

Jahresbericht 2015

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre  
Sehr geehrte Kundinnen und Kunden

Das Wort «Einkaufstourismus», das Unwort «Asylchaos» und der Satz «Eine WM kann man nicht kaufen» sind die besonders auffälligen Ausdrücke des vergangenen Jahres. Aber was hat denn das mit dem Jahresbericht der Movis AG zu tun? Eine ganze Menge, weil noch viele andere Faktoren die Arbeit unserer Firma prägen: «Frankenstärke», «Alters-Arbeitsgrenze», «Rentensicherung», «Migration», «Technologie-wandel», «Digitalisierung» und «Globalisierung» müsste man hinzufügen. Alles Themen, denen die Menschen in der Arbeitswelt täglich begegnen und die für viele Erwerbstätige zur Belastung werden können. Sei es durch höhere Anforderungen an die Leistung aus qualitativer oder quantitativer Sicht, gestiegenen Konkurrenzdruck, die Einführung neuer Technologien, Querelen im Arbeitsteam, soziale Diskriminierung, Konflikte mit dem Vorgesetzten oder organisatorische Umstrukturierungen in der Firma. Denn beinahe zwei Drittel der 46- bis 64-Jährigen auf dem Schweizer Arbeitsmarkt glauben kaum daran, bei freiwilligem oder unfreiwilligem Arbeitsplatzverlust wieder eine vergleichbare Stelle mit vergleichbarem Einkommen zu finden. Das zeigt der «Barometer Gute Arbeit», herausgegeben im vergangenen September vom Arbeitnehmer-Dachverband Travail.Suisse. Bereits früher ergab die «Stressstudie 2010» des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO, dass sich insgesamt 34 % der Schweizer Erwerbstätigen chronisch gestresst fühlen. Sie arbeiten unter zusätzlichem Druck aus Angst, den Anforderungen nicht zu genügen, und hinterfragen ihre Tätigkeit in der Firma. Mit der Zeit sind sie gefangen in ihrer Gedankenwelt, suchen nach Ablenkung, konsumieren Substanzen, flüchten in Scheinwelten und verlieren längerfristig den Blick auf das Wesentliche. Die Leistungsfähigkeit lässt nach, die Menschen suchen neue Jobs, kündigen innerlich. Höchste Zeit, diesen Personen offen zu begegnen und ihnen fachkundige Begleitung anzubieten.

Noch ist die «App» zur Behebung psychosozialer Probleme nicht erfunden. Gott sei Dank wird

dem immer noch durch lebende, fühlende Menschen begegnet. Die Mitarbeitenden der Movis AG sind darauf spezialisiert, diese heikle Aufgabe professionell und effizient wahrzunehmen und gemeinsam mit den betroffenen Menschen Lösungen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit in der Arbeitswelt zu finden.

Doch auch wir suchen nach Mitteln und Wegen, unsere Kompetenzen zu stärken und mit noch besseren Leistungen im Markt zu wirken. Anlässlich unserer Strategietagung im vergangenen Sommer wurden verschiedene Szenarien intensiv diskutiert und unser Angebot kritisch hinterfragt. Der VR war in diesen Prozess involviert und kann mit Zuversicht feststellen, dass wir mit unserem engagierten Team Anpassungen vornehmen und den veränderten Bedürfnissen nachkommen können. Das bestätigt auch die Umsatzentwicklung im vergangenen Jahr. Der langjährige Trend setzte sich fort, und die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen hat wiederum zugenommen, wie Sie nachfolgend dem Jahresbericht entnehmen können.

Der Verwaltungsrat traf sich im vergangenen Jahr zu fünf Sitzungen, zudem fand im April die Generalversammlung statt. An der Generalversammlung wurde als Nachfolgerin von Dr. Eric Honegger Frau Regine Aepli sowie als Vertreterin der Mitarbeitenden Frau Andrea Aldous für die zurücktretende Frau Annette Ragaglia in den Verwaltungsrat gewählt.

Es war wiederum ein erfolgreiches und herausforderndes Jahr für unsere Mitarbeitenden und für das Kader der Movis AG. Ihnen gilt mein besonderer Dank. Herzlich danke ich auch unseren Auftraggeberinnen und Auftraggebern, die mit Weitsicht unsere Dienste in Anspruch nehmen. Und schliesslich danke ich auch im Namen aller Mitarbeitenden unseren Klientinnen und Klienten für ihr Vertrauen in die Movis AG und ihre Bereitschaft, mit uns zusammenzuarbeiten.

