

mediservice vsao-asmac

21

Geschäftsbericht 2021

## Vorwort des Präsidenten

Die Erfahrungen aus 2020 haben wir genutzt, um uns 2021 besser auf die Umstände einzustellen. So können wir auf ein Jahr zurückschauen, in dem wir Ihnen unsere Dienstleistungen vollumfänglich und ohne Qualitätsverlust anbieten konnten.

Auch finanziell stehen wir weiterhin auf sicheren Beinen, dank umsichtiger Einnahmen- und Ausgabenplanung, jeweils spezielle Ereignisse antizipierend. Der budgetierte Verlust ist nicht eingetreten, so dass wir auch dieses Jahr wieder mit einer schwarzen Zahl abschliessen.

Highlights waren für uns die ersten Veranstaltungen vor Ort Ende 2021, an denen wir wieder direkt mit unseren Mitgliedern in Kontakt treten und uns austauschen konnten. Exemplarisch seien der SGAIM Herbstkongress in Interlaken oder unser MEDIfuture in Bern genannt.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr zu den einzelnen Geschäftsbereichen von mediservice und den Themen, die diese 2021 bewegt haben – wir wünschen Ihnen kurzweilige Lektüre.

Im Namen des Präsidiums, des Vorstandes und der Geschäftsstelle bedanke ich mich dafür, dass Sie unsere Dienstleistungen nutzen, schätzen und weiterempfehlen!

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)

# Kommunikationsmassnahmen/Dienstleistungen

## Praxis-Paket

Alle Textinhalte des Ordners im Paket wurden aktualisiert und die neue Auflage konnte produziert werden. Ausserdem konnte ein weiterer Sponsor für das Praxis-Paket gewonnen werden, welcher mit nutzbringenden Angeboten ab dem Jahr 2022 präsent sein wird.

## MEDIfuture 2021

Nach einer einjährigen Pause, 2020 fand MEDIfuture virtuell statt, konnten sich Medizinstudierende und junge Ärztinnen und Ärzte wieder vor Ort über die vielfältigen Möglichkeiten des Arztberufs orientieren lassen. Trotz der vorgegebenen Schutzmassnahmen war es ein Gewinn, dass Beratungsgespräche am Stand von mediservice wieder im direkten Kontakt stattfinden konnten.

## SGAIM-Kongress Interlaken

mediservice hat das erste Mal mit einem Stand am zweitägigen Herbstkongress der SGAIM (Schweizerische Gesellschaft für Allgemeine Innere Medizin) in Interlaken teilgenommen. Der Herbst-Kongress, an welchem Kernfortbildungscredits AIM vergeben wurden, richtete sich mit Referaten/Workshops sowohl an Ärztinnen und Ärzte der Hausarzt- und Spitalmedizin als auch an medizinische Praxisassistentinnen und -koordinatorinnen. Entsprechend waren Besucher aus allen Bereichen der Allgemeinen Inneren Medizin anwesend. Während des gut besuchten Kongresses konnte sich mediservice in der Ausstellung mit den Dienstleistungen und Versicherungsprodukten gut positionieren. Die Rückmeldungen waren allgemein positiv, weshalb mediservice eine Teilnahme am nächsten SGAIM-Kongress plant.

## E-Newsletter/Swissmedtalk

Neu konnte in diesem Jahr jeden Monat (ohne Sommerpause) ein spannender E-Newsletter mit speziellen Angeboten und aktuellen Themenbeiträgen an die Mitglieder versendet werden. Eine neue Serie von Swissmedtalk konnte dabei mit einigen Newsletter-Beiträgen unterstützt werden. Swissmedtalk ist ein Podcast der Berner Medizinstudenten Willi Balandies und Afreed Ashraf. Darin erzählen Ärztinnen und Ärzte und Studierende der Medizin über ihren spannenden Alltag und stellen div. Fachrichtungen vor.

Barbara Reber, Marketingkommunikation

## Finanzen

Wie dem diesjährigen Reporting (siehe Abbildung auf Seite 5) entnommen werden kann, wurde das Jahr 2021, entgegen dem budgetierten Verlust, mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen [Zeile 36]: mit einem Gewinn von 5'646 Franken.

