

Jahresbericht 2014



Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre
Sehr geehrte Kundinnen und Kunden

«Movis AG ist ein Beratungsunternehmen und erbringt Dienstleistungen im Bereich der Sozialen Arbeit». Das ist das erste Ziel der Movis AG in der neuen Eignerstrategie des Unternehmens. Das Interesse der Öffentlichkeit gegenüber der sozialen Beratung, der Sozialen Arbeit, hat definitiv zugenommen und nimmt in der politischen und gesellschaftlichen Agenda einen grossen Platz ein. Das ist gut so, weist dies doch auf die Wichtigkeit dieser anspruchsvollen und verantwortungsvollen Tätigkeit hin. Die Mitarbeitenden der Movis AG stellen sich dieser stolzen Aufgabe täglich mit Elan und grossem Einsatz auf qualitativ höchstem Niveau.

„Die Movis AG beobachtet den sozialen Wandel, sucht Problemlösungen in zwischenmenschlichen Beziehungen und macht sich zur Aufgabe, die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden von Menschen in der Arbeitswelt zu erhalten oder zu steigern.“ Dies das zweite Unternehmensziel. Menschen in schwierigen Lebenslagen, die deswegen aus dem Arbeitsprozess gerissen werden könnten, sollen durch professionelle Beratung und Begleitung wieder aktiviert werden. Volle Handlungsfähigkeit, Selbstwert und das Gefühl, gebraucht zu werden, sind wesentliche Faktoren für ein gesundes und selbstbestimmtes Leben.

Wie erfolgreich die Mitarbeitenden der Movis AG in dieser Tätigkeit sind, zeigt der Jahresabschluss 2014. Wiederum und in ununterbrochener Reihenfolge wuchs die Nachfrage nach unserer

Arbeit und das Jahr konnte mit einem neuen Umsatzrekord abgeschlossen werden. Das ist nicht selbstverständlich, waren doch unsere Mitarbeitenden stark mit der Einführung einer neuen Betriebssoftware beschäftigt, was allen Beteiligten einiges abverlangte. Dass daneben das Kerngeschäft nicht vernachlässigt wurde, freut mich besonders und zeigt dem Verwaltungsrat, mit welchem hohem Berufsethos unsere Mitarbeitenden engagiert sind. Dafür danke ich allen Beraterinnen und Beratern im Namen des Verwaltungsrates ganz herzlich.

Der Verwaltungsrat hat sich im vergangenen Jahr zu fünf Sitzungen getroffen, zudem fand die Generalversammlung im April statt. An der Generalversammlung wurde als Nachfolgerin von Frau Irène Zahn neu Frau Annette Ragaglia in den Verwaltungsrat gewählt. Zudem wurde die neu formulierte Eignerstrategie durch die Aktionäre gutgeheissen. Damit sind die massgeblichen Ziele, Werte und Verhaltensregeln des Unternehmens für den Verwaltungsrat festgelegt worden und bilden die Basis für die Ausrichtung unseres Geschäftes.

Ich danke allen Mitarbeitenden der Movis AG für ihre tolle Mitarbeit. Ebenso danke ich dem Kader der Movis AG auch speziell für den grossen Einsatz während der Einführung der neuen Betriebssoftware. Herzlich danke sage ich auch allen unseren Kundinnen und Klienten für ihre Treue und ihr Vertrauen in die Movis AG.

