

GESCHÄFTSBERICHT

2024



HIN
schützt
Patientendaten
in der digitalen Welt.

Mit 101 Mitarbeitenden,
davon 10 in Yverdon und 1 in Bioggio, sind wir in
drei Sprachregionen der Schweiz vertreten.

5 Lernende
werden bei uns ausgebildet und auf ihre
berufliche Zukunft vorbereitet.

Wir können auf die Berufs- und Lebenserfahrung von
28% unserer
Mitarbeitenden
zählen, die über 50 Jahre alt sind.

Editorial	4
Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	5
HIN – Massstab für einfache Sicherheit	6
Fokus – Zusammenarbeit: Der rote Faden zum Erfolg	7
Erfolgsrechnung	10
Bilanz	11
Impressum	12

Zusammenarbeit bringt uns vorwärts

Geschätzte Aktionäre, Kundinnen und Partner

Das Jahr 2024 war geprägt von Innovationen, Fortschritten und neuen Meilensteinen für HIN. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden, Partnern und Kunden haben wir entscheidende Schritte unternommen, um die sichere digitale Kommunikation im Schweizer Gesundheitswesen weiter zu stärken.

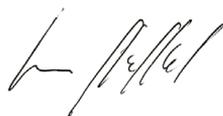
Ein besonderer Höhepunkt war die Erweiterung unseres Aktionariats um den Schweizerischen Apothekerverband pharmaSuisse. Diese Zusammenarbeit hat eines unserer Leuchtturmprojekte hervorgebracht: das E-Rezept Schweiz. Dessen erfolgreiche Lancierung auf Initiative von FMH und pharmaSuisse hat einen neuen Standard für effiziente und sichere Medikationsprozesse gesetzt. Ebenso stolz sind wir auf die Weiterentwicklung von HIN Sign, das nun speziell auf die Bedürfnisse von Gesundheitsorganisationen abgestimmt ist und einen wesentlichen Beitrag zu sicheren und effizienten digitalen Signaturprozessen leistet. Ein weiteres Beispiel für unsere Innovationskraft ist unser Engagement im Bereich der KI-Technologien. Damit haben wir 2024 die Grundlage für datenschutzkonforme KI-Lösungen im Gesundheitswesen geschaffen.

Auch im Bereich Bildung und Zusammenarbeit konnten wir Erfolge feiern. Zusammen mit dem Institut für Kommunikation und Führung IKF haben wir den CAS «Digital Health erfolgreich umsetzen in der Praxis» neu aufgesetzt. Die Veranstaltung «Journée HIN» in Yverdon bildete den gelungenen Auftakt für eine Serie von grossen Kundenevents. Die

Nähe zu den Sprachregionen bleibt für uns weiter wichtig. Mit der Einführung von Italienisch als weiterer Korrespondenzsprache neben Deutsch und Französisch stärken wir den Austausch mit und innerhalb der HIN Community sowie den Wissenstransfer gezielt.

Unser Erfolg wäre ohne den Einsatz unserer Mitarbeitenden nicht möglich gewesen. Von strategischen Entscheidungen bis hin zur operativen Umsetzung hat jede und jeder seinen Teil dazu beigetragen, dass HIN innovativ und attraktiv für unsere Kunden bleibt. Es ist uns daher ein grosses Anliegen, unsere Positionierung als attraktiver Arbeitgeber mit einem modernen und agilen Arbeitsumfeld weiter zu stärken, um die richtigen Talente für unsere Vorhaben zu halten und neue zu gewinnen.

Wir danken Ihnen, unseren geschätzten Kunden sowie Partnern, für Ihr Vertrauen und die Zusammenarbeit. Mit Zuversicht blicken wir auf das kommende Geschäftsjahr und freuen uns darauf, weiterhin auf Sie als Kundin oder Partner zählen zu dürfen.



