



COMMITTED TO HELPING PEOPLE GROW

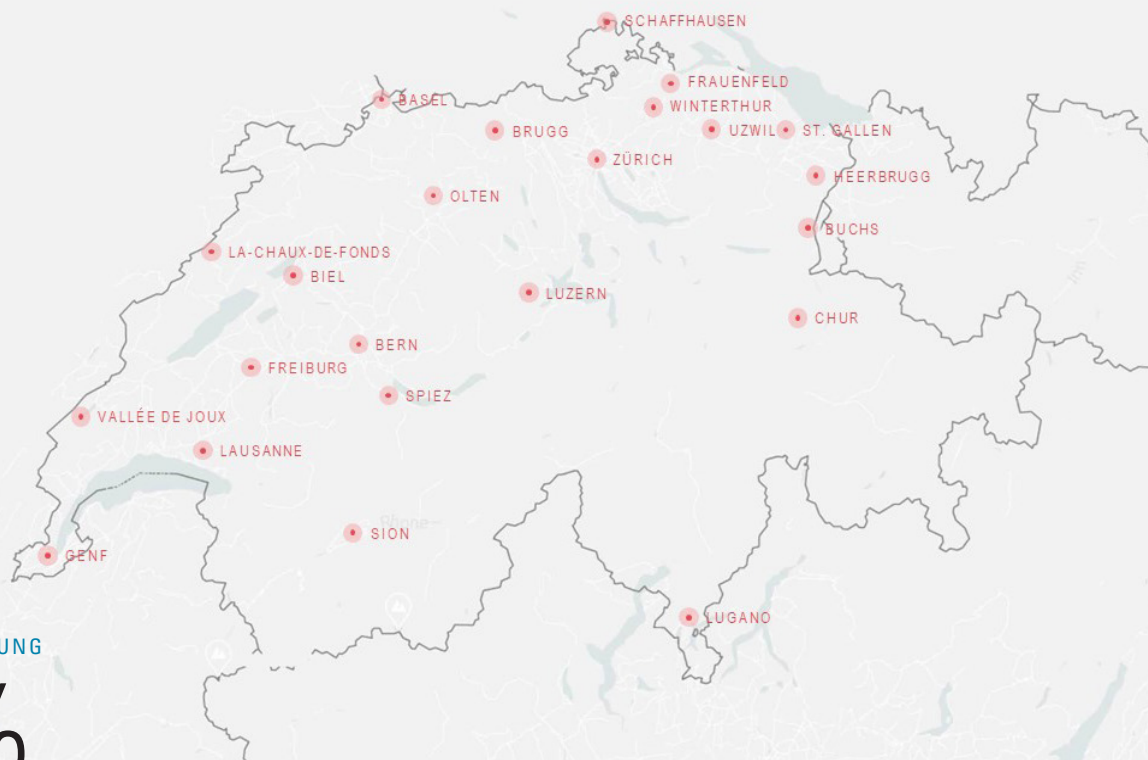
# Jahresbericht 2023



for work and life

STANDORTE

23



UMSATZENTWICKLUNG

6.5 %

MITARBEITENDENZAHL

91

20 % MEHR FÄLLE

3 % STEIGERUNG DER NUTZUNG

## Inhalt

- 03 Adresse des Präsidenten
- 04 Projekt Reorganisation
- 05 Marketing
- 06 IntegrityPlus
- 07 Movis-Innovation Day: neue Ideen für die Zukunft
- 08 Statistiken
- 10 Kriege, Krisen und Umwälzungen im Jahr 2023
- 10 Mentale Gesundheit und Krisenbegleitung als Aufgaben des betrieblichen Gesundheitsmanagements
- 11 Neues BGM-Haus
- 13 Neues Geschäftsfeld Movis PreCare
- 14 IT
- 14 Klientenfeedback
- 15 Personelles
- 16 Finanzen
- 16 Partnerschaften
- 17 Training
- 18 Ausblick
- 19 Danke

## Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich sehr, Ihnen im Namen des gesamten Verwaltungsrates der Movis AG den Jahresbericht 2023 vorlegen zu dürfen.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr hat die Movis AG ihre Position als führende Anbieterin im betrieblichen Gesundheitsmanagement weiter ausgebaut und über 100 neue Kunden dazugewonnen. Die Movis AG bleibt bestrebt, innovative Lösungen anzubieten, um die betriebliche Effizienz durch die Förderung der Mitarbeitergesundheit nachhaltig zu steigern. Wir sind stolz darauf, ein vertrauenswürdiger Partner in der Gestaltung gesunder Arbeitsumgebungen zu sein.

Auf anfangs des letzten Jahres hat die Movis AG gemeinsam mit der Rudin Cantieni Rechtsanwälte AG unter der Marke IntegrityPlus AG ein Kompetenz-Center für Integritätsuntersuchungen aufgebaut. Ein spezialisiertes Team hat in den letzten Monaten damit begonnen, das neue und junge Unternehmen im Markt zu positionieren. Mit einem integrierten Angebot in allen Phasen des professionellen Missstandsmagements unterstützt die IntegrityPlus AG die Kunden dabei, ein transparentes und integriertes Arbeitsumfeld aufrechtzuerhalten. IntegrityPlus AG ist bestrebt, mit effizienten und interdisziplinären Abklärungen und Untersuchungen einen nachhaltigen Beitrag zur Stärkung von Unternehmenswerten und Reputation zu leisten. Der Aufbau des Unternehmens erfordert gezielte Investitionen von beiden Partnern. Wir sind fest davon überzeugt, dass IntegrityPlus AG ein spezialisiertes Know-How anbieten kann, welches in den nächsten Jahren von vielen Unternehmungen nachgefragt werden wird. Nach einer Investitions- und Aufbauphase wird die IntegrityPlus AG dazu beitragen, die Movis AG im Markt noch stärker zu positionieren und ein breiteres Produktangebot anbieten zu können.

Der Verwaltungsrat hat 2023 auf Antrag der Geschäftsleitung einen umfassenden internen Reorganisationsprozess der Movis AG eingeleitet. Dabei geht es vor allem um die Sicherstellung einer proaktiven und verstärkten Kundenbetreuung unserer bestehenden langjährigen Kunden. Die Movis AG gewinnt jedes Jahr neue Kunden hinzu. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass wir vor allem auch in unserem heutigen Kundenportfolio viel Potential haben, die Nutzung unserer Dienstleistungen bei den Kunden zu steigern. Wir streben deshalb nicht nur ein jährliches Wachstum von neuen Kunden an, sondern wollen vor allem auch das Potential bestehender Kunden nutzen und sicherstellen, dass den Mitarbeitenden unserer Kunden unser Angebot bekannt ist und Hürden abgebaut werden, unsere BeraterInnen zu kontaktieren. Wir sind davon überzeugt, dass wir damit unsere Kundennähe noch erhöhen und die Movis AG noch stärker im Markt verankern können.

Beide strategischen Massnahmen, der Aufbau von IntegrityPlus sowie die Neuausrichtung unserer Movis-Organisation erfordern zukünftige Investitionen in Ressourcen und neue Prozesse und sind mit Mehrbelastungen für unsere Mitarbeitenden und partiellen Kostensteigerungen und Investitionen verbunden. Der Verwaltungsrat ist aber davon überzeugt, dass wir damit längerfristig zu einer nachhaltigen und positiven Entwicklung von Movis beitragen.

Der Erfolg der Movis AG ist nicht selbstverständlich. Er basiert auf engagierten und motivierten Mitarbeitenden und auf einer gesunden und positiven Betriebskultur.