Peter Kümmerli
Präsident des Verwaltungsrates

Jahresbericht 2014

Das Management der Kundenbeziehungen prägte Movis in ausserordentlicher Weise während der letzten paar Jahre. Die logische Ausrichtung auf die zu beratenden Personen und Verantwortlichen der Kundenunternehmen und Organisationen sowie die systematische Gestaltung dieser Beziehungsprozesse stehen immer mehr im Mittelpunkt. Konsequenterweise haben wir uns im vergangenen Jahr dazu entschieden, die neue Movis-Software auf Basis einer Customer-Relationship-Management-Software und nicht auf der Grundlage einer spezifischen Fachsoftware zu entwickeln. Mit der Implementierung der Microsoft-Dynamics-Softwarelösung stand deshalb CRM ganz besonders im Fokus des Jahres 2014. Neben der standardmässig guten Funktion der Datenbankanwendung, die eine strukturierte und automatisierte Erfassung aller Kunden- und Klientenkontakte möglich macht, wurden auch sämtliche Beratungsprozesse professionell adaptiert. Am 1. Mai konnten wir unterbruchsfrei vom alten System auf das neue wechseln. Während der operativen Anwendung hat sich allerdings gezeigt, dass Nachbesserungen notwendig sind. So waren 2014 alle Mitarbeitenden in den Optimierungprozess involviert.

Daneben war das Jahr geprägt von einer intensiven, hochprofessionellen Beratungstätigkeit, von Investitionen in die Qualitätssicherung und regen Akquisitionsaktivitäten, aufgrund derer wir 2015 36 zusätzliche Kunden betreuen können. Insgesamt beraten wir schweizweit Unternehmen und Organisationen mit rund 200'000 Mitarbeitenden.

Marktentwicklung

Die Schweiz wird 2014 im europäischen Vergleich wie schon in den vorangegangenen Jahren gut abschneiden. Dennoch konnte durch die schwächere Nachfrage nach dauerhaften Konsumgütern und den zunehmenden staatlichen Spardruck bereits eine Verlangsamung der Konjunktur festgestellt werden. Insgesamt wuchs

Januar

Mitglied frontalier.org für Movis Westschweiz. Alpiq wird der neue Hosting-Partner von Movis. Trivadis ist der Partner für die Dynamics-CRM-Entwicklung. Strukturelle und inhaltliche Anpassung Webseite.

die Beschäftigung im Dienstleistungssektor nur halb so schnell wie noch 2013. Im Gesundheits-, Sozial- und Beratungswesen nahm sie 2014 hingegen leicht stärker zu, was auf eine grundsätzlich gestiegene Nachfrage hinweist und die Annahme stützt, dass mit zunehmendem Wohlstand in einer Gesellschaft auch die Ansprüche in den Bereichen Gesundheit und Wohlbefinden steigen. Es freut uns, dass wir 2014 namhafte Unternehmen als Kunden gewinnen konnten, wie beispielsweise Crucell, Würth International, Blutspendezentrum Basel, Holcim Group Services, Bank Vontobel, Biomet, Spital Thurgau, Fielmann, Jelmolli, Fenaco, AvenirSocial, Alcon Schaffhausen und die NZZ Mediengruppe.

Der erstarkte Franken dürfte in der Binnenwirtschaft Spuren hinterlassen und es ist 2015 mit einem deutlich tieferen Wachstum der Gesamtwirtschaft zu rechnen. Wir gehen davon aus, dass die Frankenstärke in unserer Branche eine vergleichsweise weniger bedeutende Rolle spielen wird. Es ist aber gut möglich, dass die Frankenaufwertung mit zeitlicher Verzögerung zu einer geringeren Nachfrage nach Arbeitskräften führt, was sich auf die Zuwanderungszahlen auswirkt und dämpfenden Einfluss auf das Nachfragewachstum hat. Angesichts der immer besseren Anerkennung des Nutzens von Mitarbeiterberatungen bei Kundenunternehmen und Klienten und Klientinnen und der Tendenz, dass die Nachfrage nach professionellen Angeboten eher zunimmt, erwarten wir trotz Spardruck bei den Beratungsbudgets für das kommende Jahr ein moderates Wachstum.

Marketing

Mit der CRM-Software haben wir nicht nur für die Kundenbeziehungen, sondern auch für die Akquisition von potenziellen Nachfragern einen wichtigen Grundstein gelegt. Wir sind in Zukunft in der Lage, mit spezifischen Kampagnen massgeschneiderte Angebote an Organisationen und Unternehmen in Branchen mit spezifischen Anforderungen zu richten.

