

JAHRESBERICHT

2004



Movis AG

Forchstrasse 21, Postfach
CH-8032 Zürich
Telefon +41 (1) 387 58 98
Telefax +41 (1) 387 58 99
info@movis.ch

www.movis.ch

**IHRE BETRIEBLICHE
SOZIALBERATUNG**

movis
weiter kommen

HIGHLIGHTS

ERFREULICHES JAHR «1» DER NEUEN MOVIS ZEITRECHNUNG

Mit dem Management-Buy-out per 1. Januar 2004 hat für Movis quasi eine neue Zeitrechnung begonnen. Obwohl vieles beim Alten bleibt, wussten wir zu Beginn des Jahres nicht, wie unsere Kunden den Eigentümerwechsel aufnehmen und wir selbst mit dem Selbständigsein zurecht kommen würden. Die Kunden sind uns treu geblieben. Die Integration der Managementdienstleistungen für Finanzen, Personal und Informatik, die früher vom Konzern wahrgenommen wurden, hat gut funktioniert. Sie ermöglichten uns sogar individuellere und z.T. auch bessere Lösungen.

Auch die wirtschaftlichen Kennzahlen der Movis haben sich positiv entwickelt, obwohl wir das Umsatzwachstum der letzten drei Jahre nicht fortsetzen konnten. Mit dem Umsatzrückgang von CHF 3.07 Mio. auf 2.91 Mio. haben wir unsere Ziele nicht ganz erreicht, obwohl wir ein steigendes Interesse an unseren Dienstleistungen feststellen durften und auch neue Kunden gewinnen konnten. Der Verlust eines grossen Auftrages aufgrund von Restrukturierungs- und Kostensenkungsmassnahmen sowie strukturell bedingte Anpassung von langjährigen Verträgen haben zu dieser Entwicklung geführt. Für das Jahr 2005 rechnen wir wieder mit einem Umsatzwachstum von fünf bis zehn Prozent.

«HIGHLIGHTS» 2004

Im Zusammenhang mit dem Management-Buy-out haben wir anfangs Jahr die gesamte **IT-Infrastruktur** erneuert und den aktuellen Bedürfnissen angepasst. Seit Januar 2004 ist unsere neue **Webpage** aktiv. Die auf der Basis eines Content-Management-Systems aufgebaute Plattform bietet uns

vielfältige, einfache und flexible Einsatzmöglichkeiten; www.movis.ch hat sich bereits im ersten Jahr zu einem wichtigen Standbein unseres neuen Auftritts und unserer Corporate Identity entwickelt.

Im Herbst haben wir eine erste Ausgabe des **Newsletters «Movelte»** herausgegeben und in Bern einen **Movis-Dialog** durchgeführt. Mit der Movelte wollen wir Kunden und Interessierte zweimal jährlich über aktuelle Themen und Lösungsansätze im Bereich von psychosozialen Belastungen in der Arbeitswelt sowie über unsere Aktivitäten informieren. Ziel des Movis-Dialogs ist es, aktuelle Themen aus unserem Tätigkeitsgebiet zusammen mit Kunden und Experten einem breiteren Personenkreis bekannt zu machen und Erfahrungen auszutauschen. Der Fokus der gut besuchten Veranstaltung in Bern war auf das Case-Management von psychisch erkrankten Mitarbeitenden gerichtet.

Mit der Schaffung von **internen Kompetenzteams** wollen wir unser Wissen und unsere Erfahrungen in unseren zentralen Leistungsfeldern – Finanzen/Schulden, Sozialversicherungen, Arbeitswelt, Gesundheit sowie Familie – noch systematischer bündeln, aktualisieren und zugänglich machen. Dabei nutzen wir die Möglichkeiten unserer neuen IT-Infrastruktur mit dem Aufbau eines webbasierten Intranets. Zudem haben wir mit «Movis-direkt» die Erreichbarkeit und Stellvertretung optimiert und können nun allen Auftraggebern in der Deutschschweiz während den Bürozeiten jederzeit telefonisch fachliche Unterstützung gewährleisten.

STIEGENDER BERATUNGSBEDARF BEI FINANZIELLEN FRAGEN

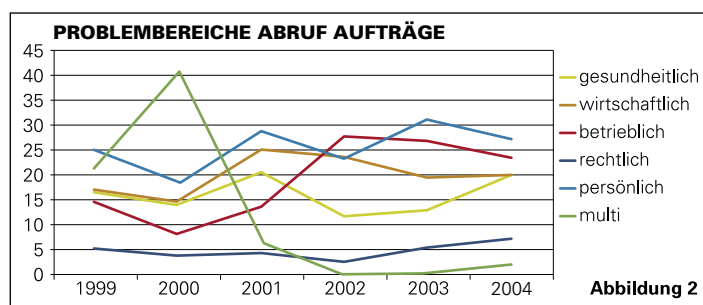
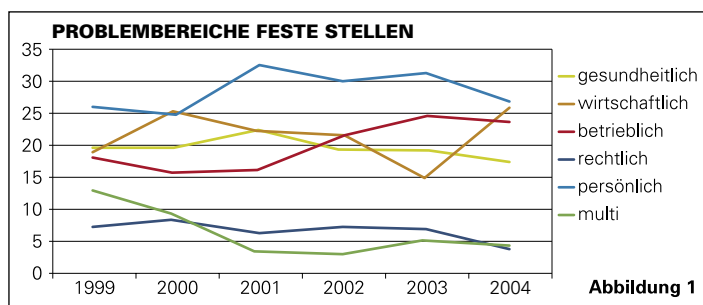
Die Zahl der **Beratungsmandate** hat sich im laufenden Jahr von 85 auf 92



wiederum leicht erhöht. Als Folge dieser Entwicklung ist die Zahl der durch die Movis betreuten Mitarbeitenden innert Jahresfrist ebenfalls gestiegen, nämlich von 65'000 auf deutlich über 70'000 Mitarbeitende.

