



2020

GESCHÄFTSBERICHT



Geschäftsbericht 2020

Es gehört zur vornehmen Pflicht eines jeden Unternehmens, über seine Tätigkeit Bericht zu erstatten. Und wenn die Arbeit übers Jahr flott von der Hand ging und der Ertrag deren Erfolg spiegelt, dann bereitet das Berichten Freude. So gereicht es unserem Geschäftsführer Peter Sauter und mir auch diesmal zum Vergnügen, über das Geschäftsjahr 2020 berichten zu dürfen.

Letztlich ist dies aber doch eine Art «Nabelschau». Und im Hintergrund lauert die leise Gefahr einer «Selbstbeweihräucherung im Elfenbeinturm».

Wir wollen deshalb im aktuellen Geschäftsbericht unsere Kunden und Auftraggeber zu Wort kommen lassen. Sie sollen uns den Spiegel vorhalten und unsere Selbstwahrnehmung einer Prüfung unterziehen. In welchen Bereichen un-

serer Zusammenarbeit können wir wertschöpfende Beiträge leisten? Genügen diese Dienstleistungen ihren Ansprüchen? Welche weiterführenden Ideen müssten wir aufnehmen, welche Wünsche haben wir bisher nicht wahrgenommen, sind unerfüllt geblieben? Wo orten unsere Kunden Verbesserungspotenzial für eastcare?

Zweifellos freuen uns alle positiven Rückmeldungen, ohne dass wir deswegen eitel verblendet den Bodenkontakt verlieren und abheben würden. Aber wenn wir als Unternehmen besser werden wollen, dann müssen wir mit offenen Ohren ganz besonders auf jene Partner und Kunden hören, die uns in motivierender Kritik auf Optimierungschancen oder auch Fehler aufmerksam machen. Sie bringen uns weiter, sie tragen bei zu einer besseren eastcare!



«Anerkennender Beifall
tut uns gut – und
wohlwollende Kritik macht
eastcare besser!»

Dr. med. Erich Honegger
Präsident des Verwaltungsrates
und Mitglied der Geschäftsleitung



Dr. med. Clemens Jäger

Nierenzentrum Rheintal, Altstätten/Schaan

Wo sehen Sie den Wert von Managed Care?

Bei meinem Einstieg in die hausärztliche Tätigkeit vor 13 Jahren waren die monatlichen Treffen mit den Kollegen zu den Fortbildungen ein echter Aufsteller. Wir haben im Ärztenetz «Rhy-Med» einen sehr kollegialen, praktisch orientierten Austausch. Wir lernen uns dadurch gegenseitig besser kennen. Beispielsweise im Notfalldienst ist das für uns wie für die Patienten ein echter Mehrwert.

Ein weiterer Profit für unsere Praxen: Unsere MPAs besuchen im Ärztenetz «RhyMed» einen eigenen Fortbildungszyklus.

Durch eastcare werde ich zudem in den Verhandlungen mit den Krankenversicherern unterstützt bzw. vertreten. Diese Aufgaben wären für die einzelnen Praxen sonst nicht zu bewältigen.

Wie sehen Sie die Zukunft von Managed Care?

Die Vernetzung der verschiedenen Leistungsanbieter wird immer wichtiger, ebenso der Informationsfluss zwischen Hausärzten, bei denen die Fäden zusammenlaufen, und Spezialisten mit ihren immer differenzierteren Behandlungsmöglichkeiten. Dieses sich gegenseitige Einbinden in die Entscheidungsprozesse in den Netzwerken wird gerade bei möglicher Verknappung der medizinischen Ressourcen für die Zukunft des Gesundheitswesens von hoher Relevanz sein.

Wie kann Sie eastcare in Ihrer Managed Care-Arbeit noch unterstützen?

Wichtig ist ein straffes, einfach zu handhabendes Gatekeeping. Zusätzlich könnte man in den Medien informieren, dass mehr Diagnostik nicht immer besser ist und nur zielgerichtet zur Gesundheit beiträgt. So stehen wir als Hausärzte nicht allein da.





Interview

Jacqueline Schwegler

MPK, Praxis Untermoos, Aadorf

Welche Informationen von eastcare sind für Sie und Ihren Arbeitsalltag von Interesse?

Ich schätze die regelmässigen und hilfreichen Tipps und Tricks über BlueEvidence, welche per E-Mail zugestellt werden. Das Fortbildungsangebot ist immer sehr interessant und ich finde es nicht bei anderen Anbietern. Das macht die Auswahl fast einzigartig. Im Praxisalltag spüre ich eastcare vor allem bei den Hausarztmodell-Überweisungen: Die Zuweisung z. B. an einen Facharzt melden wir MPAs im BlueEvidence an die Krankenversicherer. Regelmässig stehen wir auch aufgrund meiner Vorstandstätigkeiten als Leiterin der MPA-QZ und den Abrechnungen rund um das Thema MPA-QZ in Kontakt.

Was wünschen Sie sich von eastcare zusätzlich?

Wünsche habe ich keine an die eastcare. An dieser Stelle möchte ich mich aber sehr gerne für die tolle Zusammenarbeit bedanken. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind immer sehr freundlich und stehen für alle möglichen Rückfragen stets zur Seite.

Björn Caviezel

Geschäftsführer Medizinisches Zentrum gleis d, Chur

Wo sehen Sie den Wert der Datensammlung für Ihr medizinisches Zentrum?

Je mehr qualitativ gute Daten, desto besser. Wichtig ist, dass diese Daten analysiert, interpretiert und richtig genutzt werden. Wir profitieren direkt von Datenerhebungen, um in Sachfragen fundiert argumentieren zu können. Indirekt profitieren wir davon, wenn Interessensvertreter dank der Daten unsere Anliegen auf politischer Ebene oder in Verbänden einbringen und mit Fakten begründen können.

