



COMMITTED TO HELPING PEOPLE GROW

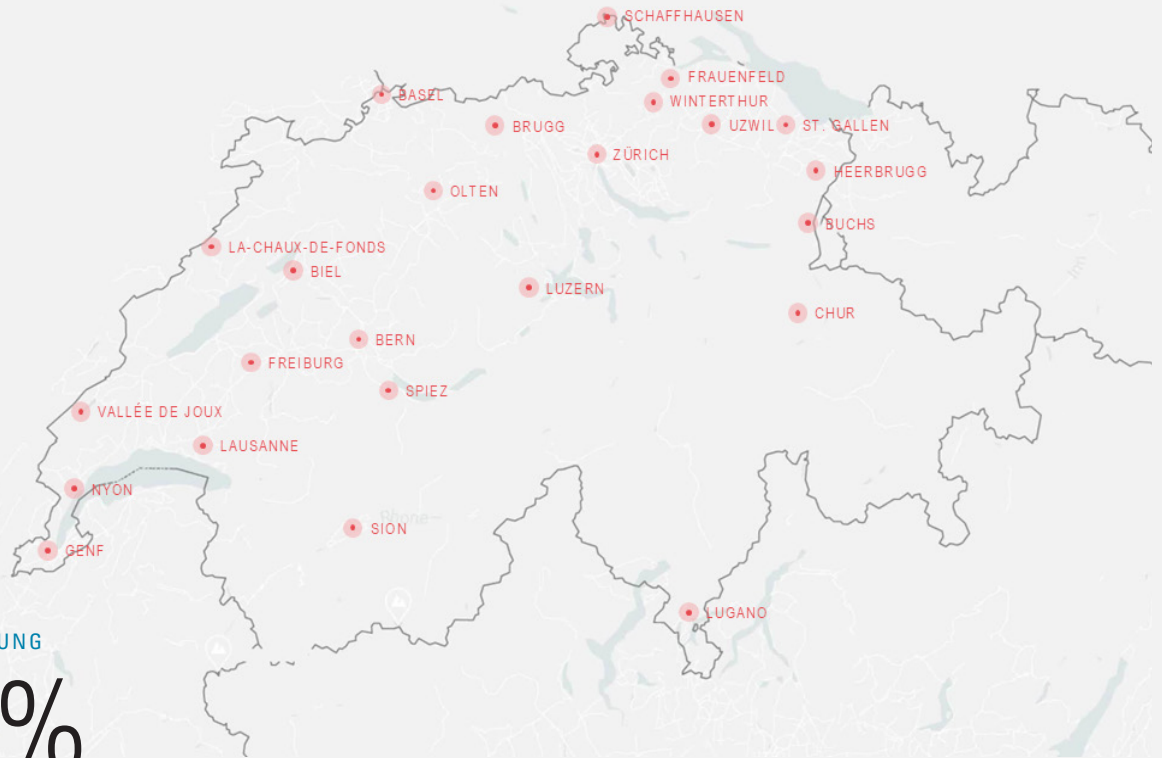
Jahresbericht 2024



for work and life

STANDORTE

24



UMSATZENTWICKLUNG

10.2 %

MITARBEITENDENZAHL

101

10.4 %

MEHR FÄLLE

14.9 %

STEIGERUNG DER NUTZUNG

Inhalt

- | | | | |
|----|-------------------------|----|--|
| 01 | Adresse des Präsidenten | 13 | Eignerstrategie |
| 02 | Reorganisation | 13 | Fachprojekt Auszubildende und junge Erwachsene |
| 04 | Movis Care Management | 14 | IT |
| 05 | Movis Coaching | 15 | IntegrityPlus |
| 07 | Kundenbefragung | 16 | Statistiken |
| 09 | Mitarbeitende | 17 | Klientenfeedbacks |
| 11 | Marketing | 18 | Ausblick |
| 12 | EAP / International | 19 | Dank |
| 12 | Digitale Transformation | | |

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich sehr, Ihnen im Namen des gesamten Verwaltungsrates der Movis AG den Jahresbericht 2024 vorlegen zu dürfen.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr hat die Movis AG ihre Position als führende Anbieterin im betrieblichen Gesundheitsmanagement weiter ausgebaut und erneut viele 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.

Der Verwaltungsrat hat 2023 auf Antrag der Geschäftsleitung einen umfassenden internen Reorganisationsprozess der Movis AG eingeleitet. Das Geschäftsjahr 2024 war deshalb durch interne Veränderungen von Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten geprägt. Nebst einer Entlastung der Mitarbeitenden und einer Stärkung der Führungsarbeit stand vor allem auch die Stärkung der Kundenzentrierung im Vordergrund der Aktivitäten. Solch umfassenden und grosse Veränderungen der Führungs- und Prozessstruktur in einem Unternehmen führen während der Umstellungs- und Einführungsphase immer zu Unsicherheiten und Belastungen aller Beteiligten. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass sich die Position der Movis durch die Investition in zusätzliche Kapazitäten sowie die Stärkung der Kundenschnittstelle positiv auswirken wird. Das Geschäftsergebnis 2024 ist vor diesem Hintergrund als Investition in die Zukunft der Movis zu verstehen. Der Verwaltungsrat dankt der Geschäftsleitung und allen Mitarbeitenden für die erfolgreiche Umsetzung der anspruchsvollen Veränderungen und nimmt mit grosser Genugtuung zur Kenntnis, dass die Veränderungen erfolgreich implementiert wurden.

Der Verwaltungsrat hat sich im Rahmen seiner Arbeit im vergangenen Geschäftsjahr intensiv mit der Eigentümerstrategie der Movis auseinandergesetzt. Er schlägt der Generalversammlung eine Statutenänderung sowie Anpassungen an der Eigentümerstrategie vor. Damit legt er die Grundlage für eine nachhaltige Aktionärs-Struktur, die es der Movis erlaubt, sich nachhaltig im Markt zu positionieren, Mittel für zukünftige Investitionen bereitzustellen sowie mittels eines attraktiven Anstellungsverhältnisses gute Mitarbeitende in das Team zu integrieren.

Mit Reto Eugster stellt sich ein langjähriges Verwaltungsratsmitglied anlässlich der anstehenden Generalversammlung nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung und macht Platz für neue Kräfte im Verwaltungsrat. Reto hat die Movis seit mehr als 18 Jahren mit seinem Wirken geprägt. Sein Engagement für Movis, seine hohe Sach- und Fachkompetenz, sein Verständnis für Anliegen der Mitarbeitenden und Kunden sowie sein Strategie-Know-How werden der Movis fehlen. Der Verwaltungsrat dankt Reto Eugster von Herzen für sein langjähriges Wirken und wünscht ihm für seine Zukunft alles Gute. Mit Hans Rusinek schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung einen kompetenten Nachfolger vor, der neue Impulse in das Gremium einbringen wird.

Nach vier Geschäftsjahren trete ich aus persönlichen Gründen aus dem Verwaltungsrat der Movis AG zurück. Das Engagement für Movis und vor allem die vielen Kontakte mit engagierten Mitarbeitenden haben mein Leben bereichert. Der Schritt ist leider notwendig, fällt mir aber sehr schwer.

Mit Stolz und Befriedigung kann ich versichern, dass die Ziele der vergangenen Strategieperiode dank einem grossen Engagement vieler Menschen erreicht wurden. Mit der Integrity 24 wurde die Grundlage gelegt, ein wachsendes Geschäftsfeld gemeinsam mit einem Partner-Unternehmen zu erschliessen. Das Unternehmen ist gut unterwegs. Mit der Reorganisation der vergangenen Monate legt Movis die Grundlage für eine stabile Organisation, die ein weiteres Wachstum bewältigen kann. Mit einer neuen Eigentümerstrategie wird die Grundlage für eine nachhaltige Entwicklung des Aktionariats gelegt. All das erfüllt mich mit Freude und Genugtuung. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung Hanspeter Thür zur Wahl als Verwaltungsratspräsident vor.

Ein erfolgreiches Unternehmen wird getragen von engagierten Mitarbeitenden. Ihnen allen gilt mein Dank und meine Hochachtung für die geleistete Arbeit der letzten Monate. Mein Dank gilt den Aktionärinnen und Aktionären für das in mich und in die Movis gesetzte Vertrauen. Es war mir eine grosse Ehre, Teil des Movis-Teams gewesen zu sein.

