

Geschäftsbericht 2014

eastcare. In Ihrem Sinn.



«Das direkte Feedback unserer Kunden dient uns als wichtige Stellschraube für künftige Leistungsangebote. Grund genug, ihnen in diesem Geschäftsbericht eine Plattform zu geben.»



Peter Sauter,
Geschäftsführer eastcare

Ein erfolgreiches Unternehmen, das Dienstleistungen anbietet, hat seinen Kundenstamm. Ist das Angebot des Unternehmens passgenau auf eine homogene Nachfrage zugeschnitten, so werden die Interessen der Kundinnen und Kunden im Allgemeinen mit denen des Unternehmens fast vollständig übereinstimmen.

eastcare ist ein Unternehmen für eine breit gefächerte Kundschaft mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Anforderungen. Dazu gehören die Ärztenetze mit ihren Managed Care-Praxen. Hinzu kommen die standespolitischen Auftraggeber und die Praxen, die ihre Kostendaten ans Trustcenter zur Datensammlung und -auswertung, jedoch auch zur Weitergabe der Rechnungen an Patienten und Versicherer senden. Und ebenso zählen wir Gruppen- wie Einzelpraxen und Kommunen zu unserer Kundschaft, die im Bereich Praxis Services spezielle operative Dienstleistungen bei eastcare einverlangen.

Diese Kundenstruktur und die individuellen, divergierenden Interessen, die in übergeordneten Fragestellungen gelegentlich nicht leicht auf einen Nenner zu bringen sind, bedingen ein diversifizierteres Dienstleistungsangebot. eastcare hat sich immer wieder der Aufgabe zu stellen, zum einen die unterschiedlichsten Ansprüche seiner Kundinnen und Kunden zu vertreten, zum andern aber auch das Unternehmen im Interesse seiner Aktionärinnen und Aktionäre erfolgreich am Markt zu positionieren und zu sichern.

Wir sind Ihnen dankbar, wenn Sie diese «spannende Ausgangslage» von eastcare bedenken, falls Sie mit einem Vorgehen oder Entscheidung unseres Unternehmens aus Ihrer persönlichen Sicht nicht übereinstimmen können. Wir haben aber natürlich immer ein offenes Ohr für Ihre Meinung.



Ihr Erich Honegger
Präsident des Verwaltungsrats



eastcare Geschäftsleitung von links:
Dr. med. Erich Honegger, Martin Brühlmann, Dr. med. Andreas Schneider,
Dr. med. Roman Buff, Peter Sauter, Christian Prasciolu (neu per 1.1.2014)



Jahresrückblick eastcare

Die Wetterzeichen in der ambulanten Medizin stehen seit Jahren auf «veränderlich»! Die beruflichen Entwürfe der jungen Ärztegeneration zeigen andere Konturen und Schwerpunkte als die der abtretenden «gestandenen» Ärztinnen und Ärzte. Das darf, ja soll durchaus so sein. Die Zukunft der Gesundheitsversorgung unserer Bevölkerung bedarf neuer Ideen und Strukturen. Die ambulante Medizin von morgen muss die Bedürfnisse und die Prioritäten einer modernen Ärzteschaft berücksichtigen.

eastcare möchte sich mit seinen Dienstleistungs- und Beratungsangeboten in diesen Prozess der Wandlung einbringen, ohne irgendwelche Patentrezepte anbieten zu wollen. Wir stehen den Ärztinnen und Ärzten wie auch Kommunen mit unseren Kompetenzen zur Seite, wann und wo immer diese gefragt sind. Jedes Projekt ist höchst individuell und einzigartig wie die zugehörigen Visionen. Hieraus marktgerechte Konzepte abzuleiten und diese bis hin zum «going live» im Alltagsgeschäft umzusetzen und zu begleiten, ist eine besondere Herausforderung für eastcare, der wir uns aber gerne stellen.

Wir sehen uns mit ganz unterschiedlichen Vorstellungen und Erwartungen konfrontiert, die sich im Laufe der Prozesse durchaus ändern können. Diese Erkenntnis verlangt von uns wie von unseren Kunden Flexibilität, Übersicht, die Bereitschaft, immer wieder den teilweise differenten Wahrnehmungen sachlich auf den Grund zu gehen, und – am wichtigsten – das gegenseitige Vertrauen und den gemeinsamen Willen, einen zielorientierten Weg zu finden. Dies ist vor allem dann anspruchsvoll, wenn der scheinbar einfachste Lösungsansatz nicht der richtige ist.

Wir sind geforderte Partner anspruchsvoller, herausfordernder Kunden. Dieser Aufgabe wollen wir uns mit einem kompetenten Team stellen.

Wir haben unsere Kompetenzen verstärkt

Zur Bewältigung der anstehenden Aufgaben und im Rahmen des Ausbaus der Bereiche «Beratung» und «Schulung» im Geschäftsfeld Praxis Services haben wir unser Team gezielt verstärkt. Neu mit an Bord sind:

**Marco Bürki**

eidg. dipl. Treuhandexperte

- langjährige Erfahrung als «klassischer Treuhänder im KMU-Bereich» und ausgewiesener Treuhandexperte, eigenständige Betreuung von Mandaten

**Brigitte Sauter**

MAS Human Resources

- ausgewiesene Fachfrau im Bereich Personal und Lohnbuchhaltung, langjährige und fundierte Erfahrung im Bereich Human Resources

**Andy Stadler**

Betriebsökonom HWV

- jahrelange Erfahrung in der Leitung von Organisationen auf strategischer und operativer Ebene

**Fabian Roth**

Kaufmännischer Angestellter

- mehrjährige Erfahrung im Bereich Rechnungswesen

**Michaela Schibli**

Sachbearbeiterin Rechnungswesen und Personalwesen edupool und in Ausbildung zur Finanzfachfrau mit eidg. Fachausweis

- langjährige Erfahrung im Bereich Buchhaltung und Personalwesen

Trustcenter



Jahresrückblick Geschäftsfeld Trustcenter

Vor gut zehn Jahren hätten wir wohl kaum jemanden fragen müssen, wozu die Ärzteschaft ihre eigenen Kostendaten systematisch sammelt. Das war eine klare Sache: Wir brauchten die Daten möglichst flächendeckend, um in den zwei Jahren der Kostenneutralitätsphase Fakten und nicht nur Meinungen für unsere Argumentarien in Händen zu haben.