Welchen Nutzen ziehen Sie aus unserem Online-Tool Praxisspiegel bzw. Praxisspiegel für Gruppenpraxen?

Der Praxisspiegel zeigt, wo wir im Vergleich zu anderen Zentren und Fachrichtungen stehen. Bei Abweichungen im Benchmarking können wir uns informieren, woher die Diskrepanz kommt. Alles in allem ein sehr hilfreiches Instrument für Ärzte und Zentren.

Sie nutzen die Möglichkeiten der direkten elektronischen Abrechnungen an die Krankenversicherer, aber auch die Option, dem Patienten die Rechnung über unser Druckzentrum zu versenden. Was sind die Gründe?

Der Grund fürs Anbieten beider Varianten ist klar: Der Patient entscheidet, wie er von uns beliefert werden will. eastcare bietet in beiden Fällen eine komfortable, effiziente Dienstleistung an, die wir gerne nutzen, weil sie für uns sinnvoll und bezahlbar ist. Wir wären allein nicht in der Lage, ein ähnliches System mit vergleichbarem Nutzen betreiben zu können.

Was würden Sie sich von eastcare noch wünschen?

Gruppenpraxen und Ärzthäuser sind die Modelle der heutigen Zeit und der Zukunft. Wichtig ist, dass eastcare ihre Dienstleistungen noch stärker auf die Bedürfnisse von uns Ärzthäusern ausrichtet.



Rückwärts aufs 2020

Erinnern Sie sich an unsere «Vor-Aussicht auf 2020» im letzten Geschäftsbericht? Wohl kaum. Daher möchte ich mit Ihnen die Performance der eastcare AG an den damaligen Zielen spiegeln und messen.

Ziel 1: Das Projekt «mediplus», von dem ich bereits im Jahresrückblick berichtet habe, soll mit erster Priorität gemeinsam mit den Konsortiumspartnern vorangetrieben werden. Auf Mitte des Jahres 2020 wollen wir es so weit zur Entscheidungsreife vorantreiben, dass wir auf der Basis eines realistischen Businessplans und einer erfolgreichen Pilotphase die Marktfreigabe einläuten können.

Tatsächlich haben wir in die Realisierung von «mediplus» ein erhebliches Mass an Arbeit und Ressourcen investiert. Und trotzdem sind wir nicht so vorangekommen, wie wir uns dies im Konsortium mit Argomed, BlueCare und Zur Rose erhofft hatten. Wir sind teilweise auf Hindernisse aufgelaufen, zu deren Beseitigung wir nicht direkt «Hand anlegen» konnten. So sind

wir auf die Praxis-Informationssysteme (PIS) und deren Schnittstellen angewiesen, ohne die die absolute notwendige Integration von «mediplus» resp. des Tools «BlueMedication» in den Arbeitsablauf der Praxis nicht möglich ist. Das erfordert Geduld und Überzeugungsarbeit. Aber es gibt erfreuliche Fortschritte mit diversen PIS-Partnern, und die ermutigen uns.

Die Versicherer wiederum sind von den zukunftsweisenden Qualitäts- und Effizienzchancen von «mediplus» überzeugt. Mit drei von ihnen stehen wir unmittelbar vor Abschluss der Verträge, die die Implementierung des Tools und seiner Anwendung in die Managed Care (MC)-Welt ermöglichen und eine finanzielle Beteiligung zu sichern.

Es haben sechs Pilot-Praxen auf dem PIS «Elexis» mit «mediplus/BlueMedication» kritisch prüfend gearbeitet. Sie zeigen uns auf, wo Optimierungschancen liegen. Und sie registrieren sensibel, worauf es ankommen wird, wenn wir das Projekt bei möglichst vielen Praxen an den Start und dann

zum Fliegen bringen wollen. Unser Dank für Ihre wertvolle Mitarbeit!

Ziel 2: Wir haben Ideen entwickelt, wie wir als Betriebsgesellschaft im «Schulterschluss» mit den Ärztenetzen diese stärken und sie als ebenbürtige MC-Partner im Gleichgewicht zu den Versicherern halten können. Das bedingt allerdings die Bereitschaft, den Schritt auf einen strategisch weitsichtigen Level zu wagen.

Die Idee «MC-together» haben wir im ersten Halbjahr in ein Konzept gegossen und in der zweiten Jahreshälfte dem Vorstand eines Ärztenetzes vorgestellt. Die Diskussion zur Idee «Schulterschluss» offenbart Handlungsbedarf: Das Engagement der Mitglieder für die tägliche Konkretisierung der Idee Managed Care in der Praxis, vielmehr noch für die Übernahme zusätzlicher Aufgaben im Netz, ist alles andere als selbstverständlich. Nachfolgefragen scheitern nicht selten an den bereits angespannten Ressourcen der Mitglieder. Der Arbeitsaufwand

für die Vorstandsmitglieder und ganz besonders für den Präsidenten ist, transparent in seinem ganzen Umfang analysiert, enorm. Daraus folgt: Das Selbstverständnis eines ärztlichen MC-Netzwerks, seiner Strukturen und seiner operativen Abläufe muss bewusst befragt und reflektiert werden.

Wir sind zukunftsorientiert überzeugt vom synergistischen Effekt des «Schulterschlusses» zwischen Ärztenetzen und der eastcare AG.

Ziel 3: Eine «rollende Aufgabe», die wir jedes Jahr auf unsere To-do-Liste setzen, ist unser Einsatz zugunsten von MC-Initiativen als da prioritär ist: Chronic Care Management im Diabetes-Segment.

