

**MEDISERVICE VSAO-ASMAG**

**19**

**Geschäftsbericht 2019**

## Vorwort des Präsidenten

Während der Vorbereitung des Geschäftsberichtes für das Jahr 2019 herrscht in der Schweiz ein bisher nicht gekannter Zustand. Die Geschäftsstelle von MEDISERVICE hat sich mehr oder weniger ins Home-Office verlegt und hält den Betrieb via Mail und Telefon aufrecht.

Das Jahr 2019 begann sehr vielversprechend mit einem gelungenen Facelifting. Das VSAO-Journal, das von MEDISERVICE herausgegeben wird, bekam ein neues Design (und Papier) verpasst. Die Reaktionen auf den neuen Auftritt waren durchwegs positiv, was uns natürlich sehr freute.

Ebenfalls Anfang 2019 wurde die Zusammenarbeit mit elf ausgewählten Treuhändern lanciert, die unseren Mitgliedern zu speziellen Konditionen Treuhand-Dienstleistungen wie beispielsweise Finanzbuchhaltung, Steueroptimierung und Wirtschaftsberatung anbieten.

Finanziell verlief das Jahr unter dem Strich überraschend erfreulich, auch wenn einzelne Versicherungsbranchen Mühe haben und die Inserate-Einnahmen beim VSAO-Journal weiter abnehmen, dem Markt-Trend entsprechend.

Und so stehen wir heute vor einer Herausforderung, die wohl keiner von uns erahnen konnte.

Wir sind weiterhin für Sie da - bleiben Sie gesund!

Freundliche Grüsse

Dr. Daniel Schröpfer  
Präsident MEDISERVICE VSAO-ASMAC



[schroepfer@mediservice-vsao.ch](mailto:schroepfer@mediservice-vsao.ch)

[www.mediservice-vsao.ch](http://www.mediservice-vsao.ch)



# Personalien/Mitglieder

## **Geschäftsstelle**

Seit dem August 2019 verstärkt Nadja Steiner das Account Management-Team. Sie ersetzt Ivo Minger, der nach seinem Praktikumsjahr bei MEDISERVICE noch ein von Anfang an befristetes Zusatzjahr angehängt hatte.

## **Mitglieder**

Stand 15.03.2020 hatten wir insgesamt 18'441 Mitglieder (Doppel- und Aktive Direktmitglieder). Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Nettowachstum von 66 Mitgliedern.

Marc Schällebaum, Geschäftsführer

# VSAO-Journal

„Wie sieht es aus?“ „Entspricht es unseren Erwartungen?“ – Obgleich die Entwicklung rund ein Jahr in Anspruch genommen hatte, war die Spannung gross, als das VSAO-Journal im Februar 2019 erstmals im neuen Erscheinungsbild erschien. Das Resultat durfte sich sehen lassen: Das VSAO-Journal sei merklich moderner und attraktiver geworden, lautete der Tenor der durchweg positiven internen und externen Reaktionen. Auch in der Handhabung erwies sich das von der Zürcher Agentur Crafft entwickelte Design als praktisch und anpassungsfähig. In den folgenden Monaten wurde da und dort noch etwas geschliffen, neue Abläufe wurden eingeübt und letzte Unklarheiten bereinigt. Und Ende des Jahres war das Redesign schon beinahe Geschichte und das neue Erscheinungsbild erschien längst vertraut. Um möglichst umweltfreundlich zu produzieren, wurde zusammen mit der Stämpfli AG, welche das Journal druckt, überprüft, welche Verpackungsmöglichkeiten bestehen. Die bisherige Folie, in welche die Hefte eingeschweisst werden, erwies sich als momentan die nachhaltigste Lösung.

Für einmal musste die Redaktion in der Berichtsperiode kein Mitglied verabschieden, sondern durfte ein neues willkommen heissen. Mit Léo Pavlopoulos, Präsident der Sektion Freiburg, erhielt die Redaktion nicht nur einen sehr engagierten Zuwachs, sondern auch eine Erweiterung Richtung Westen. Endlich ging der Wunsch, wiederum eine Vertretung aus der Romandie im Redaktionsteam zu haben, in Erfüllung. Weniger in den Westen als vielmehr in den Norden zog und zieht es einzelne Redaktionsmitglieder. Sie verbringen ein oder mehrere Jahre in Schweden. Obgleich sie dank moderner Kommunikationstechnologie weiterhin der Redaktion angehören, macht sich der Schwund dennoch schmerzlich bemerkbar. Die an sich personalmässig nicht reich dotierte Redaktion ist deshalb immer froh um Zuwachs.

