

Jahresbericht 2013



Liebe Aktionärinnen,
liebe Aktionäre

Wiederum können wir zusammen auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Darüber freue ich mich persönlich sehr und es zeigt sich, dass unser Dienstleistungsangebot mehr denn je gefragt ist. Zwar ist es kaum möglich, jeweils aufgrund der verfügbaren, statistischen Grundlagen und der offiziellen Wirtschaftsprognosen eine plausible Jahresplanung für unser Geschäft anzustellen. Trotzdem sind wir im vergangenen Jahr von einem gesunden Wachstum ausgegangen und haben dieses dank Ihrer professionellen Arbeit auch weitgehend erreicht. Es konnten mehrere, auch kleinere Firmen in unser Portefeuille gewonnen werden, welche bei bescheidenen Volumina gleich viel oder sogar mehr Aufwand als bei grossen Unternehmen bedeuten – insbesondere was die administrativen Belange betrifft. Das erklärt, dass unsere hoch qualifizierten Mitarbeitenden stärker ausgelastet sind als noch vor wenigen Jahren.

Der Verwaltungsrat hat sich im vergangenen Jahr zu fünf Sitzungen getroffen; zudem fand neben der Generalversammlung ein Strategietag im Juni zusammen mit dem Kader statt. Mit der Generalversammlung trat Herr Martin Holderegger als Nachfolger von Frau Brigitte Voellmin in den Verwaltungsrat ein. Die Strategietagung war für den Verwaltungsrat ein wichtiger Anlass und

Fragen der komplexen und herausfordernden Geschäftsabläufe innerhalb der Movis AG wurden intensiv diskutiert. Schon früh im Jahr beschäftigte sich der Verwaltungsrat mit der Frage, welche Interessen unsere Aktionärinnen und Aktionäre geltend machen und wie der VR diesen Vorgaben nachkommen kann. Er hat zu diesem Zweck einen Vorschlag «Eignerstrategie/Aktionärsinteressen» in die Vernehmlassung innerhalb der Aktionärinnen und Aktionäre gegeben. Das Resultat ist zur Drucklegung dieses Jahresberichtes noch nicht bekannt. Im Weiteren hat sich der Verwaltungsrat intensiv mit den bevorstehenden Investitionen in IT (CRM) und Telefonie beschäftigt und diesen wichtigen Schritt in die Zukunft der Movis AG aktiv unterstützt.

Der Verwaltungsrat schaut dankbar auf das vergangene Geschäftsjahr zurück und weiss das persönliche und kompetente Engagement aller Mitarbeitenden, des Kaders und des Geschäftsführers der Movis AG sehr zu schätzen. Nur mit dieser professionellen Einstellung ist die anspruchsvolle Beratertätigkeit auf hohem Qualitätsniveau möglich und sichert der Movis AG auch zukünftig die Leaderposition im Markt. Danke vielmal! Dank gilt aber auch allen unseren Klientinnen und Kunden für das Vertrauen, welches sie der Movis AG entgegen bringen.

Peter Kümmerli,
Präsident des Verwaltungsrates

Jahresbericht 2013

Vertrauensvoll, klar, modern, zurückhaltend, optimistisch und sympathisch – dies waren unsere Ansprüche an eine neue Corporate Identity mit einem einfachen, klaren Claim, der in der ganzen Schweiz wirken soll. Nach rund zehn Jahren haben wir beschlossen, unseren Auftritt aufzufrischen und der professionellen Arbeitsweise sowie unserer Positionierung anzupassen. Sie halten das Resultat in den Händen und wir hoffen, es ist uns gelungen, die anspruchsvollen Vorgaben umzusetzen. Unser rollendes «O» übernimmt den ursprünglichen Claim «Weiter kommen» auf eine dynamische und spielerische Art – gleichzeitig soll die Interpretation möglich sein, dass wir da sind, wenn auch mal jemand «nicht im Lot» steht.