MC-Initiativen lassen sich nur im Verein mit dem Engagement der Ärztenetze umsetzen. Das schöne Resultat der Arbeit 2020 in diesem Bereich ist also vor allem den Ärztinnen und Ärzten in den Praxen und den Netzwerken zu verdanken. Wir haben zusammen mit den Ärztenetzen

Thurgau (ÄNTG) und mit xundart das Diabetes-Programm gestartet und weitere Netzwerke informiert sowie eingeladen, die Programme ebenfalls zu implementieren. Auch das Analyse-tool CCI (Chronic Care Indicator) der BlueCare AG wurde eingeführt. In das Medikamenten-Management haben sich das ÄNTG, xundart und das Ärztenetz «RhyMed» eingebracht.

Ziel 4: Wir werden als «Datenversther» Services ausbauen, die die Praxen von Aufgaben fern ihrer Kernkompetenz entlasten.

Dieses Ziel haben wir 2020 nicht mit einem Volltreffer abschliessen können. Unsere Vorstellung, dass die unternehmerischen Daten unter hinreichend einheitlichen Definitionen in akzeptabler bis guter Qualität vorliegen und abrufbar sind, hat sich nicht als die Selbstverständlichkeit erwiesen, von der wir ausgegangen sind. Wir wollten spezifische KMU-Dienstleistungen aufbauen, die den Praxen beispielsweise die MAS- und RoKo-Zahlen-Erfassung abnehmen oder zumindest stark erleichtern sollten. Dieses Vorhaben ist auch im neuen Jahr «work in progress». Wir bleiben dran.

Ziel 5: Der Verwaltungsrat der NewIndex hat einen wichtigen ersten Schritt in Richtung Neuordnung der Finanzierung des Datenpools getan. Sie wissen: Der Teufel steckt im Detail... Wir rücken ihm auf die Pelle!

Die Neuordnung der Finanzierung der Datensammlung hat 2020 tatsächlich Fahrt aufgenommen. Die Konferenz vom 11. September, an der sich auf Einladung der NewIndex AG alle wichtigen Player zu einem intensiven Workshop zusammengefunden haben, hat zukunftsweisende Weichen gestellt. eastcare hat als Trustcenter (TC) der Ostschweiz mit einem betont aktiven Rollenverständnis zusammen mit drei weiteren TCs diesen Prozess mit vorangetrieben und bleibt gewichtig darin eingebunden.

Ziel 6: Wir sind daran, neue VR-Mitglieder zu suchen, die sich engagiert in die Führung des Unternehmens einzubringen bereit sind. Diese Aufgabe erfolgreich zu lösen wird mit entscheidend sein.

Wir freuten uns sehr, dass wir nach der Evaluation von vier ebenbürtigen Kandidaturen der Generalversammlung Ende Juni mit den beiden

Ärzten Dr. Urs Streckeisen, Egnach und Dr. Patrick Scheiwiler, Arnegg, zwei Kollegen für den Verwaltungsrat vorschlagen durften, die – durch die Generalversammlung Ende Juni gewählt – unser strategisches Gremium optimal ergänzen. Damit sind die Kantone Thurgau und St.Gallen, die jüngere ÄrztInnen-Generation und die standespolitische Erfahrung wieder mit Kompetenz und Engagement vertreten. Einziger kleiner Wermutstropfen: Es fanden sich keine Ärztinnen mit freien Valenzen für diese Aufgabe. Aber wir sind uns völlig bewusst: Das ist nicht ihnen anzulasten.

«Ich vertrete die jüngere Ärztegeneration und finde es spannend, diesen Blickwinkel im Verwaltungsrat einbringen zu können.»

Dr. med. Urs Streckeisen
Mitglied des Verwaltungsrates



Jahresrückblick



Zu weiteren operativen Details: Im TC-Bereich, in dem wir unsere Dienstleistungen stabil für 1400 Kunden anbieten, konnten wir ein Volumen von 4.2 Millionen Rechnungen entgegennehmen und verarbeiten. Bei in etwa vergleichbarer Anzahl Kunden bedeutet dies doch eine Zunahme von 1 Million Rechnungen über die letzten 10 Jahre. Rund 450 TC-Kunden nehmen auch unser Druck- und Versand-Angebot und/oder die elektronische Rechnungsübermittlung im Tier Payant (eDA TP) in Anspruch. Und die bisher gültigen TC-Verträge wurden juristisch geprüft und den gesteigerten Ansprüchen des Datenschutzes angepasst. Die entsprechenden Nachträge dazu sind erstellt.

«Meine langjährige Zusammenarbeit mit eastcare und der Blickwinkel aus der Standespolitik erlauben mir, Projekte aus Sicht der an der Front betroffenen Ärzteschaft zu beleuchten und zu begleiten.»

Dr. med. Patrick Scheiwiler
Mitglied des Verwaltungsrates

Details zur Sparte Managed Care: Wir arbeiten partnerschaftlich mit über 500 Ärztinnen und Ärzten in 8 Netzwerken zusammen. Sie betreuen mehr als eine Viertelmillion Hausarztmodell-Versicherte. Damit ist ein gewisser Sättigungsgrad erreicht, der sich in der stagnierenden Anzahl der in einem MC-Produkt eingeschriebenen Klientel spiegelt. Das Ärztenetzwerk Thurgau hat das 2019 vorbereitete Stufenmodell zur individuellen Leistungsabgeltung eingeführt. Die administrativen Umstellungen im MWST-Abrechnungswesen haben wir für die Netzwerke zu Beginn des Jahres 2020 erfolgreich abschliessen können. Das gemeinsame Projekt mit der Firma Hosek hingegen, das die «Sozialberatung in der Hausarztpraxis» integrieren wollte, fand leider keine Unterstützung bei der «Gesundheitsförderung Schweiz» und musste bei sehr harzigem Fundraising vorerst sistiert werden.

