

# Geschäftsbericht 2016





eastcare-Geschäftsleitung, von links:

Dr. med. Erich Honegger, Martin Brühlmann, Dr. med. Andreas Schneider,  
Dr. med. Roman Buff, Peter Sauter, Christian Prasciolu

Prognosen begegnen uns im Alltag auf Schritt und Tritt. Und wie sie danebengehen können, das bekommen wir allenthalben wieder mit, sei es bei Wetterprognosen, sei es bei Wahlvorhersagen oder Abstimmungsumfragen.

Gute Prognosen zu stellen, ist aber nicht einfach Lotterieg Glück, und ebenso wenig ist es ein geheimnisvolles Talent genial begabter Propheten. Es ist eine Fähigkeit, die man sich im Wesentlichen aneignen kann. Als Ärztinnen und Ärzte haben Sie gelernt, worauf Sie sich stützen müssen, um eine einigermaßen verlässliche Prognose abgeben zu können: auf die Anamnese, die Untersuchungsbefunde, den Verlauf, die Studien zu vergleichbaren Fällen, die Erwartungen an die Therapie und schliesslich Ihre Erfahrung. Das bedeutet sorgfältige und nicht eminenz-, sondern evidenzbasierte analytische Arbeit. Und selbst dann kann eine Geschichte entgegen der scheinbar klaren Prognose völlig anders als erwartet ausgehen.

Ein Verwaltungsrat als strategisch verantwortliches Gremium eines Unternehmens kommt nicht darum herum, aufgrund von Prognosen Entscheide zu treffen. Würfeln gilt nicht! Am Anfang steht die Fleissarbeit: Da sind nüchtern

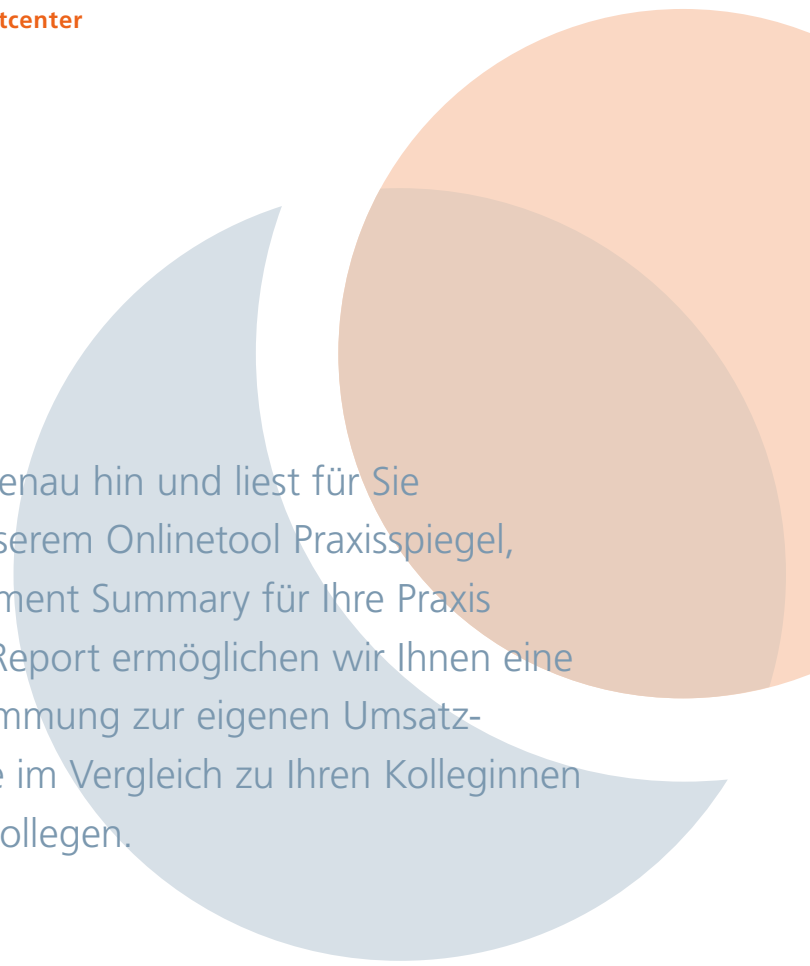
Fakten zu sammeln – nicht vorgefasste Meinungen –, und dies sowohl aus abstrakter Aussen- wie aus konkreter Innensicht. Daraus werden erste Einschätzungen abgeleitet. Diese sind wiederum mit gesunder Skepsis und aus unterschiedlichen Perspektiven kritisch zu hinterfragen. Die behagliche Einmütigkeit des Konsenses kann uns nämlich verführerisch Wissen und Gewissheit vorgaukeln, wo in Wirklichkeit nur das Gefühl, etwas zu wissen, steht. Und schliesslich soll der Verwaltungsrat als Gruppe seine Schwarmintelligenz mit der Vielfalt der Einschätzungen nutzen, um die Prognose zu schärfen. Wird der Weg zur Prognose Schritt für Schritt sorgfältig gegangen, so kann schliesslich ein Entscheid im optimalen Gleichgewicht von Vorsicht und Entschlossenheit gefällt werden, zu dem die Verantwortungsträger stehen können – selbst wenn sich der Entscheid aus späterer Rückschau einmal als nicht optimal erweisen sollte.