Ich bedanke mich im Namen des Verwaltungsrates bei allen Mitarbeitenden für den grossen Einsatz und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre für das Vertrauen in unser Unternehmen.

Michael Auer  
Präsident des Verwaltungsrates

## ZEIT FÜR VERÄNDERUNG

## Projekt Reorganisation

Der Markt des betrieblichen Gesundheitsmanagements ist sehr dynamisch geworden. Das Angebot der Movis AG versteht sich als Teil der betrieblichen Gesundheitsförderung sowie zunehmend als eine variable, interdisziplinäre und auf den konkreten Bedarf eines Unternehmens abgestimmte Dienstleistung. Um auch in Zukunft einen Beitrag zur gesunden Arbeitswelt bei unseren bisherigen und zukünftigen Kunden leisten zu können, wollen wir uns entwickeln. Veränderung ist für den Erfolg eines Unternehmens unabdingbar. Damit wir unsere Angebote sowie die Betreuung der Kunden, Klientinnen und Klienten erfolgreich umsetzen sowie die Herausforderungen meistern können, haben wir eine entsprechende neue Organisationsstruktur gebaut. Sie unterstützt maximal die strategischen Ziele und somit unseren langfristigen Erfolg. Unter anderem werden folgende zentrale Aspekte besonders berücksichtigt: Die Kundenberatung wird stark aufgewertet und von der Klientenberatung mehrheitlich getrennt. Die Beratungspersonen fokussieren sich wieder mehrheitlich auf ihre Fachtätigkeit, die komplexen Dienstleistungen werden entflochten und übergeordnete Geschäftsbereiche zentralisiert. Dann fokussieren wir die Agilität der Teams mit klarer Delegation und AKV. Es gibt eine starke Positionierung und Gewichtung auf die Entwicklung digitaler Angebote. Mit dem überarbeiteten Corporate Consulting unterstützen wir Unternehmen bei der Schaffung gesundheitsgerechter Rahmenbedingungen. Diese Unternehmensberatung erfordert einen anderen Approach und Personen mit der entsprechenden Fachkompetenz, um sie auch verkaufsfördernd umzusetzen.

Dank des motivierten und zielorientierten Engagements aller Mitarbeitenden ist es uns gelungen, den Change-Prozess bis zum Jahresende äusserst erfolgreich umzusetzen. Neue Unterstellungsverhältnisse, neue Mitarbeitende, neue Stellenbeschriebe sowie neue Zielformulierungen haben uns stark gefordert und neben dem Daily Business zusätzlich beansprucht. Dem Team ist enorm grosser Dank und grosses Lob auszusprechen. Am 1. Januar 2024 steht die neue Struktur mehrheitlich und wir schauen zuversichtlich auf die anstehende, anspruchsvolle Phase des Refreezings. Jetzt kommt die Zeit, die neuen Strukturen zu festigen, damit der neue Prozess zum Standard wird.

Primär aber sind wir überzeugt, dass unsere Partner die Veränderungen bemerken werden. Die Reorganisation ist ganz und gar darauf ausgerichtet, unseren Service für die Kunden auf ein neues, noch höheres Niveau zu heben. Alle Änderungen, die wir vornehmen, dienen allein dem Zweck, ihnen und allen Partnern einen noch besseren Service zu bieten.





## EFFEKTIVE KOMMUNIKATION

# Marketing

Die Kommunikation über unser Engagement und unsere Dienstleistungen konzentriert sich zunehmend auf der Website der Movis AG. Wir erachten es deshalb als unsere Pflicht, eine sehr gute Onlinepräsenz zu haben. Konsequenterweise gab es im Jahr 2023 einen Relaunch der Website. Die Herausforderung, ein prägnantes Erscheinungsbild zu finden, war dabei nicht einfach. Vertragspartner und Kunden haben andere Erwartungen an uns als ihre Mitarbeitenden (Klientinnen und Klienten), die die Beratungsdienstleistungen effektiv beanspruchen. Was die Zielgruppe vorrangig auf unserer Website sucht, muss auf jeden Fall qualitativ hochwertig sein. Die Inhalte sollen ihre Fragen beantworten und viele relevante Informationen zu Movis und unseren Dienstleistungen bieten. Die wichtigsten Themen müssen leicht und doch umfassend zu finden sein. Hierfür haben wir die Navigation durch ein übersichtliches Menü und einen strukturierten Aufbau verbessert.

Zusätzlich zum faktischen Inhalt haben wir auch die Lesefreundlichkeit überarbeitet. Das Prinzip von Mobile First spielt durch die heutige Smartphone-Nutzung ebenfalls eine grosse Rolle für den Erfolg unserer Webseite. Neben der inhaltlichen Komponente ist auch die Optik sehr wichtig. Mit einem ansprechenden Design wollen wir erreichen, dass die Kunden länger auf der Webseite bleiben. Der Eindruck soll die Professionalität unserer Dienstleistungen unterstreichen. Anfang 2024 gibt es deshalb eine umfangreiche, professionelle Fotosession, bei der unsere Bilder authentisch aufbereitet werden. Zudem wollen wir sicherstellen, dass alle Informationen immer auf dem neuesten Stand sind.

Ergänzend zur Fokussierung auf die Website haben wir den Firmenflyer ganz auf die Onlinepräsenz ausgerichtet. Der gedruckte Faltflyer führt mit diversen QR-Codes zu den Angeboten auf der Website, die ebenfalls laufend dem aktuellen Stand angepasst werden.

Weiter haben wir an verschiedenen Veranstaltungen teilgenommen und auf LinkedIn sowie Instagram in Social Media investiert. Corporate Influence wird zunehmend ein Teil des Movis-Marketings. Daneben wurden diverse Flyer für den Aushang und das Intranet bei den Kunden überarbeitet.

Ende März waren wir wieder mit einem ansprechenden Stand am HR Festival in Zürich vertreten. Der Austausch mit bestehenden und potenziellen Kunden war so fruchtbar, dass wir uns entschieden haben, auch 2024 wieder anwesend zu sein. Das grosse Highlight an der Messe war der VIP-Anlass über Mittag am ersten Messetag. Wir wurden förmlich mit Anmeldungen überrannt und mussten viele Kunden auf 2024 vertrösten. 120 geladene Gäste haben dann aber anregende Gespräche und ausgewählte Köstlichkeiten genossen – begleitet von Musik, Reden und der Vorstellung neuer Dienstleistungen. Wir schätzen den Anlass als vollen Erfolg ein.



## TOCHTERUNTERNEHMEN

# IntegrityPlus

Bis Ende 2022 hatte Movis verschiedene Dienstleistungen unter dem Geschäftsfeld Integrity Management angeboten. Die Anfragen zu Themen rund um Integritätsverletzungen hatten zudem stetig zugenommen. Auch ist in den vergangenen Jahren eine erhöhte Sensibilität auf die Themen Integrität und Missstandsmeldungen spürbar. Per 17. Dezember 2021 trat zum Beispiel eine neue Regelung in Kraft, die alle in der EU tätigen Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden verpflichtet, eine Missstandsmeldestelle einzurichten.

Movis steht für deeskalierende, einvernehmliche Lösungen und für eine neutrale, allparteiliche Haltung. Insbesondere bei Untersuchungen wird hingegen ein eskalierendes Verfahren angewendet, in welchem es darum geht, Sachverhalte zu beurteilen und Verhalten zu verurteilen.

Eine strategische Analyse der Weiterentwicklung des Geschäftsfelds hatte dann dazu geführt, das Geschäftsfeld Integrity Management der Movis AG aufzulösen.