COVID-19 hat unser Angebot an diversen Schulungen zu verschiedensten praxisrelevanten Themen erheblich torpediert. Die Anlässe mussten mehrheitlich gestrichen werden. Und unser Ausendienstmitarbeiter Benno Baumgartner konnte die Kundenkontakte verständlicherweise niemals seinen initiativen Vorstellungen gemäss pflegen.

Zahllose Treffen, die wir sonst mit standespolitisch Verantwortlichen, mit Projekt- und Geschäftspartnern in der realen Wirklichkeit pflegen, mussten verschlankt und auf die Bildschirme verlegt werden.

Wir führen weiterhin die Geschäftsstelle der «IG eMediplan» und betreuen im Auftrag des Verbands der Thurgauer Gemeinden, der Ärztegesellschaft des Kanton Thurgau und des Kantons selbst (Amt für Finanzen und Soziales/Amt für Gesundheit) die 2019 etablierte «Anlaufstelle» für Ärztinnen/Ärzte und Gemeinden zur Sicherstellung der hausärztlichen Grundversorgung. Unser GL-Mitglied Andy Stadler arbeitet im Vorstand der medswiss.net mit und vertritt namens eastcare die Interessen der Ärzteschaft.

Wir haben uns den aussergewöhnlichen Herausforderungen des Corona-Jahres 2020 gestellt. Dem ganzen Team der eastcare AG auf der Geschäftsstelle wie dem Verwaltungsrat können wir mit überzeugenden Argumenten einen sehr guten Leistungsausweis ausstellen. Dies soll auch der Massstab sein für das neue Geschäftsjahr.

Wir haben der Präsidentin bzw. den Präsidenten der Kantonalen Ärztesellschaften folgende Fragen gestellt:

1. Ihre Ärztesellschaft hat eastcare mit der Datensammlung für ihre Mitglieder beauftragt. In welcher Form kann sie von dieser Zusammenarbeit profitieren?

2. Was würden Sie sich von eastcare noch wünschen?

1. Die Datensammlung der Ärzteschaft bildet die Grundlage für Tarifverhandlungen. Insofern leistet eastcare einen zentralen Beitrag. Denn nur so sind wir in der Lage, Verhandlungen auf Augenhöhe zu führen.

2. Dass es uns gemeinsam gelingt, eine «gerechte» ärztliche Datensammlung zu bewerkstelligen, in welcher alle arbeitenden Ärztinnen und Ärzte erfasst werden und ihren Beitrag leisten.

Dr. med. Hans-Anton Vogel
Präsident Appenzellische
Ärztesellschaft, Bühler



1. Unsere Ärztesellschaft braucht eastcare, weil nur ein unabhängiges Trustcenter in ärztlicher Hand die notwendigen Daten für standespolitische Verhandlungen liefern kann. eastcare bedeutet einen Mehrwert für uns Ärzte als Gemeinschaft wie auch für jeden einzelnen Leistungserbringer.

2. eastcare soll unabhängig und transparent bleiben für alle Leistungserbringer, welche Daten liefern. Der unmittelbare Nutzen muss jedem Teilnehmer ersichtlich sein. Nur so erhalten wir eine bestmögliche Repräsentativität.

Dr. med. Claus Platten
Präsident Kantonale
Ärztesellschaft Schaffhausen,
Schaffhausen

1. Weil wir die Daten in den eigenen Händen halten müssen. Dabei ist eastcare ein wichtiger Partner für die Pflege und Weiterentwicklung der ärztlichen Datensammlung.

2. Wir wünschen uns einen regelmässigen Austausch, um neue Entwicklungen auch für die Ärztesellschaft antizipieren zu können. Dabei erwarten unsere Mitglieder von eastcare professionelle und kundenorientierte Dienstleistungen, die den Praxisbetrieb unterstützen.

Dr. med. Jürg Lyman
Präsident Ärztesellschaft des Kantons
St.Gallen, Walenstadt





1. Ein paar Stichworte: Die nationale Datensammlung ist von vitalem Interesse für die Aushandlung der Taxpunktwerte und die Validierung der Tarifstruktur. eastcare kennt die Gegebenheiten vor Ort, die Wege sind kurz. So erreichen wir eine hohe Qualität der Datensammlung. Praxispiegel und Management-Summary sind wertvolle Steuerungsinstrumente und Grundlagen für die Beratung in WZW-Verfahren.

2. ...und weitere Stichworte: Keine Kostensteigerung der Dienstleistungen durch die geplante Neustrukturierung der Daten- und Finanzflüsse. Regelmässige Information der Ärzteschaft über die Vorgehensweisen zur qualitativ hochwertigen Datenerhebung. Und: Datenübernahme in die MAS/MARS-Datenerfassung sowie hoffentlich baldige Umsetzung des elektronischen Tiersgarant mit elektronischer Übermittlung der Rechnungen an die Patienten.

Dr. med. Heidi Jörimann
Präsidentin Bündner Ärzteverein, Schiers



1. Wir brauchen eastcare für ärzteigene Statistiken in Zusammenhang mit WZW-Verfahren, in der komplexen Neufestlegung des TPW und für Tarifverhandlungen. Wir schätzen die Wahrnehmung aller, auch der kleinen Praxen, sowie die unkomplizierte Handhabung seitens eastcare.

2. Dazu brauchen wir wie bisher Diskretion, Verlässlichkeit und Sicherheit im Umgang mit Daten.

Dr. med. Yann Stüssi
Präsident Ärztegesellschaft
des Kantons Glarus, Ennenda

1. eastcare unterstützt die MC-Netzwerke tatkräftig bei der Erfüllung ihrer vielfältigen Aufgaben und trägt als Trustcenter weiterhin massgeblich zur Datensammlung für die Ärzteschaft bei.