Dennoch war die zweckgebundene Mitgliederbeitragsserhöhung [4] richtig: Die Inserateneinnahmen des vsao Journals [6] gingen abermals deutlich zurück. Und gemäss Marktanalyse unserer Inseratenverkaufspartners ist vorerst keine Erholung zu erwarten, was auch so im Budget 2022 berücksichtigt wurde.

An einer anderen Stelle wird in diesem Geschäftsbericht über den Nettorückgang der Mitgliederzahlen berichtet. Die dadurch (theoretisch) entstehende Einnahmenverminderung wurde allerdings durch die erfreuliche Entwicklung der Anzahl Direktmitglieder wettgemacht.

Die Provisionseinnahmen [12] lagen zwar über dem (vorsichtig) budgetierten Betrag, aber deutlich unter jenen der Vorjahre. Die neuen FINMA-Vorschriften und die Aufhebung gewisser bisherigen Versicherungs-Kollektivverträge zeigen ihre ersten Auswirkungen. Für 2022 konnte noch «entspannt» budgetiert werden, aber 2023 wird ein grösserer Rückgang zu verkraften sein.

Die ordentlichen Betriebsausgaben blieben gesamthaft konstant [30]. Die auffällig hohe Abschreibung [24] betrifft die Investition in die Sitzungszimmer-Infrastruktur (gemeinsam mit dem vsao).

Aus dem Betriebsertrag [31] haben wir nebst dem MEDifuture-Anlass auch das Projekt «Praxis--Paket» (weiter)finanziert. In der Zeile [34] sehen wir, dass das letztere nicht budgetiert war. Aber diese Ausgabe ist sowohl von ihrer Natur als auch in Anbetracht der finanziellen Situation verantwortbar gewesen.

Johannes Thalhammer, Finanzwesen/Stv. Geschäftsführer

## mediservice vsao-asmac: Reporting 2021 und Budget 2022

Angaben in CHF

	Abschluss 2020	Budget 2021	Abschluss 2021	Budget 2022
<b>1 Erfolgsrechnung</b>				
<b>3 Mitgliederbeitragsereinnahmen und -verwendung</b>				
4 Mitgliederbeiträge	352'155	432'500	<b>439'006</b>	434'500
5 vsao Journal [Mitgliederbeitragsfinanzierung]	-377'656	-380'000	<b>-365'949</b>	-370'000
6 Inserate und Beiträge	225'395	222'500	<b>174'932</b>	177'000
7 Redaktion, Produktion, Versand	-603'051	-602'500	<b>-540'881</b>	-547'000
8 Mitgliedschaftswesen/Empfang durch vsao	-55'500	-55'500	<b>-55'500</b>	-55'500
9 <i>Total Mitgliederbeitragsereinnahmen und -verwendung</i>	<b>-81'001</b>	<b>-3'000</b>	<b>17'557</b>	<b>9'000</b>
<b>10 Betriebserfolg</b>				
11 Erträge aus Geschäftstätigkeit				
12 Courtagen / Provisionen	1'750'082	1'508'500	<b>1'585'023</b>	1'514'000
13 Finanzertrag	15'240	11'500	<b>15'739</b>	13'000
14 A.o./einmalige/periodenfremde Erträge	16'306	5'000	<b>4'682</b>	5'000
15 <i>Total Erträge aus Geschäftstätigkeit</i>	<b>1'781'628</b>	<b>1'525'000</b>	<b>1'605'443</b>	<b>1'532'000</b>
16 Betrieblicher Aufwand				
17 Löhne und Sozialabgaben Team	-1'078'557	-1'078'000	<b>-1'077'810</b>	-1'085'000
18 Honorare und Sozialabgaben Vorstand	-73'953	-85'000	<b>-75'007</b>	-95'000
19 Beratungsstellen und Vermittler	-18'002	-17'500	<b>-17'737</b>	-17'500
20 Arbeitsleistungen Dritter	-9'617	-10'000	<b>-9'486</b>	-10'000
21 Sonstiger Personalaufwand Team	-19'756	-35'000	<b>-28'803</b>	-30'000
22 Auslagen Vorstand	-34'564	-35'000	<b>-32'020</b>	-37'000
23 Miete und Nebenkosten	-114'967	-115'000	<b>-114'967</b>	-115'000
24 Abschreibungen	-4'857	-2'000	<b>-19'290</b>	-3'000
25 Büro- und Verwaltungsaufwand	-106'742	-115'500	<b>-104'687</b>	-105'000
26 Verschiedene Ausgaben	-9'296	-4'500	<b>-8'310</b>	-5'000
27 Marketing	-75'792	-60'000	<b>-65'712</b>	-50'000
28 A.o./einmalige/periodenfremde Aufwände	-9'901	-2'500	<b>-7'017</b>	-3'000
29 Direkte Steuern	-381	-2'000	<b>-626</b>	-500
30 <i>Total betrieblicher Aufwand</i>	<b>-1'556'385</b>	<b>-1'562'000</b>	<b>-1'561'472</b>	<b>-1'556'000</b>
31 <i>Total Betriebserfolg</i>	<b>225'243</b>	<b>-37'000</b>	<b>43'972</b>	<b>-24'000</b>
<b>32 Verwendung im laufenden Jahr</b>				
33 Seminare (MEDIfuture & al.)	-44'419	-30'000	<b>-26'105</b>	-30'000
34 Projekte	-99'196	0	<b>-29'778</b>	-10'000
35 <i>Total Verwendung im laufenden Jahr</i>	<b>-143'615</b>	<b>-30'000</b>	<b>-55'883</b>	<b>-40'000</b>
<b>36 Jahresergebnis [Summe der Zeilen 9, 31 und 35]</b>	<b>627</b>	<b>-70'000</b>	<b>5'646</b>	<b>-55'000</b>
<b>39 Einige Bilanzpositionen</b>				
41 Bilanzsumme	1'722'037		<b>1'704'467</b>	
42 Flüssige Mittel (ohne die erhaltenen Vorauszahlungen)	618'426		<b>620'282</b>	
43 Guthaben/Schuld beim vsao (Mitgliederbeiträge und KK)	-34'436		<b>-19'543</b>	
44 Wertschriftendepots (Buchwert)	759'832		<b>759'599</b>	
45 Depotbestände	1'125'724		<b>1'155'155</b>	
46 Wertschwankungsreserve ("Stille Reserven")	-365'892		<b>-395'556</b>	
47				
48 Nicht bez. Rq.-en (Lieferanten, Sozialvers., MWST)	67'762		<b>72'954</b>	
49				
50 Jahresergebnis	626		<b>5'646</b>	
51	↓		↓	
52 Eigenkapital nach Gewinnverbuchung	1'394'360		<b>1'400'006</b>	

