

Strategie und Businessplan 2025 bis 2029

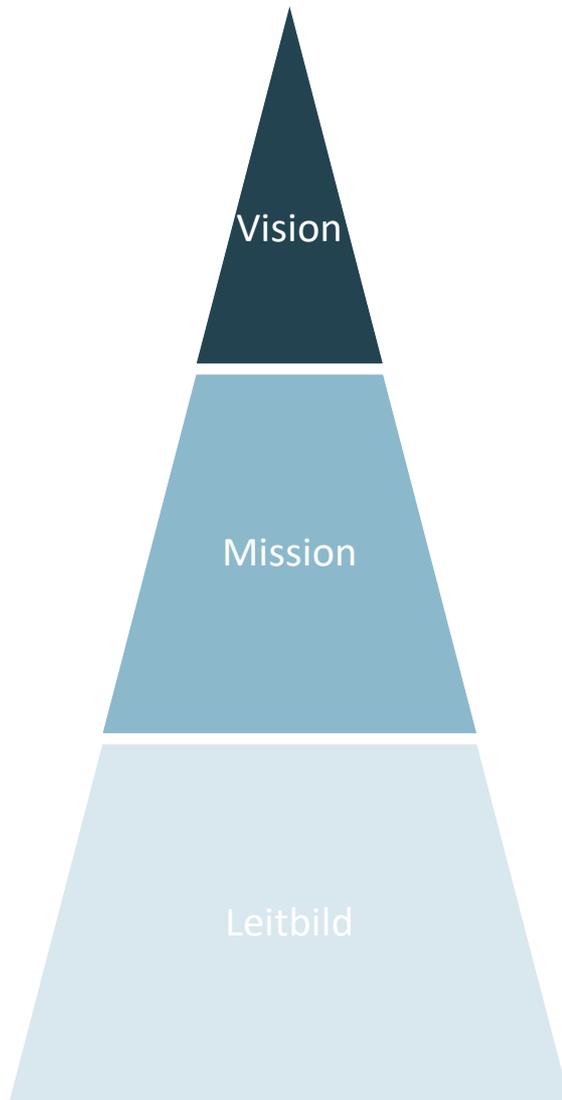
Version 1 vom 03.12.2024



1. Zielerreichung

Ziele	Stand
Mitgliederwachstum <ul style="list-style-type: none">Das dhc konnte die Mitgliederzahl seit Gründung auf (Stand 11.11.) auf 69 erhöhen.	Ziel erreicht
Events / Networking / Communitybuilding <ul style="list-style-type: none">Das dhc führt monatlich 3-4 Events durch, an denen im Schnitt 42 Personen teilnehmen.	Ziel erreicht
Startup <ul style="list-style-type: none">Seit Gründung konnten 16 Startups für das dhc gewonnen werden, zudem wurde im Jahr 2024 das erste Accelerator Programm durchgeführt.	Ziel erreicht
Education <ul style="list-style-type: none">Das dhc Workshops sowie Webinar rund um Digitalisierung im Gesundheitswesen an.	Ziel teilweise erreicht
Projekte <ul style="list-style-type: none">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) <ul style="list-style-type: none">Die Vermietungsaktivität liegt aus diversen Gründen weiter unter dem geplanten Niveau.	Ziel nicht erreicht

2. Vision / Mission / Leitbild



Die Kosteneffizienz im Gesundheitswesen durch Digitalisierung und Innovation nachhaltig steigern.

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.

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.

