

Geschäftsbericht 2023

eastcare





«Ein Einblick ohne
Überblick gleicht einem
Puzzle ohne Bildvorlage:
Die Details sind zwar
erkennbar, aber das
Gesamtbild fehlt.»

Editorial

«Ein Überblick ohne Einblick ist wie eine Bibliothek voller spannender Titel mit leeren Buchseiten: Vielversprechend, aber gehaltlos.»

Der «Blick» ist wahrscheinlich die bekannteste Boulevard Zeitung der Schweiz. Ein sehr prägnanter Name im journalistischen Blätterwald. In unserem «benachbarten grossen Kanton» ist mit der «Bild-Zeitung» wiederum eine Assoziation mit dem «Augen-Blick» namensgebend. Bemerkenswert!

«Überblick und Einblick» sind die Leitbegriffe des neuen Auftritts der eastcare, die diese aktuelle Ausgabe des Geschäftsberichts 2023 prägen. Beim Überdenken dieser Termini fiel mir auf, wie oft und in wie vielen Varianten wir «blicken». Ganz offensichtlich ist der Sehsinn enorm wichtig für unseren Erkenntnisgewinn. So reden wir vom Blickfeld, auf das wir fokussieren, und ein Rundblick verschafft uns Übersicht über dessen Horizonte. Manchmal lassen die erlangten Einsichten tief blicken, wobei dieser Tiefblick auch unangenehme Schwindelgefühle auslösen kann. Wir analysieren im Rückblick, was wir erlebt, erarbeitet und hinter uns abgelegt haben. Im Ausblick versuchen wir prognostisch zu erkennen, was auf uns zukommen wird und worauf wir unser Hauptaugenmerk legen wollen. Und je nach dem

kann uns der Anblick der gewonnenen Erkenntnisse erfreuen oder auch mal das Fürchten lehren.

Die eastcare will drauf- und nicht wegblicken. Wir setzen uns bewusst den kritischen Kennerblicken unserer Anspruchsgruppen aus. Lernen und – uns permanent verbessernd – vorwärts kommen können wir nur mit Hilfe derer, die genauer hinblicken auf das, was wir tun, und uns wohlwollend kritisch auf unser Optimierungspotenzial hinweisen.

Sie sind eingeladen, sich gemäss unserem Versprechen einen Überblick und Einblick in die hohe Komplexität unserer Tätigkeit in Ihrem Makro- wie Mikrokosmos zu verschaffen und uns Ihre Perspektive zu spiegeln. Sie dürfen sicher sein: Wir sind Ihnen für Ihren Scharf- und Weitblick dankbar.



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





Rückblick 2023

Jahresrückblick

«Durch unsere datengestützten Analysen ermöglichen wir Ärztinnen und Ärzten den umfassenden Überblick über ihre Dienstleistungen sowie den detaillierten Einblick in die Performance der verschiedenen Angebotssegmente ihrer Praxis.»

Zu Beginn des Jahres legen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung die Jahresziele fest. Und an dessen Ende wird anhand der hinterlegten Messgrössen nüchtern überprüft, wie die Umsetzung der ehrgeizigen Absichten gelang und wie der Zielerreichungsgrad ausfällt. Dabei wissen wir aus langjähriger Erfahrung, dass externe Faktoren unter Umständen einen relevanten Einfluss darauf haben können, wie erfolgreich das Geschäftsjahr verlaufen ist, sei es in positivem wie in negativem Sinne. Wir dürfen für 2023 feststellen, dass wir mit einer Zielerfüllung zwischen 80% und 90% gut bis sehr gut abgeschnitten haben. Im Folgenden geben wir Ihnen einen Einblick in die einzelnen Bereiche unserer Tätigkeit.

Zum Geschäftsbereich Trustcenter

Die Zahlstellen-Register-Nummern für Institute (Instituts-ZSR) nahmen von 78 Ende 2022 auf aktuell 103 Praxen zu. Diese subsumieren 442 Ärztinnen und Ärzte (im Vorjahr erst 333). Dies führt zu einem relativen Rückgang der Anzahl Praxen, die über ihre Einzel-ZSR-Nummern die

eastcare mit Daten beliefern, und zwar von 1'340 im Vorjahr auf jetzt 1'311. Die gesamte Quote der Ärztinnen und Ärzte, die ihre Daten übermitteln, erreicht aus diesem Überblick betrachtet weiterhin einen Marktanteil von 70%.

Unser Geschäftsführer Peter Sauter war auch dieses Jahr erneut sehr aktiv in der Arbeitsgruppe der NewIndex «Rollen und Grundleistungen» tätig. 2023 wurden ein Grundlagenpapier Datennutzung und das Datennutzungsreglement erarbeitet sowie die Vertragswerke aufbereitet, die jetzt im Genehmigungsprozess stehen.

Die Neuorganisation der Finanzierung der ärztlichen Datensammlung ist eine äusserst anspruchsvolle Arbeit, die aufmerksam in einem konsensorientierten Prozess zur breiten Akzeptanz hingeführt werden muss. Mit optimistischem Ausblick dürfte die Neufinanzierung per 2025 eingeführt werden.

Unsere Dienstleistung des elektronischen Rechnungskopie-Versandes an die Patientinnen und

Patienten ist mittlerweile fest eingerichtet, gestaltete sich aber auch für eastcare wegen vieler Rückfragen seitens der Patientinnen und Patienten herausfordernd.

Mit den Kantonalen Ärztesgesellschaften wurden individuelle Kontakte gepflegt, dies sowohl an Mitgliederversammlungen wie auch auf Vorstandsebene. Unsere Zusammenarbeit gestaltet sich in gegenseitigem Vertrauen effizient und zielorientiert. Für diese sehr erfreuliche Kooperation sind wir den Kantonalen Ärztesgesellschaften dankbar.

