

JAHRESBERICHT

2009



Mit einem Umsatzwachstum von knapp 7 Prozent und einem Betriebsergebnis auf Vorjahresniveau hat sich die Movis erneut positiv entwickelt. Die wirtschaftlichen Turbulenzen führten zu stärkeren Schwankungen in der Auftragsentwicklung als üblich. Einerseits stieg bei bestehenden Kunden der Bedarf an unseren Dienstleistungen, beispielsweise in Form von Unterstützung bei restrukturierungsbedingtem Personalabbau. Andererseits kam es auf Grund der Wirtschaftslage zu vereinzelt Vertragsanpassungen.

Movis AG
Kreuzbühlstrasse 8
8008 Zürich
Telefon +41 44 387 58 98
Telefax +41 44 387 58 99
info@movis.ch

www.movis.ch

**IHRE BETRIEBLICHE
SOZIALBERATUNG**

movis
weiter kommen

HIGHLIGHTS 2009

In allen fünf Regionen haben wir gut besuchte Kundenanlässe durchgeführt. Die als «Seitenwechsel» konzipierten Veranstaltungen erlaubten den Teilnehmenden Einblick in neue oder nicht alltägliche «Welten»: in Basel der Blick hinter die Kulissen des Stadttheaters, in Lausanne zur Probe des Ballet Béjart, in Zürich in die Bildwelt des Karl Bodmer und in der Berner Altstadt begab man sich auf die Spuren von Mani Matter. Der fachliche Anlass in Uzwil/SG vermittelte interessante Fakten und Überlegungen zum Thema Arbeitswelt und Familie. Alle Anlässe boten Gelegenheit für persönliche Gespräche und das Vertiefen oder Knüpfen von neuen Kontakten.

Ein wichtiger, neuer Baustein unseres Qualitätsmanagements ist die seit April 2009 mittels anonymem Fragebogen systematisch erfasste Kundenzufriedenheit. Die ersten Auswertungen zeigen über alle erfassten Dimensionen ein sehr erfreuliches Bild. Besonders hervorzuheben ist die Tatsache, dass über 75 Prozent der Befragten angaben, dass sich ihre Leistungsfähigkeit dank der Movis Beratung verbessert hat.

Mit dem Jahresende wechselt bei Movis die Verantwortung für die Geschäftsführung. Per 1. Januar 2010 übernimmt Martin Bircher diese Funktion. Dr. Raphael Laubscher seinerseits konzentriert sich zukünftig auf die Rolle als Präsident des Verwaltungsrates sowie als Berater in ausgewählten Projekten. Mit der im Frühling erfolgten Wahl von Dr. Andreas Steiner in den Verwaltungsrat gewinnt das unternehmerische Element zusätzlich an Gewicht. Andreas Steiner ist ein erfahrener CEO aus der Industrie.



BEISPIELE IM FOKUS

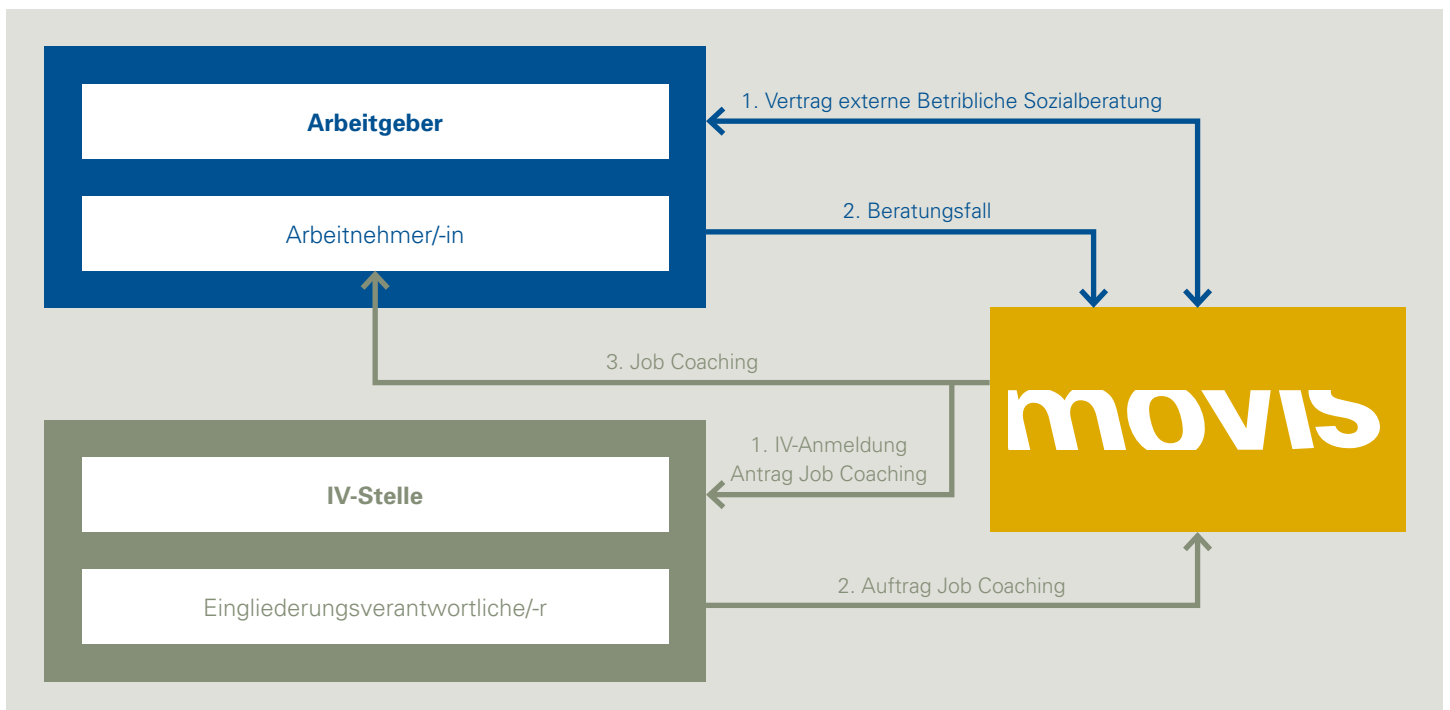
Zukunftsweisendes Modell zur beruflichen Wiedereingliederung

