

# Geschäftsbericht 2025



# Mit Weitsicht handeln – und den Praxisalltag spürbar entlasten.

## Editorial

Es ist eine Binsenwahrheit: Das Gesundheitswesen befindet sich in stetem Wandel. Die optimale Versorgung der Patientinnen und Patienten muss sich sowohl an deren zunehmenden Bedürfnissen und Ansprüchen, aber ebenso an den wissenschaftlichen Erkenntnissen der medizinischen Forschung und schliesslich auch an der gemeinsamen Verantwortung aller Beteiligten für die in Anspruch genommenen Ressourcen orientieren. Parallel dazu steigt die administrative Belastung im Praxisalltag weiter an und raubt den Ärztinnen und Ärzten wertvolle Zeit für ihre eigentliche Aufgabe: die klinische Arbeit. Als Partner der Ärztenetze und Leistungserbringer – in der integrierten Versorgung ebenso wie mit unserem Trustcenter – ist es unser Anspruch, Sie mit gezielten Lösungen so zu entlasten, dass Sie sich auf das Wesentliche, auf Ihre Kernkompetenz konzentrieren können.

2026 wird für eastcare daher im Zeichen der Vorbereitung auf eine neue Entwicklungsphase stehen: die Einführung von Anwendungen der künstlichen Intelligenz. KI hat sich einerseits zu einem wirkmächtigen Instrument entwickelt, birgt aber andererseits noch viele offene Fragen. Ihr Einsatz braucht klare Ziele, fundiertes Prozesswissen und ein verantwortungsvolles Vorgehen. Wir werden Optionen möglicher KI-Projekte analysie-

ren, Anforderungen definieren sowie evaluieren, wo diese neue Technologie künftig echten Mehrwert schaffen kann – insbesondere dort, wo administrative Abläufe und datenbasierte Unterstützung im Praxisalltag zusammenkommen.

Unser langfristiger Anspruch ist ambitioniert: Mit automatisierten und optimierten Abläufen dieser digitalen Services wollen wir administrative Routinen und deren Workload in den Praxen reduzieren, die Datenbearbeitung und -qualität verbessern und zeitliche Freiräume für Ihre (Managed) Care-Arbeit schaffen.

So möchten wir die Basis für eine Zukunft legen, in der Technologie kein reiner Hype und Selbstzweck ist, sondern Ihren Praxisalltag spürbar erleichtert. Diesen Weg wollen wir gemeinsam mit Ihnen gehen – umsichtig, schrittweise und stets mit Blick auf den Nutzen für die medizinische Versorgung.



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





# Managed Care

Integrierte Versorgung gelingt im Dialog – mit unseren Netzen als zentralen Partnern.

---

## Wachstum und Rahmenbedingungen

Die Sparte Managed Care entwickelte sich im Geschäftsjahr 2025 insgesamt stabil. Der Managed Care-Versichertenbestand nahm leicht zu und lag damit über den budgetierten Annahmen. Damit bestätigte sich erneut die Bedeutung hausarztbasierter Versorgungsmodelle im schweizerischen Gesundheitswesen. Gleichzeitig blieb der Druck auf die Entschädigungsmodelle bestehen, insbesondere bei variablen Vergütungskomponenten. Diese Rahmenbedingungen prägten die strategische Weiterentwicklung der Sparte im Berichtsjahr.

---

## Strategische Schwerpunkte 2025

Die Aktivitäten im Jahr 2025 orientierten sich konsequent an den definierten unternehmerischen Schwerpunkten. Im Fokus standen die Weiterentwicklung der Vergütungsmodelle, die Stärkung der Positionierung hausarztbasierter Modelle, die Konkretisierung von Smart Managed Care-Ansätzen sowie die Intensivierung der Zusammenarbeit mit Ärztenetzen und Netzwerkpraxen.

---

## Rabatt- und Vergütungsmechanismen Verordnung über die Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich (VITH)

Ein zentrales Thema bildete die Weiterentwicklung der Rabatt- und Vergütungsmechanismen im Kontext der hausarztbasierten Versorgung. Im Berichtsjahr haben zwei weitere Ärztenetze einer VITH-konformen Rabatlösung zugestimmt. Parallel dazu wurden Gespräche mit zusätzlichen Ärztenetzen geführt, um die Lösung breiter abzustützen. Damit wurde eine wichtige Grundlage geschaffen, um regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig die Attraktivität der Managed Care-Modelle langfristig zu sichern.

