztegesellschaften als Auftraggeber sind von der Kostenbeteiligung befreit. Von der Datenhoheit und der Verhandlungsmacht profitieren allerdings alle Praxen, auch diejenigen, die keine Daten liefern und die Kosten nicht solidarisch mittragen (33 % aller Praxen).

Dank haushälterischem Arbeiten und grosser Kundentreue konnte eastcare bisher ein rotes Trustcenter-Ergebnis vermeiden. Wir sind der Überzeugung, dass die Datenhoheit eine der wichtigsten Errungenschaften der Ärzteschaft ist, dass wir sie uns unbedingt erhalten müssen und dass wir sie alle gemeinsam auch finanziell sicherstellen sollten. Diesbezüglich sind Ideen und Anregungen sehr gefragt.

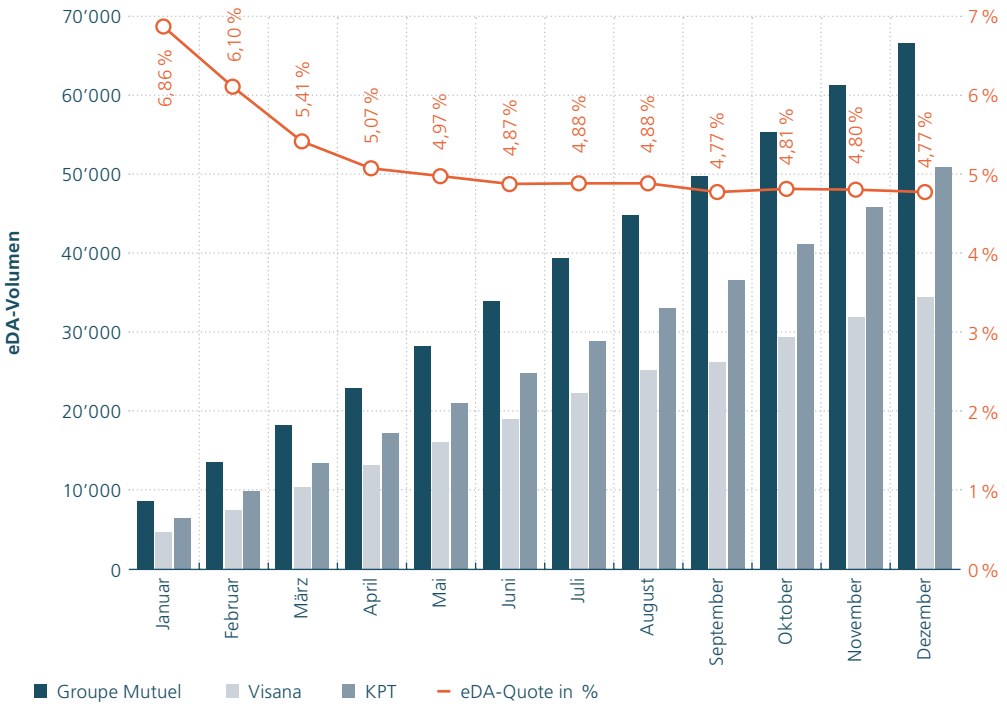
Regionale Abdeckung nach Kantonen



Marktanteil Ostschweiz nach Fachgebieten



eDA-Rechnungsvolumen (kumulierte Entwicklung)



Mit rund 3,2 Mio. angelieferten Rechnungen hat sich das Rechnungsvolumen auf Vorjahresniveau eingependelt. Pro Kunde wurden rund 2'600 (Vorjahr 2'700) Rechnungen angeliefert, wobei die Spannbreite mit minimal 1 bzw. mehr als 20'000 nach wie vor beträchtlich ist. Wie schon im Vorjahr haben knapp 98 % aller Kunden mindestens einmal pro Jahr Rechnungen angeliefert.

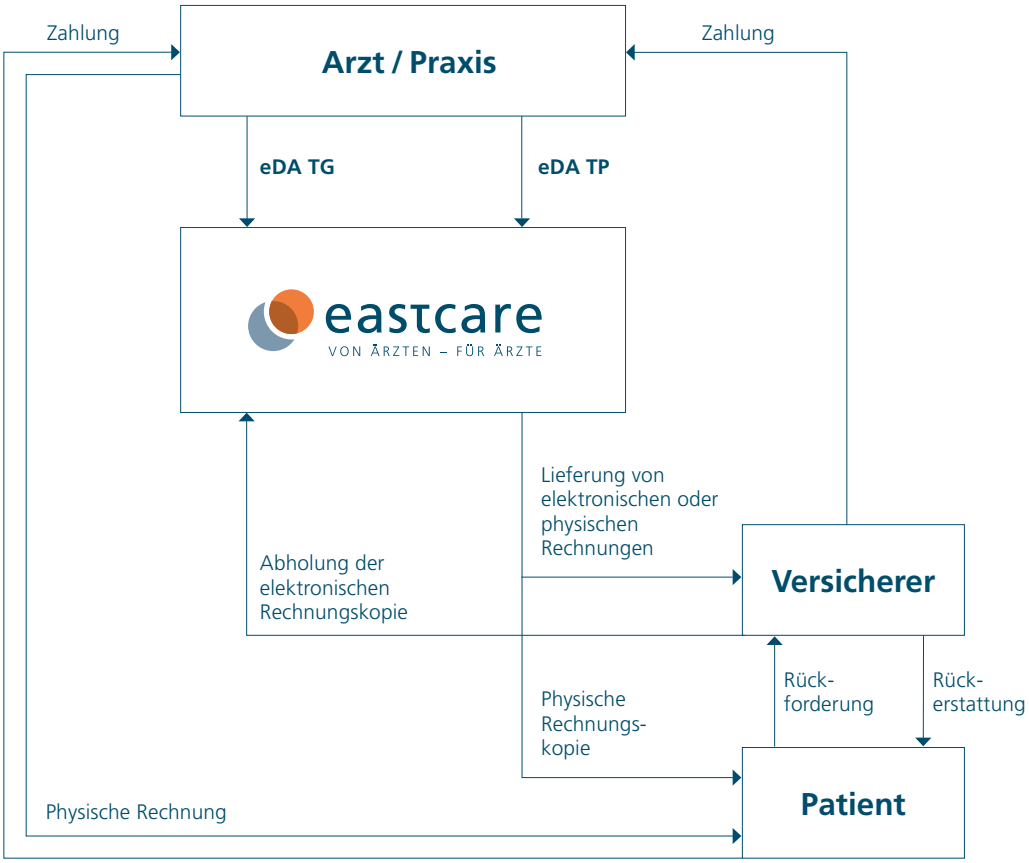
Die rund 150'000 verkauften Rechnungen entsprechen einer Quote von ca. 4,8 % des gesamten Rechnungsvolumens, wobei die Zahlen mit jenen des Vorjahres identisch sind.