Das Modell regelt die tripartite Zusammenarbeit von Unternehmen, Movis und kantonalen IV-Stellen. Ziel der Zusammenarbeit ist die rasche berufliche Integration von langzeitabsenten oder von Invalidität bedrohten Mitarbeitenden. Grundlage für das Modell ist eine seit Ende 2008 bestehende Rahmenvereinbarung zwischen der Sozialversicherungsanstalt des Kantons Zürich (SVA Zürich) und der Movis. Die Vereinbarung kann auf alle Kantone übertragen werden.

Im Auftrag der kantonalen IV-Stellen übernimmt die Movis sogenannte Job Coaching Mandate. Dabei geht es um die gezielte und strukturierte Unterstützung von Mitarbeitenden mit reduzierter Präsenzfähigkeit – über oder unter 50 Prozent - aufgrund einer psychischen Einschränkung. Im Fokus stehen Unternehmen, die mit Movis bereits zusammenarbeiten.

Wie die ersten praktischen Erfahrungen zeigen, bietet die tripartite Zusammenarbeit dem Unternehmen vielfältige Vorteile:

- Vermeidung von Doppelspurigkeiten im Unternehmen
- Nutzung der Fachkompetenz und des unternehmensspezifischen Know-hows von Movis
- Unabhängigkeit von Movis verschafft Glaubwürdigkeit und Vertrauen
- Klärung und Vermittlung bei unterschiedlicher Interessenlage zwischen Arbeitgeber, Arbeitnehmer und/oder Sozialversicherungen
- Kostenübernahme durch die IV-Stelle



BEISPIELE IM FOKUS

Praxisorientierte Weiterbildungsangebote gezielt ausbauen

In der Vergangenheit haben wir immer wieder firmenspezifische Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen zu psychosozialen Themen durchgeführt. Vieles geschah situativ und eher zufällig. Im vergangenen Jahr haben wir ein Bildungskonzept erarbeitet und einzelne Angebote gezielt überarbeitet.

Mit dem Bildungskonzept wurden Grundlagen geschaffen und Standards hinsichtlich Angeboten, Durchführung und Qualitätskontrolle definiert. Die Wirtschaftlichkeit wird ebenfalls systematisch evaluiert. Wir haben Ursula Baum zur Verantwortlichen Aus-/Weiterbildung ernannt und gleichzeitig die internen Ressourcen gebündelt. Das vorhandene Know-how kann nun effizient genutzt und eine einheitliche Durchführung der Weiterbildungen sichergestellt werden. Die Vermarktung der Weiterbildungsangebote soll weiter professionalisiert und intensiviert werden.

Mit dem Kurzlehrgang Absenzmanagement haben wir seit vielen Jahren erstmals wieder eine Weiterbildungsveranstaltung in eigenem Namen ausgeschrieben und erfolgreich durchgeführt. Der fünfteilige Lehrgang widmet sich der wirtschaftlichen Bedeutung von Absenzen, der Früherkennung von gesundheitlichen Problemen, den Sozialversicherungen, dem Fallmanagement bei krankheits- oder unfallbedingter Langzeitabwesenheit sowie den betrieblichen Möglichkeiten zur Gesundheitsförderung. Im Frühling und Herbst 2010 sind zwei weitere Lehrgänge ausgeschrieben.

Bei den firmenspezifischen Weiterbildungen haben wir im 2009 drei Angebote überarbeitet oder neu entwickelt und durchgeführt. Dies betrifft den Kurs zur Vorbereitung auf die Pensionierung, eine Schulung für Führungskräfte zum Umgang mit Konflikten sowie ein Seminar für Lehrlingsverantwortliche zum Thema «Die besonderen Lebensumstände von Lernenden».