Peter Kümmerli  
Präsident des Verwaltungsrates

## Jahresbericht 2015

---

Movis hat ein herausforderndes Geschäftsjahr 2015 hinter sich. Der bisher beste Jahresumsatz der Movis-Geschichte täuscht allerdings ein wenig darüber hinweg, dass sehr anspruchsvolle Phasen und Projekte zu meistern waren. Zum einen hat uns die Umsetzung der neuen IT-Infrastruktur mehr gefordert als erwartet. Unsere Ansprüche an das System sind noch nicht erfüllt, und in vielen Bereichen sind Adaptionen nötig. Der Korrekturprozess wird uns vermutlich bis Ende 2016 beschäftigen. Im Weiteren haben wir viel ins Geschäftsfeld Schulungen investiert, mussten im Sommer eine ausserordentlich ruhige Auftragszeit verkraften und durften zwei grosse, anspruchsvolle Neukunden integrieren. Die Strategiesitzung führte zu drei wesentlichen Entscheiden. Bereits arbeiten Projektteams daran, sie umzusetzen. Wir freuen uns auf die zeitnahe Implementierung und den Zusatznutzen, den wir damit für unsere Kunden generieren werden. Konkrete Resultate werden wir im laufenden Jahr 2016 präsentieren.

Movis ist gewachsen – auch personell: Vier weitere Beratende sind dazugekommen. Und unsere Mitarbeitenden waren intensiv mit Verkaufsaktivitäten unterwegs, die jetzt im Budget 2016 ihre Bestätigung finden.

## Marktentwicklung

---

Die Schweizer Wirtschaft geriet 2015 trotz Frankenschock nicht in eine Rezession. Einzelne Branchen konnten sogar ein gutes Wachstum verzeichnen, unter anderen das binnenorientierte und staatsnahe Gesundheits-, Sozial- und Unterrichtswesen. Doch insbesondere für exportorientierte Branchen entwickelte sich die Lage deutlich negativ. Die Margen sanken aufgrund von Preiszugeständnissen, und markante Nachfrageeinbussen beeinträchtigten die Ergebnisse. Auch 2016 wird die Frankenstärke voraussichtlich noch das dominierende Thema bleiben und viele Firmen stark fordern. Wir gehen aber davon aus,

dass sich die Unternehmen schon bald wieder anderen Themen als der kurzfristigen Schadensbegrenzung widmen können und müssen.

Was bedeutet das alles für Movis? Immer mehr Unternehmen sind sich bewusst, dass die Anforderungen an ihre Mitarbeitenden kontinuierlich steigen und die Komplexität der Themen im Betrieb zunimmt. Die externe Mitarbeitendenberatung entwickelt sich immer mehr zum Risikomanagement des Betriebs und geht proaktiv Probleme an, bevor sie sich zuspitzen oder gar eskalieren. Aufgrund dieses Erkenntnis wächst auch die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen. Es freut uns, dass wir 2015 namhafte Unternehmen als Kunden gewinnen konnten, wie beispielsweise Dentsply Maillefer, Office World, Hotellerie Suisse, Novo Nordisk, Medbase, Micarna, Kantonsspital Baselland und Rehab Basel.

Auf der anderen Seite bewahrheitet sich eine alte Weisheit: Je schlechter die wirtschaftliche Entwicklung, desto tiefer fallen die Budgets der Unternehmen für externe Beratung aus. In diesen Phasen werden effektive Nutzen wie Absenzenvermeidung, Arbeitsmotivation, Loyalität, geringere Fluktuation und verbessertes Personalmarketing ausgeblendet.

Bei grossen Firmen verhandeln wir immer mehr ausschliesslich mit dem strategischen Einkauf, bei dem zwar der attraktive Return on Investment (ROI) von 1:3 im Vordergrund steht, aber nicht immer erkannt wird. Dennoch gehen wir davon aus, dass sich unsere Branche 2016 insgesamt positiv entwickeln wird und wir uns an diesem Umstand mit einer Umsatzsteigerung von rund 6 % beteiligen können.

