

MEDISERVICE VSAO-ASMAC

18

Geschäftsbericht 2018

Vorwort des Präsidenten

2018 war ein Jahr der Veränderungen: Im Juni erfolgte der grosse Umzug von VSAO und MEDISERVICE-VSAO in die neuen Büros im Bollwerk 10. Wenige Wochen vorher hatte unsere langjährige Präsidentin, Katharina Gasser, ihr Amt zur Verfügung gestellt, das ich übernehmen durfte. An unserer Delegiertenversammlung im April präsentierten wir unsere Mitgliedern mit dem «Praxis-Paket» eine neue Dienstleistung, welche auf grosses und vor allem positives Echo stiess.

Es freut mich besonders, dass wir Nina Viktorin für unseren Vorstand gewinnen konnten, wodurch auch die Oberärztinnen eine Stimme in unserem Gremium haben. Mein Dank gilt meiner Vorgängerin im Präsidium für ihr langjähriges Engagement und die reibungslose Übergabe.

Der Umzug an die neue Adresse verlief weitgehend ruhig und nach Plan, wenn auch die Umbaukosten höher ausfielen, als ursprünglich geplant. Trotz dieser Mehrkosten ist das finanzielle Jahresergebnis von MEDISERVICE mehr als erfreulich. Der ursprünglich budgetierte Verlust blieb aus, im Gegenteil – auch 2018 kann wieder ein Gewinn ausgewiesen werden.

Unsere Philosophie, Ihnen Dienstleistungen für verschiedene Lebensphasen anzubieten, haben wir mit dem «Praxis-Paket» weiterentwickelt. In diesem Fall unterstützen wir Sie bei einem möglichen Wechsel von der Arbeit im Spital hin zur Tätigkeit in einer Praxis. Mit unserem Paket kommen wir einem Wunsch unserer Mitglieder nach – das beweist das hohe Bestellvolumen bereits in den ersten Wochen. Wir werden diese Dienstleistung in der nächsten Zeit noch ausbauen, und natürlich auch die seit längerem bestehenden Angebote nicht vernachlässigen.

Wir freuen uns für Sie da zu sein.

Freundliche Grüsse



Dr. Daniel Schröpfer
Präsident MEDISERVICE VSAO-ASMAC

schroepfer@mediservice-vsao.ch

www.mediservice-vsao.ch



Personalien / Mitglieder

Geschäftsstelle

Wie bereits seine Vorgänger und Vorgängerinnen absolvierte Ivo Minger sein einjähriges Praktikum bei MEDISERVICE erfolgreich. Er wird uns in einem 50 Prozent-Pensum noch bis Ende Juli 2019 erhalten bleiben, was uns sehr freut. Neu verstärkt Raphaela Locatelli das Account Management-Team. Sie hat sich schnell in die Arbeit und ins Team eingelebt.

Mitglieder

Stand 15.03.2019 hatten wir insgesamt 18'375 Doppel- bzw. aktive Direktmitglieder. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Zuwachs von 115 Mitgliedern.

Marc Schällebaum, Geschäftsführer

VSAO-Journal

Grössere Schäden gibt es zwar nicht, aber die Farbe blättert ab, und da und dort bröckelt der Verputz: Ein gewisser Renovationsbedarf ist unübersehbar. Diese Diagnose traf seit einiger Zeit auf das VSAO-Journal zu. 2017 entschieden die Verantwortlichen, dass nun der Moment gekommen sei, das Projekt Redesign an die Hand zu nehmen. Ziel war es, ein modernes Erscheinungsbild zu schaffen, wobei Struktur und Charakter des VSAO-Journals nicht tangiert werden sollten. Im vergangenen Jahr folgte die eigentliche Umsetzung. Drei Agenturen waren eingeladen worden und präsentierten im Frühjahr 2018 ihre Ideen. Erfreulicherweise stach ein Vorschlag allen Beteiligten sofort ins Auge und ersparte ein langwieriges Auswahlprozedere. Die Zürcher Agentur Crafft arbeitete in der Folge in Zusammenarbeit mit den Journal-Verantwortlichen ihren Entwurf aus. Im Dezember 2018 folgte dann der Praxistest, als die erste Nummer des neuen Jahres in Angriff genommen wurde.