## vsao Journal

«Nächstes Jahr um diese Zeit ist alles wieder ganz normal». Das haben wohl viele, die Schreibende eingeschlossen, Ende 2020 gedacht. Welch ein Trugschluss! Corona war gekommen, um - wenigstens vorläufig - zu bleiben. Und so wurde der Ausnahmezustand 2021 langsam zur neuen Normalität.

Für das Journal hiess dies, dass die im Vorjahr erlernten Fähigkeiten wie Videokonferenzen und Homeoffice nun zum Regelbetrieb wurden. Erstmals wurde auch die Retraite, unsere alljährliche grosse Planungssitzung für den kommenden Jahrgang, online durchgeführt. Das Resultat kann sich sehen lassen, obgleich der Austausch und das Entwickeln von Ideen im direkten Kontakt um einiges leichter fällt. Auch dies eine Erkenntnis der vergangenen zwei Jahre. Den Kontaktbeschränkungen zum Opfer fielen Reportagen, während Interviews meist nur noch schriftlich durchgeführt werden konnten. Allgemein machte sich eine gewisse Müdigkeit bemerkbar: Die Abläufe wurden schleppender, Autoren waren schwieriger zu finden oder mussten zunehmend öfter gemahnt werden.

Ein Lichtblick bildete die Serie «Künstler der Medizin» von Bettina Reichl. Ihre Porträts von Ärztinnen und Ärzten samt den kongenialen Begleittexten setzen farbenfrohe und optimistische Akzente.

Ende des Jahres verliess leider Sophie Yammine die Redaktion. Sie als «alten Hasen» zu bezeichnen, ist schon fast eine Untertreibung. Sophie stiess 2007 zum vsao Journal und erwies sich von Beginn weg als grosser Gewinn. Ihre fachlichen wie menschlichen Qualitäten bereicherten das Redaktionsteam und das Journal gleichermassen. Klug, liebenswürdig, zuverlässig und phantasievoll steuerte sie all die Jahre unsere Publikation mit. Entsprechend ungerne lassen wir sie ziehen, begreifen aber, dass sie neben klinischer Arbeit, Forschung und Lehre etwas mehr Zeit für ihre Familie haben möchte. An dieser Stelle danken wir Sophie Yammine für ihren grossen Einsatz und die Freude, die die Zusammenarbeit mit ihr gebracht hat.