Dr. med. Urs Stoffel
VR-Präsident



Lucas Schult
CEO

Verwaltungsrat



Dr. med. Urs Stoffel
Verwaltungsratspräsident,
Mitglied des
Zentralvorstands FMH
(bis 31.12.2024)

Mitglieder

- Christian Greuter**, Direktor, Ärztekasse
Claudia Brenn Tremblau, Direktionspräsidentin,
Ärztekasse
Dr. med. Yvonne Gilli, Präsidentin, FMH
Lukas Fässler, Rechtsanwalt und Informatikexperte,
FSDZ Rechtsanwälte
Dr. med. Marc Henri Gauchat, Spezialist allgem.
Medizin, FMH
Dr. Ulrich Schaefer, Vorstand Digitalisierung,
Schweizerischer Apothekerverband pharmaSuisse

Geschäftsleitung



Lucas Schult
Geschäftsführer (CEO)



Peer Hostettler
Mitglied der Geschäftsleitung,
Geschäftseinheit Markt



Martin Wettstein
Mitglied der Geschäftsleitung,
Bereichsleiter IT

Erweiterte Geschäftsleitung



Aaron Akeret
Bereichsleiter Engineering
& Application Management



Daniel Huser
Bereichsleiter Projektma-
nagement & IT-Architektur



Ralph Schmitz
Bereichsleiter Support
& Integration Management



Attila Fekete
Bereichsleiter Verkauf
& Produktmanagement

Zusammenarbeit: Der rote Faden zum Erfolg



Das Herzstück jeder Organisation sind die Mitarbeitenden, die mit ihrer täglichen Arbeit entscheidend dazu beitragen, die Unternehmensziele zu erreichen, Dienstleistungen bereit- und den Betrieb sicherzustellen.

Auch bei HIN nehmen die Mitarbeitenden einen hohen Stellenwert ein. Nur dank ihres Engagements können wir der HIN Community einen Vertrauensraum für die sichere Kommunikation und Zusammenarbeit im Schweizer Gesundheitswesen zur Verfügung stellen. Innovation und Qualität entstehen, indem die verschiedenen Fachbereiche vom Kundendienst bis zur Finanzabteilung eng zusammenarbeiten. Jede und jeder Einzelne trägt mit ihren und seinen Aufgaben und Entscheidungen zum Erfolg bei.

Diese Zusammenarbeit passt sich kontinuierlich den neuen Anforderungen an – ein gutes Zeichen für eine Organisation, die sich in ständiger Bewegung befindet. Die Förderung die-

ser Agilität in allen Dimensionen sowie die Lernfähigkeit ermöglichen es HIN, sich flexibel nach den Bedürfnissen der HIN Community auszurichten. Auch bei HIN sind wir nicht immun gegenüber Herausforderungen, streben jedoch stets danach, aus Fehlern zu lernen und diese zu beheben. So gewährleisten wir eine qualitativ hochstehende Dienstleistung für unsere Mitglieder und attraktive Arbeitsplätze für unsere Mitarbeitenden.

Wie diese Zusammenarbeit sich wie ein roter Faden durch das ganze Unternehmen HIN zieht, erfahren Sie auf den nächsten Seiten anhand eines Beispiels: Wir zeigen auf, wie ein neues HIN Mitgliedschaftsangebot für einen Berufsverband aufgesetzt wird. Diese kleine Geschichte soll verdeutlichen, wie die Zusammenarbeit bei HIN funktioniert. Sie zeigt, wie die beteiligten Fachbereiche vernetzt sind und zusammenspielen, was für den Erfolg von HIN entscheidend ist.

Kundenorientiertes Handeln: Wo alles beginnt

Stellen Sie sich vor, der Vorstand eines Berufsverbands möchte seine Mitglieder motivieren, das Berufsgeheimnis zu wahren und datenschutzkonform digital zu kommunizieren. Die Lösung, auf die bereits über fünfzig Verbände setzen: ein gemeinsames Angebot mit HIN. Doch wie entsteht eine solche HIN Mitgliedschaft für die Mitglieder des Verbands?