Der Geschäftsbereich Managed Care

Mit Michel Züger haben wir neu einen Netzmanager eingestellt und in die vielfältigen Aufgaben eingeführt. Er arbeitet bedarfsabgestimmt auf Führungs- wie Projektebene in den einzelnen Ärztenetzen mit und entlastet damit auch deren Vorstandsmitglieder, die sich wie viele Führungsgremien mit der Installation von Nachfolgenden schwertun.

Im Ärztenetz Thurgau wurde das eingeführte Stufenmodell in ein Vergütungsmodell umgebaut. Die Netzpraxen haben zwei Pflichtmodule für die Partizipation an den Entschädigungen zu erfüllen (Kostencontrolling und Teilnahme an den Qualitätszirkeln), sind aber im Übrigen frei in der Wahl weiterer entgeltrelevanter Qualitätsmodule.

In der Zusammenarbeit mit den Versicherern wurden Anpassungen der bestehenden oder neue MC-Verträge beschlossen. Generell liegt heute der Schwerpunkt des Interesses der Versicherer auf der Leistungs- und Qualitätsorientierung und nicht mehr ausschliesslich auf Einspareffekten. Wie sich im Rahmen des regelmässigen Austausches der Betriebsgesellschaften hawadoc, Argomed und eastcare zeigt, ist diese Trendwende schweizweit und nicht nur bei den Ärztenetzen der eastcare zu beobachten.

Last, but most important

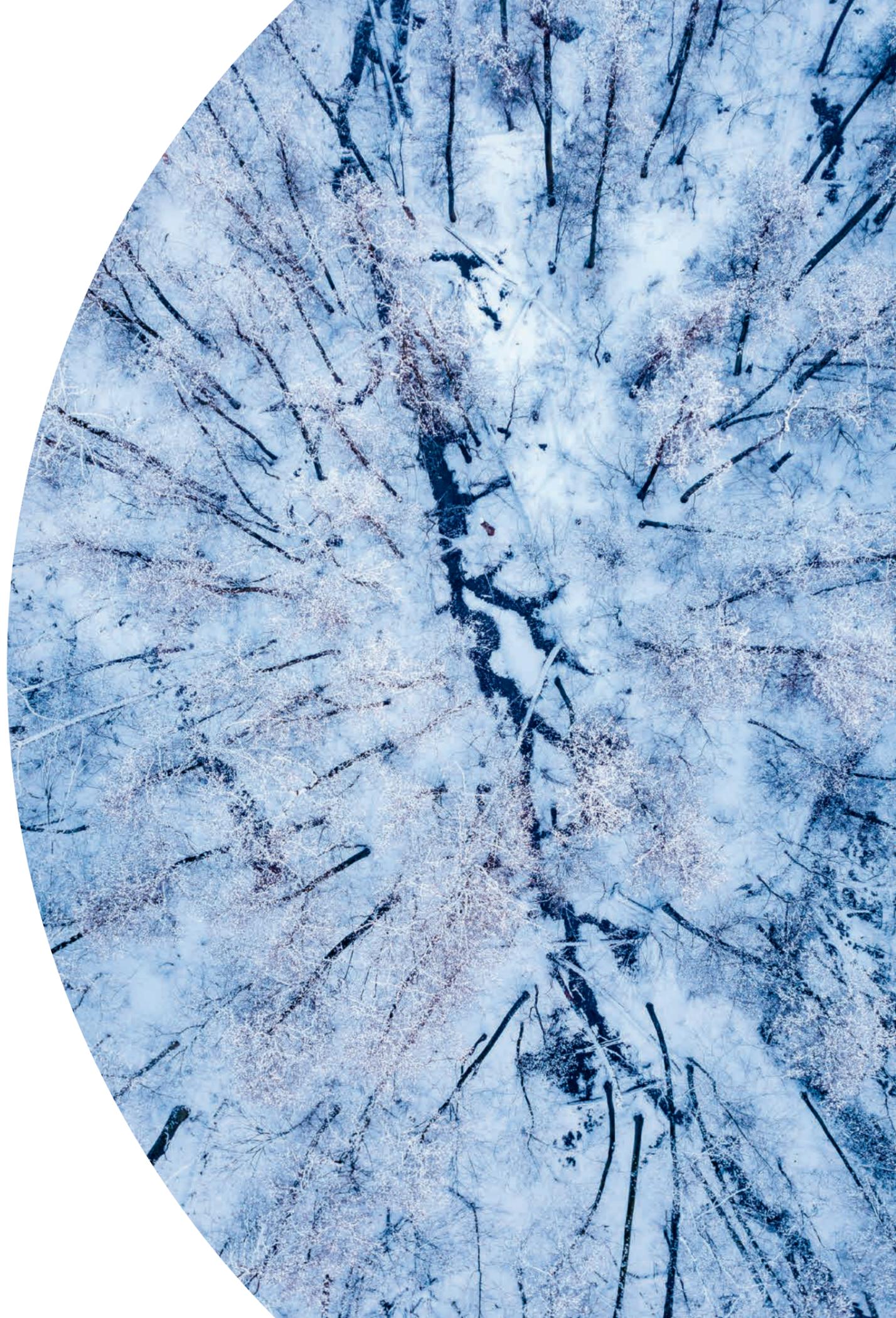
Das Projekt Smart Managed Care, das bereits vor zwei Jahren angestossen wurde, hat uns einerseits auf der strategischen Ebene gefordert. Es gilt, die Chancen für die Weiterentwicklung der Managed Care-Tätigkeit zu erkennen und zukünftig zu realisieren. Andererseits haben uns die Beobachtung und Prüfung der technischen Voraussetzungen, die für die Umsetzung von SMC durch das Unternehmen healthinal geschaffen werden müssen, intensiv beschäftigt. Die faszinierende Idee ist der erste, deren Realisierung und Finanzierung der zweite jetzt für das Projekt überlebenswichtige Schritt. Weitere Informationen zur Initiative «Smart Managed Care» finden Sie auf Seite 18.

