

# JAHRESBERICHT

## 2006

---



### **Movis AG**

Kreuzbühlstrasse 8  
CH-8008 Zürich  
Telefon +41 (0) 44 387 58 98  
Telefax +41 (0) 44 387 58 99  
info@movis.ch

[www.movis.ch](http://www.movis.ch)

**IHRE BETRIEBLICHE  
SOZIALBERATUNG**

**movis**  
weiter kommen

# HIGHLIGHTS

## AUFBRUCH ZU NEUEN UFERN

Mit einem deutlichen Umsatzwachstum und dem dritten positiven Jahresabschluss seit dem Management-Buy-out haben wir unsere finanziellen Ziele erreicht. Durch die Verdoppelung der Personalkapazitäten konnten wir uns als führender Anbieter für externes Case Management etablieren. Mit der Gründung der Movis preCare AG realisierten wir einen weiteren Meilenstein in unserer noch jungen Firmengeschichte.

## «HIGHLIGHTS» 2006

Wie in den Vorjahren, konnten wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr die Zahl unserer Mandate für Betriebliche Sozialberatung steigern. Zu den Neuakquisitionen zählen die Mobilier Versicherungen, das Universitätsspital Zürich und die Coca Cola Schweiz AG.

Unsere «Movis Dialoge» in Zürich und Rheinfelden zum Thema Case Management waren mit über 200 Teilnehmenden sehr gut besucht und Ausdruck der Aktualität des Themas «Reintegration von kranken und verunfallten Mitarbeitenden».

Im Mai erschien das von R. Laubscher verfasste HRM-Dossier «Betriebliche Sozialberatung – Unterstützung in sozialen Fragen». Die Broschüre vermittelt ein gutes Bild von Einzigartigkeit, Arbeitsweise und Nutzen der Betrieblichen Sozialberatung.

Zusammen mit einem Versicherungsbroker haben wir im Dezember die Movis preCare AG gegründet. Als Joint Venture bietet Movis preCare ihren Kunden ein ganzheitliches Gesundheitsmanagementsystem und profitiert vom komplementären Know-how sowie den vielfältigen Erfahrungen der beiden Gründungsunternehmen.

Auf Ende Jahr haben wir eine neue Lohnpolitik verabschiedet. Diese sieht eine schrittweise Einführung von erfolgs- und leistungsabhängigen Lohnkomponenten vor. Das unternehmerische Denken und Handeln soll dadurch weiter gestärkt werden.



# IM FOKUS

## SOZIALBERATUNG

Die Inanspruchnahme der Sozialberatung bei den Aufträgen mit Jahrespauschale ist von 3.35% auf 3.15% zurückgegangen. Bei den Aufträgen auf Abruf betrug die Inanspruchnahme 2.04% gegenüber 2.2% im Vorjahr.

Unabhängig von den Problembereichen lässt sich folgende Entwicklungstendenz feststellen: Die Mehrzahl unserer Beratungen sind Kurzberatungen und ihr Anteil nimmt stetig zu. Damit einher geht eine Zunahme der Beratungen und Auskünfte, die telefonisch erfolgen. Oft kommen und melden sich die Ratsuchenden aus eigener Initiative. Nebst diesen Kurzberatungen beschäftigen uns längerfristige und aufwändigere Beratungsfälle. Es handelt sich dabei vor allem um Langzeiterkrankungen, Schuldenberatungen oder um Mitarbeitende, die aufgrund einer sozial komplexen Situation über eine längere Zeit eine externe, persönliche Unterstützung benötigen. In diesen Fällen ist der Arbeitgeber häufig ebenfalls in die Beratung involviert.

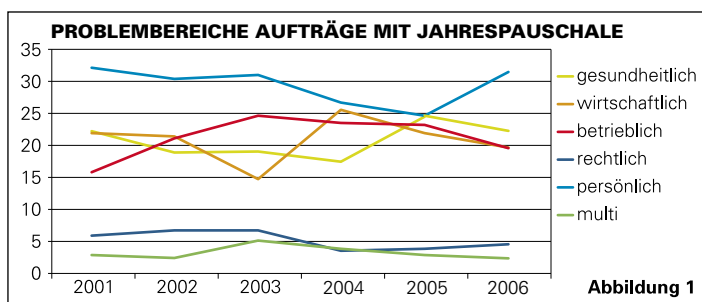


Abbildung 1

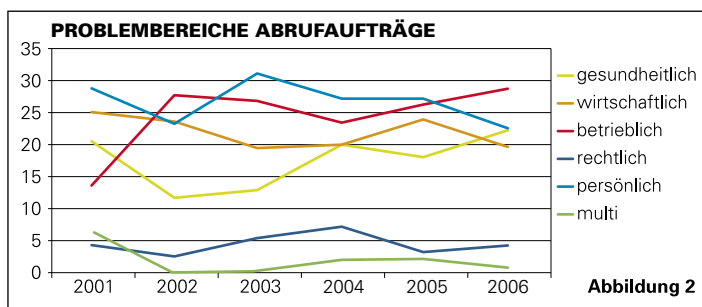


Abbildung 2

## CASE MANAGEMENT

Bei den Versicherungsgesellschaften konnten wir uns, gestützt auf unsere spezifische Fachkenntnis und unser dreistufiges Vorgehensmodell, als Spezialisten für komplexe und sozial anspruchsvolle Case Management Fälle erfolgreich positionieren. Diese Fachkenntnis und unsere Unabhängigkeit werden von Betroffenen, Leistungszahlern und Unternehmen gleichermaßen geschätzt. Ende Jahr betreuten unsere Case ManagerInnen mehr als 60 laufende Fälle.