Und heute? Mit den Jahren ist die Nutzenwahrnehmung auf Seiten der Ärzteschaft verblasst. Dies, obwohl die Daten nach wie vor elementar wichtig sind für die verantwortlichen Standespolitiker, die die Verhandlungen für die Praxen führen. Und obwohl sie damit dem steten Druck der Versicherer, die Taxpunktwerte zu senken, widerstehen, ja diese in der Region Ostschweiz sogar um einen Punkt anheben konnten. Aber die Erwartung, dass mit der Leistungs- und Kostenvereinbarung (LeiKoV) die Abgeltung der ärztlichen Leistungen adäquat der allgemeinen Kostensteigerung angepasst würde, ist auf der nüchternen Realität aufgelaufen.

Vom Glück eigener Daten

Keine Zweifel am Nutzen der Daten haben mit Sicherheit jene Praxen, die im Rahmen eines Wirtschaftlichkeitsverfahrens ihre Kostenstruktur erklären müssen. Je länger, je mehr ist für die Darlegung von Praxisbesonderheiten – wo immer möglich – ein datengestütztes Argumentarium erforderlich. Die Datensammlung der Trustcenter ist auch für diese Bedürfnisse von grossem Wert. Die Arbeit mit Daten muss aber auch künftig weit über den rein defensiven Charakter hinausgehen; ein Aspekt, den wir in der Weiterentwicklung unserer praxisnahen Auswertungen stark gewichten. Ebenso wichtig ist die Datensammlung der Trustcenter für die Ärztenetze, die Aspekte ihrer Managed Care-Arbeit auf deren Basis detailliert analysieren. Und ohne jeden Zweifel müssen die Tarifverantwortlichen, die unsere Interessen vertreten, sich argumentativ auch künftig auf einen lückenlosen Datensatz abstützen können.

Individualisierung im Abrechnungsverhalten

Gegenüber dem Vorjahr hat sowohl das Druck- und Versandvolumen als auch das Volumen beim elektronischen Datenaustausch (eDA) noch einmal deutlich zugelegt. Die gedruckten Rechnungen umfassen ein Volumen von rund 142'000 Belegen. Dies entspricht einer Steigerung von rund 22 % gegenüber dem Vorjahr. Auf dem digitalen Weg (eDA) haben wir 413'000 Belege verarbeitet, welche wir sowohl im Tiers Garant als auch im Tiers Payant an die Versicherer übermitteln. Gegenüber dem Vorjahr ist das Volumen um knapp 20 % gestiegen.

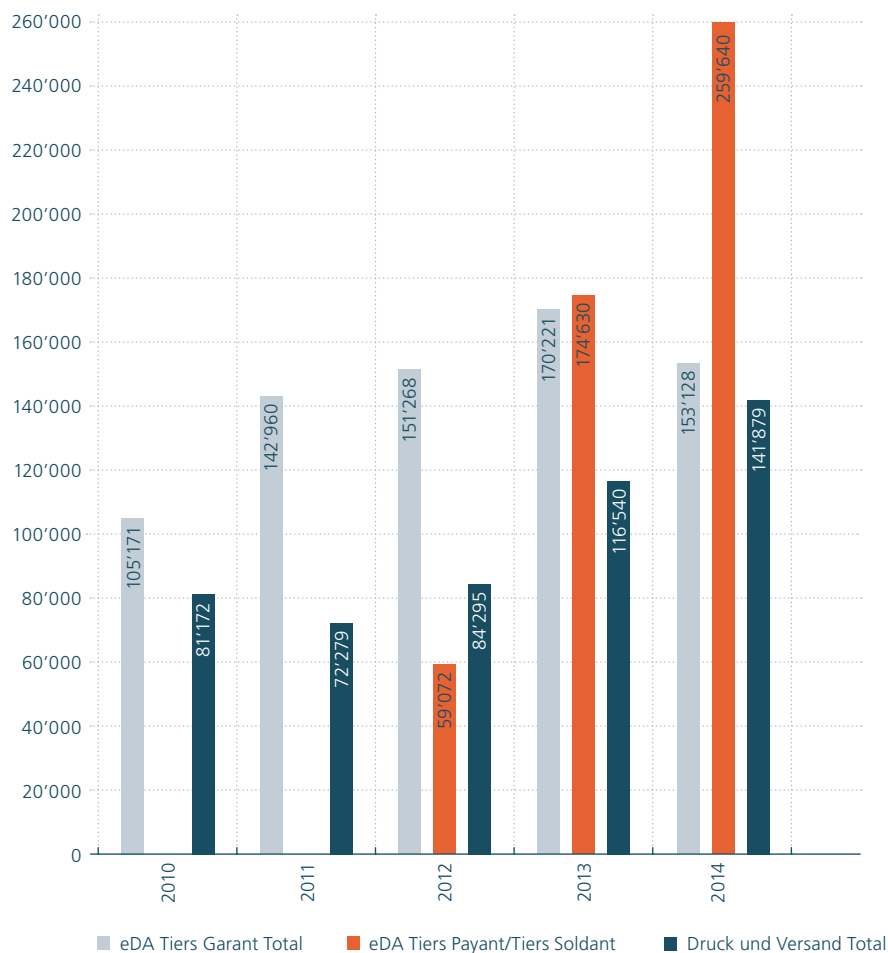
Wir freuen uns über die steigende Nachfrage und sind gefordert, unser Produkt- und Dienstleistungsangebot laufend zu verbessern beziehungsweise auszubauen.

Steigende Kundenzahlen/solide Marktabdeckung

Wir stellen erfreut fest, dass die Kundenzahl 2014 erstmals die Grenze von 1'300 Kunden überschritten hat. Per Ende Dezember zählen wir 1'312 Kunden. Dies entspricht einer Zunahme von netto 62 Kunden gegenüber dem Vorjahr.

