

digital health center bülach (dhc)
Vereinsbeitrag von Fr. 50 000.- jährlich für 2026–2029

**Antrag und Weisung
an das Stadtparlament**

2. Juli 2025

Antrag

Der Stadtrat beantragt dem Stadtparlament es wolle beschliessen:

Den Verein «digital health center bülach» in der zweiten Betriebsphase von 2026 bis 2029 mit einem jährlichen Beitrag von Fr. 50 000.- zu unterstützen (Kst. 11.08421 / Konto 3634.00)

Weisung

Das Wichtige in Kürze

Seit 2022 ist das digital health center bülach (dhc) operativ tätig und hat sich zu einer schweizweit anerkannten Plattform für digitale Innovationen im Gesundheitswesen entwickelt. Das dhc vernetzt Spitäler, Start-ups, ICT-Unternehmen, Hochschulen sowie Behörden, um die Digitalisierung gezielt und gemeinsam voranzutreiben. Der Standort an der Trafostrasse 1 im GLASI-Areal in Bülach bietet dafür ideale Bedingungen.

Mit über 70 Mitgliedern, einem etablierten Start-up-Programm («Digital Health Accelerator»), jährlich über 50 Veranstaltungen und der grössten Digital-Health-Community der Schweiz, spielt das dhc eine zentrale Rolle bei der Standortprofilierung der Stadt Bülach.

Die beantragte Weiterführung der Unterstützung durch die Stadt ermöglicht eine nachhaltige Sicherung des bisher Erreichten. Sie schafft die notwendige Planungssicherheit, um das dhc bis 2029 gezielt weiterzuentwickeln und strukturell zu festigen. Damit kann die Start-up-Phase wie vorgesehen abgeschlossen werden. Ab 2030 ist absehbar, dass der Eigenwirtschaftlichkeitsgrad deutlich steigt – durch entschädigte Leistungen, projektbezogene Finanzierungen und neue Angebote wie Schulungen oder Beratung. Die Voraussetzungen dafür werden in den kommenden vier Jahren geschaffen. Die Unterstützung der Stadt leistet somit einen elementaren Beitrag zur wirtschaftlich tragfähigen Weiterführung des dhc.

Vorbemerkung

Das Business Konzept des digital health center bülach (Stand April 2025) ist als Beilage ein integrierter Bestandteil dieses Antrags. Es bildet die Grundlage für die nachfolgenden Ausführungen und stellt gleichzeitig zahlreiche Detailinformationen zur Verfügung.

Ausgangslage

Die Stadt Bülach verfolgt mit dem Zielbild 2030 sowie der Vision 2040 eine klare Strategie: Sie positioniert sich als attraktiver, zukunftsgerichteter Wohn- und Wirtschaftsstandort in der Region Zürich Nord. Ein zentraler Bestandteil dieser Entwicklung ist die gezielte Förderung von innovativen Wirtschaftsklustern – insbesondere im Bereich Gesundheitswesen und Digitalisierung. In diesem Zusammenhang ist das digital health center bülach (dhc) ein Leuchtturmprojekt. Die Idee zur Gründung eines Innovationszentrums mit Schwerpunkt auf «Digital Health» wurde im Jahr 2019 im Rahmen der städtischen Wirtschaftsförderung lanciert. Von Anfang an war klar, dass sich Bülach mit diesem Zent-

rum im wachstumsstarken und gesellschaftlich hochrelevanten Feld der digitalen Gesundheitsversorgung positionieren möchte. Der Anspruch war dabei nicht nur, technologische Entwicklungen zu fördern, sondern auch als Plattform für sektorübergreifende Zusammenarbeit zu dienen – zwischen Start-ups, etablierten Unternehmen, Institutionen des Gesundheitswesens, Forschungseinrichtungen sowie staatlichen Akteuren.

Mit der finanziellen Unterstützung durch die Stadt Bülach sowie weiteren Partnern (darunter der Kanton Zürich, die Zürcher Kantonalbank, die Privatklinikgruppe Hirslanden, das Kantonsspital Winterthur und das Spital Bülach) wurde die Basis für die erste Betriebsphase des dhc geschaffen. Der Verein wurde im Oktober 2021 offiziell gegründet und nahm den Betrieb im Frühjahr 2022 in einem Provisorium an der Schützenmattstrasse auf. Ziel war es, erste Strukturen zu etablieren, ein Gründungsnetzwerk aufzubauen und Pilotaktivitäten durchzuführen, um den Bedarf an Vernetzung und digitalen Lösungen im Gesundheitswesen konkret zu adressieren. Das Projekt stiess von Beginn an auf grosses Interesse. Die Kombination aus einem hochaktuellen Thema, einem sichtbaren Standort und einer fokussierten Strategie ermöglichte es, in kürzester Zeit eine dynamische und wachsende Community aufzubauen. Die Nachfrage nach Mitgliedschaften, Netzwerkzugang und Veranstaltungen übertraf bereits im ersten Jahr die ursprünglichen Erwartungen. Parallel dazu wurden strategische Partnerschaften mit Hochschulen, Clustern und spezialisierten Dienstleistern aufgebaut. Die Relevanz des Themas, verstärkt durch die Erfahrungen während der COVID-19-Pandemie, sorgte für eine hohe mediale, politische und fachliche Aufmerksamkeit.

Mit dem Bezug des neuen Standorts an der Traftstrasse 1 im GLASI-Areal Bülach im Mai 2024 wurde ein Meilenstein erreicht: Das dhc verfügt nun über rund 1'000 Quadratmeter moderne Büro- und Innovationsflächen, welche sowohl für eigene Zwecke wie auch für Start-ups, Projekte und Veranstaltungen genutzt werden. Die Infrastruktur sowie die Sichtbarkeit im urbanen Umfeld schaffen neue Möglichkeiten der Positionierung, des Community-Buildings und der überregionalen Ausstrahlung. Nach den bisherigen Erfahrungen zeigt sich jedoch, dass ein Flächenbedarf von 500 bis 700 Quadratmetern mittelfristig ausreichen dürfte. Entsprechende Optimierungsansätze werden derzeit mit der Eigentümerschaft diskutiert, um eine bedarfsgerechte und wirtschaftlich tragfähige Lösung zu finden.

Die nun vorliegende Phase 2026 bis 2029 basiert auf den Erfahrungen und Erfolgen der ersten drei Jahre, adressiert aber gleichzeitig auch die Herausforderungen und Lerneffekte aus dem Aufbauprozess. Der Businessplan 2025–2029 formuliert klare Ziele hinsichtlich Wirkung, Ressourceneinsatz, Organisationsentwicklung und finanzieller Nachhaltigkeit und bildet damit die Grundlage für die beantragte Weiterführung der Unterstützung durch die Stadt Bülach.

Bisherige Entwicklung und Wirkung

Seit dem operativen Start im Frühjahr 2022 hat sich das digital health center bülach (dhc) in bemerkenswerter Geschwindigkeit zu einer schweizweit anerkannten Plattform für Innovation im Gesundheitswesen entwickelt. Die Entwicklung der Mitgliederzahlen, das stetig wachsende Netzwerk, die Vielzahl an durchgeführten Veranstaltungen sowie die sichtbare Positionierung in der Fachöffentlichkeit belegen die Relevanz und Wirksamkeit des dhc eindrücklich. Die Mitgliederbasis des dhc ist von den ursprünglich acht Gründungsmitgliedern auf mittlerweile 79 Mitglieder (8 Platin, 4 Gold, 49 Community-Mitglieder und 18 Start-ups, Stand Mitte April 2025) angewachsen. Dabei zeigt sich ein starkes Interesse sowohl von Akteuren aus dem Gesundheitswesen – wie Spitälern, Kliniken, Heimen und Verbänden – als auch von Unternehmen aus der ICT-Branche sowie innovativen Start-ups. Die Bandbreite reicht von internationalen Konzernen wie Google Switzerland bis zu lokalen Jungunternehmen, die über das dhc gezielt den Zugang zu Kooperationspartnern und zur Gesundheitsbranche suchen.

Ein besonders dynamisches Wachstum konnte im Bereich der Start-ups verzeichnet werden: Während 2022 erst fünf Start-ups aktiv am dhc beteiligt waren, hat sich diese Zahl bis Ende 2024 auf 16 erhöht. Diese Start-ups profitieren von Infrastruktur, Begleitangeboten, Netzwerkzugang und insbesondere vom neu geschaffenen Start-up-Programm, dem «Digital Health Accelerator», der 2024 erstmals durchgeführt wurde. Dieses Programm, entwickelt in Partnerschaft mit der Tenity AG und unterstützt durch die Zürcher Kantonalbank, bietet aufstrebenden Jungunternehmen ein viermonatiges Förderprogramm inklusive Coaching, Zugang zu Fachexperten und Finanzierungsmöglichkeiten. Die hohe Nachfrage nach Plätzen (über 170 Bewerbungen pro Durchlauf) zeigt das enorme Potenzial dieses Instruments. Der abschliessende Demo Day, die Abschlussveranstaltung jedes Programms, mit jeweils ca. 150 Teilnehmenden unterstreicht die wachsende Sichtbarkeit des dhc im Innovationsökosystem. Auch im Bereich Events und Community-Building wurden wesentliche Fortschritte erzielt. Zwischen 2022 und 2024 fanden jährlich durchschnittlich rund 40 Veranstaltungen statt, darunter exklusive Fachformate, öffentlich zugängliche Themenabende, Webinare, Networking-Apéros und Workshops. Besondere Aufmerksamkeit erhielt das dhc durch den Start-up-Park an der IFAS-Messe 2024, welcher vom dhc kuratiert und durchgeführt wurde. Innerhalb von drei Messtagen präsentierten sich 26 ausgewählte, nationale und internationale Start-ups einem Fachpublikum von mehreren tausend Besuchenden – das dhc wurde dabei von den Messeveranstaltern, Ausstellern und Besuchenden als professioneller und innovativer Partner wahrgenommen.

Neben der quantitativen Entwicklung ist auch qualitativ ein deutlicher Reifungsprozess erkennbar. Die Rolle des dhc hat sich vom reinen Raum- und Netzwerkanbieter hin zu einem aktiven Akteur in der Projektentwicklung verschoben. Im Rahmen des Projekts «Innovationsstandort 2030» des Kanton Zürich hat dieser sein Engagement verstärkt und damit den Grundstein für ein zentrales Projekt-Office gelegt. Dieses wurde dank den zusätzlichen Mitteln bereits Anfangs 2025 lanciert und umfasst eine koordinierende Stelle, die gezielt Projekte mit Spitälern und Kliniken initiiert –

etwa zur Verbesserung des Rückweisungsmanagements oder zur Erprobung digitaler Tools in der stationären Versorgung. Solche Aktivitäten stärken die Positionierung des dhc als zentralen Hub für angewandte digitale Gesundheitslösungen und schaffen konkreten Mehrwert für die Trägerschaft.

Nicht zuletzt hat das dhc eine wichtige Rolle in der Standortförderung eingenommen: Es ist zu einem sichtbaren Ankerpunkt im GLASI-Areal geworden und trägt zur Profilierung Bülachs als Innovationsstandort bei. Die Nähe zu Hochschulen, die gute Erreichbarkeit in der Region Zürich Nord sowie die nationale Sichtbarkeit durch Medienpräsenz, Fachpublikationen und Social Media verstärken diese Wirkung weiter.

Business-Konzept 2025-2029

Das aktualisierte Businesskonzept des dhc für die Jahre 2025 bis 2029 basiert auf den Erfolgen der ersten Betriebsphase und wurde im zweiten Halbjahr 2024 in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand und den Mitgliedern erarbeitet. Es formuliert eine konsolidierte Strategie zur Weiterentwicklung der Organisation, ihrer Angebote sowie zur nachhaltigen Sicherung der Finanzierung.

Drei strategische Geschäftsfelder

Die Ausrichtung des dhc basiert auf drei zentralen Geschäftsfeldern:

1. Innovation

Der Bereich «Innovation» bildet das Herzstück des dhc. Durch das neu geschaffene Projekt-Office sollen gezielt Projekte mit Spitälern, Kliniken und weiteren Mitgliedern entwickelt, koordiniert und begleitet werden. Das dhc agiert dabei als moderierende Plattform und unterstützt in der Ideenentwicklung, Umsetzung und Evaluation. Projekte wie die Verbesserung des Rückweisungsmanagements oder digitale Pilotanwendungen im Versorgungsalltag dienen als Blaupausen für weitere Vorhaben.

2. Netzwerk

Der Bereich «Netzwerk» umfasst Community-Building, Veranstaltungen, Mitgliederentwicklung und Partnerschaften. Ziel ist der kontinuierliche Ausbau einer aktiven und interdisziplinären Mitgliedergemeinschaft. Das dhc unterscheidet dabei zwischen verschiedenen Mitgliedschaftskategorien (Platin, Gold, Community, Start-up, ab 2025 neu auch Personenmitgliedschaften). Gleichzeitig wird das Angebot um Vermittlungsformate, Kooperationsmodelle und themenspezifische Roundtables ergänzt.

3. Bildung

Unter dem Geschäftsfeld «Bildung» führt das dhc weiterhin Workshops, Webinare und Fachveranstaltungen

durch. Neu hinzu kommt ein strukturierter Jahresplan mit Modulen zu Digitalisierung, Innovation, Projektmethodik und Schnittstellenkompetenzen. Die Veranstaltungen richten sich sowohl an Fachpersonen aus dem Gesundheitswesen als auch an Start-ups und Behördenvertreterinnen und -vertreter.

Schlüsselangebote im Ausbau

Digital Health Accelerator

Der Accelerator ist ein wichtiges Element des dhc-Angebots und richtet sich an frühphasige Start-ups im Bereich Digital Health. Ziel ist es, die Teilnehmenden in einem strukturierten Programm auf eine erste Finanzierungsrunde vorzubereiten und ihre Investorenfähigkeit zu erhöhen. Das Programm dauert vier Monate und beinhaltet mehrere Masterclass-Wochen mit Inhalten zu Geschäftsmodellen, regulatorischen Anforderungen, Marktstrategien und Finanzplanung. Ergänzt wird dies durch individuelle Begleitung durch Fachpersonen aus dem Gesundheits- und Start-up-Umfeld. Pro Jahr finden zwei Durchläufe statt. Jeweils rund 170 internationale Start-ups bewerben sich, wovon etwa 10 nach einem mehrstufigen Auswahlprozess inklusive Pitch aufgenommen werden. Ab 2026 ist zusätzlich der Aufbau eines Alumni-Netzwerks vorgesehen, das den Austausch unter ehemaligen Teilnehmenden sowie deren Anbindung an relevante Partner erleichtert.