Michael Auer
Präsident des Verwaltungsrates

NEUSTRUKTURIERUNG FÜR EINE STARKE ZUKUNFT

Reorganisation

Erfolgreicher Abschluss unserer Reorganisation

Der Markt des betrieblichen Gesundheitsmanagements hat sich in den letzten Jahren stark dynamisiert. Das Angebot der Movis AG versteht sich als integraler Bestandteil des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Es entwickelt sich zunehmend zu einer flexiblen, interdisziplinären und präzise auf die Bedürfnisse einzelner Unternehmen abgestimmten Dienstleistung.

Um auch künftig einen signifikanten Beitrag zu einer gesunden Arbeitswelt für unsere bestehenden und zukünftigen Kunden leisten zu können, verfolgen wir konsequent eine innovative Weiterentwicklung. Über all unseren Innovationen steht jedoch die Veränderung als einzige Konstante. Der professionelle Umgang mit Veränderung ist dabei zur Schlüsselkompetenz avanciert. Diesem Anspruch hat sich Movis gestellt: Wir haben unser Dienstleistungsportfolio erweitert und den sich wandelnden Anforderungen unserer Kunden und Klienten angepasst.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für diese Entwicklung ist eine agile Organisationsstruktur, die nicht nur in Einklang mit den strategischen Zielen steht, sondern auch die Unternehmenskultur der Movis stärkt und dabei maximale Effizienz gewährleistet. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, haben wir im Jahr 2023 ein umfassendes Konzept für eine Reorganisation entwickelt. Die Umsetzung dieses Konzepts war 2024 ein zentrales Thema und hat uns alle intensiv beschäftigt.



«Was bleibt, ist die Veränderung; was sich verändert, bleibt.»

Michael Richter



Die Ziele der Reorganisation

Die Reorganisation folgte klar definierten Zielsetzungen:

- Entlastung der Mitarbeitenden: Aufgaben wurden neu zugeordnet, um klare Verantwortlichkeiten zu schaffen und den Fokus auf spezifische Themenbereiche zu lenken.
- Stärkung der Führungsarbeit: Führungskräfte können sich intensiver den Anliegen ihrer Teams widmen.
- Agilität und Eigenverantwortung: Teams arbeiten agiler und übernehmen mehr Verantwortung für ihre Aufgaben.
- Zukunftsorientierung: Ausrichtung auf die künftigen Bedürfnisse unserer Kunden und Klienten, insbesondere im Kontext der Digitalisierung.
- Wachstumsstrategie: Förderung des Wachstums durch ein diversifiziertes Angebot.
- Kundenzentrierung: Fokus auf Kundenentwicklung durch gezieltes Up- und Cross-Selling.

Herausforderungen der Umsetzung

Die Implementierung brachte erwartungsgemäss anspruchsvolle Herausforderungen mit sich:

- Die Integration zahlreicher neuer Mitarbeitender und deren anfängliche geringe Auslastung.
- Zielkonflikte zwischen der Aufbauphase der Organisation und der kurzfristigen ökonomischen Orientierung.
- Umfangreiche finanzielle Investitionen.
- Die Positionierung neu geschaffener Stellen sowie die Optimierung von Schnittstellen.
- Die Veränderung der Unternehmenskultur im Spannungsfeld von Strategie, Struktur und Kultur.
- Die regionale Neuorganisation der Kundenbetreuung.
- Die Durchführung eines komplexen Projekts zur Abstimmung von Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten (AKV).

Ein gemeinsamer Erfolg

Mit grossem Stolz und Freude können wir heute mitteilen, dass wir dank des aussergewöhnlichen Engagements aller Mitarbeitenden bis Ende 2024 sämtliche Massnahmen erfolgreich umgesetzt haben. Die Reorganisation ist abgeschlossen – und das mit durchschlagendem Erfolg.

Dieser Erfolg zeigt uns: Veränderung ist nicht nur eine Herausforderung, sondern auch eine Chance. Gemeinsam haben wir die Basis geschaffen, um Movis langfristig erfolgreich und zukunftsorientiert aufzustellen.





NEUPOSITIONIERUNG UND WEITERENTWICKLUNG

Movis Care Management

Das Care Management von Movis ist auf eine rasche Rückkehr in den Arbeitsprozess ausgerichtet und verfolgt übergeordnete, strukturelle Ansätze zur Optimierung und effizienten Steuerung von Versorgungssystemen. Im Gegensatz dazu fokussiert Case Management auf die gezielte Unterstützung von Einzelfällen und ist ein bewährtes Konzept zur strukturierten und koordinierten Begleitung insbesondere bei der beruflichen Integration. Durch einen systematischen und kooperativen Prozess werden Menschen in komplexen Lebenssituationen individuell unterstützt, um nachhaltige und stabile Lösungen zu finden.

Case Management hat sich als zentrale und etablierte Dienstleistung der Movis AG bewährt und wird in allen Regionen erfolgreich umgesetzt. Movis bietet massgeschneiderte Case Management-Lösungen für verschiedene Kundenunternehmen an - von Versicherungen bis zu Unternehmen. Diese breite Marktabstützung ermöglicht es, auf die unterschiedlichen Erwartungen und spezifischen Anforderungen optimal einzugehen.

Im Jahr 2024 wurde die konzeptionelle und fachliche Basis des Case Managements umfassend überarbeitet, um das Angebot weiter zu diversifizieren und zukunftsorientiert auszurichten. Die Neupositionierung und Weiterentwicklung der Produkte im Rahmen des Programms Care Management 4.0 war eines der zentralen strategischen und operativen Ziele der Movis. Um den veränderten Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden gerecht zu werden, wurden zwei zentrale Elemente integriert: das Kompassgespräch und die Nachsorge.

Das Kompassgespräch – Orientierung und Weichenstellung

Im Geschäftsfeld Care Management kann das Kompassgespräch als vorgelagertes Screening im Rahmen des Absen-
zemanagements eingesetzt werden. In einem persönlichen Gespräch mit einer Fachperson werden diffuse oder unklare Situationen der Mitarbeitenden analysiert, um frühzeitig geeignete Dienstleistungen wie Assessment, Case Management oder andere Unterstützungsangebote zu identifizieren. Ziel ist es, konkrete und lösungsorientierte Massnahmen zu empfehlen, damit die richtigen Schritte zum richtigen Zeitpunkt eingeleitet werden.

Nachsorge – Nachhaltige Betreuung mit Weitblick

Nach einer erfolgreichen beruflichen oder sozialen Eingliederung steht die langfristige Perspektive im Mittelpunkt. Unsere Nachsorge unterstützt Mitarbeitende und Führungskräfte dabei, mögliche Rückfälle oder Krisen frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden. Mit gezielter Beratung und Begleitung schaffen wir Stabilität und sorgen für eine nachhaltige Integration – beruflich wie sozial. Dabei erfolgt die Begleitung in aller Regel nahtlos durch dieselbe Fachkraft von Movis.

Dieses neue Konzept unterstreicht unser Engagement, Menschen in herausfordernden Situationen zielgerichtet und nachhaltig zu unterstützen. Es verbindet bewährte Ansätze mit innovativen Elementen, die optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind.

GEZIELTE UNTERSTÜTZUNG

Movis Coaching – Unterstützung in einer sich wandelnden Arbeitswelt

Unsere Arbeitswelt ist geprägt von stetigem Wandel: Neue Arbeitsprozesse, steigende Leistungsanforderungen, zunehmende Komplexität und die Auflösung klarer Grenzen zwischen Berufs- und Privatleben stellen Mitarbeitende und Führungskräfte vor wachsende Herausforderungen. Um diesen Anforderungen erfolgreich zu begegnen, sind vielseitige Kompetenzen gefragt – darunter ein effektives Selbst- und Stressmanagement, Flexibilität im Umgang mit Veränderungen sowie ausgeprägte Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten.

Vor diesem Hintergrund hat Movis 2024 ein umfassendes Coaching-Angebot weiterentwickelt, das Mitarbeitende und Führungskräfte gezielt bei der Entwicklung ihrer Kompetenzen sowie der Bewältigung beruflicher und persönlicher Herausforderungen unterstützt.

Das Movis Coaching – prozessorientiert und individuell

Unser Coaching ist prozessorientiert und zielt darauf ab, individuelle Potenziale zu entfalten und persönliche wie berufliche Ziele zu erreichen. Durch die intensive Auseinandersetzung mit eigenen Themen fördern wir Selbstreflexion, Selbstverantwortung und Eigeninitiative. Diese Prozesse regen gezielte Veränderungen an und unterstützen die Entwicklung eigener Lösungen für aktuelle Herausforderungen.