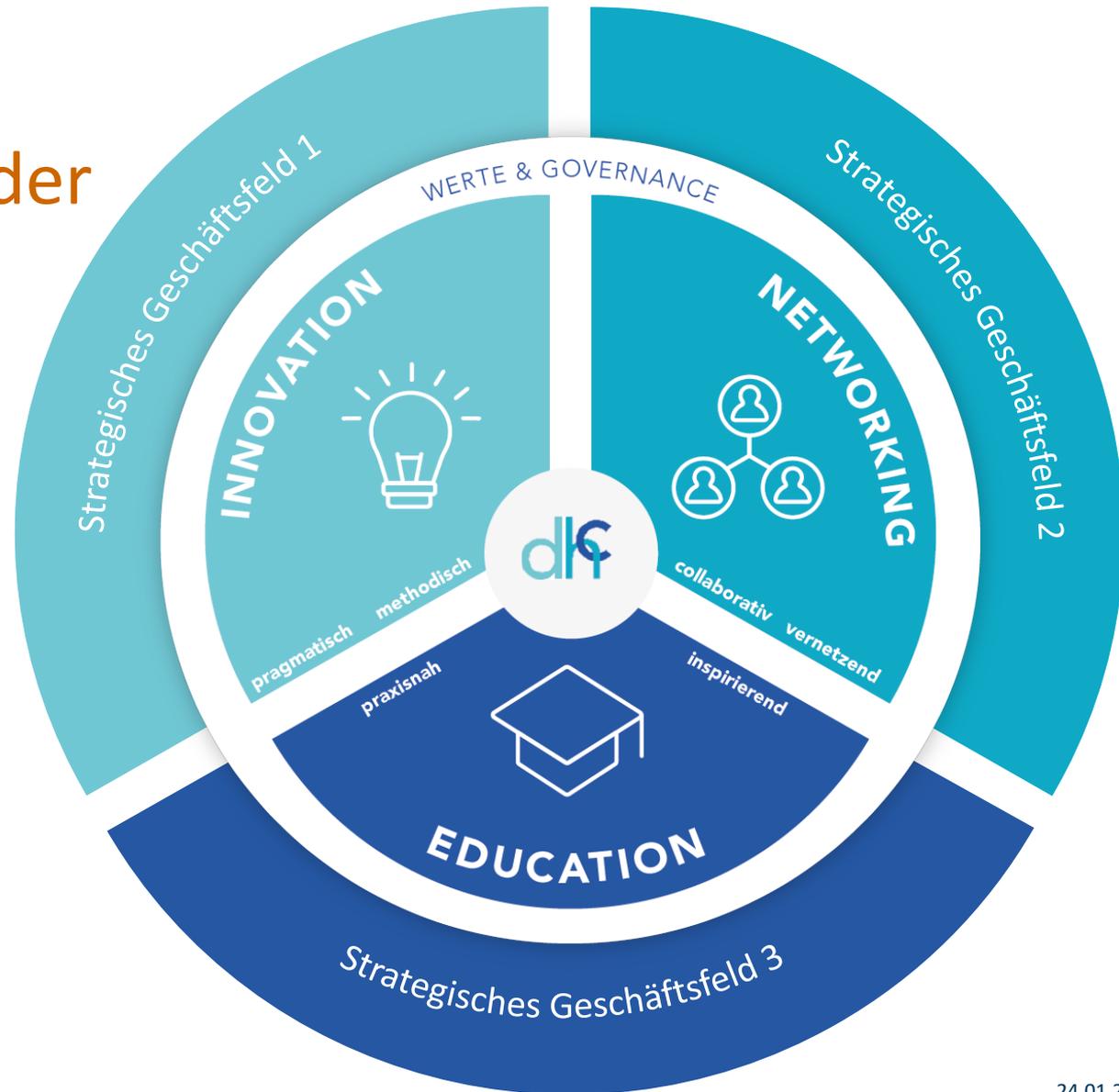
3. Ziele bis 2029

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> <ul style="list-style-type: none">• Das dhc führt jährlich<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> <ul style="list-style-type: none">• Das dhc führt jährlich<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.	