Projekt-Office

Das Projekt-Office wird professionalisiert und als Dienstleistung für Mitglieder ausgebaut. Es fungiert als zentrale Koordinationsstelle für Projektideen, fördert den Transfer zwischen Theorie und Praxis und wird ab 2025 regelmässig Berichte über den Projektfortschritt an Vorstand und Mitglieder liefern.

Flexible Raumnutzung & Revenue Streams

Angesichts der geringen Nachfrage nach festen Arbeitsplätzen wurde die Nutzung der Büroflächen neu geregelt. Die Auslastung war stets moderat, was insbesondere auf Veränderungen in der Arbeitswelt und die Art der digitalen Dienstleistungserbringung zurückzuführen ist. Arbeitsplätze und Meetingräume können halbtags gebucht werden auch durch Externe. Zusätzlich werden Provisionsmodelle mit Partnern, kostenpflichtige Events für Nichtmitglieder, sowie eigene Beratungsdienstleistungen eingeführt.

Mitgliederentwicklung

Ein gezielter Fokus liegt auf der Weiterentwicklung der Mitgliederstruktur. Während Platin- und Goldmitglieder stärker eingebunden werden sollen (z. B. durch Exklusivanlässe und Mitwirkung im Projekt-Office), sollen Community-Mitglieder durch klare Leistungen und transparente Angebote gehalten und aktiviert werden. Die Einführung eines professionellen CRM-Systems sowie von Feedbackinstrumenten sind für das 2. HJ 2025 geplant.

Ziele bis 2029

- Mitgliederwachstum
Die Mitgliederzahl wird von 74 auf rund 150 erhöht; die Mitgliederkategorien und die Statuten werden an die aktuellen Rahmenbedingungen angepasst
- Events / Networking / Communitybuilding
Jährlich werden 12 exklusive Inhouse-Events, 20 offene Sessions und 4 Encounters mit bis zu 120 Teilnehmenden durchgeführt.
- Education
Es finden regelmässig themenspezifische Workshops mit aktiver Mitwirkung von Mitgliedern statt.
- Projekt-Office
Ab 2025 übernimmt das dhc verstärkt Projektleitungen und Koordinationsaufgaben bei konkreten Fragestellungen von Spitälern und Kliniken. Zudem positioniert sich das dhc als HUB im Bereich Digital Health und steht im Austausch mit der Gesundheitsdirektion und dem Amt für Wirtschaft des Kantons Zürich.
- Start-up-Förderung
mindestens zwei Start-ups pro Jahr werden gezielt unterstützt und begleitet.
- Digital Health Accelerator
Das Accelerator-Programm wird als fester Bestandteil im dhc verankert; ab 2026 wird ein Alumni-Netzwerk aufgebaut.
- Vermietung / Büroflächen
Die Fixkosten für Büroflächen werden auf CHF 100'000–120'000 gesenkt; die Flächennutzung orientiert sich am effektiven Bedarf.
- Personalressourcen
Das interne Pensum wird auf 300 Stellenprozente erhöht; zusätzlich wird externe Unterstützung bis zu 100 % eingeplant.
- Nachhaltige Finanzierung
Ziel ist die gesicherte Finanzierung des Businesscase 2030+, gestützt auf Mitgliederbeiträge und zusätzliche projektbezogene Einnahmen.

Herausforderungen und Lösungsansätze

Trotz der beachtlichen Entwicklung des dhc in den ersten drei Betriebsjahren zeigen sich im operativen Alltag wie auch in der strategischen Weiterentwicklung verschiedene Herausforderungen, die im neuen Businessplan offen benannt und mit konkreten Massnahmen adressiert werden.

Rückgang bei der Nachfrage nach fixen Büroarbeitsplätzen

Ein zentrales Thema bleibt die geringe Auslastung der Büroflächen. Spätestens seit der Corona-Pandemie hat sich das Nutzungsverhalten grundlegend verändert. Die Nachfrage nach physischer Präsenz und fixen Arbeitsplätzen ist stark rückläufig. Trotz des modernen Angebots im GLASI-Areal stehen aktuell grosse Teile der Fläche leer. Diese Unterauslastung stellt sowohl finanziell als auch organisatorisch eine Belastung dar.

Massnahmen

- Flexible Buchungsmodelle (Halbtagestakte über Online-Tool)
- Fokus auf Eventräume und Meetingangebote
- Aktive Untervermietung grösserer Flächen (gesamtes 5. OG bereits an Beltronic AG vermietet und 4. OG wird ebenfalls mehrheitlich extern vermietet werden)
- Nutzung durch Drittveranstalter
- Kooperation mit der Stiftung Wisli bei grösseren Events

Finanziell unter Druck stehende Leistungserbringer als Mitglieder

Spitäler, Kliniken und weitere Gesundheitsdienstleister stehen unter erheblichem Kostendruck und verfügen oft über eingeschränkte Mittel für Innovationsprojekte. Dies erschwert insbesondere die Gewinnung und langfristige Bindung von Platin- und Goldmitgliedern – ein zentraler Eckpfeiler für die Finanzierung des dhc.

Massnahmen

- Präzisierung und Optimierung der sogenannten «Value Proposition»
- Entwicklung von exklusiven Formaten mit klarem Nutzen
- Gezielte Gewinnung zusätzlicher Mitglieder aus dem Gesundheitssektor
- Evaluation zusätzlicher Finanzierungsmöglichkeiten für Projekte (Stiftungen)
- Verstärkte Einbindung in das Projekt-Office

Ressourcenengpässe und steigende Anforderungen im Betrieb

Das dhc-Team war in den ersten Jahren stark ausgelastet – insbesondere im Aufbau, der Koordination von Events und in der individuellen Mitgliederbetreuung. Mit zunehmender Komplexität des Angebots, wachsender Community und zunehmender Projektaktivität steigt der Bedarf an Personalressourcen deutlich.

Massnahmen

- Ausbau des Teams auf 260 Stellenprozent – seit November 2024 ist mit Corinne Spirig eine erfahrene Pflegeexpertin, Projektmanagerin und Branchenkennerin als COO dabei
- Stärkere Automatisierung von Standardprozessen (z. B. Mitgliederverwaltung, Eventbuchung)
- Einführung eines modernen CRM-Systems

Finanzielle Stabilität und langfristige Planungssicherheit

Zur nachhaltigen Weiterentwicklung des dhc ist eine stabile, mehrjährige Finanzplanung unerlässlich. Die bisherigen Beiträge von Stadt und Kanton sowie die Mitgliederbeiträge decken den Grundbetrieb, reichen aber nicht für Wachstum und neue strategische Initiativen.

Massnahmen

- Aufbau ergänzender Revenue-Streams (Kickbacks für erfolgreiches Matchmaking sowie aktive Projektvermittlung an potentielle Dienstleister und Lösungsanbieter, kostenpflichtige Events, Drittmittel)
- Verstärkte Nutzung der Projektförderung des Kantons
- Ausbau strategischer Partnerschaften (z. B. mit ZKB, Google Switzerland, Post)

Finanzierung und Rolle der Stadt Bülach

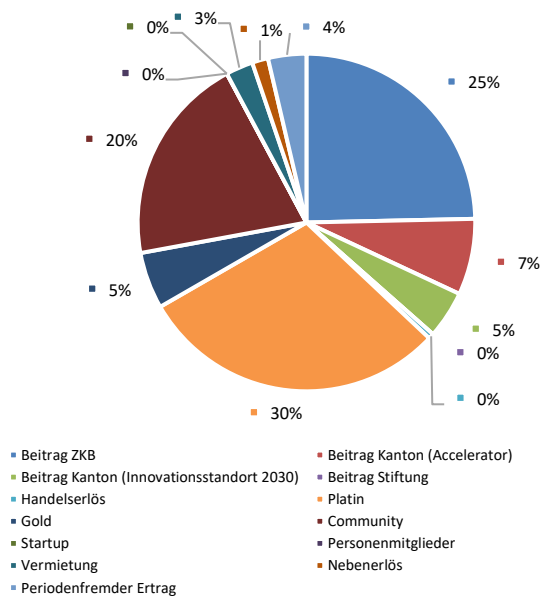
Die Finanzierung des digital health center bülach (dhc) basiert auf einem mehrstufigen Trägermodell, das öffentliche Beiträge, Mitgliederbeiträge, Drittmittel und eigene Einnahmen kombiniert. Die Stadt Bülach hat dabei von Beginn an eine tragende Rolle übernommen – nicht nur als Mitgründerin und Platinmitglied, sondern auch als Gastgeberin und aktiver Förderer des Standorts. Mit Beschluss des Stadtparlaments vom 4. Oktober 2021 wurde ein einmaliger Investitionsbeitrag in der Höhe von 200 000 Franken bewilligt, welcher verwendet wurde für Mobiliar, ICT-Infrastruktur und Aufbaukosten im Provisorium. Die Ausstattung wurde initial bewusst so gewählt, dass diese auch im neuen Gebäude weiterverwendet werden konnte. Zudem hat das Stadtparlament einen jährlichen Betriebsbeitrag von 50 000 Franken, zur Mitfinanzierung der operativen Kosten (2022–2025) bewilligt. Dieser Betriebsbeitrag diente insbesondere zur Deckung von Personalressourcen, Kommunikationsmassnahmen und Community-Entwicklung.

Die Stadt Bülach war damit – gemeinsam mit dem Kanton Zürich, der Zürcher Kantonalbank und weiteren Partnern – massgeblich an der erfolgreichen Etablierung des dhc beteiligt. Diese Anschubfinanzierung ermöglichte den professionellen Aufbau und legte den Grundstein für die heutige Positionierung.

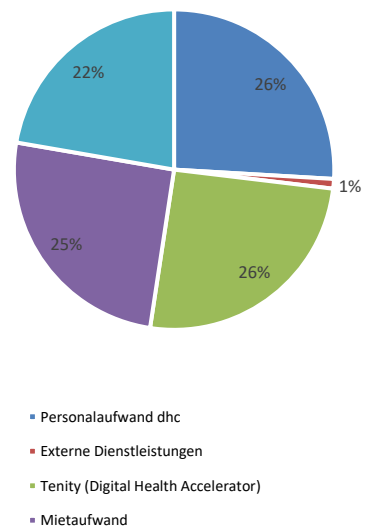
Finanzierungsstruktur 2025–2029

Das dhc steigert sein Gesamtbudget von 1,05 Mio. Franken im Jahr 2024 auf rund 1,55 Mio. Franken im Jahr 2029. Ein wesentlicher Teil entfällt auf Mitgliederbeiträge und operative Einnahmen, welche die laufenden Kosten für Miete, Personal, Infrastruktur, Events und Leistungsangebote decken. Der Beitrag «Kanton Innovationsstandort 2030» für die Jahre 2025 und 2026 befindet sich aktuell im laufenden Bewilligungsverfahren. Diese Mittel unterstützen den Aufbau des Projektoffices. Für die Jahre 2027 ff. wird der Kanton erst im Laufe des nächsten Jahres entscheiden. Ergänzend sind jährlich 50 000 Franken aus Drittmitteln vorgesehen, um die Betreuung von Start-ups und die Weiterentwicklung des Innovationsportfolios zu ermöglichen.

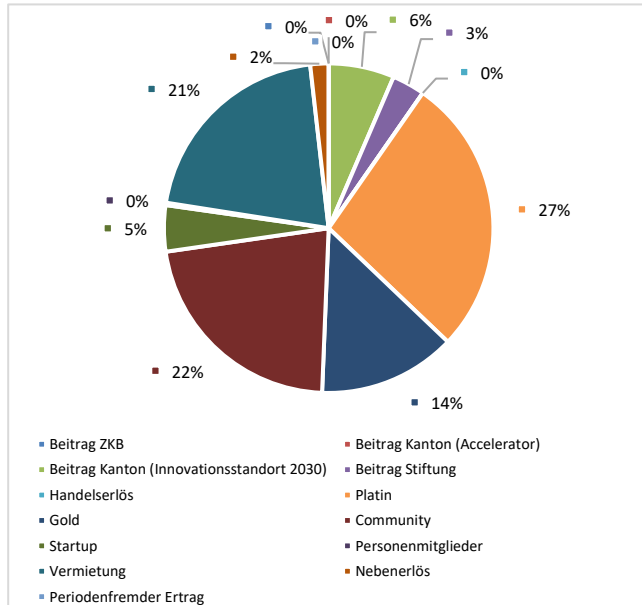
Mittelherkunft 2024



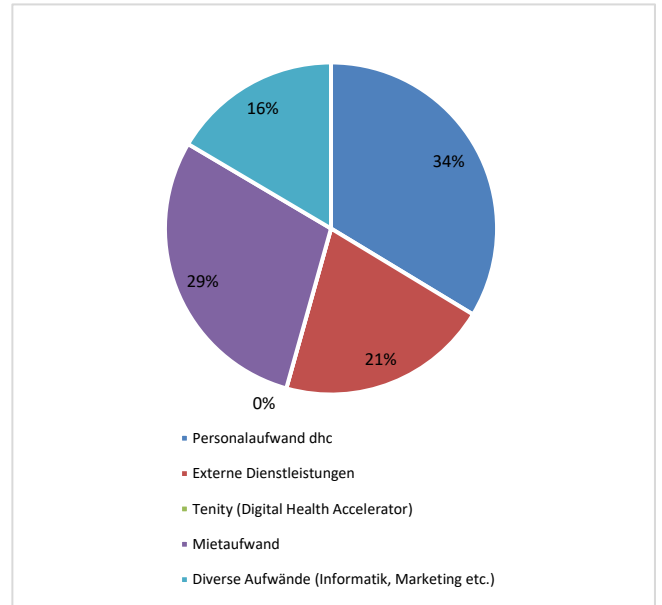
Mittelverwendung 2024



Mittelherkunft 2029



Mittelverwendung 2029



Beantragte Weiterführung des Beitrags der Stadt Bülach

Aufgrund der nachweisbaren Wirkung des dhc, der engen Verankerung am Standort Bülach und der positiven Entwicklung beantragt der Stadtrat eine Verlängerung des jährlichen Betriebsbeitrags in gleicher Höhe (50 000 Franken) für die Jahre 2026 bis 2029.