2. Auf dieser Basis könnte eine Weiterentwicklung in Richtung datengestützter Managementgrundlagen für Gruppen- und Einzelpraxen interessante Optionen bieten.

Dr. med. Alex Steinacher
Präsident Ärztegesellschaft Thurgau,
Müllheim



Bilanz per 31. Dezember 2020

Aktiven	Vergleich (in CHF)			
	2020	%	2019	%
Umlaufvermögen				
Flüssige Mittel	2'043'489.03		1'739'148.17	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
– gegenüber Dritten	277'935.05		423'898.50	
– Delkredere	– 102'900.00		– 115'100.00	
Übrige kurzfristige Forderungen				
– gegenüber Dritten	6'457.80		7'915.03	
Nicht fakturierte Dienstleistungen	1'170.00		4'745.00	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	687'364.65		647'435.68	
Total Umlaufvermögen	2'913'516.53	96 %	2'708'042.38	92 %
Anlagevermögen				
Finanzanlagen				
Langfristige Forderungen				
– gegenüber Dritten	0.00		60'000.00	
Beteiligungen	0.00		0.00	
Sachanlagen				
Mobile Sachanlagen				
– Mobiliar und Einrichtungen	110'000.00		175'000.00	
– EDV-Anlagen	6'000.00		0.00	
Immaterielle Werte	13'002.00		2.00	
Total Anlagevermögen	129'002.00	4 %	235'002.00	8 %
Total Aktiven	3'042'518.53	100 %	2'943'044.38	100 %

Passiven	Vergleich (in CHF)			
	2020	%	2019	%
Kurzfristiges Fremdkapital				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
– gegenüber Dritten	260'713.35		334'247.90	
– gegenüber Beteiligten und Organen	0.00		0.00	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten				
– gegenüber Dritten	11'227.06		29'711.45	
Passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen	522'658.85		388'097.45	
Total kurzfristiges Fremdkapital	794'599.26	26 %	752'056.80	26 %
Langfristiges Fremdkapital				
Rückstellungen	300'000.00		300'000.00	
Total langfristiges Fremdkapital	300'000.00	10 %	300'000.00	10 %
Eigenkapital				
Aktienkapital	682'500.00		682'500.00	
Gesetzliche Gewinnreserve				
– allgemeine gesetzliche Gewinnreserve	287'800.00		284'300.00	
– Reserve für eigene Aktien	0.00		– 3'836.00	
Freiwillige Gewinnreserven				
Statutarische und beschlussmässige Gewinnreserven	652'016.00		652'016.00	
Bilanzgewinn				
– Vortrag vom Vorjahr	204'407.58		163'450.69	
– Jahresgewinn	121'195.69		112'556.89	
	325'603.27	11 %	276'007.58	9 %
Total Eigenkapital	1'947'919.27	64 %	1'890'987.58	64 %
Total Passiven	3'042'518.53	100 %	2'943'044.38	100 %

Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr

Betrieblicher Ertrag	Vergleich (in CHF)			
	2020	%	2019	%
Erlöse aus Lieferungen und Leistungen				
– Managed Care	2'522'528.45		2'625'358.00	
– Trustcenter	1'670'547.89		1'661'607.24	
– Praxis Services	56'304.14		103'102.48	
Total Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	4'249'380.48	113 %	4'390'067.72	116 %
Übrige betriebliche Erträge	30'798.30		33'008.92	
Erlösminderungen	– 523'185.23		– 633'933.73	
Total betrieblicher Ertrag	3'756'993.55	100 %	3'789'142.91	100 %
Direkter Aufwand				
Bezogene Dienstleistungen	– 1'582'183.04		– 1'625'517.85	
Total direkter Aufwand	– 1'582'183.04	– 42 %	– 1'625'517.85	– 43 %
Bruttoergebnis I	2'174'810.51	58 %	2'163'625.06	57 %
Personalaufwand	– 1'329'555.24		– 1'303'887.30	
Bruttoergebnis II	845'255.27	22 %	859'737.76	23 %
Übriger betrieblicher Aufwand				
Raumaufwand	– 137'251.40		– 137'528.90	
Unterhalt, Reparaturen und Ersatz	– 7'184.75		– 5'749.30	
Fahrzeug- und Transportaufwand	– 12'677.80		– 23'405.50	
Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren und Bewilligungen	– 6'469.50		– 6'447.30	
Energie- und Entsorgungsaufwand	– 3'164.30		– 3'233.00	
Verwaltungs- und Informatikaufwand	– 188'093.43		– 165'183.84	
Werbe- und Repräsentationsaufwand	– 49'328.27		– 55'028.95	
Total übriger betrieblicher Aufwand	– 404'169.45	– 11 %	– 396'576.79	– 10 %

Betrieblicher Ertrag	Vergleich (in CHF)			
	2020	%	2019	%
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	441'085.82	12 %	463'160.97	12 %
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens	– 87'572.65		– 282'682.90	
Betriebsergebnis vor Finanzerfolg (EBIT)	353'513.17	9 %	180'478.07	5 %
Finanzaufwand	– 301.57		– 295.80	
Finanzertrag	1'667.99		1'664.22	
Betriebsergebnis vor Steuern	354'879.59	9 %	181'846.49	5 %
Betriebsfremder Ertrag	618.10		1'472.40	
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	– 220'000.00		– 40'646.00	
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	0.00		0.00	
Unternehmensergebnis vor Steuern (EBT)	135'497.69	4 %	142'672.89	4 %
Direkte Steuern	– 14'302.00		– 30'116.00	
Jahresgewinn (EAT)	121'195.69	3 %	112'556.89	3 %

Vorgaben leicht übertroffen Ergebnis auf Vorjahresniveau

Wir dürfen uns glücklich schätzen und sind in der komfortablen Situation, dass sich die Covid-Pandemie trotz unausweichlicher Präsenz kaum auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt hat.