Movis bietet vier zielgruppenspezifische Coachings an:



4Professionals Coaching

Das 4Professionals Coaching unterstützt Personen mit erhöhtem Stressempfinden, eingeschränkter Leistungsfähigkeit oder dem Wunsch nach Kompetenzerweiterung – mit den Schwerpunkten Selbst- und Stressmanagement, Resilienz und Work-Life-Balance.



4Leadership Coaching

Das 4Leadership Coaching richtet sich an Führungskräfte und Ausbildungsverantwortliche und stärkt deren Führungsverhalten, Rollenverständnis sowie Kommunikations- und Konfliktstrategien.



4Change Coaching

Das 4Change Coaching begleitet Personen, die von Veränderungsprozessen betroffen sind, und unterstützt sie beim erfolgreichen Umgang mit neuen Herausforderungen – beispielsweise beim Onboarding oder beim Übergang in den Ruhestand.



4YoungProfessionals Coaching

Das 4YoungProfessionals Coaching unterstützt Auszubildende und junge Erwachsene beim Berufseinstieg – mit den Schwerpunkten Rollenerwartungen, Kommunikations- und Konfliktverhalten sowie Arbeitsorganisation.

Mit dem Movis Coaching unterstützen wir nicht nur die persönliche Weiterentwicklung, sondern tragen auch zum Erfolg Ihres Unternehmens bei. Denn zufriedene, gesunde und kompetente Mitarbeitende sind die Grundlage für eine starke Organisation.

Der Mehrwert für Unternehmen und Mitarbeitende

Das Movis Coaching schafft messbaren Nutzen für Mitarbeitende und Organisationen:

Gesundheit und Leistungsfähigkeit: Das Coaching stärkt nachhaltig das Wohlbefinden der Mitarbeitenden, fördert ihre Leistungsbereitschaft und verringert Absenzen.

Führungsqualität: Führungskräfte profitieren von einer gezielten Weiterentwicklung ihrer Kompetenzen, was die Qualität der Führung spürbar verbessert.

Betriebsklima: Die Förderung von Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten trägt zu einem positiven Arbeitsklima bei.

Loyalität und Entwicklung: Durch die gezielte Förderung von Mitarbeitenden steigt die Bindung ans Unternehmen und der individuelle Beitrag zur Unternehmensentwicklung.

Wann ist Coaching sinnvoll?

Ein Coaching kann in verschiedenen Situationen angezeigt sein, beispielsweise:

- Bei verminderter Leistungsfähigkeit oder Belastbarkeit.
- In herausfordernden Veränderungsprozessen.
- Zur beruflichen oder persönlichen Standortbestimmung.
- Beim Berufseinstieg.
- Zur gezielten Stärkung der Führungskompetenzen.

Mit dem Movis Coaching unterstützen wir nicht nur die persönliche Weiterentwicklung, sondern tragen auch zum Erfolg Ihres Unternehmens bei. Denn zufriedene, gesunde und kompetente Mitarbeitende sind die Grundlage für eine starke Organisation.



ALLE JAHRE WIEDER

Kundenbefragung

Kundenbefragung 2024 – Einblicke in die Zufriedenheit und Bedürfnisse unserer Kunden

Um die Wahrnehmung unserer Dienstleistungen vor der Reorganisation zu analysieren und wertvolle Erkenntnisse für die Zukunft zu gewinnen, haben wir 2024 gemeinsam mit einem externen Partner eine umfassende Kundenbefragung durchgeführt. Insgesamt nahmen 180 unserer angeschriebenen Kunden an der Befragung teil – ein Ergebnis, das uns zeigt, wie wichtig eine enge Zusammenarbeit und der direkte Dialog mit unseren Kunden sind.

Ziele der Befragung

Mit der Kundenbefragung wollten wir insbesondere folgende Aspekte beleuchten:

- Allgemeine Kundenzufriedenheit: Wie zufrieden sind unsere Kunden insgesamt mit Movis?
- Betreuungsqualität: Wie wird die Qualität unserer Kundenbetreuung wahrgenommen, und wo sehen unsere Kunden Verbesserungspotenzial?
- Dienstleistungsangebot: Entsprechen unsere Angebote den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden?
- Produktentwicklung: Wo gibt es Optimierungsmöglichkeiten bei bestehenden Produkten, und welche neuen Produkte werden nachgefragt?
- Trends und Innovationen: Welche Trends zeichnen sich ab, und wie können wir darauf reagieren?
- Kostenzufriedenheit: Wie bewerten unsere Kunden das Preis-Leistungs-Verhältnis?

Wichtigste Erkenntnisse

Die Ergebnisse der Befragung liefern uns wertvolle Einblicke und bestätigen unsere Ausrichtung:

1. Hohe Kundenzufriedenheit: Unsere Kunden sind grundsätzlich sehr zufrieden mit unseren Dienstleistungen und unserer Betreuung.
2. Kontakthäufigkeit beeinflusst Zufriedenheit: Es zeigt sich eine klare Korrelation zwischen der Häufigkeit der Kundenkontakte und der Zufriedenheit. Die Intensivierung unserer Kundenbetreuung ist somit ein wichtiger und richtiger Schritt.
3. Relevanz der Sofortberatung: Die telefonische Sofortberatung wird von unseren Kunden als äusserst wichtig eingestuft. Der Ausbau dieses Angebots entspricht einem klar geäusserten Kundenwunsch.
4. Potenzial bei der Sichtbarkeit unserer Wirkung: Unsere Kunden wünschen sich eine noch klarere Darstellung und Nachvollziehbarkeit der Wirkung unserer Dienstleistungen.



«Genau richtig. Eine Beratung, die im richtigen Moment richtig auf mich zugeschnitten war, und die mir sehr geholfen hat.»

Klient/Klientin



«Die Beratung war sehr unkompliziert, zielorientiert und hat mich in wenigen Sitzungen weitergebracht. Vielen Dank!»

Klient/Klientin



«Sehr professionelle Beratung, die auf meine Wünsche und Bedürfnisse eingegangen ist. Entspannte Atmosphäre.»

Klient/Klientin

Der Blick nach vorne

Die Geschäftsleitung hat die Ergebnisse der Befragung aufgenommen und wird im Jahr 2025 prüfen, welche zusätzliche Massnahmen konkret umgesetzt werden können, um die Zufriedenheit unserer Kunden weiter zu steigern und deren Bedürfnisse noch besser zu erfüllen.

Ein spannender Ausblick ist die nächste Kundenbefragung, die wir etwa ein bis zwei Jahre nach Abschluss der Reorganisation planen. Mit dieser Folgebefragung möchten wir evaluieren, wie sich die Neuerungen auf die Kundenzufriedenheit ausgewirkt haben und in welchen Bereichen wir uns weiterentwickeln können.

Mit dieser Befragung haben wir einen weiteren Schritt getan, um Movis noch stärker an den Bedürfnissen unserer Kunden auszurichten, denn ihr Feedback ist unsere wertvollste Grundlage für nachhaltigen Erfolg.