Dieser Beitrag dient:

- der Absicherung der Basisfinanzierung
- der Mitfinanzierung des Projekt-Offices
- der Sicherstellung der Community-Formate
- der Stärkung der Positionierung Bülachs als Gesundheits- und Innovationsstandort

Mit diesem Engagement bekennt sich die Stadt Bülach weiterhin zur strategischen Bedeutung des dhc und schafft Planungssicherheit für die nächste Entwicklungsphase.

Zusammenfassung und Ausblick

Das digital health center bülach (dhc) hat sich in knapp drei Jahren zu einem zentralen Akteur in der Schweizer Gesundheits- und Innovationslandschaft entwickelt. Mit über 70 Mitgliedern, einem strukturierten Förderprogramm für Start-ups, einem leistungsfähigen Projekt-Office und einer professionellen Eventstruktur erfüllt es nicht nur seine ursprüngliche Vision, sondern übertrifft viele der gesetzten Ziele.

Die Stadt Bülach hat mit ihrem frühzeitigen Engagement wesentlich zum Aufbau und zur Etablierung dieses Zentrums beigetragen. Sie profitiert heute nicht nur von der inhaltlichen Wirkung des dhc, sondern auch von dessen positiver Ausstrahlung auf den Standort, die Positionierung in der Gesundheitsbranche sowie der Vernetzung mit kantonalen und nationalen Partnern.

Die bevorstehende Betriebsphase 2026–2029 fokussiert sich auf die Konsolidierung und Professionalisierung der bisherigen Erfolge. Mit einem klaren Businessmodell, neuen Dienstleistungen, dem geplanten Alumni-Netzwerk, einer besseren Auslastung der Infrastruktur und stabilen Partnerschaften ist das dhc bereit, in die nächste Entwicklungsstufe überzugehen.

Um diese Entwicklung nachhaltig zu sichern, wird die Fortführung des jährlichen Betriebsbeitrags von 50 000 Franken durch die Stadt Bülach beantragt. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen deutlich: Das dhc ist mehr als ein Innovationszentrum – es ist ein Ort der Zusammenarbeit, des Fortschritts und der strategischen Standortförderung.

Ein Verzicht auf die Unterstützung würde nicht nur die Handlungsfähigkeit des dhc einschränken, sondern auch ein stark negatives Signal an die Partner, Mitglieder, die Innovationslandschaft und das dhc selbst senden. Die Stadt Bülach ist mit dem dhc gut positioniert – es gilt nun, dieses Potenzial gezielt weiterzuentwickeln.

Kontaktperson

Für weitere Auskünfte stehen zur Verfügung:

Mark Eberli, Stadtpräsident

044 863 11 20 oder mark.eberli@buelach.ch

René Götz, Mandatsleiter Wirtschaftsförderung

044 299 95 18 oder rene.goetz@buelach.ch.

Das Stadtparlament wird gebeten, der Vorlage zuzustimmen.

Behördlicher Referent: Mark Eberli, Stadtpräsident

Stadtrat Bülach



Mark Eberli
Stadtpräsident



Marcel Peter
Stadtschreiber a. i.

(SRB-Nr. 237)

Anhang:

1. digital health center bülach, Business Konzept, Stand April 2025
2. digital health center bülach, Jahresabschluss, Stand April 2025



Strategie und Businessplan 2025 bis 2029

Version 1.2 vom 07.04.2025

Inhaltsverzeichnis

Strategie (Seite 4)

1. SWOT-Analyse
2. Zielerreichung
3. Aktuelle Herausforderungen
4. Vision / Mission / Leitbild
5. Ziele bis 2029

Businessplan (Seite 12)

6. Produkte und Dienstleistungen
7. Organisation und Ressourcen
8. Finanzen
9. Aktionsplan bis 2029

Anhang 1: Jahresabschluss 2023

Anhang 2: Pain Points (Patientenpfad/Supportprozesse)

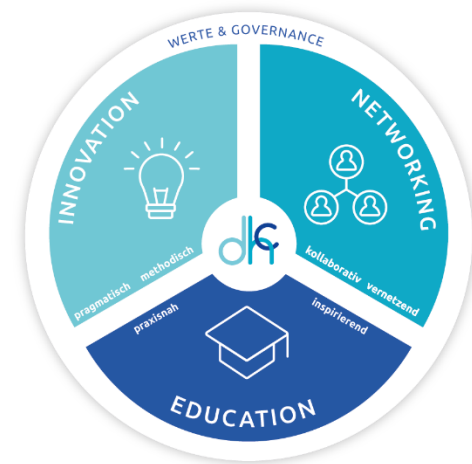
Management Summary

Das digital health center (dhc) strebt digitale Innovation und vernetzte Zusammenarbeit zwischen den Marktteilnehmern an, um die Effizienz im Gesundheitswesen zu steigern. Im Rahmen der Vision fördert das dhc den offenen Austausch und die Realisierung konkreter Projekte zwischen Startups, etablierten Unternehmen des Gesundheitswesens und der ICT-Branche sowie Fachexperten.

Der Businessplan 2025 bis 2029 identifiziert die aktuellen Herausforderungen und definiert die strategischen Ziele. Ein zentraler Fokus liegt auf der Stärkung und Weiterentwicklung des dhc-Leistungssportfolios. Dies erfordert eine Organisationsentwicklung mit zusätzlichen internen und externen Ressourcen und führt zu einem steigenden Finanzmittelbedarf. Durch eine gezielte Weiterentwicklung des Mitgliederportfolios, mit besonderem Augenmerk auf die Platin- & GOLD-Mitgliedschaften und eine enge Zusammenarbeit mit Spitälern und Kliniken sollen langfristige Partnerschaften gestärkt und das Netzwerk ausgebaut werden.

Die strategischen Geschäftsfelder sind: Innovation, Netzwerk und Bildung, die durch ein umfangreiches Angebot an Events, Schulungen und Programmen etc. unterstützt werden. Der Digital Health Accelerator ist dabei ein wichtiges Instrument zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit Startups, die gezielt in das Netzwerk eingebunden und gefördert werden sollen. Finanziell ist für die kommenden Jahre eine stufenweise Budgeterhöhung vorgesehen, von derzeit CHF 1 Mio. auf CHF 1.8 Mio. im Jahr 2029. Zusätzliche Beiträge des Kanton Zürichs im Rahmen des Innovationsstandortes 2030, die Accelerator Finanzierung der Zürcher Kantonalbank und eine wachsende Zahl an Mitgliedern in allen Kategorien sollen das Wachstum sichern.

Mit diesem Businessplan wird somit der mittelfristige Entwicklungspfad festgelegt, der sowohl die internen Aufgaben und Prozesse als auch die Sichtbarkeit und Positionierung des Unternehmens stärken soll, um eine tragende Rolle bei der Digitalisierung des Gesundheitswesens übernehmen zu können.





Strategie

1. SWOT

SWOT Stärken/Schwächen - Chancen	Stärken <ul style="list-style-type: none"> • Accelerator Programm • Stark wachsende Community • Motiviertes und engagiertes Team • Erfolgreiche Durchführung und Etablierung diverser Events • Sehr positives Image und Aussenwahrnehmung • Klare Positionierung im digital health Bereich • Know-how aus dem gesamten Netzwerk 	Schwächen <ul style="list-style-type: none"> • Finanzielle Mittel (Liquidität und Aufbaukapital) • Knappe personelle Ressourcen • Effizienz und Effektivität • Gemässigtes Mitgliederengagement • Kostenstruktur (hohe Fixkosten) • Wenig Interaktion mit Accelerator Programm • Keine bis geringe Projekterfolge
Chancen <ul style="list-style-type: none"> • Politische Entwicklungen • Wertewandel der Gesellschaft • Wandel im Gesundheitswesen • Kostendruck im Gesundheitswesen • Fund/Accelerator • Stiftungskapital • Franchising 	<p>Mit einem etablierten Accelerator-Programm und dem umfangreichen Netzwerk kann das dhc von politischen Entwicklungen profitieren, insbesondere im Zusammenhang mit Förderprogrammen für Digitalisierung und Innovationsentwicklung. Durch diese Programme lassen sich finanzielle Mittel akquirieren, die den Finanzierungsengpass entschärfen könnten.</p> <p>Durch erfolgreiche Events wird die Sichtbarkeit bei Investoren und Akteuren im Gesundheitswesen erhöht. Diese Veranstaltungen bieten Plattformen für Netzwerkeffekte, die den Fundraising-Prozess und die Ideation-Phase neuer Projekte stärken kann.</p> <p>Das Bewusstsein für die Problematik im Gesundheitswesen sowie der Zugang zum Accelerator-Programm und dem engen Austausch zwischen den Mitgliedern, ermöglicht gegebenenfalls den Zugang zu Stiftungskapital.</p>	<p>Der gesteigerte Leistungs- und Finanzdruck bei den Spitälern und Kliniken kann eine Chance für das dhc sein, indem Mitglieder sich langfristig stärker engagieren und ihre Zufriedenheit steigt, wenn es gelingt, effektiv Digitalisierungsprojekt zu initiieren.</p> <p>Das gemässigte Engagement der bestehenden Mitglieder könnte durch eine stark wachsende Community kompensiert werden. Neue, aktive Mitglieder könnten mehr Dynamik und frische Ideen ins Netzwerk bringen, was wiederum das Engagement der bestehenden Mitglieder stimulieren könnte.</p> <p>Ein Franchising-Modell bietet mittelfristig eine Option zur geografischen Expansion. In Kombination mit dem positiven Image und der klaren Positionierung im digital health Bereich kann die Marke in weiteren Regionen etabliert werden, wodurch zusätzliche Einnahmequellen entstehen und die Fixkosten auf verschiedene Standorte verteilt werden.</p>

1. SWOT (II)

<p>SWOT Stärken/Schwächen - Risiken</p>	<p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accelerator Programm • Stark wachsende Community • Motiviertes und engagiertes Team • Erfolgreiche Durchführung und Etablierung diverser Events • Sehr positives Image und Aussenwahrnehmung • Klare Positionierung im digital health Bereich • Know-how aus dem gesamten Netzwerk 	<p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finanzielle Mittel (Liquidität und Aufbaukapital) • Knappe personelle Ressourcen • Effizienz und Effektivität (Bürokratie) • Gemässigttes Mitgliederengagement • Kostenstruktur (hohe Fixkosten) • Wenig Interaktion mit Accelerator Programm • Keine bis geringe Projekterfolge
<p>Risiken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Wettbewerber • Politische Trends • Zahlungsbereitschaft Mitglieder • Überlastung Team • Längerfristige Mitgliederunzufriedenheit bei tiefbleibenden Leads • Kostendruck im Gesundheitswesen 	<p>Die stark wachsende Community und die gute Marktposition könnten durch neue Wettbewerber bedroht werden, insbesondere wenn diese schneller oder kosteneffizienter Projekte und digitale Lösungen begleiten/präsentieren. Hier könnte es entscheidend sein, das eigene Portfolio zu erweitern und kontinuierlich neue, wertschöpfende Services anzubieten, um die Themenführerschaft zu halten.</p> <p>Die hohe Motivation und das Engagement des Teams sind klar als Stärken zu sehen, doch die Gefahr einer Überlastung durch fehlende personelle Ressourcen ist real. Dies könnte die Mitarbeiterbindung schwächen und somit zu einem Verlust von Know-how und Produktivität führen. Strategisches Personalmanagement und eine bessere Verteilung der Arbeitslast sind essenziell, um diesen Risiken vorzubeugen.</p> <p>Sollte das dhc mit seinem Netzwerk nicht stärker in das Accelerator Programm involviert werden, besteht die Möglichkeit, dass potenzielle Startups auf bereits etablierte Accelerator Programme ausweichen, beziehungsweise der direkte Nutzen für das dhc gering bleibt.</p>	<p>Ohne ausreichende finanzielle Mittel könnte das dhc Schwierigkeiten haben, mit neuen Wettbewerbern mitzuhalten, die ggf. schnell und flexibel auf Marktveränderungen reagieren können. Dieser Engpass könnte zudem verhindern, dass das dhc in die Projektprozesse und die Verbesserung seiner Effizienz und Effektivität investiert.</p> <p>Die Spitäler und Kliniken stehen aufgrund des aktuellen Kostendrucks unter dem Zwang, ihre Effizienz zu steigern, während gleichzeitig in vielen Bereichen Kosteneinsparungen erforderlich sind. Dies birgt die Gefahr, dass die Mitgliedschaft beim DHC in Frage gestellt werden könnte.</p> <p>Eine wachsende Community ist eine Stärke, doch wenn die Zahlungsbereitschaft aufgrund geringer Aktivität der Mitglieder abnimmt, könnte das Wachstum die Einnahmen nicht proportional steigern und die finanzielle Stabilität der Haupteinnahmequelle gefährden.</p>

2. Zielerreichung

Ziele	Stand
Mitgliederwachstum Das dhc konnte die Mitgliederzahl seit Gründung auf (Stand 11.11.) auf 69 erhöhen.	Ziel erreicht
Events / Networking / Communitybuilding Das dhc führt monatlich 3-4 Events durch, an denen im Schnitt 42 Personen teilnehmen.	Ziel erreicht
Startup Seit Gründung konnten 16 Startups für das dhc gewonnen werden, zudem wurde im Jahr 2024 das erste Accelerator Programm durchgeführt.	Ziel erreicht
Education Das dhc Workshops sowie Webinar rund um Digitalisierung im Gesundheitswesen an.	Ziel teilweise erreicht
Projekte Nebst kleineren Projekterfolgen haben keine nennenswerten Projekte zwischen Spitäler/Kliniken etc. und Startups oder anderen Unternehmen stattgefunden. Mit dem Vorprojekt erfolgt nun eine Initialisierung im Herbst 2024.	Ziel nicht erreicht
Vermietung (Büroräumlichkeiten) Die Vermietungsaktivität liegt aus diversen Gründen weiter unter dem geplanten Niveau.	Ziel nicht erreicht

3. Aktuelle Herausforderungen

Nachstehend sind die unmittelbaren Herausforderungen für das dhc aufgelistet. Diese leiten sich grossmehheitlich aus der vorangehenden SWOT-Analyse ab und dienen der Definition der Ziele.

Ressourcen

- Um das aktuelle Team zu entlasten, bedarf es zusätzlicher finanzieller Mittel, da Stefan Lienhard als Folge der Vielfalt an Aufgaben überlastet ist und überdies Peter Teufel künftig nicht mehr als Volunteer im dhc arbeiten wird. Somit werden eine zusätzliche Person als COO und Mittel für externe Unterstützung für die Forcierung des Projekt-Offices benötigt (aktuelles Pilotprojekt „Verbesserung Rückweisungsmanagement“ ist bereits initiiert).
- Eine weitere Herausforderung ist die Reduktion der Mietkosten, da der effektive Flächenbedarf des dhc deutlich kleiner ist als ursprünglich angenommen. Die Netto-Mietkosten müssen mittels Untervermietung so weit redimensioniert werden, dass das dhc keine Einschränkungen in seinem Kerngeschäft erlebt. Für allfällige grössere Events soll bei Bedarf mit Stiftung Wisli (ebenfalls Mieter im Haus Angelo) eine Lösung gefunden werden.