Das Case Management war bisher stark auf Unfallfälle ausgerichtet. In unserer täglichen Arbeit sowie im Kontakt mit den Unternehmen stellen wir jedoch eine Verschiebung zum Case Management für Krankheitsfälle fest. Hier sehen wir dank unserer Neuausrichtung und Weiterentwicklung unseres Dienstleistungsangebotes ein grosses Potenzial.

## ZUKUNFTSGERICHTETE INVESTITIONEN

Mit einer Umsatzentwicklung von 3 auf knapp 3.6 Millionen Franken haben wir ein in unserer Firmengeschichte einmaliges Wachstum realisiert. Sicher profitierten auch wir von der generell positiven Konjunkturlage. Die beiden zentralen Gründe sehen wir jedoch in unserem erweiterten und verbesserten Dienstleistungsangebot sowie im wirkungsvolleren Wissenstransfer, resultierend aus der zunehmenden IT-Vernetzung und den Arbeiten unserer Kompetenzteams.

Im abgelaufenen Jahr haben wir substantiell in die Infrastruktur investiert und damit die Voraussetzungen für unsere tägliche Beratungsarbeit verbessert. Mit der Einführung einer zentralisierten, webbasierten Informatiklösung können wir die Effizienz und Effektivität innerhalb unserer dezentralen Organisationsstruktur weiter optimieren. Durch den Ausbau und das Zusammenlegen von Bürostandorten in Basel, Winterthur und Zürich konnten wir weitere organisatorische Verbesserungen realisieren.

Aller guten Dinge sind drei: Auch im dritten Jahr unserer Selbstständigkeit haben wir ein positives Jahresergebnis erzielt. Dank Umsatzwachstum, hohem Kostenbewusstsein und Verbesserung der Produktivität konnten wir das Betriebsergebnis erneut steigern. Zur Finanzierung der Investitionen mit eigenen Mitteln war dieser Fortschritt in diesem Jahr besonders wichtig.

|                                   | 2005        | 2006        | VERÄNDERUNG |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Umsatz                            | 3'071'000.- | 3'565'000.- | + 16.1%     |
| Anzahl Mitarbeitende <sup>1</sup> | 20.6        | 22.5        | + 9.2%      |
| Pro-Kopf-Umsatz                   | 149'100.-   | 158'500.-   | + 6.3%      |

(<sup>1</sup> umgerechnet in Vollzeitstellen)

# ZUKUNFT



## AUSSICHTEN

Im Jahr 2007 gilt es der neuen Ausrichtung der Movis AG mit den drei Geschäftsbereichen «Sozialberatung», «Case Management» und «Gesundheitsmanagement» zum Durchbruch zu verhelfen. Wir können unseren Kunden umfassende Beratung bieten, wenn es um die reduzierte Arbeits- und/oder Leistungsfähigkeit von Mitarbeitenden aufgrund von psychosozialen oder gesundheitlichen Problemen geht. Zudem können wir mit Movis preCare unsere Kunden zukünftig auch in konzeptioneller und betriebswirtschaftlicher Hinsicht unterstützen. Mit dieser «Alles-aus-einer-Hand»-Strategie wollen wir auch in den nächsten Jahren deutlich wachsen.

Die Einführung der neuen IT-Lösung wird uns in der ersten Jahreshälfte den einen oder anderen Sondereffort abverlangen. Gleichzeitig sind wir überzeugt, dass wir dank diesem technischen Entwicklungsschritt unseren Kunden zusätzliche Vorteile bieten können:

Das Auftragsreporting wird auf eine neue konzeptionelle Basis gestellt und die Aussagekraft – beispielsweise durch Branchen- und Mehrjahresvergleiche – weiter verbessert. Die Stellvertretungen lassen sich zukünftig einfacher und noch professioneller gestalten. Schliesslich können wir durch die zentrale Datenverwaltung die betrieblichen Abläufe und damit das Kosten-Leistungsverhältnis weiter optimieren.

Unseren Kunden danke ich für ihre Treue und das Vertrauen. Ein grosser Dank gilt auch allen Mitarbeitenden für ihren Einsatz und ihr Engagement.



Dr. Raphael Laubscher  
Geschäftsführer Movis AG