ZUSAMMENARBEIT ALS ERFOLGSFAKTOR

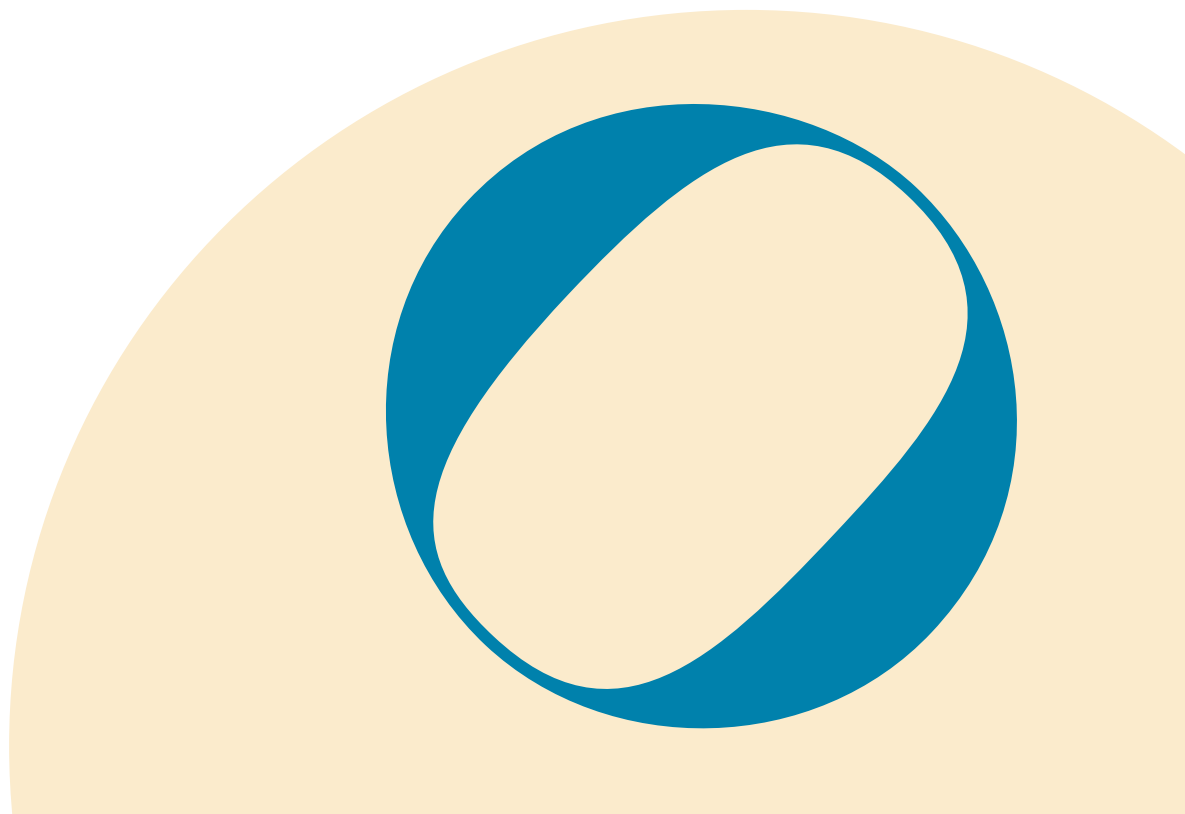
Mitarbeitende

Die Reorganisation brachte zentrale Neuerungen mit sich, darunter die Einführung neuer Funktionen und Strukturen. Besonders hervorzuheben ist die neu geschaffene Position des Kundenbetreuenden. Diese Funktion dient als Sparringpartner für unsere Kunden und begleitet diese im Prozess des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Der Kundenbetreuende identifiziert die entscheidenden Bedürfnisse und entwickelt innovative Unterstützungsangebote, die sowohl dem Wohl der Mitarbeitenden als auch dem Erfolg der Unternehmen zugutekommen. Die Angebote fokussieren konsequent auf Prävention, Früherkennung und Integration.

Dank dieser Neuausrichtung wurden die Beratungspersonen erheblich entlastet. Sie können sich nun voll und ganz auf die Betreuung der Klienten und Klientinnen konzentrieren. Diese Fokussierung steigert nachweislich die Qualität, Kompetenz und Effektivität der Arbeit. Unterstützt werden die Beratenden zudem von einer neu geschaffenen Teamleitung, die ausschliesslich fachliche und führungsbezogene Unterstützung bietet.

Im Jahr 2024 konnten wir neun neue Mitarbeitende einstellen. Besonders erfreulich ist, dass wir im Herbst einen Lernenden im Bereich kaufmännische Ausbildung willkommen heissen durften. Er hat sich schnell eingelebt und ist bereits ein fester Bestandteil unseres Teams geworden.

Nach über acht Jahren hatte uns Anita Neuenschwander, ein geschätztes Mitglied der Geschäftsleitung, verlassen. Mit ihrer herausragenden Arbeit hat sie massgeblich dazu beigetragen, dass Movis heute fachliche Benchmarks im Markt setzt. Wir gönnen ihr ein wohlverdientes Sabbatical und wünschen ihr viel Erfolg bei neuen Herausforderungen. Gleichzeitig freuen wir uns, mit Stephan Melliger einen würdigen Nachfolger gefunden zu haben. Als Experte für Case Management und Leiter des CAS-Lehrgangs Case Management an der Fachhochschule Ost bringt er umfassende Fachkenntnisse und Erfahrung mit. Vor seinem Start bei Movis im November war er Leiter Betriebliches Gesundheitsmanagement in einem Kantonsspital. Wir sind überzeugt, dass er als Leiter für Products & Quality die Weiterentwicklung dieses Bereichs erfolgreich vorantreiben wird.





Die erfolgreiche Umsetzung der Reorganisation wäre ohne die kompetente Unterstützung des Services-Teams unter der Leitung von Paola Kellenberger nicht möglich gewesen. Auch in ihrem Bereich gab es 2024 bedeutende Fortschritte:

- Die erstmalige Besetzung einer nur für das HR zuständige Leitungsperson.
- Der erfolgreiche Abschluss des Projekts «Benefits 2025» für Mitarbeitende.
- Einführung eines professionellen E-Recruiting-Tools.
- Umsetzung des anspruchsvollen Projekts «Pensionskassenwechsel».
- Und vieles mehr.

Ein besonderes Highlight war jedoch der Mitarbeiterausflug im Spätsommer auf den Stoos in der Innerschweiz. Bei strahlendem Wetter genossen wir eindrucksvolle Wanderungen, einen stimmungsvollen Grillabend vor dem Sonnenuntergang, atemberaubende Ausblicke, Höhlenabenteuer, eine Tanzparty und den wertvollen sozialen Austausch.

MARKENAUFBAU UND KUNDENBINDUNG

Marketing

Das European Association for Employee Assistance (EAEF) wurde 2002 als Sprachrohr für Mitarbeitendenberatung in Europa gegründet. Heute zählt die Organisation über 60 Fachkräfte und Institutionen aus mehr als 23 Ländern zu ihren Mitgliedern. Das EAEF entwickelt Praxisstandards, Ethikkodizes sowie Richtlinien und identifiziert marktrelevante Forschungsprogramme. Zudem bietet es eine Plattform für Networking und den fachlichen Austausch. Movis ist seit nahezu den Anfangsjahren Mitglied und Sponsor des EAEF. Internationale Fachentwicklungen werden sorgfältig geprüft und, wo notwendig, für die Schweiz angepasst. Dadurch profitieren unsere Kunden von internationalen Standards und Kompetenzen, die auf lokale Gegebenheiten zugeschnitten sind. Das globale Netzwerk ermöglicht es uns darüber hinaus, internationale Partnerschaften zu intensivieren. Dies ist einer der Gründe, weshalb die Zusammenarbeit mit globalen Anbietern von Employee Assistance Programs (EAP) ein bedeutender Geschäftsbereich für Movis geworden ist.

Im April präsentierten wir uns erneut mit einem eigenen Ausstellungsstand am HR-Festival in Zürich. Der zweite VIP-Anlass, zu dem wir ausgewählte Kunden eingeladen hatten, war ein grosser Erfolg: Über 100 Teilnehmende nutzten die Gelegenheit, sich mit uns auszutauschen, mehr über neue Angebote zu erfahren und dabei kulinarische Genüsse zu erleben.

Mit der Einführung des Lead-Management-Tools von Abacus haben wir einen weiteren Meilenstein in der Professionalisierung unserer Kundenbeziehungsprozesse erreicht. Dieses Tool ermöglicht uns, unsere Kundenbeziehungen systematisch zu gestalten und digital auf höchstem Niveau auszurichten. Die umfassende Dokumentation und Verwaltung der Kundeninteraktionen sind zentrale Bausteine eines vertieften und effektiven Beziehungsmarketings.

Im Herbst konnten wir ein neues Büro am zentral gelegenen Standort Olten beziehen. Die grosszügigen Räumlichkeiten bieten Platz für verschiedene Abteilungen wie den telefonischen Intake, die IT und die Administration. Zusätzlich stehen moderne Büros für persönliche Beratungen sowie ein Seminarraum für Schulungen zur Verfügung. Auch grössere interne Meetings finden nun an diesem Standort statt, was die Zusammenarbeit weiter verbessert.

Ein weiteres Highlight war die Entwicklung von Erklärungsvideos, die unsere Dienstleistungen anschaulich und verständlich darstellen. Diese Videos stehen sowohl in den Intranets unserer Kunden als auch auf unserer Website zur Verfügung, wobei in Zukunft kontinuierlich neue Inhalte hinzugefügt werden.

Zudem haben wir unsere visuelle Präsenz grundlegend überarbeitet: Statt der bisher verwendeten iStock-Bilder zeigen wir nun authentische Porträts unserer Mitarbeitenden. Diese sind nicht nur auf unserer Website, sondern auch in sämtlichen Marketingmaterialien zu sehen. Damit setzen wir ein klares Zeichen für Nähe, Authentizität und Kompetenz.