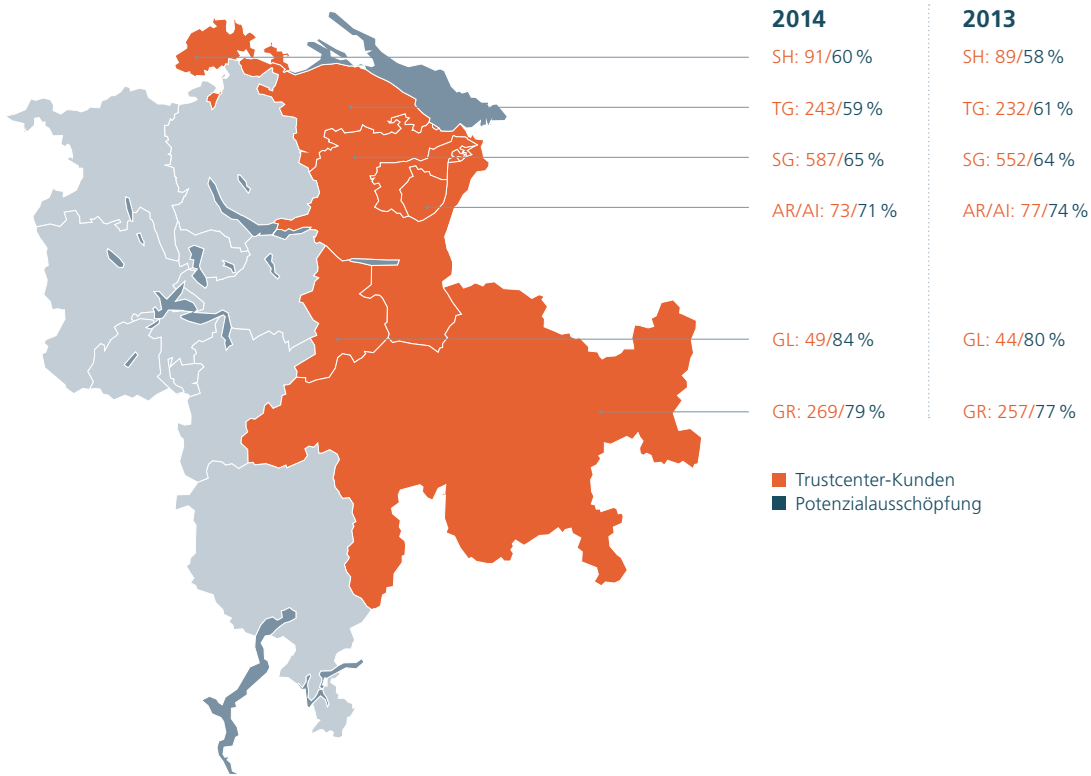
Der weitere Rücklauf der Marktabdeckungsquote (Potenzialausschöpfung) konnte in beinahe allen uns mandatierenden Kantonen sowie in vielen Fachrichtungen gestoppt werden.

Entwicklung Rechnungsvolumen Druck und Versand/eDA

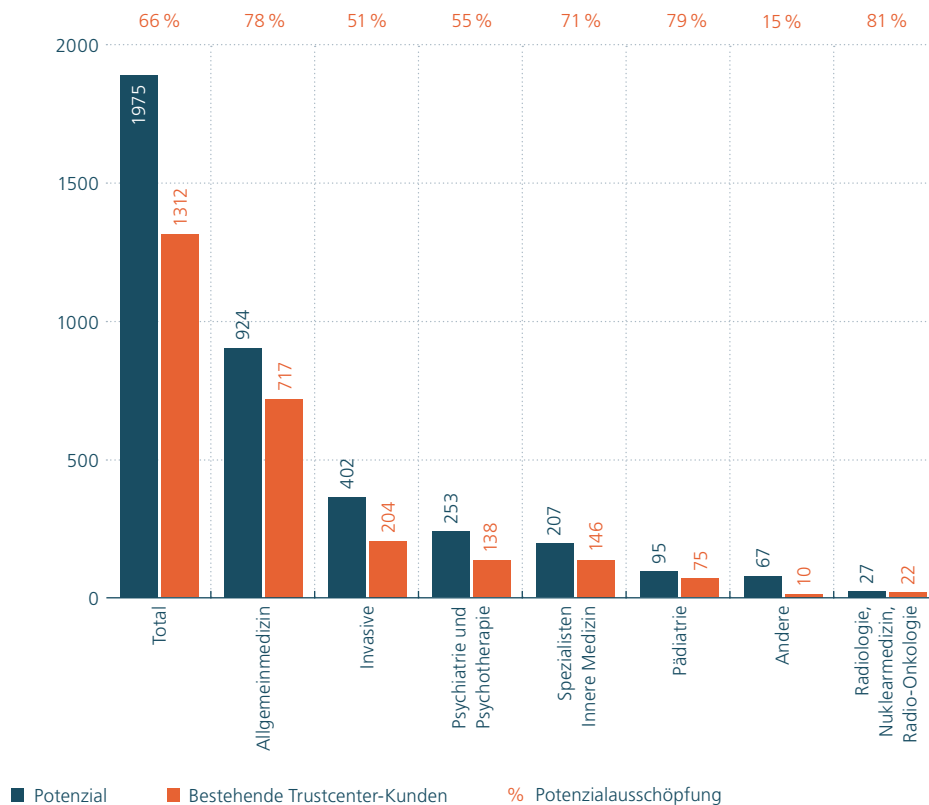


Trustcenter

Regionale Abdeckung nach Kantonen



Marktanteil Ostschweiz nach Fachgebieten



«Dank der Neukundenschulung von eastcare ist uns die standespolitische Bedeutung von ärzteseitigen Trustcentern bewusst geworden. Auch als handchirurgische Praxis ist uns jetzt klar, dass die Dienstleistungen von eastcare Sinn machen.»



Marianne Dürst Benedetti,
Administration handdoc,
Praxis für Handchirurgie, Dr. med. Ralph Benedetti, Glarus

Integrierte Versorgung



Jahresrückblick Geschäftsfeld Integrierte Versorgung

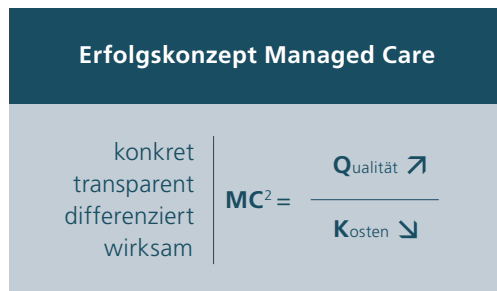
Erfolgskonzept Managed Care

Managed Care (MC) ist viel mehr als nur ein Kosteneindämmungsinstrument für die Versicherer und/oder ein Prämien-Sparschweinchen für die Versicherten. MC ist – konsequent zu Ende gedacht und umfassend umgesetzt – die Optimierung jeder ärztlichen Tätigkeit hinsichtlich Patientennutzen und Kosteneffizienz. Praxen vernetzen sich mit Partnerpraxen im Netzwerk, mit Facharztpraxen im ambulanten Kontext, mit stationären Diensten staatlicher wie privater Anbieter, mit «paramedizinischen» Dienstleistern wie Spitex, Physiotherapien, Labors, Apotheken usw. Diese Integration will das koordinierte Handeln aller Beteiligten zugunsten der Patienten bei seriellem wie parallelem Betreuen optimieren.