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 Tiers 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 der eastcare-Lösung können die Ärztinnen und Ärzte, die dies explizit verlangen, 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.

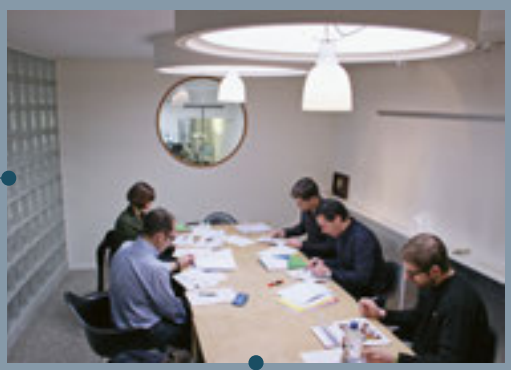
Datenfluss und Abrechnung im eDA TG und eDA TP



Integrierte Versorgung

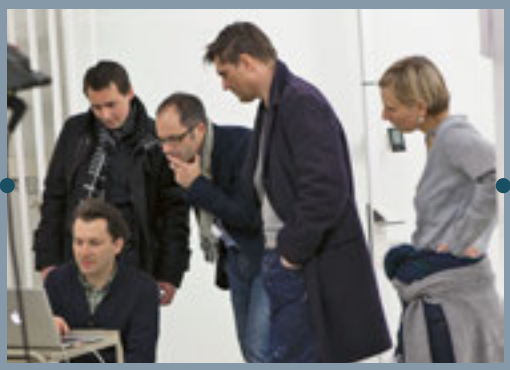
Damit die Komplexität von Vertragsverhandlungen zum Ausdruck kommt

Gelungene Scribbles erzählen immer eine Geschichte.



Erst kann man eine Nadel fallen hören und dann wird um die beste Idee gerungen.

Die gewünschte Bildperspektive zwingt das Hand-Model in die Knie.



Wer die Wahl hat, hat die Qual – das gilt auch für die finale Bildauswahl.

Unzählige Details bestimmen das Fotoshooting

Die Setbauerinnen haben im Fotostudio die Praxisszenerien aufgebaut, die zeitintensiven Beleuchtungstests sind abgeschlossen und die Hände des Models sind perfekt manikürt. Einem erfolgreichen Shooting steht nichts mehr im Wege. Doch jetzt geht die Detailarbeit erst richtig los. Die organisierten Requisiten werden in Position gebracht, Aktenberge säuberlich drapiert und Computerkabel elegant ineinander verschlungen. Was nach einem lockeren Job für das Hand-Model aussieht, ist in Wirklichkeit «knieende Knochenarbeit». Die indirekte Beleuchtung durch Streuschirme und Reflexionsflächen hebt die Plastizität der Objekte hervor und hellt Schatten auf. Um eine möglichst gute Farbwiedergabe zu erreichen, kommen Glühlampen mit besonders hoher Glühfadentemperatur oder Xenon-Licht zum Einsatz. In intensiver Zusammenarbeit zwischen Peter Sauter von eastcare, dem Creative Director der Agentur und dem Fotografen werden in zwei Tagen mehrere hundert Bilder geschossen.

Integrierte Versorgung
Damit Vertragsverhandlungen nicht zum Dauerpatienten werden.

Alles Vertragssache

eastcare kämpft bei Bedarf auch mit harten Bandagen. In mehr als 20 Sitzungen wurden mit Versicherern Verträge ausgehandelt, optimiert und Ergebnisse geprüft. Mit Netzwerk-Partnern trafen sich die eastcare-Spezialisten 33-mal und brachten dabei Ideen, fachliches Wissen und reichlich Informationen ein.