Im vergangenen Jahr verhielt sich das VSAO-Journal wie praktisch alle Printmedien: Es musste Einbussen bei den Inserateerinnahmen hinnehmen. Obgleich dieser Zustand der Normalität entspricht, ist er nicht erfreulich. Zwar wird das Journal grossenteils aus den Mitgliederbeiträgen finanziert. Diese können allerdings die Einbussen nicht wettmachen, weshalb trotz einem sehr haushälterischen Umgang mit den Mitteln das Jahr mit einem Defizit schliesst.

Dr. Catherine Aeschbacher, Chefredaktorin VSAO-Journal

## Versicherungsprodukte und Partner

### **Versicherungsprodukte**

In diesem Jahr erfuhr unsere Produktpalette keine wesentlichen Änderungen.

Durch die 2018 durchgeführte Massnahme und der Erhöhung der Prämien im Taggeld konnte der Negativverlauf unserer Rahmenverträge gestoppt werden. Für den Einzelnen mag das zwar ärgerlich gewesen sein, für das Kollektiv ist das aber eine positive Nachricht. Augenfällig ist, dass in dieser Branche zurzeit eine Art Bereinigung stattfindet. Die Zeit der „günstigen“ Tarife ist wohl definitiv vorbei. Einzelne Ausreisser wird es zwar immer wieder geben, aber grundsätzlich ist der Trend klar: Das Taggeldgeschäft ist in der heutigen Zeit massiv schwieriger geworden.

Nebst den zahlreichen Versicherungsberatungen konnten auch in diesem Jahr wiederum eine grosse Anzahl Versicherungs-Check-ups erstellt werden.

### **Partner**

Unser Mitgliederangebot wurde durch ein Treuhandpartnernetz erweitert, das per 01.01.2019 an den Start ging. Es zeigte sich relativ rasch, dass dieses Angebot bei unseren Mitgliedern ankommt. Interessant war auch zu sehen, wie vielseitig die Anfragen waren. Sie reichten von der Hilfestellung beim Ausfüllen einer eher einfacheren Steuererklärung bis zur komplexen Unterstützung bei der Eröffnung einer Praxisgemeinschaft.

Peter Scheidegger, Vertriebskoordinator

# Kommunikationsmassnahmen/Dienstleistungen

## **Praxis-Paket – erstes Update und Sponsorensuche**

Die jüngste Dienstleistung – das Praxis-Paket hat seine Startphase erfolgreich abgeschlossen. Seit der Einführung sind bereits mehr als 300 Pakete verschickt worden. Nun liegt schon die erste Weiterentwicklung vor: Der bisherige Inhalt wurde noch einmal überarbeitet und auf den neuesten Stand gebracht. Des Weiteren wurden übersichtliche und einfach zu handhabende Checklisten für verschiedene Ausgangslagen erstellt. Diese Neuerungen werden im Frühjahr 2020 mit der neuen Auflage des Praxis-Pakets eingeführt.

Im weiteren wurde ein Sponsoring-Konzept ausgearbeitet, und die Suche nach möglichen Partnern konnte aktiv angegangen werden. Gespräche mit ersten Interessenten sind bereits geführt worden. Neu wurde auch die Produktion eines französischen Praxis-Ordners in Angriff genommen.

## **MEDISERVICE baut die Mitgliedschaft aus**

Im November 2018 stimmten die Delegierten dem Antrag des Vorstands zu, dass MEDISERVICE auch in Praxen angestellte Ärztinnen und Ärzte in eine Direktmitgliedschaft einbinden darf. Dies gibt MEDISERVICE neu die Möglichkeit, diese Zielgruppe aktiv anzugehen. Demgemäss wurde für diese neue Mitgliedschaftsform „Direktmitglieder aktiv“ im 2019 eine eigene Beitrittserklärung aufgeschaltet. Parallel dazu wurde ein neuer Flyer „MEMBERS direct“ kreiert.