Erich Honegger  
Präsident des Verwaltungsrats



**WIR LESEN  
MEHR AUS  
IHREN PRAXISDATEN.**



eastcare schaut ganz genau hin und liest für Sie zwischen den Zeilen. Mit unserem Onlinetool Praxisspiegel, dem periodischen Management Summary für Ihre Praxis sowie dem individuellen WZW Report ermöglichen wir Ihnen eine umfassende Standortbestimmung zur eigenen Umsatz- und Abrechnungssituation sowie im Vergleich zu Ihren Kolleginnen und Kollegen.

Als Schnittstelle zwischen Leistungserbringern, Patientinnen und Patienten sowie Kostenträgern stellt eastcare den elektronischen Datenaustausch sicher, sammelt und anonymisiert die Leistungsdaten aller angeschlossenen Praxen und bereitet sie für umfassende Statistiken auf kantonaler sowie nationaler Ebene auf. Damit sichern wir die Datenparität der Ostschweizer Ärztinnen und Ärzte und liefern die Datengrundlage für erfolgreiche Taxpunktverhandlungen.

eastcare unterstützt und entlastet Sie aber auch spürbar im administrativen und betriebswirtschaftlichen Praxisalltag. So übernehmen wir auf

Wunsch den Druck und Versand Ihrer Honorarrechnungen kostengünstig und effizient, damit Sie und Ihr Praxisteam sich vollumfänglich auf Ihre Patientenarbeit fokussieren können. Und mit dem individuellen Praxisspiegel und dem periodischen Management Summary ermöglichen wir jeder Arztpraxis ein «Benchmarking» mit den Fachgruppenkolleginnen und -kollegen. Darüber hinaus bieten wir mit dem Praxis-Kompass eine weitergehende Analyse der jeweiligen Praxisdaten. Bei Bedarf beraten wir Sie individuell und unterstützen Sie bei einem allfällig drohenden WZW-Verfahren.

## Der Blick zurück

Erinnern Sie sich an den «Blick in die Zukunft» im letzten Geschäftsbericht? Wir haben Ihnen Skizzen eines Projekts aufgezeigt, das den Praxis Prozessoptimierungen beim Abrechnen und in der medizinischen Akte, in der Entscheidungsfindung (Clinical-Decision-Support-System) und der Therapie (Arzneimittelsicherheit) bringen würde. Gleichzeitig sollen transparent nachvollziehbar Kosteneinsparungen erzielt sowie Sicherheit und Qualität der Behandlung der Versicherten verbessert werden. «Ein Luftschloss?», habe ich gefragt.