Februar

Produktion von Movis Promo-Clips, Schreibblöcke und Präsentationsmappen.

2014 haben wir zwei beachtenswerte Veranstaltungen für unsere Kunden und Interessenten durchgeführt. Im Juni sind wir mit Gregor Harbauer, leitendem Psychologen bei der Integrierten Psychiatrie Winterthur (ipw), den Fragen nachgegangen, inwiefern Suizidäusserungen das Unternehmen betreffen, wie man gefährdete Mitarbeitende erkennt und was Vorgesetzte und Kollegenschaft tun können. Die interaktive Präsentation war sehr eindrücklich, und der Anlass wurde abgerundet mit einem Apéro riche und guten Gesprächen über den Dächern von Olten in dem Haus, in dem sich unser neuer Seminarraum befindet.

Neue Studien haben gezeigt, dass Menschen mit Behinderungen nicht nur sehr effiziente Mitarbeitende sein können, sondern darüber hinaus imstande sind, viele positive Effekte im Unternehmen auszulösen. Der zweite Kundenanlass fand in Lausanne statt. Dort hat Professor Jean-Charles Rey die Frage in den Raum gestellt, ob Menschen mit Behinderungen überhaupt eine Chance für das Unternehmen sein können und weshalb viele Unternehmer Mitarbeitende mit Behinderung noch immer mit erhöhten Risiken und Schwierigkeiten in Verbindung bringen.

Beide Anlässe waren sehr gut besucht und haben zum Entscheid beigetragen, 2015 erneut Anlässe in allen fünf Regionen durchzuführen.



Am 8. und 9. April war Movis mit aktualisiertem Informationsmaterial wieder an der Messe Personal Swiss in Zürich. Diese hat unsere Erwartungen auch dank der zahlreichen guten Gespräche mit Interessenten und Kunden voll

März

Neue Flyer für alle Movis-Dienstleistungen.

erfüllt. Zudem haben wir die Gelegenheit wahrgenommen, in einem gut besuchten Forum einen Fachvortrag zum Thema «Psychosoziale Risiken» zu halten. Beat Leuthold, Regionalleiter Ost, hat die Aufmerksamkeit des Publikums mit Fragen zu psychosozialen Risiken, die zu Gefahren für das Unternehmen werden können, erreicht.

Die Movis-Website haben wir weiterentwickelt und benutzerfreundlicher gestaltet. 2015 soll ein spezifisches Angebot für Klienten und Klientinnen entwickelt werden. Sie haben dann direkten Zugang zu Informationen, Adressen und Beratungsangeboten.

Um die Corporate Identity stärker zu verankern, haben wir zahlreiche administrative Hilfsmittel wie Notizblöcke, Dokumentenmappen und Schreibgeräte mit dem Movis-Logo versehen. Sie werden an Schulungen und Präsentationsveranstaltungen abgegeben.

Der 12. Schweizerische Case Management-Kongress vom 17. September 2014 im KKL Luzern widmete sich dem Thema «Innovationskraft im Case Management: gestern, heute, morgen». Nach zehn Jahren Netzwerk Case Management Schweiz präsentierten die Organisatoren Erfolgsfaktoren, Erfahrungen und Einschätzungen und gingen der Frage nach, was in den vergangenen zehn Jahren entwickelt, erprobt und etabliert wurde. Besondere Beachtung erfuhr dabei die Nutzeroptik. Das Thema «Mitsprache und Mitbestimmung der Klienten und der Angehörigen» zog sich wie ein roter Faden durch alle Beiträge und Diskussionen. Movis hat diesen einmaligen Jubiläumsanlass als Silbersponsor mit eigenem Stand gefördert.

Am 19. und 20. Juni waren wir an der einzigen gesamteuropäischen Fachveranstaltung der EAP-Anbieter (Employee Assistance Program) mit dabei. Wir nehmen dadurch jeweils wichtige internationale Entwicklungstrends wahr und nutzen die Veranstaltung für spannende Diskussionen mit Fachexperten und für das Netzwerken mit europäischen und globalen Anbietern. Die

April

Integration Circle und Generalversammlung in Olten. Personal Swiss 2014 mit Fachvortrag zum Thema «Psychosoziale Risiken».