Was im letzten Geschäftsbericht an dieser Stelle bezüglich den Werbeeinnahmen zu lesen war, lässt sich nur wiederholen: Die Erträge gehen zurück. Diesen Trend kann die Redaktion nicht wirklich beeinflussen, aber wir haben wie immer ein Auge auf die Kosten.

Dr. Catherine Aeschbacher, Chefredaktorin vsao Journal

# Versicherungsprodukte und Partner

## Versicherungsprodukte

Aufgrund unterschiedlicher Vorstellungen bezüglich der Weiterführung von Kollektivverträgen haben wir entschieden, uns per Ende 2021 aus der Zusammenarbeit mit Assura und Sanitas zurückzuziehen. Mit der SWICA konnte vorgängig vereinbart werden, dass wir dem Grossteil der betroffenen Mitglieder und deren Familienmitglieder, welche bei der Sanitas versichert waren, eine gleichwertige oder womöglich gar bessere Alternative anbieten und sie den Kassenwechsel ohne neue Gesundheitsdeklaration vollziehen konnten.

Zudem konnten wir im Herbst eine Partnerschaft mit der ÖKK per 01.01.2022 vereinbaren. Die ÖKK ist eine moderne, schweizweit tätige Krankenversicherung, die umfassende Versicherungslösungen anbietet. Nebst dem Kollektivrabatt von 10 Prozent profitieren die künftigen Versicherten auch von weiteren attraktiven Zusatzangeboten.

Aufgrund des revidierten VVG (Versicherungsvertragsgesetz), das per 01.01.2022 in Kraft trat, fanden auch bei unseren Versicherungsprodukten entsprechenden Anpassungen statt. Das Gesetz stärkt die Rechte der Versicherten und ermöglicht der heutigen digitalen Zeit angepasste Vertragsabwicklungen.

Mit unserem langjährigen Versicherungspartner im Bereich Berufshaftpflicht und Praxissachversicherung, der Helvetia, konnten wir die Zusammenarbeit erweitern. Zukünftig können wir unseren Mitgliedern ebenfalls die attraktiven Produkte im Privatbereich anbieten. Wir hoffen mit diesem Schritt die Partnerschaft zu stärken, damit alle Parteien davon profitieren werden.

Bei der AXA-ARAG, unserem Partner für die Rechtsschutzversicherung, mussten aufgrund der Vorgaben der Versicherungsaufsicht die Leistungen ein wenig angepasst werden. Mitglieder, die nicht in der Schweiz wohnhaft sind, aber hier arbeiten (Grenzgänger), können sich nicht mehr über unser spezielles Produkt versichern lassen. Auch musste der Versicherungsschutz für Liegenschaften, die sich im Ausland befinden, aufgehoben werden.

## Partner

Unser Beratungspartnernetz konnten wir mit den folgenden beiden zusätzlichen Treuhandpartnern ergänzen:

- Axios Fiduciaire Sàrl in Martigny und
- Fiduciaire Leitenberg & Associés SA in La Chaux-de-Fonds.

Nun können wir auch im Treuhandbereich die ganze frankophone Schweiz abdecken.

Peter Scheidegger, Vertriebskoordinator

# Personalien/Mitglieder

## Geschäftsstelle

Auch dieses Jahr dürfen wir mit Stolz darauf verweisen, dass unser Team gleichgeblieben ist. Von dieser gewährleisteten Kontinuität profitieren nicht zuletzt unsere Mitglieder, da sie nicht mit stetig wechselnden Kontaktpersonen rechnen müssen.

## Mitglieder

Stand 15.03.2022 hatten wir insgesamt 18'412 (2021: 18'496) Mitglieder (Doppel- und Aktive Direktmitglieder). Dies entspricht einem Nettorückgang von 84 Mitgliedern. Dieser minime Rückgang wurde von uns aufgrund der Mitgliederbeitragsserhöhung erwartet, und wir gehen davon aus, dass wir im nächsten Geschäftsbericht wieder auf ein positives Wachstum verweisen können.

Marc Schällebaum, Geschäftsführer