Der Verwaltungsrat hat in seiner Klausur Ende 2016 diesen visionären Entwurf einer tiefen Analyse unterzogen. Er bestätigte die zugrundeliegende Prognose: Managed Care muss mit seinem Erfolgsprodukt der Hausarztmodelle weiterhin gepflegt werden, jedoch nicht in reiner Prozesskosmetik, sondern mit zukunftsweisenden Projekten unter dem Stichwort «newMC», die die Managed Care-Arbeit der Ärztinnen und Ärzte auf ein höheres Qualitätslevel anheben werden.

Wir haben im vergangenen Jahr weitere Etappen auf dem Weg zu diesem Ziel zurückgelegt. Zusammen mit Versicherern und medizinischen IT-Experten, mit weiteren Managed Care-Organisationen und einem Panel an besten vernetzten Fachleuten aus dem gesamten E-Health-Bereich haben wir durch bedeutende Investitionen

unserer personellen und finanziellen Mittel 2016 die Basis für dieses ehrgeizige Produkt ausgebaut.

Dem «Bestätigungsfehler» sind wir nicht erlegen, auf den ego gesteuerte Überzeugungstätter leicht hereinfallen (indem sie hinzukommende Erkenntnisse skotomisieren, um bei ihrer vorgefassten Meinung bleiben zu können). Neue Informationen und Prozessanalysen haben 2016 zu Korrekturen geführt. eastcare hat ihre Rollen im Projekt genauer definiert, den eigenen Kompetenzen angepasst und konkretisiert. Im Projektcontrolling wurden klare Meilensteine benannt, deren Erreichung Voraussetzung ist für nächste Entscheidung.

Unser Tagesgeschäft wurde deswegen nicht vernachlässigt. Der Zukunft der Trustcenter haben wir zusammen mit drei Trustcenter-Partnern erneut sehr viel Denkarbeit gewidmet. Wir haben alle Vorbereitungen getroffen, um unsere Kunden bei OBELISC, RoKo und damit bei der Umsetzung der Umfragen zu Strukturdaten in Arztpraxen und ambulanten Zentren (MAS) des Bundesamtes für Statistik (BFS) kompetent zu unterstützen. Die Kundenkontakte wurden durch den Aussendienst von eastcare intensiviert. Von Fortbildungen und Kundens Schulungen haben rund 250 Personen profitiert. Und – Sie werden uns für einmal die Pauschalisierung nachsehen – vieles mehr ...

## Bilanz

	Vergleich	
Aktiven	31.12.2016 in CHF	31.12.2015 in CHF
Flüssige Mittel	861'430.37	1'438'824.23
Forderungen	372'523.15	151'187.55
Nicht fakturierte Dienstleistungen	3'676.85	9'408.00
Aktive Rechnungsabgrenzungen	585'625.73	725'047.40
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>1'823'256.10</b>	<b>2'324'467.18</b>
Finanzanlagen	60'000.00	60'000.00
Sachanlagen	485'000.00	36'700.00
Immaterielle Werte	70'003.00	91'603.00
<b>Anlagevermögen</b>	<b>615'003.00</b>	<b>188'303.00</b>
	<b>2'438'259.10</b>	<b>2'512'770.18</b>
<b>Passiven</b>		
Verbindlichkeiten	189'163.35	231'484.98
Passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen	463'514.45	516'172.25
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>652'677.80</b>	<b>747'657.23</b>
<b>Fremdkapital</b>	<b>652'677.80</b>	<b>747'657.23</b>
Aktienkapital	682'500.00	682'500.00
Reserven	403'436.00	407'092.00
– Vortrag	603'770.95	532'348.78
– Jahresgewinn	95'874.35	143'172.17
<b>Eigenkapital</b>	<b>1'785'581.30</b>	<b>1'765'112.95</b>
	<b>2'438'259.10</b>	<b>2'512'770.18</b>