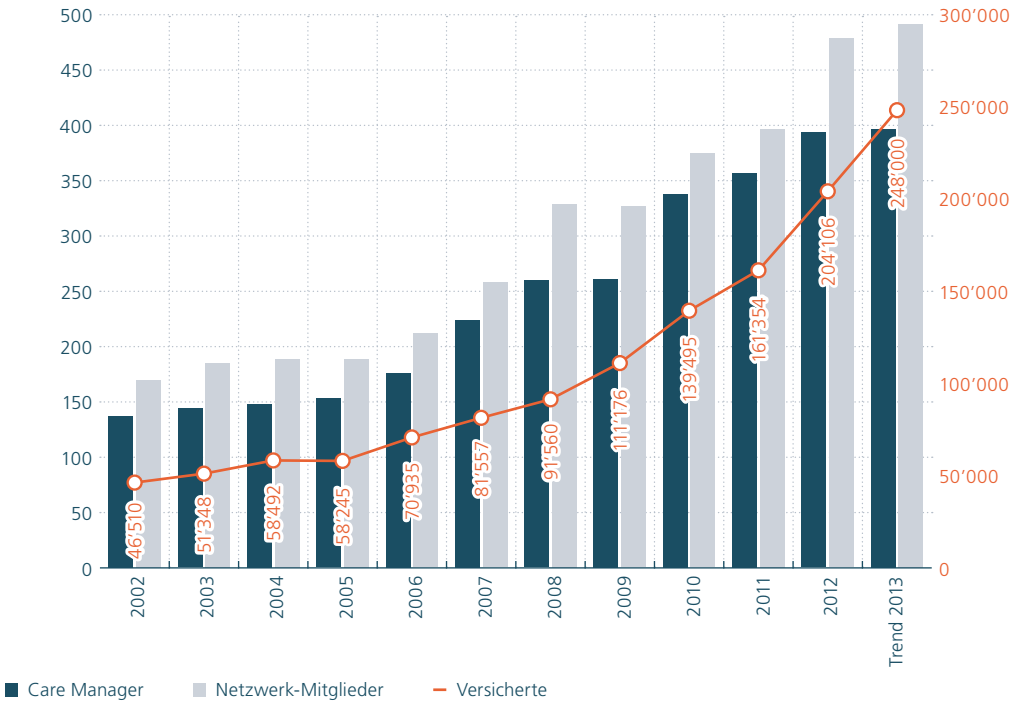
Die Zusammenarbeit mit den Managed Care-Organisationen hawadoc und Argomed wurde unter punktuellem Einbezug von BlueCare 2012 erfolgreich fortgesetzt. eastcare hat konzentriert und zielorientiert gemeinsame übergeordnete Projekte vorangetrieben. Hierzu zählt beispielsweise die finanzielle Erfolgsbemessung von Ärztenetzen (vgl. Seite 16/17). In dieses Thema wurden mehr als 150 Arbeitsstunden investiert.

Fluktuationen in den Netzwerken sind immer mit erhöhter Administration verbunden. Bei 90 Ein- und Austritten gab es hier einiges zu tun. Mit dem HAV Rorschach ist per Januar 2012 ein neues Netzwerk hinzugekommen. In den 11 von eastcare betreuten Netzwerken haben mittlerweile 204'000 Versicherte ein verbindliches Hausarztmodell gewählt. Für 2013 kann von einer weiteren Steigerung auf etwa 250'000 Versicherte ausgegangen werden.

Regionale Abdeckung

1. Netzwerk Kreuzlingen
2. Netzwerk Mittelthurgau
3. Netzwerk Murgmed
4. Netzwerk Oberthurgau
5. HAV Rorschach
6. HAV St. Gallen
7. HAV Gossau
8. xundart AG
9. HAV Appenzellerland
10. Netzwerk RhyMed
11. HAV Linthgebiet

Entwicklung Integrierte Versorgung in den letzten 10 Jahren



Versichertenbestand nach Versicherern

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Atupri	3'633	4'081	3'881	4'450	5'097	4'828
CareMed Helsana	9'035	8'589	9'057	19'900	22'109	25'031
Concordia	7'453	14'187	15'678	25'250	26'804	27'221
EGK				5'957	6'042	3'581
CSS		4'219	13'035	[2]	21'626[4]	47'347
Groupe Mutuel	775	3'726	8'234	13'799	19'769	23'240
Provita	1'988	2'556	5'422	5'411	6'650	8'529
RVK	19'647	20'412	25'730	20'493	20'166	19'905
Sanitas	4'025	7'818	12'145	13'652	14'270	14'643
Swica	45'004	45'588	46'307	49'765	55'117	54'217
Visana			6	2'677	6'456	19'261
Total	**91'560**	**111'176**	**139'495**[1]	**161'354**[3]	**204'106**[5]	**247'803**
Wachstum absolut	10'003	19'616	28'319	21'859	42'752	43'697
Wachstum relativ	12 %	21 %	25 %	16 %	26 %	21 %

[1] ab 1.1.2010 mit HAV Appenzellerland/HAV Linthgebiet
[2] ab 1.1.2011 ohne CSS infolge Vertragsauflösung
[3] ab 1.1.2011 mit HAV Gossau
[4] ab 2012 partiell mit CSS, ab 2013 in allen Netzwerken mit CSS
[5] ab 1.1.2012 mit HAV Rorschach

*Die Zahlen für 2013 standen am 31.12.2012 für das gesamte kommende Jahr bereits fest.

Unter der Lupe: Finanzielle Erfolgsbemessung von Ärztenetzen

Gemeinsam mit Argomed, hawadoc und BlueCare analysierte eastcare Methoden der finanziellen Erfolgsbemessung. Die Untersuchungen zeigen deutlich die Grenzen der Beurteilung mit fast ausschliesslichem Fokus auf die finanziellen Ergebnisse auf.

Verträge zwischen Ärztenetzen und Versicherern sehen in vielen Fällen eine Budgetmitverantwortung vor, die, basierend auf einer finanziellen Erfolgsbemessung, in ein Bonus-Malus-System mündet. Die von den Versicherern erhobenen Netzergebnisse schwankten in den letzten Jahren sehr stark, ohne dass dafür schlüssige Erklärungen gefunden werden konnten.