MOVIS INTERNATIONAL

EAP / International

Im Jahr 2024 haben wir eine zentrale Dienstleistung weiterentwickelt, die wir 2025 professionell auf die nächste Stufe heben möchten. Internationale Teams, Abteilungen und Unternehmen sind längst kein Ausnahmefall mehr – sie sind zur neuen Realität geworden, nicht nur für Grossunternehmen, sondern zunehmend auch für kleine und mittelständische Betriebe. Globales Arbeiten bietet vielfältige Chancen, und genau hier setzen wir an, um unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen.

Mit unserem Beratungsangebot «Movis International» reagieren wir auf die zunehmende Internationalisierung der Arbeitswelt. Dieses Angebot ermöglicht es uns, das bewährte Movis Counselling nicht nur in der Schweiz, sondern auch europaweit und weltweit für Mitarbeitende verfügbar zu machen.

Dank strategischer Partnerschaften mit lokalen Experten vor Ort garantieren wir unseren Kunden und deren Mitarbeitenden eine erstklassige Betreuung – global, aus einer Hand und nach höchsten Qualitätsstandards. Unsere Kunden profitieren von einer umfassenden Lösung, die globale Reichweite mit lokaler Expertise verbindet. Sie erhalten massgeschneiderte Angebote, flexibles Account Management, interkulturelle Kompetenz und überregionale Datenanalysen.

Mit «Movis International» schaffen wir einen echten Mehrwert und machen die Chancen der Globalisierung für unsere Kunden greifbar.

CHANCEN NUTZEN

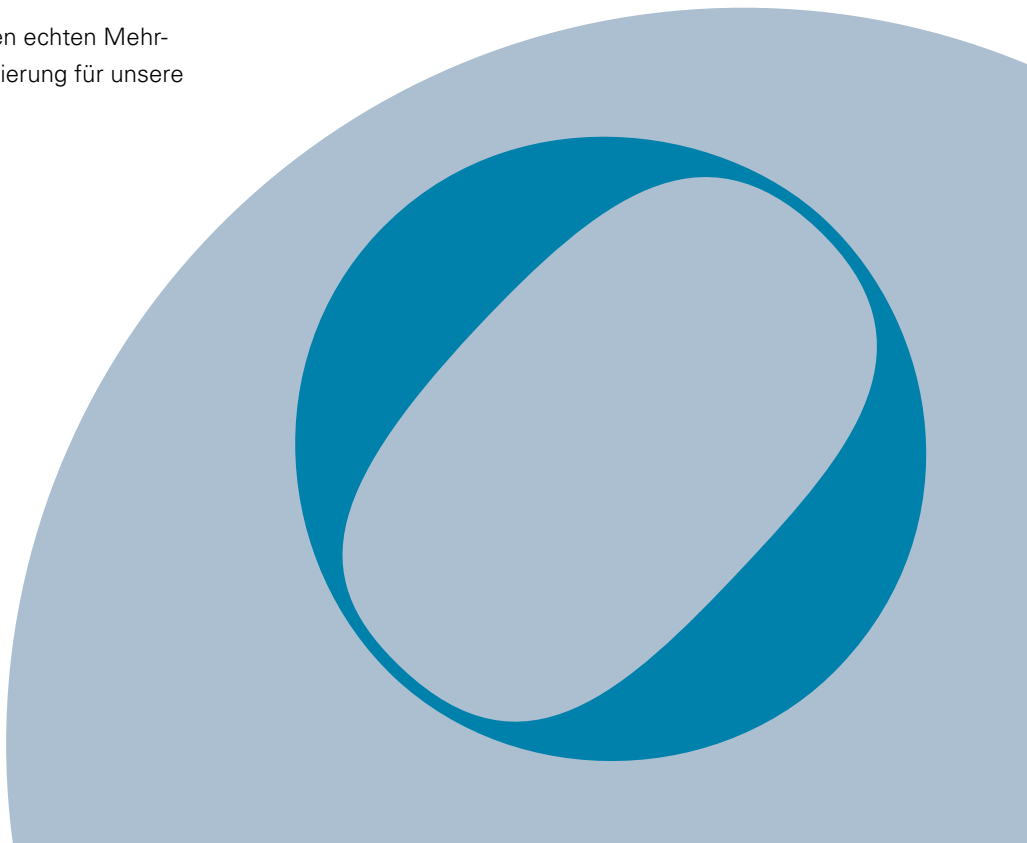
Digitale Transformation

Auch wir als mittelgrosses Beratungsunternehmen stehen im Spannungsfeld von Künstlicher Intelligenz (AI) und der digitalen Transformation. Diese Entwicklungen prägen nicht nur die Arbeitswelt unserer Kunden, sondern eröffnen auch uns neue Möglichkeiten, innovative Lösungen zu schaffen. Statt in diesen Veränderungen nur Herausforderungen zu sehen, begreifen wir sie als Chance, die wir aktiv nutzen, um zukunftsweisende Beratungsangebote zu entwickeln.

Mit einem klaren Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden werden wir AI und digitale Technologien in unsere Services integrieren. Dabei geht es nicht nur um Effizienzgewinne, sondern um die Schaffung von echten Mehrwerten: smartere Prozesse, präzisere Analysen und massgeschneiderte Lösungen, die optimal auf die individuellen Anforderungen abgestimmt sind. Das Projekt dazu hat im 2024 gestartet.

Durch die Kombination von bewährter Beratungskompetenz mit den Möglichkeiten moderner Technologien möchten wir die Potenziale von AI für nachhaltigen Erfolg zu nutzen.

Wir sind überzeugt: Die Zukunft gehört denen, die Innovation und Menschlichkeit verbinden – und genau das setzen wir uns zum Ziel.



GESUNDES WACHSTUM

Eignerstrategie

Movis hat sich in den vergangenen Jahren nachhaltig weiterentwickelt und ein kontinuierliches Wachstum erzielt. Der Wert unseres Unternehmens ist dabei stetig gestiegen – ein Beweis für die langfristige Stabilität und Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodells.

Gleichzeitig bringt die aktuelle Eignerstrategie auch Herausforderungen mit sich, die den Verwaltungsrat dazu veranlasst haben, gemeinsam mit der Geschäftsleitung eine vertiefte Auseinandersetzung mit diesem Thema zu starten. Dieses strategisch bedeutende Projekt wurde 2024 unter der Leitung von Sandra Wellauer erfolgreich umgesetzt.

Während des gesamten Prozesses wurden sowohl die Mitarbeitenden als auch die Aktionäre regelmässig informiert, eng begleitet und in die Entwicklung einbezogen. Ziel der angepassten Eignerstrategie ist es, sicherzustellen, dass Movis auch in Zukunft wirtschaftlich und marktwirtschaftlich flexibel bleibt. So schaffen wir die Grundlage, um gesund zu wachsen, langfristig erfolgreich zu sein und unseren strategischen Zielen gerecht zu werden.

FÖRDERUNG NACHHALTIGER ENTWICKLUNG

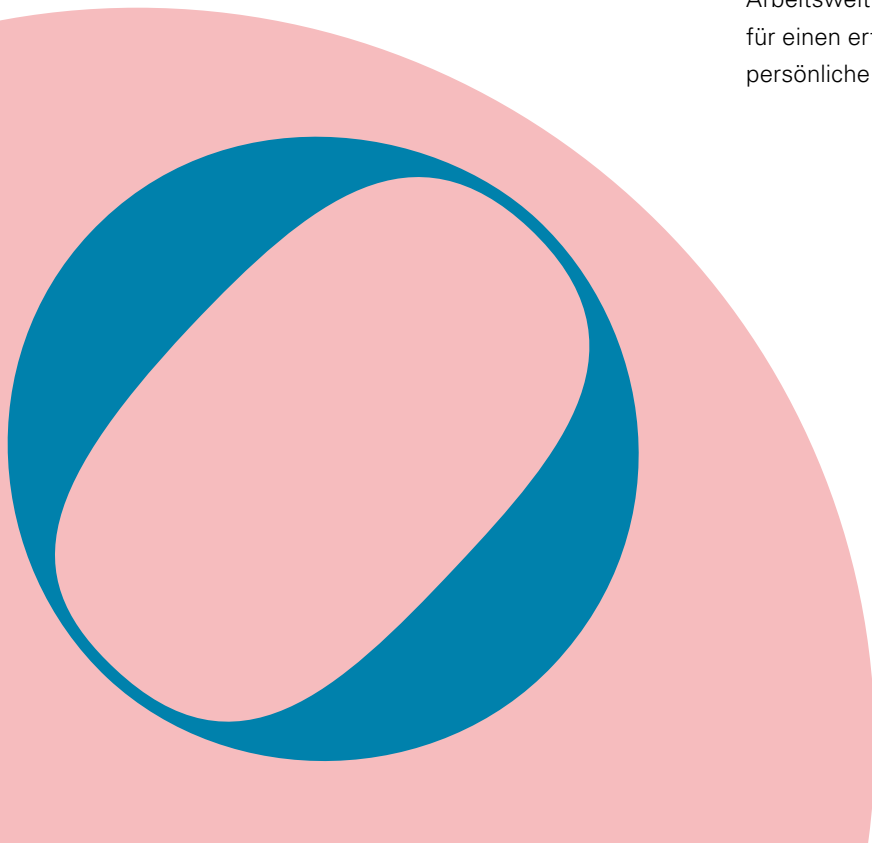
Fachprojekt Auszubildende und junge Erwachsene