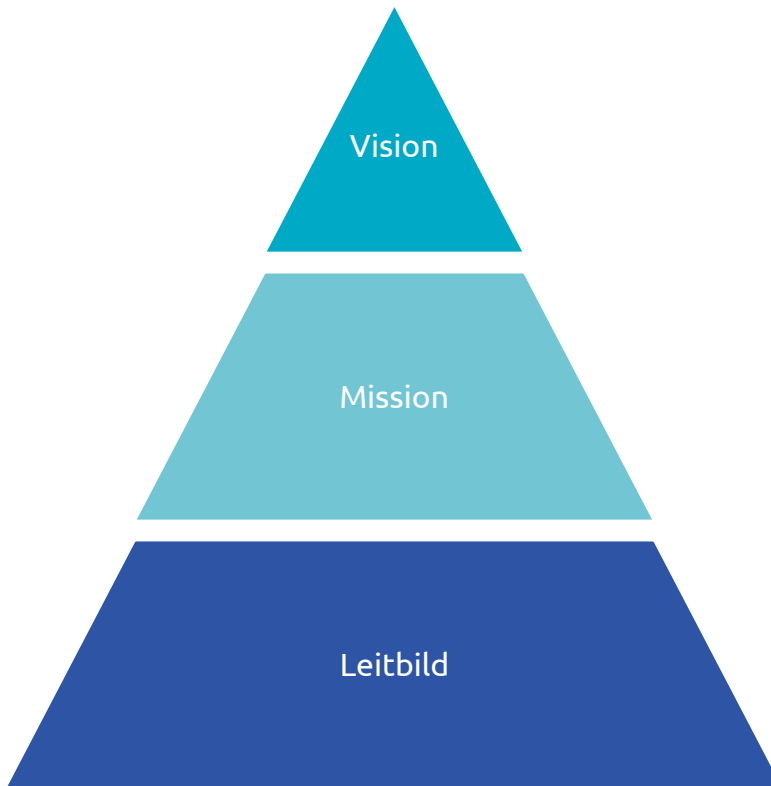
Projektinitialisierung mit Kliniken und Spitälern

Um insbesondere die beitragsrelevanten Spitälern und Kliniken als Platinmitglieder für eine weitere Periode zu gewinnen, ist die erfolgreiche Durchführung des Pilotprojektes „Verbesserung Rückweisungsmanagement“ zentral. Des Weiteren muss im Anschluss an dieses Pilotprojekt sichergestellt werden, dass sich ein Projekt-Office etabliert, dass laufend Projekte mit Akteuren aus dem Gesundheitswesen (und der ICT-Branche) initiiert sowie zweckmässig koordiniert.

Digital Health Accelerator

Um die Sichtbarkeit des dhc zu erhöhen und den Kontakt zu den teilnehmenden Startups des Accelerator-Programms (und auch weiteren qualifizierten Startup-Bewerbern) zu intensivieren, sollte das dhc ab 2025 eine aktivere Rolle wahrnehmen und sich gezielter mit den Startups austauschen.

4. Vision, Mission, Leitbild



Vision:

Die Kosteneffizienz im Gesundheitswesen durch Digitalisierung und Innovation nachhaltig steigern.

Mission:

Wir vernetzen und unterstützen Akteure im Gesundheitswesen, um Prozesse effizient zu gestalten, Kosten durch digitale Lösungen zu senken und Innovationen voranzutreiben. Als Plattform bündeln wir Koordinationsfähigkeit und Expertise, um die besten Partner für spezifische Aufgaben zu identifizieren und gezielt einzubinden.

Leitbild:

Das dhc steht für interdisziplinäre Zusammenarbeit, Transparenz und Innovation im Gesundheitswesen. Wir fördern den offenen Austausch zwischen Startups, Unternehmen und Experten, um die Digitalisierung im Gesundheitswesen durch praxisnahe Lösungen und unterstützende Accelerator Programme zu beschleunigen. Unser Ziel ist es, die Kosten im Gesundheitsversorgung in der Schweiz zu senken und Startups auf ihrem Weg zum erfolgreichen Unternehmen zu unterstützen.

5. Ziele bis 2029

Ziele Phase 2025-2026	Ziele Phase 2027+
<p>Mitgliederwachstum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc erhöht die Mitgliederanzahl auf 100. • Mitgliederkategorien sind auf die aktuellen Gegebenheiten angepasst, inkl. Statutenanpassung. 	<p>Mitgliederwachstum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc erhöht die Mitgliederanzahl auf 146.
<p>Events / Networking / Communitybuilding</p> <p>Das dhc führt jährlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 12 Inhouse Exclusive Events mit 40 Teilnehmern durch. • 20 Inhouse Open Sessions 50 Teilnehmern durch. • 4 Offsite/Inhouse Encounters mit 100 Teilnehmern durch. 	<p>Events / Networking / Communitybuilding</p> <p>Das dhc führt jährlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 12 Inhouse Exclusive Events mit 50 Teilnehmern durch. • 20 Inhouse Open Sessions 60 Teilnehmern durch. • 4 Offsite/Inhouse Encounters mit 120 Teilnehmern durch.
<p>Education</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc führt regelmässig Workshops mit Unterstützung diverser Mitglieder in verschiedenen Fachbereichen durch. 	
<p>Projekt-office</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc beginnt die Projektleitung/Projektkoordination in verschiedenen Problemstellungen von Spitälern und Kliniken zu übernehmen. • Das dhc fungiert als HUB im Bereich digital health und steht im engen Austausch zum Amt für Wirtschaft und der Gesundheitsdirektion des Kantons Zürich. 	
<p>Startup</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc fördert die Startups aktiv und verzeichnet einen Zuwachs von jährlich mindestens 2 Startups. 	

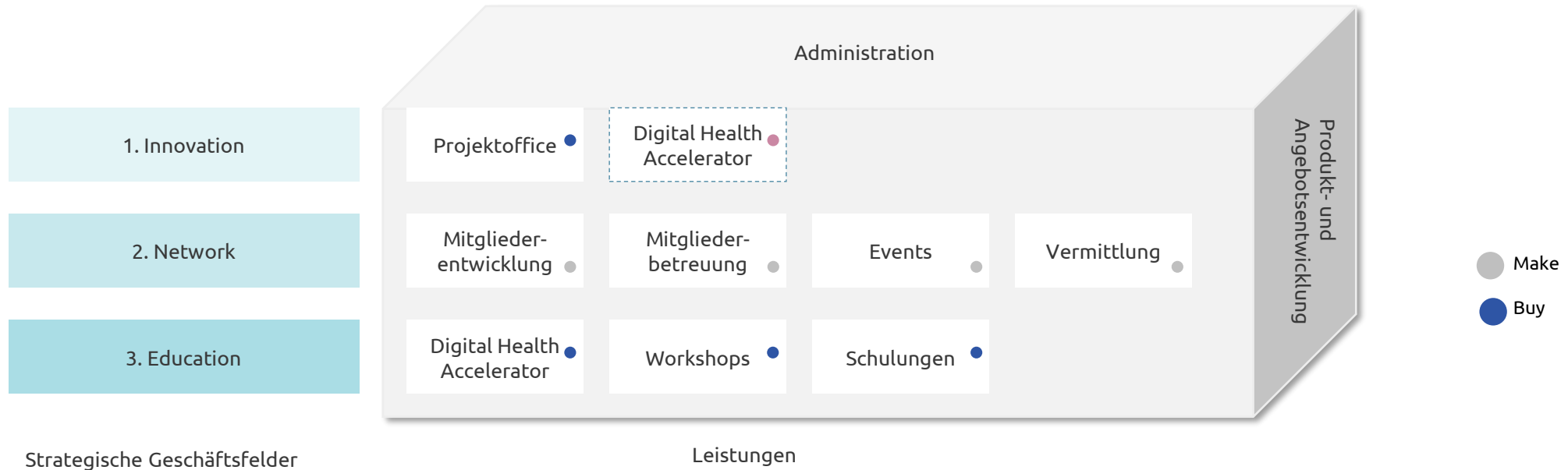
5. Ziele bis 2029 (II)

Ziele Phase 2025-2026	Ziele Phase 2027+
<p>Digital Health Accelerator</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Accelerator Programm soll als Bestandteil des dhc wahrgenommen werden. • Das dhc ist vor, während und nach dem Programm mit den Startups in engem Austausch. • Das dhc nutzt die Nähe zu den Startups, um sein Netzwerk, den Mitgliederbestand und das Leistungsangebot zu erweitern. 	<p>Digital Health Accelerator</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aus dem Accelerator soll im dhc eine eigenes „Startup-Alumni-Netzwerk“ aufgebaut werden.
<p>Vermietung (Büroräumlichkeiten)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc reduziert die Fixkosten im Bereich Büroräumlichkeiten auf CHF 100'000-120'000 und konzentriert sich auf das Kerngeschäft. 	
<p>Personalressourcen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc erhöht das Mitarbeiterpensum auf 260 Stellenprozent, zuzüglich ca. 60 Stellenprozent externer Unterstützung. 	<p>Personalressourcen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das dhc erhöht das Mitarbeiterpensum auf 300 Stellenprozent, zuzüglich ca. 100 Stellenprozent externer Unterstützung im Jahr 2027. 2029 sind es gemäss Planung 300 Stellenprozent intern und es erfolgt eine Erhöhung auf bis zu 100% extern.
<p>Nachhaltige Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Ziel für 2025 ist die Finanzierung des Businesscase 2026+. Dies setzt die Sicherung der Mitgliederbeiträge, insbesondere die der Platinmitglieder voraus. • Zusätzlich sollen zusätzliche Einnahmen durch ergänzende Revenue-Streams generiert werden (siehe Finanzen). 	<p>Nachhaltige Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Ziel der Periode 2027+ ist die Finanzierung des Businesscase 2030+.



Businessplan

6. Produkte und Dienstleistungen



Das dargestellte Modell visualisiert die verschiedenen Dienstleistungen des dhc, kategorisiert nach ihrer primären Zugehörigkeit zu den strategischen Geschäftsfeldern Innovation, Netzwerk und Bildung. Diese Geschäftsfelder bilden die Grundlage für die strategische Ausrichtung des dhc.

Der Bereich Administration dient dabei als organisatorische Basis, während Produkt- und Angebotsentwicklung die Entwicklung und Anpassung des Leistungsportfolios gewährleistet. Die farbliche Kodierung im Modell gibt Auskunft darüber, ob eine Leistung intern erstellt wird (Make) oder extern zugekauft und nur koordiniert wird (Buy).

6. Produkte und Dienstleistungen (II)

SGF	Leistung	Beschreibung	Make	Buy
Innovation (SGF 1)	Projektoffice	Die zentrale Koordinationsstelle für die Verwaltung und Überwachung von Projektabläufen, Ressourcen und Zeitplänen.		●
Network (SGF 2)	Mitgliederentwicklung	Die gezielte Gewinnung neuer Mitglieder durch strategische Ansprache und attraktive Angebote zur Erweiterung des Netzwerks.	●	
	Mitgliederbetreuung	Die systematische Förderung und Weiterentwicklung der Mitglieder durch Netzwerkmöglichkeiten, gemeinsame Projektarbeiten und individuelle Betreuung.	●	
	Events	Veranstaltungen, die zur Vernetzung, Weiterbildung und Unterhaltung von Teilnehmern dienen und den Austausch von Wissen und Ideen fördern.	●	
	Vermittlung	Eine finanzielle Vergütung, die auf Basis von vermittelten Geschäften gewährt wird. Die Option besteht für Mitglieder untereinander als auch für Vermittlungen gegenüber Nichtmitgliedern.	●	
Education (SGF 3)	Workshops	Interaktive Sitzungen oder Seminare, in denen Teilnehmer spezialisierte Themen vertiefen.		●
	Schulungen	Einzelne Weiterbildungsformate zu fachspezifischen Themen		●
	Digital Health Accelerator	Ein Programm, das Unternehmen durch strategische Unterstützung, Expertenberatung und ggf. Ressourcenbereitstellung bei der Entwicklung und Skalierung fördert.		●

6. Produkte und Dienstleistungen (III)

Mitgliederentwicklung und Mitgliederbetreuung

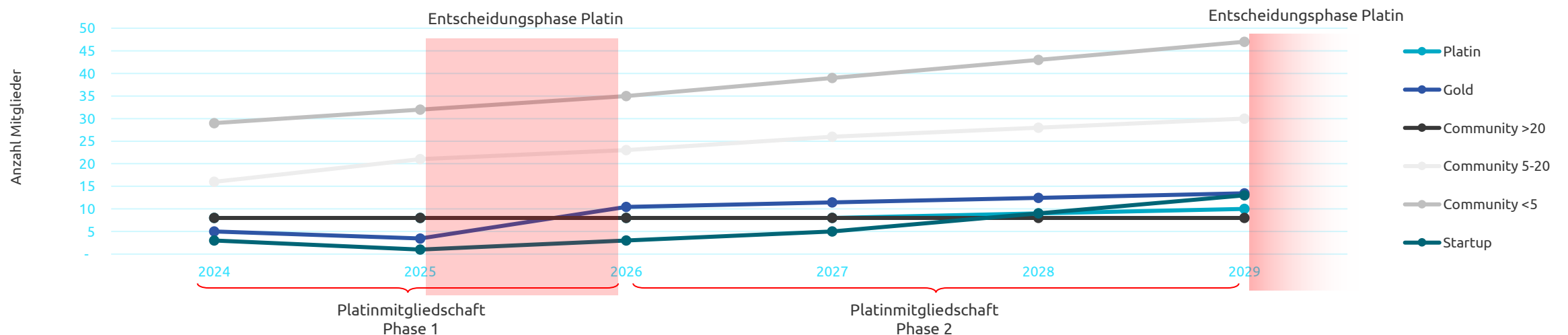
Ziele

- Mitgliederkategorien auf die aktuellen Angebote anpassen insbesondere folgende Punkte berücksichtigen:
 - Preiskategorie
 - Leistungskatalog
 - Verpflichtungen
- Gut strukturierte Stammdatenverwaltung (CRM)
- Bedürfnisanalyse und aktive Einbindung der Mitglieder
- Mitgliederentwicklung gemäss Diagramm „Entwicklung Mitglieder“ anstreben
- Durch Vermittlungen und Kick-backs unter den Mitgliedern eine zusätzliche Einnahmenquelle generieren.