Die vertiefte Analyse auf Basis der Daten von 34 Ärztenetzen mit 1'340 angeschlossenen Hausärztinnen und -ärzten, was einem Kollektiv von rund 600'000 Managed Care-Versicherten entspricht, hat die Schwachstellen ausgewählter Modellparameter verdeutlicht:

- Patienten-Kollektive sind häufig zu klein
- Managed Care-Versicherte im Kantonalen Risikoausgleich verfälschen die Vergleichsbasis
- Fehlende Transparenz und grosse Auswirkung der Korrekturfaktoren verschlimmern die Ungenauigkeit der Kostendarstellung

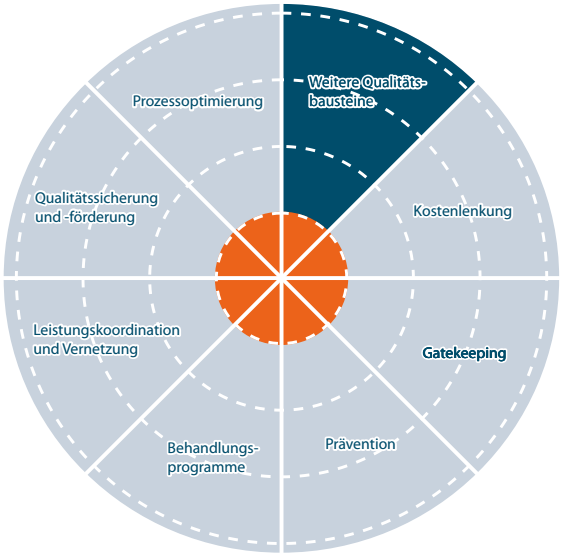
Unter Berücksichtigung aller Aspekte konstatiert eastcare, dass eine möglichst genaue und realitätsnahe Berechnung seitens der Krankenversicherungen wohl angestrebt wird, dass man sich aber der Schwächen und Grenzen der Berechnungsmechanik verstärkt bewusst werden muss.

Die Projektpartner kommen zum Schluss, dass das Modell zukünftig um weitere steuerungsrelevante Messgrössen finanzieller und nichtfinanzieller Art zu ergänzen ist. Dabei sollte vermehrt auch die Dimension «Kunden-/Patienten-Nutzen» in der Beurteilung berücksichtigt werden. Die Vorschläge von eastcare wurden von den Versicherern positiv aufgenommen.

In der nachfolgenden Darstellung werden die Ziele/Bausteine der Integrierten Versorgung den aktuell tatsächlich gemessenen Aspekten gegenübergestellt.

Mit der Integrierten Versorgung wird eine Erhöhung der Versorgungsqualität und gleichzeitig eine Kosteneindämmung angestrebt.

Heute wird lediglich der finanzielle Erfolg der Integrierten Versorgung gemessen. Es sind weitere Qualitätsbausteine zu identifizieren sowie neue Messgrössen zu entwickeln, aus denen sich die Leistungen der Ärztenetze herauslesen lassen.



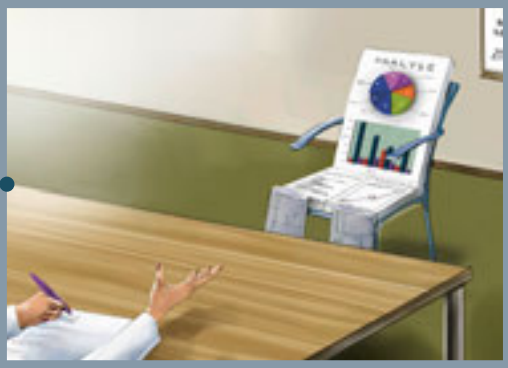
▷ Qualitätsbausteine der Integrierten Versorgung
■ monetäre/finanzielle Aspekte
■ nicht berücksichtigte, qualitative Aspekte

Das Potenzial für einen Ausbau der Leistungsbeurteilungskriterien auf der Basis der Eckpfeiler der Integrierten Versorgung ist augenfällig. Dabei muss jedoch beachtet werden, dass die Messgrössen korrekt, zweckdienlich und ausgewogen sind, um unerwünschte Nebeneffekte wie Fehlanreize oder einseitige Steuerung ausschliessen zu können.

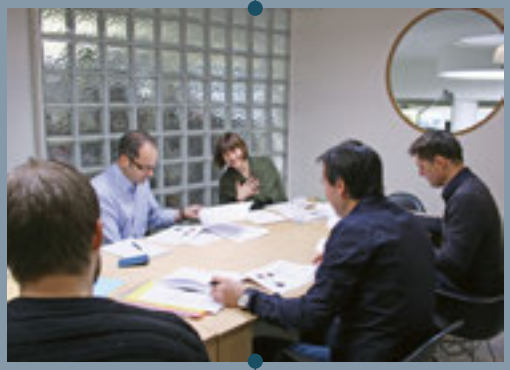
Die Entwicklung solcher Leistungsbeurteilungskriterien durch die Versicherer und Ärztenetze hat bereits begonnen. Der gewählte Weg ist anspruchsvoll und es gilt, die Herausforderungen gemeinsam zu meistern. eastcare ist zuversichtlich, durch die Zusammenarbeit systemrelevanter Partner, eine am Gesamtbild der Realität orientierte finanzielle und qualitative Erfolgsbemessung herbeiführen zu können.

Dieser Auszug basiert auf dem Artikel «Finanzielle Erfolgsbemessung von Ärztenetzen: Abbild der Realität oder Scheingenauigkeit?» in der Zeitschrift «Primary Care» (http://www.primary-care.ch/docs/PrimaryCare/2012/15/de/pc-d-00087.pdf)

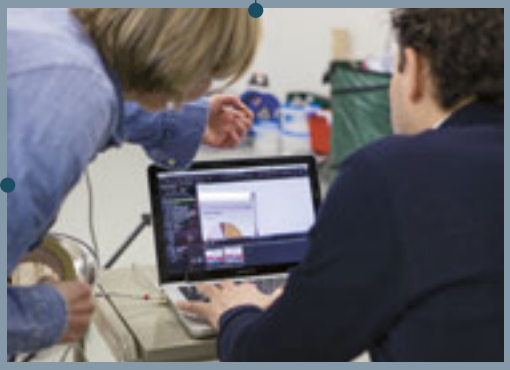
Damit der zeitintensive Prozess bei der Planung einer Gruppenpraxis richtig eingeschätzt wird



Das Scribble bringt die thematische Komplexität visuell auf den Punkt.