Einzelne Angebote aus dem Integrity Management wurden in die Mitarbeitenden- und Fachberatung überführt. Untersuchungsverfahren und die Missstandsmeldeplattform werden künftig hingegen nicht mehr durch die Movis AG angeboten.

Aufgrund der hervorragenden bisherigen Partnerschaft und Zusammenarbeit mit Rudin Cantieni Rechtsanwälte AG sowie der äusserst professionellen Fachexpertise der Kanzlei konnte Movis mit dieser das gemeinsame Tochterunternehmen IntegrityPlus AG gründen. Dieses Unternehmen vereint juristische und psychosoziale Expertise zu einem einmaligen Angebot, um einen nachhaltigen Mehrwert für Unternehmen zu schaffen. IntegrityPlus unterstützt Unternehmen und öffentlich-rechtliche Organisationen mit einem integrierten Angebot in allen Phasen des erfolgreichen Missstandsmanagements bei der Stärkung ihrer betrieblichen und persönlichen Integrität. Der adäquate Umgang mit Missständen schafft eine offene, vertrauenswürdige Organisationskultur und reduziert Risiken in den Bereichen Reputation sowie Finanzen. Mit sehr viel Engagement ging IntegrityPlus am 1. April 2023 an den Markt, beschäftigt heute bereits acht festangestellte Fachexperten und betreut Kunden wie Ringer, SBB, Hamilton, Swisscom, den Kanton Graubünden sowie viele weitere. [www.integrityplus.ch](http://www.integrityplus.ch)

## ANGEBOTSENTWICKLUNG

## Movis-Innovation Day: neue Ideen für die Zukunft

Der 15. November 2023 war die Geburtsstunde des Movis Innovation Day. Gemeinsam mit Kundenunternehmen wurde gedacht, getüfelt, gewerkelt und gestaltet – bis zur Entstehung von drei Angebotsprototypen. Worum es dabei ging? Um nichts Geringeres als die Entwicklung innovativer Angebote zur Mitarbeitendenbindung in Zeiten des Fachkräftemangels.

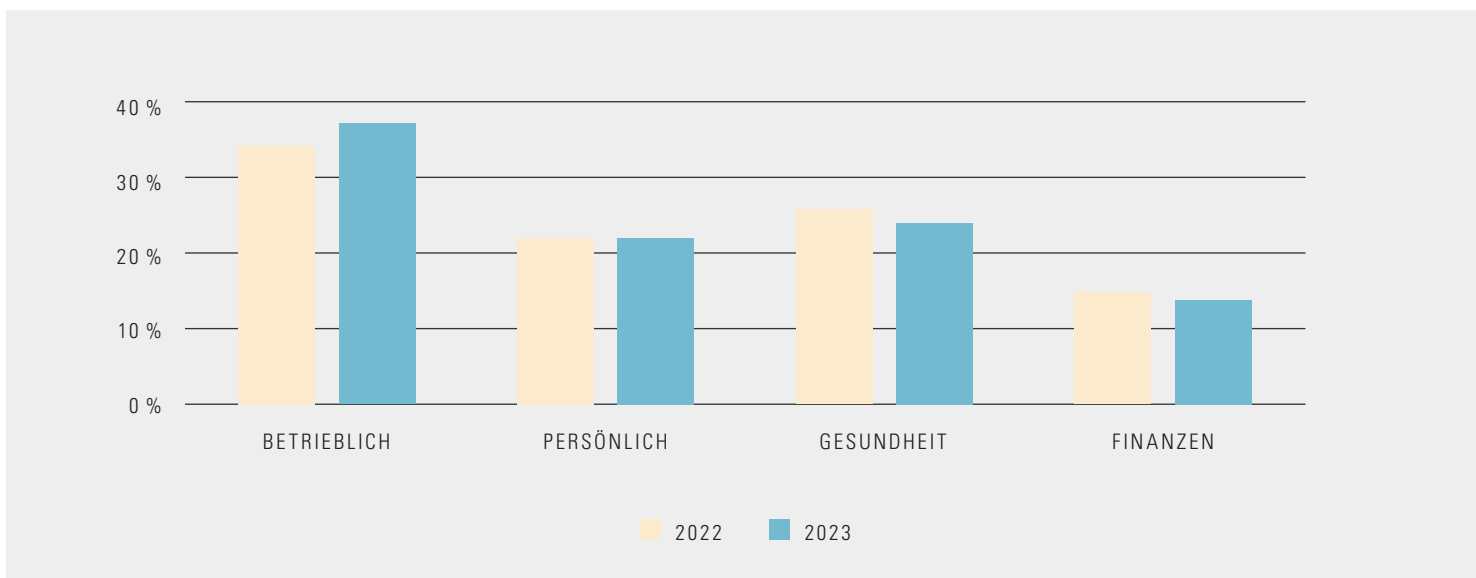
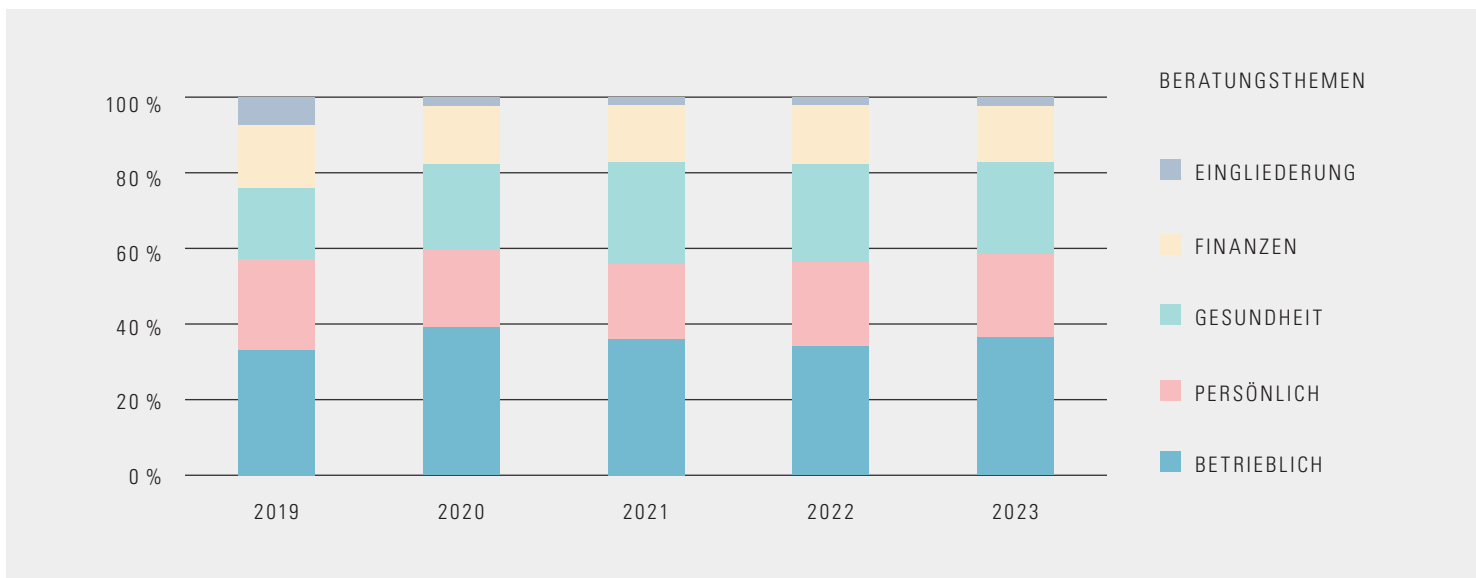
Mit der Methode des Design Thinking bildeten sich nach nur einem anregenden Tag beeindruckende Ergebnisse heraus. Einer der entstandenen Prototypen wird 2024 weiterentwickelt. Wir sind gespannt und freuen uns, das neue Angebot bald präsentieren zu können.



