

# Geschäftsbericht 2015

eastcare. Im Wandel für unsere Kunden.



A photograph of a dirt road winding through a golden field at sunset. The sky is a mix of blue and orange, with scattered white clouds. The road is in the foreground, leading towards the horizon. The field is filled with tall, golden grasses. In the distance, there are low hills and a line of trees.

«Eine gute Zukunft braucht  
eine gelebte Vergangenheit.»

Lydia Behrens

### Auf dem Weg in die Zukunft

Wege – wir kommen auf ihnen aus unserer Vergangenheit und lassen mit jedem Schritt ins Jetzt Wegabschnitte hinter uns, so, wie es die Redewendung besagt, dass die Zukunft vor uns liegt und das Vergangene eben hinter uns. Die Richtung unseres Gehens – vorwärts – bestimmt diese Perspektive. Doch für einmal etwas quer gedacht: Läge sie wirklich vor uns ausgebreitet, dann müssten wir in die Zukunft sehen können ...

Und doch: Nicht einmal unseren nächsten Schritt können wir mit absoluter Sicherheit voraussehen, auch wenn wir uns in unserem Alltag auf das vermeintliche Wissen verlassen, dass alles so kommt, wie wir es planen. So drehen wir unsere Perspektive in Wirklichkeit um 180 Grad und gehen gewissermassen rückwärts in unsere Zukunft hinein, während sich unsere Vergangenheit vor uns ausrollt.

Was diese spitzfindige Sinnspielerei soll? Nur so viel: Wir tun viel dafür – konkret im strategisch verantwortlichen Verwaltungsrat wie auch im operativen Panel der Geschäftsleitung –, nicht Kaffeersatz zu lesen, sondern die Entwicklung der eastcare AG sorgfältig zu analysieren, zu planen und soweit möglich auch zu steuern. Wir sind uns jedoch bewusst, dass die letztlich entscheidenden Wendungen des Weges auch für uns in unserem Rücken oder – falls Ihnen diese Sicht lieber ist – hinter der nächsten Wegbiegung vor uns verborgen liegen. Dies ist keine Vorab-Exkulpation, sondern nur eine nüchterne Einschätzung unserer begrenzten Möglichkeiten, an die wir uns und heute auch Sie angesichts vieler Unwägbarkeiten der Zukunft unseres Tätigkeitsfelds im Gesundheitswesen wieder einmal erinnern.



Ihr Erich Honegger  
Präsident des Verwaltungsrats



eastcare-Geschäftsleitung, von links:  
Dr. med. Erich Honegger, Martin Brühlmann, Dr. med. Andreas Schneider, Dr. med. Roman Buff,  
Peter Sauter, Christian Prasciolu

A dirt road with tire tracks winds through a lush green field towards a horizon under a bright blue sky with scattered white clouds. The scene is bathed in warm, golden light, suggesting a sunrise or sunset.

«Innovation ist kreative  
Gestaltung mit Zukunftsblick.»

Joachim Nusch

## Jahresrückblick eastcare

Das Geschäftsjahr unseres Unternehmens eastcare Revue passieren zu lassen, bedeutet zuerst einmal, die zurückgelegte Strecke mit wacher Wahrnehmung noch einmal abzuschreiten. Wir haben in der Vergangenheit einiges bewegt, und wir selbst bleiben auch weiterhin in Bewegung. Gleichzeitig wendet sich der Blick in die Zukunft: Wohin könnte der Weg weiterführen? Wohin möchten wir unternehmerisch «fortschreiten»?

Sie werden auf den folgenden Seiten unseres Geschäftsberichts die einzelnen Sparten in einer ersten Betrachtung «aus mittlerer Flughöhe» vorgestellt und dann anhand ausgewählter Aspekte detaillierter ausgeleuchtet erhalten.

Der Verwaltungsrat hat sich in der Vorbereitung auf seine Klausurtagung im Dezember 2015 intensiv mit den Stärken und Schwächen, den Chancen und Risiken des Unternehmens eastcare auseinandergesetzt, hat die breitgefächerten Ergebnisse ausgiebig diskutiert und daraus Folgerungen abgeleitet. Dieser Prozess des Bewusstwerdens ist unabdingbar und muss in regelmässigen Abständen – auch im Sinne von Lernschleifen – wiederholt werden. So sind die strategischen Verantwortungsträger in der Lage, mit hinreichender Verlässlichkeit eine Standortbestimmung vorzunehmen, neue Ziele zu formulieren und die Geschäftsleitung zu beauftragen, die notwendigen Massnahmen zur Zielerreichung einzuleiten und umzusetzen.

Das mag beim Lesen nüchtern und trocken klingen. In Wirklichkeit ist dies jedoch eine höchst spannende Erfahrung. Bereits über die vielfältigen Wahrnehmungen, Überlegungen und Einschätzungen haben wir gestaunt, die dieser Prozess zutage förderte. Es gibt kein «Richtig» oder «Falsch», «Sicher» oder «Sicher anders». Und auf welch unerwarteten Wegen die Diskussion die vorab erarbeiteten Resultate schliesslich zu einem Konzentrat verdichtete, war geradezu ein belebendes gemeinsames Stück Arbeit und sicher nochmals jede Minute der investierten Zeit wert.

Diese Kopf- und Baucharbeit – es gehören Intellekt und Intuition dazu – macht sich nicht von selbst und kann auch nicht einem von Algorithmen gesteuerten Analyseprogramm überlassen werden. Dazu braucht es, wie für alles, was Sie in diesem Geschäftsbericht beschrieben finden, Menschen, Fachleute, die sich mit engagiertem Interesse und Freude an die Arbeit machen. Auch wenn wir durchwegs auf langjähriges Engagement der tragenden Teammitglieder in Verwaltungsrat und Geschäftsleitung zählen dürfen, so werden in den nächsten Jahren doch einige von ihnen in Pension gehen und aus den Gremien ausscheiden. So brauchen wir Nachfolgerinnen und Nachfolger, die mit visionärer Kraft wie auch mit nüchternem Realitätssinn die Zukunft mitgestalten möchten.

Wir suchen ... Sie! Oder vielleicht Sie?

A photograph of a dirt road winding through a vast, golden field of tall grass or wheat. The road is in the foreground, leading towards the horizon. The sky is a deep blue with scattered white clouds. In the distance, there is a line of trees and rolling hills.

«Unsere Einstellung der Zukunft gegenüber muss sein: Wir sind jetzt verantwortlich für das, was in der Zukunft geschieht.»