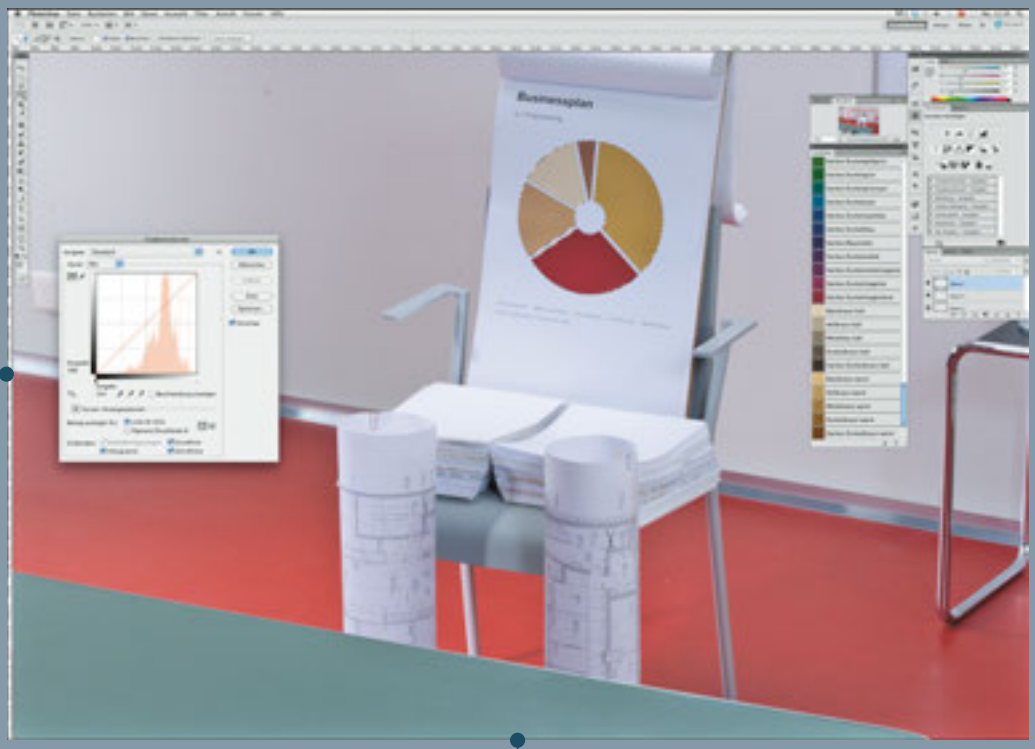
Fotoshootings sind Teamarbeit – von der ersten bis zur letzten Minute.



Immer wieder werden Alternativen durchgespielt – am Set und am Screen.

Die bildlichen Rohdiamanten werden geschliffen

Unmittelbar nach dem Fotoshooting werden die Bilder gesichtet, gruppiert und bewertet. Da neben dem Gesamtarrangement jedes Objekt auch einzeln abgelichtet wurde, besteht die Möglichkeit, im Nachhinein das eine oder andere Element auszutauschen und so unterschiedliche Bildkompositionen zu erstellen. Aus den Empfehlungen der Agentur wählen die Entscheidungsträger von eastcare die finale Version aus. Vor dem versierten Auge und den Bildbearbeitungskniffen der Retuscheure können sich keine Schönheitsfehler verstecken. Farbabweichungen, Kratzer in Tischoberflächen, harte Schatten und dergleichen werden wie von Zauberhand «weggehext». Die nun fertigen Bilder werden mit den Textelementen zusammengefügt und für die Verwendung in der Print- und Onlinekommunikation aufbereitet.



Die nachträgliche Bildbearbeitung erweist sich als reinster Zauberkasten.

Gruppenpraxen

Damit Ihre Gruppenpraxis schnell auf die Beine kommt.

Gruppenpraxen

Eine Investition in die Zukunft

Mit der Arbeit für die 11 Ärztenetze, die eastcare in Administration, Vertragsgestaltung und Datenhandling professionell berät und unterstützt, wird ein Unternehmensgewinn generiert. Dieser soll nicht einfach abgeschöpft, sondern zielgerichtet für die Ärzteschaft reinvestiert werden.

Ein Teilbereich des Engagements ist die Beratung und Begleitung von Ärztinnen und Ärzten im Aufbau von Gruppenpraxen. Was ist die Motivation, welches sind die strategischen Überlegungen, die hinter diesem speziellen Dienstleistungssegment stehen?

Die Gefährdung der Grundversorgung ist in den letzten Jahren als ein brennendes Problem von Öffentlichkeit, Politik und Gesundheitswesen wahrgenommen worden – endlich, wenn auch sehr spät. Jungärztinnen und Jungärzte beim Start in die ambulante Tätigkeit, aber auch Kolleginnen und Kollegen, die sich für neue Arbeitsstrukturen öffnen wollen, stehen heute vor Aufgaben, die sie oft an die Grenze ihrer zeitlichen Ressourcen bringen und ihr unternehmerisches Wissen häufig überfordern. eastcare will mit ihrem Einsatz – zum Aufbau von Gruppenpraxen – die Prozesse aktiv unterstützen, welche der Gefährdung der Grundversorgung wirksam und nachhaltig begegnen.

eastcare setzt einen Teil des Unternehmensgewinns für dieses Ziel ein und sieht dies als ihren Beitrag zugunsten der beruflichen Zukunftsperspektiven aller Ärztinnen und Ärzte, ob sie nun bestehende (TC, MC) oder potenzielle eastcare-Kunden sind. Das Team von eastcare ist überzeugt, auch dieses Geschäftsfeld kostendeckend betreiben zu können.