## Marketing

---

2015 legten wir unseren Fokus auf Case Management. Wir haben diverse interne Workshops und Schulungen durchgeführt sowie Richtlinien und Prozesse überarbeitet und angepasst. Konsequenterweise waren wir am 13. Schweizerischen

### Januar

Unterstützung des «Spitex Mobile» der Kinderspitex Ostschweiz

### Februar

Konzept des neuen Verkaufsprozesses und Adressmanagements ist umgesetzt

Jahreskongress Netzwerk Case Management im KKL Luzern als Sponsor mit eigenem Präsentationsstand anwesend. Die Veranstaltung widmete sich dem Thema «Freiwilligkeit und Wahlfreiheit im Case Management». Die Interessanten und zum Teil überraschenden Erkenntnisse sind unter <http://www.netzwerk-cm.ch/veranstaltungen/jahreskongress-2015> nachzulesen.

Im April war Movis Aussteller an der «Personal Swiss» in Zürich. Zahlreiche gute Gespräche mit Interessenten und Kunden sowie die direkte Akquisition eines bekannten Unternehmens haben die grosse Bedeutung unserer Teilnahme an dieser Messe bestätigt. Zudem haben wir die Gelegenheit wahrgenommen, einen Fachvortrag zum Thema Integrity Management zu halten – mit dem Titel «Whistleblowing oder wenn Mitarbeitende Missstände melden». Das Thema ist und bleibt äusserst aktuell, da die anstehende Gesetzesrevision Anreize für Firmen generiert, interne und unabhängige Meldesysteme einzuführen.



In der Westschweiz sind wir eine Partnerschaft mit DroitActif Sàrl eingegangen. DroitActif ist eine allgemein anerkannte Agentur, die sich u. a. auf arbeitsrechtliche Fragen spezialisiert hat und uns in Zukunft in diesen Belangen unterstützt.

Auf [www.movis24.ch](http://www.movis24.ch) können Klienten auf einer geschützten Plattform online und anonym unsere Beratung zu persönlichen, betrieblichen, gesundheitlichen und finanziellen Fragen in Anspruch nehmen. Auf den 1. Oktober haben wir die Seite

grundlegend überarbeitet und sie bedienerfreundlicher und selbsterklärend gestaltet. Die Reaktionszeiten sind auf 24 Stunden verkürzt worden. Wir hoffen, dass wir so die bis dahin nur graduelle Erhöhung der Nutzungsrate beschleunigen können.

Auch die Website [www.movis.ch](http://www.movis.ch) wurde überarbeitet und steht jetzt in Deutsch, Französisch, Englisch und für den wachsenden Tessiner Markt in Italienisch zur Verfügung.

Im Herbst organisierten wir in Lausanne und Olten zwei attraktive Kundenanlässe (Movis After Work). Rund 40 Teilnehmende folgten in der Westschweiz den aufschlussreichen Ausführungen von Carol Gachet, Geschäftsführerin unseres Partnerunternehmens ICP zum Thema «Krisenintervention im Unternehmen». Zudem gaben wir in Olten neue Erkenntnisse über die berufliche Integration von Mitarbeitenden mit gesundheitlichen Einschränkungen weiter. Beide Anlässe ermöglichten während der ausgedehnten Apéros auch den intensiven Austausch mit den Teilnehmenden und Vortragenden.

Mit dem neuen Beratungsbüro in Freiburg konnten wir dem Wunsch von immer mehr Klienten nach einer lokalen Beratungsstelle entgegenkommen. Schon kurz nach der Eröffnung war sie gut besucht.

Movis publizierte im vergangenen Jahr zu unterschiedlichsten Themen Fachartikel in diversen Publikums-, Fach- und Unternehmensperiodika (Thurgauer Zeitung, PersonalSchweiz, Organisator, Manor Revue, SozialAktuell, WEKA Verlag, Fingerzeig, Barometer etc.) und hielt Fachvorträge bei verschiedenen Institutionen. Die Fachzeitschrift SozialAktuell des Berufsverbandes AvenirSocial widmete ihre Herbstausgabe der betrieblichen Sozialarbeit. Beat Leuthold und Jasmin Fischer konnten dazu einen vielbeachteten Artikel mit dem Titel «Risikomanagement statt Fabrikfürsorge» platzieren.

Mit dem WEKA Verlag führen wir die Beratungskooperation zum Thema Gesundheits-, Absenz-

## März

Neuaufgabe der beliebten Swarovski-Bleistifte als Give-Aways für Klienten

## April

Integration Circle und Generalversammlung in Zürich / Messe Personal Swiss

und Case-Management weiter. Movis-Fachspezialisten beantworten entsprechende Anfragen über die WEKA-Plattform. Ausserdem dürfen wir im Namen von WEKA die Schulungen zu den Fachthemen «Absenz- und Case-Management» durchführen.