Die Redaktion als Taubenschlag zu bezeichnen, wäre absolut unzutreffend. Aber es liegt in der Natur der Sache, dass wir Abgänge hinnehmen müssen und Neueintritte vermelden dürfen. Im Verlauf der Berichtsperiode hat Denis Uffer die Redaktion verlassen. Die berufliche Belastung und sein weit entfernter Arbeitsort verunmöglichten zunehmend die in seinen Augen angemessene Qualität der Mitarbeit. Wir verstehen diesen Schritt, bedauern ihn indes zugleich, verlieren wir mit Denis doch ein ebenso liebenswürdiges, wie kritisches und engagiertes Redaktionsmitglied. Erfreulicherweise konnten wir mit Giacomo Branger ein neues Mitglied in unserm Kreis begrüßen. Die Redaktion darf sich mit Fug und Recht das fruchtbarste aller VSAO-Gremien nennen. Der Kindersegen bricht nicht ab, auch 2018 durften wir einem Redaktionsmitglied zum Familienzuwachs gratulieren.

Dr. Catherine Aeschbacher, Chefredaktorin VSAO-Journal

Dienstleistungen und Partner

Versicherungsprodukte

Die stetige Zunahme von schweren, langfristigen Krankheiten in den vergangenen Jahren – ein Trend der sich über alle Berufszweige hinweg im Taggeldmarkt negativ widerspiegelt – hat dazu geführt, dass unsere Versicherungspartner, Innova und Visana, die Taggeldtarife erhöhen mussten. Unverändert blieb der Tarif unseres Taggeldangebots von der Zurich.

Aufgrund unterschiedlichen Vorstellungen bezüglich der Weiterführung von Kollektivverträgen haben wir entschieden, uns per Ende 2018 aus der Zusammenarbeit mit Sympany zurückzuziehen. Mit der SWICA konnte vorgängig vereinbart werden, dass der Grossteil der betroffenen Mitglieder, welche bei der Sympany versichert waren, zu den selben Leistungen und ohne neue Gesundheitsdeklaration den Kassenwechsel vollziehen konnten.

Sehr positiv hat sich der Verlauf der Spitalzusatzversicherungen innerhalb des Rahmenvertrags mit der Visana entwickelt. Aus diesem Grund konnte per 1.1.2019 der Mitgliederrabatt in den Spitalzusatzversicherungsprodukten von 10 auf 20 Prozent angehoben werden.

Dienstleistungen

Viele Ärzte kommen in ihrer beruflichen Laufbahn einmal an den Punkt, wo sie sich Gedanken machen, was sie bei einem Wechsel in eine Praxis erwartet. Sei es als (Mit)Eigentümer oder Angestellter (z.B. in einer Gemeinschaftspraxis). Um die Entscheidungsfindung zu erleichtern, konnte MEDISERVICE in diesem Jahr eine neue Dienstleistung, das «Praxis-Paket», bereitstellen. Im Kernstück, dem «Praxis-Paket-Ordner», wird in elf kurzen Kapiteln skizziert, welche Punkte zu beachten sind. Seien es Einrichtung, Bewilligungen, Versicherungen oder Personalwesen – nach wenigen Absätzen weiss das Mitglied, wie dieses Thema die Praxis mitbestimmt und welche Aspekte besondere Aufmerksamkeit verdienen.

Partner

Anfang 2018 wurden mit der Einführung der erneuerten Vertriebsstruktur sieben Beratungsstellen aus dem Bereich «Versicherungen, Vorsorge und Finanzplanung» in unser Partnernetzwerk integriert. Um unseren Mitgliedern noch umfassendere Beratungsdienstleistungen anzubieten, wurde entschieden, auch ein Treuhandnetzwerk aufzubauen. Nach einem sorgfältigen und mehrstufigen Evaluationsprozess konnten neun Treuhandfirmen aus der Deutschschweiz für eine Zusammenarbeit ab 2019 gewonnen werden. Die fachliche Kompetenz und ein hoher Qualitätsanspruch sowie die Abdeckung der meisten Fachgebiete waren ein Muss.

Peter Scheidegger, Vertriebskoordinator

Kommunikationsmassnahmen

EU-Datenschutz-Grundverordnung

Ab Mai 2018 ist die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung DSGVO definitiv in Kraft getreten. Betroffen sind davon alle Schweizer Unternehmen mit mindestens einem Personeneintrag aus dem EU-Raum, was auch auf MEDISERVICE zutrifft. Im DSGVO wird die Verwendung personenbezogener Daten und die digitalen Rechte für EU-Bürger geregelt.