Zum Wohle der Kunden gehandelt

Mit betriebswirtschaftlichem Know-how und profunder Erfahrung engagiert sich eastcare beim Aufbau von Gruppenpraxen. Im Geschäftsjahr 2012 begleiteten die Spezialisten von eastcare die Neuausrichtung vieler Ärztinnen und Ärzte. Hierfür stellten sie ihr Wissen in 1500 Personenstunden beratend zur Verfügung, was ungefähr 13 % der eastcare-Gesamtleistung entspricht. In der konkreten Umsetzungsphase wurden diverse Standort- und Marktanalysen – teilweise im Auftrag von Kommunen – erstellt und die notwendigen Entscheidungsgrundlagen erarbeitet. An Spezialleistungen kann eastcare in diesem Geschäftsjahr auf über 70 Stunden Schulungsaktivität zum Nutzen der Netzwerke, Ärztinnen und Ärzte sowie der Medizinischen Praxisassistentinnen zurückblicken. An unterschiedlichsten Schulungsveranstaltungen haben 2012 mehr als 200 Personen teilgenommen.

Wirkstätten mit Zukunft: Gruppenpraxen

Bei den Sonderdienstleistungen verzeichnete eastcare ein verstärktes Interesse der Ärztinnen und Ärzte an Gruppenpraxen. Dies spiegelte sich in den erbrachten Leistungen hinsichtlich Analyse, Entscheidungsfindung, Businessplan, operativer Umsetzung und Geschäftsführung wider.

Mehrwert für Existenzgründer

Es wurden verstärkt Markt- und Standortanalysen angefragt wie auch Infoveranstaltungen besucht. In der Folge lieferte eastcare Machbarkeitsstudien und Evaluationen bezüglich pilotierter Projekte. Konkretes Coaching bei der Erarbeitung von Businessplänen flankierte die ärztliche Evaluationsphase.

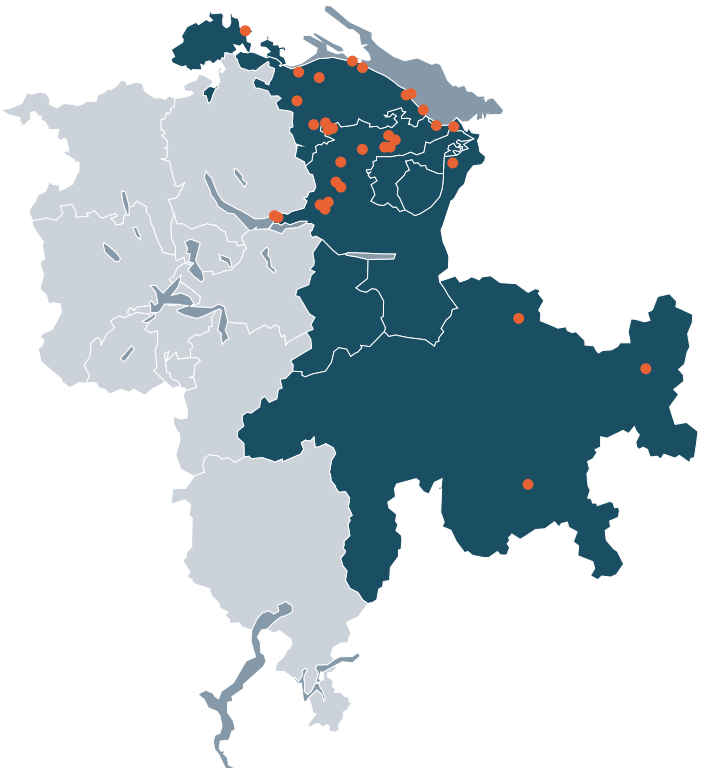
Kritischer Blick aufs Kleingedruckte

In der operativen Umsetzung wurde eastcare ebenfalls aktiv: Speziell bei der Gestaltung von Gesellschafter- und Angestelltenverträgen, bei der Investitions- und Finanzabklärung, bei der technisch-administrativen Bedarfsklärung, beim Marketing und der Öffentlichkeitsarbeit.

Backstage für die Unternehmensführung

Hinzu kamen die Unterstützung der Führungsverantwortlichen von Gruppenpraxen in betriebswirtschaftlichen Belangen, die Implementierung von Profitcenter-Rechnungen sowie der Aufbau von Finanz- und Betriebsbuchhaltungen inklusive der Bereiche Lohnadministration und Fakturierung.