**Karl Raimund Popper**

## Jahresrückblick Geschäftsfeld Trustcenter

Das Trustcenter eastcare hat sich 2015 intensiv mit seinem Selbstverständnis auseinandergesetzt. Keine eitle Nabelschau, nein, vielmehr eine Befragung bisheriger Selbstverständlichkeiten zur Klärung und Neuorientierung der Ziele und Aufgaben. Wir stellen fest, dass das Sammeln von Kostendaten allein als Geschäftsfeld nicht mehr der Realität der Kundenerwartungen von heute entspricht. Zweifellos behält dieser Auftrag der uns mandatierenden Kantonalen Ärztegesellschaften sehr hohe Priorität, auch wenn wir feststellen, dass die Nutzenwahrnehmung seitens der Praxen für die Kostendatensammlung seit der Kostenneutralitätsphase 2004–2006 über die Jahre deutlich gesunken ist. Die Ärztinnen und Ärzte, die mit ihrem Jahresbeitrag diese standespolitisch wichtige Dienstleistung bis heute im Alleingang finanzieren, erwarten vom Trustcenter eastcare zu Recht weitere, ihre Arbeit in der Praxis erleichternde und unterstützende Produkte, beispielsweise im Sinne hybrider Abrechnungsmöglichkeiten ihrer Leistungen usw.

Wir pflegen langfristige, professionelle, vertrauensvolle, kontaktnahe, politisch neutrale und unabhängige Partnerschaften mit Ärztinnen und Ärzten. Unsere Initiativen zur Festigung der Kundenbindung sind deshalb auch für die standespolitischen Gremien von hoher Wichtigkeit.

NewIndex als Institution zur Konsolidierung der durch die Trustcenter gesammelten Daten ist auf die basisnahe Arbeit der Trustcenter vital angewiesen. Wenn NewIndex eine direkte Datenanlieferungsmöglichkeit anbietet, dann als rechtlich einforderbare «alternative Lösung» für Praxen, die sich nicht an ein Trustcenter binden wollen, denen allerdings damit auch die spezifischen Dienstleistungen eines Trustcenters entgehen.

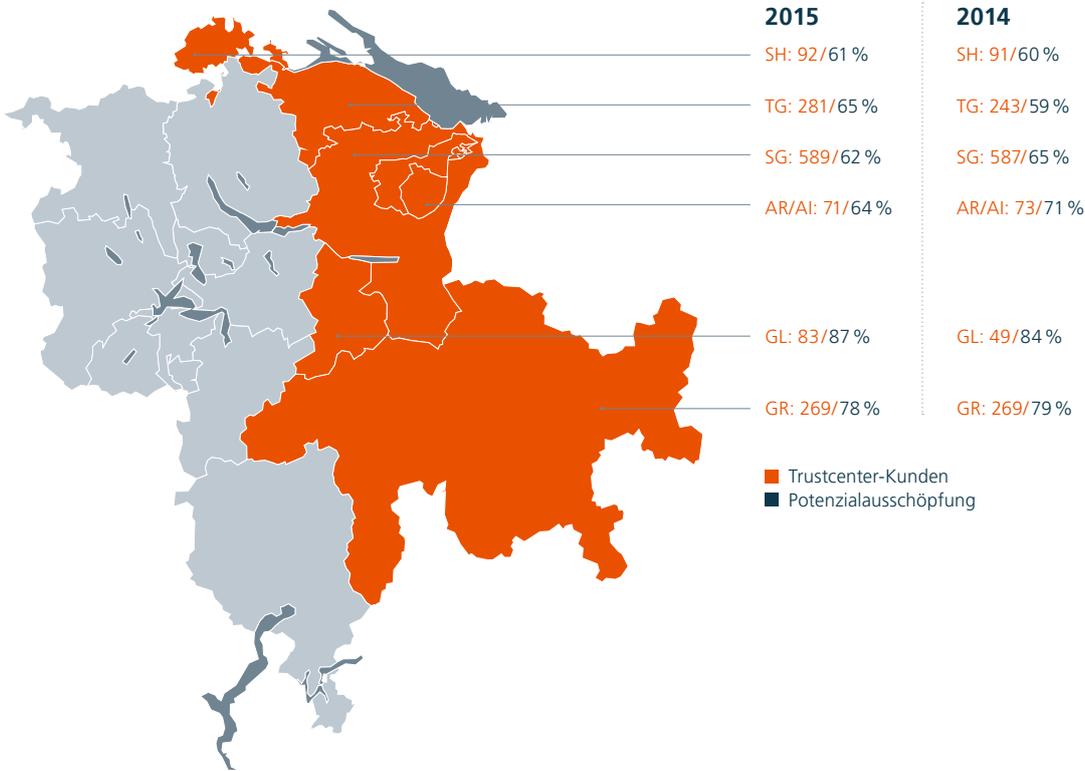
### **Kein Argumentarium ohne Datengrundlage**

Wie im Vorjahr bereits berichtet, sind im Bereich der Wirtschaftlichkeitsverfahren für die Darlegung von Praxisbesonderheiten immer mehr datengestützte Argumentarien erforderlich. Diese Tendenz ist ungebrochen, und die Datensammlung der Trustcenter erweist sich in diesem Zusammenhang immer wieder als besonders geeignete Grundlage für diese Bedürfnisse.

### **Solide Marktabdeckung**

Per 31. Dezember 2015 zählten wir 1'355 Trustcenter-Kunden. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer nochmaligen Erweiterung unseres Kundenstamms um 46 Kundinnen und Kunden. Wir nehmen zudem erfreut zur Kenntnis, dass die Marktabdeckungsquote (Potenzialausschöpfung) in einzelnen der uns mandatierenden Kantone leicht ausgebaut werden konnte (Kantone GL und TG). Demgegenüber steht leider ein leichter Rückgang der Quote in den Kantonen AI, AR und SG. Mehr oder weniger unverändert zeigt sich die Situation in den beiden Kantonen GR und SH.