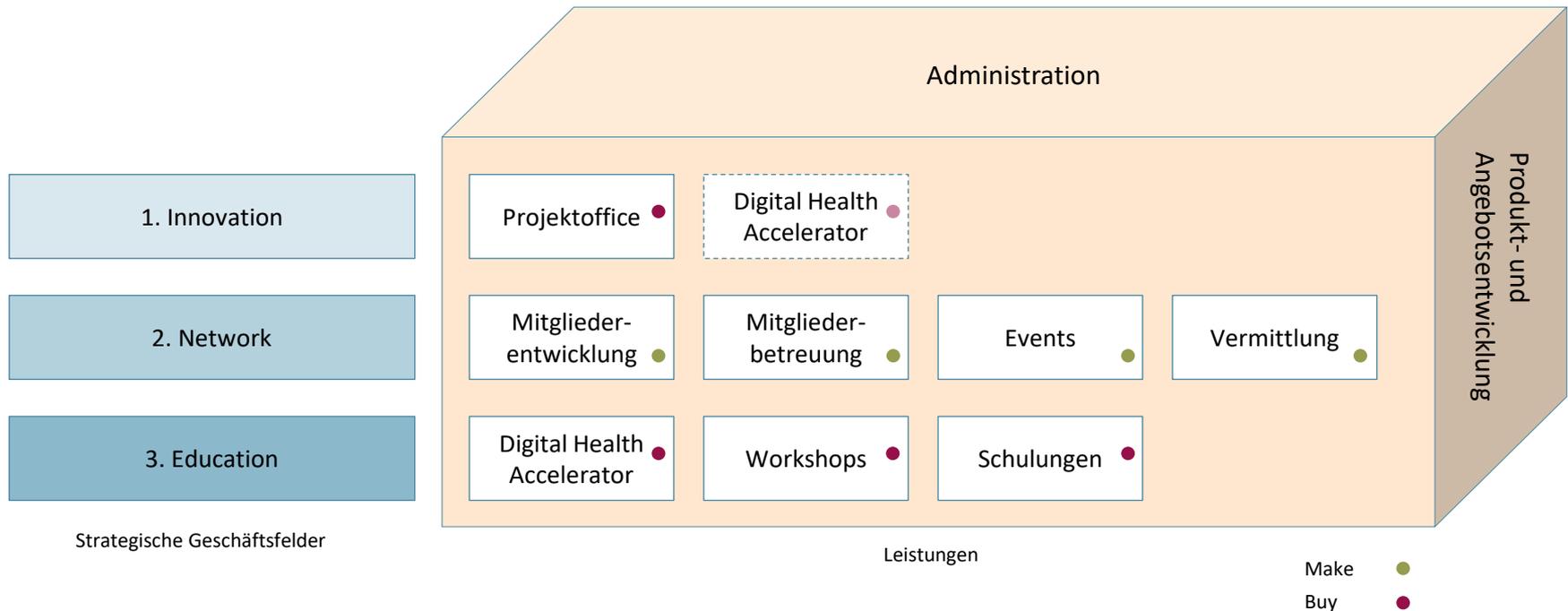
3. Ziele bis 2029

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 ein 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. 90 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 135% 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+.

Strategische Geschäftsfelder



4. Produkte und Dienstleistungen nach Geschäftsfelder



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.

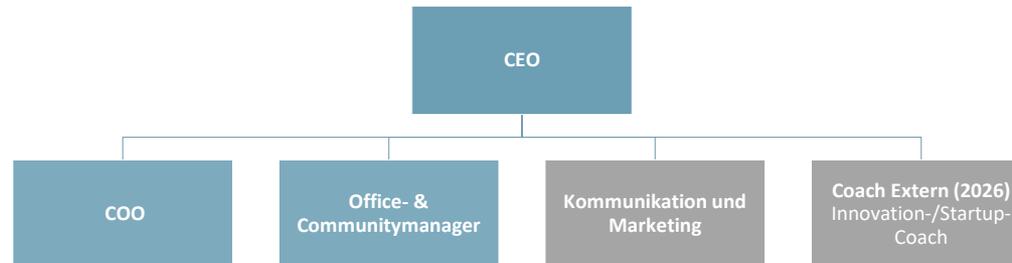
Der Bereich Administration dient dabei als organisatorische Basis, während Produkt- und Angebotsentwicklung die Entwicklung und Anpassung des Leistungsportfolios gewährleistet. Die farbliche Kodierung im Modell gibt Auskunft darüber, ob eine Leistung intern erstellt wird (Make) oder extern zugekauft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