Kunden des amerikanischen EAP-Unternehmens Workplace Options zum Beispiel werden in der Schweiz von Movis betreut. Das Thema «Leadership and Wellbeing» wurde an der Veranstaltung 2014 in Wien mit zahlreichen Workshops und Vorträgen gut beleuchtet.

Die SV Group, ehemalige Muttergesellschaft der Movis AG, feierte 2014 das 100-jährige Jubiläum. Aufgrund der immer noch engen Bindung haben wir am 23. September einen kleinen Anlass organisiert, der uns bei einer Industriebesichtigung in Winterthur zum Geburtshaus von Else Züblin-Spiller führte. Sie war nicht nur die Gründerin der betrieblichen Sozialarbeit in der Schweiz, sondern 1914 auch Begründerin des Schweizer Verbandes Soldatenwohl, heute SV Group mit über 8'000 Mitarbeitenden und 600 Mio. Jahresumsatz.



Das Motto des Anlasses fokussierte darauf, den Teilnehmenden aufzuzeigen, wie sich die betriebliche Soziale Arbeit in den vielen Jahren von der rein materiellen Fürsorge hin zu einer lösungs- und ressourcenorientierten Kurzzeitberatung entwickelt hat – mit dem Ziel der professionellen Unterstützung bei persönlichen, gesundheitlichen, betrieblichen und finanziellen Herausforderungen, welche die Leistungsfähigkeit beeinträchtigen.

Movis publizierte in mehreren Fach- und Unternehmenszeitschriften und hielt Fachvorträge bei verschiedenen Institutionen.

Die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule St. Gallen wurde gefestigt und ausgebaut. Movis

Mai

Go-Live von neuer Software CRM Dynamics. Neues Outlook 2013 implementiert. Das Führen von Papierdossiers wird eingestellt. Kundenanlass zum Thema «Suizidalität am Arbeitsplatz» in Olten.

stellt mittlerweile drei bis vier Referentinnen und Referenten im Zertifikatslehrgang Case Management und bei der Einführung in die betriebliche Sozialarbeit.

Mit dem WEKA-Verlag führen wir die Beratungskoope-ration zum Thema „Gesundheitsmanagement“ weiter. Entsprechende Anfragen über die WEKA-Plattform werden von Movis-Fachspezialisten und -spezialistinnen beantwortet. Ausserdem dürfen wir im Namen von WEKA Schulungen zu den Fachthemen „Absenz- und Case Management“ durchführen.

Klientenevaluation

Knapp 4% mehr gegenüber 2013 und insgesamt rund ein Viertel aller Klienten und Klientinnen beurteilen unsere Beratungstätigkeit in schriftlicher Form mit einem Fragebogen, der bei jeder Face-to-Face-Beratung abgegeben wird. Wir erhoffen uns für 2015 eine noch bessere Rücklaufquote, nachdem die Beurteilung auch online abgegeben werden kann. Die Klientenevaluation wird bereits seit vielen Jahren durchgeführt und widerspiegelt die Qualität und den direkten Nutzen unserer Beratungstätigkeit.

98,5% der Klienten und Klientinnen sind der Meinung, dass die Movis-Mitarbeitendenberatung gut erreichbar ist und jeweils umgehend ein Termin vereinbart werden kann. Alle Befragten sind der Ansicht, dass der erste Telefonkontakt angenehm und freundlich war. Dies ist nochmals eine Verbesserung von 1% gegenüber 2013. Hervorragende 99,5% haben geantwortet, dass ihre Anliegen ernst genommen wurden. Auch hier nochmals eine Verbesserung von knapp 1%. 97% meinen, dass auf ihre Fragen eine hilfreiche Auskunft gegeben wurde. 91% aller Befragten sagen, dass die Beratung eine positive Auswirkung auf die Leistungsfähigkeit hatte. Dieses Resultat unterstützt insbesondere auch die ökonomische Argumentation in Bezug auf unsere Beratungsdienstleistung. 96% würden bei neu auftretenden Anliegen wieder an Movis