Nach dem abwechslungsreichen Jubiläumsjahr war das 2013 geprägt von einer intensiven, operativen Beratungstätigkeit. Die Beratenden von Movis haben rund 4'000 Mitarbeitende von gegen 250 Unternehmen beraten und konnten den Umsatz auch Dank der Gewinnung von rund 30 neuen Kundenunternehmen nochmals steigern.

Marktentwicklung

Das Jahr 2013 war ein mehrheitlich gutes und ruhiges Jahr für die nationale Volkswirtschaft. Die Prognosen wurden leicht übertroffen. Wir erlebten hingegen unterschiedliche Branchenverhältnisse. Unsere Kundenunternehmen operieren auf ungleichen Märkten mit spezifischen Verhältnissen und Herausforderungen. So haben wir Unternehmen betreut, die sich eines starken Wachstums – auch im Personalbereich – erfreuen konnten und dann haben wir u.a. drei Massenentlassungen bei langjährigen, ehemals sehr erfolgreichen Schweizer Unternehmen begleitet und betreut.

Die Beschäftigung im Gesundheits-, Sozial- und Beratungswesen nahm 2013 leicht stärker zu als in den Vorjahren, was generell auf eine gestiegene Nachfrage hinweist.

In der Regel ist unsere Branche wenig konjunkturanfällig und verhält sich traditionell eher antizyklisch. Angesichts der guten längerfristigen Nachfragetrends erwarten wir für das kommende Jahr ein moderates Wachstum. Der Spardruck in vielen Kantonen seitens der öffentlichen Hand könnte die Entwicklung jedoch etwas bremsen. Wir bemerken aber auch die Neigung bei grossen Unternehmen, aufgrund von Rationalisierungsanstrengungen, die interne betriebliche Sozialberatung an externe Anbieter auszulagern. Weiter erhärtet sich die Tendenz aus den letzten Jahren, dass die im Sozialwesen wichtige Freiwilligenarbeit zurückgeht und die Nachfrage nach professionellen Angeboten zunimmt. Unsere Branche ist im Vergleich zu anderen äusserst personalintensiv und entsprechend hängen die Kosten stark von der Lohnentwicklung ab – wir befinden uns da im starken Wettbewerb mit gut zahlenden staatlichen Institutionen um die Gewinnung von bestqualifiziertem Personal. Bis auf unseren langjährigen und guten Kunden Syngenta, der verpflichtet wurde, als letzte Landesorganisation zu einem internationalen EAP-Anbieter zu wechseln, müssen wir keine nennenswerten Kundenabgänge konstatieren. Im Gegenteil: Es freut uns, dass wir im 2013 erstklassige Unternehmen als Kunden gewinnen sowie namhafte Zugänge verzeichnen konnten, u.a. Rhätische Bahn, Hitachi Zosen Inova, Würth International, Bayer Healthcare, Spitex, Adullam Stiftung, Spitalregion Rheintal Werderberg Sarganserland, Rigi Bahnen, Rapp Gruppe und Biomet.

Marketing

Im Jubiläumsjahr 2012 hatten wir unsere Kundenanlässe auf besondere, fachunabhängige Veranstaltungen ausgerichtet. Letztes Jahr haben wir wieder auf Fachthemen fokussiert und Anlässe mit erfreulicher, sehr guter Resonanz durchgeführt. Alleine die Veranstaltung in Zürich vom letzten November wurde von über 100 Kunden und Interessierten besucht. Das Thema

Januar

Alle Mitarbeitende erhalten das neue Top-Smartphone von HTC und das Projektteam MovIT startet mit der Evaluation der neuen Movis-Software

Februar

Das CI-Manual ist fertig und Movis zieht in die neuen Büros an der Rue des Petit-Chênes 11 in Lausanne

«Gewaltschutz im Unternehmen» hatte zuvor schon in der Region Ost in Heerbrugg zahlreiche Teilnehmende überzeugen können. Prof. Dr. Jérôme Endrass vom psychiatrisch-psychologischen Dienst, Amt für Justizvollzug des Kantons Zürich, hatte sein Wissen und seine Erfahrung weitergegeben zu Fragen wie: «Was sind Bedrohungen?», «Wie können Bedrohungen erkannt werden?», «Wie soll auf Drohungen reagiert werden?» und «Wie sieht ein adäquates Präventionskonzept im Rahmen der Arbeitsplatzsicherheit aus».

