GESCHÄFTSBERICHT

2017 I 2018

nexmart
Simply eBusiness

nexMart Schweiz AG I Neugutstrasse 12 I Postfach I 8304 Wallisellen I www.nexmart.swiss

SOCAR GAS

SOCARENERGY.CH

We are ready for the next steps

Engagement

«Es hilft nichts, das Unvollkommene heutiger Wirklichkeit zu höhnen oder das Absolute als Tagesprogramm zu predigen. Lasst uns stattdessen durch Kritik und Mitarbeit die Verhältnisse Schritt für Schritt ändern.»

Dr. Gustav Heinemann
3. Bundespräsident der Bundesrepublik Deutschland vom 01.07.1969–30.06.1974,
Rechtsanwalt, Politiker.
Geboren am 23.07.1899 in Schwelm/Westfalen,
Gestorben am 07.07.1976 in Essen.

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär, geschätzte Damen und Herren

«Die Plattformökonomie im B2B-Handelsbereich wird in den nächsten Jahren das ganz grosse Thema der Schweizer Handelslandschaft sein. Gerade im B2B-Handelsmarkt, der einen extrem hohen Komplexitätsgrad bei den Prozessen und Produkten aufweist, sind Branchenplattformen als zentrales Geschäftsmodell der angeschlossenen Unternehmungen heute und morgen nicht mehr wegzudenken. Nach wie vor ist es aber eine grosse Herausforderung für die Unternehmungen die Vorteile von digitalen Marktplätzen zu erkennen. Deshalb sind alle Marktteilnehmer eingeladen, sich der hohen Wichtigkeit der digitalen Marktplätze unter dem Aspekt der Plattformökonomie bewusst zu machen und darauf aufbauend eine unternehmerische Strategie zu entwickeln!», meinen stellvertretend für den ganzen Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG, Stephan Büsser, Präsident,links, und Christoph Rotermund, Delegierter.

Die im Titel formulierte Aussage ist heute das Resultat einer nachhaltigen und effizienten Strategiearbeit im Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG. Diese Strategiearbeit, insbesondere der letzten 5–6 Jahre, in Verbindung mit einem heute engagierten vierköpfigen nexmart-Team auf der operativen Ebene hat für den Schweizer Handel gleich wie für die Lieferanten eine optimale, integrale B2B-Plattform in der Schweizer Handelslandschaft geschaffen.

Transformation und Geschäftsmodelle

Die «Plattformökonomie» im Handelsbereich wird in den kommenden Jahren, so die einhellige Meinung im Verwaltungsrat, das Top-Thema unserer Branche sein, denn die Geschäftsmodelle verändern sich ungemein dynamisch und immer mehr wird die unternehmerische Wertschöpfung in den Absatzkanälen durch digitale Services generiert. Diese aktuelle Erkenntnis haben die Aktionäre unserer Gesellschaft schon bereits vor mehr als 14 Jahren als klare Vision für die zukünftige Handelslandschaft in der Schweiz skizziert, und so eine solide Basis für die Umsetzung eines integralen E-Commerce-Geschäfts für alle Marktakteure in der Branche geschaffen. Während weltbekannte Plattformen wie Google, Amazon oder Alibaba und Co laufend Milliardenumsätze im B2C-Bereich generieren, ist im B2B-Bereich allein schon die Begrifflichkeit «Plattformökonomie» jedem zweiten Unternehmer unbekannt.

Plattformökonomie im B2B-Bereich

Glaubt man der von der bekannten Unternehmensberatung Roland Berger jüngst in Deutschland durchgeführten Umfrage zur «Plattformökonomie im Maschinenbau», so kennt mit 56% Nein-Stimmen eine Mehrheit aller Unternehmer allein schon den Begriff «Plattformökonomie» nicht. Folgerichtig und nachvollziehbarerweise können dann die verantwortlichen Geschäftsführer oder Verwaltungsräte von Unternehmen die Funktionen und Mehrwerte von digitalen Plattformen gar nicht nachvollziehen, geschweige denn strategisch in der ganzen Breite und Tiefe verstehen. Es gibt zu diesem

www.hultaforsgroup.ch

Go-ahead for the next steps...

«Gemeinsam mit meinen langjährigen VR-Kollegen konnten wir die wichtigen gesellschaftsrechtlichen Hausaufgaben abarbeiten. Die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung ist heute geschaffen, und wir sind bereit für die nächsten strategischen Schritte.»

Stephan Büsser, Verwaltungsratspräsident

«Es ist höchste Zeit, dass der Unternehmer sich der strategischen Relevanz der Digitalisierung bewusst wird. Die Wertschöpfung im Handelsbereich wird inskünftig von digitalen Services bestimmt. Wer sein Geschäftsmodell im digitalen Zeitalter nicht anpasst, wird langfristig ein strategisches Problem haben!»

Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates

Zeitpunkt keine nachvollziehbare Begründung, warum diese Erkenntnis nicht auch für unsere Branche grosso modo Gültigkeit haben soll. In vertieften Partnergesprächen mit dem Thema «unternehmerische Digitalisierungsstrategie» ist nämlich mehrheitlich festzustellen, dass auf oberster Unternehmensebene das wichtige Einmaleins der Plattformökonomie in unserer Branche, wenn überhaupt, nur im Ansatz vorhanden ist. Eine isolierte Sicht auf den Bestellprozess mit nachhaltiger Reduktion der anfallenden Transaktionskosten ist schnell einmal erklärt und wird im Allgemeinen akzeptiert.

Wertschöpfung und digitale Services

Die grossartigen Möglichkeiten das bis anhin gelebte Geschäftsmodell zu transformieren oder neue digitale Services zu kreieren – zu denken ist hier an Geschäftsmodelle mit «vorausschauender Wartung» (Predictive-Maintenance) oder mit einer «Abrechnung nach Gebrauch» (Pay-per-Use) – werden bei der vorgenannten Reduktion und Isolation vollends beiseitegeschoben. Wer jetzt die Plattformökonomie mit den fast grenzenlosen Nutzenpotenzialen auf die nachhaltige Senkung der Transaktionskosten bei Bestellungen oder Rechnungen reduziert, verkennt ganz offensichtlich die hohe strategische Relevanz von digitalen Plattformen, die je branchenspezifischer sie ausgestaltet sind, je wertvoller diese für den einzelnen Marktakteur werden. Im Zuge dieser strategischen Überlegungen ist die Erkenntnis eines exponentiell ansteigenden Nutzenprofils aller Marktakteure bei steigender Anzahl von Marktteilnehmern nur eine gedankliche Fussnote im Sinne einer klärenden Themenabrundung.

Interesse und Loyalität

Für das grosse Vertrauen und für das permanente Interesse danken alle Mitglieder des Verwaltungsrates den engagierten Aktionärinnen und Aktionären, die mit ihrem langfristigen Investment die heute gut in der Branche verankerte Branchenplattform erst ermöglichten. Das professionelle Anspruchsdenken in einer Branche mit hohem Komplexitätsgrad und unendlichen Variationen ist sprichwörtlich das Schmiermittel für die positive Entwicklung der nexMart Schweiz AG. Damit stehen die legitimen Interessen der Aktionäre gleich wie die Kundenanforderungen aus unserer Branche an erster Stelle und ermöglichen so, das hohe Niveau unserer E-Business-Kompetenz stetig zu erweitern und im Zuge der dynamischen Digitalisierung Mehrwerte für alle Markt- und Branchenteilnehmer zu generieren.

Branchendialog anstossen

Aus dieser Perspektive ist ein intensiver Branchendialog vorgezeichnet und mit der gleichen Perspektive auf die «Plattformökonomie» sind grosse Herausforderungen für kleinere wie mittlere Unternehmungen im Zeitalter des digitalen Wandels skizziert. Da die Unternehmen im Zuge der Branchendigitalisierung permanent neue Geschäftsmodelle prüfen müssen, hat der Verwaltungsrat unter anderem für weitere echte Mehrwerte strategische Kooperationen mit komplementären Partnern zu prüfen, um gegebenenfalls neue Geschäftsmodelle oder Umsatzpotenziale für die Branche zu heben.

In diesem Sinne wird die Vertrauensbasis für eine aktive Digitalisierung der gesamten Branche genutzt und allen sei an dieser Stelle eine erfolgreiche Digitalisierung mit vielen neuen Geschäftsmodellen gewünscht.