Juni

Implementierung VoIP mit einer sogenannten Voice over IP (VoIP)-Lösung und neue Telefonhardware für alle MA. Kundenanlass zum Thema «Maintenir ou intégrer des personnes en situation de handicap» in der Westschweiz.

gelangen. Praktisch alle Klienten und Klientinnen (99,3%) finden es gut, dass ihr Arbeitgeber ihnen die Möglichkeit der Movis-Beratung offeriert. Und bei der letzten Frage, ob sie Movis weiterempfehlen würden, erhielten wir 98,5% Zustimmung.

Dieses Resultat motiviert und bestätigt uns, dass wir den Weg der qualitativ hochstehenden Beratung in der eingeschlagenen Richtung weitergehen wollen.

Beispiel im Fokus 1: Personalabbau

Eher wenig mediale Beachtung fanden die Änderungen im Arbeitsrecht per 1.1.2014 – und dies, obwohl die Konsequenzen daraus weitreichend sind. Das Arbeitsrecht (OR) wurde im Zuge der Revision des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs (SchKG) in Teilbereichen angepasst: Viele Unternehmen, die aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen sind, eine Massenentlassung auszusprechen, müssen neu zwingend einen Sozialplan mit der Belegschaft oder der Arbeitnehmervertretung aushandeln. Es ist anzunehmen, dass diese ihre Forderungen in Zukunft härter verfechten werden. Entlassungen sind für viele Beteiligte sehr schwierig und einschneidend, was Auswirkungen auf das Arbeitsklima, die Motivation und die Loyalität haben kann.

Die bewusste Kommunikation einer bevorstehenden Massenentlassung hilft, das Konsultationsverfahren und die Sozialplanverhandlungen geordnet durchzuführen und Streiks von vornherein entgegenzuwirken. Die von den harten Folgen einer Massenentlassung betroffenen Arbeitnehmenden und die zuständigen Behörden sollen sich durch die frühzeitige Information über die bevorstehenden Kündigungen auf die neue Situation einstellen können. Wir erachten es deshalb als wichtig, dass Unternehmen eine faire und transparente Trennungskultur verfolgen und damit rundherum als verantwortungsvolle Arbeitgeber wahrgenommen werden. Besonders in der Phase der Personalabbaumassnahmen

braucht es professionelle Prozesse und Methoden. Es gilt, die negativen Folgen zu mildern und Türen für eine aussichtsreiche Zukunft aufzustoßen. Ein Sozialplan, zu dem auch die Beratung der betroffenen Mitarbeitenden während der Phase des Abbaus gehört, kann allen Beteiligten Möglichkeiten eröffnen, lösungsorientiert in eine herausfordernde berufliche und gesellschaftliche Zukunft zu gehen.

Movis als unabhängige Beraterin und Begleiterin unterstützt Mitarbeitende und Unternehmen auf dem gemeinsamen Weg der Trennung und im Prozess des auszuhandelnden Sozialplans mit dem Ansatz «Prävention statt Konfrontation».