Der Kundenanlass in der Westschweiz zum Thema Trauerbewältigung war ebenso auf eine überdurchschnittliche Resonanz gestossen. Die Gäste haben das spannende und interessante Referat von Marc-Antoine Berthod verfolgt. Er ging der Frage nach, wie Mitarbeitende in der Trauerarbeit unterstützt werden können und wie dies firmenintern gehandhabt wird.

Der bekannte und profilierte HR-Experte Matthias Möllenev ist am Kundenanlass in Basel auf so spannende Fragen eingegangen wie, wie die junge Generation ins Arbeitsleben integriert werden soll, welche Entwicklungsmassnahmen ältere Mitarbeitende fit halten sollen oder wie man die Vereinbarkeit von Berufstätigkeit und Elternschaft in der Firma verbessern kann. Ca. 30 Gäste haben den gelungenen Anlass in Basel mit anschliessendem Apéro besucht.

Am 9. und 10. April waren wir erstmals mit der neuen Corporate Identity an der Personal Swiss in Zürich mit einem Publikumsvortrag zum Thema Stressmanagement, gehalten vom erfahrenen und langjährigen Movis-Berater Walter Schelb. Unsere Kunden haben die Präsenz von Movis geschätzt und dies durch diverse Besuche an unserem Stand zum Ausdruck gebracht. Der Nutzen für die Neukundenaquisition war dieses Mal bescheidener. Dennoch möchten wir im 2014 wieder präsent sein.

Am 11. Schweizerischen Case Management-Jahreskongress wurde der Frage «Wunsch oder Wirklichkeit – Die Wirkungsfrage im Case Management» auf den Grund gegangen. Es referierten internationale Experten vor grossem Publikum. Das Ziel des Kongresses war, die Wirkungsfrage im Case Management differen-



ziert zu beleuchten und zu erörtern, wie Wirkung und Wirksamkeit beschrieben und gemessen werden können. Movis hat diesen einmaligen Anlass als Silbersponsor mit eigenem Stand unterstützt.

Im Herbst ist der neue Movis-Standort in Olten an zentraler Lage mit zwei hellen und freundlichen Beratungsbüros eröffnet worden. Er ersetzt damit die bisherigen Beratungsbüros in Zofingen und Solothurn. Mit Olten erhielt Movis zudem den ersten modernen Schulungs- und Konferenzraum für gut 20 Teilnehmende. Die meisten Movis-Schulungen und Workshops, Sitzungen und Meetings werden in Zukunft hier durchgeführt. Der Konferenzraum wird bereits auch an Kundenunternehmen und Interessierte vermietet. Movis hat zudem neue Büros in Lausanne, La-Chaux-de-Fonds und Chur bezogen. Ende Jahr haben wir ein Telefonmarketing-Projekt mit eigenem Agenten gestartet. KMUs aus verschiedenen Branchen werden kontaktiert und Termine vereinbart, um ihnen die Movis AG vorzustellen. Durch die enge Betreuung erwarten wir eine höhere Qualität der Gespräche im Vergleich zu einem externen Callcenter und flexible Terminvergaben durch Einsicht in alle Kalender der Regionalleitenden und der Geschäftsführung. Die ersten Erfolge zeichnen sich ab.

Erwähnt werden darf auch die verbesserte und professionalisierte telefonische Erreichbarkeit in der Westschweiz für die Abenddienste. Movis hatte diverse Publikationen in Fach-Zeitschriften (u.a. Actualité Sociale, Handelszeitung,

März

Erfolgreicher Kundenanlass in der Westschweiz zum Thema Trauerbewältigung und Abgabe von den neuen Kugelschreiber als Give-away an den Jahres Gesprächen

April

Auftritt an der Personal Swiss mit eigenem Stand und Publikumsvortrag zum Thema Stressmanagement von Walter Schelb

Umstellung auf die neue CI und Generalversammlung auf dem Üetliberg, Zürich

HTR Revue) und hielt Fachvorträge vor verschiedenen Institutionen.