Im Namen des Verwaltungsrates

Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident

Christoph Rotermund
Delegierter des VR

puag DO it + professional

Der führende Grosshandelspartner mit
den stärksten Markenprodukten für Baumärkte,
Fachhandel, Industrie und Gewerbe.

Marketing – Vertrieb – Service – Logistik

HAMMERITE · LUGATO · molto · Pattex · Sika · STEINEL · wolfcraft · Xyladecor · WD-40

PROXXON INDUSTRIAL · CLOU · PROXXON MICROMOT System · alfer aluminium · KAPRO TOOLS WITH VISION · ELEMENT SYSTEM Create your space. · novus · ALUTEC MÜNCHEN

Puag AG
Oberebenestrasse 51
CH-5620 Bremgarten

Tel. +41 56 648 88 88
Fax +41 56 648 88 80

info@puag.ch
www.puag.ch

INTERVIEW MIT STEPHAN BÜSSER, VR-PRÄSIDENT DER NEXMART SCHWEIZ AG

Flexibleres Kapital – mehr Spielraum für Aktionäre

Stephan Büsser, Festool Schweiz AG, Verwaltungsratspräsident der nexMart Schweiz AG: «In den vergangenen 14 Jahren haben wir in unserer Branche einen echten Paradigmenwechsel von der digitalen ‹Selbstverwaltung› hin zur digitalen ‹Gesamtkommunikation› gesehen. Das ist ein grosser mentaler Schritt für unsere Branche und die Marktteilnehmer!»

Die nexMart Schweiz AG ist gut unterwegs – die Dividendenfähigkeit und der gestiegene Aktienwert stützen diese Einschätzung. Das nexmart-Wertpapier stösst zunehmend auf Interesse, die Gründungsaktionäre sehen heute ihren Einsatz refinanziert. Der Verwaltungsrat wird an der GV 2018 einen Aktiensplit beantragen, um den Aktionären mehr unternehmerischen Handlungsspielraum zu geben. VR-Präsident Stephan Büsser erklärt.

Herr Büsser, die nexMart Schweiz AG hat 15 Jahre nach Gründung die Wegmarke der Dividendenfähigkeit erreicht. Wo steht das Unternehmen, wo die Branche – in einer Gesamtsicht?

In den vergangenen 14 Jahren haben wir in unserer Branche einen echten Paradigmenwechsel von der digitalen «Selbstverwaltung» hin zur digitalen «Gesamtkommunikation» gesehen. Also die Akzeptanz und Nutzung der neuen Möglichkeiten auch zur externen Kommunikation mit Lieferanten, mit Kunden, mit Partnern aus diversen Sektionen. Das ist ein grosser mentaler Schritt, zu dem nexmart viel beigetragen hat. Wobei es nicht nur um «Möglichkeiten», sondern um handfeste Nutzenpotenziale und Mehrwerte geht. Dass diese Erkenntnis breit angekommen ist, zeigt sich in unseren steigenden Kennwerten, aber auch in den aktuellen Initiativen zum Aufbau paralleler Strukturen. Werdegang und Position der nexMart Schweiz AG bestätigen, dass wir als Pioniere den richtigen Weg im E-Commerce-Bereich gesucht und gefunden haben.

Kurz: Die Branche hat verstanden, dass digitale Prozesse Gewinn bringen?

Einsparung und Gewinn – für Lieferanten und Handel gleichermassen, und im weiteren Sinne auch für die Endkundschaft. Je mehr man die gebotenen Möglichkeiten nutzt, desto grösser die Einsparung. Ich erinnere an Schlagkraft und Schnelligkeit, Fehlerminimierung, Rückbotschaften, durchgängige Prozesse sowie am Ende dann mehr Zeit für Beratung und Betreuung.

Verstehen heisst Lernen. Ist der Schweizer Eisenwarenfachhandel eine «Lernende Branche»?

Bedingt, und manchmal zögerlich ...(schmunzelt). Die Unternehmen, die von Beginn weg mitmachten, sind heute sehr gut aufgestellt – organisatorisch, beim Know-how sowie mit guten Daten. Andere, die erst einmal zuschauen wollten, lernen spätestens jetzt, dass der Einstieg in E-Commerce ohne gute Daten sehr schwierig ist. Wir sehen also unterschiedliche Lerngeschwindigkeiten und -willigkeiten. Menschlich

ALLCHEMET

STARK
FÜR UNSERE HANDELSPARTNER

VERLÄSSLICH
IN UNSEREM TUN UND HANDELN

UMFASSEND
IN UNSEREN LEISTUNGEN

ALDURO · Coltogum® · GEBOL · OLFA · SHOGUN®
bestaPROFI · EL-BJÖRN · GESIPA® · PROFIT · technocraft PROFESSIONAL
bestaPAC® · ferronorm® · MELLERUD® · Rico · Wood's
Collomix · fischer innovative solutions · noverox® · Sassba®

allchemet.ch

INTERVIEW MIT STEPHAN BÜSSER, VR-PRÄSIDENT DER NEXMART SCHWEIZ AG

«Ein Aktiensplit erhöht die unternehmerische Freiheit!»

zwar, aber es kann sich nachteilig auswirken. Denn 15 Jahre ohne aktive Datenpflege lassen sich nicht im Handumdrehen kompensieren.

Indem die Nutzenpotenziale der nexmart-Leistungen bekannt sind, wird auch das Unternehmen selbst auf verschiedenen Stufen attraktiver.

Durchaus – und damit steigen Wert und Nachfrage nach unseren Aktien. Wir haben die Verkaufsbereitschaft im bestehenden Aktionariat intensiv sondiert und sind dabei auf wenig Gegenliebe gestossen – was ja an und für sich positiv ist. Eine andere Antwort auf die steigende Nachfrage wären natürlich eine Kapitalerhöhung, also neue Aktien. Das brächte den bisherigen Aktionären aber eine «Verwässerung», indem ihr Anteil am Gesamtkapital prozentual sinken würde, wenn sie nicht mitziehen und den Anteil verteidigen. Um diesen halten zu können, wären sie also zu Zukäufen gezwungen, und wir müssten das frische Kapital sinnvoll einsetzen können. Das ist aber bei ohnehin guter Finanzlage kein Thema. Deshalb beantragen wir der GV 2018 einen Aktiensplit im Verhältnis 1:5. Das heisst, jeder Aktionär der nexMart Schweiz AG hat fünfmal mehr Aktien zu je einem Fünftel des vormaligen Nennwerts. Der Anteil bleibt bei unverändertem Aktienkapital gleich. Aus derzeit 60 Aktien zu nominell 50 TCHF werden neu 300 Aktien zu nominell 10 TCHF.

> «Der Anteil bleibt bei unverändertem Aktienkapital gleich. Aus derzeit 60 Aktien zu nominell 50 TCHF werden neu 300 Aktien zu nominell 10 TCHF!»

Die nexmart-Aktie ist deutlich gestiegen. Was bedeutet das für den Aktionär?

Zunächst verweise ich auf die zehnprozentige Beteiligung der nexMart Schweiz AG an der nexMart GmbH & Co. KG in Deutschland. Wir können also als Gesellschafter an deren globalen Wachstum partizipieren, was auch unsere eigenen Aktien stärken wird. Ohne hier jetzt exakte Zahlen nennen zu wollen, lässt sich grob skizzieren: Wer heute sein halbes Aktienpaket verkauft, hat seine Anfangsinvestition als Gründeraktionär refinanziert. Das eigene Risiko ist eliminiert, man kann sich auf weitere Gewinne freuen und das einst eingeschossene Geld anderweitig verwenden – etwa in neue EDV-Projekte.

Aktionäre und Inhaber einer Einzelaktie können aber keine halbe Aktie verkaufen – und erst noch mit im «nexmart-Boot» bleiben. Die nexmart-Aktie wird mit dem angedachten Split also besser handelbar, ohne dass dem bestehenden Aktionariat daraus Nachteile erwachsen. Das macht rundherum Sinn!

> «...ein Aktiensplit mit wohldosiertem Rück- und Weiterverkauf unserer Papiere wäre also ideal. Beim aktuell hohen Aktienwert passt der Zeitpunkt ebenfalls!»