Vorgehen

- Analyse der aktuellen Strukturen und Leistungen hinsichtlich der Mitgliederkategorien (inkl. Mitgliederfeedback)
- Überarbeitung von Preiskategorien und Leistungsangeboten
- Klare Kommunikation der Leistungsangebote intern sowie extern
- Start Ideation Phase zur aktiven Einbindung von Mitgliedern
- Umsetzung der erarbeiteten Massnahmen zur Einbindung von Mitgliedern
- Verstärkte Einbindung der bestehenden (Platin)-Mitgliedern in die Mitgliederakquise
- Plattform für Problemstellungen bieten und Mitgliederprojekte und Austausch zu fördern

Entwicklung Mitglieder 2024 - 2029



6. Produkte und Dienstleistungen (IV)

Events

Ziele

- Erfolgreiche Formate wie (z.B. die Networking Events) weiterführen
- Mindestens 36 Events mit durchschnittlich 45 Teilnehmern
- Beziehungen zwischen Mitgliedern und dem dhc stärken
- Beziehungen zwischen Mitgliedern stärken
- Das Fördern und Präsentieren von Ideen
- Aufzeigen von Projektständen und Erfolgen des dhc
- Kosten für Events tief halten, wenn möglich eine Kostenteilung anstreben

Vorgehen

Bei den Events wird in drei Kategorien unterschieden:

- **Inhouse Exclusive** | Nur für dhc Mitglieder | Organisation durch dhc | Budget gering
- **Inhouse Open Sessions** | z.B. Member + 1 | Organisation durch dhc | Budget mittel je nach Beteiligung
- **Inhouse/Offsite Encounters** | Organisation mit Dritten | Budget mittel je nach Beteiligung

Vermittlung

Ziele

- Mehreinnahmen durch Vermittlungsprovisionen generieren
- Die Rolle eines one-stop-shop im Bereich digital health einnehmen
- Den Mitgliedern einen Mehrwert durch Unterstützung in der Projektakquise bieten
- Plattform für Problemstellungen bieten

Vorgehen

- Klare Kommunikation aller Leistungen der Mitglieder im dhc Netzwerk (Beekeeper, Events sowie Website)
- Erfolgreiche Projekte aus der Zusammenarbeit von dhc Mitglieder oder Externen promoten

6. Produkte und Dienstleistungen (V)

Schulungen / Workshops

Ziele

Das Ziel besteht darin eine Education-Serie aufzubauen und Schulungen oder Workshops aus verschiedenen Fachbereichen im Bereich digital health sowie auch allgemeinen Themen wie Datenschutz, Künstliche Intelligenz (KI) etc. zu etablieren.

Die Schulungen sollen monatlich stattfinden und Mitglieder als auch Externe zugänglich gemacht werden, um eine grössere Zielgruppe anzusprechen. Die entstehenden Kosten sollten eins zu eins auf die Teilnehmer abgewälzt werden könne.

Vorgehen

Das dhc hat folgende Themenschwerpunkte definiert, zu denen ab 2025 Events und Webinare durchgeführt werden.

- Künstliche Intelligenz (KI) im Gesundheitswesen
- „Adminimierung“ (Reduktion von admin. Aufwänden, weg vom Papier hin zu digitalen Lösungen)
- Care & Hospital@home“
- TARDOC und ambulante Pauschalen (neues CH-Tarifsystem)

Weitere, branchenrelevante Fokusthemen werden zusammen mit den Mitgliedern (Leistungserbringende, Gesundheitsdirektion, VZK - Verband Zürcher Krankenhäuser und ähnliche) erarbeitet.

6. Produkte und Dienstleistungen (VI)

Projektoffice

Aufgrund der unbefriedigenden Entwicklungen bei der Anzahl der Projekte, die durch das DHC initiiert, vermittelt oder realisiert wurden sowie des begrenzten Engagements der grösseren medizinischen Leistungsträger, wurde in mehreren Workshops das Projektoffice erarbeitet. Die teilnehmenden Spitäler haben ihre Bereitschaft signalisiert, aktiv mit Know-how und Ressourcen am Kompetenzaufbau mitzuwirken. Voraussetzung dafür ist, dass das dhc die Führungsrolle übernimmt und entsprechende Kompetenzen im Produktmanagement aufbaut.

Pain Points:

In Zusammenarbeit diversen Akteuren wurden entlang des Patientenpfades (Anmeldung bis Nachsorge) sowie bei den Supportprozessen verschiedene Herausforderungen identifiziert und priorisiert. Das bereits Erwähnte «Rückweisungsmanagement» ist Bestandteil des Patientenmanagements und fällt unter Austritt / Verlegung (Detailansicht im Anhang).

Als Folge dessen wurde ein *Pilotprojekt* mit Fokus auf das «Rückweisungsmanagement» lanciert.

Ziele

- Initialisierung von drei bis fünf Projekten, die jeweils mindestens durch drei Kliniken zur Realisierung freigegeben und unterstützt werden.
- Auf- bzw. Ausbau der «stetigen» Interaktion zwischen den Kliniken und dem dhc.
- Kompetenz- und Ressourcenaufbau im dhc für die Umsetzungsphase mit den Kliniken und die Initiierung weiterer Projekte mit anderen Leistungsträger-Gruppen wie Krankenkassen oder Pflegeheime.

6. Produkte und Dienstleistungen (VII)

Projektoffice

Vorgehen

Die Auswahl der prioritären Prozesse (ausgearbeitete Pain Points), die nach erfolgreichem Abschluss des Pilotprojekts behandelt und umgesetzt werden sollen, werden zu einem späteren Zeitpunkt festgelegt. Der jeweils gewählte Prozess hat jedoch einen grossen Einfluss auf die Methodik und den notwendigen Aufwand des Projektes, weshalb in der Folge noch kein konkretes Vorgehen bestimmt werden kann. Um die Abläufe effizient zu gestalten, werden die Projekt voraussichtlich in zwei Phasen aufgeteilt:

1. Pflichtmodul bis zur Definition der inhaltlichen Anforderungen
2. Optionale Module für die weiteren Phasen, die vom Auftraggeber modular entschieden werden können.

Verfahren mit den gewonnenen Erkenntnissen

Erkenntnisse, die im Rahmen dieser Projekte gewonnen werden und für die Gesundheitsdirektion oder andere relevante Stellen von Bedeutung sind, sollten präsentiert und offengelegt werden. Dies stärkt nicht nur die Position des dhc, sondern ermöglicht es auch anderen, von den Erfahrungen zu profitieren.

In einer späteren Phase könnte zudem die Einbindung von Nicht-Mitgliedern bei ausgewählten Projekten in Betracht gezogen werden.

6. Produkte und Dienstleistungen (VIII)

Digital Health Accelerator

Ziele

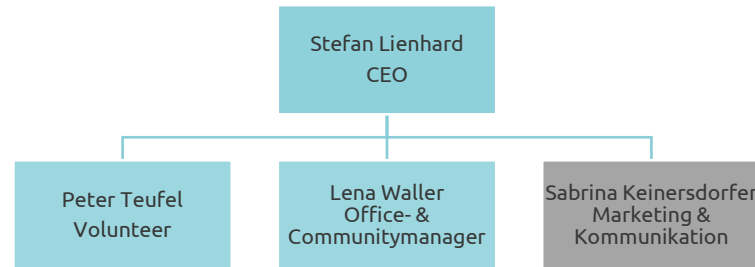
- Finanzielle Mittel akquirieren, um die Aktivitäten rund um den Accelerator zu erhöhen.
- Mittels erhöhter Präsenz vor, während und nach den jeweiligen Accelerator Programmen, soll der Accelerator verstärkt als Teil des dhc wahrgenommen werden.
- Durch den stetigen Kontakt der Teilnehmer des Programms sollen zusätzliche Startups für das dhc gewonnen werden.
- Auf lange Sicht sollte sich rund um das dhc eine Startup-Community aufbauen.

Vorgehen

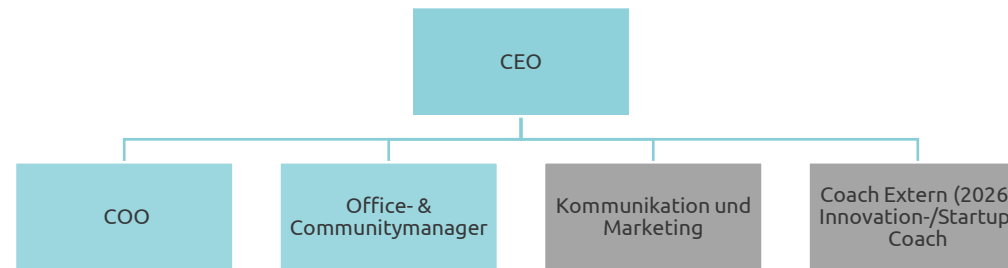
- **Vorbereitung**
Bereits in der Evaluationsphase soll das dhc aktiv mit allen angemeldeten Startups in Kontakt treten und auf die Chancen, die sich im dhc bieten aufmerksam machen. Ebenso soll das dhc bei den jeweiligen Pitch-Days involviert werden. Nicht zwingend als Teil der Jury, jedoch als Bestandteil des Accelerator Programms. Somit können Bewerber, die es nicht ins Programm schaffen ggf. trotzdem für das digital health center gewonnen werden.
- **Durchführung**
Während den Präsenz-Workshops des Programms (4x 1 Woche) muss ein Mitarbeiter des dhc laufend vor Ort sein. Gegeben falls können auch Workshops von diesem Mitarbeiter durchgeführt werden.
- **Nachbearbeitung**
Im Anschluss an das Programm sollten die erfolgreichen Absolventen die Chance auf ein Acceleration Achievers Pass haben - eine Unterkategorie des Startup Passes.

7. Organisation und Ressourcen

Ist Situation



Soll Situation 2025-2026



Soll Situation 2029



● extern
● intern

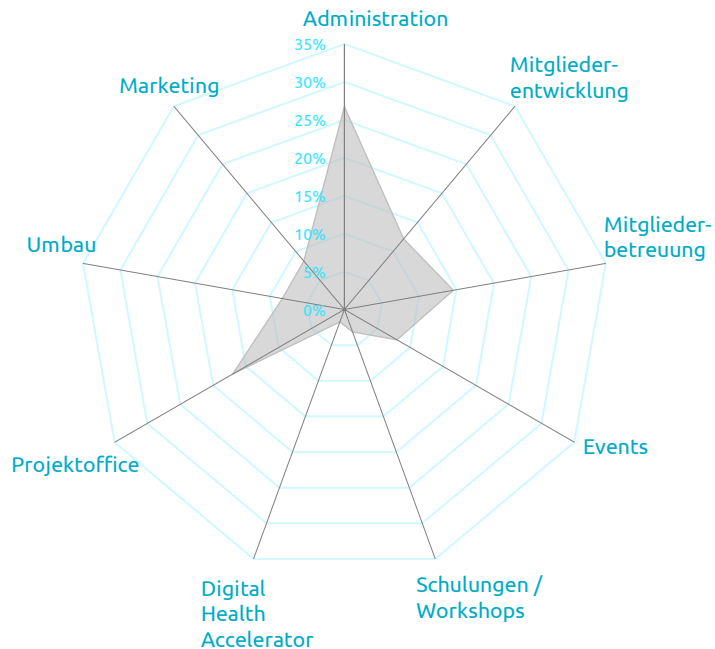
7. Organisation und Ressourcen (II)

Produkte / DL	Ist Situation				Soll Situation 2025-2026					Soll Situation 2029				
	Stefan	Peter	Lena	Sabrina	CEO	COO	CM	Mar / Com	Coach Extern (2026)	CEO	COO	CM	Mar / Com	Coach Extern
Administration	25%	24%	28%	-	20%	20%	16%	-	-	16%	20%	16%	-	-
Mitgliederentwicklung	35%	-	-	-	45%	-	-	-	3%	40%	-	8%	-	5%
Mitgliederbetreuung	10%	-	32%	-	15%	16%	40%	-	6%	12%	25%	40%	-	10%
Events	15%	-	8%	-	10%	4%	8%	-	-	8%	5%	4%	-	-
Schulungen / Workshops	5%	-	4%	-	5%	-	8%	-	-	-	-	4%	-	-
Digital Health Accelerator	5%	-	-	-	5%	-	-	-	15%	4%	-	-	-	25%
Projekt Office	5%	32%	12%	-	-	40%	8%	-	36%	-	50%	8%	-	60%
Umbau / Umzug	-	24%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing	-	-	-	24%	-	-	-	32%	-	-	-	-	40%	-
Total	100%	80%	80%	24%	100%	80%	80%	32%	60%	80%	100%	80%	40%	100%
				284%					352%					400%

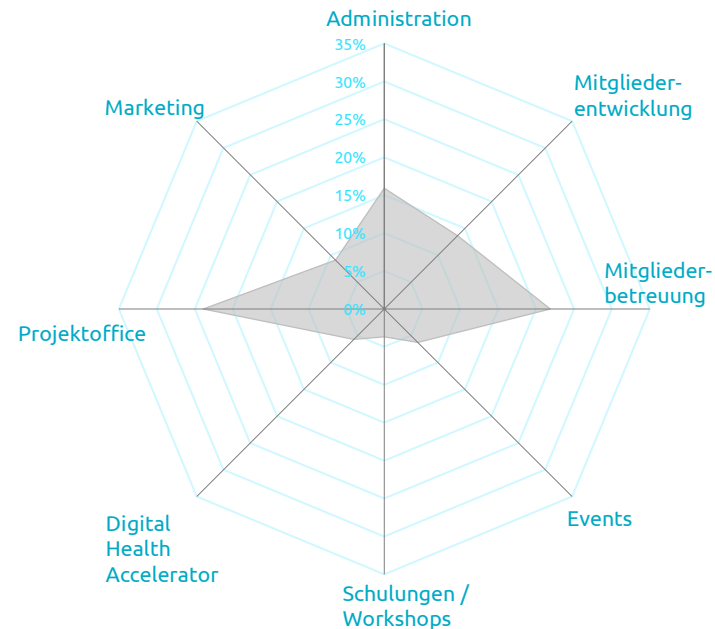
● extern
● intern

7. Organisation und Ressourcen (III)

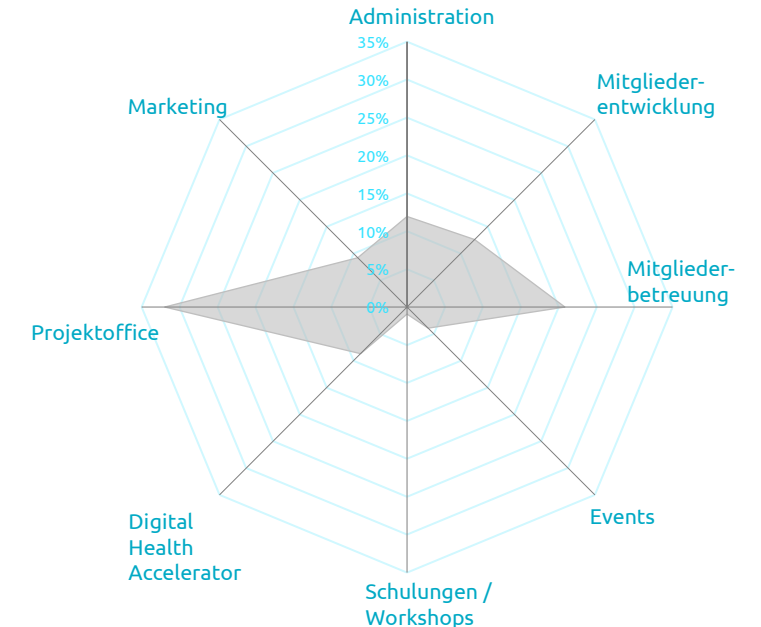
Ist Situation



Soll Situation 2026



Soll Situation 2029



In der aktuellen Ist Situation ergeben sich kumuliert ca. 260 Stellenprozent inhouse und ca. 24 Stellenprozent extern. Der Fokus liegt hauptsächlich auf den Bereich Administration, Aufbau und Organisation des Projektoffices sowie der Betreuung und Akquise von Mitgliedern.