Zusammen mit der Gesundheitsförderung Schweiz beteiligen wir uns in der Westschweiz aktiv an einem Friendly-Workspace-Projekt, und wir unterstützen die Kinderspitex mit dem «Spitex Mobile», einem rollstuhlauglich umgebauten Fahrzeug, das Familien mit behinderten Kindern in der ganzen Schweiz kostenlos zur Verfügung steht.

Die rund 80 Schulungsmodulare wurden mit diversen Flyern beworben, und die Teilnehmenden erhielten neu Zertifikate für die professionalisierten Angebote.



Movis ist seit vielen Jahren Mitglied und Teilnehmerin des jährlich stattfindenden internationalen Employee Assistance European Forums (EAEF) und seit diesem Jahr auch dessen Sponsor.

## Klientenevaluation

Rund ein Viertel aller Klienten, insgesamt über 7 % mehr als 2014, beurteilten unsere Beratungstätigkeit schriftlich anhand eines Fragebogens, der bei jeder face-to-face-Beratung abgegeben wird. Die Klientenevaluation wird bereits

seit vielen Jahren durchgeführt und widerspiegelt zu einem guten Teil die Qualität und den direkten Nutzen unserer Beratungstätigkeit. Es freut uns sehr, dass wir 2015 die bereits exzellente Bewertung im Vergleich zum Vorjahr noch einmal leicht steigern konnten. Wir sind motiviert, den Weg der qualitativen Beratung in der eingeschlagenen Richtung weiterzugehen.

98,3 % der Klienten waren der Meinung, dass die Movis-Mitarbeitendenberatung gut erreichbar ist und umgehend ein Termin vereinbart werden kann. Dies ist minimal schlechter als im Vorjahr. Alle Befragten fanden, dass der erste Telefonkontakt angenehm und freundlich war. Hervorragende 99,3 % waren der Ansicht, dass ihre Anliegen ernst genommen wurden – auch hier nochmals eine Verbesserung. 98,4 % versicherten, dass sie auf ihre Fragen eine hilfreiche Auskunft erhielten. Hier freut uns die Steigerung um 1,5 % gegenüber 2014 ganz besonders! 93,7 % aller Befragten betonten, dass die Beratung eine positive Auswirkung auf ihre Leistungsfähigkeit hatte. Auch bei dieser wichtigen Aussage für den Arbeitgeber durften wir eine beachtliche Steigerung von 2,5 % feststellen. Dieses erfreuliche Resultat unterstützt insbesondere auch die ökonomische Argumentation in Bezug auf unsere Beratungsdienstleistung. 97,8 % würden bei neu auftretenden Anliegen wieder an Movis gelangen. Auch hier konnten wir 1 % zulegen. Praktisch alle Klienten (99,66 %) finden es gut, dass ihr Arbeitgeber ihnen die Möglichkeit der Movis-Mitarbeitendenberatung offeriert. Und bei der letzten Frage, ob sie Movis weiterempfehlen würden, erhielten wir 98,6 % Zustimmung.

## Beispiel im Fokus: 20 Jahre Walter Schelb

Walter Schelb geht nach über 20 Jahren bei der Movis in den Ruhestand: sein persönlicher Rück- und Ausblick.

## Entwicklung der Mitarbeitenden-Beratung

Die gut zwanzigjährige Tätigkeit in der Mitarbeitendenberatung von Movis lässt mich zum

### Mai

Vielbeachteter Artikel in der Thurgauer Zeitung / Projektvertrag mit der Gesundheitsförderung Schweiz

### Juni

Movis-Strategietagung / Teilnahme und Sponsor EAEF Madrid / Fachbeitrag im personalSCHWEIZ / Teilnahme und Artikel Ostschweizer Personaltag

Abschluss dieser spannenden Zeit einen persönlichen Rückblick auf die Entwicklung der Beratungsarbeit in diesem Zeitraum vornehmen und gleichzeitig einen kurzen Ausblick auf Zukünftiges wagen.