Aktivität in der Ostschweiz



Revisionsbericht

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der eastcare AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats
Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und 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 2012 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 Verwaltungsrats 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, 15. Februar 2013

Kurt Hinder
zugelassener Revisionsexperte,
leitender Revisor

Joachim Zürcher
zugelassener Revisor

Aktiven	31.12.2012 in CHF	Vergleich 31.12.2011 in CHF
Flüssige Mittel	978’725.57	912’011.16
Eigene Aktien	1.00	2’778.00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	144’646.30	217’586.70
Delkredere	-52’000.00	-52’000.00
Andere kurzfristige Forderungen gegenüber Dritten	7’710.71	11’945.34
Angefangene Arbeiten	88’165.00	17’990.00
Aktive Rechnungsabgrenzung	828’544.20	754’081.75
Umlaufvermögen	**1’995’792.78**	**1’864’392.95**
Darlehen gegenüber Dritten	60’000.00	60’000.00
Finanzielles Anlagevermögen	***60’000.00***	***60’000.00***
Mobiliar und Einrichtungen	33’000.00	43’988.00
Büro- und EDV-Geräte	41’200.00	47’373.00
Werkzeuge und Geräte	36’000.00	0.00
Materielles Anlagevermögen	***110’200.00***	***91’361.00***
EDV-Software	11’102.00	18’602.00
Immaterielles Anlagevermögen	***11’102.00***	***18’602.00***
Anlagevermögen	**181’302.00**	**169’963.00**
	2’177’094.78	**2’034’355.95**

Passiven		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	166’770.87	213’024.02
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	14’632.15	17’716.35
Passive Rechnungsabgrenzung	494’896.90	350’089.76
Kurzfristige Rückstellungen	56’500.00	75’500.00
Fremdkapital	**732’799.92**	**656’330.13**
Aktienkapital	682’500.00	682’500.00
Gesetzliche Reserve	259’800.00	256’400.00
Reserve für eigene Aktien	1.00	2’778.00
Freie Reserve	152’016.00	152’016.00
Gewinnvortrag	219’195.82	144’537.26
Jahresgewinn	130’782.04	139’794.56
Bilanzgewinn	***349’977.86***	***284’331.82***
Eigenkapital	**1’444’294.86**	**1’378’025.82**
	2’177’094.78	**2’034’355.95**

Erfolgsrechnung

Erlöse	2012 in CHF	Vergleich 2011 in CHF
aus Managed Care	2’093’339.02	1’831’818.42
aus Trustcenter	1’011’777.55	870’092.38
aus Kooperationen	264’963.00	337’117.75
aus elektronischem Datenaustausch, Druck und Versand	177’716.75	179’985.10
Erlösminderungen	-569’281.93	-495’550.04
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	**2’978’514.39**	**2’723’463.61**
Übriger Betriebsertrag	29’737.05	53’451.37
Gesamtertrag	**3’008’251.44**	**2’776’914.98**
Lizenzen	-1’194’543.52	-1’119’613.52
Bruttogewinn	**1’813’707.92**	**1’657’301.46**
Personalaufwand, externe Leistungen	-1’078’963.87	-1’036’291.07
Raumaufwand	-70’227.12	-67’977.64
Unterhalt und Reparaturen	-22’549.26	-18’639.87
Sachversicherungen	-1’766.50	-1’696.86
Energie	-2’315.36	-1’961.72
Verwaltungsaufwand	-174’269.88	-155’372.90
Werbung	-234’784.94	-146’540.52
Übriger Betriebsaufwand	-9.14	0.00
Betriebliches Rohergebnis (EBITDA)	**228’821.85**	**228’820.88**
Abschreibungen	-97’426.09	-58’456.35
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**131’395.76**	**170’364.53**
Finanzertrag	2’414.18	2’267.73
Finanzaufwand	-596.20	-269.35
Ausserordentlicher Ertrag	24’624.30	25’612.95
Ausserordentlicher Aufwand	0.00	-29’795.50
Ergebnis vor Steuern	**157’838.04**	**168’180.36**
Steuern	-27’056.00	-28’385.80
Jahresgewinn	**130’782.04**	**139’794.56**

Liquidität als Sicherheit

Die Bilanz per 31. Dezember 2012 weist ein Vermögen (Aktiven) von rund CHF 2'200'000 aus und ist gegenüber dem Vorjahr nochmals um knapp CHF 150'000 angestiegen. Mit einem Eigenfinanzierungsgrad von 66 % (Vorjahr 68 %) ist eastcare nach wie vor sehr solide aufgestellt. Der Liquiditätsgrad II von rund 260 % ist auffallend hoch und gibt zusätzliche Sicherheit.

Für das Geschäftsjahr 2012 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 3'008'000 über dem Vorjahr, wobei alle Geschäftsfelder zu dieser Zunahme beigetragen haben. Die Erlöse im Managed Care-Bereich konnten aufgrund des Wachstums (vgl. dazu auch die separate Darstellung auf Seite 15) nochmals gesteigert werden. Insbesondere der Vertragsabschluss mit CSS ist hierfür ausschlaggebend.

Der Bereich Trustcenter (inkl. Dienstleistungs- und Beratungserträge sowie Kooperationspartner) hat netto um CHF 70'000 zugelegt. Hier gilt es zu berücksichtigen, dass infolge von Vertragsauflösungen die Beiträge der Kooperationspartner mit CHF 72'000 tiefer ausgefallen sind und nur dank Dienstleistungs- und Beratungserträgen (insbesondere im Bereich Spezialdienstleistungen / Gruppenpraxen) mehr als kompensiert werden konnten.

Die Erlösminderungen betragen in diesem Jahr CHF 569'000. Diese beinhalten gegenüber dem Vorjahr zusätzliche Preissenkungen, die in Form von Rabatten an die Kunden weitergegeben wurden, und auch allfällige Reduktionen, welche die treuen und sehr geschätzten Kooperationspartner auf Trustcenter-Beiträge gewähren.

Lizenzen und Personalaufwand

Die zwei wesentlichen Aufwandpositionen (knapp 80 % des Gesamtaufwands) betreffen wie in den Vorjahren die Lizenzen und den Personalaufwand und liegen im erwarteten Bereich. In den übrigen Positionen sind gegenüber dem Vorjahr – mit Ausnahme der Position Werbung – keine wesentlichen Abweichungen festzustellen. Die vermehrten PR- und Marketingaktivitäten machen sich gegenüber dem Vorjahr mit Mehraufwendungen (u.a. für Mailings NetCare, DRG-Symposium, eDA-Flyer, neues CD-Manual, Redesign Website, diverse Kundenveranstaltungen im Schulungsbereich usw.) von rund CHF 88'000 bemerkbar.

