

JAHRESBERICHT

2011



Sehr geehrte Aktionärin

Sehr geehrter Aktionär

Der Verwaltungsrat der Movis AG darf mit Freude feststellen, dass sich die Unternehmung in einer soliden Verfassung befindet. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte sie erneut wachsen und verzeichnete ein hervorragendes Jahresergebnis. In einem für die Schweizer Wirtschaft unsicheren Umfeld konnte dieses Resultat nicht ohne weiteres erwartet werden. Diese Leistung beurteilen wir als ausserordentlich. Täglich stehen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber einer langjährigen, treuen Kundschaft motiviert im Einsatz. Sie unterstützen Menschen in schwierigen Lebenssituationen und tragen zum Wohle der Betroffenen, der Arbeitgeber und der involvierten Institutionen bei. Eine Aufgabe, die selten einfach ist und nur durch viel Sachverstand und Engagement gelöst werden kann. Die Mitarbeitenden werden dabei durch ein umsichtiges Management gefördert und nach Kräften unterstützt. Aus Sicht des Verwaltungsrates ist es denn auch wichtig, die gegenwärtig erfreuliche Ausgangslage für die Sicherstellung des aktuellen Portfolios zu nutzen und die Möglichkeiten für weitergehende Dienstleistungen zu prüfen. Damit soll die Effizienz und Effektivität gegenüber den Kundinnen und Kunden weiter gesteigert und dort, wo es sinnvoll ist, mit neuen Geschäftsfeldern ergänzt werden.

Der Verwaltungsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich und gratuliert ihnen zum ausserordentlichen Erfolg im vergangenen Jahr.

Movis AG
Kreuzbühlstrasse 8
8008 Zürich
Telefon +41 848 270 270
Telefax +41 44 387 58 99
info@movis.ch

www.movis.ch

movis
weiter kommen

ÜBERBLICK 2011

Geprägt war das Jahr 2011 noch immer vom Prozess der Marktorientierung mit Fokus auf dem Kundenbeziehungsmanagement oder Customer Relationship Management (CRM). Die bisherige Dossierverwaltungs-Software ISB wurde so weiterentwickelt, dass der ständige Dialog mit dem Kunden abgebildet werden kann. Wir versprechen uns dadurch die Chance der besseren Bedürfniserkennung und einer noch adäquateren Gestaltung unserer Beratungsangebote.

Mit der Verlagerung auf das Key Account Management im neuen Anforderungsprofil

der Regionalleitenden konnten bestehende Kunden entwickelt und attraktive neue Unternehmen gewonnen werden. Der wesentliche Faktor hingegen war die gelungene Implementierung eines zentralen Intakes. Movis ist heute von 08.00 bis 20.00 Uhr für alle Auskünfte, Terminvergaben oder telefonische Fachberatungen in dringenden Fällen erreichbar. Voraussetzung war die Installation eines modernen Exchange Servers, der Outlook netzwerkfähig machte. Face-to-face-Termine können auch bei Abwesenheiten persönlich vereinbart werden. Die dadurch erreichte bessere Auslastung war markant, für uns

ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Denn Movis ist immer mit dem Zielkonflikt konfrontiert, die Vorteile von fest angestellten Beratenden (Qualität, Kenntnis der Kultur, Struktur und Politik der Kunden sowie Konstanz in den Prozessen) mit dem Umstand der schwankenden Beratungsnachfrage in Einklang zu bringen.

MARKTENTWICKLUNG

Die verschlechterte Konjunktur in der EU und der starke Franken haben die Schweizer Wirtschaft im Jahr 2011 geprägt und zu einer deutlichen Abkühlung geführt. Movis hat diesen Umstand kontrovers erfahren. Exportorientierte Unternehmen mussten den Kostendruck teilweise durch ein eingeschränktes Beratungsangebot weiterreichen oder internationale Unternehmen haben sich auf einen globalen EAP-Anbieter zurückgezogen. Leider mussten wir auch Betriebsschliessungen begleiten – trotz Professionalität eine psychische wie auch physische Herausforderung.

Auf der anderen Seite gelang es uns auch aufzuzeigen, dass sich die Beratung günstig auf Absenzen, Fluktuation und Produktivität auswirkt und dem Unternehmen wesentliche wirtschaftliche Vorteile bringt. So belegen wissenschaftliche Studien (z.B. Baumgartner, Edgar; Berger, Daniela; Baur, Roland & Sommerfeld, Peter; Betriebliche Soziale Arbeit. Wiesbaden 2011) immer wieder, dass mit jedem in die externe Mitarbeitendenberatung investierten Franken ein Nutzen von 2 bis 5 Franken generiert werden kann.