---

## Hausarztmodell PLUS: Kommunikation

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Stärkung der Kommunikation rund um das Hausarztmodell PLUS. Die Plattform vorteilhausarzt.ch wurde inhaltlich weiterentwickelt und gezielt ausgebaut, um den Nutzen hausarztbasierter Modelle verständlich darzustellen und die Sichtbarkeit bei bestehenden und potenziellen Versicherten zu erhöhen. Ergänzend dazu wurden vorbereitende Massnahmen für eine verstärkte Marketingkommunikation umgesetzt, die insbesondere im zweiten Halbjahr an Bedeutung gewannen.

---

## Smart Managed Care

Im Bereich Smart Managed Care wurden im Berichtsjahr wesentliche konzeptionelle Arbeiten geleistet. Der Fokus lag auf der inhaltlichen Ausgestaltung modularer Lösungsansätze sowie auf der Abstimmung mit relevanten Partnerinnen und Partnern aus dem Versicherungs-, Spital- und Ärztenetzumfeld. Die Weiterentwicklung der SMC-Suite, die Definition konkreter Anwendungsfälle sowie die Vorbereitung erster Pilotanwendungen bildeten dabei zentrale Elemente. Auch die Koordination und Abstimmung im Umfeld digitaler Plattformen wurde weiter vorangetrieben.

---

## Nähe zu Ärztenetzen & Managed Care-Preismodell

Ein weiterer Akzent lag auf der Stärkung der Nähe zu den Ärztenetzen und Netzwerkpraxen. Die Präsenz des Ärztenetz-Managers wurde gezielt ausgebaut und der Austausch mit den Netzen intensiviert. Gleichzeitig wurde die Weiterentwicklung der Vergütungsregelungen für die Leistungen von eastcare vorangetrieben. Die Arbeiten an einem neuen MC-Preismodell zielten darauf ab, Transparenz zu erhöhen, bestehende Komplexitäten zu reduzieren und eine verlässliche Grundlage für die Zusammenarbeit mit den Netzen zu schaffen. Die konzeptionellen Grundlagen wurden im Berichtsjahr erarbeitet.

---

## Ausblick 2026

Für das Jahr 2026 und die Folgejahre stehen in der Sparte Managed Care wichtige Weiterentwicklungen an. Im Fokus stehen die weitere Konkretisierung der Smart Managed Care-Anwendungsfälle, die Umsetzung des neuen MC-Preismodells sowie die Auseinandersetzung mit regionalen Versorgungsansätzen. Gleichzeitig bleibt der Umgang mit dem anhaltenden Druck auf die Entschädigungsmodelle eine zentrale Herausforderung. Auf Basis der im Berichtsjahr geschaffenen Grundlagen sieht sich eastcare gut positioniert, um die integrierte Versorgung weiter mitzugestalten und die Rolle als verlässlicher Partner der Ärztenetze zu stärken.

# Von der Idee zur Umsetzung – mit Fokus auf Nutzen, Machbarkeit und Wirkung.





# Trustcenter

Datengrundlagen sichern und Praxen beim Tarifwechsel gezielt begleiten.

## Entwicklung und Rahmenbedingungen

Das Trustcenter von eastcare hat 2025 seine Rolle als verlässlicher Partner für Arztpraxen und andere Leistungserbringer weiter gefestigt. Wir unterstützen Praxen insbesondere bei Abrechnungsprozessen, der Datensammlung und praxisnahen Auswertungen. Die fortschreitende Digitalisierung und die Vorbereitung auf den neuen Ärztetarif TARDOC prägten das Jahr. Im Fokus standen stabile Prozesse, hohe Datenqualität und ein klarer Praxisnutzen. Ende Jahr waren 1391 Kundinnen und Kunden (ZSR-Nummern, ZSR = Zahlstellenregister) mit über 1800 Ärztinnen und Ärzten an das Trustcenter angeschlossen.

Ein wichtiger Meilenstein war die Neufinanzierung der Datensammlung, die per 1. Januar 2025 in Kraft trat. Damit verbunden war ein flächendeckendes Vertragsupdate bei sämtlichen angeschlossenen Praxen. Die neuen Verträge schaffen eine transparente und nachhaltige Grundlage für die Datenerhebung und bilden die Basis für erweiterte Service- und Auswertungsleistungen. Der Rücklauf war hoch und durch gezielte Nachbearbeitung konnten bis Jahresende alle Praxen in die neue Vertragsgeneration überführt werden.

Verbesserte Ersatzabgaberegulungen (Ersatzabgabe bei fehlender Datenlieferung) der kantonalen Ärztesellschaften (KAeG) und deren konsequentere Umsetzung erhöhten die Verbindlichkeit der Datenlieferung. In mehreren Regionen stieg dadurch die Bereitschaft, sich aktiv an der Datensammlung zu beteiligen.