Um gewohnte Muster zu ändern, braucht es Anreize. Bis vor Kurzem wurden diese Anreize vor allem auf finanzieller Ebene gesetzt: Prämienreduktion auf Seiten der Patienten, Bonus-Malus-System auf Seiten der Netzwerke mit Budget-Mitverantwortung. Die rein monetär-rechnerische Ebene ist aber ein zu einseitiger Ansatz und je nach gewählten Parametern zu willkürlich und volatil, als dass sie dem hohen Anspruch von MC genügen könnte.

Mit dem Projekt NIZZA (ein Akronym für «Neue Ideen zur zukunftsweisenden Abgeltung») initiieren wir einen Paradigmenwechsel für Netzwerke und Versicherer, mit dem wir die Leistungen und deren Qualität ins Zentrum stellen. Weg vom Erbsenzählen, hin zum Leistungsausweis mit überprüfbaren Kriterien. Weg vom Giesskannenprinzip, hin zu expliziten Profilen und Produkten für Anbieter (alle medizinischen Dienstleister) wie Nachfrager (Patienten und Versicherer) mit entsprechend differenziertem Benefit.

Damit wollen wir den Netzwerken die Möglichkeit bieten, ihre Betreuungsqualität zu überprüfen, neu zu definieren und – falls gewollt – auf einen höheren Level zu heben.



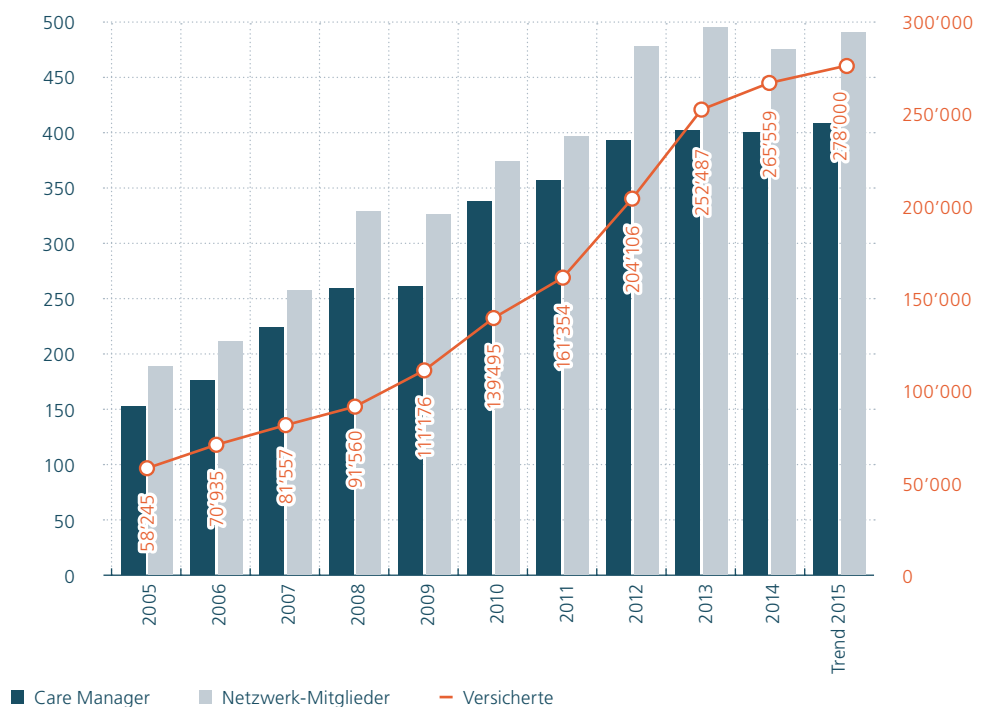
Ungebrochenes Wachstum

Mit einer Zunahme von rund 13'000 Versicherten dürfen wir wiederum ein erfreuliches Wachstum zur Kenntnis nehmen. Die Steigerung von 5 % ist einerseits auf Sanagate als neuen Vertragspartner und andererseits auf ein organisches Wachstum zurückzuführen.

Aufgrund der Prämien erhöhungen auf das neue Jahr rechnen wir auch für 2015 mit einer Zunahme in vergleichbarer Höhe.

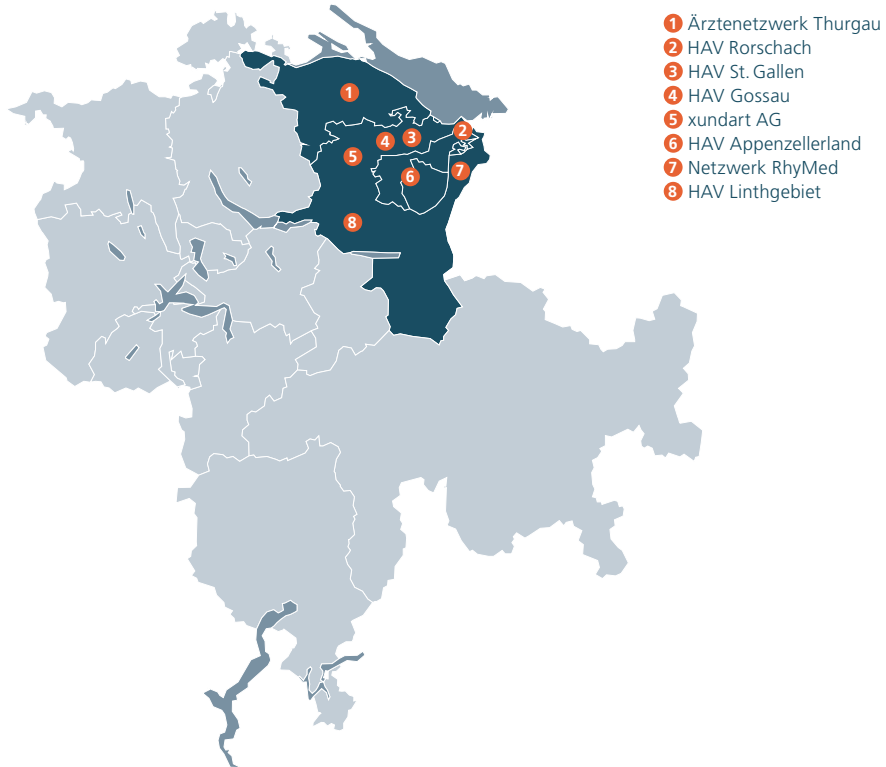
Aktuell zählen wir acht Netzwerke zu unseren Kunden. Die mehrheitlich als reine Grundversorger-Netzwerke strukturierten Organisationen betreuen über eine Viertelmillion Patienten/Versicherte und garantieren eine koordinierte, qualitativ hochstehende Behandlung. Mit knapp 700 Versicherten pro Gatekeeper liegt die Ostschweiz einiges über dem schweizweiten Durchschnitt und ist ein Beleg für die breite Akzeptanz des Hausarztmodells in der Bevölkerung.