FAKTEN UND ZAHLEN

# Statistiken

2023 war ein unglaublich dynamisches Jahr für die Movis AG. Noch nie in unserer Geschichte konnten wir absolut gesehen so viele neue Kunden gewinnen. Das freut uns ausserordentlich. Neben dieser Dynamik hat auch die Nutzung unserer Angebote um prozentual um 4 % gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Insgesamt verzeichnen wir über 20 % mehr Klientinnen und Klienten oder Beratungsfälle gegenüber dem Vorjahr.

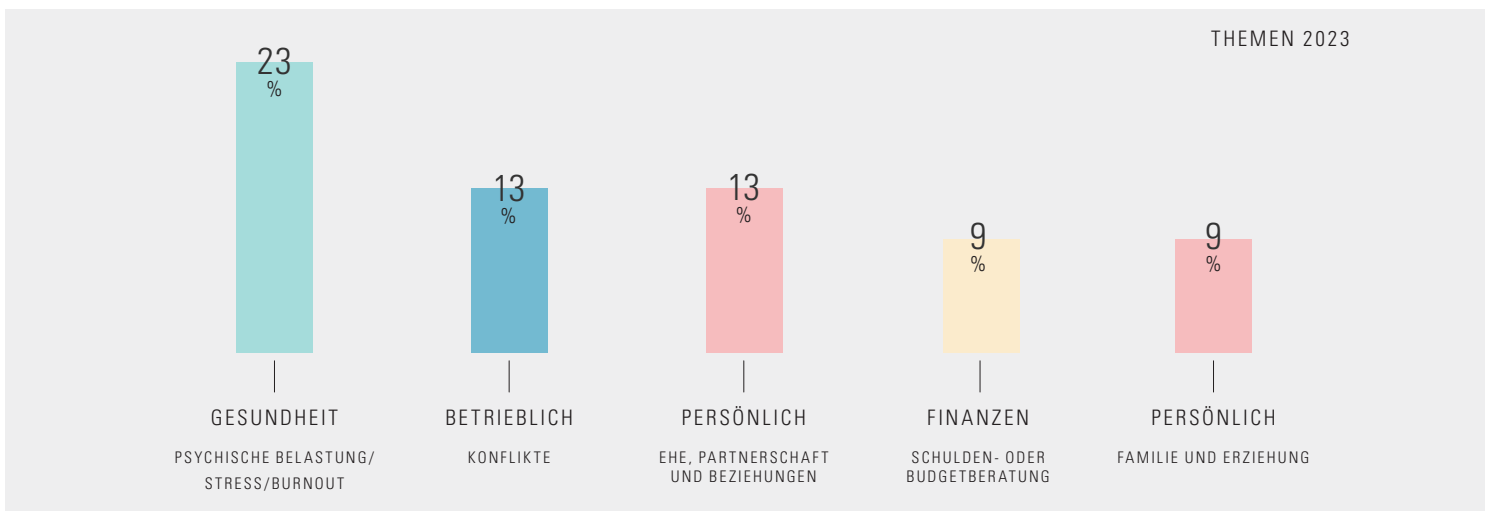


Betriebliche Themen haben im Jahr 2023 um 3 % auf insgesamt 37 % aller Beratungsfälle im Geschäftsbereich Counselling zugenommen. Hier geben insbesondere die Themen Kündigungen, Verhaltensfragen und persönliche Integrität den Ausschlag. Bei den gesundheitlichen Themen stellen wir einen leichten prozentualen Rückgang um 2 % fest. Dieser ist insbesondere den Fragen zur psychischen Belastung, Stress und Burnout zu verdanken. Verschiedene Massnahmen im Rahmen dieses Movis PreCare-Angebots scheinen hier erfreulicherweise zu wirken (siehe auch Kriege, Krisen und Umwälzungen in 2023). Persönliche und finanzielle Fragestellungen sind in etwa gleichgeblieben.



## FAKTEN UND ZAHLEN

## Statistiken



Trotz prozentualem Rückgang bleiben Themen wie psychische Belastungen, Stress und Burnout auch 2023 mit 23 % an erster Stelle, gefolgt von den Themenbereichen Konflikte, Ehe, Partnerschaft und Beziehung. Platz 4 und 5 teilen sich die Themen Schulden- oder Budgetberatung sowie Familie und Erziehung. Die Rangliste dieser häufigsten Beratungsthemen hat sich 2023 im Vergleich zu 2022 nicht verändert.

Es gab etwas weniger Beratungen in der Altersgruppe bis 24 Jahre, dafür eine deutliche Zunahme bei der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen. In 86 % aller Beratungen werden die Ziele erreicht. In 79 % der Beratungen bedarf es keiner Folgeaktion. Beim Beratungssetting hat sich die Rückkehr zu mehr Face-to-Face-Beratungen nochmals leicht akzentuiert (46 % im Vergleich zu 44 % im Vorjahr). Dafür haben telefonische Beratungen von 38 % auf 36 % abgenommen. Die Videoberatungen werden mit 7 % stabil angefragt.

Fachberatungen machten 2023 rund 10 % der Beratungen aus.



## UNRUHEN

## Kriege, Krisen und Umwälzungen im Jahr 2023



«Ich war sehr froh und dankbar, dass mich Movis unterstützt hat. Ich habe mich getragen gefühlt, ernst genommen. Einfache Tipps waren mitunter sehr hilfreich. Sehr professionell, analytisch... und doch menschlich.»

Klient/Klientin

Umbrüche und Unsicherheit im globalen Kontext beeinflussen immer auch den Blick auf das Naheliegende und Alltägliche. Je unübersichtlicher die Weltlage, desto ausgeprägter ist der Wunsch nach Sicherheit und Orientierung im Kleinen. Das ist menschlich und nachvollziehbar. Unser Bedürfnis nach Überschaubarkeit und Kontrollierbarkeit hat aber oftmals zur Folge, dass wir uns im Halbwissen einrichten, vorgefertigte Meinungen übernehmen – und damit die Toleranz gegenüber abweichenden Haltungen und Lebensentwürfen einbüßen. Im betrieblichen Kontext führt das nicht selten zu Irritationen und Auseinandersetzungen oder sogar zu veritablen Konflikten. Nicht weniger folgenreich ist, wenn wir uns angesichts der multiplen Krisen von der Welt zurückziehen, den Austausch minimieren und uns in eine selbstgewählte Isolation begeben. Solche Distanzierungsversuche sind nämlich dazu angetan, unsere mentale Gesundheit ernsthaft zu gefährden.

## HILFE BEI KRISEN

## Mentale Gesundheit und Krisenbegleitung als Aufgaben des betrieblichen Gesundheitsmanagements

Dieser Hintergrund erklärt, weshalb Movis im vergangenen Jahr die Fokusthemen «mentale Gesundheit» und «Krisenbegleitung» lanciert hat. Die mentale Gesundheit liegt uns besonders am Herzen, weil sie ein bedeutender Schutzfaktor gegen Belastungen ist – und somit als Schlüssel zum Wohlbefinden sowie zur Leistungsfähigkeit gilt. Wer positive Emotionen erlebt, Wachstum erfährt sowie gute Beziehungen pflegt, ist zufriedener, ausgeglichener und widerstandsfähiger. Ob es darum geht, das emotionale Gleichgewicht der Mitarbeitenden zu fördern, für tragfähige Beziehungen in Teams zu sorgen oder gesundheitsgerechte Arbeitsbedingungen zu gestalten: Mentale Gesundheit umfasst nahezu alle Aspekte des Arbeitsalltags.