Ja, wir hoffen, dass die GV 2018 den Aktiensplit verabschiedet und wir die eine oder andere Aktie zurückkaufen und an Neuinteressenten abgeben können. Die rege Nachfrage ist das eine, die strategische Einbindung bestimmter Unternehmungen für einen langfristigen Erfolg das andere. Das sind Unternehmen, mit denen wir ein strategisches Zusammengehen im E-Business anstreben, was wiederum den Grund der Vernetzung und so die Branchenkohäsion stärkt. Das Interesse besteht, ein Aktiensplit mit wohldosiertem Rück- und Weiterverkauf unserer Papiere wäre also ideal. Beim aktuell hohen Aktienwert passt der Zeitpunkt ebenfalls.

Weiterentwicklung ist offenbar die nexmart-Lösung ...

Permanent! Die Dividendenfähigkeit samt möglicher steuerfreier Ausschüttung sowie die anvisierte Verbreiterung unseres aktuellen Aktionariats stehen für eine gesunde Entwicklung der nexMart Schweiz AG. Wir sind ein Kompetenzzentrum und Branchenstandard zugleich für E-Commerce im Schweizer Eisenwarenhandel. Und wir wollen unseren Vorsprung und die Erfahrung weiterhin einfliessen lassen und allen Marktakteuren Mehrwerte zugutekommen lassen. Ich spreche damit explizit auch unsere Offenheit für alle Akteure, ohne Selektion und Einbindung in geschlossene Gruppen aus. Wir sehen auf langfristige Sicht darin nach wie vor das beste Modell für unsere Branche. Im Übrigen ist die nexMart Schweiz AG als eigenständige Aktiengesellschaft eben ihren Aktionären – und damit dem Überleben per se – verpflichtet. Ein Projekt lässt sich dagegen sang- und klanglos beerdigen, das definitive Scheitern einer Unternehmung führt jedoch zwangsläufig in den Konkurs, meist mit Nebengeräuschen. Nicht nur, aber auch deswegen geben wir permanent vollen Schub und sind deshalb der richtige Partner für E-Business in unserer Branche. Mitmachen ist zukunftsorientiert, sinnvoll und attraktiv – unsere bisherige erfolgreiche Entwicklung zeigt dies eindrucksvoll auf!

Interview durch Andreas Grünholz im Auftrag von nexmart.

SERVICE & QUALITÄT

AUF HÖCHSTEM NIVEAU

PRO-FIX.CH

PROFIX **FÜR PROFIS.**

PROFIX BEFESTIGUNGSTECHNIK

Ob in der Werkstatt oder auf der Baustelle: PROFIX-Schrauben und -Dübel halten.

Alle Produkte erhalten Sie ausschliesslich über den Schweizer Fachhandel.

PROFIX AG | Kanalstrasse 23 | CH–4415 Lausen | www.pro-fix.ch | Tel. 061 500 20 20

ZUM RÜCKTRITT VON THOMAS HEEB AUS DEM VERWALTUNGSRAT

Im richtigen Moment

Er engagierte sich von Anfang an mit voller Kraft für ein B2B-Portal im Dienste der Schweizer Eisenwarenbranche. Nach vierzehn Jahren der Aufbau- und Überzeugungsarbeit ist es für Thomas Heeb Zeit für eine Wachablösung: Er sieht die nexMart Schweiz AG sehr gut aufgestellt – neue Kräfte können die Verantwortung für eine solide Unternehmung, die sich im E-Commerce einen Namen gemacht hat, übernehmen.

«Nüchtern und sachlich!» So liesse sich der generelle Ansatz von Thomas Heeb wohl auf den Punkt bringen. Und so will er auch sein langjähriges Engagement für das Schweizer Branchenportal nexmart verstanden wissen. Nicht abenteuerliche Experimente im Internetboom der Nullerjahre waren für ihn Treiber beim Aufbau des Portals nexmart gewesen, sondern konkrete Erfahrungen und praxiskonforme Erkenntnisse. Die objektive Einsicht und Überzeugung nämlich, dass der Schweizer Eisenwarenfachhandel sinnvoll am Fortschritt in E-Commerce-Bereichen teilhaben muss. Zu seinem Rücktritt aus dem Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG äussert sich Thomas Heeb konsequenterweise ebenso «nüchtern und sachlich».

Thomas Heeb, nexMart Schweiz AG, Vizepräsident des Verwaltungsrates: «Die seit Gründung der nexMart Schweiz AG geleistete Überzeugungsarbeit hat sich gelohnt. Das Branchenportal schafft für alle Unternehmen unserer Branche Mehrwerte und hilft Kosten zu sparen!»

Herr Heeb, wenn Sie auf die Gründung der nexMart Schweiz AG im Jahr 2004 zurückschauen – was geht Ihnen da durch den Kopf?

Wir durften für den Schweizer Eisenwaren- und Werkzeughandel eine doppelte Wegmarke setzen. Als Dienstleistung stärkt das Portal den Schweizer Fachhandel, als Unternehmen ist die nexMart Schweiz AG stabil unterwegs. Sie hat in ihrer vierzehnjährigen Geschichte gelernt, auch mit unerwarteten schwierigen Situationen und wechselvollen Entwicklungen umzugehen. Eine Fähigkeit die in lebhaften Zeiten sicher nicht schadet. In der Summe durfte ich ein Unternehmen mitbegründen und mitgestalten, dessen Produkt als Branchenstandard etabliert und aus unserem Geschäft nicht mehr wegzudenken ist. Diese branchenweite Akzeptanz und die integrale Marktberechtigung kommen für mich im deutlich gestiegenen Aktienwert und in der fast erreichten Dividendenfähigkeit zum Ausdruck.

Ist es Zeit für eine neue Epoche?

(Schmunzelt) Also, epochal würde ich jetzt meinen Rücktritt definitiv nicht bezeichnen. Aber es gibt in jedem Unternehmen lebhafte Phasen, in denen eine kontinuierliche Führung dringend notwendig ist. Und es gibt konsolidierte Phasen, die sich für einen Führungswechsel besser eignen. In solchen Zeiten können sich ohne Frage frische Kräfte besser installieren, um dann doch eine neue Epoche in der Unternehmensgeschichte konstruktiv anzuschieben. Ich sehe die nexMart Schweiz AG in einer konsolidierten, also gefestigten wie soliden Phase.

Sind folglich weitere Veränderungen oder Mutationen im Verwaltungsrat absehbar?

Als ältester im Gremium entspricht mein Rücktritt einem natürlichen Lauf der Unternehmensentwicklung. Denn bis auf Christof Haefeli, der im Jahre 2014 unser Gremium verstärkte, sind wir im Verwaltungsrat alle Gründungsmitglieder. Ich hatte meine Demission seit langem auf die Generalversammlung 2019 hin geplant. Mit dem Austritt aus der Steinemann AG ist meine Mitwirkung im VR der nexMart Schweiz AG aber nicht mehr angezeigt. Deshalb gebe ich – in allseitiger Absprache – meinen Platz bereits zur GV 2018 frei. Geordnete Mutationen und geeignete Nachfolgeregelungen sind grundsätzlich wichtig, um eine gute Führung einer Unternehmung zu gewährleisten. Insofern ist jede personelle Ablösung im VR nichts Besonderes und mittelfristig absehbar, wenn sie geplant und mit Blick auf das Wohl der Unternehmung vor sich geht. Ein sorgfältig gestalteter Generationenwechsel bei der strategischen Führung kann eigentlich nur förderlich sein. Darin sind wir uns im aktuellen VR einig – und daran arbeiten wir.

Stichwort «Einigkeit im Verwaltungsrat»: Immer gehabt und überall gewesen?

Selbstverständlich nicht! Der Aufbau eines Unternehmens mit Pionierstatus – also ohne orientierendes oder referenzierendes Beispiel am Markt – ist von grossen Unsicherheiten und hohen Risiken, von individuellen Ansichten und kollektiv zu treffenden Entscheidungen bei hohem Rhythmus geprägt. Unser Weg war von intensiven Diskussionen geprägt, in denen wir um eine gemeinsame Meinung und um die besten Entscheide gerungen haben. Und wenn ich heute sage

Die Revolution beim Dämmstoffsägen.