## Abrechnungsservices: stabiler Betrieb und zunehmende Digitalisierung

Die Nutzung unserer Abrechnungsdienstleistungen blieb über das Jahr hinweg konstant. Je nach Abrechnungsmodell nutzten rund 340 bis 350 Praxen unsere Abrechnungsservices; Leistungen rund um Rechnungskopien wurden von rund 250 Praxen in Anspruch genommen. Gleichzeitig setzte sich der Trend hin zu vollständig digitalen Abrechnungsprozessen fort.

## Tarifwechsel: Information, Schulung und Unterstützung

Mit Blick auf den Tarifwechsel nahm der Informationsbedarf deutlich zu. eastcare unterstützte die Praxen mit Beratung, praxisnahen Auswertungen und der Weiterentwicklung digitaler Hilfsmittel. Besonders stark nachgefragt waren die TARDOC-Schulungen: Insgesamt wurden 28 Veranstaltungen mit 663 Teilnehmenden durchgeführt. Damit leisteten wir einen wichtigen Beitrag, Unsicherheiten zu reduzieren und die Umstellung in den Praxen planbar zu machen.

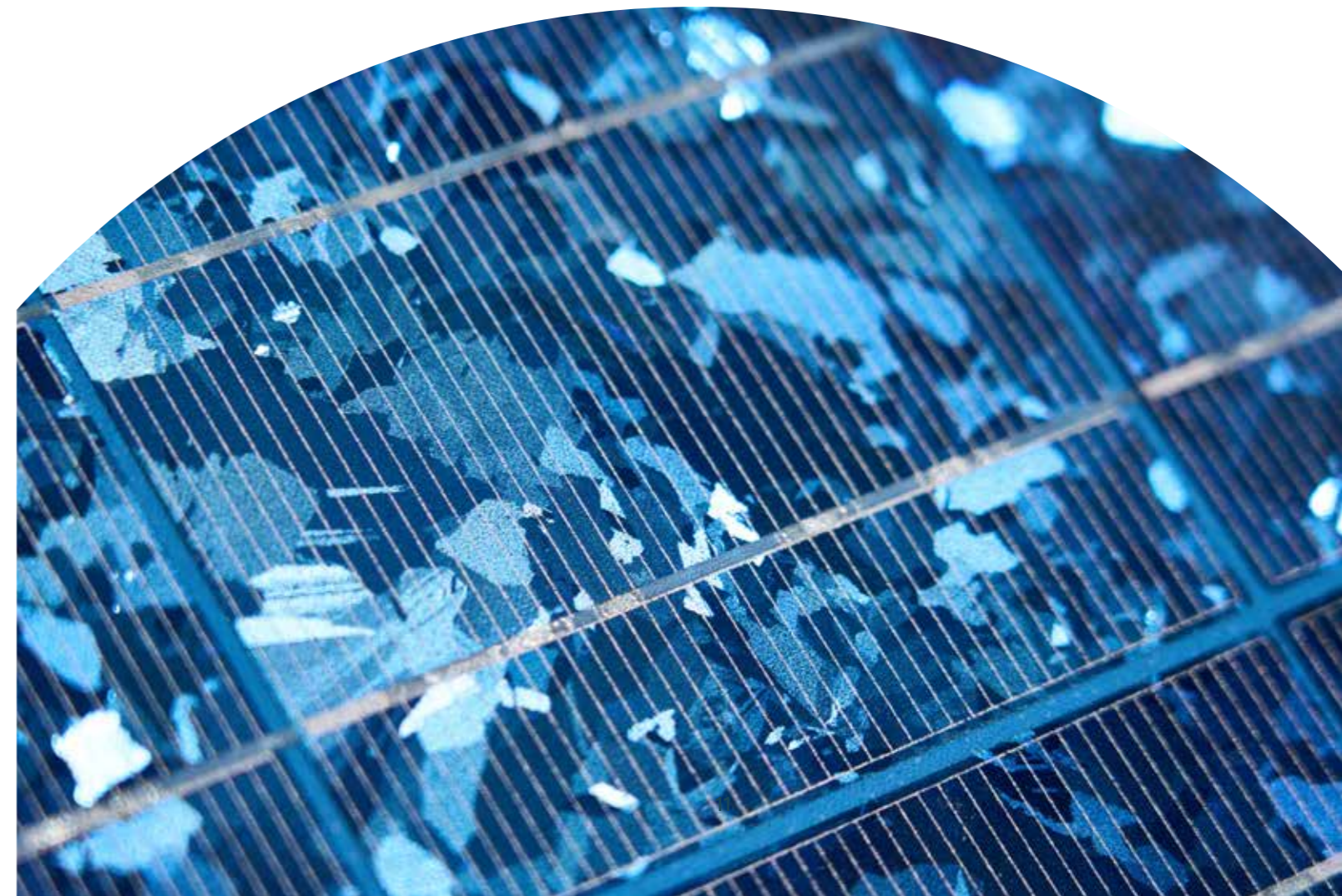
## Kooperationen

Gemeinsame Veranstaltungen mit unseren Kooperationspartnern sind für eastcare ein wichtiger Bestandteil der Zusammenarbeit mit den Praxen. Die über Jahre gewachsenen Partnerschaften ermöglichen es, Schulungen, Fortbildungen und Kundenanlässe bedarfsgerecht zu gestalten und kontinuierlich weiterzuentwickeln. 2025 trugen diese Formate dazu bei, aktuelle Themen verständlich zu vermitteln, den Dialog zu stärken und Rückmeldungen direkt aufzunehmen – und damit Orientierung in einem anspruchsvollen Umfeld zu geben.

## Ausblick 2026

2026 bleibt die Umsetzung des Tarifwechsels das zentrale Thema. eastcare baut die Tarif- und Beratungskompetenz in der Sparte weiter aus, führt das Schulungs- und Unterstützungsangebot fort und entwickelt die Abrechnungsservices konsequent entlang der digitalen Praxisrealität weiter. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Ausbau von Analyse- und Unterstützungskompetenzen bei tarifnahen Fragestellungen sowie bei Fragen rund um Plausibilisierung und Wirtschaftlichkeit. Zudem ist die Rekrutierung einer Spartenleitung Trustcenter vorgesehen, um die Sparte in der kommenden Entwicklungsphase fachlich und strategisch weiter zu stärken. Unser Anspruch bleibt, komplexe Veränderungen verständlich zu machen und Praxen mit pragmatischen Lösungen zu entlasten – damit sie sich auf ihre medizinische Kernaufgabe konzentrieren können.