Krisen entstehen, wenn sich belastende Ereignisse nicht hinreichend verarbeiten lassen. Im Unternehmen treten sie meist nach Entlassungen, schweren Arbeitsunfällen oder dem Tod von Mitarbeitenden auf. Aber auch im privaten Kontext können kritische Lebensereignisse zu Krisen führen, so etwa Krankheit, Trennung oder der Tod eines nahestehenden, geliebten Menschen. Ungeachtet des Auslösers und des Kontextes: Krisen erfordern rasches Handeln, damit Betroffene sich stabilisieren, Ohnmachtsgefühle überwinden und wieder handlungsfähig werden können. Mit unserem Angebot «Krisenbegleitung» tragen wir hierzu bei.

BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

# Neues BGM-Haus

Wir fördern eine gesunde und positive Gestaltung von Arbeits- und Lebenswelt, die Unternehmen, ihren Führungskräften sowie ihren Mitarbeitenden gleichermaßen dient. Wir erkennen die massgebenden Bedürfnisse und schaffen innovative Unterstützungsangebote, die zum Wohl der Arbeitstätigen und damit zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Als Teil des betrieblichen Gesundheitsmanagements sind unsere Angebote konsequent auf Prävention, Früherkennung und Integration ausgerichtet.

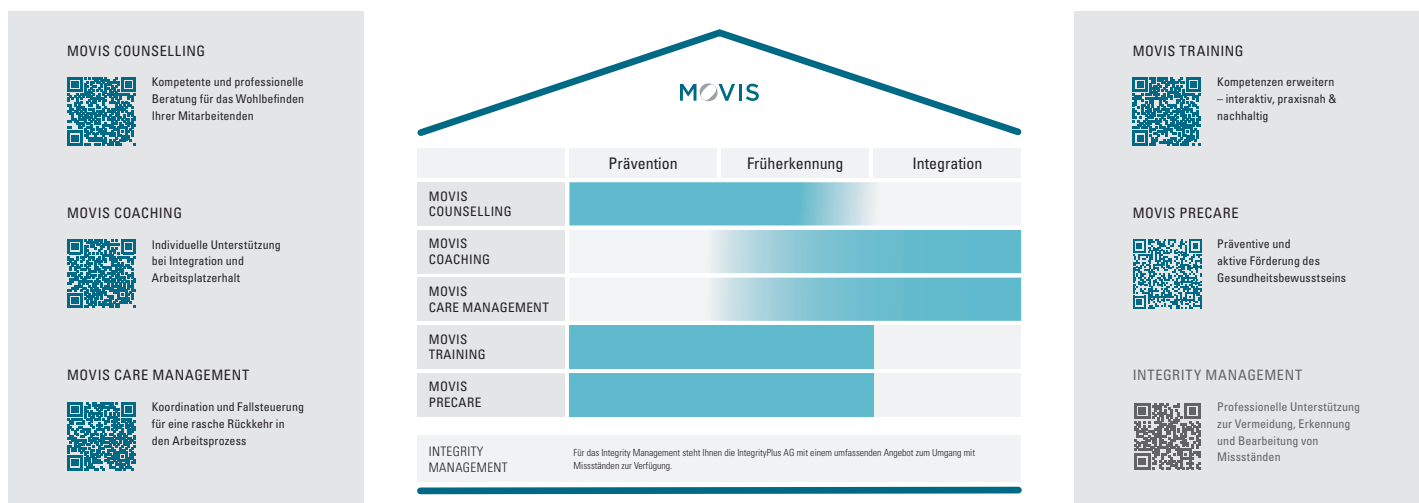
Betriebliches Gesundheitsmanagement umfasst die Entwicklung integrierter betrieblicher Strukturen und Prozesse, die die gesundheitsförderliche Gestaltung von Arbeit, Organisation sowie des Verhaltens am Arbeitsplatz zum Ziel haben und den Beschäftigten wie dem Unternehmen gleichermaßen zugutekommen.

Der Erhalt und die Förderung der Gesundheit der Arbeitnehmenden sind für Unternehmen und Institutionen nicht nur gesetzlich verpflichtend. Sie sind auch wichtige unternehmerische Aufgaben mit nachhaltigem Einfluss auf die Attraktivität als Arbeitgeber, die Konkurrenzfähigkeit, die Produktivität und den wirtschaftlichen Erfolg.

Einhergehend mit den Veränderungen in der Arbeitswelt haben sich auch die Belastungen am Arbeitsplatz in den letzten Jahren verändert. Psychische und psychosomatische Erkrankungen nehmen zu. Gemäss Job-Stress-Index 2020 berichten drei von zehn Arbeitnehmenden über Stress und mehr als die Hälfte von ihnen sind emotional erschöpft. Diese Folge von Stress gehört zu den Hauptmerkmalen von Burnout. Seit 2014, dem Jahre der ersten Messung, ist der Anteil der unter Stress leidenden Arbeitnehmenden von etwa einem Viertel auf mittlerweile fast schon ein Drittel angestiegen. Hochrechnungen für das Jahr 2020 gehen in der Schweiz von einer Vernichtung von Wertschöpfungspotenzial im Wert von rund 7.6 Milliarden Franken infolge von arbeitsbezogenem Stress aus. Vor diesem Hintergrund ist es im ureigensten Interesse von Unternehmen sowie Führungskräften, durch systematisches betriebliches Gesundheitsmanagement den arbeitsbedingten Stress zu reduzieren und so die Produktivität zu steigern.

Im Rahmen der langfristigen Strategieplanung möchte sich Movis als Anbieter von betrieblichem Gesundheitsmanagement positionieren. Die insgesamt breite Positionierung wird als Vorteil gewertet. Unsere Produkte stellen wir dabei in den drei BGM-Säulen Prävention (Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und Gesundheit stärken), Früherkennung (Risiken erkennen) und Integration (Invalidität verhindern) auf.

Bestehende sowie neu geplante Movis-Dienstleistungen werden im BGM-Haus dargestellt und in eine Matrix eingeordnet, die in der bildlichen Darstellung horizontal durch vier Säulen/Handlungsfelder und vertikal durch sechs Geschäftsfelder aufgespannt wird.



## BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

# Neues BGM-Haus

Inhaltlich sind Handlungs- und Geschäftsfelder wie folgt definiert:

## Handlungsfelder

- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (Verhältnisprävention)
- Gesundheitsförderung (Verhaltensprävention)
- Risiken erkennen und Intervention (Früherkennung und Intervention)
- Präsenz-, Absenz- und Eingliederungsmanagement (Integration)

## Geschäftsfelder

- Movis Counselling  
(Mitarbeitenden- und Fachberatung, Anlaufstelle bei Verletzung der persönlichen Integrität, Mediationen, Schlichtungen, Sondereinsätze vor Ort, Langzeitberatungen und Spezialaufträge, Ersteinschätzung ohne Beratung, Partnerangebote: Krisenmanagement, Familienangebote, Outplacement)
- Movis Coaching  
(Job Coaching Arbeitsplatzertalt, Bewerbungcoaching, Individuelles Coaching, Job Coaching IV)
- Movis Care Management  
(Assessments, Case Management)
- Movis Training  
(Referate, Seminare)
- Movis PreCare  
(Präventionspakete Präsenz- und Absenzmanagement, Stressmanagement, Self-Care-Angebote: Movis Online Assistant, Fachthemen und Kundenlogin, Fachartikel, Gesundheitstage zu psychosozialen Themen, Kampagnen zu psychosozialen Themen, Partnerangebote Gesundheitswesen)





«Sehr zuvorkommend,  
kompetent und hilfsbereit.»