### **Technische und strukturelle Entwicklung**

Der Beginn meiner Tätigkeit fiel in die Zeit, in der die Dienstleistungsgesellschaft sukzessive durch die Informationsgesellschaft abgelöst wurde. Die strukturellen Veränderungen auf Grund der neuen Arbeitsgeräte wie Computer und Smartphones und der damit verbundenen Entwicklung des World Wide Web haben auch den Alltag der Mitarbeitendenberatung beeinflusst. Ein paar konkrete Beispiele sollen diese Veränderungen dokumentieren. Die Erfassung der Beratungen erfolgte 1995 noch auf Karteikarten, während Aktennotizen lokal in Word 95 verfasst wurden. Die Speicherung wurde zuerst auf Floppy Disks und dann auf Disketten vorgenommen. Einige Jahre später kam ein lokales Erfassungstool in Gebrauch, und von diesem ging die Entwicklung weiter zum webbasierten Tool bis hin zum heutigen CRM. Auf Grund des Internets hat sich die Informationsbeschaffung ganz wesentlich vereinfacht, und die Kommunikation über E-Mail hat den Austausch ebenso wesentlich beschleunigt. Nebenbei ergaben sich auch formale Veränderungen, wie zum Beispiel die Bezeichnung der Tätigkeit, die über längere Zeit meines Engagements noch «betriebliche Sozialberatung» lautete. Es gäbe, was die technischen bzw. die strukturellen Veränderungen anbelangt, noch viel zu schreiben. Mir ist es jedoch wichtig, mich vom äusseren Rahmen weg dem eigentlichen Kern der Mitarbeitendenberatung zuzuwenden.

### **Entwicklung der Beratung**

In die Methodik der Mitarbeitendenberatung sind unter anderem Erkenntnisse der Psychoanalyse, der humanistischen Psychologie und der systemischen Therapie eingeflossen. Als ich meine Beratungstätigkeit aufnahm, waren die theoretischen Konzepte der systemischen Therapie massgebend für die Beratung. Diese Konzepte sind Vernetzung und Kontextualisierung, wirklich-

keitskonstruktive Perspektive, Selbstorganisation, personenzentrierte Systemtheorie, Neutralität und Allparteilichkeit sowie Lösungsorientierung. Im Lauf der Jahre rückte die Lösungsorientierung als Teilaspekt der systemischen Therapie immer mehr in den Vordergrund und wurde das handlungsleitende Modell der Mitarbeitendenberatung. Konkret ausgedrückt heisst das, dass sich der Fokus von den Ursachen zu den Zielen verschob. Die Hauptfrage lautete nun nicht mehr, wie es zu dieser schwierigen Situation kommen konnte, sondern was der Klient ändern möchte und welche Ziele und Lösungsschritte hilfreich wären.

Natürlich gab es neben diesen grundsätzlichen Konzepten noch andere Methoden, die ich im Laufe meiner Tätigkeit als Berater in Ausbildungen und Weiterbildungen kennenlernte, wie z. B. prozessorientierte Psychologie, NLP, Mediation, das Zürcher Ressourcenmodell oder das Resilienz-Konzept. Die Auseinandersetzung mit verschiedenen Konzepten und deren Reflexion ist für die Entwicklung der Persönlichkeit des Beraters, der in seiner Beratungstätigkeit in eine professionelle Beziehung mit den Klienten tritt, eine wichtige Grundlage.

### **Professionelles Beziehungsgeschehen in der persönlichen Beratung**

Methoden und Konzepte verändern und entwickeln sich. Sie bilden den Rahmen und den Hintergrund für das professionelle und äusserst komplexe Beziehungsgeschehen in der Beratung. Bei aller Veränderung und Entwicklung bleibt das lebendige Beziehungsgeschehen zwischen Berater und Klient aber die Grundlage der Mitarbeitendenberatung. Nur wenn es dem Berater gelingt, eine Beziehung mit dem Klienten aufzubauen, die auf Vertrauen basiert und in der sich der Klient mit seinen Sorgen und Fragen ernst genommen fühlt, in der er ein Gegenüber erfährt, das ihn spiegelt, ihm überraschende und weiterführende Fragen stellt und ihm Raum gibt, seine Gefühle zu äussern, können Methoden und Konzepte wirkungsvoll eingesetzt werden. Wie man auf Grund verschiedener Forschungsarbeiten weiss,

#### **Juli**

Aktion Telefonmarketing im Tessin

#### **August**

Tagung Organisationsentwicklung im Berner Oberland

ist für den Erfolg einer Beratung das professionelle Beziehungsgeschehen in der Beratung immer noch von ausschlaggebender Bedeutung. Der Berater bringt sich immer mit seiner ganzen Persönlichkeit in die Beratung ein. Für eine erfolgreiche Beratungstätigkeit ist es deshalb wichtig, sich in Aus- und Weiterbildungen sowie Supervision persönlich weiterzuentwickeln. Erst das permanente Reflektieren des eigenen Verhaltens und Handelns verleiht dem Berater die notwendige berufliche Kompetenz, um dem Klienten in der Begegnung ein professionelles und hilfreiches Gegenüber zu sein.