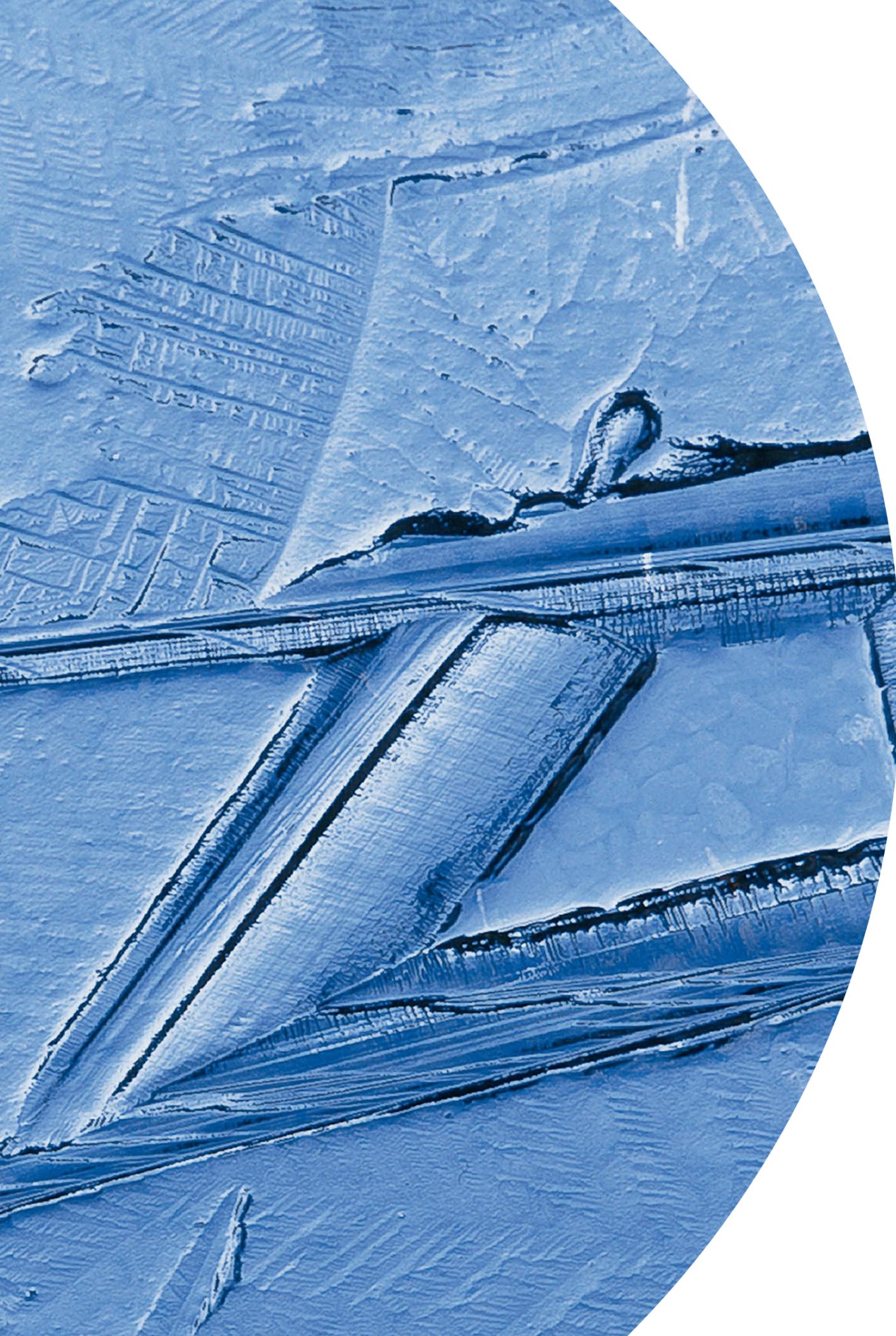
Diverse Aspekte unserer Tätigkeit

Mit unseren Kooperationspartnern standen wir unverändert in regem Austausch und organisierten gemeinsame Fortbildungsveranstaltungen für Medizinische Praxisassistentinnen sowie Praxis-Workshops. Wir erneuerten bestehende und schlossen neue Verträge ab.

Die Einführung und das Inkrafttreten des neuen Datenschutzgesetzes per 1. September 2023 war wie erwartet herausfordernd. Wir etablierten die formale Umsetzung auf allen Vertragsebenen mit Lieferanten und externen datenverarbeitenden Partnern. Zudem unterstützten wir unsere Kundschaft, die Praxen, bei der Einholung der Legitimation der Patientinnen und Patienten für die Datenbearbeitung und deren gesetzeskonforme Weitergabe.

Im Aussendienst waren im vergangenen Jahr wieder mehr Kontaktaufnahmen möglich. Bei der angespannten Arbeitssituation der Ärztinnen und Ärzte ist es für unseren Aussendienstmitarbeiter verständlicherweise nicht einfach, einen Besprechungstermin zu erhalten. Nutzen Sie seine Kenntnisse zu einem sehr direkten Austausch





eastcare kombiniert einen fundierten Überblick mit dem vertieften Einblick in die Details der Leistungen von Ärztenetzen und ermöglicht ihnen so, ihre Ressourcen, Performance und Potenziale besser zu verstehen und optimal weiterzuentwickeln.

bezüglich Ihres individuellen Praxisprofils und Ihrer Fragen. Das ist unternehmerisch keine verschwendete Zeit, sondern eine zukunftssträchtige Investition. Sie werden mit Sicherheit nicht enttäuscht sein.

Der Prozess der Nachfolgeplanung ist auch für eastcare sehr anspruchsvoll, der Kreis kompetenter wie verfügbarer Kandidatinnen und Kandidaten für die Verwaltungsratsarbeit ist klein. Trotzdem ist es der eastcare gelungen, mit Sabine Zürcher eine Ärztin mit Führungs- und Grosspraxiserfahrung und mit Oliver Strehle einen hervorragenden Kenner der Managed Care-Szene Schweiz und ausgewiesenen betriebswirtschaftlichen Fachmann in den Verwaltungsrat wählen zu lassen.