## Erfolgsrechnung

	<b>Vergleich</b>	
<b>Erlöse aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>2016 in CHF</b>	<b>2015 in CHF</b>
– Managed Care	2'494'036.23	2'494'862.99
– Trustcenter	1'481'149.07	1'503'991.23
– Praxis Services	293'988.96	372'551.30
Übriger Erlös	22'376.94	5'000.00
Erlösminderungen	-572'138.93	-642'349.31
<b>Gesamtleistung</b>	<b>3'719'412.27</b>	<b>3'734'056.21</b>
Bezogene Dienstleistungen	-1'514'129.35	-1'525'581.05
<b>Bruttoergebnis nach bezogenen Dienstleistungen</b>	<b>2'205'282.92</b>	<b>2'208'475.16</b>
Personalaufwand	-1'620'993.29	-1'566'886.08
<b>Bruttoergebnis nach Personalaufwand</b>	<b>584'289.63</b>	<b>641'589.08</b>
Übriger betrieblicher Aufwand	-432'880.20	-387'190.59
<b>Betriebserfolg vor Finanzerfolg, Steuern, Abschreibungen und Wertberichtigungen</b>	<b>151'409.43</b>	<b>254'398.49</b>
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens	-82'687.85	-83'392.40
<b>Betriebserfolg vor Finanzerfolg und Steuern</b>	<b>68'721.58</b>	<b>171'006.09</b>
Finanzerfolg	1'355.87	1'220.63
<b>Betriebserfolg vor Steuern</b>	<b>70'077.45</b>	<b>172'226.72</b>
Betriebsfremder Ertrag	768.55	645.95
<b>Ordentlicher Erfolg vor Steuern</b>	<b>70'846.00</b>	<b>172'872.67</b>
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Erfolg	45'168.80	2'311.15
<b>Jahresgewinn vor Steuern</b>	<b>116'014.80</b>	<b>175'183.82</b>
Direkte Steuern	-20'140.45	-32'011.65
<b>Jahresgewinn</b>	<b>95'874.35</b>	<b>143'172.17</b>



## Räumliche Erweiterung auf äusserst solider Finanzierungsbasis

Die Jahresrechnung 2016 und insbesondere die Bilanz stehen ganz im Zeichen des Ausbaus unserer Büroräumlichkeiten. Mit der Erweiterung um Schulungs- und Seminarräume, die übrigens auch von Dritten gemietet werden können, haben wir ab sofort die Möglichkeit, nahezu alle Veranstaltungen inhouse abzuhalten. Der damit zusammenhängende Um- und Ausbau macht sich hauptsächlich bei den Aktiven bemerkbar. Das Anlagevermögen hat zulasten des Umlaufvermögens um netto CHF 427'000 zugenommen.

Mit einem Eigenfinanzierungsgrad von rund 73 % (Vorjahr: 70 %) ist eastcare nach wie vor sehr solide finanziert, und für das Geschäftsjahr 2016 schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung wiederum die Ausschüttung einer Dividende von 10 % vor. Der Rest des Bilanzgewinns (CHF 628'000) verbleibt in der Gesellschaft und dient der weiteren Unternehmensentwicklung.

Die Gesamtleistung ist stabil und liegt mit CHF 3'719'400 um 0,4 % bzw. CHF 15'000 unter Vorjahr (CHF 3'734'100). Hier die Entwicklung in den drei Geschäftsbereichen:

- Die Sparte Managed Care hat sich aufgrund der leicht besseren Bestandszahlen (Anzahl Managed Care-Versicherte) positiver als erwartet entwickelt.
- Der Erlös in der Sparte Trustcenter liegt insgesamt leicht unter Vorjahr, wobei im Bereich «eDA» und «Druck & Versand» aufgrund von Volumensteigerungen Mehrerlöse erzielt

wurden. Hingegen haben sich die Erlöse für Beratungsdienstleistungen und die Erträge aus Kooperationen nicht wie erwartet entwickelt.