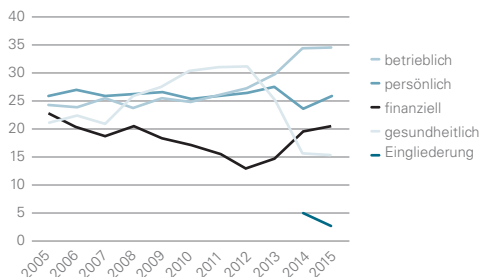
### Ausblick

In meiner Tätigkeit bin ich über andere Anbieter zum Thema «Burnout» auch schon mit digitalen Methoden der Beratung in Berührung gekommen. Mit technischen Mitteln werden virtuelle Beratungs- und Schulungsräume geschaffen, in denen Betroffene sich ortsunabhängig und zeitsparend mit dieser komplexen Thematik auseinandersetzen können. Ob es gelingt, in solchen virtuellen Räumen die Komplexität des professionellen Beziehungsgeschehens auch ganzheitlich erfahrbar zu machen, wage ich zu bezweifeln. Trotzdem werden im Rahmen der zweiten digitalen Revolution solche technischen Neuerungen in die Beratungswelt Einzug halten. Aus meiner Sicht bleibt die persönliche Beratung als Begegnung aber der «Königsweg» in der Mitarbeitendenberatung. In einer Zeit, in der viele Menschen immer mehr auf Social-Media-Plattformen kommunizieren und die Gefahr besteht, darüber zu vereinsamen, wird das Bedürfnis nach realer Begegnung in der Beratung bleiben.

### Beratungsstatistik

Weit über 200'000 Mitarbeitende in der Schweiz hatten 2015 Zugang zu den Beratungsdienstleistungen der Movis AG; das sind 7 % mehr als im Jahr 2014. Die externe Mitarbeitendenberatung durch Movis wurde nicht in allen Betrieben und Branchen gleich intensiv genutzt. So dürfen z. B. bei einzelnen Kunden die Klienten nur auf Zuwei-

sung des Personalmanagements in die Beratung kommen, was die Nutzungsrate stark senkt.



Bei einem gut etablierten Auftrag mit freiem Zugang zur externen Mitarbeitendenberatung liegt die durchschnittliche Nutzung in der Regel zwischen 4 % und 5 %. Je höher die Nutzung, desto weniger werden sich Belastungen auf die Leistung am Arbeitsplatz auswirken, desto weniger Absenzen entstehen, desto grösser ist die Entlastung von Linie und HR, desto geringer ist die Fluktuation und desto mehr Kosten können insgesamt eingespart werden. Verschiedene Studien gehen von einem durchschnittlichen Return on Investment (ROI) zwischen 1:3 und 1:5 aus. Movis hat 2015 rund 17 % mehr Dossiers eröffnet als 2014. Die meisten Klienten erwarten von uns noch immer Beratung zu betrieblichen Themen. Allerdings stellen wir hier einen leichten Rückgang von 36,2 % auf 34,6 % fest. Innerhalb der betrieblichen Themen dominieren die Konflikte am Arbeitsplatz. Die persönlichen Themen haben leicht von 25 % auf 26 % zugenommen. Zentrale Anliegen waren Fragen zu Ehe, Partnerschaft und Beziehungen. Der grosse Einbruch bei den gesundheitlichen Themen von 26,3 % auf 15,8 % (2014) hat sich mit 15,5 % auch 2015 bestätigt. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass viele gesundheitstypische Fragen wie Stress und Burnout vermehrt in den betrieblichen Kontext gestellt werden. Wir gehen auch davon aus, dass viele der gesundheitlichen Fälle immer mehr im Rahmen eines Case Managements bearbeitet werden, und wir stellen fest, dass zahlreiche Unternehmen selbst zusätzliche Angebote im gesundheitlichen Kontext führen, die sich