Während der nächsten Phase 2025-2026 stagniert das interne Volumen bei 260 Stellenprozent. Dabei ist zu beachten, dass die Stelle als COO zusätzlich auf der Payroll ist, da Peter Teufel als Volunteer arbeitete. Das Ziel wird sein die Ressourcen im Bereich Administration zu verringern und diese in Mitgliederentwicklung, Betreuung und das Projektoffice zu investieren. Der Fokus von Sabrina Keinersdorfer (extern) bleibt nach wie vor auf Kommunikation und Marketing und wird auf 32 Stellenprozent erhöht. Hinzu kommt ab dem Jahr 2026 mit 60 Stellenprozent ein weiterer Dienstleister z.B. ein Innovation-Coach, welcher sich auf die Betreuung der Startup konzentriert.

Die Situation 2027+ zeigt eine Weiterentwicklung der vorangehenden Periode mit einer Erhöhung auf 300 Stellenprozent intern aufgrund der Festanstellung von Sabrina Keinersdorfer und einer Erhöhung auf 100 Stellenprozent extern davon Fokus auf Startup/Innovations-Betreuung.

8. Finanzen (Planrechnung)

Position	IST	Hochrechnung	Planrechnung			
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Beitrag ZKB (Digital Health Accelerator)	270'250	250'000	200'000	150'000	100'000	-
Beitrag Kanton (Accelerator)	80'000	-	-	-	-	-
Beitrag Kanton (Innovationsstandort 2030) (Beiträge für 2025 und 2026 befinden sich im laufenden Bewilligungsverfahren, 2027ff. tbd)	50'000	100'000	100'000	100'000	100'000	100'000
Beitrag Stiftung	-	-	50'000	50'000	50'000	50'000
Handelserlös	5'685	-	-	-	-	-
Ertrag aus Mitgliedschaften	608'492	650'500	784'400	835'800	943'000	1'050'200
Vermietungen	28'657	254'411	320'980	320'980	320'980	320'980
Events, Vermittlungen, Referententätigkeiten	17'679	14'600	17'790	21'709	26'527	27'854
Netto Betriebsertrag	1'056'049	1'268'211	1'471'870	1'477'189	1'539'207	1'547'734
Vereinsaufwand	-2'486	-11'375	-11'375	-11'375	-11'375	-11'375
Personalaufwand dhc	-283'555	-400'989	-422'324	-487'275	-503'805	-520'913
Externe Dienstleistungen	-10'645	-86'800	-266'800	-230'000	-275'000	-320'000
Tenity (Digital Health Accelerator)	-278'880	-240'000	-190'000	-140'000	-90'000	-
Bruttogewinn	480'483	529'047	581'371	608'538	659'028	695'446
Miete, Reinigung	-276'871	-401'824	-414'498	-429'678	-444'858	-451'118
Unterhalt, Reparaturen, Ersatz	-8'624	-6'300	-7'125	-8'156	-9'445	-11'057
Versicherungen	-214	-1'370	-1'713	-2'141	-2'676	-3'345
Energie- und Entsorgungsaufwand	-5'311	-4'770	-5'113	-5'541	-7'776	-8'445
Verwaltung, Informatik, Lizenzen, allg. Büro	-113'589	-39'457	-49'321	-61'651	-77'064	-91'833
Werbeaufwand	-54'950	-48'900	-49'400	-58'252	-72'815	-85'765
Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibung (EBITDA)	20'924	26'427	54'202	43'120	44'394	43'885
Abschreibungen	-52'025	-30'000	-30'000	-30'000	-30'000	-30'000
EBIT	-31'101	-3'573	24'202	13'120	14'394	13'885
Zinsaufwand	-6'487	-12'260	-12'260	-12'260	-12'260	-12'260
Periodenfremder Ertrag	40'182	-	-	-	-	-
Unternehmensgewinn-/Verlust	2'594	-15'833	11'942	860	2'134	1'625

8. Finanzen (Aufschlüsselung wichtiger Positionen)



In der nachfolgenden Tabelle ist eine detaillierte Auflistung der Positionen - Mitgliedschaften, Events/Vermittlungen/Referententätigkeiten (Nebenerlöse) sowie Personalaufwände - ersichtlich.

Position	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Platinmitgliedschaft	325'000	325'000	325'000	325'000	375'000	425'000
Goldmitgliedschaft	59'500	59'400	164'400	179'400	194'400	209'400
Community Pass	212'615	259'500	277'000	302'000	322'000	342'000
Startup Pass	-	5'400	16'200	27'000	48'600	70'200
Personenmitglieder	-	1'200	1'800	2'400	3'000	3'600
Ertrag aus Mitgliedschaften	597'115	650'500	784'400	835'800	943'000	1'050'200
Ertrag aus Events	16'382	3'600	4'140	4'761	5'475	5'749
Ertrag aus Referententätigkeiten	1'082	1'000	1'150	1'323	1'521	1'597
Ertrag aus Vermittlungen	-	10'000	12'500	15'625	19'531	20'508
Events, Vermittlungen, Referententätigkeiten	17'464	14'600	17'790	21'709	26'527	27'854
Löhne	-237'467	-324'200	-342'120	-396'674	-410'557	-424'927
Übriger Personalaufwand	-433	-15'000	-15'000	-15'000	-15'000	-15'000
Sozialversicherungsaufwand	-42'825	-61'789	-65'204	-75'601	-78'247	-80'986
Personalaufwand Externe	-10'645	-86'800	-266'800	-230'000	-275'000	-320'000
Tenity (Digital Health Accelerator)	-278'880	-240'000	-190'000	-140'000	-90'000	-
Personalaufwand intern und extern	-570'250	-727'789	-879'124	-857'275	-868'805	-840'913

8. Finanzen (Liquidität / Eigenkapital)

Liquidität

Auch im Jahr 2025 wird die Liquidität aufgrund geplanter Investitionen wieder unter Druck stehen. Daher ist es erforderlich, dass ein Teil der Mitgliedsbeiträge erneut vorzeitig vereinnahmt wird. Zudem sollte alles daran gesetzt werden, die Hälfte des 4. Obergeschosses im Verlaufe des Jahres 2025 erfolgreich zu vermieten.

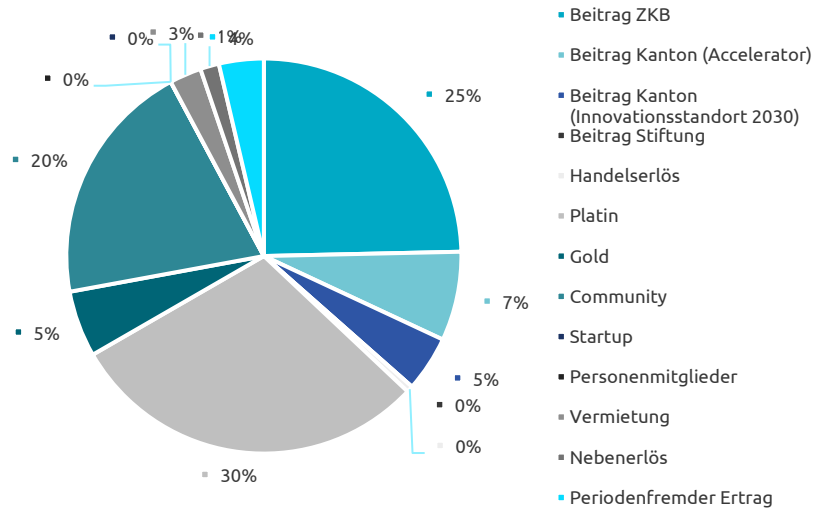
Position	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Jahresgewinn/Verlust	2'594	-15'833	11'942	860	2'134	1'625
Abschreibungen	52'025	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000
Operativer Cashflow	54'619	14'167	41'942	30'860	32'134	31'625
Digitaler Empfang etc.		-13'000				
Web Relaunch		-10'000				
Beamer, Mobiles Conferencing & Laptop, Bildschirm COO		-5'700				
CRM		-25'000				
Ventilatoren / Kühlgeräte		-2'000				
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-55'700	-30'000	-30'000	-30'000	-30'000
Free Cash Flow		-41'533	11'942	860	2'134	1'625

Eigenkapital

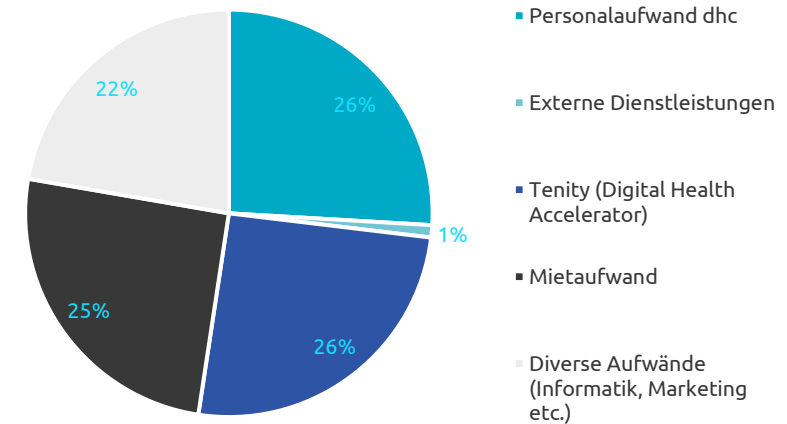
Das Eigenkapital per 31. Dezember 2023 beträgt CHF 116'164, wodurch die kumulierten Verluste aus den Jahren 2024 und 2025 vertretbar erscheinen. Darüber hinaus wird das dhc im Jahr 2024 aufgrund des Bezugs von werthaltigem Mobiliar zu einem symbolischen Betrag, einen ausserordentlichen Ertrag ausweisen.