Regionale Abdeckung nach Kantonen



Neuer Praxisspiegel

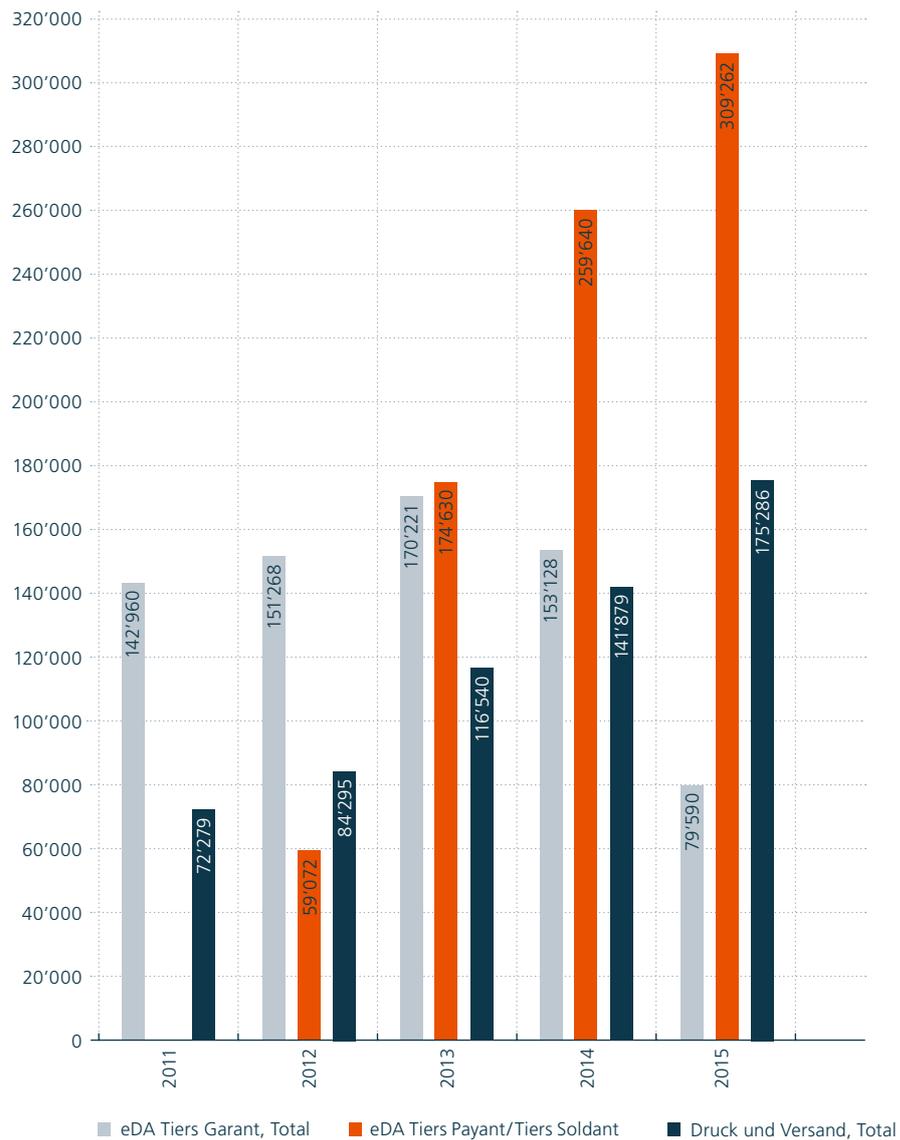
Der Praxisspiegel liefert den Arztpraxen wichtige Vergleiche der eigenen Werte mit jenen eines Referenzkollektivs. Seit einigen Monaten steht unseren Kundinnen und Kunden eine neue Version des Praxisspiegels zur Verfügung. Dank übersichtlichem Design und einfacher Benutzerführung erhalten sie schnell und unkompliziert alle relevanten Informationen. Neu ist unter anderem, dass die wichtigsten Kennzahlen der letzten zwölf Monate gleich auf der Startseite zu finden sind (vgl. Bild).



### Steigende Nachfrage im Abrechnungsbereich/solide Marktabdeckung

Das Gesamtvolumen an digital oder über den Druck- und Versandkanal verarbeiteten Belegen hat im Jahr 2015 noch einmal zugenommen. Insgesamt wurden rund 564'000 Rechnungen verarbeitet.

### Entwicklung Rechnungsvolumen Druck und Versand/eDA



A dramatic landscape featuring a dirt road that winds through a field of dry, golden-brown grass. In the background, a large body of water stretches to the horizon, with several small islands or trees visible. The sky is filled with heavy, dark, stormy clouds, with some light breaking through near the horizon. The overall mood is somber and atmospheric.

«Es kommt selten so gut wie erhofft, aber auch selten so schlimm wie befürchtet.»

Gerhard Cromme

### Jahresrückblick Geschäftsfeld Managed Care/Integrierte Versorgung

Die Betriebsgesellschaft eastcare, professionelle Begleiterin der Ärztenetze, hat sich auch 2015 erfolgreich im rauer werdenden Managed Care-Umfeld behauptet. Aber wir haben uns der Frage zu stellen, wie künftig der Weg der Managed Care-Idee gestaltet werden soll, damit sie nicht eines Tages zur irrelevanten Schmalspur verkümmert.

Die Partner im Managed Care-Dreieck Versicherer – Versicherungsnehmende – Ärztenetze stehen vor unterschiedlichen Herausforderungen. Die Versicherer dürfen den Versicherten ab 2016 nur noch einen realen Rabatt im Umfang der nachgewiesenen Einsparungen offerieren. Sie suchen deshalb unter gegenseitigem Konkurrenzdruck nach neuen Modellvarianten, die den Spielraum der Rabattierung wieder erweitern, so beispielsweise mit einer Managed Care-Police, bei der sich Kranke zuerst an eine Apotheke wenden müssen. Teurer Umweg, abwegiger Irrweg, Erfolgsweg, wer weiss...?

Die Versicherungsnehmenden andererseits versuchen, den steigenden Druck, den die Prämien auf das Haushaltsbudget ausüben, durch Kassenwechsel und Beitritt zu billigeren Listen- und Telemodellen einzudämmen. Das ist zwar verständlich, untergräbt aber die ursprüngliche und immer noch gültige Managed Care-Idee, wonach die Koordination und Kooperation von Diagnostik und Therapie mit den behandelnden Ärztinnen und Ärzten qualitativ besser und alles in allem gerechnet kostengünstiger ausfällt.

Und die Ärztenetze sehen sich wieder erhöhten Erwartungen der Versicherer gegenüber, in erster Linie zahlenmässig in Franken und Rappen reüssieren zu müssen – Grund: siehe oben – und nicht vorab für ihre Investitionen in die Qualität belohnt zu werden. Diese Tendenz birgt die Gefahr einer Frustration und Resignation in sich. Werden sich «die Jungen» noch für Managed Care interessieren?

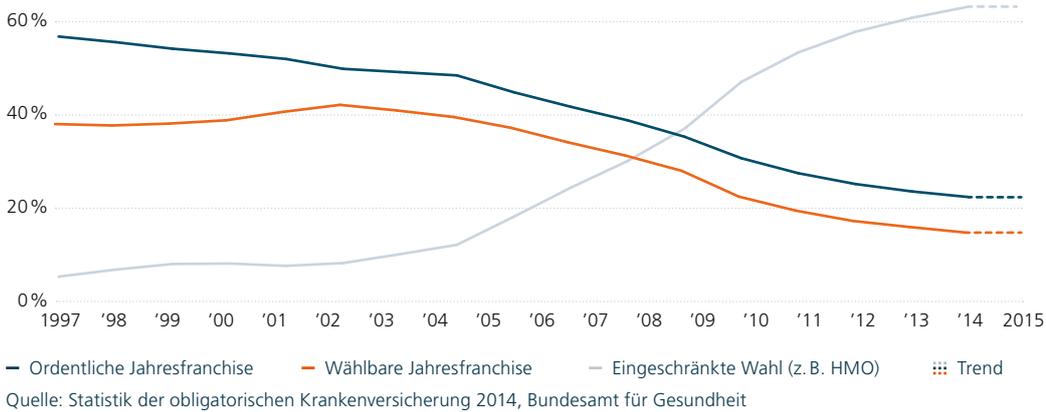
Es gilt, zukünftig neue Managed Care-Wege zu bereiten, nicht nur die gewohnten und bis anhin bewährten Managed Care-Strassen weiter zu beschreiten. «New Managed Care» ist kein Luftschloss, sondern ein Must! Wir haben die Weichen gestellt und arbeiten an neuen Lösungen.