### September

Aufschalten der neuen Webseite in 4 Sprachen / Kundenanlass Lausanne und Olten

### Oktober

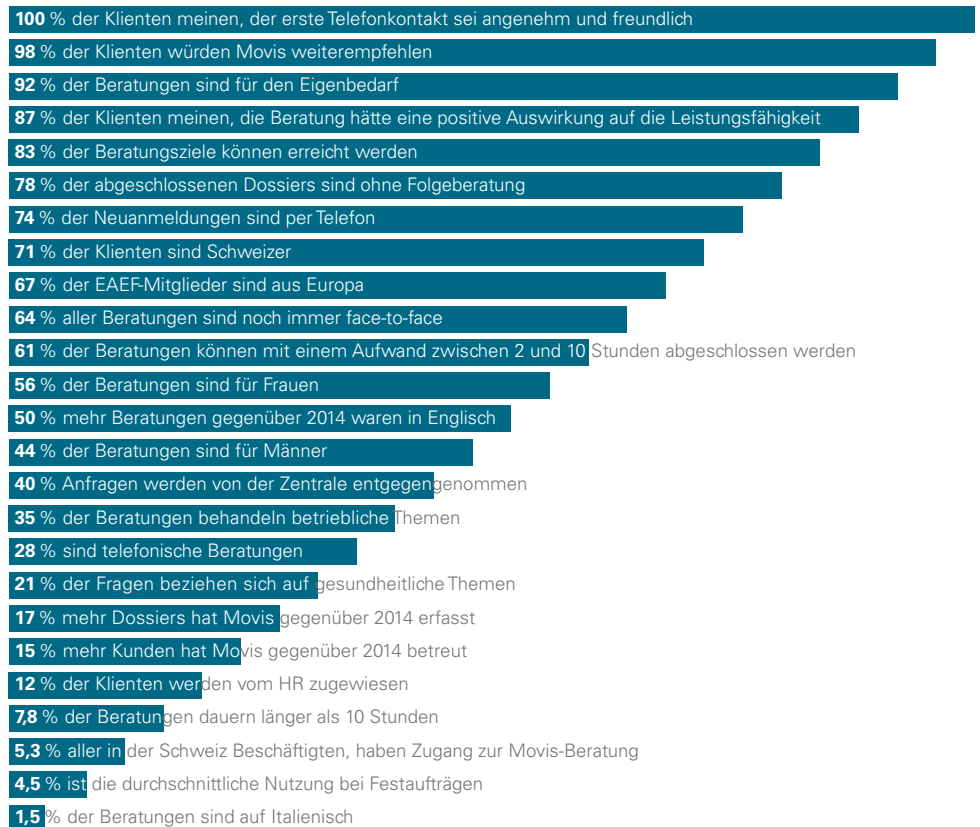
Neues Büro in Freiburg / Relaunch Movis24.ch

erfreulicherweise zu bewähren scheinen. Bei den gesundheitlichen Themen rangieren Stress und Burnout vor somatischen und psychischen Erkrankungen.

Die finanziellen Themen sind mit 20,5 % konstant geblieben. Wir widmen uns primär den Fragen bezüglich Schulden und der Budgetberatung. Eingliederungsfragen werden erst seit zwei Jahren ausgewertet. Hier geht es vor allem um die Rückkehr an den bisherigen Arbeitsplatz und um die berufliche Neuorientierung.

Präsentismus, Konflikte, Integritätsverletzungen

oder Krankheitsausfälle aus diffusen Gründen sind nicht selten Folge ungelöster oder verschleppter betrieblicher oder privater Probleme. Eine frühzeitige Bearbeitung dieser Probleme setzt voraus, dass das Angebot der externen Mitarbeitendenberatung allen Angestellten bekannt ist und diese wenn möglich, einen freien Zugang dazu haben. Eine wichtige Rolle kommt den Linienvorgesetzten zu, wenn es um die Früherkennung psychosozialer Risikofaktoren und den Beratungsbedarf zur Lösung privater und betrieblicher Probleme geht. Deshalb unterstützt Movis die Kunden bei der Bekanntmachung des Beratungsangebots mit Flyern und Präsentationen.