8. Finanzen (Mittelerwendung)

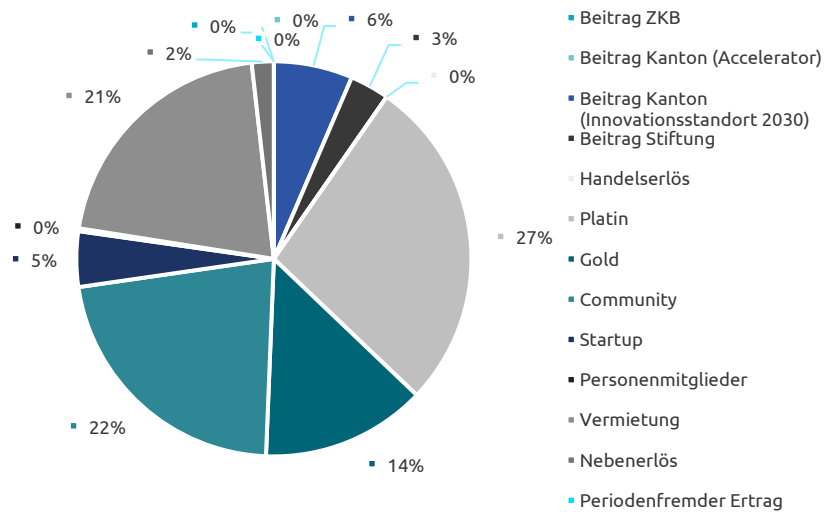
Mittelherkunft 2024



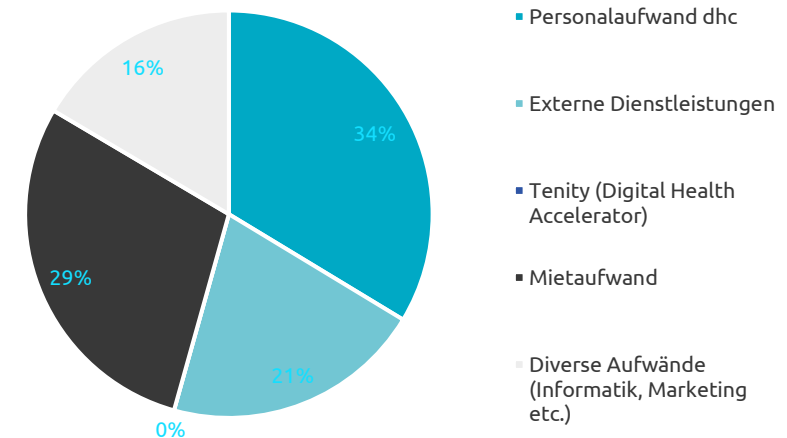
Mittelverwendung 2024



Mittelherkunft 2029



Mittelverwendung 2029



8. Finanzen (Mittelverwendung)

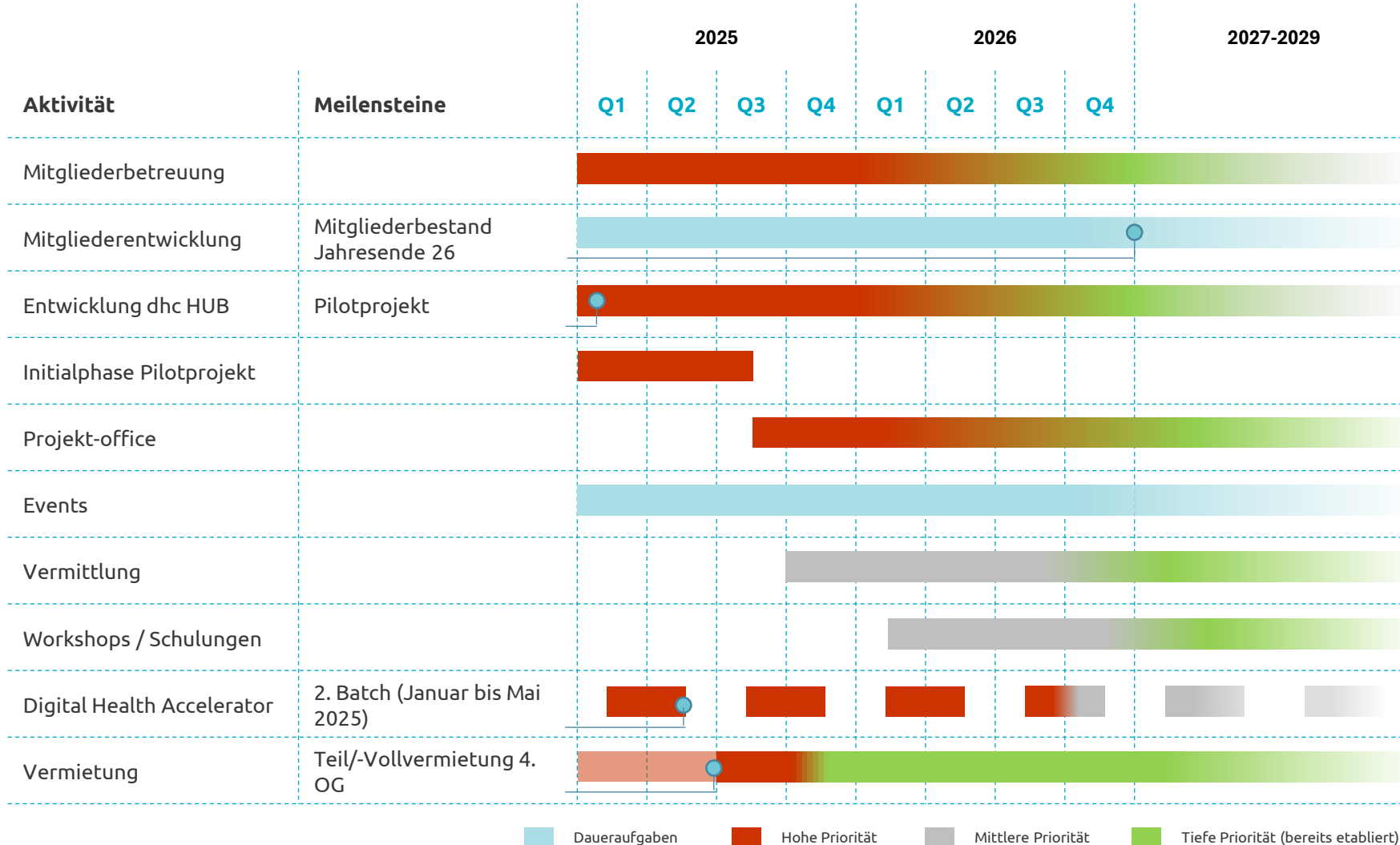
Ist Situation 2024

- Das Gesamtbudget aus den Einnahmen beträgt CHF 1'056'049.
- Die CHF 250'000 für den Digital Health Accelerator von der Zürcher Kantonalbank sind gemäss Leitungsvereinbarung entsprechend einzusetzen. Davon werden CHF 240'000 an Tenity für die Durchführung des Programms weitergeleitet, CHF 10'000 verbleiben dem dhc für seinen Beitrag.
- Die Position «Beiträge Kanton Accelerator» dient zum einen dem Aufbau und der Vorbereitung des Digital Health Accelerator, zum anderen der Deckung der damit zusammenhängenden laufenden Kosten.

Soll Situation 2029

- Das Gesamtbudget aus den Einnahmen beträgt CHF 1'547'734.
- Die eingeplante Position «Beitrag Kanton Innovationsstandort 2030» (für 2025 und 2026 im laufenden Bewilligungsverfahren, 2027ff. wird im Laufe des nächsten Jahres entschieden) dient der Etablierung des digital health HUB, insbesondere des Projektoffices. Dabei werden die Mittel für interne Aufwendungen als auch externe Unterstützung verwendet.
- Der geplante Beitrag von Stiftungen von total CHF 50'000 p.a. soll dem dhc ermöglichen, das Engagement rund um die Betreuung von Startups und die Entwicklung neuer Innovationsideen zu forcieren.
- Die Mitgliederbeiträge sowie die sonstigen Erlöse sind dem Betrieb sowie der Angebotsentwicklung des dhc zugewiesen. Das entspricht den Fixkosten wie Miete, Personal und Mobiliar, der Durchführung diverser Events sowie der Aufbereitung diverser Leistungen gemäss Leistungskatalog.

9. Aktionsplan bis 2029



9. Ausblick 2030+

Die Businessplan-Periode 2026 bis 2029 steht im Zeichen der Profilierung und Professionalisierung des Leistungsangebots. Der vorliegende Businessplan skizziert die inhaltlichen Schwerpunkte und den notwendigen personellen und finanziellen Ressourcenaufbau, inkl. Finanzplanung.

Ab 2030 ist die Start Up Phase des dhc abgeschlossen. Mit Blick auf die nachhaltige Fortführung des digital health Center in Bülach ist aus heutiger Sicht absehbar, dass...

- das digital health center bülach (dhc) eine nationale Ausstrahlungskraft haben muss. Allenfalls sind bereits erste «Ableger» in anderen Regionen der Schweiz etabliert, um die Marke und Wirkungskraft des dhc weiter zu festigen;
- der direkte Nutzen des dhc für die medizinischen Leistungsträger (heutige und künftige Mitglieder) gesteigert worden ist. Dies sichert indirekt auch die Akzeptanz und somit die Mitgliedschaft der diversen Unternehmen und Institutionen aus den Bereichen Digitalisierung und Automation, weil dies für deren Business-Case relevant ist;
- die Organisation «dhc» weiterhin professionell aufgestellt und die Schlüssel-Kompetenzen auf mehrere «Schultern» verteilt worden sind. Dies erhöht die Risikofähigkeit des nach wie vor kleinen Unternehmens;
- die Eigenwirtschaftlichkeit einen markant grösseren Anteil an den Einnahmen ausmachen muss. Dies infolge direkt entschädigter Leistungsentgelte durch Mitglieder und Nicht-Mitglieder des dhc;
- die Zahl der Projekte, welche durch das dhc initiiert und koordiniert werden, signifikant höher liegen sollte. Dies hat zur Folge, dass der Anteil an projektspezifischen Finanzierungen zunehmen wird;
- die Mitgliederbeiträge, vor allem bei der Kategorie Platin, zu reduzieren sind.

Eine Lagebeurteilung zu den skizzierten Zielesetzungen ab 2030 wird durch den Vorstand im Verlauf des Jahres 2028 durchgeführt.



Anhang

Jahresabschluss 2023

A2. Finanzplan – Jahresabschluss 2023 (ER)



Aktiven in CHF	Anhang	31.12.2023	%	31.12.2022	%
Flüssige Mittel	2.1				
ZKB 1148-5516 087 Zahlkonto		48'543	7	241'352	40
ZKB 1148-5516 095		27'602	4	100'260	17
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen					
Forderungen Mitgliederbeiträge		12'807	2	99'759	17
Vorauszahlungen		0	0	1'125	0
Forderungen Mitgliederbeiträge Folgejahr		527'174	71	0	0
Delkredere aus L & L		-640	0	0	0
Vorsteuerausgleich Abrechnungsmethode		1'173	0	0	0
Übrige kurzfristige Forderungen					
Forderungen ggü Sozialversicherungen		3'933	1	0	0
Kontokorrent AHV		2'249	0	0	0
Kontokorrent Unfallversicherung		1'684	0	0	0
Aktive Rechnungsabgrenzungen					
Transitorisch Aktiven		14'104	2	3'635	1
Total Umlaufvermögen		635'897	86	446'131	74
Sachanlagen	2.2.6.1				
Möbiliar und Einrichtungen		23'100	3	36'917	5
Informatik		23'100	3	34'771	6
Mieterausbau		22'900	3	36'664	5
Immaterielle Anlagen	6.2				
Lizenz Brandwatch (08/22-07/23)		1'000	0	1'710	0
Konzeption und Gründungskosten digital health center bülich		36'700	5	60'465	10
Total Anlagevermögen		107'000	14	158'527	26
Total Aktiven		742'897	100	604'658	100

Passiven in CHF	Anhang	31.12.2023	%	31.12.2022	%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
Verbindlichkeiten Material- / Warenaufwand		45'394	5	43'029	7
Erhaltene Anzahlungen von Dritten		0	0	3'102	1
Kurzfristig verzinsliche Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten ggü Vorstandsmitglied		704	0	0	0
Kontokorrent Stefan Lienhard (Kippkonto)		704	0	0	0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.3				
Abrechnungskonto MWST		7'450	1	0	0
		19'886	3	0	0

Umsatzsteuerausgleich Abrechnungsmethode					
Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungen					
Kontokorrent Vorsorgeeinrichtung		3	0	9'763	2
Kontokorrent Unfallversicherung		0	0	53	0
Kurzfristige Rückstellungen					
Rückstellungen für Ferien und Überstunden		6'197	1	0	0
Rückstellungen Steuern		300	0	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungen					
Passive Rechnungsabgrenzungen		546'500	74	400'031	66
Total kurzfristiges Fremdkapital		626'733	84	455'977	75
Total langfristiges Fremdkapital		0	0	0	0
Total Fremdkapital		626'733	84	455'977	75
Vereinskapital					
Vereinskapital		148'680	20	200'000	33
Jahresergebnis					
Jahresgewinn oder Jahresverlust		-32'516	-4	-51'320	-8
Total Eigenkapital		116'164	16	148'680	25
Total Passiven		742'897	100	604'658	100

A2 Finanzplan – Jahresabschluss 2023 (ER)



Jahresergebnis in CHF	Anhang	01.01.2023		01.10.2021	
		-31.12.2023	%	-31.12.2022	%
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen					
Platinmitgliedschaft		336'600	58	281'251	71
Goldmitgliedschaft		63'250	11	33'750	9
Flexible Arbeitsplätze geschlossener Raum		12'300	2	35'541	9
Flexible Arbeitsplätze offener Raum		0	0	4'910	1
Community Pass		103'374	18	30'279	8
Ertrag Dienstleistungen		888	0	3'326	1
Ertrag Vermietung von Parkplätzen		3'770	1	4'460	1
Ertrag Diverse Raumvermietungen		48'234	8	600	0
Ertrag aus Referententätigkeiten		0	0	500	0
Skonti		-3'300	-1	19	0
Ertrag aus Events		753	0	0	0
Verluste / Wertberichtigung Forderungen		-6'205	-1	0	0
Handelserlös		713	0	0	0
Übrige betriebliche Erträge					
Spenden		23'313	4	0	0
Total Ertrag		583'690	100	394'635	100
Materialaufwand und Fremdleistungen					
Einkauf Lebensmittel und Getränke		0	0	-1'448	0
Skonti		0	0	-41	0
Kursdifferenzen		0	0	-135	0
Reisespesen Vorstand		-3'709	-1	0	0
Personalaufwand					
Löhne		-190'080	-33	-159'515	-40
Übriger Personalaufwand		0	0	-2'549	-1
AHV, IV, EO, ALV		-12'046	-2	-10'136	-3
FAK		-2'053	0	-1'914	0
Berufliche Vorsorge		-20'294	-3	-17'910	-5
Unfallversicherung		-357	0	-293	0
Krankentaggeldversicherung		-824	0	-725	0
Spesenentschädigung effektiv		-5'064	-1	-173	0
Spesen, Reise, Auto, Übernachtung		-413	0	-4'009	-1
Veränderung Mitarbeiter Ferien und Überstunden		-6'197	-1	0	0
Quellensteuer		9	0	0	0
Aus- und Weiterbildung		-190	0	0	0
Raumaufwand					

Miete	-121'494	-21	-109'665	-28
Reinigung	-16'242	-3	-11'055	-3
Nebenkosten	-15'240	-3	0	0
Unterhalt und Reparaturen				
URE und Ersatz Büroeinrichtungen	-1'438	0	-2'122	0
Miete und Leasingaufwand mobile Sachanlagen	-853	0	-4'086	-1
Unterhalt Gebäudeeinrichtung	0	0	-1'645	0
Verwaltungsaufwand				
Sachversicherungen	-428	0	-525	0
Abgaben, Gebühren, Bewilligungen	-700	0	-100	0
Strom	-430	0	-447	0
Entsorgung	-96	0	-386	0
Büromaterial und Drucksachen	-182	0	-1'858	0
Kommunikationskosten	-22'265	-4	-19'652	-5
Internet	-7'684	-1	-939	0
Spenden	0	0	48	0
Mitgliederbeiträge	-150	0	-905	0
Buchführung und Treuhand	-23'351	-4	-19'514	-5
Sonstiger Verwaltungsaufwand	-160	0	-601	0
Revisionsstelle	-2'400	0	-2'000	-1
Beratungsaufwand	-32'167	-6	0	0
Werbeinserate, elektronische Medien	-378	0	0	0
Kundenbetreuung / Mitgliederbetreuung	-6'681	-1	0	0
Übriger betrieblicher Aufwand				
Lizenzen IT	-11'595	-2	-1'711	-2
IT Support	-6'460	-1	-8'149	-2
Marketing und Layout	-45'340	-8	-8'454	-2
Fachmessen und Ausstellungen	0	0	-1'725	0
Reisespesen	-2'116	0	-268	0
Abschreibungen und Wertberichtigungen				
Abschreibung / WB Sachanlagen	-54'735	-9	-46'169	-12
Finanzaufwand				
Bankspesen	-233	0	-199	0
Rundungsdifferenz	1	0	19	0
Zinsaufwand	-1	0	0	0
Direkte Steuern				
Direkte Bundessteuer	-570	0	0	0
Total Aufwand	-616'206	-106	-445'955	-113

A2. Pain Points (Patientenpfad)

Entlang des Patientenpfades (Anmeldung bis Nachsorge) wurde in Zusammenarbeit mit Ralph Panoff, Transformation Officer der Hirslanden Gruppe, und Jens Diele, Leiter Unternehmensentwicklung Spital Bülach, folgende Herausforderungen identifiziert:



A2. Pain Points (Supportprozesse)

Bei den Supportprozesse wurde in Zusammenarbeit mit Ralph Panoff, Transformation Officer der Hirslanden Gruppe, und Jens Diele, Leiter Unternehmensentwicklung Spital Bülach, folgende Herausforderungen identifiziert:



Kasernenstrasse 6
8180 Bülach

Telefon 043 422 91 45
E-Mail: info@fiscon.ch

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision
an die Mitgliederversammlung des
digital health center bülach, Bülach

Bülach, 30. April 2025

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Betriebsrechnung und Anhang) des **digital health center bülach** für das am 31. Dezember 2024 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

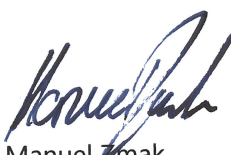
Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

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 nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht.