Unter Berücksichtigung all dieser Einflüsse resultiert ein Betriebsergebnis auf Vorjahresniveau und ein Jahresgewinn nach Steuern von CHF 131'000.

Anhang zur Jahresrechnung 2012 (Art. 663b OR)

Nichtbilanzierte Leasingverbindlichkeiten	31.12.2012 in CHF	Vergleich 31.12.2011 in CHF
Kopierer	23’548.00	3’960.00
	23’548.00	**3’960.00**

Brandversicherungswerte der Sachanlagen		
Mobiliar und Einrichtungen	300’000.00	251’000.00
	300’000.00	**251’000.00**

Gehaltene eigene Aktien

Die Gesellschaft verfügte am 31. Dezember 2012 über 2 eigene Namenaktien (VJ: 6 eigene Namenaktien) mit einem Nennwert von je CHF 750.00. Die gesamten Anschaffungskosten belaufen sich auf pro memoria CHF 1.00 (VJ: CHF 2’778.00) und sind im Eigenkapital separat ausgewiesen.

Während des Berichtsjahres wurden insgesamt 5 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’407.40 pro Aktie erworben und 9 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’439.00 verkauft. Im Vorjahr wurden insgesamt 9 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’360.00 pro Aktie erworben und 15 eigene Namenaktien zu einem durchschnittlichen Transaktionspreis von CHF 1’360.00 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.

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns

Zur Verfügung der Generalversammlung	2012 in CHF
Vortrag aus Vorjahr	219’195.82
Jahresgewinn	130’782.04
	349’977.86

Antrag des Verwaltungsrats	2012 in CHF
Ausschüttung Dividende (10 % vom Aktienkapital)	68’250.00
Abzüglich Dividende auf Bestand an eigenen Aktien per 31. Dezember 2012	-150.00
Zuweisung gesetzliche Reserve	3’500.00
Vortrag auf neue Rechnung	278’377.86
	349’977.86

Ausblick

Blick nach vorne

Das Aufgabenfeld von eastcare ist breit und das Pflichtenheft für das Jahr 2013 prall gefüllt. Da heisst es, Schwerpunkte zu setzen. Hier ein Blick auf die Planung:

Finanzielle Erfolgsbemessung
Die bisherigen Parameter der finanziellen Erfolgsbemessung von Ärztenetzwerken führen zu unplausibel schwankenden und zufälligen Resultaten. eastcare entwickelt daher – zusammen mit zwei weiteren Managed Care-Organisationen, interessierten Versicherern und dem System-Partner BlueCare neue Kriterien und Handlungsempfehlungen. Diese werden sich an der fairen Abbildung des Leistungsausweises und der Zielerreichung der Ärztinnen und Ärzte in Netzwerken orientieren.

Kundenorientierter Ausbau des eDA
Der elektronische Datenaustausch eDA zwischen Praxen und Versicherern wird unter Berücksichtigung der übergeordneten Interessen der Ärzteschaft kundenorientiert ausgebaut. Eine Variante des eDA im Tiers Garant ist angedacht und soll auf seine Umsetzbarkeit hin geprüft werden.

Rotes Telefon für IT-Probleme
eastcare will sich auf die spezifischen Bedürfnisse der Praxen fokussieren und in IT-Fragen des Alltags der direkte Ansprechpartner bei IT-Problemen werden. eastcare kümmert sich um die Lösung. Hierfür gilt es, kurze und direkte Wege sowie eine optimierte Erreichbarkeit zu erschliessen.

Treuhandberatung für Praxisinhaber
Newcomer wie etablierte Praxisinhaber sollen von einer Treuhandberatung profitieren können, die ganz spezifisch auf das Unternehmen Arztpraxis abgestimmt ist. Denn gerade in branchenbezogenen Steuerfragen zählen Erfahrung und Know-how.

Unterstützung in der Personalführung
Im Bereich Personalführung entwickelt eastcare gezielte und individuelle Unterstützung für Einzel- wie Gruppenpraxen. Die bisherigen Seminare zu diesem Themenbereich haben das Bedürfnis nach alltagsnahen Lösungen aufgezeigt.

Der Zielekatalog von eastcare legt ebenso Wert auf Kontinuität und verlässliche Konstanz in der Fortsetzung der laufenden Aufgaben. Dies beinhaltet auch die regelmässige Überprüfung der strategischen Ausrichtung wie der operativen Realisierbarkeit. Oder in drei Worten gesagt: «Wir bleiben dran!»

sanitas
trustx
newindex
avanex
sansan
helvepharm
ARGO MED.
HIN
progres.ch
ärztegesellschaft thurgau
ÄRZTEGESELLSCHAFT DES KANTONS ST. GALLEN
ÖKK
kmu
Swiss Power Group.
Helsana
vmco
BLUECARE
sympany
innova
zur Rose
Unilabs
atupri
medswiss.net
rhenusana
sumiswalder
AMMARKT
KPT CPT
EGK
vita surselva
synlab
MSD
CONCORDIA
visana
SWICA
mepha
RVK
Appenzellische Ärztegesellschaft
maxi.ch
Ärztegesellschaft des Kantons Glarus
hawadoc
PROVITA
viva care
sana24
CSS Versicherung
actavis

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 Ostschweiz AG
Museumstrasse 35
9000 St. Gallen

Medifida Treuhand GmbH
Mittelholzerstrasse 3
9015 St. Gallen

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

Credor AG Wil
RailCenter
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