Die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule St. Gallen wurde gefestigt und erfreut sich eines professionellen Austauschs. Movis stellte Referenten im Zertifikatslehrgang Case Management und bei der Einführung in die betriebliche Sozialarbeit.

Mit dem WEKA-Verlag wird die Beratungskoope-ration zum Thema Gesundheitsmanagement weitergeführt. Entsprechende Anfragen über die WEKA-Plattform werden durch Fachspezialisten der Movis beantwortet.

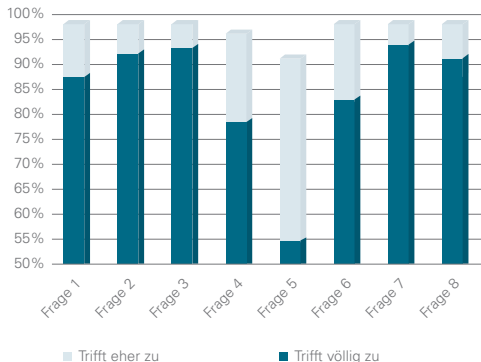
Als Mitglied des Employee Assistance European Forum (EAEF) haben wir im Sommer in Dublin an der Jahreskonferenz teilgenommen. Die Kon-ferenz ist eine wichtige Plattform für internatio-nale Treffen und Trendanalysen der Anbieter von externen Mitarbeitendenberatung oder Employee Assistance Programs. Wir erhalten neue Inputs und pflegen so den internationalen Kontakt; dies ist insbesondere auch deshalb wichtig, weil wir uns von unserem Movis-Franchisenehmer in Frankfurt/Main getrennt haben und die Aktivitä-ten zurzeit wieder ausschliesslich auf den Schweizer Markt, hier aber auch für global tätige Unternehmen, fokussieren.

Und wie erwähnt, haben wir den wichtigen Schritt der Umsetzung einer neuen CI vollzo-gen. Die Website wurde überarbeitet und wird in nächster Zeit mit einem direkten Zugang mit zahlreichen Hilfsangeboten für Klienten erweitert.

Nach den beliebten Movis-Moleskins haben wir den Kunden formschöne und qualitativ wertvol-le Kugelschreiber als Give-aways abgegeben. Jubiläumskunden erhalten zudem seit 2013 eine besondere Aufmerksamkeit.

Klientenevaluation

Gut 20 % aller Klienten beurteilen unsere Ber-atungsarbeit in schriftlicher Form. Diese Klienten-evaluation machen wir bereits seit vielen Jahren und erfreuen uns über die ausgezeichneten Bewertungen.



Die Klienten der externen Mitarbeitendenbera-tung wurden gefragt, ob

1. die Movis-Mitarbeitendenberatung gut erreich-bar war und umgehend ein Termin vereinbart werden konnte,
2. der erste Telefonkontakt angenehm und freundlich war,
3. die Anliegen ernst genommen wurden,
4. auf die Fragen eine hilfreiche Auskunft gegeben wurde,
5. die Beratung einen positiven Auswirkung auf die Leistungsfähigkeit hatte,
6. bei neu auftretenden Anliegen wieder an Movis gelangt würde,
7. es als gut gefunden wurde, dass der Arbeit-geber die Movis Mitarbeitenden-Beratung zur Verfügung stellt und
8. die Movis weiterempfohlen würde.

Zusammengefasst finden 57 %, dass es völlig zutrifft (36 % trifft eher zu), dass die Beratung eine positive Auswirkung auf die Leistungsfähig-keit hatte. 85 % finden, dass es völlig zutrifft (15 % trifft eher zu), dass sie sich bei neu auftren-denden Anliegen wieder an die Movis wenden würden. 95 % finden, dass es völlig zutrifft (3 % trifft eher zu), dass sie es gut finden, dass ihr Arbeitgeber die Movis-MA zur Verfügung stellen und 93 % finden, dass es völlig zutrifft (6 % trifft eher zu), dass sie Movis weiterempfehlen wür-den. Dieses Resultat motiviert uns.