Schnell. Genau. Mobil. Die neue Akku-Dämmstoffsäge ISC 240.

SERVICE
all-inclusive

Die Lösung für kraftsparendes, passgenaues und schnelles Dämmen: die Akku-Dämmstoffsäge ISC 240. Egal ob Freihand oder mit Führungsschiene und Anschlagsystem, ob auf dem Dach, Gerüst oder am Boden, ob Mineralfaser-, Naturfaserdämmstoffe oder PUR-Dämmplatten – die ISC 240 überzeugt in puncto Mobilität, Anwendungsvielfalt und Effizienz. Und ist damit optimal für alle, die nicht nur Häuser, sondern auch ihren Arbeitsaufwand dämmen wollen.

Erleben Sie die Revolution beim Dämmstoffsägen live – bei Ihrem Fachhändler oder unter www.**festool**.ch

FESTOOL
Werkzeuge für höchste Ansprüche

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24
8953 Dietikon
Telefon: 044 744 27 27
Telefax: 044 744 27 28
E-Mail: info-ch@festool.com
www.festool.ch

ZUM RÜCKTRITT VON THOMAS HEEB AUS DEM VERWALTUNGSRAT

«Branchenportal ist verankert!»

«gerungen», dann ist das eher beschönigend. Es hat auch mal gefetzt, vor allem während den existenziellen Schwierigkeiten in Deutschland. Wir waren vor 14 Jahren sicher ungestümer als heute und haben damit unseren damaligen Gründungspräsidenten Hans-Peter Sahli als Moderator immer wieder auf's Neue gefordert.

Ein persönlicher Blick zurück: Einige Worte zur Gründerzeit der nexMart Schweiz AG aus Ihrem Erleben?

Ich war bis im Frühjahr 2002 bei Festool in Deutschland tätig und kam dann zurück in die Schweiz, zur Unternehmung Steinemann AG nach Flawil. In Deutschland lief die Initiative für ein Branchenportal bereits, Festool engagierte sich zu dieser Zeit sehr stark. Und so lag es auf der Hand, dass ich mit Stephan Büsser von Festool Schweiz – und auch mit den anderen Kollegen aus der Branche und dem Verband – den Kontakt suchte. Ich nehme nicht in Anspruch, die Idee importiert zu haben. Sie war bereits von der Kölner Eisenwarenmesse her in die Schweiz getragen worden. Aber für mich war die Anschauung in Deutschland und die Übertragung auf den Schweizer Markt persönlicher Ansporn zum Mitmachen gewesen. Die Steinemann AG war dann auch sofort bereit, als Gründungsaktionärin aktiv mitzumachen.

Kann man sagen: Die Zeit war danach reif für ein Schweizer Portal?

Sicher! Händische Abläufe und uralte Gewohnheiten unserer Branche – also Faxe, Telefone usw. der AD als mobiler Bestellblock und viel, viel Papier – waren schon zu dieser Zeit nicht mehr zeitgemäss. Grössere Konzerne arbeiteten bereits an eigenen Portal-Lösungen und ERP-(Direkt-)Anbindungen ihrer Händler. Und für mich stand zunächst der Wunsch nach durchgängig digitalisierten Prozessen im Vordergrund – eigentlich gleichgültig, wer mir diese ermöglichen würde. In Deutschland waren zudem branchenpolitische Initiativen im Gange, die der Implementierung des Portals nexmart – vielleicht sogar unbeabsichtigt – strategischen Vorschub leisteten. Insofern war die Zeit technisch und politisch tatsächlich reif für ein Schweizer Portal. Und mir war klar: Das Thema «Portal» kommt so oder so. Wer frühzeitig dabei ist, kann aktiv mitgestalten. Das Konzept nexmart überzeugte uns mit seiner branchenpolitischen Neutralität und dem offenen Zugang für alle Marktteilnehmer – Lieferanten und Händler, gross und klein, ohne jegliche Einengung oder Abgrenzung von Marktteilnehmern. Das ist Teil des Erfolgs und eine wertvolle USP (Unique Selling Proposition) von unserem Portal.

Bei aller Objektivität und Sachlichkeit, Herr Heeb: Sie hatten auch ein gutes Team mit hoher Konsensfähigkeit beisammen.

Ja, natürlich keine Frage, andernfalls gäbe es das Unternehmen gar nicht! Aber die oben angesprochene Harmonie und Einigkeit war bei weitem nicht immer da. Konnte gar nicht, und das kann sich jeder gut vorstellen, da sich nämlich die sechs Alpha-Tiere immer wieder zusammenraufen mussten... Und wir dürfen die Führungsverantwortung eines Verwaltungsrats nicht vergessen. Er (oder sie) ist verpflichtet, die zukunftsorientierte Wertigkeit des Unternehmens und damit der Aktie zu sichern, eigentlich stets zu steigern. Das ist uns in der jüngsten Zeit mit einem deutlich erhöhten Aktienwert und der greifbaren Dividendenfähigkeit gelungen. Aber es ist schon so: Persönlich und menschlich haben wir uns im VR wirklich gut verstanden. Wir konnten die besten Lösungen und Entscheidungen stets in einem konstruktiven Klima suchen und letztlich auch finden. Die wenigen Mutationen im Gremium waren jeweils äusseren Umständen geschuldet – bei mir ist das, wie ausgeführt, nicht anders.

Ihr Schlusswort.

Es war eine sehr spannende, kreative und auch lehrreiche Zeit im VR der nexMart Schweiz AG. Ich konnte vieles bei der Steinemann AG oder bei nexmart synergetisch aktiv einbringen oder konstruktiv mitnehmen. Das sind jetzt keine Floskeln, das meine ich ehrlich! Und genauso ehrlich sind meine guten Wünsche und meine grosse Zuversicht für die weitere Entwicklung des Schweizer Portals im Dienste unserer Branche. Ich verbinde damit auch meinen aufrichtigen Dank an meine VR-Kollegen und an unsere zahlreichen Investoren und Aktionäre – Danke für das Vertrauen, danke für eine fruchtbare gemeinsame Zeit! Und rundum wünsche ich alles Gute!

Interview durch Andreas Grünholz im Auftrag von nexmart.

«Unser Branchenportal ist im Markt akzeptiert und fest verankert. Der Zeitpunkt für Veränderungen im Verwaltungsrat ist somit optimal!», meint Thomas Heeb, Vizepräsident des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG.

HOHE DYNAMIK BEI DEN GESCHÄFTSMODELLEN

«Uber-yourself» before you get «Kodaked»*

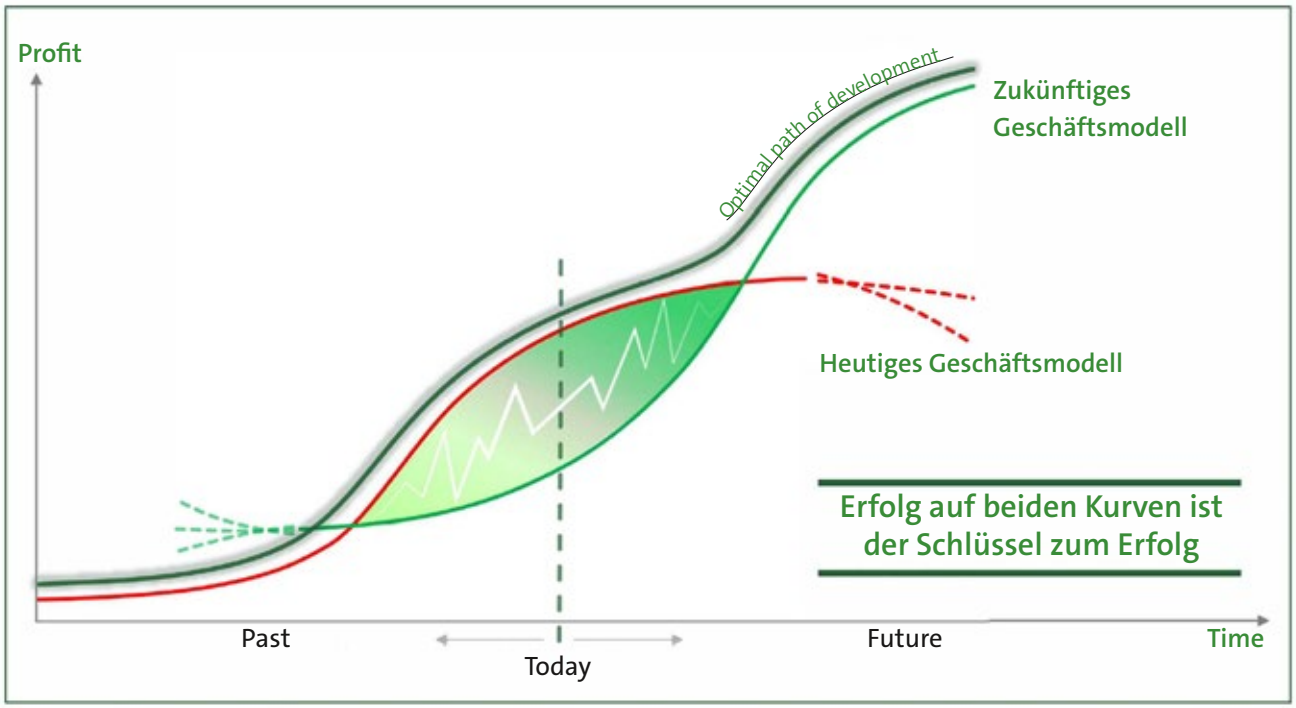
Aussage von Marcus Shingles, CEO of XPrize Foundation