Es ist uns bei diesem sehr guten Leistungsausweis der eastcare eine Freude, dem Verwaltungsrat, der Geschäftsleitung, dem Geschäftsführer und dem ganzen Team der Mitarbeitenden für ihre sehr gute Arbeit zu danken. Deren erfolgreiches Gelingen das Jahr über ist nie eine Selbstverständlichkeit. Ebenso gilt unser Dank unseren Kundinnen und Kunden, dem interessierten und treuen Aktionärsstamm sowie unseren Kooperationspartnern.

Bilanz per 31. Dezember 2023

Aktiven			Vergleich (in CHF)	
	2023	%	2022	%
Umlaufvermögen				
Flüssige Mittel	2'664'078.24		2'508'578.55	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
– gegenüber Dritten	881'079.05		883'620.70	
– gegenüber Beteiligten und Organen	1'488.85		0.00	
– Delkrede	-118'000.00		-126'200.00	
Übrige kurzfristige Forderungen				
– gegenüber Dritten	10'656.26		3'055.50	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	272'247.42		379'312.40	
Total Umlaufvermögen	3'711'549.82	100 %	3'648'367.15	100 %
Anlagevermögen				
Sachanlagen				
Mobile Sachanlagen				
– Mobilier und Einrichtungen	2.00		2.00	
– EDV-Anlagen	1.00		1.00	
Immaterielle Werte	3.00		3.00	
Total Anlagevermögen	6.00	0 %	6.00	0 %
Total Aktiven	3'711'555.82	100 %	3'648'373.15	100 %

Passiven			Vergleich (in CHF)	
	2023	%	2022	%
Kurzfristiges Fremdkapital				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
– gegenüber Dritten	273'581.30		354'366.25	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten				
– gegenüber Dritten	79'422.45		53'446.30	
Passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen	939'465.65		860'410.55	
Total kurzfristiges Fremdkapital	1'292'469.40	35 %	1'268'223.10	35 %
Langfristiges Fremdkapital				
Rückstellungen	300'000.00		300'000.00	
Total langfristiges Fremdkapital	300'000.00	8 %	300'000.00	8 %
Eigenkapital				
Aktienkapital	682'500.00		682'500.00	
Gesetzliche Gewinnreserve				
– allgemeine gesetzliche Gewinnreserve	302'150.00		294'800.00	
Freiwillige Gewinnreserven				
Statutarische und beschlussmässige Gewinnreserven	652'016.00		652'016.00	
Bilanzgewinn				
– Vortrag vom Vorjahr	306'984.05		304'182.74	
– Jahresgewinn	175'436.37		146'651.31	
	482'420.42	13 %	450'834.05	12 %
Total Eigenkapital	2'119'086.42	57 %	2'080'150.05	57 %
Total Passiven	3'711'555.82	100 %	3'648'373.15	100 %

Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2023 abgeschlossene Geschäftsjahr

Betrieblicher Ertrag	2023		2022		Vergleich (in CHF)
		%		%	
Erlöse aus Lieferungen und Leistungen					
- Managed Care	2'593'046.80		2'593'548.80		
- Trustcenter	2'048'414.71		2'098'822.16		
- Praxis Services	119'121.43		99'567.19		
Total Erlöse aus Lieferungen und Leistungen	4'760'582.94	110 %	4'791'938.15	111 %	
Übrige betriebliche Erträge	51'511.65		51'136.30		
Erlösminderungen	- 496'710.65		- 533'147.39		
Total betrieblicher Ertrag	4'315'383.94	100 %	4'309'927.06	100 %	
Direkter Aufwand					
Bezogene Dienstleistungen	- 1'755'492.91		- 1'846'972.99		
Total direkter Aufwand	- 1'755'492.91	- 41 %	- 1'846'972.99	- 43 %	
Bruttoergebnis I	2'559'891.03	59 %	2'462'954.07	57 %	
Personalaufwand	- 1'410'540.65		- 1'432'483.79		
Bruttoergebnis II	1'149'350.38	27 %	1'030'470.28	24 %	
Übriger betrieblicher Aufwand					
Raumaufwand	- 143'116.10		- 140'971.45		
Unterhalt, Reparaturen und Ersatz	- 8'375.50		- 4'735.75		
Fahrzeug- und Transportaufwand	- 17'247.55		- 15'203.15		
Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren und Bewilligungen	- 6'889.45		- 6'271.65		
Energie- und Entsorgungsaufwand	- 4'067.05		- 3'326.55		
Verwaltungs- und Informatikaufwand	- 234'204.41		- 227'953.21		
Werbe- und Repräsentationsaufwand	- 133'414.20		- 159'127.35		
Total übriger betrieblicher Aufwand	- 547'314.26	- 13 %	- 557'589.11	- 13 %	

Betrieblicher Ertrag	2023		2022		Vergleich (in CHF)
		%		%	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen	602'036.12	14 %	472'881.17	11 %	
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens	- 31'402.25		- 99'729.35		
Betriebsergebnis vor Finanzerfolg	570'633.87	13 %	373'151.82	9 %	
Finanzaufwand	- 381.25		- 469.09		
Finanzertrag	11'911.60		37.93		
Betriebsergebnis vor Steuern	582'164.22	13 %	372'720.66	9 %	
Betriebsfremder Ertrag	0.00		822.45		
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand	- 300'000.00		- 200'000.00		
Unternehmensergebnis vor Steuern	282'164.22	7 %	173'543.11	4 %	
Direkte Steuern	- 106'727.85		- 26'891.80		
Jahresgewinn	175'436.37	4 %	146'651.31	3 %	

Moderate Steigerung des Jahresgewinns

Kommentar zur Jahresrechnung

Im Jahr 2023 verzeichnet der «Betriebliche Ertrag» eine geringe Umsatzsteigerung. Dabei haben sich die umsatzstarken Geschäftsbereiche «Managed Care» und «Trustcenter» wie folgt entwickelt:

- Die Erlöse aus Lieferungen und Leistungen in der Sparte «Managed Care» bleiben mit unverändert knapp 290'000 Versicherten bei CHF 2'593'000.
- In der Sparte «Trustcenter» wurden im Berichtsjahr rund 124'000 Rechnungen weniger übermittelt, und das Volumen an gedruckten Rechnungen hat deutlich abgenommen. Insgesamt sind die Erlöse aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem Vorjahr um CHF 50'400 tiefer ausgefallen.