## Managed Care/Integrierte Versorgung

### Sättigung erreicht

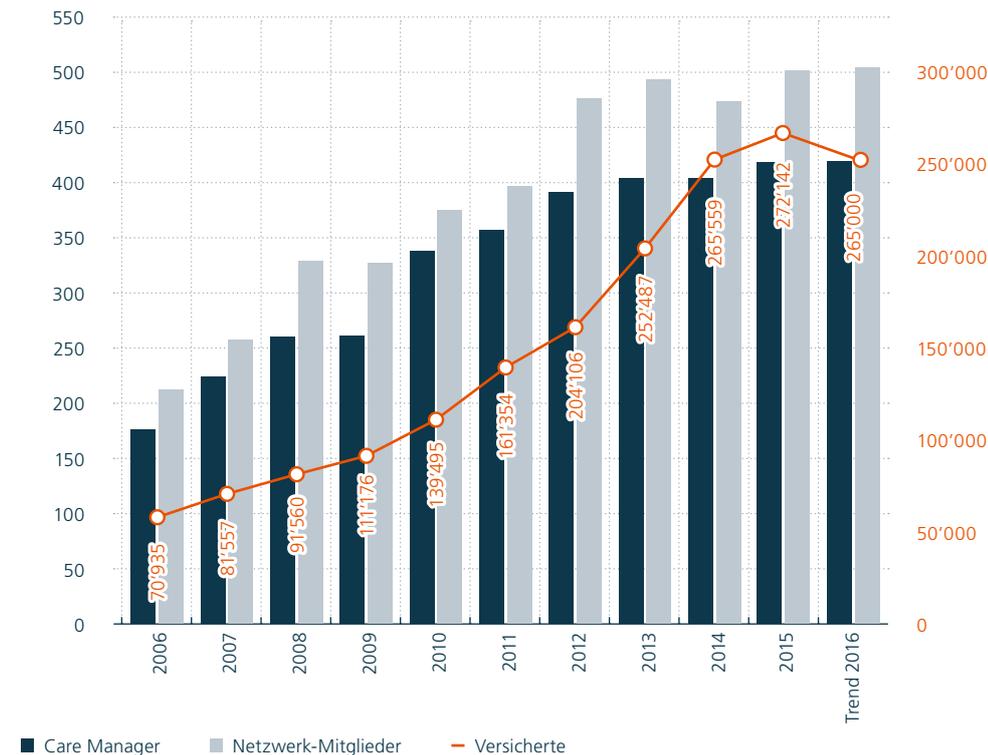
In der Schweiz sind bereits über 60 % der Bevölkerung in einem Modell mit eingeschränkter Arztwahl (Alternatives Versicherungsmodell) versichert. Die nachfolgende Grafik verdeutlicht diese Entwicklung und zeigt auf, dass eine gewisse Marktsättigung erreicht ist.

### Prozentuale Verteilung der Versicherten nach Versicherungsform



Trotzdem haben sich für 2015 über 7'000 Versicherte neu bei einer Ärztin oder einem Arzt in einem der durch uns betreuten Netzwerke eingeschrieben. Dies entspricht einem Wachstum von knapp 2,5 %. Unter Berücksichtigung der bereits erwähnten Marktsättigung (siehe oben) ist dies eine sehr erfreuliche Entwicklung.

### Entwicklung Integrierte Versorgung in den letzten 10 Jahren

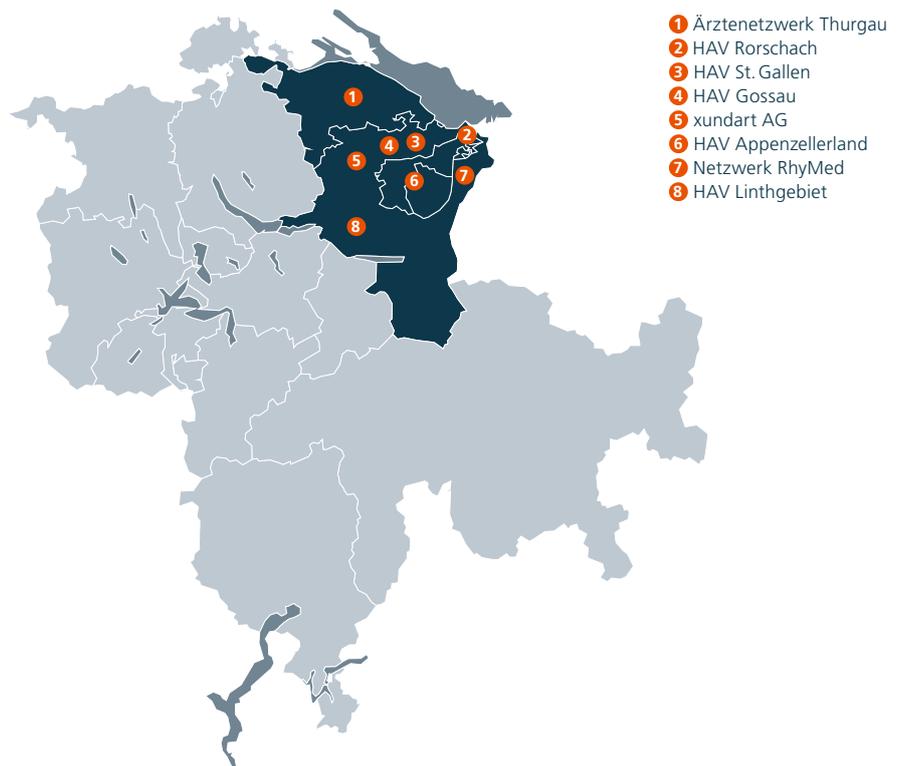


### Verbindliches Hausarztmodell unter Druck

Aufgrund der aktuellen Marktentwicklung (vgl. Seite 10) ist im Verlauf des Jahres 2015 erstmals seit der Einführung verbindlicher Hausarztmodelle ein leichter Rückgang der Versichertenzahl zu verzeichnen. Ein Wachstum im Kontext der aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen scheint wenig realistisch, und für 2016 ist mit einer weiteren Abnahme der Versichertenzahlen zu rechnen (vgl. Grafik). Wir sind gefordert, auf die unterschiedlichen Interessen der Beteiligten (Krankenversicherer, Versicherungsnehmer, Ärztenetzwerke) eine Antwort zu finden.

Unser Tätigkeitsgebiet konzentriert sich unverändert auf die beiden Halbkantone Appenzell Inner- und Appenzell Ausserrhoden sowie die Kantone St. Gallen und Thurgau. Die acht Netzwerke zählen über 500 Mitglieder (davon 419 als Gatekeeper) und verfolgen mit teils unterschiedlichen Ansätzen das Ziel, den Patientinnen und Patienten/Versicherten eine qualitativ hochstehende, kostenbewusste und patientenorientierte medizinische (Grund-)Versorgung zu garantieren.