Der Einstieg ins Berufsleben ist ein entscheidender Meilenstein in der Entwicklung junger Menschen. Die Erfahrungen während der Ausbildung und beim Berufseinstieg sowie die Beziehungen zu Ausbildungsverantwortlichen, Vorgesetzten und Lehrpersonen spielen eine zentrale Rolle dabei, ob junge Menschen essenzielle Ressourcen wie Selbstwertgefühl, Selbstwirksamkeit und Belastbarkeit aufbauen können.

Diese prägenden Übergänge beeinflussen nicht nur das spätere Berufsleben, sondern auch die individuelle Entwicklung, persönliche Biografie und Identität der jungen Erwerbstätigen. Deshalb ist es von grosser Bedeutung, die Bedürfnisse von Lernenden und jungen Erwachsenen ernst zu nehmen, ihre Entwicklung aktiv zu fördern und Herausforderungen mit Weitblick zu begegnen.

Movis hat 2024 eine umfassende Kampagne ins Leben gerufen, die genau hier ansetzt. Mit einem ganzheitlichen Angebot aus Newsletter, Video, Weiterbildungen, Trainings, Fachvorträgen, Artikeln, digitaler Sofortberatung und Coaching haben wir gezielt Kunden, Auszubildende und junge Erwachsene unterstützt.

Unser Ziel ist es, junge Menschen auf ihrem Weg in die Arbeitswelt bestmöglich zu begleiten und sie zu stärken – für einen erfolgreichen Berufseinstieg und eine nachhaltige persönliche Entwicklung.



DATENSICHERHEIT & DATENSCHUTZ

IT

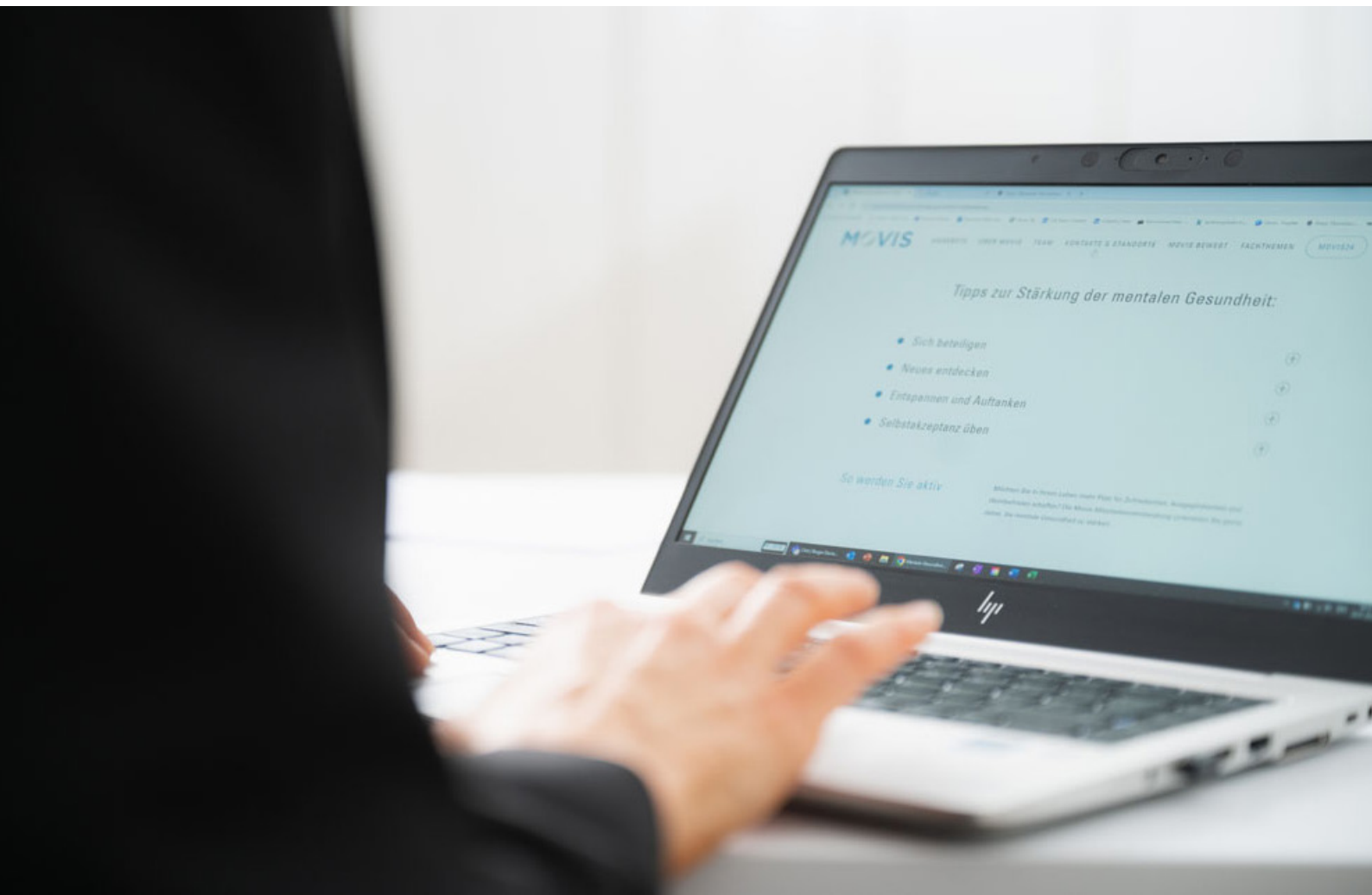
Nach 12 erfolgreichen Jahren verabschiedete sich Andrea Raveaud, zuletzt als Leiterin IT, von der Movis AG. Sie hinterlässt eine hervorragend aufgestellte IT-Organisation, die von Marko Galic übernommen wurde. Seit seinem Einstieg hat er gemeinsam mit seinem Team bestehende Projekte erfolgreich abgeschlossen und wichtige neue Initiativen gestartet, die Movis technologisch weiter voranbringen.

Ein besonderer Fokus lag auf der kontinuierlichen Optimierung im Bereich IT-Sicherheit. Unter anderem konnte mit der Einführung eines neuen Mobile Device Management-Systems die Funktionalität und Sicherheit mobiler Geräte deutlich verbessert werden.

Datensicherheit und Datenschutz haben bei Movis oberste Priorität. Um höchsten Standards gerecht zu werden, unterziehen wir unsere IT-Systeme jedes Jahr einem umfassenden Premium Audit durch externe Experten. Dabei werden sowohl die Konfiguration als auch die Sicherheit unserer Server und Systeme aus interner und externer Perspektive akribisch geprüft.

Parallel dazu setzen wir auf Sensibilisierung und Schulung: Regelmässige Phishing-Kampagnen schärfen das Bewusstsein unserer Mitarbeitenden für Datenschutzfragen und stärken die Sicherheitskultur im gesamten Unternehmen.

Unter anderem mit solchen Massnahmen stellen wir sicher, dass Movis nicht nur technologisch auf dem neuesten Stand bleibt, sondern auch das Vertrauen unserer Kunden und Partner langfristig sichert.