Die Erlösminderungen (Rabatte) betragen CHF 496'700 und liegen CHF 36'400 unter dem Vorjahresniveau. Zusammen mit den übrigen Ertragspositionen (Praxis Services / Übrige betriebliche Erträge) ergibt sich ein Gesamterlös aus betrieblicher Tätigkeit von CHF 4'315'400, der um CHF 5'500 über dem Vorjahr liegt.

Die verarbeiteten Mindervolumen in der Sparte «Trustcenter» spiegeln sich in niedrigeren Lizenzkosten wider, die in der Position «Bezogene Dienstleistungen» ausgewiesen werden. Bei identischem Personalbestand bleibt der Personalaufwand vergleichbar mit dem Vorjahr. Die im Berichtsjahr vorgenommenen Abschreibungen

belaufen sich auf CHF 31'400, was eine Reduzierung um CHF 68'300 im Vergleich zum Vorjahr darstellt, bedingt durch Überabschreibungen, die im letzten Jahr getätigt wurden.

Abgrenzungen für Marktaufbauaktivitäten (Smart Managed Care), erwartete Aufwendungen im Zusammenhang mit der möglichen Einführung eines neuen Preismodells für die Sparte «Managed Care» und die Äufnung der Arbeitgeberbeitragsreserve sind in der Position «Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand» enthalten.

Mit CHF 175'400 liegt der Jahresgewinn rund 20 % über Vorjahr (CHF 146'700).

Für das Geschäftsjahr 2023 beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung die Ausschüttung einer ordentlichen Dividende von CHF 112.50 pro Aktie (Vorjahr CHF 75.00).

Bericht der Revisionsstelle

Revisionsbericht



Bernhard Rohner
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor



Michael Feldmann
Zugelassener Revisor

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der eastcare AG für das am 31. Dezember 2023 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 Bilanzgewinns nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

PROVIDA Wirtschaftsprüfung AG
St. Gallen, 26. Februar 2024

Smart Managed Care

Einblick

«Smart Managed Care ermöglicht den systemübergreifenden Austausch ausgewählter Patientendaten mit der Telemedizin, Spitälern und anderen Leistungserbringern.»

Im Hausarztmodell wird der Arzt oder die Ärztin über sämtliche Behandlungen bei anderen Leistungserbringern informiert, weshalb die hausärztliche Krankengeschichte einen umfassenden Überblick über den Gesundheitszustand der Patientinnen und Patienten gibt. Es ist deshalb nach Wegen zu suchen, wie ausgewählte Daten einfach, sicher, strukturiert und im richtigen Moment mit der Telemedizin, Spitälern, Ärztinnen und Ärzten, Spitex usw. geteilt werden können.

Anwendungsfall Telemedizin

So sollen sich Patientinnen und Patienten im Hausarztmodell je nach Zeitpunkt und Anliegen auch an die Telemedizin wenden können. Diese erhält einen Live-Einblick in Auszüge der aktuellen Krankengeschichte. Ergibt die telemedizinische Triage, dass eine ärztliche Konsultation indiziert ist, kann diese allenfalls auch telemedizinisch durchgeführt werden.

Notfallsituation, Stellvertretungen usw.

In Notfallsituationen kann die stationäre Einrichtung auf relevante Patientendaten zugreifen. Dies beschleunigt den Diagnose- und Behandlungs-

prozess und verhindert Fehlmedikationen. Darüber hinaus erleichtert Smart Managed Care bei Stellvertretungen in der Hausarztpraxis den Zugang zu Patientendaten. Dies gewährleistet eine kontinuierliche und informierte Versorgung, selbst wenn die reguläre Hausärztin bzw. der reguläre Hausarzt nicht verfügbar ist.

Technik und Datenschutz

Ermöglicht wird der systemübergreifende Datenzugriff mit einer neu geschaffenen Technologie namens «Heureka». Die Lösung soll das bestehende EPD nicht ersetzen, sondern anderen Leistungserbringern erlauben, ausgewählte strukturierte Daten des Patienten live einzusehen, ohne diese Informationen auf neuen Plattformen zu speichern. Die Daten verbleiben damit immer in der Arztpraxis.

Smart Managed Care ist eine Initiative der mediX Ärztenetze zusammen mit eastcare, hawadoc und dem Telemediziner Medi24 und wird aktuell mit ersten Arztpraxen pilotiert.