## **Website Relaunch**

MEDISERVICE hat sich für eine Erneuerung der Webseite entschieden. Der neue Web-auftritt soll optimal und benutzerfreundlich gestaltet werden. Zudem wird er den veränderten Nutzergewohnheiten sowie den neuen Technologien im Web angepasst. Im September fand das erste Kick-Off-Meeting für dieses Projekt statt. Um herauszufinden, welche Themen und Aspekte die Mitglieder interessieren/beschäftigen, wurde im Anschluss eine Onlineumfrage an alle Nutzer d. h. an die Mitglieder und den Vorstand versendet. Die eingegangenen Feedbacks und Ideen konnten gut in die Konzeption eingebaut werden.

## **Mitgliedergewinnung an MEDIfuture 2019**

Die mit der swimsa umgesetzte Mitgliedergewinnungs-Massnahme war ein überragender Erfolg. MEDISERVICE konnte am Kongress 90 Studenten für die Mitgliedschaft gewinnen. Nach Ausfüllen der Beitrittserklärung erhielten die neuen Mitglieder eine edle Trinkflasche mit swimsa-Logo.

Barbara Reber, Marketingkommunikation

# Finanzen

Es wäre nicht nur langweilig sondern auch verantwortungslos, wenn die Hauptthemen dieser Berichterstattung wieder das mit 33'196 Franken deutlich positive Jahresergebnis (in 2018: CHF 48'538) und die markante Abweichung vom budgetierten Schlussbetrag wären (siehe Zeile [40] in der Abbildung auf Seite 7).

## **Kaum gekauft und schon wertlos?**

Ebenfalls eine grosse Abweichung sieht man bei den Abschreibungen [25]. Diese Bezeichnung verrät nicht, dass hier die Käufe von Büromöbel und EDV-Anlagen erscheinen. In der Regel fließen die diesbezüglichen Ausgaben auf mehrere Jahre verteilt und somit auch zeitverschoben hierher.

Aber schon letztes Jahr waren wir der Meinung, als es um die buchhalterische Behandlung der grossen Ausgaben wegen unserem Standortwechsel ging: «Bezahlt ist bezahlt, damit sollten nicht die Budgets der Folgejahre belastet werden.» Analog trägt das Jahr 2019 die gesamten Kosten der Neumöbilierung des vsao-Sitzungszimmers. Der Fachbegriff dafür heisst «Sofortabschreibung» und führt dazu, dass in der Bilanz diese Gegenstände gar nicht erscheinen. Ihren tatsächlichen Wert haben sie dadurch natürlich nicht verloren.

## **Was man hat, das hat man...**

Da diese Zeilen in einem ganz anderen «historischen Rahmen» entstehen, als das abgebildete, den Jahresendzustand wiedergebende Reporting, müssen wir die dort ausgewiesenen Wertschriftendepots-Werte [47] und vor allem die gegenüber dem Vorjahr gewonnenen zusätzlichen Stillen Reserven [49] aus der heutigen, drei Monate späteren Sicht heraus folgend, in unserem Kopf richtigstellen...

## **...und was man nicht haben wird, das hat man auch schon**

Mit dem in 2019 erzielten Gewinn [40] können wir den Fehlbetrag von 2020 – dieser ist aktuell natürlich erst eine geplante Summe, gemäss Gegenüberstellung der erwarteten Einnahmen und Ausgaben, also gemäss dem Budget – ausgleichen [38]. Somit kommen wir ziemlich zeitnah dem Prinzip nach: die Einnahmenüberschüsse sollen den Mitgliedern in Form von Projekten zufließen [52].