Klient/Klientin

## PRÄVENTIVE UND AKTIVE FÖRDERUNG VON WOHLBEFINDEN

# Neues Geschäftsfeld Movis PreCare

Mit der Förderung des Gesundheitsbewusstseins steigt nicht nur das Wohlbefinden der Mitarbeitenden, sondern auch die Attraktivität des Unternehmens. Über Movis PreCare bieten wir seit dem letzten Jahr Dienstleistungen im Bereich des BGM an: Wir unterstützen Unternehmen bei der Schaffung von gesundheitsgerechten Rahmenbedingungen (Verhältnisprävention) und bei Massnahmen, die ein gesundheitsorientiertes Verhalten fördern sowie die Gesundheitskompetenz verbessern (Verhaltensprävention).

Die Angebote im Geschäftsfeld PreCare konzentrieren sich vorerst auf Präventionspakete, Self Care, Themenkampagnen, Gesundheitstage und Partnerangebote.

Unsere Präventionspakete unterstützen Unternehmen mit wichtigen BGM-Bausteinen. Sie beinhalten Expertenberatung, Fachunterlagen und Hilfsmittel zur Unterstützung bei Konzeption, Aufbau oder Optimierung sowie Umsetzung wichtiger Prozesse und präventiver Massnahmen im Unternehmen (z. B. Präventionspaket Präsenz- und Absenzmanagement sowie Präventionspaket Stressmanagement).

Mit Self-Care-Angeboten wollen wir Mitarbeitende beim Erhalt ihrer Gesundheit, Arbeits- und Leistungsfähigkeit sowie bei der Früherkennung diesbezüglicher Risiken unterstützen.

Darunter positioniert sich auch der Movis Online Assistant. Ergänzend zur Mitarbeitenden- und Fachberatung stellt Movis eine leistungsfähige digitale Plattform bereit (powered by TELUS Health). Das Wohlbefinden der Mitarbeitenden damit wird präventiv und aktiv gefördert.

Durch Themenkampagnen zu psychosozialen und ausgewählten gesundheitlichen Themen wollen wir Kunden bei der Information und Sensibilisierung ihrer Mitarbeitenden zwecks Prävention psychosozialer sowie ausgewählter gesundheitlicher Risiken unterstützen.

Ziel der Gesundheitstage zu psychosozialen und ausgewählten gesundheitlichen Themen ist, ausgehend vom erkannten Handlungsbedarf den Mitarbeitenden der Kunden mittels Informationen und Self-Checks vor Ort beim Erhalt ihrer Gesundheit, Arbeits- und Leistungsfähigkeit sowie bei der Früherkennung diesbezüglicher Risiken beizustehen.

Die Gesundheitsbefragung mit unserem Partner Fit im Job gibt Aufschluss über Belastungen sowie Befindlichkeiten in der Belegschaft und erlaubt einen Einblick in das Gesundheitsverhalten der Mitarbeitenden. Messgrössen, die mit Branchenindizes verglichen werden, liefern wertvolle Hinweise, wo der Hebel für das BGM anzusetzen ist. HRV-Messungen (Herzratenvariabilität) erlauben, bei belasteten Mitarbeitenden durch Stress- und Schlafmessung über 72 Stunden die Regulationsfähigkeit des autonomen Nervensystems zu erheben. Für die Betroffenen bilden die in einem anschaulichen Bericht zusammengefassten Ergebnisse eine Basis für echte Veränderungen und ein optimiertes Energiemanagement.

## SICHERHEIT

## IT

Auch 2023 hat sich die IT-Abteilung der Movis intensiv mit Sicherheitsthemen und Datenschutz befasst. Gemeinsam mit unserem externen Partner GoSecurity wurden Analysen, Penetrationstests und andere Massnahmen umgesetzt. Die Sicherheit der besonders schützenswerten Daten hat bei uns oberste Priorität. Nur mit einer Multifaktorauthentifizierung kommen die Beratungsspezialisten auf die On-Premise-Systeme in der Schweiz. Alle E-Mails mit Anhang werden über die HIN-Verschlüsselung oder über eine gesicherte externe Cloud (MOUNT10) transferiert.

Zudem haben wir 2023 eine umfangreiche Anti-Phishing-Kampagne gestartet. Cyberangriffe sind zunehmend eine grosse und bisweilen sogar existentielle Gefahr. Damit wir uns vor den Risiken des Internets noch besser schützen können, müssen wir alle auch in der Lage sein, diese zu erkennen. Ein wichtiges Vorgehen ist dabei, eine Gefahrensituation zu simulieren und aus der Analyse unseres Verhaltens dann bestimmte Massnahmen zu erarbeiten, mit dem Ziel, uns besser vor Risiken zu schützen. In diesem Kontext starteten wir ein obligatorisches IT-Sicherheits-Trainingsprogramm.

Weiter hat sich die IT insbesondere mit vielen Projekten im Rahmen unseres ERP-Systems auf Abacus auseinandergesetzt. Neue Reports für das Case Management, HR-Applikationen (MA-Gespräche und Zeugnisse), die Einführung von CRM-Aktivitäten und Leadmanagement sowie die elektronische Unterschrift über DeepSign sind nur einige davon. Nach über 12 Jahren bei der Movis AG verlässt Andrea Raveaud, Leiterin ICT, auf Anfang 2024 unser Unternehmen. Wir bedauern dies ausserordentlich. Ihre Leistungen können nicht genug wertgeschätzt werden und sie hinterlässt eine exzellente IT-Struktur. Gleichzeitig freuen wir uns auf den IT-Spezialisten Marco Galic, der nach umfassender Einarbeitung ihre Nachfolge übernehmen wird.

## HOHES ZUFRIEDENHEITSNIVEAU

## Klientenfeedback

Um die Beratungsqualität zu überprüfen, ist eine regelmässige Befragung der Klientinnen und Klienten besonders wichtig. Zu diesem Zweck erhalten sie bei jeder Beratung einen Fragebogen oder den Zugang zur Online-Beurteilung. Für eine höhere Rücklaufquote wird der Auswertungsbogen seit 2021 nach der Beratung automatisch an die vertrauliche Adresse der Klientin bzw. des Klienten geschickt. Dadurch sind wir in der Lage, kritische Reaktionen besser zu analysieren und entsprechende Massnahmen einzuleiten. Von 2022 auf 2023 konnten wir den Rücklauf erfreulicherweise um 17 % erhöhen. Bei allen Fragen bestätigte sich das sehr hohe Zufriedenheitsniveau von 2022.

98 % der Klientinnen und Klienten fanden, dass die Mitarbeitendenberatung bei Movis gut erreichbar war und umgehend Termine angeboten wurden (Frage 1). 97.7 % empfanden den ersten Telefonkontakt als angenehm und freundlich (Frage 2). 98.8 % der Befragten haben sich mit ihren Anliegen ernst genommen gefühlt (Frage 3), 94 % von ihnen erhielten auf ihre Fragen eine hilfreiche Auskunft (Frage 4), 95 % meinten, dass die Beratung eine positive Auswirkung auf ihre Leistungsfähigkeit hatte (Frage 5), 92 % würden sich bei neu auftretenden Anliegen wieder an Movis wenden (Frage 6), 95 % fanden es gut, dass ihr Arbeitgeber die MA-Beratung von Movis zur Verfügung stellt (Frage 7), und 96 % aller Befragten würden Movis weiterempfehlen (Frage 8). Das ist ein ausserordentlich gutes Resultat, das wir als Verpflichtung betrachten, Kundenunternehmen auch in Zukunft bestmöglich zufriedenzustellen. Insgesamt stellen wir bei diesem enorm hohen Niveau sogar eine leichte Steigerung gegenüber dem Jahr 2022 fest.