Verwaltungsrat



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



**Dr. iur. Christa-Maria
Harder Schuler**
Mitglied des Verwaltungsrates



lic. oec. Philip Baumann
Mitglied des Verwaltungsrates



Dr. med. Patrick Scheiwiler
Mitglied des Verwaltungsrates



Dr. med. Urs Streckeisen
Mitglied des Verwaltungsrates



Oliver Strehle
Mitglied des Verwaltungsrates



Dr. med. Sabine Zürcher
Mitglied des Verwaltungsrates

Geschäftsstelle



Peter Sauter
Geschäftsführer



Andy Stadler
Leiter Managed Care / Mitglied
der Geschäftsleitung



Dr. med. Werner Neuer
Mitglied der Geschäftsleitung



Brigitte Sauter
Personal Services



Benno Baumgartner
Senior Consultant



Nina Huber
Assistentin
der Geschäftsleitung



Michel Züger
Ärztetenetz Manager



Raquel Besmer
Sachbearbeiterin
Rechnungswesen



Maja Götti
Sachbearbeiterin
Trustcenter



Carmen Sowada
Sachbearbeiterin
Trustcenter



Stephanie Gasser
Sachbearbeiterin
Rechnungswesen

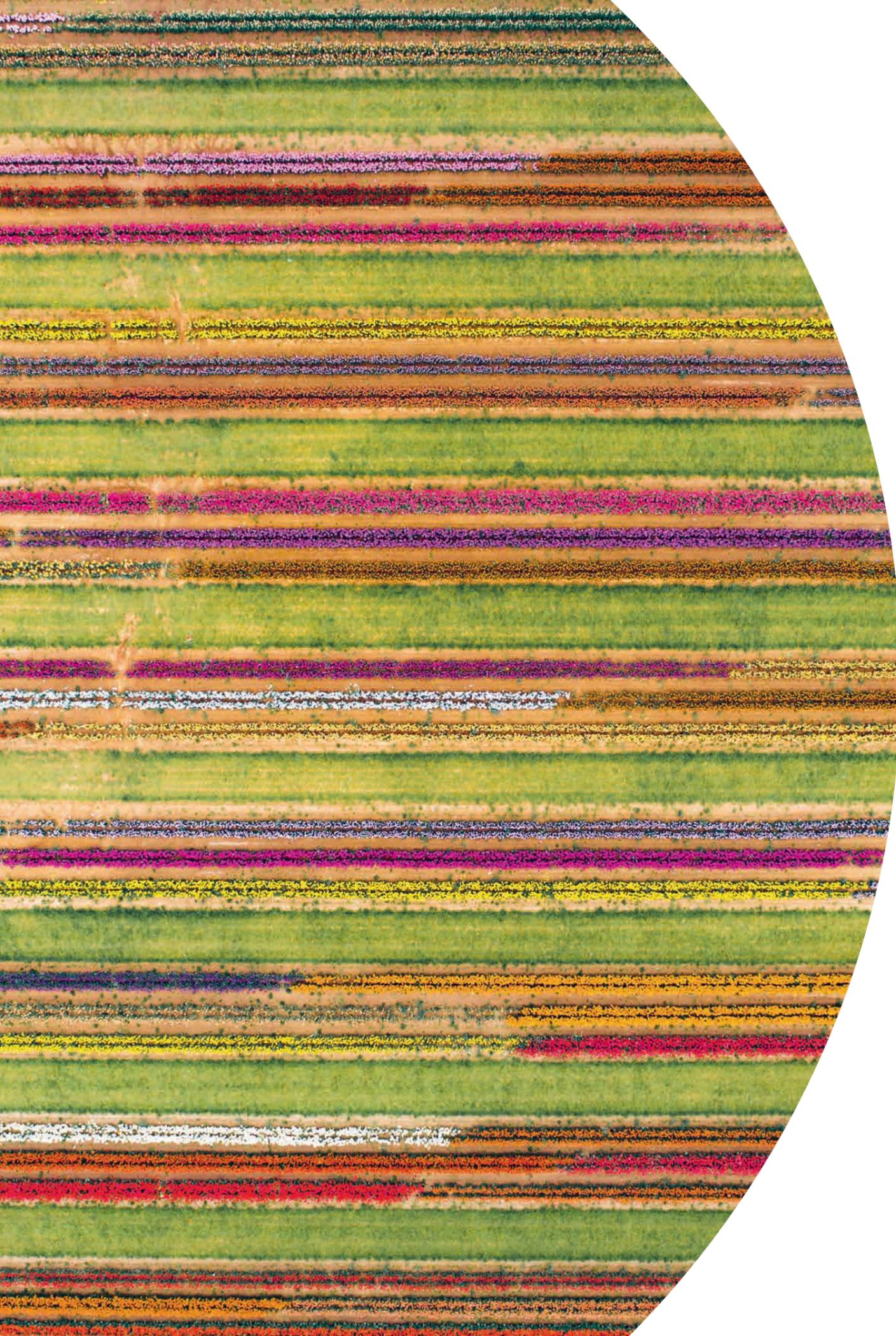


Daniela Moser
Sachbearbeiterin
Rechnungswesen



Raphael Perin
Sachbearbeiter
Managed Care

«Wir schätzen das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden und setzen uns dafür ein, ihnen erstklassige Dienstleistungen und einen ausgezeichneten Service zu bieten.»



Ausblick auf 2024

Ausblick

«eastcare ist Ihr Partner, wenn es darum geht, sich beim vertieften Einblick nicht in den Details zu verlieren, aber auch aus der Höhe des Überblicks entscheidende Mosaiksteine nicht zu übersehen.»

Der Ausblick auf das neue Geschäftsjahr ist eine Art Skizzenblock mit spannenden Entwürfen und ihren Platzhaltern für die Arbeit, die uns erwartet. Wir möchten Ihnen damit einen Überblick auf die Planung und einen Einblick in die Ziele und Massnahmen der kommenden Monate anbieten.

Smart Managed Care wird uns im Sinne eines Versorgungsmodells weiterhin als Schwerpunkt-Thema beschäftigen. Telemedizinische Konsultationen werden in deren Begleitung auf den Diagnose- und Behandlungspfaden miteinbezogen. Man spricht heute von Multi-Access-Modellen mit verschiedenen Zutrittsmöglichkeiten zu den Gesundheitsdienstleistungen. Bedingung ist jedoch, dass das kommunikative Frontend dieser verschiedenen Zugangsoptionen in der Praxis einheitlich gestaltet wird. Zudem soll als weiteres wichtiges Ziel mit Smart Managed Care der Mehrwert der Hausarztmodelle mess- und sichtbar werden. Die frühe Kommunikation dieses Projekts an die Basis der Ärztenetze hat hohe Priorität. Wir rechnen mit begründetem Optimismus damit, 2024 nach Realisierung der technischen Voraussetzungen in eine Pilotphase

übertreten und den Benefit für Managed Care abschätzen zu können.