- Der Erlös in der Sparte Praxis Services liegt um CHF 78'600 unter dem Vorjahr (CHF 372'600). Ausschlaggebend sind in erster Linie angepasste Aufgaben- bzw. Zuständigkeitsbereiche einzelner Kunden.


Trotz steigender Rechnungsvolumen und der damit verbundenen Erhöhung der Lizenzkosten hat sich der Aufwand für bezogene Dienstleistungen gegenüber dem Vorjahr um rund CHF 11'500 reduziert. Die neu intern zur Verfügung stehenden Schulungs- und Seminarräume haben bereits zu einer merklichen Reduktion der entsprechenden Drittkosten geführt. Die im Zusammenhang mit diversen grösseren Projekten geleisteten Mehrstunden unserer Mitarbeitenden im Stundenlohn sind primär ausschlaggebend für die Abweichung von CHF 54'000 in der Position Personalaufwand.

Im übrigen Betriebsaufwand sind ein erhöhter Raumaufwand (CHF 18'000 aufgrund der Erweiterung der Mietfläche), höhere Portokosten und aperiodische Aufwendungen für Drucksachen (CHF 22'000) für die Abweichung verantwortlich. Die Position «ausserordentlicher Erfolg» enthält die (Teil-)Auflösung von Rückstellungen.

Der Jahresgewinn ist um CHF 47'300 geringer als im Vorjahr und beträgt CHF 96'000.



**WIR  
MACHEN** SIE FÜR  
**MANAGED CARE-  
VERSICHERTE  
WÄHLBAR.**



Erfolgreiche Vertragsverhandlungen gehören zur Kernkompetenz von eastcare. Wir haben mit 23 Krankenversicherern attraktive Managed Care-Verträge abgeschlossen, wodurch Sie als Ärztin oder Arzt im Hausarztmodell für deren Versicherte wählbar werden. Von unserem Verhandlungsgeschick profitieren Sie und Ihr Netzwerk, ohne sich um administrative Details kümmern zu müssen.


eastcare schafft nicht nur Mehrwerte für die einzelnen Ärztinnen und Ärzte, sondern unterstützt und entlastet auch die regionalen Netzwerke tatkräftig und umfassend – egal, ob beim Aufbau von Organisationsstrukturen, im Rahmen von Vertragsverhandlungen mit Krankenversicherern oder bei der Netzwerkadministration.

So gehören die individuelle Beratung, das Projektmanagement, die juristische Beratung und die

Übernahme administrativer Aufgaben ebenso zu unseren Kernkompetenzen wie die elektronische Abwicklung und das Datenmanagement der Managed Care-Verträge, die Plausibilisierung der Leistungsdaten, die Aufbereitung konsolidierter Auswertungen für die Netzleitungen sowie die Entwicklung innovativer Instrumente für eine nachhaltige Qualitätsentwicklung und -sicherung.



**WIR  
SCHAFFEN  
„ÜBERBLICK  
IN IHRER  
BUCHHALTUNG.“**



Jede Arztpraxis braucht einen Treuhänder. Die Experten von eastcare verfügen über eine einmalige praxisspezifische Innensicht. Sie kennen die Besonderheiten und Stolpersteine im Arztpraxiumfeld so gut wie kaum jemand sonst. Das Resultat: Treuhandservice mit Mehrwert für unsere 1'350 Ärztinnen und Ärzte.

eastcare ist Sparrings- und Servicepartner erster Wahl für die Ostschweizer Ärztinnen und Ärzte und ihre Medizinischen Praxisassistentinnen und -assistenten. Mit medizinisch-ökonomischem Know-how entwickeln wir massgeschneiderte Lösungen und betreuen Sie individuell und umfassend, sei es in der Personaladministration und Mitarbeiterführung, sei es bei Fragen zu Treuhand und Buchhaltung oder zu Ihrer Informatik.