Entwicklung Integrierte Versorgung in den letzten 10 Jahren

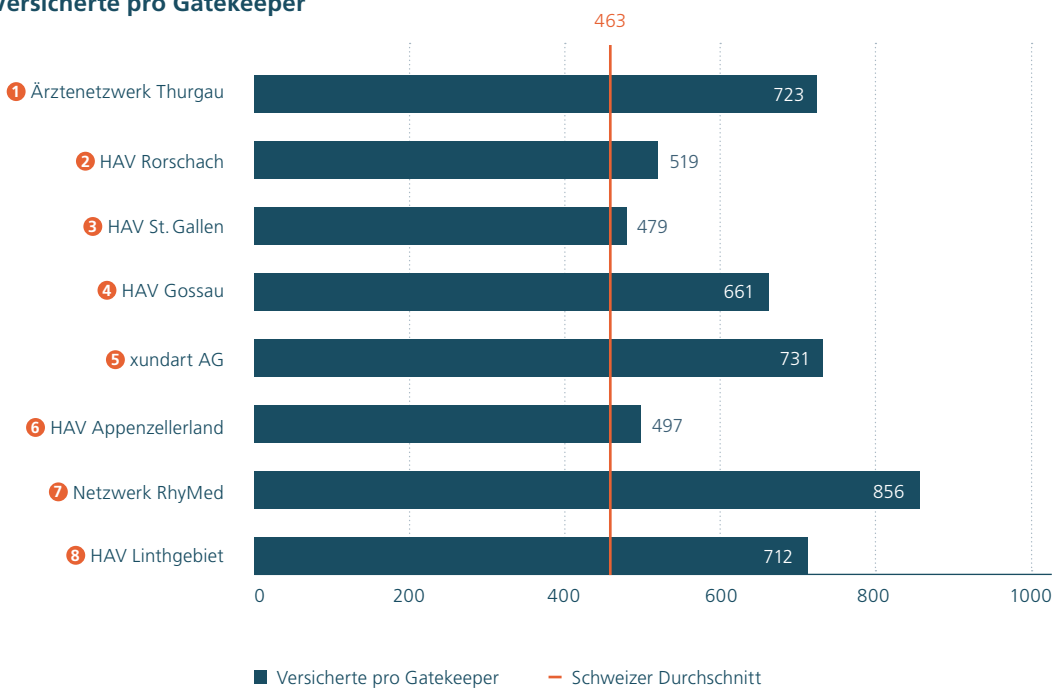


Integrierte Versorgung

Regionale Abdeckung



Versicherte pro Gatekeeper



«xundart möchte nachvollziehbare Vergleiche, welche die Leistungen dokumentieren und eine differenzierte Wahrnehmung des Profils eines Netzwerks sowie eine leistungsabhängige Entschädigung erlauben. Wir möchten unser Verständnis, was «integrierte Versorgung» für uns beinhaltet, laufend erweitern. Strukturierte Vergleiche wie im Projekt NIZZA unterstützen diese Bestrebung.»



Dr. med. Patrick Hutter,
Qualitätsverantwortlicher xundart AG

Praxis Services



Jahresrückblick Geschäftsfeld Praxis Services

Als Servicepartner für die Ärzteschaft hat eastcare in der grossen Kundenbefragung vom Herbst 2013 die Bedürfnisse ermittelt. Dabei haben unsere Kunden bestätigt, dass sie sich mit unterschiedlicher Gewichtung spürbare Entlastung im administrativen Praxisalltag wünschen. Aus den Befragungsergebnissen konnten wir ablesen, dass auf vier Ebenen zusätzlich Serviceleistungen besonders stark gefragt waren.

Daraus entstanden sind flexible, individuelle Angebote, die eine spürbare Entlastung im Praxisalltag bringen.

Unter dem Titel «4er-Pack» haben wir im Sommer 2014 die Dienstleistungs- und Beratungsangebote im Geschäftsfeld Praxis Services erweitert und in den nachfolgenden Bereichen neue Angebote lanciert:

- Personaladministration
- Buchhaltung
- Informatik
- Website

Dieses neue Leistungsangebot wurde auf unserer Website und in einem Produktflyer mit detaillierten Informationen beworben. Weitere bedarfsgerechte Dienstleistungen werden folgen, um dem Bedarf an praxisnahen Serviceleistungen umfassend zu entsprechen.

Fortbildungsseminare – Angebote für Ärztinnen und Ärzte sowie Medizinische Praxisassistentinnen

Die Fortbildungsseminare haben wir in den vergangenen Jahren sukzessive den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. In verschiedenen Kursen haben wir unseren Kunden praxisnahes Wissen zu aktuellen Themen rund um den Praxisalltag vermittelt. Die Feedbacks von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern sind sehr positiv, und wir werden auch in Zukunft spannende und nutzenstiftende Kurse anbieten.

Entlastung im 4er-Pack

Das Ziel der vier neuen Angebote ist die Entlastung der Ärzteschaft in ihrem administrativen Arbeitsalltag. Wie eastcare mit dem 4er-Pack dort für Entlastung sorgt, wo der Schuh am meisten drückt, zeigen wir detailliert in den vier Produkteflyern. Diese wurden der Ärzteschaft zugestellt und stehen auf unserer Website zum Download bereit. Nachfolgend haben wir Ihnen Auszüge davon zusammengestellt.

Entlastung in der Personaladministration

Ihr Bedürfnis

Sie fühlen sich bei administrativen Personalthemen zu wenig sicher? Sie möchten sich von Personalaufgaben befreien und die Zeit, die Sie für die aufwendige Büroarbeit aufwenden, lieber in die Betreuung Ihrer Patienten investieren?