«Ich bin dankbar für die sehr gute Beratung und das wiederholte Nachfragen durch meine Fallbetreuung. Ein herzliches Danke von meiner Seite.»

Klient/Klientin

## WACHSTUM UND TEAMBUILDING

# Personelles

Durch die Dynamik der Branche und in Vorbereitung auf die Reorganisation im Jahr 2024 durften wir viele neue Mitarbeitende in der Movis AG begrüßen. Damit wir das Ziel der hohen Erreichbarkeit und der umgehenden Terminvergabe erreichen können, sind wir auf professionelle Ressourcen angewiesen. Der Fachkräftemangel und der anspruchsvolle Wettbewerb mit staatlichen Arbeitgebern fordern uns dabei enorm. Vom Anspruch, nur die qualifiziertesten Beratungspersonen beschäftigen zu wollen, möchten wir auch in Zukunft nicht abweichen. Es freut uns besonders, dass es uns mit diesem Umstand gelungen ist, 15 sehr gut qualifizierte Mitarbeitende einstellen zu dürfen, auch wenn der Bewerbungsprozess komplexer und anspruchsvoller geworden ist. Es gilt, eine Arbeitsumgebung zu schaffen, in der sich Mitarbeitende wohlfühlen und motiviert Bestleistungen nicht nur in der Beratung, sondern auch in der Fachentwicklung und Administration erbringen können. Motivierte und engagierte Mitarbeitende sind zentral für die professionelle Beratungstätigkeit. Ein Barometer sind die Klientenfeedbacks, die steigende Nutzung unseres Beratungsangebotes und die Auszeichnung zum Great Place to Work im Jahr 2023 durch das Beratungsunternehmen Great Place to Work. Wir stellen zudem fest, dass die Anfragen für Face-to-Face-Beratungen vor Ort wieder angestiegen sind.

Können Mitarbeitende an ihren Aufgaben wachsen, dann fühlen sie sich wertgeschätzt und in ihrem Selbstwertgefühl gestärkt. Wir investierten in ein professionelles HR-Management und Massnahmen zur Mitarbeitendenbindung, wie unter anderem in finanzielle Anreize, Weiterbildungsmöglichkeiten, Aufstiegschancen, Mitarbeiterkommunikation, Verbesserung der Unternehmenskultur, flexible Arbeitszeitmodelle und Gesundheitsangebote. Ende Jahr haben wir eine Umfrage zu den bestehenden und gewünschten Movis-Benefits gemacht. Massnahmen nach der Auswertung sollen uns zu besseren Ansätzen führen, mit denen wir das Employer Branding nochmals effektiv stärken können.

Sabine Hubschmid und Tanja Janowsky konnten 2023 ihr 20-jähriges Jubiläum feiern. Dass uns zwei dermassen qualifizierte und engagierte Beraterinnen so lange treu bleiben, schätzen wir ausserordentlich. Zwei weiteren Mitarbeitenden durften wir zum zehnjährigen und sieben Mitarbeitenden zum fünfjährigen Jubiläum gratulieren. Das ist ausserordentlich erfreulich. Sabrina Musumeci übernahm Mitte Jahr die Regionalleitung Westschweiz und der Bereich Training wird neu von Kai Scheffler mit seiner Stellvertretung Corinna Schötz Favre in der Westschweiz geleitet. Sabine Gallert hat intern einen Wechsel zur Fachleitung PreCare gemacht.

Ein Highlight Ende Sommer war der zweitägige Ausflug mit allen Mitarbeitenden nach Neuchâtel und Lausanne. Die Tage mit Outdoor-Cooking, Stadtbesichtigung, Nightlife sowie besten Unterhaltungen und Gesprächen werden allen Mitarbeitenden in bester Erinnerung bleiben.



## POSITIVE ZAHLEN

## Finanzen

Im Jahr 2023 konnte Movis über 100 Neukundenverträge abschliessen – mehr als je zuvor in unserer Geschichte. Umsatzwirksam werden diese allerdings primär im Jahr 2024. Dennoch zeigt sich die Dynamik im Markt in den Abschlusszahlen 2023. Mit 9 % Umsatzsteigerung erreichen wir den bisher höchsten Jahresumsatz. Erfreulicherweise positionieren wir uns sogar 6 % über Budget. Das EBIT ist um knapp 40 % gegenüber dem Vorjahr und 35 % gegenüber dem Budget 2023 gestiegen. Dies ist ein ausserordentlich gutes Ergebnis und wichtig für die Implementierung der Reorganisation 2024. Die Verkaufsförderungsmassnahmen 2024 werden sich finanziell hauptsächlich im Jahr 2025 auswirken.



**«Vielen herzlichen Dank für die liebevolle und zugewandte Begleitung und das Mutmachen, wenn es benötigt war.»**

Klient/Klientin

## GEMEINSAM ZIELE ERREICHEN

## Partnerschaften

Unsere Partnerschaften entsprechen der strategischen Ausrichtung und sind eine Kombination verschiedener Angebote, in der Regel auf mehrere Jahre angelegt.

Wir pflegen unsere Partnerschaften als formelle Vereinbarung zwischen kompetenten Marktanbietern und uns. Sie sind eine Möglichkeit, Kräfte zu bündeln, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen, und ermöglichen den Austausch von Ressourcen, Ideen und Wissen. Als Konsequenz verfolgen wir die Möglichkeit, unseren Marktanteil auszubauen und neue Kunden zu erreichen.

Mit unseren Partnern realisieren wir kostensparende Synergien – wir können Ressourcen wie Büroflächen, Marketingausgaben sowie Entwicklungskosten teilen.

Einen weiteren Vorteil unserer Partnerschaften sehen wir darin, unsere Wettbewerbsposition zu verbessern und Risiken zu reduzieren. Wir verschaffen uns zudem Zugang zu neuen Kunden und Kompetenzen. Darüber hinaus können wir neue Fähigkeiten entwickeln sowie bestehende erweitern.

Die Vorteile unserer Partnerschaften sind zahlreich. Im Jahr 2023 haben wir die Zusammenarbeit mit unseren Partnern intensiviert und professionalisiert. Wir freuen uns, dass wir insbesondere mit CareLink, Medbase (Fit im Job), Newplace, Parrtner und IntegrityPlus ausserordentlich starke Player im Markt zu unseren Partnern zählen dürfen.

Letztendlich profitieren von diesen Partnerschaften alle: Movis, Mitarbeitende und Kunden. Wir können unsere Relevanz ausweiten und den potenziellen Markt vergrössern. Kunden ziehen Nutzen aus den Stärken und Angeboten, die jeder Partner einbringt.



## AUSBAU GESCHÄFTSFELD

# Training

Die Nachfrage nach diversen Schulungsmodulen hat während der letzten Jahre stark zugenommen. Dies hat zum Entscheid geführt, stark in das Geschäftsfeld Training zu investieren. Movis Training soll sich als die kompetente Ansprechpartnerin für alle Weiterbildungsbedürfnisse im betrieblichen Gesundheitsmanagement positionieren. Entsprechend sind 2023 wesentliche Schritte eingeleitet worden.