Aufgrund dieser Verordnung hat MEDISERVICE einige Anpassungen vorgenommen. Neu ist ein Datenschutzbeauftragter bestimmt und die Homepage mit einem separaten Bereich «Datenschutz» ergänzt worden. Auf dieser Website wird die Handhabung der Daten durch MEDISERVICE erklärt.

Zusätzlich sind im Mai 2018 alle Mitglieder via E-Newsletter über Transparenz und Datenschutz hinsichtlich Pflichten und Rechte informiert worden. Beispielsweise über die Opting-Out-Erklärung bei Werbung/Kommunikation von Partnern oder die Newsletter-Abmeldung.

Unterstützung Kantonsschülerin bei ihrer Maturaarbeit

MEDISERVICE bot einer Schülerin der Kantonsschule Küsnacht bei ihrer Maturaarbeit Unterstützung, indem ihre Fragebögen bei den deutschsprachigen MEDISERVICE-Mitgliedern in Umlauf gebracht wurden. Es ging um die Datenerhebung zum Thema: «Geschlechterungleichheit in der Medizin – bekanntes Thema, aber fehlende Lösungsansätze». So wurde ein elektronischer Sondernewsletter mit der Bitte um Teilnahme an der Umfrage verschickt. Die Resonanz auf dieses Thema war gross und dementsprechend die Beteiligung an der Umfrage sehr hoch. Auch sind zahlreiche Hilfestellungen und Tipps für die Maturandin eingegangen.

MEDIfuture 2018

MEDIfuture vom 3. November 2018 war ein voller Erfolg. Bereits im Oktober wurde die maximale Teilnehmerzahl von 480 Besuchern am MEDIfuture erreicht. Die Aktion zur Mitgliedergewinnung der swimsa, gesponsert von MEDISERVICE, war wie schon in den Vorjahren sehr erfolgreich.

Barbara Reber, Marketingkommunikation

Finanzen

Dass erneut ein positives Jahresergebnis (CHF 48'538) in der Finanzberichterstattung ausgewiesen werden kann, (siehe Zeile [40] in der Abbildung auf Seite 7) bedeutet: Der ursprünglich budgetierte Verlust wurde durch die die Erwartungen übertreffenden Einnahmen [12] hinfällig. Und dies, obwohl auch jene ausserordentlichen Ausgaben [28], welche mit dem Standortwechsel zu tun hatten, die Erfolgsrechnung wesentlich stärker belastet haben (CHF 130'000), als vorgesehen war (CHF 50'000). Da jedoch keine Aktivierung der umzugsbedingten Investitionen erfolgte, müssen die Erfolgsrechnungen der bevorstehenden Jahre nicht durch Abschreibungen belastet werden.

Neu integrieren wir in das Reporting ausführlicher die wichtigsten Bilanzpositionen: Es wird u.a. gezeigt, wieviel das in Wertschriften angelegte Eigenkapital tatsächlich ausmacht [48]. Natürlich verändert sich dieser Betrag ständig – entsprechend den auf den Aktienmärkten herrschenden Aufs und Abs (in 2018 eher «Abs und Abs»). Deshalb sorgt die nun offen gezeigte Position «Stille Reserven» [49] für die buchhalterische Abfederung der Werteschwankungen. Dennoch tun Wertverluste weh – weshalb die Spezialisten des Vorstandes und unsere Bank das Wertschriftenportefeuille breiter diversifizierend umschichtet und aufgestockt [47] haben, zumal es auf Barbestände gar keine Zinsen mehr gibt.