Digitalisierung, Digitale Transformation oder Disruption. Kein Tag vergeht, an dem man nicht mindestens einen dieser Begriffe hört oder liest. Im Folgenden soll der Versuch einer kurzen und knappen Einordnung dieser Begrifflichkeiten unternommen werden.

Der wohl geläufigste dieser Begriffe ist die Digitalisierung, welche vereinfacht gesprochen, nichts anderes bedeutet, als bestehende analoge Prozesse künftig digital abzuwickeln. Ziel dabei ist es, die bestehenden analogen Prozesse zu vereinfachen, zu beschleunigen und so vielschichtig Ressourcen zu sparen. Eine wirkliche Innovationskraft kann hiermit allerdings nicht mehr entwickelt werden. Vielmehr ist es ein logischer Schritt, der seit vielen Jahren schon möglich ist.

Disruption und digitale Transformation gehen ein Stück weit ineinander über, die Grenzen sind also fliessend. Disruption ist an sich nur eine moderne Interpretation von Joseph Schumpeter's «Schöpferischer Zerstörung in den Märkten», nach welcher «jede ökonomische Entwicklung auf dem Prozess der schöpferischen bzw. kreativen Zerstörung aufbaut, um Neues entstehen zu lassen. Durch eine Neukombination von Produktionsfaktoren werden alte Strukturen verdrängt und schliesslich zerstört. Diese Zerstörung ist also notwendig – und nicht etwa ein Systemfehler –, damit Neuordnung oder Innovation stattfinden kann.» *(Quelle Wikipedia)*
Disruption beschreibt somit die makroökonomische Entwicklung, die Digitale Transformation die Gestaltung eben dieser Neuordnung. Digitale Transformation ist somit kein anderes Wort für Digitalisierung. Es ist wesentlich mehr, es ist ein «Andersdenken», das Finden neuer Geschäftsmodelle, die Neuausrichtung hin zum Unternehmen mit Technologie 4.0. ist dabei der massgebliche Treiber.

Schauen wir uns in diesem Zusammenhang für das bessere Verständnis einige Beispiele an:
Betrachtet man konkret das Unternehmen «home24» und stellt sich dabei die Frage «Was machen die eigentlich?», so ist offensichtlich, dass Möbel über das Internet verkauft werden. Der entscheidende Punkt dabei ist jedoch, dass es ein Technologieunternehmen ist, welches Möbel verkauft. Es ist also kein stationärer Möbelhändler der klassischen Art, der



Double S-Curve, adapted from Malik (2013), Bradley and O'Toole (2016)

Die Double-S-Curve zeigt eindrücklich auf, dass sich bestehende Geschäftsmodelle aktuell noch am Markt halten können, jedoch schon bald von neuen Geschäftsmodellen überflügelt werden. Die Kunst für bereits am Markt etablierte Unternehmen besteht nun darin, neue Geschäftsmodelle zu finden oder eben erfolgreich zu modellieren. Die neuen Geschäftsmodelle sind dann parallel zu den bestehenden im Unternehmen einzuführen, um so die unternehmerische Zukunft sicherzustellen.

**Kodak hat es seinerzeit verpasst, auf die neue Technologie der Digitalfotografie aufzuspringen.*
Das Ergebnis daraus ist hinlänglich bekannt. Unternehmen sind deshalb angehalten, neue Technologien und Geschäftsmodelle proaktiv zu identifizieren, bevor es ein anderer tut.
Uber hat dies beispielhaft vorgemacht und eine ganze Branche sprichwörtlich auf den Kopf gestellt, ohne jemals ein eigenes Taxi betrieben zu haben.

Björn Bode,
Head of E-Business,
nexMart Schweiz AG

E-Commerce macht und Möbel verkauft. Bei home24 ist somit das gesamte Geschäftsmodell auf Basis der Technologie aufgebaut und nicht auf dem klassischen Verständnis eines stationären Händlers. Mit dem Auftreten von home24, analog diesem es zahlreiche weitere Beispiele auch in anderen Märkten gibt, sind klassische Marktteilnehmer konfrontiert und müssen sich diesen Marktgegebenheiten entsprechend stellen.
Es gibt auch Beispiele «alteingesessener» Unternehmen, welche die Zeichen der Zeit erkannt und sich quasi neu erfunden haben. Das Unternehmen Elite SA aus Aubonne, welches seit 100 Jahren in der Schweiz hochwertige Matratzen herstellt und verkauft, war in der Vergangenheit vor allem auch durch den «Frankenschock» enorm unter Druck geraten. Die Lösung wurde in einem neuen Geschäftsmodell «smart lease» gefunden, über welches Hotels ihre Investition nicht mehr in Form eines Matratzenkaufs tätigen müssen, sondern neu wird die Matratze «pro Belegung» abgerechnet.
Die Messung erfolgt anhand eines in der Matratze integrierten Chips. Elite SA hat damit nicht nur seine Marktanteile verteidigt, sondern wächst sogar international. Ein letztes Beispiel soll die Firma Meier Tobler AG aus dem Bereich der Haustechnik sein. Auch dort wurde ein neues Geschäftsmodell «Smart Guard» entwickelt, welches die klassischen Abläufe mittelfristig vollständig disruptieren wird.
Innovation beim Geschäftsmodell ist somit entscheidend über den Erfolg oder Misserfolg in der Zukunft. Leider fokussieren sich noch knapp 90% der Unternehmen auf die Digitalisierung, um ihr Geschäft abzusichern. Dies ist ohne Frage sicher richtig und schon gar nicht falsch, wird jedoch wenig zur unternehmerischen Existenzsicherung beitragen, da hierfür grundlegende Veränderungen beim angestammten Geschäftsmodell erforderlich wären.
Björn Bode, Head of E-Business

Wie viele Löcher kannst du bohren? Alle. ProCORE18V.

Leistung in einer neuen Dimension für alle 18-Volt-Elektrowerkzeuge von Bosch Professional: Die Leistung des ProCORE18V Akkus mit 8,0Ah ist vergleichbar mit der von kabelgebundenen Werkzeugen bis zu 1.600 Watt.