Das bestehende Produktportfolio wurde umfassend mit dem internen Fachteam «Product und Quality» überarbeitet sowie neu positioniert. Die Angebote basieren auf den Themen des psychosozialen Wohlbefindens, orientieren sich stark an den Kundenbedürfnissen und werden in Zukunft erweitert – auch in Zusammenarbeit mit Partnern, sodass die Kunden ein lückenloses Schulungsangebot über die Movis beziehen können.

Mit Kai Scheffler haben wir eine sehr kompetente Fachkraft für die Leitung Training finden können. In Ergänzung für die Westschweiz ist es uns gelungen, mit Corinna Schötz Favre eine ebenso versierte stellvertretende Leitung zu finden.

Mittlerweile wurde der Rekrutierungsprozess professionalisiert mit Fokus auf der Erweiterung der Pools an Referentinnen sowie Referenten für termin- und ortsflexible Durchführungen. Für die passenden Kandidatinnen und Kandidaten ist ein strukturiertes Onboarding aufgesetzt. Das bestehende Team wird laufend weitergebildet und das gemeinsame Qualitätsverständnis geschärft. Ausserdem ist die strukturierte Evaluation der durchgeführten Veranstaltungen mit einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess gekoppelt. Mittlerweile beschäftigen wir über 22 Referentinnen und Referenten mit diversen Fachkompetenzen.

Administrativ sind diese Prozesse mit der Entwicklung der Sales- und Kommunikationsprozesse professionalisiert worden. Zeitnah wird zudem ein Kursmanagementsystem eingeführt, das die multilaterale Kommunikation für Referenten, alle Informationen zum Training an einem Ort (Inhalte, organisatorische Infos und TN-Listen) sowie die effiziente Referentenplanung und die Buchung/Vorbereitung der Honorarabrechnung ermöglicht. Zudem stellt es als digitales Klassenzimmer eine professionelle Plattform für Teilnehmende dar (Infos über Kurs, Anmeldung, vorgelagerte Kommunikation automatisch, Durchführung und Lerninhalte/Materialien, nachgelagerte Kommunikation oder Elemente der Lernreise automatisch, Zertifikate automatisch). Die Evaluation zu jedem Kurs sowie jedem Referenten und jeder Referentin ist über Dashboard auswertbar.

Mit dem Movis Training wollen wir fundiert schulen, Handlungskompetenzen erweitern, interaktiv vermitteln und einen professionellen Transfer in die Arbeitswelt ermöglichen.



«Bin sehr zufrieden mit dem ganzen Ablauf und der Kommunikation. Sehr angenehm und professionell! Danke!»

Klient/Klientin

## AMBITIONEN

## Ausblick

Unser Ziel ist, die eingeschlagene Strategie konsequent fortzusetzen, für die Movis neue Zielgruppen zu erschliessen und die Zusammenarbeit mit den bisherigen Kunden zu stärken.

Die Herausforderungen bleiben spannend. Der Wandel in der Technologie und im Nutzungsverhalten der Kunden, Klientinnen und Klienten wird eine Konstante bleiben. Wir müssen uns auf ständige Veränderungen einstellen und weiter in die Zukunft unseres Geschäfts investieren. Im Jahr 2024 muss primär die Reorganisation implementiert und die neue Struktur gelebt werden. Die neuen Mitarbeitenden müssen eingeführt, neue Stellen besetzt und neue Leitungspersonen aktiv werden. Obwohl Movis sehr viele Kunden in der Schweiz betreut, ist die Nutzung unserer Angebote noch nicht auf dem von uns gewünschten Prozentsatz. Immer wieder stellen wir fest, dass das Beratungsangebot von Movis bei Mitarbeitenden unserer Firmenkunden nicht bekannt ist. Der Zugang zu professioneller Beratung in schwierigen Lebenslagen fördert das Wohlbefinden der Mitarbeitenden. So wirkt er sich positiv auf die Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit aus. Davon profitiert das ganze Unternehmen. Mit Movis Counselling bieten wir ein modernes und agiles Angebotsmodell an – zugeschnitten auf die Bedürfnisse des Betriebes. Es ist uns deshalb ein wichtiges Anliegen, die Bekanntheit unserer Angebote durch profilierte Kundenberatende zu verbessern. Weiter starten wir mit dem Projekt Künstliche Intelligenz im betrieblichen Gesundheitsmanagement. Der Einsatz von Methoden des maschinellen Lernens in der Beratung kann einen Mehrwert bieten, wenn die Algorithmen unter Einbezug der entsprechenden Fachkräfte entwickelt werden und

sichergestellt wird, dass diese in der Lage sind, die Ergebnisse korrekt zu interpretieren. Es ist aber zu vermuten, dass auch unter diesen Voraussetzungen Algorithmen in keinem Fall die persönliche Beratung und Betreuung von Klientinnen sowie Klienten ersetzen können (z. B. menschliches Einfühlungsvermögen), sondern nur unterstützen bzw. einen zusätzlichen Kanal bieten. Die Transparenz darüber, dass Systeme eingesetzt werden, muss sowohl für die Klientinnen und Klienten als auch für die Beratenden jederzeit gegeben sein. Die Bedeutung des Einsatzes von Verfahren der künstlichen Intelligenz wird sowohl für gesellschaftliche Prozesse als auch den Auftrag an die Beratung zunehmend erkannt und diskutiert. Letztendlich wollen wir durch die Digitalisierung den Kundennutzen und die Kundennähe weiter steigern sowie unseren Kunden qualitativ hochwertige, innovative Dienstleistungen zu fairen Preisen anbieten.

Die ökonomischen Ziele für 2024 sind sehr sportlich, wollen wir doch den Umsatz um 13 % erhöhen und das EBIT stärken. Wir werden verschiedene Fachprojekte in Angriff nehmen und die Geschäftsfelder Case Management sowie Coaching einem Relaunch unterziehen.

Unsere Ambition ist klar: Wir wollen schweizweit als der meistgeschätzte Anbieter von Leistungen im betrieblichen Gesundheitsmanagement wahrgenommen werden, sowohl in der physischen als auch in der digitalen Welt. Dies erreichen wir, indem wir Kontinuität gewährleisten, auf den bestehenden Stärken aufbauen und gleichzeitig durch nachhaltiges Wachstum unsere Erträge weiter diversifizieren. Wir setzen auf Evolution.





## VERTRAUEN

# Danke

An dieser Stelle möchten wir allen unseren Mitarbeitenden für ihre ausgezeichnete Arbeit und ihre grosse Loyalität in einem äusserst spannenden Umfeld danken. Mit ihrem enormen Einsatz haben sie die positive Entwicklung der Movis überhaupt erst ermöglicht. Und auch Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für Ihr Vertrauen sowie Ihre Unterstützung.

Dass wir die Herausforderungen der kommenden Jahre mit viel Zuversicht und Selbstvertrauen angehen können, hat auch mit dem Ergebnis des Jahres 2023 zu tun.

Es ist eine grosse Freude und zugleich eine Ehre für mich, die Erfolgsgeschichte der Movis AG zusammen mit unseren engagierten Mitarbeitenden sowie unseren Kunden weiterzuschreiben.

Martin Bircher  
CEO | Delegierter des Verwaltungsrates



«Ich hatte wirklich gute Gespräche, die mich beruhigten und zur Lösung meines Problems massgeblich beigetragen haben. Ich hätte mich viel früher melden sollen. Vielen Dank.»

Klient/Klientin