Namhafte Zugänge im 2011:

Es freut uns, dass wir im 2011 Kunden wie die Bank CIC, Concordia, ETA Sion, das Inselspital Bern, den Kanton Thurgau, PSA Peugeot Citroën, SPAR, SVA Baselland neben weiteren interessanten Neukunden gewinnen konnten. Demgegenüber mussten wir leider auf einige treue Kunden verzichten wie etwa Sappi, Swiss Life und Switcher.

BEISPIEL IM FOKUS: www.movis24.ch

Mit www.movis24.ch bietet Movis erstmals ein Online-Angebot für Anfragen zu Beratung bei persönlichen und psychosozialen Fragen und Problemstellungen an. Mitarbeitende haben die Möglichkeit, auch ausserhalb der Geschäftszeiten (24/7) eine Anfrage, wenn gewünscht auch anonym, abzusetzen. Marktabklärungen haben ergeben, dass dies insbesondere auch für Kadermitarbeitende und aktive

Internetuser ein attraktives Angebot sein kann. Das Unternehmen bietet seinen Mitarbeitenden einen zusätzlichen Zugang für externe Beratungen, erreicht eine verbesserte Prävention durch eine höhere Nutzung und kann das Angebot gegebenenfalls auch den Mitarbeitenden im Ausland zur Verfügung stellen. Das Unternehmen bestimmt selber, ob das Angebot den Mitarbeitenden zur Verfügung

stehen soll. Die Plattform (inkl. Server) entspricht höchsten Sicherheits- und Verschlüsselungsanforderungen gemäss heutigem Stand der Technik und genügt den geltenden Datenschutzbestimmungen (SSL-Verschlüsselung).

MARKETING

Die Face-to-face-Beratung bleibt ein zentraler Beratungsansatz der Movis AG. Gegenüber der telefonischen Beratung, die wir situationsbezogen anbieten (insbes. bei Notfällen), können wir pragmatischer und schneller Lösungen entwickeln und effektive Ursachen besser eruieren. Wir konstatieren eine bessere Wirksamkeit und Nachhaltigkeit.

Um dieser Strategie gerecht zu werden haben wir das Standortnetz mit eigenen Büros in Luzern, Frauenfeld, Genf, Sion, Winterthur und Biel ausgebaut, damit die Klienten schnell und unkompliziert zu Gesprächen eingeladen werden können und die Kunden ihren Mitarbeitenden in der ganzen Schweiz die gleichen Bedingungen bieten können.

Movis war im Jahr 2011 neu mit einem eigenen Stand an verschiedenen Fachveranstaltungen (z.B. an der 9. Schweizerischen Case Management-Tagung in Biel als Fach-

referent und Sponsor oder an der Personalmesse in Wiesbaden, Deutschland) und konnte sich somit für die Personal Swiss im 2012 gut vorbereiten.

Es fanden drei national ausgeschriebene Kundenanlässe zu Fachthemen wie Whistleblowing, Traumatisierung durch Krankheit und Unfall oder in der Westschweiz Babyboomers – Génération Y - Motiver à tous les âges statt.

Mitte Jahr haben wir erstmals nach 5 Jahren die Stundenansätze auf CHF 240.00 brutto angepasst, nicht zuletzt auf Grund von laufenden Investitionen in die Qualitätssicherung. Die Preiserhöhung wurde von unseren Kundenunternehmen mit Verständnis aufgenommen. Die Corporate Identity wurde mit adäquaten Give-Aways unterstützt.

Movis hatte diverse Fachbeiträge in einschlägigen Zeitschriften und hielt Fachvorträge vor verschiedenen Institutionen.



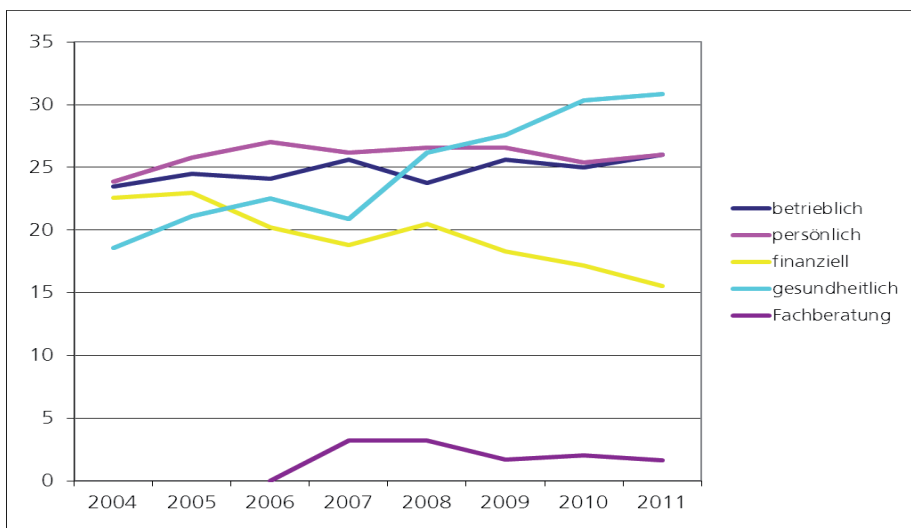
Hier stellvertretend ein Ausschnitt aus dem Vortrag von Frau Ursula Baum anlässlich des gemeinsam von der Solothurner Handelskammer und der Groupe Mutuel am 23. November 2011 organisierten Praxisseminars zum Management von Personalrisiken.