# Tarifkompetenz ausbauen und Praxen in komplexen Fragen Orientierung geben.



# Bilanz per 31. Dezember 2025

Aktiven			Vergleich (in CHF)	
	2025	%	2024	%
<b>Umlaufvermögen</b>				
Flüssige Mittel	3'092'443.40		2'573'769.29	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
– gegenüber Dritten	985'502.75		1'052'530.50	
– gegenüber Beteiligten und Organen	384.90		1'258.95	
– Delkredere	-215'600.00		-252'200.00	
Übrige kurzfristige Forderungen				
– gegenüber Dritten	8'457.18		17'323.47	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	147'851.75		382'033.05	
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>4'019'039.98</b>	<b>100 %</b>	<b>3'774'715.26</b>	<b>99 %</b>
<b>Anlagevermögen</b>				
Beteiligungen	20'000.00		20'000.00	
Sachanlagen				
Mobile Sachanlagen				
– Mobiliar und Einrichtungen	2.00		2.00	
– EDV-Anlagen	1.00		1.00	
Immaterielle Werte	3.00		3.00	
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>20'006.00</b>	<b>0 %</b>	<b>20'006.00</b>	<b>1 %</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>4'039'045.98</b>	<b>100 %</b>	<b>3'794'721.26</b>	<b>100 %</b>

Passiven			Vergleich (in CHF)	
	2025	%	2024	%
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
– gegenüber Dritten	284'677.25		456'136.65	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten				
– gegenüber Dritten	86'227.85		63'902.10	
Passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen	1'008'428.80		764'555.25	
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>1'379'333.90</b>	<b>34 %</b>	<b>1'284'594.00</b>	<b>34 %</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>				
Rückstellungen	300'000.00		300'000.00	
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>	<b>300'000.00</b>	<b>8 %</b>	<b>300'000.00</b>	<b>8 %</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital	682'500.00		682'500.00	
Gesetzliche Gewinnreserve				
– allgemeine gesetzliche Gewinnreserve	320'610.00		310'930.00	
Freiwillige Gewinnreserven				
Statutarische und beschlussmässige Gewinnreserven	652'016.00		652'016.00	
Bilanzgewinn				
– Vortrag vom Vorjahr	452'626.26		371'265.42	
– Jahresgewinn	251'959.82		193'415.84	
	704'586.08	17 %	564'681.26	15 %
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>2'359'712.08</b>	<b>58 %</b>	<b>2'210'127.26</b>	<b>58 %</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>4'039'045.98</b>	<b>100 %</b>	<b>3'794'721.26</b>	<b>100 %</b>

# Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr

			Vergleich (in CHF)	
	2025	%	2024	%
<b>Betrieblicher Ertrag</b>				
<b>Erlöse aus Lieferungen und Leistungen</b>				
- Managed Care	2'649'185.15		2'611'170.90	
- Trustcenter	1'910'320.69		1'991'013.99	
- Praxis Services	119'605.00		60'207.10	
<b>Total Erlöse aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>4'679'110.84</b>	<b>117 %</b>	<b>4'662'391.99</b>	<b>109 %</b>
Übrige betriebliche Erträge	48'435.05		184'497.70	
Erlösminderungen	-718'149.94		-580'006.16	
<b>Total betrieblicher Ertrag</b>	<b>4'009'395.95</b>	<b>100 %</b>	<b>4'266'883.53</b>	<b>100 %</b>
<b>Direkter Aufwand</b>				
Bezogene Dienstleistungen	-1'399'892.60		-1'762'171.45	
<b>Total direkter Aufwand</b>	<b>-1'399'892.60</b>	<b>-35 %</b>	<b>-1'762'171.45</b>	<b>-41 %</b>
<b>Bruttoergebnis I</b>	<b>2'609'503.35</b>	<b>65 %</b>	<b>2'504'712.08</b>	<b>59 %</b>
Personalaufwand	-1'742'244.60		-1'649'623.90	
<b>Bruttoergebnis II</b>	<b>867'258.75</b>	<b>22 %</b>	<b>855'088.18</b>	<b>20 %</b>
<b>Übriger betrieblicher Aufwand</b>				
Raumaufwand	-144'442.70		-145'103.35	
Unterhalt, Reparaturen und Ersatz	-5'312.55		-5'007.45	
Fahrzeug- und Transportaufwand	-17'786.35		-16'379.15	
Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren und Bewilligungen	-11'110.85		-10'563.20	
Energie- und Entsorgungsaufwand	-4'066.25		-3'732.30	
Verwaltungs- und Informatikaufwand	-225'685.65		-242'051.26	
Werbe- und Repräsentationsaufwand	-125'231.55		-106'707.30	
<b>Total übriger betrieblicher Aufwand</b>	<b>-533'635.90</b>	<b>-13 %</b>	<b>-529'544.01</b>	<b>-12 %</b>

			Vergleich (in CHF)	
	2025	%	2024	%
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen</b>	<b>333'622.85</b>	<b>8 %</b>	<b>325'544.17</b>	<b>8 %</b>
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens	-9'499.95		-129'892.90	
<b>Betriebsergebnis vor Finanzerfolg</b>	<b>324'122.90</b>	<b>8 %</b>	<b>195'651.27</b>	<b>5 %</b>
Finanzaufwand	-229.90		-259.00	
Finanzertrag	2'458.02		14'080.42	
<b>Betriebsergebnis vor Steuern</b>	<b>326'351.02</b>	<b>8 %</b>	<b>209'472.69</b>	<b>5 %</b>
Betriebsfremder Ertrag	145.00		0.00	
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag	0.00		33'367.15	
<b>Unternehmensergebnis vor Steuern</b>	<b>326'496.02</b>	<b>8 %</b>	<b>242'839.84</b>	<b>6 %</b>
Direkte Steuern	-74'536.20		-49'424.00	
<b>Jahresgewinn</b>	<b>251'959.82</b>	<b>6 %</b>	<b>193'415.84</b>	<b>5 %</b>

# Neues Finanzierungsmodell im Trustcenter – stabile Ergebnisqualität

## Geschäfts- und Umsatzentwicklung

Das Geschäftsjahr 2025 war geprägt von einer soliden operativen Entwicklung. Der betriebliche Ertrag lag leicht unter dem Vorjahr, was im Wesentlichen auf das per 2025 eingeführte neue Finanzierungsmodell im Trustcenter zurückzuführen ist. Dieses führt zu einer veränderten Darstellung zwischen Bruttoertrag und Erlösmininderungen, ohne die operative Leistungsfähigkeit des Unternehmens substantiell zu beeinflussen. Strategisch bleibt die Ausrichtung unverändert: Managed Care als stabile Ertragsssäule und Trustcenter als volumengetriebener Leistungsbereich mit hoher Verlässlichkeit in der Verarbeitung von Abrechnungsdaten.

Die umsatzstarken Geschäftsbereiche Managed Care und Trustcenter entwickelten sich wie folgt:

- **Managed Care:** Der Bereich entwickelte sich stabil und leistete erneut einen verlässlichen Beitrag zum Gesamtertrag.
- **Trustcenter:** Die Ergebnis- und Margenentwicklung ist 2025 wesentlich durch das neue Finanzierungsmodell beeinflusst. Insbesondere wirkt der Rabatt aus nationaler Finanzierung als deutlich höhere Erlösminderung. Gleichzeitig sinken die Lizenzgebühren für den Betrieb des

TrustX-Systems entsprechend, was sich im Aufwandblock «Lizenzen / bezogene Dienstleistungen» niederschlägt. Dadurch verschiebt sich die Darstellung zwischen Ertrag und Aufwand, ohne dass dies isoliert betrachtet eine Veränderung der operativen Leistung bedeutet.