TOCHTERUNTERNEHMEN

IntegrityPlus

Das Jahr 2024 markierte das erste vollständige Geschäftsjahr unserer Tochtergesellschaft IntegrityPlus AG – eine spannende und zugleich herausfordernde Zeit. In der Start- und Wachstumsphase waren sowohl intensive Basis- und Organisationsarbeit gefragt als auch die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse von Anfang an auf höchstem professionellen Niveau zu erfüllen.

IntegrityPlus hat es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmen und Organisationen mit einem umfassenden, integrierten Angebot in allen Phasen eines erfolgreichen Missstandsmanagements zu unterstützen. Ziel ist es, die betriebliche und persönliche Integrität zu stärken – ein Anspruch, der sich bereits in einem starken Leistungsportfolio und einer positiven Marktresonanz widerspiegelt. Die grossartige Reaktion unserer Kunden sowie der stetige Kundenzuwachs bestätigen, dass unsere Strategie auf einem soliden Fundament steht.

Ein wesentlicher Teil dieses Erfolgs ist dem engagierten Einsatz von Geschäftsführer Sacha Truffer zu verdanken, der im Frühjahr 2024 die operative Leitung übernommen hat. Unter seiner Führung hat sich IntegrityPlus in kurzer Zeit als kompetenter und vertrauenswürdiger Partner etabliert.

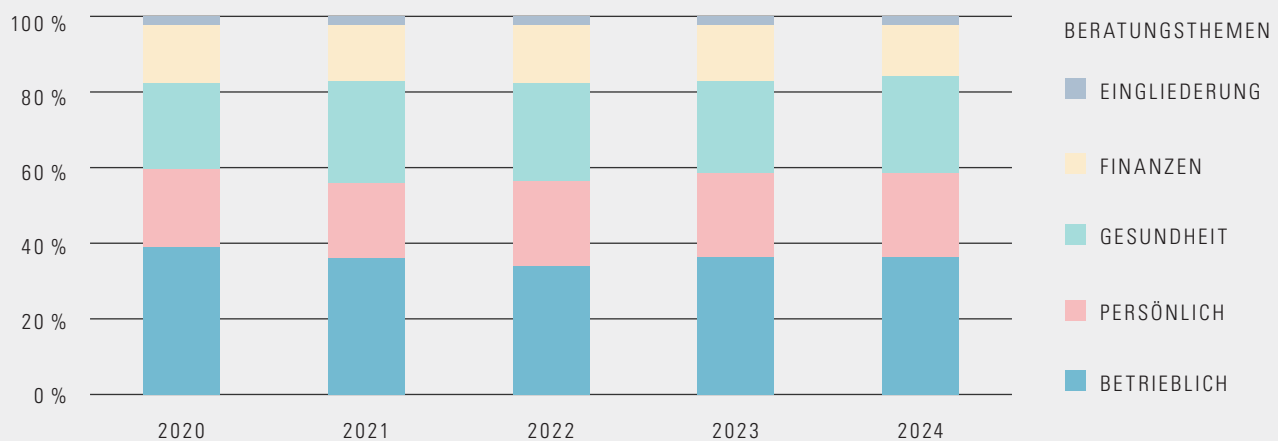
Besonders hervorzuheben ist das einzigartige Angebot von IntegrityPlus, das juristische und psychosoziale Expertise vereint. Diese Kombination schafft einen nachhaltigen Mehrwert für Unternehmen, der weit über reine Compliance hinausgeht und eine langfristige, gesunde Unternehmenskultur fördert.

IntegrityPlus steht für Innovation, Vertrauen und die feste Überzeugung, dass starke Werte und integrative Lösungen die Grundlage für nachhaltigen Erfolg sind. Wir blicken mit Zuversicht auf die zukünftige Entwicklung und sind überzeugt, dass IntegrityPlus auch weiterhin neue Massstäbe setzen wird.

MESSBARE ERFOLGE

Statistiken: Wachstum und Wirkung in Zahlen

Das Jahr 2024 war für die Movis AG von bemerkenswerter Dynamik und Wachstum geprägt. Besonders erfreulich war der deutliche Zuwachs an Neukunden, der unsere Erwartungen übertroffen hat. Immer mehr Unternehmen entscheiden sich für unsere Dienstleistungen – ein Vertrauensbeweis, der uns stolz macht. Parallel dazu stieg die Nutzung unserer Angebote um 14 % im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt verzeichneten wir eine Zunahme der Klientinnen und Klienten sowie der Beratungsfälle um über 10 %. Diese Entwicklung unterstreicht eindrucksvoll unsere Relevanz und den nachhaltigen Mehrwert, den wir für unsere Kundinnen und Kunden schaffen.



Im Geschäftsbereich Counselling blieb der Anteil betrieblicher Themen mit 37 % aller Beratungsfälle unverändert. Besonders häufig wurden Fragen zu Kündigungen, Verhalten und persönlicher Integrität thematisiert. Der Anteil gesundheitlicher Fragestellungen stieg leicht um 1 % auf insgesamt 25 %. Persönliche Anliegen blieben auf konstantem Niveau, während finanzielle Themen um rund 2 % zurückgingen.

Psychische Belastungen, Stress und Burnout blieben mit 26 % die häufigsten Beratungsanliegen. Es folgten Konflikte sowie Fragen rund um Ehe, Partnerschaft und Beziehungen. Unverändert auf den Plätzen vier und fünf lagen die Schulden- und Budgetberatung sowie Anliegen zu Kündigungen, Leistungsbeurteilungen und Verhalten.

Die Altersverteilung unserer Klientel blieb insgesamt stabil. Allerdings zeigte sich eine leichte Verlagerung: Während die Beratungen in der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen leicht zurückgingen, stieg der Anteil der 35- bis 44-Jährigen entsprechend an. Mit einer Erfolgsquote von 86 % bei der Zielerreichung und einem hohen Anteil von 80 % an Beratungen, die keine weitere Intervention erforderten, bestätigt sich die hohe Effizienz unserer Dienstleistungen. Auch die Beratungsformate entwickelten sich weiter: Face-to-Face-Gespräche machten 45 % aller Sitzungen aus (gegenüber 46 % im Vorjahr), telefonische Beratungen blieben mit 36 % stabil, während Videoberatungen leicht auf knapp 9 % anstiegen. Ergänzend dazu trugen Fachberatungen mit rund 10 % aller Beratungen wesentlich zu unserem breit gefächerten Leistungsspektrum bei.

Diese Zahlen zeigen eindrucksvoll, wie unsere qualitativ hochwertigen Dienstleistungen nicht nur steigende Nachfrage, sondern auch nachhaltige Wirkung erzielen. Wir sind stolz auf die positive Resonanz und sehen die Ergebnisse als Ansporn, unsere Angebote weiter zu optimieren und den Nutzen für unsere Kunden kontinuierlich zu steigern.

IHRE MEINUNG ZÄHLT

Klientenfeedbacks: Ein Spiegel unserer Qualität

Um die Beratungsqualität stetig zu überprüfen, legen wir bei Movis grossen Wert auf das direkte Feedback unserer Klientinnen und Klienten. Nach jeder Beratung erhalten sie die Möglichkeit, über einen Fragebogen oder eine Online-Bewertung ihre Erfahrungen zu teilen. Seit 2021 senden wir die Feedbackbögen automatisch an die vertrauliche Adresse der Klientinnen und Klienten. Dieses Verfahren hat nicht nur die Rücklaufquote erhöht, sondern ermöglicht uns auch, kritische Rückmeldungen präziser zu analysieren und gezielte Verbesserungen einzuleiten.

2024 konnten wir die Rücklaufquote im Vergleich zum Vorjahr erfreulicherweise um 21 % steigern – ein bedeutender Schritt, der uns zeigt, dass unsere Klientinnen und Klienten unser Angebot schätzen und aktiv unterstützen. Besonders erfreulich: Die Ergebnisse bestätigen das hohe Zufriedenheitsniveau des Vorjahres und zeigen in einigen Bereichen sogar eine weitere Verbesserung.

Die Zahlen sprechen für sich:

Die Rückmeldungen der Klientinnen und Klienten zeichnen ein durchweg positives Bild der Mitarbeitendenberatung von Movis. Besonders geschätzt wurden die gute Erreichbarkeit und die schnelle Terminvergabe – 90,5 % stimmten dieser Aussage voll und ganz zu, weitere 8,5 % eher. Auch der erste telefonische Kontakt hinterliess einen ausgezeichneten Eindruck: 92,9 % empfanden ihn als angenehm und freundlich, während 6,3 % dies eher bestätigten.