### Regionale Abdeckung





«Gerade weil die Zukunft voller unbekannter Ereignisse ist, bleibt das Leben so spannend.»

Lupa Franca

## Jahresrückblick Geschäftsfeld Praxis Services

Die Sparte Praxis Services der eastcare ist mit gezielten Änderungen auf dem Weg, ihre Angebotspalette für ihre Kundschaft zu optimieren. Wir haben gelernt, dass nicht die breite und uniforme Einheitsstrasse gefragt ist, auf der alles gefahren werden kann, sondern die individuelle Pfadfindung in einem ebenso individuellen Umfeld für je eigene Szenarien, in denen Ärztinnen und Ärzte arbeiten möchten. Das heisst: keine generalunternehmerische Attitude und weniger All-in-one-Offerten, stattdessen genau begrenzte, anpassungsfähige Module mit klarer Etappierung und Beschreibung von Leistungsumfang, Rechten und Pflichten. Es soll drin sein, was draufsteht – nicht mehr und nicht weniger.

### Treuhand mit Mehrwert

Unsere Erfahrungen und Erkenntnisse aus den verschiedenen Beratungen und Dienstleistungen, die wir im Jahr 2015 für unsere Kundinnen und Kunden erbringen durften, haben einmal mehr gezeigt, dass bisher langjährig Bewährtes nicht unbedingt bleibend seine Richtigkeit hat. Da auch der Treuhandbereich mit den verschiedenen Buchführungsgrundsätzen und Steuervorschriften dem kontinuierlichen Wandel unterliegt, lohnt es sich, gewisse Gewohn- und Gegebenheiten wieder einmal kritisch zu hinterfragen und allenfalls notwendige Korrekturen anzubringen.

Mit unserem branchenspezifischen Know-how und den Spezialisten in den Bereichen Managed Care und Trustcenter sind wir der richtige Treuhandpartner und Berater mit Mehrwert.

### Fortbildungsseminare

Im diesem Jahr durften wir rund 110 Teilnehmerinnen und Teilnehmer an 15 Fortbildungsveranstaltungen willkommen heissen. Weitere 150 Personen haben am MPA-Weiterbildungsnachmittag teilgenommen. Auch die sechste Veranstaltung war ein voller Erfolg. In unserem Angebot berücksichtigen wir gleichermassen aktuelle Kundenbedürfnisse und veränderte Rahmenbedingungen und versuchen so, unseren Kundinnen und Kunden ein attraktives Angebot an Fortbildungen anbieten zu können.

### Beratungen

Im Jahr 2015 waren wir in insgesamt 25 kleineren und grösseren Mandaten für bestehende Kundinnen und Kunden, aber auch vermehrt für Kommunen, Ärztenetzwerke und Unternehmen aus verschiedenen weiteren Branchen beratend tätig.

Dabei reichte das Spektrum von der Ausarbeitung einfacher Vertragsentwürfe über anspruchsvolle Marktanalysen bis hin zu komplexen Businessplänen. Ebenfalls sehr geschätzt wird unsere individuelle und moderierende Begleitung von Prozessen rund um das Thema Veränderungsmanagement.

## Revisionsbericht

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der eastcare AG für das am **31. Dezember 2015** 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 Bilanzgewinnes nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Provida Wirtschaftsprüfung AG  
St. Gallen, 12. Februar 2016



Kurt Hinder  
zugelassener Revisionsexperte,  
Leitender Revisor



Oliver Tschirren  
zugelassener Revisor

## Bilanz

<b>Aktiven</b>	<b>31.12.2015 in CHF</b>	<b>Vergleich 31.12.2014 in CHF</b>
Flüssige Mittel	1'438'824.23	1'271'445.13
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegenüber Dritten	229'237.20	363'350.30
Delkredere	-68'800.00	-51'000.00
Übrige kurzfristige Forderungen		
gegenüber Dritten	750.35	6'385.30
Nicht fakturierte Dienstleistungen	9'408.00	0.00
Aktive Rechnungsabgrenzungen	725'047.40	893'105.95
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>2'334'467.18</b>	<b>2'483'286.68</b>
Finanzanlagen		
gegenüber Dritten	60'000.00	60'000.00
Sachanlagen		
Mobile Sachanlagen	36'700.00	16'751.00
Immaterielle Werte	91'603.00	3.00
<b>Anlagevermögen</b>	<b>188'303.00</b>	<b>76'754.00</b>
	<b>2'522'770.18</b>	<b>2'560'040.68</b>
<b>Passiven</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
– gegenüber Dritten	116'307.45	0.00
– gegenüber Beteiligten und Organen	70'372.80	0.00
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		
gegenüber Dritten	44'804.73	51'864.85
Passive Rechnungsabgrenzungen und		
kurzfristige Rückstellungen	526'172.25	802'761.05
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>757'657.23</b>	<b>854'625.90</b>
<b>Fremdkapital</b>	<b>757'657.23</b>	<b>854'625.90</b>
Aktienkapital	682'500.00	682'500.00
Gesetzliche Gewinnreserve		
– Allgemeine gesetzliche Gewinnreserve	270'300.00	266'800.00
– Reserve für eigene Aktien	-15'224.00	0.00
Freiwillige Gewinnreserven		
– Statutarische und beschlussmässige		
Gewinnreserven	152'016.00	152'016.00
– Vortrag	532'348.78	426'101.49
– Jahresgewinn	143'172.17	177'997.29
Bilanzgewinn	675'520.95	604'098.78
<b>Eigenkapital</b>	<b>1'765'112.95</b>	<b>1'705'414.78</b>
	<b>2'522'770.18</b>	<b>2'560'040.68</b>