## Aufwand, Wertberichtigungen und steuerliche Aspekte

Im Aufwand konnten insbesondere bei Lizenzen und Dienstleistungen – vor allem im Zusammenhang mit TrustX – Entlastungen erzielt werden. Die übrigen Aufwandspositionen wurden weiterhin diszipliniert gesteuert.

Der ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Erfolg sowie die direkten Steuern enthalten notwendige Anpassungen aufgrund steuerlicher Aspekte.

## Jahresgewinn und Dividendenvorschlag

Insgesamt resultierte 2025 ein positives Jahresergebnis, getragen von der stabilen Entwicklung im Kerngeschäft und einer weiterhin konsequenten Aufwandsführung. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2025 die Ausschüttung einer ordentlichen Dividende von CHF 112.50 pro Aktie beantragen.

## Bericht der Revisionsstelle

### Revisionsbericht



Bernhard Rohner  
Zugelassener Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Marco Bischof  
Zugelassener Revisor

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der eastcare AG für das am 31. Dezember 2025 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, 11. Februar 2026



# Teamwork & Partnerschaften

Interne Kompetenz und starke Partnerschaften sichern die Qualität unserer Leistungen.

## Verwaltungsrat 2025 / 26



Dr. med. Erich Honegger  
Präsident des  
Verwaltungsrates und  
Mitglied der Geschäftsleitung  
(Austritt per 2026)



Dr. med. Urs Streckeisen  
Vizepräsident  
Mitglied des  
Verwaltungsrates



Dr. med. Christoph Baumann  
Mitglied des  
Verwaltungsrates



lic. oec. Philip Baumann  
Mitglied des  
Verwaltungsrates  
(Austritt per 2026)



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



Dr. med. Lukas Moll  
Mitglied des  
Verwaltungsrates



Dr. med. Patrick Scheiwiler  
Mitglied des  
Verwaltungsrates



Oliver Strehle  
Mitglied des  
Verwaltungsrates



Dr. med. Sabine Zürcher  
Mitglied des  
Verwaltungsrates

Per 2026 treten Dr. med. Erich Honegger (Verwaltungsratspräsident seit 2009; Gründungsmitglied der GallOnet AG als Fusionspartner der thurcare AG zur heutigen eastcare AG) sowie lic. oec. Philip Baumann (Gründungsmitglied der thurcare AG; Mitglied des Verwaltungsrates seit 9. September 1998) aus dem Verwaltungsrat aus.

## Geschäftsleitung 2025



**Peter Sauter**  
Geschäftsführer



**Erich Honegger**  
Präsident des  
Verwaltungsrates  
(Austritt per 2026)



**Dr. med. Werner Neuer**  
(Austritt per 2026)



**Andy Stadler**  
Leiter Managed Care  
(Austritt per 2026)

## 2026



**Peter Sauter**  
Geschäftsführer



**Philipp Studer**  
Leiter Managed Care  
(Eintritt per 2026)



**Marc Keller**  
Leiter Trustcenter  
(Eintritt per 2026)

Im Zusammenhang mit den personellen Veränderungen im Verwaltungsrat wird die Geschäftsleitung per 2026 neu aufgestellt. Gleichzeitig tritt Dr. med. Werner Neuer aus der Geschäftsleitung aus und Andy Stadler geht in den Ruhestand. Neu setzt sich die Geschäftsleitung aus Peter Sauter als Vorsitzendem, Philipp Studer als Leiter Managed Care sowie Marc Keller als Leiter Trustcenter zusammen.

## Trustcenter



**Marc Keller**  
Leiter Trustcenter  
Mitglied der Geschäftsleitung  
(Eintritt per 2026)



**Benno Baumgartner**  
Senior Consultant  
(Austritt per 2026)



**Maja Götti**  
Sachbearbeiterin  
Trustcenter



**Carmen Sowada**  
Sachbearbeiterin  
Trustcenter

Per 2026 übergibt Peter Sauter die Spartenleitung Trustcenter an Marc Keller. Benno Baumgartner tritt in den Ruhestand.