Mai

Movis ist das erste Mal in Chur mit einem eigenen Beratungsraum präsent

Juni

Strategietag mit gesamten Kader und Teilnahme am Employee Assistance European Forum in Dublin

Fachleitung «Qualität & Entwicklung»

Movis hat im 2013 beschlossen, die Leitung «Qualität & Entwicklung» neu zu organisieren, um dem Anspruch der Benchmarksetzung in der Qualität der betrieblichen Sozialberatung gerecht zu werden. Die Fachlichkeit wird in der Movis neu noch stärker gewichtet. Die Regionalleitungen treffen sich monatlich in der neuen Fachleitungssitzung. Der Aufwand und die Prozesse werden finanziell und zeitlich budgetiert. Die Beraterinnen und Berater leiten und entwickeln zentrale Projekte zu verschiedenen Fachthemen. Die neue Organisationsstruktur erlaubt eine zeitnahe Umsetzung von Fachprojekten (Auftrag durch gesamtes Kader), welche auch besser priorisiert werden können. Die Kompetenzteams haben eine bessere Identifizierung mit dem Projektauftrag durch die Orientierung an den Movis-Geschäftsfeldern. Wir hoffen, mit dieser Struktur den Qualitätsanspruch unserer Beratungen und Dienstleistungen noch besser umsetzen zu können.

Beispiel im Fokus: Nationales Forschungsprogramm: Zusammenarbeit mit der Hochschule für Soziale Arbeit und Gesundheit in Lausanne

Die Anforderungen an Angehörige von Menschen am Lebensende sind hoch: Die Begleitung des Sterbenden und die gleichzeitige Berufsausübung können eine grosse Belastung darstellen. Eine nationale Studie (NPF67) will die Situation von Betroffenen analysieren und Massnahmen zu ihrer Unterstützung erarbeiten.

Wie gehen die Mitarbeitenden mit den konkurrierenden Ansprüchen von Arbeit und Pflege um? Möchten und können sie ihre verschiedenen Aufgaben neu priorisieren? Welche Ressourcen können diese Menschen mobilisieren, um ihre im Sterben liegenden Angehörigen angemessen zu pflegen? Das Projekt will Antworten auf diese Fragen finden und zwischen der Welt der Pflege und jener der Arbeit eine Brücke schlagen. Das Forschungsprojekt will dazu beitragen, dass berufstätige Personen bei der Sterbebegleitung

eines Angehörigen besser eingebunden werden können und dass auch am Arbeitsplatz eine für alle Beteiligten (Arbeitgebende, Mitarbeitende, Angehörige, Pflegende) befriedigende Situation geschaffen wird. Es werden etwa zwanzig Lebenssituationen dokumentiert. Die Forschenden führen Beobachtungen und Gespräche mit den Betroffenen durch, um zu verstehen, welche Hürden Berufstätige in dieser Situation überwinden müssen.

Berufstätige sollten bei ihrer pflegerischen Aufgabe entlastet werden; gleichzeitig soll das Projekt Entscheidungsträgern helfen, Unterstützungsangebote für «pflegende Angehörige» eines Menschen am Lebensende zu verbessern. Das Datenmaterial kann in die anstehende politische Debatte über den Pflegeurlaub und alternative Modelle einfließen.

Die Arbeit mit dem Originaltitel «Working and supporting a dying relative: reconciling employment and palliative care in «end of life» situations» wird aktiv von Movis unter der Leitung von Pierre Théta, Regionalleiter West, unterstützt. Der Projektverantwortliche Prof. Dr. Marc-Antoine Berthod ist Dozent an der Hochschule für Soziale Arbeit und Gesundheit, Lausanne. Dauer des Projektes: 36 Monate. Die Institutionelle Zusammenarbeit findet u. a. auch mit der Raiffeisenbank, dem Begleit- und Präventionszentrum für Fachleute an den Schulen in Neuchâtel, dem Spital Wallis (GNW), dem Universitätsspital in Lausanne, der Fondation Rive-Neuve und dem Amt für Sozialversicherungen und Heimunterbringung im Kanton Waadt statt.