Johannes Thalhammer, Finanzwesen/Stv. Geschäftsführer

MEDISERVICE VSAO-ASMAG: Reporting 1.1.2018 - 31.12.2018

Währung: CHF

	Abschluss 2017	Budget 2018	Abschluss 2018	Budget 2019
Erfolgsrechnung				
Mitgliederbeiträgeinnahmen und -verwendung				
Mitgliederbeiträge	352'790	353'000	352'375	355'000
VSAO-Journal (Mitgliederbeitragsfinanzierung)	-321'225	-342'200	-314'085	-340'000
Inserate und Beiträge	246'716	220'000	250'101	235'000
Redaktion, Produktion, Versand	-567'940	-562'200	-564'187	-575'000
	31'565	10'800	38'290	15'000
Betriebserfolg				
Erträge aus Geschäftstätigkeit				
Courttagen / Provisionen	1'625'744	1'609'000	1'730'863	1'560'000
Finanzertrag	29'180	20'000	16'694	20'000
A.o./einmalige/periodenfremde Erträge	12'168		6'855	
	1'667'092	1'629'000	1'754'413	1'580'000
Betrieblicher Aufwand				
Löhne und Sozialabgaben Team	-974'667	-1'011'808	-978'142	-1'030'600
Honorare und Sozialabgaben Vorstand	-81'798	-83'195	-88'170	-85'000
Mitgliedschaftswesen/Empfang durch VSAO	-60'480	-60'480	-60'312	-55'500
Beratungsstellen und Vermittler	-10'122	-12'000	-12'090	-12'000
Arbeitsleistungen Dritter	-7'483	-10'000	-8'679	-10'000
Sonstiger Personalaufwand Team	-33'719	-30'000	-30'212	-30'000
Auslagen Vorstand	-42'761	-50'000	-38'077	-35'000
Miete und Nebenkosten	-110'354	-141'230	-111'342	-125'000
Abschreibungen	-13'910	-13'500	-14'162	-7'000
Büro- und Verwaltungsaufwand	-114'893	-121'750	-141'333	-121'750
Marketing	-97'189	-60'000	-70'484	-60'000
A.o./einmalige/periodenfremde Aufwände	-30'000	-50'000	-148'925 *	
Direkte Steuern	-2'424	-2'000	-1'951	-3'500
	-1'579'800	-1'645'963	-1'703'880	-1'575'350
Einnahmenüberschuss	87'292	-16'963	50'533	4'650
Verwendung im laufenden Jahr				
Seminare	-6'431	-30'000	-21'245	-15'000
Projekte	-70'655	-11'000	-23'395	0
	-77'085	-41'000	-44'639	-15'000
Rückstellungsauflösung	72'711	0	4'355	0
Jahresergebnis	114'482	-47'163	48'538	4'650
Einige Bilanzpositionen				
Bilanzsumme	1'496'055		1'717'089	
Flüssige Mittel	841'432		885'273	
Wertschriftendepots (Buchwert)	566'573		759'832	← Veränderung infolge Zukauf
Depotbestände	837'088		974'739	
Wertschwankungsreserve ("Stille Reserven")	-270'515		-214'907	
Kreditoren (inkl. erwartete Rechnungen)	147'418		118'818	
Kontokorrent VSAO	2'345		12'771	
Lieferanten, Sozialversicherungen, MWST	145'073		106'047	
Eigenkapital nach Gewinnverbuchung	1'311'999		1'360'538	
Ende Vorjahr	1'197'517		1'311'999	
Jahresergebnis	114'482		48'538	

* Zusammensetzung: infolge Standortwechsel CHF 130'000, infolge Vermögensumschichtung CHF 10'472 und mangels Steuerrückstellung für Vorjahre CHF 18'453.

Unser Beratungspartnernetz für Treuhand, Versicherungen, Vorsorge Schweizweit in Ihrer Nähe



BERATUNGSSTELLEN für Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzberatung

Allcons AG 4153 Reinach **Assidu** 2363 Montfaucon, 2800 Delémont, 1205 Genève, 6903 Lugano **BTAG Versicherungsbroker AG** 3084 Wabern **UFS Insurance Broker AG** 8810 Horgen **VM-F Frank insurance brokers GmbH** 9300 Wittenbach **Vorsorge Wirz** 4058 Basel

TREUHANDPARTNER für Finanzbuchhaltung, Steueroptimierung, Wirtschaftsberatung

B+A Treuhand AG 6330 Cham **Brügger Treuhand AG** 3097 Liebefeld/Bern **contrast finance ag** 6004 Luzern **GMTC Treuhand & Consulting AG** 9014 St. Gallen **Kontomed Treuhand AG** 8807 Freienbach **LLK Treuhand AG** 4052 Basel **Mehr-Treuhand AG** 8034 Zürich **Quadis Treuhand AG** 3952 Susten **Sprunger Partner AG** 3006 Bern **W&P AG Treuhand Steuern Wirtschaftsprüfung** 7001 Chur

Alle Beratungspartner finden Sie auch online oder rufen Sie uns an.

Für unsere Mitglieder ist ein einstündiges Erstgespräch zur gezielten Bedürfnisabklärung kostenlos.



MEDISERVICE VSAO-ASMACH
Telefon 031 350 44 22
info@mediservice-vsao.ch
www.mediservice-vsao.ch