Ein wichtiger Teil des Angebots ist die Präsenz vor Ort (Care nach Kündigung) bei der Ankündigung von Personalabbaumassnahmen und beim Aussprechen der Kündigungen. Viele Mitarbeitende geraten durch diese negative Botschaft in schwierige Lebenssituationen, die sie unterschiedlich bewältigen. Einigen gelingt es schnell, sich neu zu orientieren, für andere führt die neue Situation in eine erste Lebenskrise. Wir sprechen über Wege, mit der Kündigung konstruktiv umzugehen, bei der damit verbundenen Belastung gesund zu bleiben und wir entwickeln gemeinsam Perspektiven und informieren über Unterstützungsangebote. Auch für Vorgesetzte und Personalverantwortliche sind wir für deren Leistungserhaltung eine wichtige Anlaufstelle. Weitere Dienstleistungen beinhalten unsere Erreichbarkeit auch ausserhalb der gängigen Arbeitszeiten, z. B. übers Wochenende oder an Feiertagen. Nebst der individuellen Beratung von betroffenen Mitarbeitenden bieten wir diverse Schulungsangebote für Mitarbeitende, aber auch für Vorgesetzte an, die sich mitunter als Mitbetroffene oft in einer doppelten Belastungssituation wiederfinden. Das Spektrum des Angebots reicht von Schulungen zum Thema Arbeitslosenversicherung/Sozialversicherungen, dem Erarbeiten von arbeitsmarktfähigen Bewerbungsdossiers über das Erstellen von persönlichen Budgets bis zur intensiven Begleitung von Mitarbeitenden in schwierigen Situationen.

Juli

Start Kooperation mit der Krisenintervention Schweiz (KIS). Die Datensammlung der Movis AG ist gemäss Bestimmungen des Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten angemeldet.

August

Start internes Telemarketing in der Westschweiz. Zweitägiger OE-Anlass in Stein am Rhein.

Beispiel im Fokus 2: Zusammenarbeit Krisenintervention Schweiz (KIS)

Die Stiftung Krisenintervention Schweiz mit Sitz in Winterthur ist aus der Stiftung „Begleitung in Leid und Trauer“ hervorgegangen, welche vor über 20 Jahren gegründet wurde. Seit dem 1. Januar 2011 unterstützt und begleitet die Krisenintervention Schweiz traumatisierte Menschen und deren Angehörige. Sie bietet ihre Dienstleistungen unter der kompetenten Leitung von Prof. Dr. Achim Haug auf privater Basis und auf hohem Niveau an.

Das Angebot der Krisenintervention Schweiz bezieht sich auf Interventionen vor Ort mit umfangreicher Aufarbeitung im Anschluss und auch anspruchsvolle präventive Schulungsmassnahmen. Die unabhängige Stiftung bietet zudem im Sinne der Gemeinnützigkeit auch Dienstleistungen für Privatpersonen an, die von ausserordentlichen Ereignissen betroffen sind. Diese gemeinnützige Ausrichtung wird über Spenden finanziert.

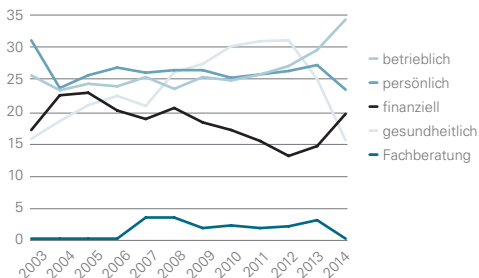
Der Erfolg der Krisenintervention Schweiz basiert auf einem starken Team von Spezialistinnen und Spezialisten im Bereich Notfallpsychologie und einem Netzwerk von gleichgelagerten Anbietern in der Schweiz, die kompetent und erfahren zusammenarbeiten. Am 1. August 2014 hat Movis mit der Krisenintervention Schweiz eine intensive Zusammenarbeit gestartet, die wir als starke Ergänzung zu unseren bisherigen Kernkompetenzen erachten. Den Beraterinnen und Beratern von Movis stehen für spezifische notfallpsychologische Fachfragen die Leistungen der Krisenintervention Schweiz unmittelbar zur Verfügung. Nebst Fallbesprechungen kann die Fallführung bei ausserordentlichen Ereignissen teilweise oder ganz abgegeben werden, wobei das Intake über die Movis läuft. Die Krisenintervention ist in der Regel in höchstens drei Stunden vor Ort.

Wir sind überzeugt, dass wir die Qualität der Beratungen bei vielen Fragen steigern können, und dass sämtliche Kunden von Movis in der ganzen Schweiz von dieser Partnerschaft profitieren werden.