Wir blicken deshalb einmal mehr auf ein sehr solides Geschäftsjahr zurück. Hier die Entwicklung in den drei Geschäftsbereichen:

- Der MC-Versichertenbestand ist gegenüber dem Vorjahr um 1,3 % gesunken. Daraus resultiert ein Erlösrückgang von etwas mehr als hunderttausend Franken.
- Die leichte Erlössteigerung in der Sparte Trust-center ist auf eine nochmalige Volumensteigerung der an uns übermittelten Rechnungen zurückzuführen.
- Die Erlöse in der Sparte Praxis Services haben sich gegenüber dem Vorjahr ungefähr halbiert und liegen damit im erwarteten Bereich.

Der tiefere MC-Versichertenbestand hat zu einer Senkung der Lizenzkosten geführt, welche in der Position «Bezogene Dienstleistungen» ausgewiesen werden. Bei unverändertem Personalschlüssel liegt der Personalaufwand in etwa auf Niveau Vorjahr.

Die Abschreibungen auf Positionen des Anlagevermögens wurden nach handelsrechtlichen Ansätzen vorgenommen und sind gegenüber dem Vorjahr deutlich tiefer ausgefallen (im Vorjahr wurden Überabschreibungen getätigt).

Die Position «Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag» beinhaltet die Bildung einer Rückstellung zur Äufnung der Arbeitgeberbeitragsreserve in der Höhe von CHF 220'000.

Der Jahresgewinn 2020 beläuft sich auf rund CHF 121'200 und liegt auf Vorjahresniveau (CHF 112'600).

Der Eigenfinanzierungsgrad von eastcare liegt bei unverändert 64 % und zeugt von einer nach wie vor sehr soliden Unternehmensfinanzierung. Das Gesamtvermögen ist im Berichtsjahr um rund CHF 99'500 angestiegen und beläuft sich auf CHF 3'042'500.

Für das Geschäftsjahr 2020 schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung erneut die Ausschüttung einer Dividende von CHF 75 pro Aktie vor.

Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der eastcare AG für das am 31. Dezember 2020 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, 10. März 2021



Mauro Palazzesi
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor



Patrick Gerig
Zugelassener Revisionsexperte

Dr. med. Ruedi Vetsch

Vorstandsmitglied HAV Appenzellerland, Eggersriet

Welche Dienstleistungen und Services von eastcare unterstützen und entlasten Sie?

Als Kassier des Netzwerkes ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung bin ich auf professionelle Hilfe angewiesen. Von Anfang an wird die ganze Buchhaltung tadellos, sehr unkompliziert und übersichtlich geführt. Bei Fragen wie Mitgliederentschädigungen, Reservenbildung usw. werde ich kontaktiert und beraten, sodass ich die Entscheidungen zusammen mit dem Vorstand fällen kann. Ich erlebe die Zusammenarbeit als sehr professionell, problemorientiert und doch sehr kollegial. An der Hauptversammlung übernimmt ein Mitarbeiter der eastcare die Darlegung des Jahresabschlusses, sodass ich mich als Kassier auf die strategischen Entscheidungen fokussieren kann.

Welche Dienstleistungen und Services wünschen Sie sich zusätzlich?

Tatsächlich sind wir zurzeit im Gespräch über weitere Entlastungen, die eastcare uns im Vor-

stand bieten könnte. Auch hier sind wir auf offene Ohren gestossen bezüglich Vorbereitung und Durchführung der HV, Ausarbeitung der Statuten mit klaren und umsetzbaren Regeln sowie Unterstützung eines Qualitätsmanagements ohne ausufernden Aufwand.

Wie profitiert der Hausärzteverein Appenzell von der Zusammenarbeit mit eastcare?

Selbstverständlich laufen auch alle Verhandlungen mit den Krankenversicherern über eastcare, um Verträge nach unseren Vorstellungen zu verhandeln. Unser Netzwerk legt grossen Wert auf schlanke Verträge mit grösstmöglicher Beibehaltung der Selbstverantwortung des Patienten und des Hausarztes ohne «Diktat» seitens der Krankenversicherer. Der grosse Nutzen der Ärztenetze wird in der Vertrauensbeziehung von Patient und Hausarzt generiert und nicht durch Einschränkungen und Zwänge. Auch diesbezüglich erlebe ich einen befruchtenden Austausch mit eastcare, die unsere Anliegen wahrnimmt.

Brauchen die Ärztenetze eine intensivere Zusammenarbeit mit eastcare, um die MC-Zukunft sichern zu können?

Ich finde die aktuelle Zusammenarbeit zielführend. Es ist aber nicht unsere Absicht, die MC-Zukunft um jeden Preis zu sichern. Dies hängt auch von den Bestrebungen der Krankenversicherer ab, die ansatzweise in Richtung Kontrolle der Ärzte mit fragwürdigen Anreizen zu kostensparendem Verhalten tendieren. Ich sehe bei eastcare eine grosse Verantwortung, uns zu unterstützen. Wir wollen unabhängig bleiben und nicht «Angestellte der Krankenversicherer» werden. Wir wollen entlohnt werden für unsere kompetente ärztliche Leistung und nicht für das «Nichtbehandeln».





Interview

Dr. med. Olivier Kappeler

Co-Präsident IG eMediplan, Weinfelden

In welcher Form unterstützt eastcare die IG eMediplan?