Der Weg beginnt beim Repräsentanten von HIN in der Region, wo der Verband seinen Sitz hat. Er ist die Brücke zu den Berufsverbänden und der erste Ansprechpartner, wenn es um massgeschneiderte Angebote geht. Mit viel Engagement und Fingerspitzengefühl verstehen er und seine Kolleginnen die Bedürfnisse der Verbände und ihrer Mitglieder. Zunächst klärt er mit dem Verband die Eckdaten des gemeinsamen Angebots – vom Namen des Angebots und der E-Mail-Domäne bis hin zu spezifischen Aspekten der HIN Mitgliedschaft wie inkludierte Services und eine allfällige Kostenübernahme durch den Verband. Diese Informationen gibt er anschliessend an den Verkaufsdienst weiter, der einen Vertragsentwurf erstellt.



Ein starkes Team: So wird das Angebot umgesetzt

Doch die Arbeit hört hier nicht auf: Als nächstes wird die Technical Solution Engineer aus dem IT-Betrieb von HIN eingebunden. Sie kümmert sich um die technische Seite, damit die gewünschte Domäne pünktlich und reibungslos eingerichtet werden kann. So wird gewährleistet, dass alles wie am Schnürchen läuft. Sobald alles bereit ist, wird der Application Manager informiert, der die Bestellapplikationen auf den neuesten Stand bringt. Infor-

miert wird auch die Kommunikationsspezialistin, die mit dem Verband zusammenarbeitet, um zu klären, wie das neue Angebot an die Mitglieder des Verbands und an die HIN Community kommuniziert werden soll. Ziel ist es, die Mitglieder des Verbands über die Besonderheiten und Vorteile des Spezialangebots, durch verschiedene Kommunikationsmassnahmen zu informieren, die gemeinsam abgestimmt werden.



Jetzt wird das Angebot offiziell lanciert, und der Verband kann beginnen, seine Mitglieder zu informieren. Dafür stellt HIN dem Verband neben Informationen zum Angebot auch vielfältige Inhalte zu Datenschutz und Informationssicherheit zur Verfügung, um die Gesundheitsfachpersonen in diesen wichtigen Themen zu befähigen.

Ein reibungsloser Ablauf: Von der Bestellung bis zum Support

Nun kommt der spannende Moment: Die erste Kundin bestellt das neue Angebot auf der HIN Website. Ein Mitarbeiter des Kundendiensts bearbeitet die Anfrage und legt die benötigten HIN Identitäten und E-Mail-Adressen an. Das neue HIN Mitglied erhält den Zugang zu seinem Postfach und kann nun sicher und datenschutzkonform mit anderen Gesundheitsfachpersonen und Patientinnen kommunizieren.

Doch was passiert, wenn das Mitglied noch Unterstützung beim Einrichten benötigt? Kein Grund zur Sorge. Der HIN Support ist stets zur Stelle. Ein 1st Level Supporter nimmt das Anliegen entgegen und hilft der Kundin schnell und unkompliziert weiter. Sollte es sich um eine komplexere Anfrage handeln, gibt er das Problem an eine 2nd Level Supporterin weiter, welche die Kundin bei der Lösung unterstützt.



Wie jedes Mitglied der HIN Community erhält auch diese Kundin einmal pro Jahr elektronische Post von der HIN Finanzabteilung. Ein Buchhalter bereitet dafür den Rechnungslauf vor, basierend auf den Informationen im ERP-Systems. Letztlich erhält die Kundin pünktlich und transparent ihre Mitgliedschaftsrechnung per E-Mail.

Erfolgsrechnung

Die HIN Community wächst leicht

In einem herausfordernden Umfeld erreicht HIN eine Umsatzsteigerung von zwei Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Kerngeschäft mit den Bereichen Einzel- und Kollektivmitgliedschaften wächst weiter. Die Nachfrage nach HIN Access liegt unter den Erwartungen. Die Reduktion der Leistungen gegenüber verbundenen Unternehmen führt zu tieferen Umsätzen.