Fiscon Treuhand AG


Eric Weichselbraun
zugelassener Revisor
(leitender Revisor)


Manuel Zmak
zugelassener Revisor

Beilagen:
• Jahresrechnung (Bilanz, Betriebsrechnung und Anhang)

Jahresrechnung für das Geschäftsjahr vom 01.01.2024–31.12.2024

digital health center bülach
Trafostasse 1
8180 Bülach
CHE-258.501.639

Bülach, 04.04.2025

Inhaltsverzeichnis

Bilanz	3
Erfolgsrechnung	4
Anhang zur Jahresrechnung	5

Bilanz

Aktiven in CHF	Anhang	31.12.2024	31.12.2023
Flüssige Mittel	2.1	230'600	76'145
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		494'534	541'114
Übrige kurzfristige Forderungen			
- Forderungen ggü Sozialversicherungen		0	3'933
Aktive Rechnungsabgrenzungen		12'896	14'704
Total Umlaufvermögen		738'030	635'897
Sachanlagen	2.2, 6.2	86'500	69'300
Immaterielle Anlagen	6.1	22'600	37'700
Total Anlagevermögen		109'100	107'000
Total Aktiven		847'130	742'897

Passiven in CHF	Anhang	31.12.2024	31.12.2023
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		28'689	45'894
Kurzfristig verzinsliche Verbindlichkeiten			
- Verbindlichkeiten ggü Vorstandsmitglied		723	704
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.3		
- Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungen		15'088	3
Kurzfristige Rückstellungen		6'218	6'497
Passive Rechnungsabgrenzungen		656'167	546'500
Total kurzfristiges Fremdkapital		728'372	626'733
Total langfristiges Fremdkapital		0	0
Total Fremdkapital		728'372	626'733
Vereinskapital		116'164	148'680
Jahresergebnis		2'594	-32'516
Total Eigenkapital		118'758	116'164
Total Passiven		847'130	742'897

Erfolgsrechnung

in CHF	Anhang	01.01.2024 -31.12.2024	01.01.2023 -31.12.2023
Beitrag ZKB (Digital Health Accelerator)	2.5	270'250	0
Beitrag Kanton (Accelerator)		80'000	23'313
Beitrag Kanton (Innovationsstandort 2030)	2.4	50'000	0
Handelserlös		5'685	713
Ertrag aus Mitgliedschaften		599'901	493'719
Vermietung		28'657	64'304
Events, Vermittlungen, Referententätigkeiten		17'464	753
Übrige Erträge		4'092	888
Netto Betriebsertrag		1'056'049	583'690
Vereinsaufwand		-2'486	-6'425
Tenity (Digital Health Accelerator)	2.6	-278'880	0
Personalaufwand dhc		-294'199	-237'609
Bruttogewinn		480'483	339'656
Miete, Reinigung		-276'871	-152'977
Unterhalt, Reparaturen, Ersatz		-8'624	-2'490
Versicherungen		-214	-428
Energie- und Entsorgungsaufwand		-5'310	-926
Verwaltung, Informatik, Lizenzen, allg. Büro		-123'473	-114'095
Werbeaufwand		-45'066	-45'718
Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (EBITDA)		20'925	23'022
Abschreibungen		-52'025	-54'735
EBIT		-31'100	-31'713
Finanzaufwand		-6'488	-233
Direkte Steuern		0	-570
Periodenfremder Ertrag	5.1	40'182	0
Total Aufwand		-1'053'455	-616'206
Jahresergebnis		2'594	-32'516

Anhang zur Jahresrechnung

1. Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

Allgemein

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Bestimmungen des Schweizer Rechnungslegungsrechtes (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt. Die wesentlichen angewandten Bewertungsgrundsätze, welche nicht vom Gesetz vorgeschrieben sind, sind nachfolgend beschrieben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zur Sicherung des dauernden Gedeihens des Unternehmens die Möglichkeit zur Bildung und Auflösung von stillen Reserven wahrgenommen wird.

Die Rechnungslegung erfordert vom Vereinsvorstand Schätzungen und Beurteilungen, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten im Zeitpunkt der Bilanzierung, aber auch Aufwendungen und Erträge der Berichtsperiode, beeinflussen können. Der Vereinsvorstand entscheidet dabei jeweils im eigenen Ermessen über die Ausnutzung der bestehenden gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsspielräume. Zum Wohle der Gesellschaft können dabei im Rahmen des Vorsichtsprinzips Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen über das betriebswirtschaftlich benötigte Ausmass hinaus gebildet werden.

1.1 Flüssige Mittel und kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs

Die Position Flüssige Mittel und kurzfristige gehaltene Aktiven mit Börsenkurs beinhaltet Kassabestände, Bankguthaben sowie kurzfristige Geldmarktanlagen mit einer Laufzeit von höchstens 3 Monaten. Sie werden zu Nominalwerten bilanziert.

1.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie übrige kurzfristige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die übrigen kurzfristigen Forderungen werden zu Nominalwerten ausgewiesen, abzüglich der betriebswirtschaftlich notwendigen individuellen Einzelwertberichtigungen. Auf dem Restbestand der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine pauschale Wertberichtigung vorgenommen.

1.3 Wertschriften

Kurzfristig gehaltene Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.

1.4 Finanzanlagen

Die Finanzanlagen umfassen langfristig gehaltene Wertschriften ohne Börsenkurs oder beobachtbaren Marktpreis sowie Darlehen an Mitarbeitende. Sie sind höchstens zu Anschaffungskosten abzüglich allfälliger Wertberichtigungen bewertet.

Anhang zur Jahresrechnung

1.5 Mobile Sachanlagen

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich aufgelaufener Abschreibungen und abzüglich Wertberichtigungen. Die Sachanlagen, mit Ausnahme von Land, werden degressiv abgeschrieben. Bei Anzeichen einer Überbewertung werden die Buchwerte überprüft und gegebenenfalls wertberichtigt.

1.6 Immaterielle Werte

Nutzungsrechte:

Nutzungsrechte umfassen Rechte zur Nutzung von bestimmten Technologien und Softwares. Diese werden über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben (maximal fünf Jahre).

Software:

Die Position Software umfasst intern entwickelte Software und Software-Implementierungskosten, die dann als immaterielle Vermögenswerte erfasst (aktiviert) werden, wenn es wahrscheinlich ist, dass sie einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen schaffen werden. Die Kosten beinhalten Personalkosten interner Softwareentwickler und den direkten Anteil der dazugehörigen Gemeinkosten. Die aktivierten Kosten werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben (maximal fünf Jahre).

Lizenzen und Patente:

Erworbene Lizenzen und Patente, die zur Nutzung neuer Technologien und Software berechtigen. Diese werden über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben (maximal zehn Jahre).

1.7 Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen

Die Verkäufe werden erfasst, wenn Nutzen und Gefahr an die Kunden übergegangen sind bzw. die Leistung erbracht ist. Dies trifft im Normalfall bei der Auslieferung der Produkte zu. Für erwartete Gewährleistungsansprüche aus der Leistungserbringung werden angemessene Rückstellungen gebildet.

1.8 Leasinggeschäfte

Leasing- und Mietverträge werden nach Massgabe des rechtlichen Eigentums bilanziert. Entsprechend werden die Aufwendungen als Leasingnehmer bzw. Mieter periodengerecht im Aufwand erfasst, die Leasing- bzw. Mietgegenstände selber jedoch nicht bilanziert.

1.9 Rückstellungen

Rückstellungen werden nach dem Vorsichtsprinzip gebildet. Die Bildung erfolgt dann, wenn Ereignisse aus der Vergangenheit mit hoher Wahrscheinlichkeit in künftigen Geschäftsjahren zu Mittelabflüssen führen und in deren Ausmass schätzbar sind. Ein

Anhang zur Jahresrechnung

wesentlicher Bestandteil der kurzen und langfristigen Rückstellungen stellen dabei die zu erwartenden Reaktivierungskosten dar. Darüber hinaus werden pauschale Rückstellungen für Garantie und Kulanzfälle gebildet.

1.10 Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

Verzinsliche Verbindlichkeiten werden zum Nominalwert bilanziert. Das Disagio sowie die Emissionskosten von Anleihen werden in den aktiven Rechnungsabgrenzungen erfasst und über die Laufzeit der Anleihe linear amortisiert. Ein Agio (abzüglich Emissionskosten) wird in den passiven Rechnungsabgrenzungen bilanziert und über die Laufzeit der Anleihe linear aufgelöst.

2. Detailangaben und Erläuterungen zu Positionen der Bilanz und Erfolgsrechnung

2.1 Flüssige Mittel in CHF	31.12.2024	31.12.2023
ZKB 1148-5516.087 Firmenkonto	172'540	48'543
ZKB 1148-5516.095 Investitionskonto	58'060	27'602
Total	230'600	76'145

2.2 Sachanlagen in CHF	31.12.2024	31.12.2023
Mobiliar und Einrichtungen	54'400	23'200
Informatik	17'900	23'200
Mieterausbau	14'200	22'900
Total	86'500	69'300

2.3 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten in CHF	31.12.2024	31.12.2023
Abrechnungskonto MWST	7'957	7'450
Umsatzsteuerausgleich Abrechnungsmethode	13'530	19'686
Kontokorrent Vorsorgeeinrichtung	12'354	3
Kontokorrent Unfallversicherung	795	0
Kontokorrent AHV, IV, EO, ALV	336	0
Kontokorrent Krankentaggeld	982	0
Kontokorrent Quellensteuer	621	0
Total	36'575	27'138

Anhang zur Jahresrechnung

	01.01.2024 -31.12.2024	01.01.2023 -31.12.2023
2.4 Beitrag Kanton (Innovationsstandort 2030) in CHF		
Staatsbeitrag an das Projekt "DISK"	50'000	0
Total	50'000	0

Nebenbetrieb Digital Health Incubator

	01.01.2024 -31.12.2024	01.01.2023 -31.12.2023
2.5 Beitrag ZKB (Digital Health Accelerator) in CHF		
Beitrag ZKB (Digital Health Accelerator)	270'250	0
Total	270'250	0

	01.01.2024 -31.12.2024	01.01.2023 -31.12.2023
2.6 Tenity (Digital Health Accelerator) in CHF		
Aufwand betrieblicher Nebenbetrieb Digital Health Incubator	-278'880	0
Total	-278'880	0

3. Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

	31.12.2024	31.12.2023
Bandbreite Mitarbeiteranzahl im Jahresdurchschnitt	< 10 Vollzeitstellen	< 10 Vollzeitstellen

4. Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen

	31.12.2024	31.12.2023
BVG-Beiträge	12'354	3

5. Erläuterungen zum ausserordentlichen, einmaligen oder periodenfremden Ertrag

	31.12.2024	31.12.2023
5.1 Periodenfremder Ertrag in CHF		
Periodenfremder Ertrag	40'182	0
Total	40'182	0

Anhang zur Jahresrechnung

Das digital health center bülach hat von verschiedenen Personen Einrichtungsgegenstände(Mobiliar) geschenkt bekommen. Diese wurden zu 60% aktiviert und ordentlich abgeschrieben. Des Weiteren wurden Malerarbeiten am Mieterausbau getätigt, welche zu 100% aktiviert und ordentlich abgeschrieben wurden.

6. Abschreibungstabelle steuerlich

6.1 Immaterielle Anlagen in CHF	31.12.2023	Zugänge	Abgänge	Ord. Abschreib.	Über- Abschreib.	31.12.2024
Lizenz Brandwatch (08/22-07/23)	1'000	0	0	400	0	600
Konzeption und Gründungskosten digital health center bülach	36'700	0	0	14'700	0	22'000
Total	37'700	0	0	15'100	0	22'600

Immaterielle Anlagen in CHF	31.12.2022	Zugänge	Abgänge	Ord. Abschreib.	Über- Abschreib.	31.12.2023
Lizenz Brandwatch (08/22-07/23)	1'710	0	0	710	0	1'000
Konzeption und Gründungskosten digital health center bülach	60'465	0	0	23'765	0	36'700
Total	62'175	0	0	24'475	0	37'700

6.2 Sachanlagen in CHF	31.12.2023	Zugänge	Abgänge	Ord. Abschreib.	Über- Abschreib.	31.12.2024
Mobiliar und Einrichtungen	23'200	43'182	0	11'982	0	54'400
Informatik	23'200	4'281	0	9'581	0	17'900
Mieterausbau	22'900	6'736	0	15'436	0	14'200
Total	69'300	54'199	0	36'999	0	86'500

Anhang zur Jahresrechnung

Sachanlagen in CHF	31.12.2022	Zugänge	Abgänge	Ord. Abschreib.	Über- Abschreib.	31.12.2023
Mobiliar und Einrichtungen	30'917	0	0	7'717	0	23'200
Informatik	34'771	3'208	0	11'571	0	23'200
Mieterausbau	30'664	0	0	7'764	0	22'900
Total	96'352	3'208	0	27'052	0	69'300

Die Abschreibungen erfolgten für

- Mobiliar und Einrichtungen direkt und degressiv zu 25%
- Informatik direkt und degressiv zu 40%
- Mieterausbau direkt und degressiv zu 25%
- Lizenzen direkt und linear (ND 1 Jahr)
- Konzeption und Gründungskosten direkt und degressiv zu 40%