## Managed Care



**Andy Stadler**  
Leiter Managed Care  
Mitglied der Geschäftsleitung  
(Austritt per 2026)



**Philipp Studer**  
Leiter Managed Care  
Mitglied der Geschäftsleitung  
(Eintritt per 2026)



**Michel Züger**  
Ärztetzetz Manager



**Raquel Besmer**  
Sachbearbeiterin  
Rechnungswesen



**Stephanie Gasser**  
Sachbearbeiterin  
Rechnungswesen



**Nina Huber**  
Fachspezialistin  
Managed Care



**Daniela Moser**  
Sachbearbeiterin  
Rechnungswesen



**Raphael Perin**  
Sachbearbeiter  
Managed Care

Per 2026 tritt Andy Stadler, bisheriger Leiter der Sparte Managed Care, in den Ruhestand. Die Leitung des Bereichs übernimmt Philipp Studer.

## Zentrale Dienste



**Nina Huber**  
Assistentin der  
Geschäftsleitung



**Daniela Moser**  
Sachbearbeiterin  
Rechnungswesen



**Brigitte Sauter**  
Personal Services



**Rahel Sturzenegger**  
Marketing  
(Eintritt per 2026)

Das Team Zentrale Dienste wird per 2026 mit Rahel Sturzenegger als Sachbearbeiterin Schulungen / Events sowie PR / Marketing verstärkt.

## Premium Partner

*zur Rose*

Zur Rose setzt sich für eine integrierte und effiziente Gesundheitsversorgung ein. Sie definiert Medikamentenversorgung neu und entlastet Praxen mit Lösungen für einen innovativen und effizienten Praxisalltag. So engagiert sich Zur Rose für eine moderne, attraktive und hochwertige Grundversorgung.

Mit über dreissig Jahren Erfahrung als Ärztégrossistin und führende Versandapotheke entwickelt sich Zur Rose stetig zu einer Anbieterin innovativer Praxisdienstleistungen und digitaler Medikamentenservices und ist eine wichtige Partnerin für über 4'000 Arztpraxen, 180'000 Patientinnen und Patienten sowie viele Akteure im Schweizer Gesundheitswesen. Sie stellt sich den Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel, dem eingeschränkten Zugang zu Gesundheitsleistungen, der zunehmenden Administration bei chronischen Erkrankungen und Medikamentenengpässen.

## Partner

 DR RISCH

Dr. Risch gehört mit rund 600 Mitarbeitenden zu den führenden Dienstleistern der Labormedizin in der Schweiz. Das Labor bietet ein exzellentes Analysen- und Dienstleistungsspektrum, das sämtliche Bereiche der modernen Labormedizin abdeckt. Mit über 20 Standorten und digitalen Services gewährleistet es eine zuverlässige, regionale Laborversorgung. Seit März 2024 bildet Dr. Risch gemeinsam mit Medica, Medisyn und Medisupport das führende Netzwerk regionaler Laboratorien unter der Marke Sonic Suisse.

 MSD

MSD Merck Sharp & Dohme verfolgt ein gemeinsames Ziel: Mit modernster Wissenschaft retten und verbessern sie weltweit Leben. Seit über 130 Jahren werden wichtige Medikamente und Impfstoffe entwickelt. MSD ist seit 1963 in der Schweiz vertreten und beschäftigt mit Hauptsitz in Luzern über 1.000 Mitarbeitende. Die wichtigsten Therapiebereiche sind Onkologie, Infektionskrankheiten, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Immunologie und Diabetes, ergänzt durch ein breites Impfstoffportfolio. Die Schweiz ist ein zentraler Standort im globalen Netzwerk – ein wichtiger Hub für Forschung, Entwicklung, Produktion, Vermarktung sowie für Finanz-, Marktzugangs- und Vertriebsaktivitäten.

**SANDOZ**

Sandoz steht für Arzneimittel in hoher Qualität, für Innovation und Tradition. Ihre Expertise beruht auf einem über 125-jährigen Erfahrungsschatz in der Schweiz. Ihr breites Sortiment beinhaltet heute fast 200 Produkte in über 900 verschiedenen Stärken und Packungsgrössen und erweitert sich stetig.