## November

Start Zusammenarbeit DroitActif Sàrl / Fachbericht SozialAktuell

## Dezember

Integration Circle in Basel / Zertifikat für alle Schulungen



## Finanzen

---

Movis konnte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr leicht steigern. Allerdings haben wir im Sommer eine ausserordentlich ruhige Phase erlebt, die sich insbesondere bei den Abrufaufträgen in den Kennzahlen niederschlug. Obwohl das letzte Geschäftsquartal wieder klar über dem Budget und den Erwartungen lag, konnte das sportliche Jahresbudget nicht ganz erreicht werden. Die Implementierung der neuen Software Mitte 2014 hatte zwar ohne Unterbruch funktioniert, aber der IT-Provider konnte viele Anforderungen noch nicht erfüllen. Wir nähern uns den gewünschten Funktionalitäten nur durch viele Change Requests. Aus diesem Grund sind die Investitionen und die entsprechenden Abschreibungen höher ausgefallen als erwartet. Wir gehen davon aus, dass sich die Umstellung im 2016 konsolidieren wird; für das Geschäftsjahr 2015 bedeutet es aber einen reduzierten Gewinn. Der EBIT vor Abschreibungen beträgt rund 6 %. Movis wird dieses Jahr eine Erfolgsbeteiligung an alle Mitarbeitenden und zusätzlich eine Dividende ausschütten können.

Die externe Mitarbeitendenberatung bleibt vor dem Case Management und dem Job Coaching das wichtigste Beratungs-Geschäftsfeld. Im Bereich der Schulungen erreichten wir eine Zunahme von 70 %. Das gute Resultat ist auf den ausserordentlichen Einsatz der Mitarbeitenden zurückzuführen, der sich auch qualitativ in den Rückmeldungen der Klienten niederschlägt. 78 % der eingereichten Offerten führten dank der professionellen Begleitung durch unsere Regionalleitenden zu Aufträgen. 2015 betreute Movis 281 Kunden.

## Ausblick

---

Movis hat in den letzten Jahren eine dynamische Entwicklung durchlaufen. Die Stärken der Vergangenheit wie Qualität, Kundennähe und Erreichbarkeit werden auch die Pfeiler des künftigen Erfolgs sein. Gleichzeitig gilt es, die zunehmende Komplexität der Fragestellungen,

die fortschreitende Technologisierung und die höhere Geschwindigkeit sowohl bei den Kunden als auch bei uns zu bewältigen. Movis investiert deshalb namhafte Beträge in Arbeitsmittel und in die Ausbildung ihrer Mitarbeitenden. Mögliche künftige technologische Entwicklungen werden genau beobachtet.

Wie bis anhin nehmen wir unsere Verantwortung den Menschen und der Umwelt gegenüber wahr und setzen auch in Zukunft auf Nachhaltigkeit im Umgang mit den natürlichen Ressourcen. Aus der Strategietagung im Sommer 2015 sind drei Grundsatzentscheide hervorgegangen, über die wir bis Ende 2016 detailliert informieren werden. Entsprechend beschäftigen sich drei Arbeitsgruppen intensiv mit der operativen Umsetzung. Ein Entscheid betrifft die Ausweitung der telefonischen Erreichbarkeit. Unsere Kunden werden uns bereits ab Mitte 2016 während 24 Stunden an 7 Tagen telefonisch erreichen können. Wir streben weiterhin ein organisches Wachstum an, das in erster Linie durch die Komplettierung des Beratungsangebots, die Erschliessung bestehender Märkte und die verbesserte zeitliche oder geografische Abdeckung der Märkte erreicht werden kann. Wir bleiben ein spezialisiertes Beratungsunternehmen, das in den Bereichen Mitarbeitendenberatung, Case Management, Job Coaching, Gesundheitsmanagement, Schulung und Integrity Management tätig ist – mit dem Ziel, die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden von Menschen in der Arbeitswelt dauerhaft zu erhalten oder zu fördern.

Abschliessend danken wir unseren Mitarbeitenden für ihren immensen Einsatz und für die hohe Qualität ihrer Beratungsarbeit, mit der sie unseren Erfolg im abgelaufenen Geschäftsjahr ermöglicht haben. Unseren Kunden danken wir für das Vertrauen, das sie in unsere Beratenden und in unsere Dienstleistungen gesetzt haben. Wir werden auch weiterhin alles daran setzen, diesem Vertrauen gerecht zu werden.

Martin Bircher  
Geschäftsführer