Movis überzeugt zudem durch eine vertrauensvolle und kompetente Beratung. So fühlten sich 95,6 % der Befragten mit ihren Anliegen ernst genommen (weitere 2,9 % eher), und 86,2 % erhielten auf ihre Fragen hilfreiche Auskünfte (plus 12,8 % eher). Die Beratung hatte für viele eine spürbar positive Wirkung auf ihre Leistungsfähigkeit – 81,8 % bestätigten dies voll und ganz, 14,6 % eher.

Auch langfristig bleibt Movis eine geschätzte Anlaufstelle: 71,9 % der Befragten würden sich bei neuen Anliegen sicher wieder an das Beratungsangebot wenden, 23,8 % eher. Zudem begrüssen 85,2 % ausdrücklich, dass ihr Arbeitgeber diese Unterstützung ermöglicht (11,3 % eher), und 89,8 % würden Movis uneingeschränkt weiterempfehlen (weitere 8,6 % eher). Diese Ergebnisse zeigen eindrucksvoll, dass Movis einen wertvollen Beitrag zur Unterstützung von Mitarbeitenden leistet und als verlässlicher Partner wahrgenommen wird. Diese Ergebnisse sind nicht nur ein Beleg für die hohe Qualität unserer Arbeit, sondern auch ein Auftrag, dieses Niveau nicht nur zu halten, sondern weiter auszubauen. Die Zufriedenheit und das Vertrauen unserer Kunden sind unser grösster Antrieb.

Besonders stolz sind wir darauf, dass wir trotz eines bereits sehr hohen Niveaus auch im Jahr 2024 noch leichte Verbesserungen erzielen konnten. Dieses herausragende Feedback betrachten wir als Anerkennung unserer Arbeit und als Verpflichtung, weiterhin bestmögliche Beratung und Unterstützung zu bieten – für jeden Einzelnen und für die Unternehmen, die auf Movis vertrauen.



«Einfach fantastisch wie hilfsbereit die Mitarbeiter sind.»

Klient/Klientin

AMBITIONEN

Ausblick

Unser Ziel ist klar: Wir wollen die eingeschlagene Strategie konsequent weiterverfolgen, neue Zielgruppen erschliessen und gleichzeitig die Zusammenarbeit mit unseren bestehenden Kunden intensivieren. Dabei bleibt die Dynamik der Herausforderungen spannend und inspirierend.

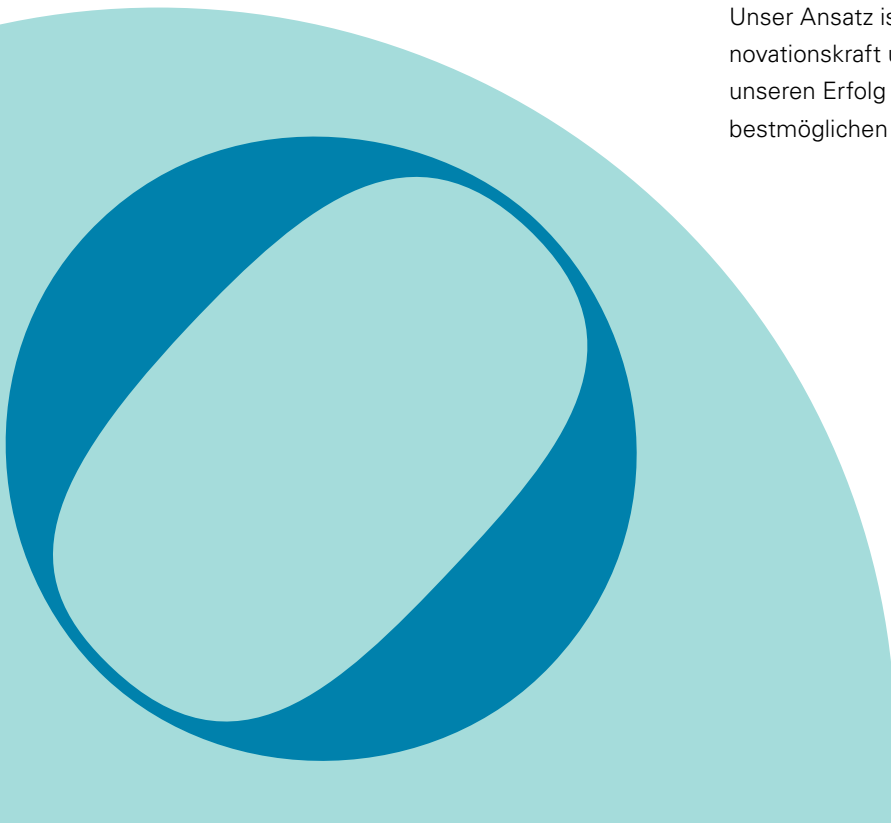
Die fortschreitende technologische Entwicklung und das sich wandelnde Nutzungsverhalten unserer Kunden und Klientinnen werden auch in Zukunft prägende Faktoren sein. Veränderung ist die einzige Konstante, und wir sind bereit, uns flexibel darauf einzustellen. 2025 wird ein Jahr, in dem wir den Fokus mit einem umfassenden Projekt verstärkt auf Künstliche Intelligenz (KI) und die Digitale Transformation legen. AI gewinnt zunehmend an Bedeutung – sowohl in gesellschaftlichen Prozessen als auch in unserem Beratungsauftrag. Durch den gezielten Einsatz digitaler Technologien wollen wir nicht nur den Kundennutzen steigern, sondern auch die Nähe zu unseren Kunden vertiefen. Unser Anspruch ist es, innovative und qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten, die für unsere Kunden echten Mehrwert schaffen.

In den vergangenen Jahren durften wir viele neue Kunden gewinnen, und ein professionelles Onboarding ist dabei zu einem Schlüsselfaktor geworden. Unser umfassendes Angebot im betrieblichen Gesundheitsmanagement zeigt, wie wichtig dieser Prozess ist: Der Zugang zu qualifizierter Beratung in schwierigen Lebenssituationen stärkt nicht nur das Wohlbefinden der Mitarbeitenden, sondern fördert zugleich ihre Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit. Der positive Effekt ist im gesamten Unternehmen spürbar. Deshalb legen wir grossen Wert darauf, die Bekanntheit unserer Angebote weiter zu steigern – unterstützt durch profilierte Kundenbetreuende, die unsere Leistungen mit Kompetenz und Leidenschaft vertreten.

Unsere ökonomischen Ziele für 2025 sind ambitioniert: Wir streben eine Umsatzsteigerung von 11 % an und wollen unser EBIT weiter stärken.

Unsere Vision ist eindeutig: Movis soll schweizweit als der meistgeschätzte Anbieter im betrieblichen Gesundheitsmanagement wahrgenommen werden – sowohl in der physischen als auch in der digitalen Welt. Dieses Ziel erreichen wir, indem wir auf unseren bewährten Stärken aufbauen, Kontinuität gewährleisten und durch nachhaltiges Wachstum neue Ertragsquellen erschliessen.

Unser Ansatz ist Evolution, nicht Revolution. Mit Weitblick, Innovationskraft und Engagement schaffen wir die Grundlage, um unseren Erfolg langfristig zu sichern und unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.





VERTRAUEN

Dank

Unsere Mitarbeitenden sind das Herzstück unseres Unternehmens. Ihr aussergewöhnliches Engagement, ihre Professionalität und ihre Loyalität in einem dynamischen und anspruchsvollen Umfeld haben den Erfolg von Movis erst möglich gemacht. Dafür möchten wir allen Mitarbeitenden herzlich danken. Sie sind der Motor, der die positive Entwicklung unserer Organisation vorantreibt.

Ebenso gilt unser Dank Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung sind essenziell für unseren gemeinsamen Erfolg. Sie geben uns die Basis, um neue Wege zu beschreiten und die Zukunft mit Zuversicht zu gestalten.

Die 2024 umgesetzten Reorganisationsmassnahmen waren ein wichtiger Meilenstein. Sie haben uns nicht nur strukturell gestärkt, sondern auch die Weichen dafür gestellt, den Herausforderungen der kommenden Jahre mit Selbstvertrauen und Entschlossenheit zu begegnen.

Es ist mir eine grosse Ehre und Freude, gemeinsam mit unseren engagierten Mitarbeitenden, unseren treuen Kunden und Ihnen die Erfolgsgeschichte der Movis AG fortzuschreiben. Ich bin überzeugt: Die besten Kapitel liegen noch vor uns.

Martin Bircher
CEO | Delegierter des Verwaltungsrates