## Erfolgsrechnung

	<b>Vergleich</b>	
<b>Erlöse aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>2015 in CHF</b>	<b>2014 in CHF</b>
– Managed Care	2'494'862.99	2'486'241.18
– Trustcenter	1'503'991.23	1'513'552.18
– Praxis Services	372'551.30	342'871.39
Übriger Erlös	5'000.00	92'242.30
Erlösminderungen	–632'349.31	–620'703.94
<b>Gesamtleistung</b>	<b>3'744'056.21</b>	<b>3'814'203.11</b>
Bezogene Dienstleistungen	–1'525'581.05	–1'375'435.40
<b>Bruttoergebnis nach bezogenen Dienstleistungen</b>	<b>2'218'475.16</b>	<b>2'438'767.71</b>
Personalaufwand	–1'566'886.08	–1'486'257.23
<b>Bruttoergebnis nach Personalaufwand</b>	<b>651'589.08</b>	<b>952'510.48</b>
Übriger betrieblicher Aufwand		
– Raumaufwand	–76'216.35	–77'514.69
– Unterhalt, Reparaturen und Ersatz	–6'800.70	–9'209.74
– Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren und Bewilligungen	–4'507.30	–2'655.60
– Energie- und Entsorgungsaufwand	–3'108.55	–2'623.29
– Verwaltungs- und Informatikaufwand	–145'674.94	–213'982.36
– Werbe- und Repräsentationsaufwand	–160'114.25	–299'152.60
– Sonstiger betrieblicher Aufwand	–768.50	0.65
<b>Betriebserfolg vor Finanzerfolg, Steuern, Abschreibungen und Wertberichtigungen</b>	<b>254'398.49</b>	<b>347'372.85</b>
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens	–83'392.40	–83'932.97
<b>Betriebserfolg vor Finanzerfolg und Steuern</b>	<b>171'006.09</b>	<b>263'439.88</b>
Finanzaufwand	–565.10	–423.80
Finanzertrag	1'785.73	2'357.52
<b>Betriebserfolg vor Steuern</b>	<b>172'226.72</b>	<b>265'373.60</b>
Betriebsfremder Ertrag	645.95	1'116.34
<b>Ordentlicher Erfolg vor Steuern</b>	<b>172'872.67</b>	<b>266'489.94</b>
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	0.00	–50'038.70
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	2'311.15	0.00
<b>Jahresgewinn vor Steuern</b>	<b>175'183.82</b>	<b>216'451.24</b>
Direkte Steuern	–32'011.65	–38'453.95
<b>Jahresgewinn</b>	<b>143'172.17</b>	<b>177'997.29</b>

### **Nach wie vor solide finanziert und für die Zukunft gerüstet**

Mit einem Eigenfinanzierungsgrad von knapp 70 % (Vorjahr: 67 %) ist eastcare sehr solide finanziert und für die künftigen Herausforderungen gerüstet. Das Vermögen (Aktiven) per Bilanzstichtag beträgt CHF 2'523'000 und ist gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken (–CHF 37'000). Die notwendige Ablösung unseres Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP) hat sich kaum auf die nach wie vor sehr ausgewogene Vermögensstruktur ausgewirkt.

Für das Geschäftsjahr 2015 schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung wiederum die Ausschüttung einer Dividende von 10 % vor. Der Rest des Bilanzgewinnes (CHF 604'000) verbleibt – nach Abzug der Reservezuweisung – in der Gesellschaft und dient der weiteren Unternehmensentwicklung.

### **Stagnierende Erlöse**

Der Gesamterlös (Gesamtleistung) liegt mit CHF 3'744'000 um knapp 2 % bzw. CHF 70'000 unter dem Vorjahr, wobei die Spartenerlöse aus der «ordentlichen Betriebstätigkeit»<sup>1</sup> mit den Umsätzen aus dem Vorjahr korrespondieren.

Bemerkenswert sind erstmals leicht rückläufige Versicherungszahlen in der Sparte Managed Care, welche sich erlösseitig noch nicht ausgewirkt haben (Detailinformationen zur Sparte Managed Care finden Sie auf den Seiten 9 bis 11). In der Sparte Trustcenter verzeichnen wir einen spürbaren Nachfragerückgang bei den Beratungsdienstleistungen im Bereich Datenauswertung und Dateninterpretation. Nach heutigem Kenntnisstand dürfte es sich aber um einen temporären Effekt handeln. Weitere Volumensteigerungen in den Bereichen Druck und Versand sowie elektronischer Datenaustausch konnten den genannten Rückgang weitestgehend kompensieren (Detailinformationen zur Sparte Trustcenter finden Sie auf den Seiten 5 bis 7).

Die Erlösminderungen betragen CHF 632'000. Rabatte und allfällige Reduktionen unserer treuen und sehr geschätzten Kooperationspartner auf den Trustcenter-Beitrag sind in dieser Position ausgewiesen.

### **Steigendes Rechnungsvolumen, erhöhte Infrastrukturkosten und Mehrstunden**

Steigende Rechnungsvolumen in den Praxen und daraus folgend höhere Lizenzgebühren sowie externe Infrastrukturkosten für diverse Schulungsveranstaltungen sind im Vorjahresvergleich die massgebenden Gründe für den Mehraufwand in der Position «Bezogene Dienstleistungen» (+CHF 150'000 im Vergleich zum Vorjahr).

Intensivierte Projektaktivitäten (u.a. rund um das Thema «New Managed Care», vgl. Seite 23) und die in diesem Zusammenhang geleisteten Mehrstunden unserer Mitarbeitenden sind ausschlaggebend für die Abweichung von CHF 81'000 in der Position «Personalaufwand».

Im übrigen betrieblichen Aufwand weichen zwei Positionen wesentlich vom Vorjahr ab. So weist die Position «Verwaltungs- und Informatikaufwand» Minderkosten von CHF 68'000 aus (im Vorjahr Bildung einer Rückstellung von CHF 50'000 für das Projekt «Ablösung ERP»). Ebenfalls auffallend ist die Abweichung über CHF 139'000 in der Position «Werbe- und Repräsentationsaufwand». Im Vorjahr enthalten sind Mehraufwendungen im Kontext unserer Aktivitäten zur Abstimmung über die Einheitskasse in der Höhe von knapp CHF 100'000 (vgl. dazu auch Kommentar zu den Erlösen). Der Jahresgewinn in der Höhe von CHF 143'000 fällt gegenüber dem Vorjahr um CHF 35'000 tiefer aus und liegt leicht unter den Erwartungen.

<sup>1</sup> Sondereffekt im Vorjahr in der Position «Übriger Erlös»: Enthält Beiträge zur Finanzierung der Aktivitäten im Rahmen der Abstimmung zur Einheitskasse in der Höhe von CHF 83'000.

## Anhang zur Jahresrechnung 2015 (Art. 959c/961a OR)

### Erstmalige Anwendung des neuen Rechnungslegungsrecht

Die Umstellung auf das neue Rechnungslegungsrecht ist auf den 31. Dezember 2015 erfolgt. Das Vorjahr wurde ebenfalls angepasst, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

### Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts (Art. 957 bis 962), erstellt.

#### *Forderungen aus Lieferungen und Leistungen*

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die übrigen kurzfristigen Forderungen werden zu Nominalwerten ausgewiesen, abzüglich einer pauschalen Wertberichtigung (Delkredere).

#### *Aktive Rechnungsabgrenzungen*

Die Abgrenzung der noch nicht fakturierten Leistungen aus fixen Verträgen mit Partnerfirmen erfolgt zu Verkaufspreisen.

#### *Anlagevermögen*

Die Sachanlagen werden degressiv zu den steuerlich zulässigen Maximalabschreibungssätzen abgeschrieben.