September

CM Jahreskongress 2014 in Luzern.
SV-Jubiläum: Aufgrund der engen Bindung zu unserem ehemaligen Mutterhaus veranstalten wir einen Anlass.

Beratungsstatistik



Aufgrund der Überarbeitung der Statistik wirken sich zwei Anpassungen in der Abbildung aus. Bis anhin wurde die Fachberatung, also die Beratung von Personalverantwortlichen und Vorgesetzten, als inhaltliche Dimension ausgewiesen. Neu wird diese den bisherigen Inhalten «Betriebl.», «Persönlich», «Finanziell» und «Gesundheitlich» zugeordnet. Hingegen sind Beratungskontexte, die dem Eingliederungsbereich zuzuordnen sind, nun separat ausgewiesen. Durch diese beiden Neuerungen sind die Vorjahresvergleiche leicht verzerrt. Die Fachberatungen machen bei Movis heute rund 9% aller Beratungen aus. Insgesamt haben wir im 2014 15% mehr Dossiers betreut als noch ein Jahr zuvor. Der Trend zu betrieblichen Themen hat sich bestätigt. Sie machen heute über 1/3 aller Beratungen aus. Hingegen ist der kontinuierliche Anstieg der persönlichen Themen der letzten vier Jahre stark zurückgegangen. Fragen zu Familie, Ehe, Partnerschaft, Erziehung, Trauer, persönliche Standortbestimmung etc. sind von 27% auf 23% zurückgefallen. Finanzielle Fragen (Budgetberatung, Belastung durch Schulden, Sozialversicherungen, Pensionierung etc.) sind innerhalb von vier Jahren von 20% auf 13% zurückgegangen. Seit zwei Jahren nehmen wir in dieser Hinsicht eine klare Trendwende wahr. 2014 haben diese Fragen wieder 1/5 aller Inhalte ausgemacht. Bei den gesundheitlichen Themen stellen wir den grössten Einbruch fest. Während fünf Jahren hatten sie mit rund 30% den grössten Anteil. Heute sind sie mit rund

Oktober

Einrichten von modernen drahtlosen Headsets für Beratende.

15% nur noch abgeschlagen an vierter Stelle zu finden. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass viele gesundheitstypische Fragen (z. B. Stress und Burnout) vermehrt auch in den betrieblichen Kontext gestellt werden und wir auch davon ausgehen, dass viele der gesundheitlichen Fälle immer mehr im Rahmen eines Case Managements bearbeitet werden. Wir bemerken, dass zahlreiche Unternehmen selbst zusätzliche Angebote im gesundheitlichen Kontext führen, die sich erfreulicherweise zu bewähren scheinen.

Information Technology/neue Statistik

Mit der Firma Trivadis haben wir den geeigneten Partner gefunden, der mit uns die neue IT-Umgebung auf Basis von Microsoft Dynamics CRM entwickelt und implementiert hat. Der Schritt zu einem neuen Fallführungs- und Managementsystem war für Movis gross und hat alle Beteiligten und insbesondere die Beratenden stark eingenommen. Die einzelnen Prozesse wurden in aufwändiger Projektarbeit definiert, abgesegnet und programmiert. Die operative Arbeit am System hat aber gezeigt, dass es in vielen Bereichen noch Adaptionen braucht: Dieser Korrekturprozess wird uns noch bis Mitte 2015 beschäftigen. Für das neue System haben wir uns mit Alpiq für einen neuen Hosting-Partner entschieden. Über die Citrix-Terminalserverlösungen können Anwendungen, Dateien und Services sicher und nahtlos für jeden Benutzer auf jedem Endgerät und über jedes Netzwerk bereitgestellt werden. Mit der Lösung mit Alpiq wird uns höchste Datensicherheit zugesichert und die Daten lagern in der Schweiz.

Die umfangreiche Datenstruktur schafft auch detaillierte Auswertungsmöglichkeiten, die wir in die überarbeitete Jahresstatistik einfließen lassen. Alle Dossiers können sehr viel strukturierter analysiert und grafisch dargestellt werden. Unter anderem kann nun nicht nur nach Hauptinhalten, sondern auch nach Nebenthemen analysiert werden.