Unsere Leistung

eastcare übernimmt für Sie die gesamte Personaladministration zu attraktiven Konditionen. Mit fachspezifischem Know-how und praxisorientiertem Sachverstand schnürt eastcare Ihnen ein individuelles Dienstleistungspaket rund um das Thema «Personalwesen».

Ihr Nutzen

Sie kümmern sich um Ihr Kerngeschäft, und eastcare erledigt Ihre Lohnabrechnungen, die korrekte Deklaration der Sozialleistungen, die Schriftwechsel bei unfall- und krankheitsbedingten Ausfällen, die Bearbeitung von Mutationen sowie die Begleitung bei Personalrekrutierungen.

«Entlastung
im 4er-Pack.»

www.viererpack.ch

Entlastung in der Buchhaltung

Ihr Bedürfnis

Ihnen fehlen die Erfahrung und das Know-how bei der Definition von Verteilschlüsseln in Ihrer Gruppenpraxis? Oder Sie müssen sich um ausstehende Patientenrechnungen kümmern?

Unsere Leistung

eastcare übernimmt für Sie die Buchführung, die Rechnungsstellung und Debitorenbewirtschaftung inklusive Mahnwesen, das Führen der Kreditorenbuchhaltung sowie die Mehrwertsteuerabrechnung, Lohnbuchhaltung und Abschlusserstellung. Zudem berät Sie eastcare mit branchenspezifischem Know-how umfassend bei Lösungen zur Profit-Center-Struktur inklusive der Definition von Verteilschlüsseln.

Ihr Nutzen

Sie wissen die Buchhaltung in professionellen Händen und sparen dabei auch noch Zeit und Nerven. Erfahrene Fachleute kennen die am häufigsten eingesetzten Praxissoftware-Systeme, beraten Sie individuell und erarbeiten die beste Lösung.

Entlastung in der Informatik

Ihr Bedürfnis

Sie planen, die Informatik-Infrastruktur in Ihrer Praxis zu optimieren? Sie denken über Neu- oder Ersatzanschaffungen nach?

Unsere Leistung

eastcare vermittelt Ihnen einen kompetenten IT-Partner mit Erfahrung in Arztpraxen. Zudem verschafft Ihnen eastcare Zugang zu einer Online-Einkaufsplattform mit über 200'000 Artikeln.

Ihr Nutzen

Sie profitieren von einem professionellen IT-Support für Gesamtlösungen in Einzel- und Gruppenpraxen. Hierzu zählen Beratung, Planung, Installation sowie Projektleitung, Schulungen, Anwenderunterstützung vor Ort und online, Reparaturen und Systembetreuung. Die Online-Einkaufsplattform bietet Ihnen IT-Hardware und -Software, Telefone, Multimedia und vieles mehr. Bis auf wenige Ausnahmen erhalten Sie Vergünstigungen auf das gesamte Sortiment.

Entlastung beim Aufbau und Betrieb der eigenen Website

Ihr Bedürfnis

Sie möchten eine eigene Website aufbauen oder den bestehenden Internetauftritt modernisieren? Sie wollen die Inhalte selbstständig, aber möglichst einfach aktualisieren und die Website kostengünstig betreiben?

Unsere Leistung

eastcare erstellt mit Ihnen oder Ihrer MPA in einem zweistündigen Workshop Ihren eigenen Internetauftritt. Die speziell für Arztpraxen entwickelte Weblösung beinhaltet eine Online-Applikation zur einfachen und selbstständigen Bearbeitung der Inhalte. Zudem erinnert Sie eastcare periodisch an die Aktualisierung Ihrer Website. Auf Wunsch ist die komplette Erstellung und Pflege des Auftritts durch eastcare möglich.

Ihr Nutzen

Sie erhalten eine professionelle Weblösung, die einfach zu bedienen und kostengünstig zu betreiben ist. Sie können eine eigene Domain (www-Adresse) wählen und mit zeitgemässen Vorlagen arbeiten.

«Die ausgewogene Aufbereitung der praxisnahen Führungsthemen war für mich eine Bereicherung. Insgesamt waren die viereinhalb Tage Weiterbildung herausfordernd und lehrreich.»



Carola Kuster,
leitende MPA in St. Gallen

Revisionsbericht

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der east-care AG für das am **31. Dezember 2014** 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, 11. Februar 2015



Kurt Hinder
zugelassener Revisionsexperte,
Leitender Revisor



Joachim Zürcher
zugelassener Revisor

Bilanz

Aktiven	Vergleich	
	31.12.2014 in CHF	31.12.2013 in CHF
Flüssige Mittel	1'271'445.13	1'422'038.28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegenüber Dritten	363'350.30	95'730.00
Delkredere	-51'000.00	-42'000.00
Andere kurzfristige Forderungen		
gegenüber Dritten	6'385.30	322.55
Angefangene Arbeiten	0.00	32'721.00
Aktive Rechnungsabgrenzung	893'105.95	931'538.55
Umlaufvermögen	2'483'286.68	2'440'350.38
Darlehen		
gegenüber Dritten	60'000.00	60'000.00
Finanzielles Anlagevermögen	60'000.00	60'000.00
Mobilien und Einrichtungen	1.00	21'700.00
Büro- und EDV-Geräte	16'750.00	25'400.00
Werkzeuge und Geräte	1.00	18'000.00
Materielles Anlagevermögen	16'752.00	65'100.00
EDV-Software	2.00	11'701.00
Immaterielles Anlagevermögen	2.00	11'701.00
Anlagevermögen	76'754.00	136'801.00
	2'560'040.68	2'577'151.38
Passiven		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
– gegenüber Dritten	0.00	71'304.05
– gegenüber Nahestehenden	0.00	69'195.60
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten		
gegenüber Dritten	51'864.85	64'722.79
Passive Rechnungsabgrenzung	571'261.05	539'761.45
Kurzfristige Rückstellungen	231'500.00	236'500.00
Fremdkapital	854'625.90	981'483.89
Aktienkapital	682'500.00	682'500.00
Gesetzliche Reserve	266'800.00	263'300.00
Freie Reserve	152'016.00	152'016.00
Gewinnvortrag	426'101.49	278'527.86
Jahresgewinn	177'997.29	219'323.63
Bilanzgewinn	604'098.78	497'851.49
Eigenkapital	1'705'414.78	1'595'667.49
	2'560'040.68	2'577'151.38