Höhere Kosten im Bereich Material- und Dienstleistungsaufwand

Der Material- und Dienstleistungsaufwand ist aufgrund der Stabilisierung unserer Plattform

sowie der höheren Lizenz- und Supportkosten für neue Services markant gestiegen. Der Personalaufwand steigt linear mit dem Umsatz. Höhere Kosten für interne IT-Systeme, neue Security-Services (Cyber Security) sowie wachstumsbedingt steigende Kommunikationsaufwände belasten den Verwaltungsaufwand.

Unternehmensergebnis (EAT)

Trotz niedriger Abschreibungen konnten die höheren Kosten im operativen Bereich nicht aufgefangen werden. Aufgrund der höheren Kosten liegt das Unternehmensergebnis wie geplant unter dem Vorjahr.

in TCHF	2024	2023	Δ %	Δ absolut
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen (Umsatz)	23'029	22'655	2	374
Material- und Dienstleistungsaufwand	-6'763	-5'629	20	-1'134
Personalaufwand	-13'283	-12'991	2	-292
Verwaltungs- und Marketingaufwand	-2'151	-1'951	10	-200
Summe Aufwand	-22'197	-20'571	8	-1'626
Betriebsergebnis operativ (EBITDA)	832	2'084	-60	-1'252
Neutrales Ergebnis	-1'118	-2'042	-45	924
(Abschreibungen, Zinsen, Steuern, ausserordentliches Ergebnis)				
Unternehmensergebnis (EAT)	-286	42	-781	-328

Bilanz

Investitionen in Plattformen und HIN Services

Die gestiegenen liquiden Mittel sind teilweise das Resultat unseres konsequenten Forderungsmanagements. Andererseits musste langfristiges Fremdkapital aufgenommen werden, um die hohen Investitionen in die Erneuerung unserer Plattformen und die Implementierung neuer innovativer Services, wie zum Beispiel des E-Rezept Schweiz Services voranzutreiben. Dies spiegelt sich im markant gestiegenen Anlagevermögen.

Kurzfristiges Fremdkapital/Rückstellungen

Das kurzfristige Fremdkapital erhöht sich aufgrund höherer Lieferantenverbindlichkeiten (Grossprojekte). Im langfristigen Fremdkapital wurden neben dem Fremdkapital Rückstellungen für Risiken gebildet.

In diesem Jahr resultiert ein geplanter Bilanzverlust, der aufgrund der höheren operativen Kosten und Investitionen entsteht.

in TCHF	31.12.24	31.12.23	Δ%	Δ absolut
Umlaufvermögen	6'668	6'543	2	125
Flüssige Mittel	3'273	2'366	38	907
Forderungen und sonstige Aktiva	3'395	4'177	-19	-782
Anlagevermögen	7'274	3'912	86	3'362
Total Aktiven	13'942	10'455	33	3'487
Fremdkapital	9'838	6'065	62	3'773
Kurzfristige Verpflichtungen	4'978	4'245	17	733
Langfristige Verpflichtungen	4'860	1'820	167	3'040
Eigenkapital	4'104	4'390	-7	-286
Aktienkapital	3'000	3'000	0	0
Reserven	1'390	1'343	3	47
Bilanzgewinn/-verlust	-286	47	-709	-333
Total Passiven	13'942	10'455	33	3'487



HEALTH INFO NET AG
Seidenstrasse 4
8304 Wallisellen

HEALTH INFO NET SA
Avenue des Sciences 13
1400 Yverdon-les-Bains

HEALTH INFO NET SA
Via della Posta 21
6934 Bioggio

www.hin.ch

Redaktion

Philipp Senn,
Leiter Kommunikation
Elena Faverio,
Marketing- & Kommunikationsmanagerin

Gestaltung

Partner & Partner AG, Winterthur

Fotografie

iStock
Justin Hession, Zürich

Korrektorat und Übersetzung

Syntax Übersetzungen AG, Zürich

Druck

Mattenbach AG, Winterthur