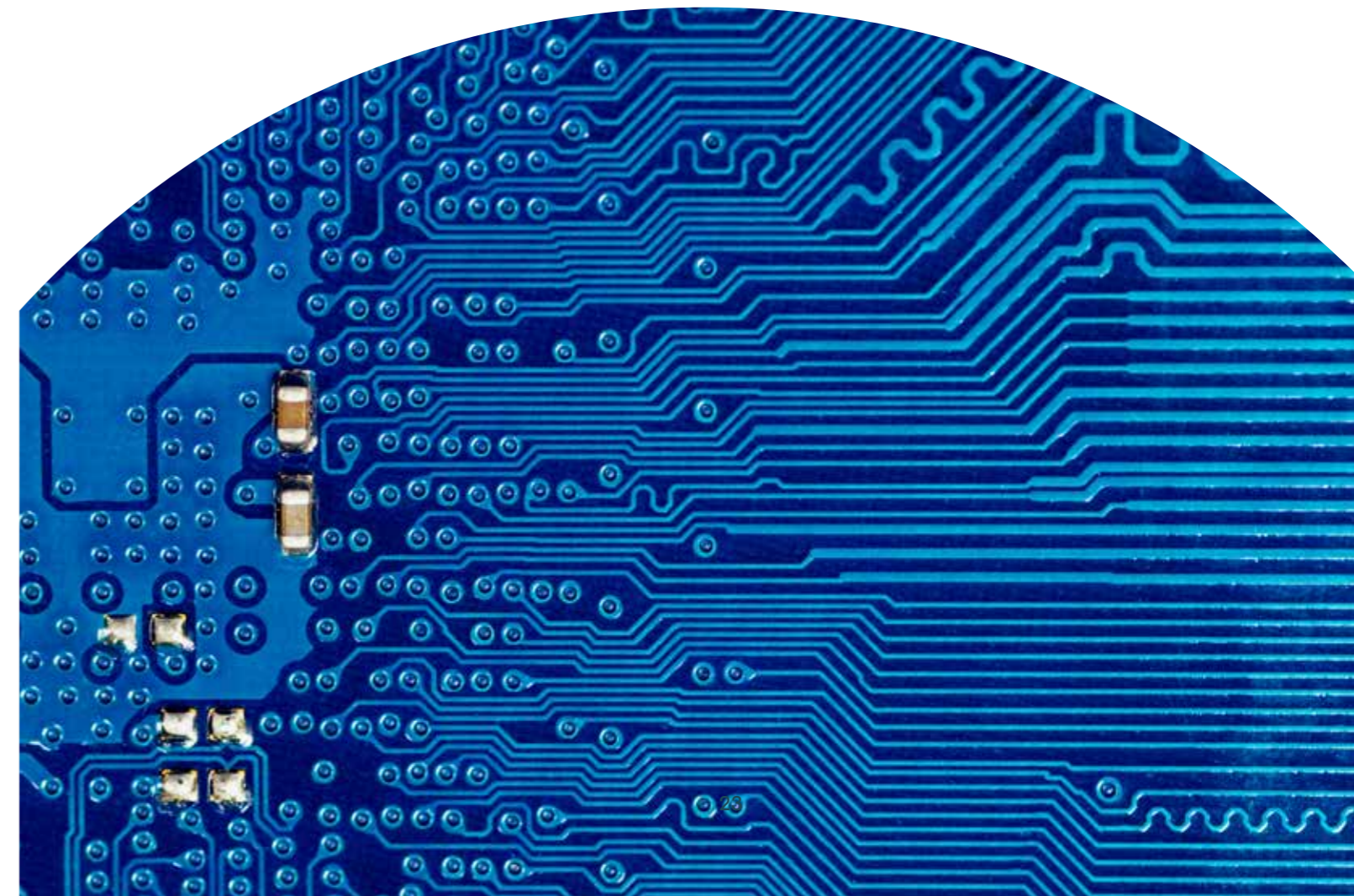
 | 

Mepha Pharma AG und Teva Pharma AG gehören zu den führenden Pharmaunternehmen in der Schweiz. Mepha ist seit 2011 Teil des international tätigen Teva Konzerns, einem weltweit führenden Anbieter von Generika. Das Mepha- und Teva-Portfolio umfasst über 320 Produkte, die in der medizinischen Grundversorgung zur Behandlung eines breiten Spektrums an Erkrankungen eingesetzt werden. Das Sortiment besteht aus rund 270 Generika, rezeptfreien Arzneimitteln, Nahrungsergänzungsmitteln, Medizinprodukten sowie Biosimilars, Biologicals und weiteren Originalmedikamenten.

**sanofi**

sanofi ist ein innovatives globales Gesundheitsunternehmen, das von einem einzigen Ziel geleitet wird: die Wunder der Wissenschaft zu erforschen, um das Leben der Menschen zu verbessern. In der Schweiz bietet sanofi mit über 200 Mitarbeitenden, die sich der Nachhaltigkeit und der sozialen Verantwortung verpflichtet fühlen, therapeutische Lösungen sowie Impfstoffe an, die das Potenzial haben, das Leben von Patientinnen und Patienten zu verändern. sanofi stellt rund 200 Arzneimittel, Impfstoffe und Gesundheitsprodukte bereit.

# Kooperationen nutzen, um Qualität und Effizienz in der Grundversorgung gezielt zu stärken.





eastcare AG, Ikarusstrasse 9, 9015 St.Gallen  
071282 20 00, [www.eastcare.ch](http://www.eastcare.ch), [info@eastcare.ch](mailto:info@eastcare.ch)