Zum Gedanken «Überblick gewähren» und «Überblick gewinnen» passt die Initiative «Hausarztmodell PLUS» des Dachverbands medswissnet. Sie hat eine mehr patientenbezogene Stossrichtung. Der Hausärztemangel führt zunehmend dazu, dass Praxen sich nur noch dann in der Lage sehen, weitere Patientinnen und Patienten aufzunehmen, wenn diese in einem vertraglichen «echten» Hausarztmodell versichert sind. Jede einem Ärztenetzwerk angeschlossene Praxis soll zukünftig einheitlich und transparent über die Kriterien zur Aufnahme neu anfragender Personen, ihre Aufnahmekapazität sowie die der Praxis angeschlossenen Hausarztmodelle informieren können. Zudem kann auf Vergleichsplattformen wie Comparis aufgrund dieser Kriterien spezifisch nach Hausärztinnen und Hausärzten gesucht werden. Damit könnten Anfragen besser gesteuert und auf die konkreten Möglichkeiten der Praxis verschlankt werden. Wir sind überzeugt, dass dies sowohl den nach einer Hausarztpraxis suchenden Personen wie den Praxen selbst dient

und dank der Sichtbarkeit der Konditionen für beide Seiten unnötige Umtriebe erspart.

Auf den 1. Januar 2020 trat das neue Heilmittelgesetz in Kraft. Es regelt unter anderem die Entgeltentnahme von geldwerten Vorteilen im Zusammenhang mit Heilmitteln in der Verordnung über Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich (VITH). Sämtliche beim Einkauf gewährten Rabatte sind dem Bundesamt für Gesundheit (BAG) auf Verlangen offenzulegen. Unter Einhaltung von bestimmten Bedingungen müssen diese aber nicht mehr vollständig, sondern lediglich mehrheitlich (zu mehr als 50%) weitergegeben werden. Diese Bedingungen (z. B. eine schriftliche Vereinbarung mit den Krankenversicherern oder die Verwendung für Massnahmen zur Verbesserung der Behandlungsqualität etc.) sind de facto nur erfüllbar im Verbund eines oder mehrerer Ärztenetze. Die eastcare wird die sich daraus ergebenden Optionen prüfen und den Ärztenetzen vorlegen. Damit wird deren jahrzehntelanges Bemühen um Kosteneffizienz und Qualität transparent belegt. Zudem kommen die besseren Einkaufskonditionen für Medikamente den Patientinnen und Patienten sowie der Qualitätsarbeit der Ärztenetze zugute. Und letztlich dient dies auch der Verbesserung der Reputation der gesamten Ärzteschaft, die immer wieder weitestgehend zu Unrecht für die steigenden Kosten verantwortlich gemacht wird. Es bleibt zu hoffen, dass uns dies von der Bevölkerung wieder mehr anerkennende denn vorwurfsvolle Blicke einbringt.

Die Markteinführung der Neufinanzierung der Datensammlung ist aktuell auf 2025 geplant. Die Vorbereitungsarbeiten sind sehr weit gediehen (siehe Rückblick). Ein Grundsatzbeschluss der FMH steht für dieses Jahr an. Entscheidend für den Erfolg dieser im Prinzip unbestrittenen Neuordnung werden gesamtschweizerisch einheitliche Bedingungen für alle Beteiligten, na-

mentlich für die Praxen, die Trustcenter und die Kantonalen Ärztesellschaften sein. Diese sind von den verschiedenen Arbeitsgruppen konsensorientiert erarbeitet worden und liegen nun vor. Aus Sicht eines Trustcenters erscheint uns ein Aspekt wichtig, der jedoch auf der Entscheidungsebene der Kantonalen Ärztesellschaften liegt: Auch zukünftig ist es nicht getan mit der Begleichung der Rechnung für den nationalen Beitrag, der die Grundleistungskosten zu einem überwiegenden Teil abdeckt. Damit sind noch keine Daten in die Sammlung eingespeist. Erst durch die aktive Teilnahme an der Datensammlung wird das Ziel erreicht, einen möglichst dichten und damit gesamtschweizerisch aussagerelevanten «Datenteppich» für die Ärzteschaft weben zu können. Praxen jedoch, die keine Daten anliefern möchten, sollen unserer Meinung nach mit einer Ersatzabgabe in der Höhe der Kosten der Datenlieferanten zum fortgesetzten Erfolg der Datensammlung beitragen, von dem sie ebenfalls profitieren.

Im Rückblick auf das Jahr 2023 haben wir erwähnt, wie wichtig für eastcare wie auch für die Praxen die gegenseitige Kontaktpflege sein kann. Wir machen uns Gedanken, wie diese verbessert werden kann, ohne dass Ärztinnen und Ärzte zusätzlich zeitlich belastet und von ihrer Kernarbeit abgehalten werden. Mit der Bezeichnung einer «Partner-MPA» in jeder Praxis, die dies wünscht, könnte der Austausch wirklich relevanter Informationen deutlich erleichtert und damit der Durchblick in den gemeinsamen Managed Care Bemühungen verbessert werden. Die Entscheidungskompetenzen blieben selbstverständlich bei den Praxisverantwortlichen. Die Kommunikation und der Aufwand dafür würden aber deutlich verringert.

Unser Netzmanager Michel Züger hat im vergangenen Jahr erste Erfahrungen vor allem in der Zusammenarbeit mit dem Ärztenetz Thurgau sammeln können. Er wird 2024 sein Offert-