Der eMediplan – als vollständige, aktuelle Übersicht über die verordneten Medikamente – steht allen Menschen zur Verfügung, die Medikamente einnehmen. Er ist leicht verständlich und leicht anwendbar. Der eMediplan kann bedürfnisgerecht abgegeben werden: Wer ihn physisch verwenden möchte, lässt ihn ausdrucken. Wer ihn digital erhalten möchte, nutzt die App. Vor diesem Hintergrund wurde vor fünf Jahren die Interessensgemeinschaft IG eMediplan gegründet. eastcare begleitet die Aufbauarbeit seit Beginn sehr aktiv und betreibt die Geschäftsstelle des Vereins. Sie stellt den Kontakt zu Mitgliedern und Partnern sicher, unterstützt die Vorstands- und Projektarbeit und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Verankerung des eMediplans auf regionaler und nationaler Ebene.

Gibt es Services und Dienstleistungen, die Sie sich noch zusätzlich wünschen würden?

eastcare ist ein Eckpfeiler der Integrierten Versorgung und mit starken Partner-Allianzen in den MC-Netzwerken der Ostschweiz gut verankert. Unser Wunsch ist, dass diese Verankerung auch dahingehend genutzt werden kann, um den eMediplan in der breiten Bevölkerung sichtbar zu machen. Damit wird die Zusammenarbeit zwischen Gesundheitsfachleuten entlang des gesamten Behandlungsprozesses verbessert (mit hoher Wahrscheinlichkeit über die Medikation hinaus).

Sehen Sie im MC-Qualitätsmodul mediplus eine Chance, den eMediplan in seiner Verbreitung zu fördern?

Ja, denn mit mediplus – das mit der Software BlueMedication auch den Abgleich von Medikationslisten im Übergang von einem Leistungserbringer zum anderen erleichtert – fügt sich ein nächstes, sinnvolles Glied zur Optimierung der Behandlungskette ein.

Kurt Baumann

Präsident Verband Thurgauer Gemeinden, Sirmach

In welcher Form unterstützt eastcare die Anlaufstelle zur Sicherstellung der hausärztlichen Grundversorgung im Kanton Thurgau?

In den Gemeinden gehört die hausärztliche Versorgung traditionell zu den wichtigsten Elementen der Grundversorgung. Die Gemeindebehörden stehen deshalb verschiedentlich unter dem Erwartungsdruck der Bevölkerung, sich für die Erhaltung der hausärztlichen Grundversorgung zu engagieren.

Die Anlaufstelle steht Ärztinnen, Ärzten und Thurgauer Gemeinden im Zusammenhang mit der Nachfolgeregelung für Hausärzte und der Sicherstellung der hausärztlichen Grundversorgung im Kanton Thurgau als «koordinierende Stelle» zur Verfügung.

eastcare betreut im Auftrag der Trägerschaft (Verband Thurgauer Gemeinden, Gesundheitsamt Thurgau, Ärztesgesellschaft Thurgau) die Anlaufstelle. Sie sammelt und vermittelt zweckdienliche Informationen, Know-how und Kontakte. Dies in engem Kontakt mit Ärztinnen und Ärzten, Arztpraxen, Gemeinden, stationären Leistungserbringern, der Ärztesgesellschaft des Kantons Thurgau und weiteren Organisationen im Gesundheitswesen.





Interview

Dr. med. Claudia Haunit

Leiterin Ressort Ärzte-QZ
im Ärztenetz Thurgau, Weinfelden

In welcher Form können Sie als QZ-Leiterin von der Zusammenarbeit mit eastcare profitieren?

Als QZ-Leiterin unterstützt mich eastcare kompetent bei allen administrativen Aufgaben, die bei der Organisation der Qualitätszirkel anfallen. So wird der Aufwand auf einem Minimum gehalten, und wir können uns im Qualitätszirkel der fachlichen Weiterbildung und der Qualitätssteigerung im Praxisalltag widmen. eastcare unterstützt auch die Weiterbildung zum Qualitätszirkel-Leiter sowie die Kommunikation und den Austausch unter den verschiedenen Qualitätszirkel-Leitern. Dieser Austausch verhilft uns zur Verbesserung der fachlichen Qualität im Qualitätszirkel.

Was würden Sie sich noch wünschen?

Ich merke, dass ich wirklich entlastet bin. Die Kommunikation mit den Mitarbeitenden von eastcare ist sehr unkompliziert, und ich denke, hier läuft viel Unterstützendes im Hintergrund, das wir QZ-Leiter nicht einmal mehr wahrnehmen. So habe ich tatsächlich keine weiteren Wünsche.

Vorwärts ins 2021

Sicher kennen Sie alle die Erfahrung: Das «Neue Jahr» nennt sich zwar neu, aber vieles bleibt beim Alten... Und das ist doch in einigen Bereichen auch gut so.

Wenn ich mir darum die Unternehmensziele 2021 anschau, die der Verwaltungsrat nach seiner Klausur Ende des Jahres formuliert hat, und sie mit den Zielen 2020 vergleiche, so sehe ich: Da stehen keine umwälzenden Neuerungen an. Die Arbeiten an den Zielen des vergangenen Jahres sind nicht allein auf Grund des Datums per 31. Dezember abgeschlossen. Sie wollen fortgesetzt, den sich wandelnden Umständen angepasst, gegen Widerstände vorangetrieben werden, um eines Tages auf der Zielgeraden einzulaufen oder – und das ist nie ganz ausgeschlossen – auch mal gestoppt zu werden.