It's in your hands. Bosch Professional.

www.bosch-professional.com

Die ProCORE18V Serie

BOSCH
Technik fürs Leben

VERWALTUNGSRAT DER NEXMART SCHWEIZ AG

Danke für die Zusammenarbeit

Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident

Thomas Heeb
Verwaltungsrat

Christof Haefeli
Vize-Verwaltungsratspräsident

Adrian Maeder
Verwaltungsrat

Urs Röthlisberger
Verwaltungsrat

Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates

Der ganze Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG mit Herrn Stephan Büsser als Verwaltungsratspräsident sagt dem langjährigen Verwaltungsratsmitglied Thomas Heeb, der in den letzten 8 Jahren auch in der Funktion als Vizepräsident engagiert war, für mehr als 15 Jahre respektvolle wie zielführende Zusammenarbeit ein aufrichtiges Dankeschön und im gleichen Atemzug auch auf Wiedersehen! Die Zusammenarbeit in den letzten 15 Jahren war in drei Phasen eingeteilt: Die ersten 3–4 Jahre können unter dem Arbeitstitel «Aufbau und Mission» subsummiert werden. In der Folge mussten dann bereits die ersten schwierigen Jahre von 2009–2012 bewältigt werden. Diese in der noch jungen Unternehmergeschichte im Rückblick wohl schwierigste Phase, denn die ganze Beteiligung stand auf dem Prüfstand und die Branche musste sich – sowohl auf der Händler- wie auch auf der Lieferantenseite – zunächst einmal im modernen E-Commerce-Geschäft strategisch sortieren. Diese Phase der strategischen Auslegeordnung verlangte von allen Mitgliedern des VR einen klaren strategischen Horizont und ein unermüdliches Schaffen mit einem innovativen Geiste. In den letzten fünf Jahren konnten dann die gesellschaftsrechtlichen Aufgaben sukzessive an die Hand genommen und einer den Aktionären dienlichen Lösung zugeführt werden. Der scheidende Vizepräsident Thomas Heeb war dabei stets ein unermüdlicher Kämpfer mit innovativem Geist, der auch in hektischen Zeiten weder die prozessorientierte Ebene verliess, noch das Wohl der in der Zwischenzeit mehr als 20 Aktionäre aus den Augen verlor. Der Verwaltungsrat sagt in corpore danke und auf Wiedersehen für unter dem Strich mehr als 100 Sitzungen, an denen das E-Commerce-Geschäft zum Nutzen aller Branchenakteure vorangetrieben wurde.

Möbel zum Entspannen und Geniessen!

ZEBRA

MAMA GREEN™

Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 268
4625 Oberbuchsiten
Tel 062 393 22 88

Engagiertes Quartett mit hohem Kundenfokus und grosser E-Business-Kompetenz

Das Personalquartett der nexMart Schweiz AG (v. l.): Fabio Gehrig, E-Business-Manager seit einem Jahr; Patricia Reichmuth, Finanzen, seit 7 Jahren; Björn Bode, Head of E-Business, seit 10 Jahren und Stefanie Diethelm, Projektmanagerin E-Business, seit 6 Jahren bei der nexMart Schweiz AG, blicken gemeinsam und stolz auf eine 14-jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte der nexMart Schweiz AG zurück.

«Ein fragmentierter Markt mit hohem Komplexitätsgrad, wie er in unserer Branche vorzufinden ist, erfordert detaillierte Prozess- und Anwendungskenntnisse, um die grossen Nutzenprofile für die zahlreichen Unternehmer eines digitalen Marktplatzes wie beim Branchenportal nexmart zu heben. Dieser Grundsatzgedanke hat entlang der ganzen Wertschöpfungskette Gültigkeit und schliesst damit neben den Lieferanten auch die Handelsseite explizit mit ein!»

DAS DEWALT XR FLEXVOLT AKKUSYSTEM
REVOLUTIONIERT DEN WERKZEUGMARKT.
JETZT NOCH MEHR
LAUFZEIT MIT 12 Ah!
54V XR FLEX VOLT
DEWALT

Intelligente Branchenvernetzung

«Uber Yourself» before you get «Kodaked»

Digitale Transformation ist kein anderes Wort für Digitalisierung. Es ist nicht das digitalisieren von analogen Prozessen. Digitale Transformation ist mehr! Es ist ein «anderes Denken», das Finden neuer Geschäftsmodelle, die Neuausrichtung hin zum Unternehmen 4.0. Technologie ist «nur» der Treiber, Geschäftsmodellinnovation und vernetzte Kommunikation entscheiden über Erfolg und Misserfolg in der Zukunft. Doch leider fokussieren sich knapp 90% der Unternehmen auf die Digitalisierung, um ihr Geschäft zu sichern. Und genau das wird damit nicht erreicht. Transform or Die...

Björn Bode – Head of E-Business

Wagen Sie den Sprung ins kalte Wasser

Man hört, sieht und liest viel von der Digitalisierung und das weltweit. Leider nutzen die wenigsten Unternehmen die Möglichkeiten und Chancen, welche sich dadurch ergeben. Dies ist einer von vielen Gründen, weshalb in den Zeitungen immer mehr von Traditionsunternehmen zu lesen ist, die für immer die Türen schliessen. Diese Unternehmen haben sich unter anderem zu wenig mit der gesamten Thematik «Digitalisierung» auseinandergesetzt.
Die Digitalisierung bietet den Geschäften sehr viele Möglichkeiten, um Kunden an sich zu binden und gezielt neue Kunden zu gewinnen, aber sich auch von der Konkurrenz als Unternehmer erfolgreich abzuheben. Man muss als Unternehmer eben den Sprung ins kalte Wasser oder – wie ich auch meine – in die dynamische Digitalisierung wagen!

Stefanie Diethelm – Projektmanagerin E-Business

Digitale Leader punkten durch integratives Systemdenken

Die Kundenanforderungen steigen, die Technologien entwickeln sich rasant und die Werkzeuge, um Ersteres durch optimale Nutzung des Zweiten zu befriedigen sind mannigfaltig.

Erfolg hat, wer erkennt, dass es dabei nicht um einzelne Anwendungen, sondern um deren intelligente Vernetzung prozess-, bereichs- und unternehmensübergreifend geht. nexmart als B2B-Integrationsplattform bietet Hand bei der Entwicklung der optimalen digitalen Wertschöpfungskette bis hin zu dem, was im Zentrum steht: Der Kunde. Ohne Kompromisse bei Unabhängigkeit und Flexibilität.

Fabio Gehrig – E-Business-Manager

Follow us on

www.pbswisstools.com

PB SWISS TOOLS

PB Swiss Tools entwickelt und fertigt kompromisslose Schweizer Qualität: präzis, dauerhaft und zuverlässig. Wer professionell schraubt, weiss die exzellenten Werkzeuge und Medizinprodukte zu schätzen.

100% Made in Switzerland **Unlimited Guarantee**

Bezugsquelle für Schweizer Fachhandel: e+h Services AG, Industriestrasse 14, 4658 Däniken, info@eh-services.ch, www.eh-services.ch

Lokomotive und Algorithmen

Künstliche Intelligenz (KI) am Horizont

Die Wissenschaft arbeitet schon seit vielen Jahren, um die menschliche Wahrnehmung und das menschliche Handeln durch Maschinen nachzubilden. Man unterscheidet in diesem Bereich zwischen der schwachen und der starken künstlichen Intelligenz.

Schwache KI
Durch den rasanten technischen Fortschritt sind Smartphones, Tablets & Co. kaum mehr aus unserem Alltag wegzudenken. Bei der schwachen künstlichen Intelligenz handelt es sich lediglich um regelbasierte Systeme und die decken immer nur Teilbereiche wie z. B. Navigationssysteme, Bild-, Text-, Zeichen- oder Spracherkennung sowie Suchsysteme ab. Künstliche Intelligenz ist im Grunde genommen ein Algorithmus, also ein Programmcode, welcher von Menschenhand geschaffen wurde. Durch Algorithmen, die Muster erkennen, sind Maschinen sogar in der Lage, selbstständig zu lernen. Wie ein menschlicher Entscheider ist ein Algorithmus auf die Korrektheit von gelieferten Informationen angewiesen und hierfür muss in allererster Linie eine hohe Datenqualität sichergestellt werden – Daten sind das wertvollste Gut! Bereits heute übertreffen KI-Systeme die menschlichen Fähigkeiten in vielen Bereichen und tragen so zu einer höheren Effizienz bei Prozessen und Arbeitsabläufen bei.
Der Einsatz von künstlicher Intelligenz bietet der Industrie und dem Handel einzigartige Möglichkeiten wie mehr Kundennähe, Wachstum und Profit. Wer auf die neuen Technologien setzt, kann sich langfristige Wettbewerbsvorteile verschaffen!