Erfolgsrechnung

Erlöse	Vergleich	
	2014 in CHF	2013 in CHF
aus Managed Care	2'486'241.18	2'538'886.47
aus Trustcenter	1'227'718.93	1'154'073.46
aus Praxis Services	342'871.39	254'401.46
aus Kooperationen	285'833.25	251'994.00
Erlösminderungen	-620'703.94	-669'520.94
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	3'721'960.81	3'529'834.45
Übriger Betriebsertrag	92'242.30	12'815.03
Gesamtertrag	3'814'203.11	3'542'649.48
Lizenzen	-1'375'435.40	-1'418'780.35
Bruttogewinn	2'438'767.71	2'123'869.13
Personalaufwand, externe Leistungen	-1'486'257.23	-1'285'333.88
Raumaufwand	-77'514.69	-71'699.03
Unterhalt und Reparaturen	-9'209.74	-8'275.76
Sachversicherungen	-2'655.60	-1'717.60
Energie	-2'623.29	-2'396.26
Verwaltungsaufwand	-213'982.36	-165'975.68
Werbung	-299'152.60	-255'748.07
Übriger Betriebsaufwand	0.65	-1'999.28
Betriebliches Rohergebnis (EBITDA)	347'372.85	330'723.57
Abschreibungen	-83'932.97	-83'595.54
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	263'439.88	247'128.03
Finanzertrag	2'357.52	5'005.85
Finanzaufwand	-423.80	-510.95
Ausserordentlicher Ertrag	1'116.34	14'664.80
Ausserordentlicher Aufwand	-50'038.70	0.00
Ergebnis vor Steuern	216'451.24	266'287.73
Steuern	-38'453.95	-46'964.10
Jahresgewinn	177'997.29	219'323.63

Unverändert komfortable Finanzierung

Das Vermögen (Aktiven) per Bilanzstichtag ist gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert, wobei das Umlaufvermögen mit CHF 2'483'000 noch einmal leicht gestiegen ist. Mit rund 290 % (Vorjahr 245 %) fällt der Liquiditätsgrad II entsprechend komfortabel aus. Die unverändert solide Finanzierung zeigt sich im Eigenfinanzierungsgrad von 67 % (Vorjahr 62 %).

Für das Geschäftsjahr 2014 schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung wiederum die Ausschüttung einer Dividende von 10 % vor. Der Rest des Bilanzgewinnes (CHF 532'000) verbleibt – nach Abzug der Reservezuweisung – in der Gesellschaft und dient der weiteren Unternehmensentwicklung.

Nochmalige Ertragssteigerung

Der Gesamterlös liegt mit CHF 3'814'000 um 8 % bzw. CHF 272'000 über dem Vorjahr. Die wesentlichen Abweichungen resultieren einerseits aus einer höheren Anzahl an Trustcenter-Kunden sowie Mehrerlösen in den Bereichen Druck und Versand (beides in der Position Erlöse aus Trustcenter enthalten). Aber auch die Sparte Praxis Services (Beratungsdienstleistungen) hat gegenüber dem Vorjahr noch einmal deutlich zugelegt (+ CHF 89'000). Die Erlöse in der Sparte Managed Care haben trotz eines Versichertenwachstums (rund 13'000 Versicherte) stagniert beziehungsweise waren gar leicht rückläufig. Ausschlaggebend dafür sind im Wesentlichen veränderte Bedürfnisse unserer Kunden bzw. die damit zusammenhängenden angepassten Dienstleistungsbezüge.

Die Erlösminderungen betragen CHF 621'000. Rabatte und allfällige Reduktionen unserer treuen und sehr geschätzten Kooperationspartner auf den Trustcenter-Beitrag sind in dieser Position ausgewiesen.

Erhöhung der Dienstleistungs- und Servicequalität

Die beiden grössten Aufwandpositionen betreffen die Lizenzen und den Personalaufwand und liegen im erwarteten Bereich. Der Personalausbau im Bereich Praxis Services beeinflusst die Position direkt und hat den weiteren Ausbau unserer Produkte- und Servicedienstleistungen (vgl. www.4er-pack.ch) erst ermöglicht.

Der Jahresgewinn in der Höhe von CHF 178'000 entspricht den Budgetvorgaben und fällt gegenüber dem Vorjahr um CHF 41'000 tiefer aus.

Anhang zur Jahresrechnung 2014 (Art. 663b OR)

Nichtbilanzierte Leasingverbindlichkeiten	31.12.2014 in CHF	Vergleich 31.12.2013 in CHF
Kopierer	13'804.00	18'676.00
	13'804.00	18'676.00

Brandversicherungswerte der Sachanlagen	31.12.2014 in CHF	Vergleich 31.12.2013 in CHF
Mobiliar und Einrichtungen	300'000.00	300'000.00
	300'000.00	300'000.00

Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen	31.12.2014 in CHF	Vergleich 31.12.2013 in CHF
AXA Winterthur	0.00	1'865.00
	0.00	1'865.00

Risikobeurteilung

Der Verwaltungsrat hat periodisch ausreichende Risikobeurteilungen vorgenommen und allfällige sich daraus ergebende Massnahmen eingeleitet, um zu gewährleisten, dass das Risiko einer wesentlichen Falschaussage in der Rechnungslegung als klein einzustufen ist.

Andere vom Gesetz vorgeschriebene Angaben

In der Erfolgsrechnung wurde der Ausweis der verschiedenen Erlösgruppen neu gegliedert, weshalb auch die Vorjahreszahlen in diesem Bereich teilweise angepasst wurden.

Es bestehen keine weiteren nach Art. 663b OR ausweispflichtigen Tatbestände.

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Zur Verfügung der Generalversammlung	2014 in CHF
Vortrag aus Vorjahr	426'101.49
Jahresgewinn	177'997.29
	604'098.78

Antrag des Verwaltungsrats	2014 in CHF
Ausschüttung Dividende (10 % vom Aktienkapital)	68'250.00
Zuweisung gesetzliche Reserve	3'500.00
Vortrag auf neue Rechnung	532'348.78
	604'098.78

Wo es Schatten gibt, muss es auch Licht geben – Wo stehen wir in drei bis fünf Jahren?

In einer dunklen Gasse sucht ein Mann im Licht einer Strassenlaterne seinen Hausschlüssel. Ein Spätheimkehrer kommt vorbei und bietet ihm seine Hilfe an. Nachdem beide eine Zeit lang erfolglos im Licht der Laterne nach dem Schlüssel gesucht haben, fragt er den Pechvogel, wo genau er seinen Schlüssel denn verloren habe. Darauf antwortet dieser, dass ihm der Schlüssel dort drüben, direkt vor der Türe im dunklen Hauseingang, aus der Hand gefallen sei. Und als er gefragt wird, warum er dann so weit entfernt vom Verlustort suche, antwortet er: «Im Hauseingang ist es sehr dunkel, da sehe ich ja nichts, hier dagegen habe ich genügend Licht.»