So stehen wir zusammen mit unseren Konsortiumspartnern Argomed, BlueCare und Zur Rose im entscheidenden dritten Jahr des Projekts «mediplus». Vielleicht erinnern Sie sich: «mediplus» will basierend auf dem Tool «BlueMedication» die

gesamte Medikamenten-Verordnung im Format des «eMediplan» aus dem Praxis-Informationssystem (PIS) den Patientinnen und Patienten sowie allen weiteren Betreuenden aktualisiert und digital zugänglich machen. Die Qualität der Verordnung der Medikamente wird durch einen integrierten Interaktions-Check gesichert. Und umfangreiche Medikamenten-Verordnungen aus Spitalberichten können von der Praxis gesteuert, aber weitgehend automatisiert, mit der Verschreibung im PIS abgeglichen werden.

Die bereits vorhandenen resp. unmittelbar vor Implementierung stehenden Schnittstellen mit drei IT-Partnern müssen jetzt auf ein breiteres Spektrum an PIS erweitert werden. Ein aktives Mitziehen im Projekt durch weitere Versicherer ermöglicht das Einbinden einer genügend grossen Anzahl Versicherter. Und die operative Aufschaltung dieser qualitätsverbessernden Leistungen in möglichst vielen Praxen verlinkt sie mit der Idee der Managed Care-Welt. Da gehören sie zweifellos hin, aber nicht ausschliesslich. Alle Patientinnen und Patienten jeglichen Versicherungsmodells

sollen zukünftig von den Vorteilen profitieren können. Und darum kann der Erfolg von «mediplus» nur gemeinsam mit der Ärzteschaft, den Versicherern und den IT-Systembauern erreicht werden.

Unsere Idee «Schulterschluss» zwischen den Ärztenetzen und der Betriebsgesellschaft eastcare möchten wir 2021 mit einem ersten Netzwerk realisieren und in unserem Einzugsbereich breit propagieren. Wir sind uns bewusst, dass diese strategische Neuausrichtung der Partnerschaften in der Managed Care-Szene nicht nur strukturelle, sondern auch ideelle Flexibilität und Chancendenken aller Partner erfordert. Nur so werden wir das zunehmend gefährdete und für die Zukunft von Managed Care essenzielle Gleichgewicht zwischen Versicherern und Ärztenetzen zugunsten der Weiterentwicklung effizienter alternativer Versicherungsmodelle erhalten können. eastcare will sich dieser Herausforderung zusammen mit innovativen Ärztenetzen auch 2021 stellen.

Die Förderung von MC-Initiativen gehört als Basisitem in unser Aufgabenheft. Wir werden weiter-

hin das Enabling unterstützen, sei's in den Segmenten des Medikamentenmanagements oder der Optimierung der Chronic Care (Diabetes- und weitere Disease-Management-Programme). Wir können versicherungsgetriebene Tools wie «Multimed» der CSS und ähnliche evaluieren, dazu Stellung beziehen und uns bei kooperativen Ansätzen in der Implementierung und Konkretisierung einbringen. Letztlich gilt bei all diesen MC-Initiativen: Die eigentliche Arbeit, die zählt, wird auch hier von den Praxisteams geleistet.

Daten zu sammeln und zu analysieren ist heute eine weltumspannende Aktivität und Herausforderung. Die Resultate hängen aber nicht nur vom Vorhandensein und der Zugriffsmöglichkeit auf die Daten ab, sondern ganz wesentlich und in erster Linie von deren Qualität. Erst darauf aufbauend folgen die analytischen Fragestellungen und die Interpretation der Ergebnisse. Das Selbstverständnis der eastcare als «Datenversther» muss sich diesen Prämissen stellen. Unsere Erkenntnis aus dem vergangenen Jahr: Um Aufwand- und Kostendaten praxisübergreifend

Ausblick



Die eastcare-Geschäftsleitung von links: Dr. med. Erich Honegger, Peter Sauter, Andy Stadler und Dr. med. Werner Neuer.

auswerten zu können, müssen die einzelnen Datensätze auf klaren Definitionen basieren. Diese Ausgangsbedingung ist gerade in KMUs wie Arztpraxen nicht selbstverständlich vorzusetzen. Denken Sie nur schon an den breiten Fächer des unterschiedlichen Verständnisses von Bewertungen. Der langen Rede kurzer Sinn: Erst wenn aus der Prüfung der Datenqualität eine valide Grundlage resultiert, können beispielsweise Benchmarktools oder weitere Dienstleistungen darauf aufgebaut werden. Diese Prüfung und die daraus ableitbaren Offerten für die Praxen stehen für die erste Jahreshälfte 2021 an.

Die Neuordnung der Finanzierung des ärztlichen Datenpools tritt unter Führung der NewIndex im Jahr 2021 in eine konkretisierende Arbeitsphase ein, die schliesslich in einem Vorschlag zuhanden der Ärztekammer münden soll. Ein ehrgeiziges Ziel aller Trustcenter zusammen mit der NewIndex und den Kantonalen Ärztegesellschaften, zu dessen Realisierung die eastcare AG einen wesentlichen Beitrag leisten will.

Die bis 2020 gültigen Verträge zwischen Arztpraxen und ihrer Klientschaft sowie zwischen den angeschlossenen Ärztinnen und Ärzten und der

eastcare AG haben eine Überarbeitung notwendig gemacht, um dem Datenschutzgesetz im TC- wie MC-Geschäft hieb- und stichfest Genüge zu tun. Wir werden Sie als Vertragspartnerinnen und -partner im ersten Quartal des Jahres darüber informieren und bei den notwendigen Anpassungen unterstützen.

Sie sehen, es wird uns nicht langweilig werden. Eine motivierende Ausgangslage für das Jahr 2021.

Premium-Partner:

zur Rose

Partner:

medica
MEDIZINISCHE LABORATORIEN Dr. F. KAEPPELI AG

SANDOZ A Novartis
Division

 **Dr Risch**

mepha 



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