## Angaben, Aufschlüsselungen und Erläuterungen zu Positionen der Bilanz und der Erfolgsrechnung

### 1. Aktive Rechnungsabgrenzungen

	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Nicht fakturierte Leistungen aus fixen Verträgen	586'322.35	637'969.80
AXA Prämienvorauszahlungen	0.00	122'844.75
Guthaben Rabatte	132'000.00	126'000.00
Diverses	6'725.05	6'291.40
<b>Aktive Rechnungsabgrenzungen</b>	<b>725'047.40</b>	<b>893'105.95</b>

### 2. Finanzanlagen

	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Darlehen an HIN Health Info Net AG, Winterthur Verzinsung: 2,5 % p.a., kündbar auf 3 Monate		
Buchwert	60'000.00	60'000.00

## Anhang zur Jahresrechnung 2015 (Art. 959c/961a OR)

### 3. Sachanlagen und Immaterielle Werte

	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Telefon und EDV (Hardware)	30'400.00	16'750.00
Mobiliar und Einrichtungen	6'300.00	1.00
<i>Total Mobile Sachanlagen</i>	<i>36'700.00</i>	<i>16'751.00</i>
EDV (Software)	91'600.00	0.00
Diverse Lizenzen	3.00	3.00
<i>Total Immaterielle Werte</i>	<i>91'603.00</i>	<i>3.00</i>
<b>Sachanlagen und Immaterielle Werte</b>	<b>128'303.00</b>	<b>16'754.00</b>

### 4. Passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen

	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Lizenz- und Nutzungsgebühren	171'265.85	261'484.90
Löhne und Bonifikationen (inkl. Sozialleistungen)	85'057.00	138'876.00
Geschuldete Steuern	30'200.00	37'491.00
Diverses	54'549.40	78'709.15
<i>Passive Rechnungsabgrenzungen</i>	<i>341'072.25</i>	<i>516'561.05</i>
Abgrenzung Ferien, Überzeit	58'600.00	54'700.00
Arbeitgeberbeitragsreserve	0.00	50'000.00
Projekte	116'500.00	166'500.00
Diverses	10'000.00	15'000.00
<i>Kurzfristige Rückstellungen</i>	<i>185'100.00</i>	<i>286'200.00</i>
<b>Passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen</b>	<b>526'172.25</b>	<b>802'761.05</b>

### 5. Ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Positionen

	2015 in CHF	Vergleich 2014 in CHF
Diverses	2'957.10	1'116.34
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	2'957.10	1'116.34
Bildung Arbeitgeberbeitragsreserve	0.00	50'000.00
Diverses	0.00	38.70
<b>Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand</b>	<b>0.00</b>	<b>50'038.70</b>

## Anhang zur Jahresrechnung 2015 (Art. 959c/961a OR)

### Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

#### 1. Erklärung über Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

Die Anzahl Vollzeitstellen liegt im Jahresdurchschnitt nicht über 50 Mitarbeitenden.

#### 2. Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen

	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Axa Winterthur	0.00	1'865.00

#### 3. Leasingverbindlichkeiten – nicht bilanziert

	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Langfristige Mietverträge (Kopierer)		
– bis 5 Jahre	8'932.00	13'804.00
– über 5 Jahre	0.00	0.00
<b>Total nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten</b>	<b>8'932.00</b>	<b>13'804.00</b>

#### 4. Beteiligungsrechte von Leitungs- und Verwaltungsorganen sowie Mitarbeitenden (direkt gehalten)

VR/GL	31.12.15 in CHF	Vergleich 31.12.14 in CHF
Wert Aktien	53'475.00	46'575.00
<b>Anzahl Aktien</b>	<b>23</b>	<b>23</b>

Die Wertermittlung erfolgt anhand der Wegleitung der Steuerbehörden zur Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert.

#### 5. Eigene Aktien

Die Gesellschaft verfügte am 31. Dezember 2015 über 8 eigene Namenaktien (Vorjahr: 0 eigene Namenaktien) mit einem Nennwert von je CHF 750.00.

Während des Berichtsjahres wurden insgesamt 8 eigene Namenaktien zu einem Transaktionspreis von CHF 1'903 pro Aktie gekauft. Verkauft wurden keine eigenen Aktien. Im Vorjahr hat kein Handel mit eigenen Aktien stattgefunden.

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.

## Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

<b>Zur Verfügung der Generalversammlung</b>	<b>Vergleich</b>	
	<b>2015 in CHF</b>	<b>2014 in CHF</b>
Vortrag aus Vorjahr	532'348.78	426'101.49
Jahresgewinn	143'172.17	177'997.29
	<b>675'520.95</b>	<b>604'098.78</b>

	<b>Antrag des</b>	<b>Beschluss der</b>
	<b>Verwaltungsrates</b>	<b>Generalversammlung</b>
	<b>31.12.2015 in CHF</b>	<b>31.12.2014 in CHF</b>
Ausrichtung Dividende	68'250.00	68'250.00
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	3'500.00	3'500.00
Vortrag auf neue Rechnung	603'770.95	532'348.78
	<b>675'520.95</b>	<b>604'098.78</b>



«Die Zukunft soll  
man nicht voraussehen wollen,  
sondern möglich machen.»

Antoine de Saint-Exupéry

### Blick in die Zukunft

Wie war das noch im Editorial? Die Vergangenheit liegt – in zur üblichen Betrachtungsweise gespiegelter Perspektive – vor uns ausgebreitet, die unvorhersehbare Zukunft indessen hinter unserem Rücken verborgen ...

Erwarten Sie also keine hellsehtigen Auguren bei eastcare, die die Zukunft voraussagen wollen. Aber etwas zu fantasieren aus der Optik unserer Kundinnen und Kunden mit deren Erwartungen, ohne dabei den Boden unter den Füßen zu verlieren, soll durchaus erlaubt sein.

Man muss kein Hellseher sein, um prognostizieren zu können, dass Ärztinnen und Ärzte auch künftig in ihren Praxen Bedürfnisse haben werden, für die heute noch keine wirklich befriedigende Lösung vorliegt. Einer der häufig genannten Hindernisläufe mit erheblichem Ärgerpotenzial im Alltag sind die Abrechnungsabläufe. eastcare hat schon ein ansehnliches Stück Arbeit darin investiert, die Prozesse um die Kostenerfassung und Rechnungsstellung vom ersten bis zum letzten Schritt für die Praxen und ihre Kundschaft medienbruchfrei zu digitalisieren. Die wichtigsten Ecksteine sind gesetzt, die grössten Stolpersteine beseitigt.