Starke KI
Die Forschung hat sich bei der starken künstlichen Intelligenz das Ziel gesetzt, die gleichen intellektuellen Fertigkeiten von Menschen zu erlangen oder sogar zu übertreffen. Bis heute ist es allerdings noch nicht gelungen, eine starke künstliche Intelligenz wie z. B. logisches Denken, Entscheidungsfähigkeit, Planungs- und Lernfähigkeit, Kommunikation in der natürlichen Sprache sowie das Kombinieren dieser verschiedenen Fähigkeiten zur Erreichung eines übergeordneten Zieles wie bspw. Austausch zwischen Mensch und Maschine zu entwickeln. Die Mehrheit der Forscher ist heute der Meinung, dass eine starke künstliche Intelligenz unsere Zukunft prägen wird. Man ist sich allerdings noch nicht einig darüber, wann dies eintreffen wird. Eine Zeitspanne von rund 20 bis 40 Jahren wird mehrheitlich jedoch als realistisch angesehen. Die Wissenschaftler gehen aber davon aus, dass eine «künstliche Superintelligenz» keine wirkliche menschliche Empathie oder Kreativität besitzen wird, sondern diese lediglich für eine schnellere oder bessere Zielerreichung simuliert werden kann.

«Künstliche Superintelligenz» löst vielleicht in ein paar Jahrzehnten eine technische Revolution aus – gleich wie die Dampflokomotive vor über 200 Jahren – und ist damit mit vielen Chancen, aber zugleich auch aufgrund von «allmächtigen Algorithmen» mit sehr hohen Risiken verbunden, was unter Experten bereits heute intensiv diskutiert wird!

P. Reichmuth

Patricia Reichmuth – Finanzen

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG

Ausgleichskasse Verom AHV IV AI AVS

www.verom.ch

ALLCHEMET

BEFESTIGUNG · WERKZEUG UND MASCHINEN · CHEMIE · BESCHLÄGE

allchemet.ch

Blaser Trösch

freizeitmacher.ch

Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 268
4625 Oberbuchsiten
Tel. 062 393 22 88

Grill / Gasapparate
Installationsmaterial
Gartenmöbel

BOSCH

Technik fürs Leben

Brütsch·Rüegger Tools

Tools. Next Level.

www.brw.ch · info@brw.ch · Tel. +41 44 736 63 63

dormakaba

Crissier – Rümlang – St. Gallen – Wetzikon
T: +41 848 85 86 87
E: info.ch@dormakaba.com
www.dormakaba.ch

e + h

e + h Services AG
4658 Däniken
www.eh-services.ch

FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88,
8953 Dietikon
Tel. 044 745 40 00
info@fein.ch | www.fein.ch

FESTOOL

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
T 044 744 27 27, F 044 744 27 28
www.festool.ch

h.maeder werkzeuge en gros

H. Maeder AG
Thurgauerstrasse 76, CH-8050 Zürich
Tel +41-44-308 61 11, Fax +41-44-308 61 10
maeder@maeder.ch, www.maeder.ch

Snickers Workwear · Hultafors · Solid Gear · DUNDERDON · TOE GUARD

HULTAFORS **GROUP**

www.hultaforsgroup.ch

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

PB SWISS TOOLS

PB Swiss Tools AG
3457 Wasen/Bern
www.pbswisstools.com

PFERD | VSM

PFERD-VSM (Schweiz) AG
Zürichstrasse 38b, 8306 Brüttisellen
T +41 44 805 28 28, F +41 44 805 28 00
info@pferd-vsm.ch, www.pferd-vsm.ch

puag

do it + professional

Puag AG, Oberebenestrasse 51, CH-5620 Bremgarten
info@puag.ch, www.puag.ch, Tel. +41 56 648 88 88

Rieffel SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch

ROTHENBERGER

ROTHENBERGER (Schweiz) AG
Herostr. 9 · 8048 Zürich
Tel.: 044/435 30 30 · Fax: 044/401 06 08
info@rothenberger-werkzeuge.ch
www.rothenberger.com

sia ABRASIVES

Ihre Lösung für perfekte Oberflächen

sia Abrasives Schweiz · 8501 Frauenfeld
Telefon 052 724 44 44 · Gratisfax 0800 800 544
sia.ch@sia-abrasives.com · www.sia-abrasives.com

SOCAR GAS

SOCAR Energy Switzerland GmbH
8001 Zürich
www.socarenergy.com

Steinemann World of Tools

www.steinemann.ag

UBS

DIE 29 PORTALBETREIBER DER NEXMART SCHWEIZ AG

(in alphabetischer Reihenfolge):

- A. Steffen AG, Spreitenbach;
- Allchemet AG, Emmenbrücke;
- ASSA ABLOY (Schweiz) AG – Keso, Richterswil;
- ASSA ABLOY (Schweiz) AG – MSL, Kleinlützel;
- Blaser + Trösch AG, Oberbuchsiten;
- dormakaba Schweiz AG, Wetzikon;
- e + h Services AG, Däniken;
- FEIN Suisse AG, Dietikon;
- Festool Schweiz AG, Dietikon;
- H. Maeder AG, Zürich;
- Hultafors Group Switzerland AG, Neuenhof;
- Kärcher AG, Dällikon;
- KLINGSPOR Suisse GmbH, Bubendorf;
- Laserliner Schweiz AG, Herisau;
- Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach;
- PFERD-VSM (Schweiz) AG, Brüttisellen;
- Profix AG, Lausen;
- Puag AG, Bremgarten;
- R. Peter AG, Bachenbülach;
- Robert Bosch AG, Solothurn;
- Robert Rieffel AG, Wallisellen;
- ROTHENBERGER (Schweiz) AG, Zürich;
- SFS unimarket AG, Heerbrugg;
- sia Abrasives Industries AG, Frauenfeld;
- Stanley Works (Europe) GmbH, Urdorf;
- Steinemann AG, Flawil;
- Techtronic Industries Switzerland AG, Zollikofen;
- Tegum AG, Frauenfeld;
- UVEX Arbeitsschutz (Schweiz) AG, Basel.

Business

Brütsch·Rüegger Tools

Tools. Next Level.

Handwerkzeuge für Industrie und Handwerk

Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG
Heinrich Stutz-Strasse 20
Postfach · 8902 Urdorf · Schweiz
Tel. +41 44 736 63 63 · Fax +41 44 736 63 00
www.brw.ch · info@brw.ch