Beim Auf- und Ausbau sowie für den Betrieb von Gruppenpraxen ist viel unternehmerisches Wissen gefragt. eastcare verfügt auch in diesem Bereich über die Kompetenz und Erfahrung, die Ärztinnen und Ärzte weiterbringt. Von der Analyse und Entscheidungsfindung über die Ausarbeitung von Business- und Finanzplänen bis hin

zur Geschäftsführung und dem Controlling der Gruppenpraxis sowie der Beantwortung einzelner Spezialfragen beraten wir individuell und nachhaltig, evaluieren die Machbarkeit von Projekten aus verschiedenen Blickwinkeln und zeigen Lösungen anhand vergleichbarer Ausgangslagen auf.

Auch im Bereich Praxis Services ist das oberste Ziel von eastcare, die Ärztinnen und Ärzte, die Medizinischen Praxisassistentinnen und -assistenten sowie die Gruppenpraxis- und Netzwerkleitungen vom administrativen Arbeitsalltag spürbar zu entlasten und dadurch relevanten Mehrwert zu schaffen, sodass sie sich voll und ganz auf ihre Patientenarbeit konzentrieren können.

## Was steht 2017 im Fokus von eastcare?

Wie im Rückblick auf das vergangene Jahr bereits vorgezeichnet wird sich eastcare im Projekt «newMC» weiterhin intensiv engagieren. Dabei werden wir das Segment des «Chronic Care Managements» besonders gewichten. Ein weiterer Projektschritt ist die Gründung der Stammgemeinschaften Schweiz AG im Rahmen der E-Health-Strategie des Bundes, die bei Drucklegung dieses Berichts vollzogene Tatsache ist. Damit wahren wir die Chance, Finanzhilfen des Bundes bei der Lancierung von «newMC» anfordern zu können.

Mit Versicherern und Ärztenetzen wird eastcare die Zukunft der Managed Care-Verträge erörtern. Die Bedürfnisse der Netzwerke sind sehr unterschiedlich, die Vorstellungen der Versicherer ebenso. Neue Vertragsformen, beispielsweise direkte Verträge zwischen Versicherern und eastcare zugunsten von Ärztenetzen, die von dieser Entlastung profitieren möchten, sind angedacht.

Die Datenanlieferung unserer Trustcenter-Kunden soll diesen so viel zusätzlichen Profit wie möglich abwerfen. eastcare kann die Leistungsabrechnung durch Druck und Versand der Rechnungen per Post, vor allem jedoch auf elektronischem Weg über eDA TP und eDA TG viel effizienter gestalten und die Praxen somit admi-

nistrativ entlasten. Der Praxisspiegel wird durch ein neues Tool für Gruppenpraxen ergänzt, um diesen nicht nur summarische, sondern auch individuelle Analysen anbieten zu können.

Das Dienstleistungspaket der Praxis Services werden wir unseren Kunden vermehrt vor Ort vorstellen. Wir haben uns über die Jahre ein hohes Mass an spezifischem Wissen in allen Bereichen der ärztlichen Praxis erarbeitet. Auf unser medizinisches und unternehmerisch-ökonomisches Know-how können Sie ebenso zählen wie auf unsere absolute Diskretion. Wir kennen die spezifischen betriebswirtschaftlichen, treuhänderischen und administrativen Aspekte der Praxen und können Ihnen eine massgeschneiderte individuelle Lösung anbieten.

Ein Unternehmen wie eastcare ist kein statisches Gebilde – es gleicht vielmehr einem Organismus. Veränderungen gehören zu seiner Lebendigkeit. Sie verursachen zum einen Aufwand, zum anderen bieten sie jedoch Chancen zur Justierung und Optimierung der Dienstleistungen und Abläufe. Dies betrifft Personen ebenso wie Produkte. Auch eastcare wird sich 2017 erneut diesem Erneuerungsprozess lebendiger Strukturen zu stellen haben.

Es gibt viel zu tun – wir bleiben dran!

Kooperationspartner





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)