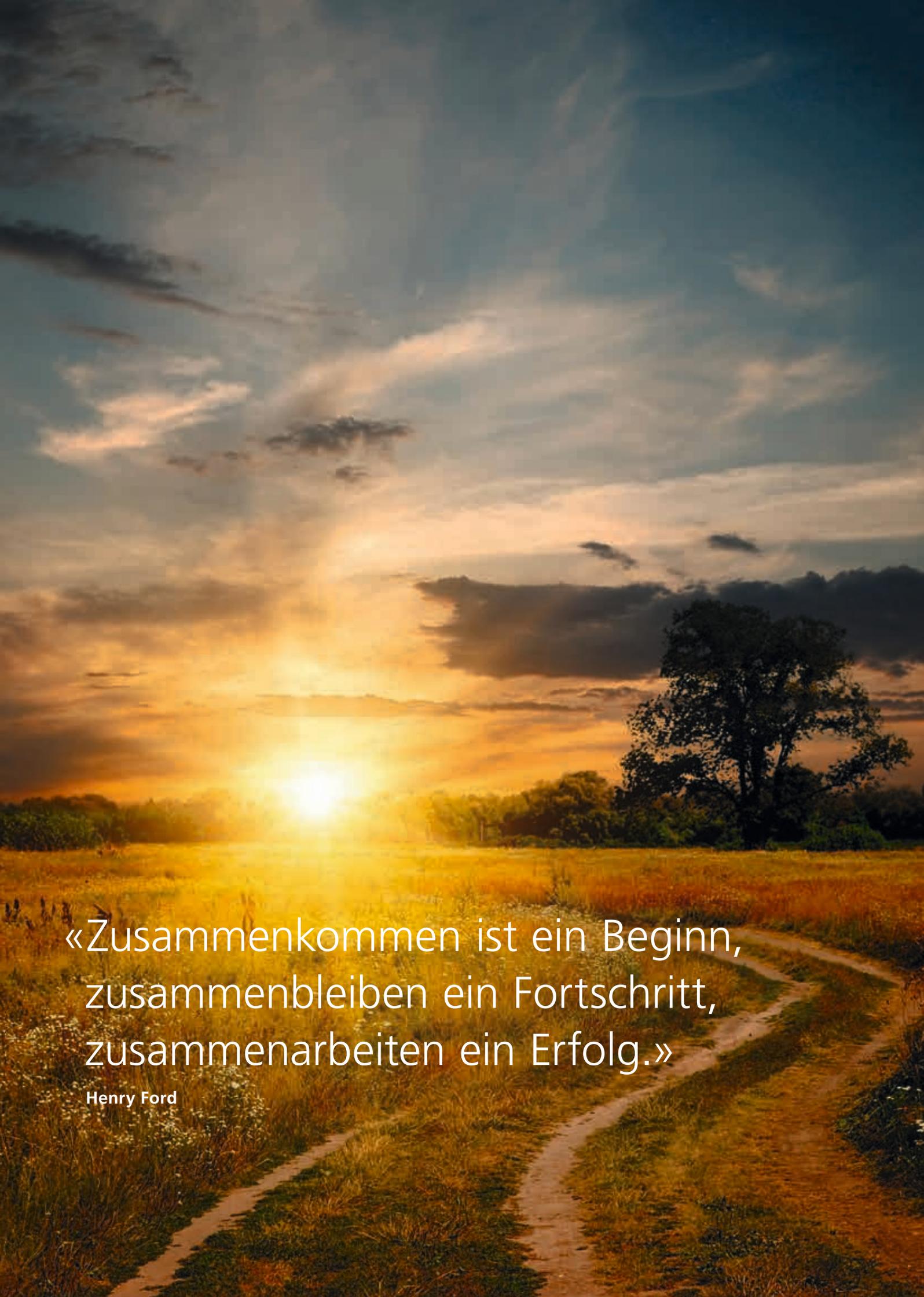
Aber soll, muss das alles sein? Die Prozessoptimierung im Bereich der Kostendatenerfassung sowie der Abrechnungssteuerung ist ein Basisbedürfnis, deutet aber darüber hinaus auf die viel gewichtigere Realisierungschance einer patientenzentrierten Dokumentation, das heisst einer handlichen Patienten-Akte hin.

Ja, auch das gibt es schon, einverstanden. Aber alle Ihnen bekannten Praxis-Informationssysteme mit ihren elektronischen Krankengeschichten leiden doch in etwa am gleichen Pferdefuss, der proprietären Abschottung gegenüber konkurrenzierenden Marktbegleitern. Ein neues System müsste offen, ohne Migrationshindernisse und ohne teuren Schnittstellenbedarf formuliert sein.

Weiter: wenn schon ein intelligentes System, dann nicht nur zur Datenerfassung und Speicherung, sondern zur Unterstützung der ärztlichen Arbeit im Alltag. Ein Clinical-Decision-Support-System (CDSS), das seinen Namen verdient und so schnell ist, dass es die diagnostische und therapeutische Lösungsfindung nicht durch unbegrenzte Verästelungen kompliziert und verlangsamt. Und ein Arzneimittel-Therapie-Sicherheits-System (AMTS), das sich mitdenkend direkt in diesen Prozess einschaltet und nicht jedes Mal zuerst mühsam aus seinem Winterschlaf geweckt werden muss.

Luftschlösser? Wir wissen, dass hinsichtlich ihrer Realisierungschancen vielversprechende Teilprojekte in Arbeit sind, die diese Träume verwirklichen könnten. Ganz im Sinne von Antoine de Saint-Exupéry geht es letztlich darum, die Zukunft möglich zu machen.

Und zu Ende gedacht: Vielleicht steckt in diesen Projekten endlich auch die Antwort auf das scheinbare Paradoxon, dass eine Medizin auf hohem Qualitätsniveau auch noch kostengünstiger sein soll. Stellen Sie sich vor: Eine auf die wesentlichen Informationen fokussierte und kommunikative patientenzentrierte Dokumentation paart sich mit einem AMTS und einem CDSS. Dies verbessert die Qualität von Diagnostik und Therapie. Damit werden nachweisbar Kosten gespart, deren Ursache u.a. in medikamentösen Fehlkombinationen mit teuren Interaktionsfolgen liegt. Da bietet sich die klassische Win-win-Ausgangslage: Die Praxen realisieren ihre Qualitätsansprüche, die Versicherten ihre Erwartung auf sichere Behandlung und die Versicherer ihre Kosteneinsparung.

A landscape photograph capturing a sunset over a field. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow across the sky and the field. The sky is filled with scattered clouds, some of which are illuminated by the setting sun. In the foreground, a dirt path winds through a field of tall grasses and wildflowers. A large, dark tree stands on the right side of the field. The overall mood is peaceful and contemplative.

«Zusammenkommen ist ein Beginn,  
zusammenbleiben ein Fortschritt,  
zusammenarbeiten ein Erfolg.»

Henry Ford

Partner/Kooperationspartner

		 Your Medical Data Insights		
	 Bringt Ärzte weiter			
			 Krankenversicherung	 Swiss Power Group.
				
				
 die rheintaler krankenkasse	 ihr partner für gesundheit		 Einfach gut versichert.	
				
				
 KRANKENKASSE STÖFFEL-MÜLI	 Medizinische Labordiagnostik	 MEDIZINISCHE LABORATOREN DR. F. KAEFFELI AG	 Kliniken und Gesundheitsversorgung Assurance - multiple et spécialisée Assicurazione - multipla e specializzata	
	 BUCHER SIGIST	 Gesundheit einfach versichert.		



eastcare AG | Ikarusstrasse 9 | Postfach 216 | 9015 St. Gallen  
Tel. 071 282 20 00 | Fax 071 282 20 10 | [www.eastcare.ch](http://www.eastcare.ch) | [info@eastcare.ch](mailto:info@eastcare.ch)