Die Inanspruchnahme der Sozialberatung bei den Aufträgen mit Jahrespauschale ist von 3.84% auf 2.84% deutlich zurückgegangen. Der Verlust eines grossen Auftrages mit überdurchschnittlich hoher Inanspruchnahme sowie eine deutliche Reduktion der Fallzahlen in zwei grossen Aufträgen haben zu diesem Rückgang geführt. Ebenfalls rückläufig war die Inanspruchnahme bei den Aufträgen auf Abruf und zwar von 1.71% auf 1.12%. Für diesen Rückgang sehen wir drei Gründe: Erstens zahlreiche neue, noch wenig entwickelte Aufträge, zweitens weniger (Massen-)Entlassungen als im Vorjahr und drittens schliesslich ein weiterhin starker Kostendruck bei zahlreichen Auftraggebern.

Bei der **Betrachtung der Problemkreise** sticht eine Entwicklung ins Auge, die eigentlich bereits im letzten Jahr erwartet worden war. Es betrifft dies die deutliche Zunahme der wirtschaftlichen und damit finanziellen Frage- und Problemstellungen. Der finanzielle Spielraum für viele Mitarbeitende ist in den letzten Jahren zusehends enger geworden. Stetig steigenden Ausgaben (z.B. Krankenkassenprämien) steht vermehrt ein sinkendes Nettoeinkommen gegenüber (Lohneinbussen, höhere Sozialabzüge, kein Teuerungsausgleich). Dazu kommt eine Anspruchs- und Konsumhaltung, die mit den eigenen finanziellen Möglichkeiten



nicht immer übereinstimmt. Der Anstieg des Bereiches Gesundheit bringt das Problem einer zunehmenden Gefährdung der Leistungs- und Arbeitsmarktfähigkeit aufgrund von psychischen Belastungen zum Ausdruck. Ansonsten zeigt sich das Bild der Problembereiche als relativ stabil.

ERWARTUNGEN ÜBERTROFFEN

Obwohl wir unser Umsatzziel verfehlt haben und der Management-Buy-out zahlreiche neue und auch einige ausserordentliche Aufwendungen mit sich brachte, konnten wir ein positives Jahresergebnis realisieren.

Damit ist der **finanzielle «Turnaround»** von der ursprünglichen Non-Profit-Organisation über die defizitäre Konzerntochtergesellschaft zum profitablen Unternehmen gelungen. Ein zentrales Element dieser wirtschaftlichen Entwicklung war die stetige Verbesserung der Produktivität gemessen am Umsatz pro Mitarbeitenden. Dieser ist innerhalb von vier Jahren von CHF 138'000 kontinuierlich auf CHF 153'400 gestiegen, was einer Verbesserung um 11 Prozent entspricht.

Ebenfalls deutlich verändert hat sich in den letzten vier Jahren die **Zusammensetzung des Umsatzes** und damit vor allem die Abhängigkeit von einzelnen Grossaufträgen. Im Jahr 2001 haben die Aufträge mit Jahrespauschale 95% des Umsatzes ausgemacht, und der Anteil der zwei grössten Aufträge betrug 24.8%. Im Jahr 2004 ist der Umsatzanteil der Aufträge mit Jahrespauschale auf 78.6% gesunken und der Anteil der zwei grössten Aufträge auf 17.5%. Im selben Zeitraum ist der Umsatzanteil von Abrufaufträgen, Schulungs- und Präventionsprojekten sowie Mandaten im Bereich Führung und Zusammenarbeit von 5% auf über 21% angestiegen.

Für das neue Jahr rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von fünf bis zehn Prozent und einem positiven und im Vorjahresvergleich verbesserten Jahresergebnis.

	2003	2004	VERÄNDERUNG
Umsatz	3'071'000.–	2'914'000.–	-5.1%
Anzahl Mitarbeitende ¹	20.9	19	-9.1%
Pro-Kopf-Umsatz	147'000.–	153'400.–	+4.4%

(¹ Umgerechnet in Vollzeitstellen)

ZUKUNFT



AUSSICHTEN

Der weitere Ausbau bzw. die Konsolidierung der führenden Marktstellung sowie die Arbeiten in den verschiedenen Kompetenzteams bilden auch im Jahr 2005 zwei Schwerpunkte.

Nachdem in den vergangenen Jahren die Wirtschaftlichkeit bzw. Rentabilität sämtliche Aktivitäten und Überlegungen der Movis dominiert hat und mit dem Management-Buy-out und dem Erreichen des Break-Even wichtige Meilensteine realisiert bzw. erreicht werden konnten, gilt es die zukünftige Unternehmensentwicklung aktiv und umfassend anzugehen. Mit der Erarbeitung eines neuen Leitbildes soll ein erster Schritt in Richtung Zukunftsgestaltung gemacht werden und die wichtigsten Entwicklungsfelder definiert sowie deren inhaltliche Umsetzung in groben Zügen festgelegt werden.

Allen unseren Kunden und Geschäftspartnern danke ich für ihre Treue und das Vertrauen und freue mich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit. Ein grosser Dank gilt auch allen Mitarbeitenden für ihren Einsatz und ihr Engagement.



Raphael Laubscher
Geschäftsführer Movis AG