Unternehmensstatistik

Im Bereich der externen Mitarbeitendenberatung haben wir im 2013 rund 20 % mehr Dossiers betreut als noch ein Jahr zuvor. Der Trend zu gesundheitlichen Themen hat gekehrt. Die letzten 5 Jahre hatten sie mit rund 30 % den grössten Anteil. Heute sind diese Fragen mit rund 25 % nur noch an dritter Stelle. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass viele typisch gesundheitliche Fragen (z.B. Stress und Burn-out) vermehrt auch

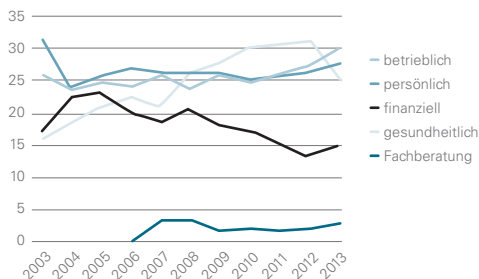
Juli

Umzug in die neuen Büros an der Léopold-Robert 50 in La-Chaux-de-Fonds

August

Zweitägige OE-Tagung in Neuchâtel

in den betrieblichen Kontext gestellt werden. Dennoch, betriebliche Themen machen heute rund 30 % aller Themen aus, gefolgt von persönlichen Fragen (Familie, Ehe, Partnerschaft, Erziehung, Trauer, persönliche Standortbestimmung), gesundheitlichen Themen (Sucht, psychische Krisen, länger dauernde Krankheit, Invalidität, Rückkehr an den Arbeitsplatz) und dann mit rund 15 % finanzielle Fragen (Budgetberatung, Belastung durch Schulden, Sozialversicherungen, Pensionierung). Sie haben um rund 1,5 % gegenüber dem Jahr 2012 wieder deutlich zugenommen. Erfreulicherweise bemerken wir auch den weiteren Anstieg der Fachberatung. Wir sehen darin die Bestätigung, dass die Fachunterstützung für Kader und Personaldienste weiter zunimmt und geschätzt wird.



Information Technology (IT)

Im 2013 wurden für die IT-Zukunft der Movis AG wesentliche Weichen gestellt. Nach einer jahrelangen, guten Zusammenarbeit mit der Firma Syseca haben wir uns für ein neues CRM-, Dossierverwaltungs- und Prozessabbildungssystem entschlossen. Mit der Firma Trivadis haben wir den geeigneten Partner gefunden, der mit uns die neue IT-Umgebung auf Basis von CRM Dynamics entwickelt und aufbaut. Wir sind erfreulicherweise im Zeitplan und können am Ziel festhalten, den «Go-Live» am 1. Mai 2014 durchzuführen. Die einzelnen Prozesse werden in aufwändiger Projektarbeit definiert, abgesegnet und programmiert. Für das neue, sehr profession-

September

Teilnahme als Silbersponsor am der 11. Schweizerischer Case Management Kongress in Bern und Kundenanlass Ost zum Thema «Gewaltschutz im Unternehmen» in Heerbrugg

nelle und nach den Bedürfnissen und Prozessen von Movis entwickeltem System haben wir uns mit Alpiq (Swisscom) für einen neuen Hosting-Partner entschieden. Die Daten sind von jedem beliebigen Standort aus über eine gesicherte Internetverbindung erreichbar. Mit der Lösung mit Alpiq wird uns die höchste Datensicherheit zugesichert und die Datenhaltung befindet sich in der Schweiz.