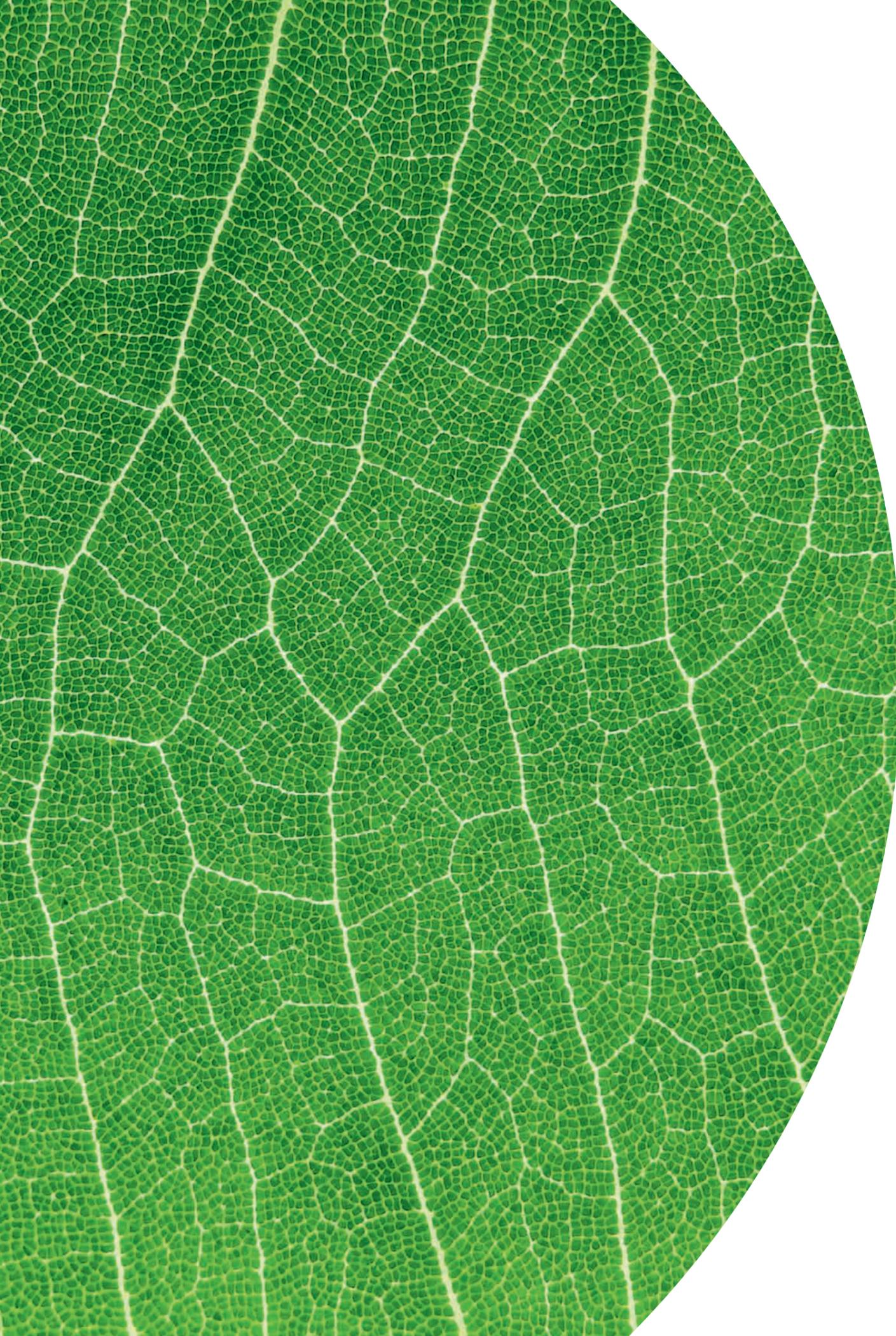
Die «Hausarztmodell PLUS»-Initiative bekämpft den Hausärztemangel und schafft Transparenz für alle Beteiligten. Klare Aufnahmekriterien ermöglichen gezielte Anfragen und ersparen suchenden Personen sowie Praxen unnötigen Aufwand.

Potenzial ausweiten und auf die Ärztenetze zukommen, die inzwischen bereits verschiedentlich konkrete Bedürfnisse signalisieren. Die Angebote zur entlastenden Professionalisierung verschiedener Aufgaben werden in Form und Umfang erweitert werden. Auch damit will eastcare Ärztinnen und Ärzte, die unsere Netzwerke leiten, von Arbeiten entlasten, die nicht unbedingt zu ihrem Kerngebiet gehören müssen, damit ihre Ressourcen frei sind für die konkrete Umsetzung der Idee Managed Care, der integrierten Versorgung.

Unser «Ceterum censeo» zum Schluss, wie es sich als Copy-paste auf unserer alljährlichen To-do-Liste findet: eastcare ist permanent gefordert, eine für jedes Unternehmen vitale Frage zu lösen. Wir müssen die Struktur und personelle Besetzung der einzelnen Aufgabenbereiche durch unsere Mitarbeitenden am Geschäftssitz, in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat immer wieder mit Fokus auf die notwendigen Kompetenzen und Rollen überprüfen und gegebenenfalls anpassen und ergänzen. Diese Investition in eine kontinuierliche Erneuerung ist unabdingbar. Sie ersehen aus den

Geschäftsberichten der vergangenen Jahre, dass sich die Gesichter bei eastcare ändern. Es bleibt das Ziel, innovative und zukunftsorientierte Kräfte auf allen Ebenen an Bord zu holen, die den Kurs des Unternehmens bestimmen und die tägliche Arbeit dafür leisten.

Wenn Sie diesen Geschäftsbericht in Händen halten, sind wir bereits wieder seit einem Vierteljahr daran, unsere Vorhaben für das Jahr 2024 umzusetzen. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit dem Wind Ihrer kooperativen Unterstützung im Rücken und Ihrem interessierten Blick auf unsere vielfältigen Tätigkeiten unsere Jahresziele erreichen werden.



«Das Gesundheitswesen ist von einer hohen Komplexität geprägt. eastcare zeigt Chancen und Herausforderungen der Zukunft frühzeitig auf und schafft gleichzeitig Einblicke in die Details des Hier und Jetzt. Für mehr Effizienz, Sicherheit und Stärke – heute und morgen.»

Premium-Partner:

zur Rose

Partner:

SANDOZ A Novartis
Division

 **Dr Risch**

mepha  | **teva**



eastcare AG, Ikarusstrasse 9, 9015 St.Gallen
0712822000, www.eastcare.ch, info@eastcare.ch