5. Entwicklung der Organisation

Ist Situation



Soll Situation 2025-2026



Soll Situation 2029



6. Finanzen (Planrechnung)

Position	Hochrechnung	Budget	Planrechnung			
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Beitrag ZKB (Digital Health Accelerator)*	250'000	250'000	200'000	150'000	100'000	-
Beitrag Kanton (Accelerator)	80'000	-	-	-	-	-
Beitrag Kanton (Innovationsstandort 2030) Die Zusicherung ist nur bis 2026 erfolgt.	-	100'000	100'000	100'000	100'000	100'000
Beitrag Stiftung	-	-	50'000	50'000	50'000	50'000
Handelserlös	970	-	-	-	-	-
Ertrag aus Mitgliedschaften	617'455	666'850	875'750	1'017'150	1'179'350	1'339'050
Vermietungen	48'793	273'380	318'380	318'380	318'380	318'380
Events, Vermittlungen, Referententätigkeiten	13'429	16'600	20'290	24'834	30'434	31'955
Netto Betriebsertrag	1'005'297	1'305'530	1'563'120	1'659'064	1'776'864	1'836'885
Vereinsaufwand	-1'570	-19'375	-20'375	-20'375	-21'375	-24'500
Personalaufwand dhc	-277'179	-448'850	-464'035	-541'238	-559'657	-581'720
Externe Dienstleistungen	-101'109	-105'966	-293'694	-349'772	-443'306	-493'107
Tenity (Digital Health Accelerator)	-240'000	-240'000	-190'000	-140'000	-90'000	-
Bruttogewinn	385'439	491'339	595'016	607'678	662'526	737'559
Miete, Reinigung	-267'980	-401'318	-414'498	-429'678	-444'858	-451'118
Unterhalt, Reparaturen, Ersatz	-8'088	-6'300	-7'125	-8'156	-9'445	-10'400
Versicherungen	-1'000	-1'370	-1'713	-2'141	-2'676	-3'345
Energie- und Entsorgungsaufwand	-6'169	-4'770	-5'113	-5'541	-7'776	-10'145
Verwaltung, Informatik, Lizenzen, allg. Büro	-54'499	-39'457	-49'321	-61'651	-77'064	-96'330
Werbeaufwand	-43'387	-48'900	-49'400	-58'252	-72'815	-91'019
Betriebsergebnis vor Zinsen und Abschreibung (EBITDA)	4'315	-10'776	67'848	42'260	47'893	75'203
Abschreibungen	-32'400	-30'000	-30'000	-30'000	-30'000	-30'000
EBIT	-28'085	-40'776	37'848	12'260	17'893	45'203
Zinsaufwand	-8'585	-12'260	-12'260	-12'260	-12'260	-12'260
Unternehmensgewinn-/Verlust	-36'670	-53'036	25'588	-0	5'633	32'943

6. Finanzen (Aufschlüsselung diverser 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	375'000	375'000	425'000	475'000
Smaragdmitgliedschaft	-	-	70'000	105'000	105'000	105'000
Goldmitgliedschaft	74'500	67'000	117'000	167'000	217'000	267'000
Community Pass	209'615	260'350	287'850	332'850	372'850	410'350
Startup Pass	-	13'300	24'100	34'900	56'500	78'100
Personenmitglieder	-	1'200	1'800	2'400	3'000	3'600
Ertrag aus Mitgliedschaften	609'115	666'850	875'750	1'017'150	1'179'350	1'339'050
Ertrag aus Events	12'132	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	-	12'000	15'000	18'750	23'438	24'609
Events, Vermittlungen, Referententätigkeiten	13'214	16'600	20'290	24'834	30'434	31'955
Löhne	-228'067	-364'400	-377'154	-441'999	-457'468	-473'480
Übriger Personalaufwand	-6'659	-15'000	-15'000	-15'000	-15'000	-18'000
Sozialversicherungsaufwand	-42'454	-69'450	-71'881	-84'240	-87'188	-90'240
Personalaufwand Externe	-101'109	-105'966	-293'694	-349'772	-443'306	-493'107
Tenity (Digital Health Accelerator)	-240'000	-240'000	-190'000	-140'000	-90'000	-
Personalaufwand intern und extern	-618'289	-794'816	-947'729	-1'031'010	-1'092'963	-1'074'826

7. Aktionsplan bis 2029