Die Partnerschaft mit Alpiq (auf Swisscom-Basis) hat zum Entscheid geführt, das Netz auch für die Telefonie zu nutzen. Neben diversen technologischen Vorteilen können wir durch das einheitlich aufgebaute und betriebene Netz mittelfristig die Kosten reduzieren.

Finanzen

Das Umsatzbudget 2014 haben wir mit 1,2% leicht übertroffen. Dies ist in Anbetracht der innerbetrieblichen Herausforderungen und dem Verlust eines A-Kunden eine ausserordentliche Leistung.

Den Betriebsgewinn werden wir trotz 50% höherer Abschreibungen durch die hohen IT-Investitionen im Vergleich zu 2013 leicht steigern können.

Der EBIT vor Abschreibungen beträgt rund 8% – ein für unsere Branche guter Wert. Movis wird dieses Jahr eine Erfolgsbeteiligung an alle Mitarbeitenden und zusätzlich eine Dividende von 10% ausschütten können. Alle Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen. Die externe Mitarbeitendenberatung bleibt aber vor dem Case Management und dem Job Coaching das wichtigste Beratungs-Geschäftsfeld.

Das erfreuliche Resultat basiert auf dem ausserordentlichen Einsatz der Mitarbeitenden und der Qualität der Beratungsleistung. Wir sind überzeugt, dass sich die hohen Investitionen in Weiterbildungen und die Arbeit der Kompetenzteams (interne fachliche Arbeitsgruppen) bezahlt machen.

75% der eingereichten Offerten führten dank der professionellen Begleitung durch unsere Regionalleitenden zu Aufträgen. Movis hat im Jahr 2014 insgesamt 239 Kunden betreut.

Ausblick 2015

Für alle sechs Geschäftsfelder haben wir operative Ziele für 2015 entwickelt. Wir streben weiterhin ein organisches Wachstum an, das in erster Linie durch die Komplettierung des Beratungsangebotes und durch die Erschliessung bestehender Märkte erreicht werden kann. Wir bleiben ein spezialisiertes Beratungsunternehmen, welches in den Bereichen Mitarbeitendenberatung, Case Management, Job Coaching, Gesundheitsmanagement, Schulungen und Integrity Management tätig ist und die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden von Menschen in der Arbeitswelt dauerhaft erhalten und fördern will.

Unser konjunkturell bezogenes Risiko ist u. a. durch die Diversifizierung in sehr heterogenen Branchen vermindert. Wir sehen zudem die Chance, dass die Schweiz trotz abgeschwächtem Wachstum profitieren kann, wenn sich die europäische Konjunktur durch die jüngst eingeleiteten Massnahmen positiv entwickelt, die US-Wirtschaft weiterhin gut läuft und die deutsche Exportwirtschaft stark bleibt.

Im Juni 2015 wird in einer Strategietagung u. a. über zwei grundsätzliche Weichenstellungen entschieden, welche Movis erlauben sollen, sich unter den neuen Marktgegebenheiten gut zu positionieren. Im Juni treten wir das erste Mal als Sponsor an der EAEF-Konferenz in Madrid auf. Die Website wird um die professionelle Plattform für Klienten und Klientinnen erweitert. Wir sind wieder an der Messe Personal Swiss und Sponsor der Case Management-Netzwerktagung. Der Markt Tessin wird einen besonderen Fokus erfahren.

Mit fünf attraktiven Anlässen zu spezifischen Fachthemen hoffen wir auf eine gute Resonanz bei allen HR-Verantwortlichen.

Unsere grösste Aufmerksamkeit richten wir auch 2015 auf unsere Klientinnen und Kunden, wo wir unsere Kompetenz und Professionalität mit vollem Engagement einbringen wollen. Wir bedanken uns herzlich für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.

Martin Bircher
Geschäftsführer