Mit starkem Drang scheinen die Schweizer eHealth-Bemühungen dieser Metapher zu folgen. Gefangen von unseren Denkmustern und Erfahrungen lassen wir uns vom vermeintlichen Licht blenden und verpassen dadurch Chancen, das Richtige zu tun. Wir möchten durch diesen Beitrag anregen, die Projekte der nächsten Jahre nach dem Muster «Die Administration folgt der Medizin» zu entwickeln, weil wir im «Dunkel» der digitalen Medizin das Potenzial für nachhaltige übergreifende Mehrwerte sehen.

Es gilt, die nutzenarmen Bemühungen, bestehende Prozesse nahezu unverändert zu digitalisieren, zu verlassen.

Wagen wir einen Blick in die nahe Zukunft

Frau *Gutbetreut* betritt nach ihrer Reha zum ersten Mal nach dem Eingriff die Praxis von Dr. *Effektiv*. Sie hat in den vergangenen Tagen aktiv mit Hilfe der App «Ich dokumentiere mein Wohlbefinden» die eigene Sicht mitgeteilt. Dr. *Effektiv* macht sich unmittelbar vor der Konsultation mit Frau *Gutbetreut* ein Bild der Krankengeschichte. Seit der integrierten Zusammenarbeit mit dem Spital *Innovativ* und der Rehabilitationsklinik *Schnellgesund* kann er seine administrativen Arbeiten auf ein absolutes Minimum begrenzen. Seine Zeit gehört nun endlich Frau *Gutbetreut*. Sie freut sich auf das von Dr. *Effektiv* gut vorbereitete Gespräch. Er ist bereits umfassend informiert durch die Beiträge seiner Patientin und den täglich aktuell nachgeführten Behandlungs- und Therapieverlauf. Er entnimmt dem Beitrag von Frau *Gutbetreut*, dass sie wunschgemäß auf die Therapie angesprochen hat, und die üblichen Kopfschmerzen scheinen erwartungsgemäss nachzulassen.

Dank der Studie in Zusammenarbeit mit dem Pharmakologischen Institut konnten umfassende Daten zur Nutzung für viele zugänglich gemacht werden, die bisher nur Einzelnen eher zufällig vorbehalten waren. Seit der Einführung der neuen Cloud-Akte profitieren immer mehr Patienten von den Erfahrungen des Kollektivs.

Anfangs war Frau *Gutbetreut* sehr skeptisch, als Dr. *Effektiv* sie mit den neuen Möglichkeiten vertraut machte. Mit Hilfe ihrer Familie und der gewonnenen Sicherheit hat sie schnell gelernt, die Herausforderungen des Unbekannten zu überwinden. So hat sie gelernt, den Zugang zur elektronischen Aktennutzung ihren medizinischen Betreuungspersonen individuell und ausgewählt freizugeben. Diese pflegen diagnostische und therapeutische Informationen direkt in der Cloud-Akte und verzichten auf weitergehende Dokumentationen. Auch sie haben gelernt, dass die übergreifende und aktuelle, digital strukturierte Krankengeschichte mit Hilfe von spezifischen Werkzeugen für alle Beteiligten viele Probleme löst.

Die anfängliche Zurückhaltung von Dr. *Effektiv* vor der «Dunkelheit» wurde schnell durch die kaum vorstellbaren Vorteile verdrängt. Selbst der Initialaufwand war rasch vergessen, und Dr. *Effektiv* wurde durch nachhaltige Vorzüge bei administrativen und medizinischen Belangen belohnt. Der einfache Zugang zu allen freigegebenen Informationen macht den Austausch mit freipraktizierenden Spezialisten oder stationären Schnittstellen viel einfacher und erspart so manche Schreibarbeit. Auf Knopfdruck kann jeder Berechtigte einen Medikationsstatus, den Impfpass, Allergienachweise und vieles mehr aufbereiten.

Ausgeblendete Partikularinteressen und die solide Vorarbeit des Pharmakologischen Instituts ermöglichten den Start dieser Vision auf der Grundlage einer gemeinsamen Akte und einheitlichen, integrierten Funktionen für Medizin und Administration. Der Mut, etwas richtig zu tun, wurde mit Effizienz und Effektivität belohnt. Die durchgängige Lösung in Kombination mit Datenschutz-zertifizierten Cloud-Services reduziert zudem Betriebskosten und Unterhaltsarbeiten.

Wir verstehen uns als aktiver Mitdenker und Entwickler von zukunftsweisenden Lösungen von Ärzten für Ärzte. Gerne halten wir sie über die Entwicklungen auf dem Laufenden.

Spenden

eastcare unterstützt wohltätige Organisationen

Spenden ist eine Schweizer Tradition, und Spenden soll auch zu einer Tradition von eastcare werden. Der Verwaltungsrat hat an seiner letzten Sitzung beschlossen, dass vom Jahresgewinn jeweils 5 bis 10 % an eine oder mehrere gemeinnützige Institutionen gespendet werden sollen. Wir unterstützen Anliegen, die uns besonders wichtig sind. Als ärzteigener Dienstleister favorisieren wir ein Projekt in den Bereichen «Gesundheit», «humanitäre Hilfe» oder «Soziales». Ganz nach dem Motto «Nicht nur Gutes tun, sondern auch Gutes bewirken» sollen Institutionen berücksichtigt werden, die mit einer vertrauenswürdigen Organisation im Hintergrund nachhaltig handeln.

Die Evaluierung möglicher Projekte ist aufgegleist, aber noch nicht abgeschlossen. Gerne nehmen wir Vorschläge Ihrer Favoriten entgegen und freuen uns auf Ihre Kontaktnahme.



eastcare Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von links:

Dr. med. Erich Honegger, Dr. med. Andreas Schneider, Martin Brühlmann,
Dr. med. Roman Buff, Andy Stadler, Peter Sauter, Christian Prasciolu, Nina Hebeisen, Fabian Roth,
Brigitte Sauter, Irina Ferber, Regula Weder, Marco Bürki, Evelyne Fässler, Michaela Schibli

Partner/Kooperationspartner



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