Die Partnerschaft mit Alpiq (Swisscom) hat auch zum Entscheid geführt, das zukünftige Netz ebenfalls für die Telefonie zu nutzen. Mit einer sogenannten «Voice over IP (VoIP)»-Lösung wird die Sprache so aufbereitet, dass sie über IP-Datenverbindungen transportiert werden kann. Für die Sprachkommunikation werden vorhandene Datenverbindungen genutzt; weitere separate Telefoninstallationen werden überflüssig. Neben diversen internen Vorteilen können wir in Zukunft den Klienten und Kunden eine bessere und schnellere Erreichbarkeit, raschere Terminvergaben, bessere Auskunftsmöglichkeiten und umgehendere telefonische Beratungen zusichern. Der Entscheid unterstützt die konsequente Umsetzung der CRM-Strategie der Movis AG. Neben diesen Massnahmen sind alle Beraterinnen und Berater mit modernsten Smartphones ausgerüstet und können kurzfristig die Einsatzpläne von unterschiedlichen Beratungsstandorten einsehen.

Finanzen

Beim kumulierten Umsatz können wir im 2013 eine Steigerung von knapp 5 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Trotz leicht höheren Personal- und Raumkosten sowie höheren Abschreibungen aufgrund der IT-Investitionen konnten wir den BG1 um 17 % verbessern. Der EBITDA vor Abschreibungen beträgt 7 % – ein für unsere Branche guter Wert. Movis wird dieses Jahr eine Erfolgsbeteiligung und zusätzlich eine Dividende von 10 % ausschütten können. Alle Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen. Der Bereich «externe Mitarbeitendenberatung» hat hingegen prozentual in Vergleich zu den anderen Geschäftsbereichen zugenommen. Das

Oktober

Neuer Standort in Olten mit erstem Konferenzraum der Movis für Schulungen, Workshops, Sitzungen und Meetings
Start der neuen Fachleitungssitzung

erfreuliche Resultat basiert auf der verbesserten Produktivität, gemessen am Pro-Kopf-Umsatz pro Vollzeitmitarbeitenden. Dennoch haben wir den angestrebten Umsatz um 2,5 % nicht ganz erreicht. Alle Beratungsdienstleistungen sind sehr personalintensiv und die Möglichkeit zur stetigen Produktivitätssteigerung – unter dem Aspekt der Qualitätsmaximierung – ist beschränkt und wird in den folgenden Jahren nicht im gleichen Umfang verbessert werden können. 68 % der eingereichten Offerten konnten wir dank der professionellen Begleitung unserer Regionalleitenden in Aufträge umwandeln. Movis hat knapp 250 Kunden betreut.

Ausblick 2014

Movis strebt weiterhin ein organisches Wachstum an. Es soll in erster Linie durch die Komplettierung des Beratungsangebotes, durch Erschliessung bestehender Märkte, durch zeitliche oder geografische Abdeckung der Märkte und durch zukunftssträchtige Innovationen entstehen. Wir wollen die Marktführerschaft in der externen Mitarbeitendenberatung in der Schweiz ausbauen. Ein Kompetenzteam professionalisiert

unsere Online-Beratungsplattform Movis24. Der CRM-Ansatz soll auch dank CRM Dynamics weiterhin konsequent durchgesetzt werden. Die Umsetzung der Website und der neuen Broschüre wird im Jahre 2014 abgeschlossen. Weiter planen wir die Intensivierung des eigenen Telemarketings und wir präsentieren uns wieder an der Personal Swiss, der CM Netzwerktagung und möglicherweise am Swiss Compliance Officers Meeting, wo wir unsere Leads für die Integrity24 treffen können.

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

Unsere grösste Aufmerksamkeit richten wir auch im 2014 auf unsere Klientinnen und Kunden, wo wir unsere Kompetenz und Professionalität mit vollem Engagement einbringen wollen. Dazu stellen wir uns intern der Herausforderung mit der Implementierung der neuen und leistungsfähigeren IT.

Unseren Kunden und Geschäftspartnern danken wir herzlich für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.

Martin Bircher,
Geschäftsführer

November

Sehr erfolgreicher Kundenanlass in Zürich und attraktive Veranstaltung mit Matthias Mölloney in Basel
Mit CRM Dynamics ist die neue Softwarelösung für Movis bestimmt

Dezember

Integration Circle und Weihnachtsessen in Luzern. Start internes Telefonmarketing und Entscheid über neuem Hosting-Partner