FINANZEN 2009

Mit 6.7 Prozent Wachstum erreichten wir zum sechsten Mal in Folge eine Umsatzsteigerung. Seit dem Management Buyout im Jahr 2004 haben wir damit unseren Umsatz um über 50 Prozent steigern können. Die einzelnen Geschäftsbereiche haben sich im vergangenen Jahr unterschiedlich entwickelt. Zum Wachstum beigetragen haben die beiden Bereiche Sozialberatung und Case Management. Im Bereich Gesundheitsmanagement verzeichneten wir konjunkturbedingt einen leichten Umsatzrückgang.

Ebenfalls zum sechsten Mal in Folge erzielten wir ein positives Jahresergebnis. Es bewegt sich auf Vorjahresniveau. Unser Ertragsziel haben wir damit nicht erreicht. Hohe Personalkosten sowie ausserordentliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der Integration von Movis preCare haben das Ergebnis beeinträchtigt.

Bei der Produktivität, gemessen am Pro-Kopf-Umsatz pro Vollzeitmitarbeitenden, konnten wir uns leicht verbessern. Trotz der Steigerung um 1.7 Prozent sehen wir in Bezug auf unsere zukünftige Entwicklung hier zusätzliches Potenzial.

	2008	2009	Veränderung
Umsatz	4'200'000.–	4'480'000.–	+ 6.7%
Anzahl Mitarbeitende ¹	25.4	27	+ 6.3%
Pro-Kopf-Umsatz ²	163'150.–	165'926.–	+ 1.7%

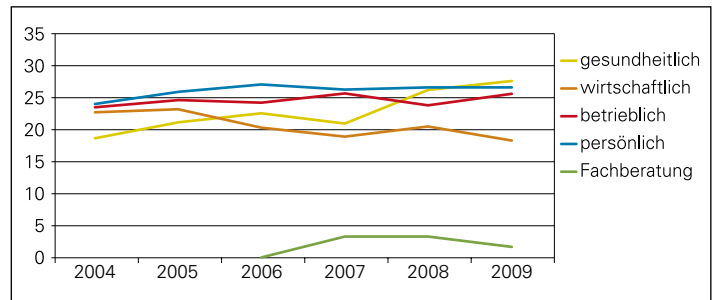
(¹ umgerechnet in Vollzeitstellen; ² Basis: Umsatz abzüglich Arbeiten Dritter)

UNTERNEHMENSSTATISTIK

Mitarbeitendenberatung / Sozialberatung

Die Inanspruchnahme der Sozialberatung bei den Aufträgen mit Jahrespauschale beträgt im Berichtsjahr 4.35 Prozent und hat damit gegenüber dem Vorjahr leicht, um 0.17 Prozent abgenommen. Im Gegenzug verzeichneten wir bei den Aufträgen auf Abruf erneut einen leichten Anstieg von 1.85 auf 2.03 Prozent. Diese Konstanz zeigt, dass die Inanspruchnahme unserer Beratungsleistungen nur unwesentlich von konjunkturellen Einflüssen abhängt.

Wie die Abbildung über die Entwicklung der Themenbereiche illustriert, ergaben sich im Vergleich zum Vorjahr kaum Veränderungen. Die Zunahme der Beratungen mit gesundheitlichem Hintergrund ist für wirtschaftliche Krisenzeiten typisch. Eher überraschend ist der Rückgang bei den Beratungen mit finanziellen Fragestellungen. Die wirtschaftliche Situation würde eher einen Anstieg erwarten lassen. Eine mögliche Begründung für den Rückgang liefert die Hypothese, dass die Unsicherheit bezüglich der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung zu grösserer Zurückhaltung beim Tätigen von Ausgaben veranlasst und es dadurch zu weniger finanziellen Problemen kommt.



AUSBLICK 2010

Die Strategie «Alles aus einer Hand», wenn es um soziale, persönliche oder gesundheitliche Fragen und Probleme von Mitarbeitenden und Unternehmen geht, hat sich bewährt. Wachstum bleibt ein zentrales Ziel, um unsere Leistungen weiterhin kundennah und wirtschaftlich erbringen zu können. Martin Bircher wird als erfahrene, verkaufsorientierte Führungskraft das Kunden-Beziehungs-Management weiter verbessern und mit einer zielgerichteten Weiterentwicklung der Marketing- und Verkaufsaktivitäten für zusätzliche Wachstumsdynamik sorgen.

Unter Einbezug aller Mitarbeitenden haben wir das Projekt «Success 2015» lanciert. Das Ziel des Projektes ist die nachhaltige Steigerung unserer Profitabilität. In einem ersten Schritt haben wir gemeinsam rund 100 Ideen und Vorschläge gesammelt. Nun gilt es die richtigen Prioritäten zu setzen und die ausgewählten Massnahmen wirkungsvoll umzusetzen.

Unseren Kunden und Geschäftspartnern danken wir für ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Ein herzlicher Dank gilt allen Mitarbeitenden für ihr anhaltend grosses Engagement.



Dr. Raphael Laubscher
Präsident des Verwaltungsrates



Martin Bircher
Geschäftsführer