Johannes Thalhammer, Finanzwesen/Stv. Geschäftsführer

# MEDISERVICE VSAO-ASMAG: Reporting 2019 und Budget 2020

- Struktur gemäss DV-Beschluss am 24.11.2018 -

	(Angaben in CHF)			
	Abschluss	Budget	Abschluss	Budget
	2018	2019	2019	2020
<b>1 Erfolgsrechnung</b>				
<b>3 Mitgliederbeitragseinnahmen und -verwendung</b>				
4 Mitgliederbeiträge	352'375	355'000	<b>351'370</b>	348'000
5 VSAO-Journal (Mitgliederbeitragsfinanzierung)	-314'085	-340'000	<b>-368'481</b>	-358'000
6 Inserate und Beiträge	246'761	235'000	<b>218'924</b>	225'000
7 Redaktion, Produktion, Versand	-560'847	-575'000	<b>-587'405</b>	-583'000
	<u>38'290</u>	<u>15'000</u>	<u><b>-17'111</b></u>	<u>-10'000</u>
<b>10 Betriebserfolg</b>				
11 Erträge aus Geschäftstätigkeit				
12 Courtagen / Provisionen	1'730'863	1'560'000	<b>1'698'292</b>	1'646'000
13 Finanzertrag	16'694	20'000	<b>18'028</b>	18'000
14 A.o./einmalige/periodenfremde Erträge	11'210	0	<b>10'135</b>	0
	<u>1'758'768</u>	<u>1'580'000</u>	<u><b>1'726'455</b></u>	<u>1'664'000</u>
16 Betrieblicher Aufwand				
17 Löhne und Sozialabgaben Team	-978'142	-1'030'600	<b>-1'048'100</b>	-1'074'500
18 Honorare und Sozialabgaben Vorstand	-88'170	-85'000	<b>-84'182</b>	-85'000
19 Mitgliedschaftswesen/Empfang durch VSAO	-60'312	-55'500	<b>-55'500</b>	-55'500
20 Beratungsstellen und Vermittler	-12'090	-12'000	<b>-13'911</b>	-12'000
21 Arbeitsleistungen Dritter	-8'679	-10'000	<b>-10'031</b>	-10'000
22 Sonstiger Personalaufwand Team	-25'212	-30'000	<b>-24'529</b>	-30'000
23 Auslagen Vorstand	-38'077	-35'000	<b>-37'062</b>	-35'000
24 Miete und Nebenkosten	-111'342	-115'000	<b>-115'000</b>	-115'000
25 Abschreibungen	-14'162	-7'000	<b>-25'288</b>	-3'500
26 Büro- und Verwaltungsaufwand	-153'548	-131'750	<b>-129'922</b>	-128'000
27 Marketing	-75'484	-60'000	<b>-64'458</b>	-60'000
28 A.o./einmalige/periodenfremde Aufwände	-136'710	0	<b>-612</b>	0
29 Direkte Steuern	-1'951	-3'500	<b>-1'954</b>	-3'500
	<u>-1'703'880</u>	<u>-1'575'350</u>	<u><b>-1'610'548</b></u>	<u>-1'612'000</u>
	<u>54'888</u>	<u>4'650</u>	<u><b>115'907</b></u>	<u>52'000</u>
<b>33 Verwendung im laufenden Jahr</b>				
34 Seminare (MED)sem & al.)	-21'245	-15'000	<b>-20'776</b>	-30'000
35 Projekte	-23'395	0	<b>-44'823</b>	-45'000
	<u>-44'639</u>	<u>-15'000</u>	<u><b>-65'600</b></u>	<u>-75'000</u>
<b>38 Rückstellungauflösung</b>				33'196
<b>40 Jahresergebnis</b> (Summe der Zeilen 8, 31 und 36 sowie 38)	48'538	4'650	<b>33'196</b>	196
<b>42 Einige Bilanzpositionen</b>	Vorjahr		Abschluss	
44 Bilanzsumme	1'717'089		<b>1'731'269</b>	
45 Flüssige Mittel (ohne die erhaltenen Vorauszahlungen)	651'553		<b>631'400</b>	
46 Guthaben beim VSAO (Kontokorrent und Mitgliederbeiträge)	19'414		<b>48'492</b>	
47 Wertschriftendepots (Buchwert)	759'832		<b>759'832</b>	
48 Depotbestände	974'739		<b>1'093'916</b>	
49 Wertschwankungsreserve ("Stille Reserven")	-214'907		<b>-334'084</b>	
51 Nicht bez. Rg.-en (Lieferanten, Sozialvers., MWST)	106'047		<b>92'426</b>	
52 Rückstellung für Projekte (Gewinnverwendung 2019)			<b>33'196</b>	
53			↑	
54 Jahresergebnis	48'538		<b>33'196</b>	
55	↓			
56 Eigenkapital nach Gewinnverbuchung	1'360'538		<b>1'360'538</b>	
57 Eigenkapital Ende Vorjahr	1'311'999		<b>1'360'538</b>	

# 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