UNTERNEHMENSSTATISTIK

Die prozentuale Inanspruchnahme der externen Mitarbeitendenberatung hat insgesamt von 2.5 % auf 2.4% leicht abgenommen. Wir führen diese Entwicklung auf die Zunahme von Abrufverträgen

zurück. Deren Nutzung ist mit knapp 2% noch immer weniger als die Hälfte derjenigen von pauschalen Jahresverträgen. Prägt die externe Mitarbeitendenberatung mit Jahrespauschalen und freiem Zugang

die Personalkultur des Unternehmens, dann werden präventiv potentielle Ausfälle besser und früher aufgenommen, dies zeigt die durchschnittlich 4.5 % Nutzung.



Inhaltlich haben sich die Beratungen zu Gesundheitsthemen mit fast einem Drittel aller Beratungsthemen an der Spitze gehalten. Persönliche Fragen (Familie, Ehe, Partnerschaft, Erziehung, Trauer, Angst, persönliche Standortbestimmung, etc.) und betriebliche Themen (Spannungen und Konflikte am Arbeitsplatz, Stress, Burnout, sexuelle Belästigung, Mobbing, Pensionierung, Entlassung, etc.) halten sich mit je ca. 26% die Waage. Beratungen zu finanziellen Fragen wie Budgetberatung, Belastung durch Schulden, Sozialversicherungen etc. sind von 17% auf 15% zurückgegangen. Dies bestätigt die Existenz von guten staatlichen und anderen Beratungsstellen, an die Movis immer öfters triagierte.

FINANZEN 2011

In allen Bereichen kann Movis das Jahr 2011 über Budget abschliessen. Beim kumulierten Umsatz können wir eine Steigerung von 7% verzeichnen. Markant verbessert haben wir uns insbesondere mit gegen 300% im EBIT vor Abschreibungen. Dies entspricht einer Umsatzrendite von 6%. Alle Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen, insbesondere

das Betriebliche Case Management und erstmals auch die Online-Dienstleistung „Integrity Line“ als eigenständiges Geschäftsfeld. Der erfreuliche Gewinn basiert auf der verbesserten Produktivität, gemessen am Pro-Kopf-Umsatz pro Vollzeitmitarbeitenden. Movis wird dieses Jahr eine Erfolgsbeteiligung und eine Dividende von 10% ausschütten.

AUSBLICK 2012

Nach den zwei intensiven Jahren des Change Prozesses möchte Movis im Jahr 2012 die Geschäftsfelder konsolidieren und mit gezielten Marketingmassnahmen (u.a. professionelle Unterstützung in der Neuaquise) entwickeln. Ein zentraler Fokus wird das Qualitätsmanagement sein. Mit einer extra geschaffenen Stabsstelle möchten wir dem vermehrt Rechnung tragen, flankiert von einer verbesserten systematischen Klientenbefragung, aufgewerteten Kompetenzteams sowie Super- und Interventionen.

Und nicht zuletzt ist das Jahr 2012 ein Jubiläumsjahr. Die Anfänge von Movis reichen ins Jahr 1922 zurück. Damals leisteten wir Pionierarbeit in der Fabrikfürsorge, heute sind wir das führende Unternehmen in der externen Mitarbeitendenberatung. Wir planen kleine, aber besondere Kundenanlässe mit Überraschungen und Give-Aways, welche die Geschichte der Movis aufnehmen.

Seit neun Jahrzehnten verbessern wir die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden von Menschen in der Arbeitswelt. Movis steht für Beratung, Entwicklung, Wandel, Geschichte und Konstanz. Hilfe zur Selbsthilfe war und bleibt die Motivation der Mitarbeitendenberatung bei Movis.

Unseren Kunden und Geschäftspartnern sowie allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich herzlich für die gute Zusammenarbeit.



A handwritten signature in blue ink, which appears to be 'M. Bircher'. The signature is stylized and fluid.

Martin Bircher
Geschäftsführer