ROTHENBERGER
pipetool technologies at work

NEUHEIT

ROSCOPE mini

Inspektionskamera mit 120 cm Kamerakabel

+ Kompakt
Modernste Kameratechnik in kompakter, praktischer Bauform

+ Robust
Stoßfestes Gehäuse zum Schutz im Baustellenbetrieb

+ Immer dabei!
Leicht verstaubar und kompatibel mit ROCASE System

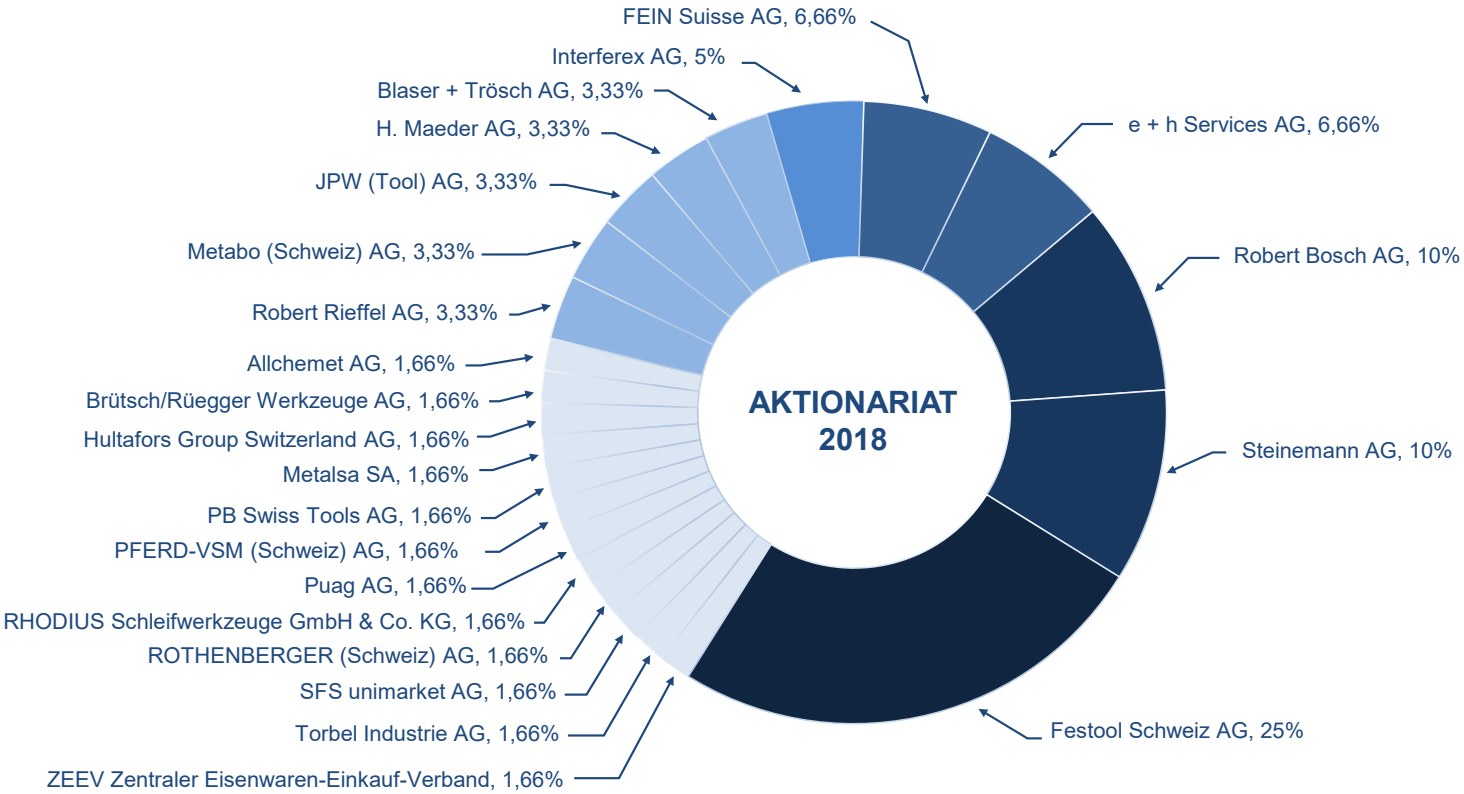
ROTHENBERGER (Schweiz) AG
Herostr. 9 · 8048 Zürich
Tel.: 044 435 30 30 · Fax: 044 401 06 08
info@rothenberger-werkzeuge.ch

rothenberger.com

Die nexMart Schweiz AG und die 23 Aktionäre mit den Beteiligungsquoten

Das Aktionariat der nexMart Schweiz AG darf als sehr stabil bezeichnet werden, da die 23 Aktionäre ihr Engagement beim Schweizer Branchenportal als langfristiges Investment bezeichnen.
Das voll liberierte Aktienkapital beträgt 3 Mio. und ist in 60 Namenaktien à nominell 50 TCHF eingeteilt. Demzufolge widerspiegelt eine Namenaktie einen prozentualen Unternehmensanteil in der Höhe von 1,66%, wobei der satutenkonforme Verkauf von Aktien an andere Aktionäre oder an interessierte Dritte stets der Zustimmung des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG bedarf.

Die 23 Aktionäre und ihre Beteiligungsquoten widerspiegelt das nachstehende Diagramm:



Aktuell nahezu 140’000 Bestell-positionen pro Monat in Verarbeitung

«Wachstum 2018:
Die nexMart Schweiz AG erreichte dank guten Wachstumsraten beinahe die anspruchsvollen Zielvorgaben.»

Die nexMart Schweiz AG verfehlte am Ende des Geschäftsjahres 2017/2018 dank guten Wachstumsraten nur knapp die anspruchsvollen Zielvorgaben.

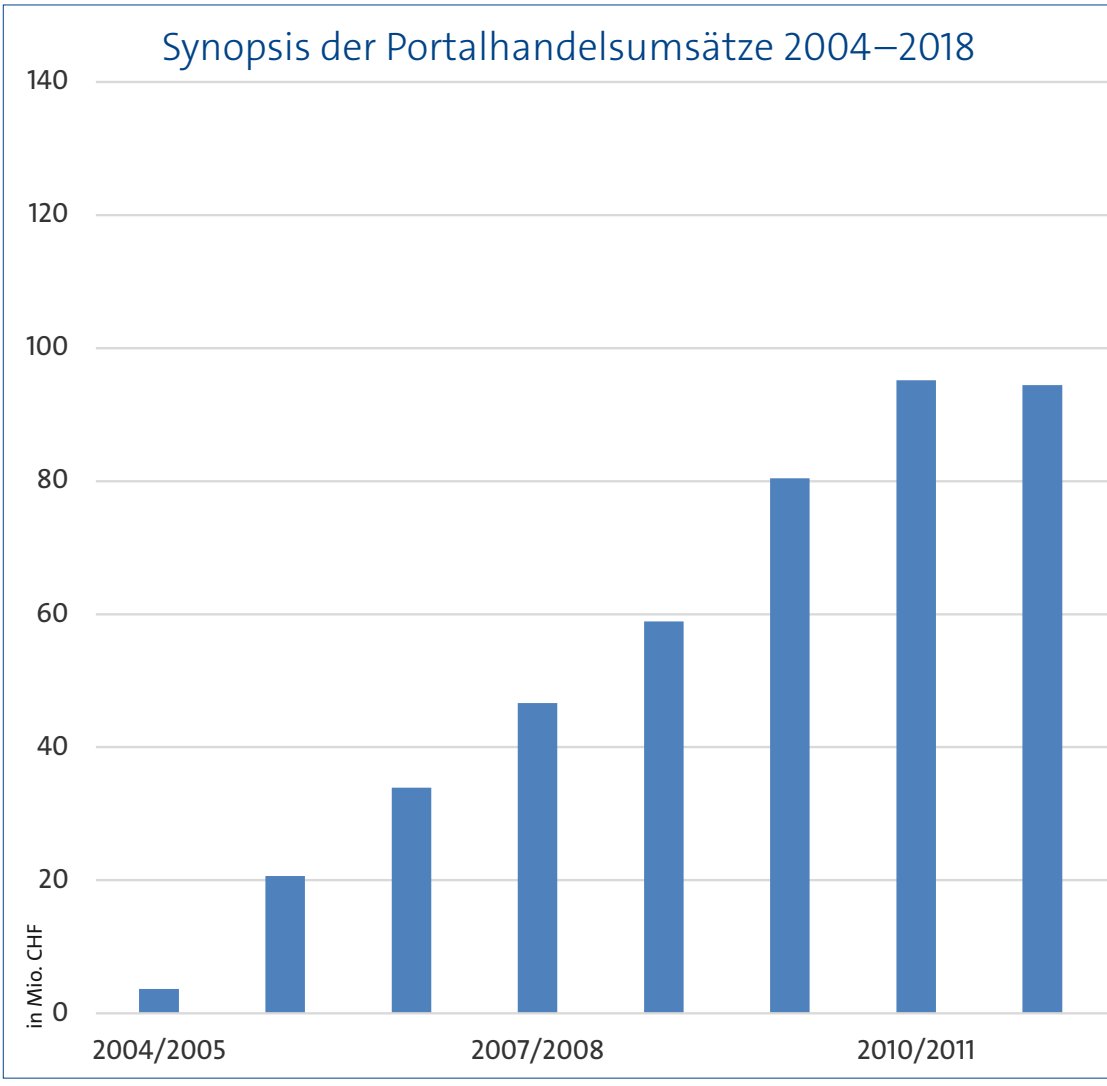
Eine Rückblende auf die letztjährige Unternehmensphase und die damit verbundenen Portalkennzahlen verdeutlicht weiterhin die nochmals gestiegene Akzeptanz des integralen Branchenportals nexmart.com sowie die über Jahre hinweg gegebene Nachhaltigkeit bei der Umsatzentwicklung, den Bestellpositionen und den Bestellern. Abgesehen von den erklärbaren saisonalen Umsatzschwankungen während den Sommerferien oder des Jahreswechsels ist seit Portalstart im Jahre 2004 bei den Positionen ein hoher einstelliger Wachstumspfad in einer Bandbreite von rund 7–9% gegeben.

Wachstumspfad intakt

Dieser mehrjährige Wachstumspfad ist trotz des phasenweise anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes vollauf intakt und dürfte am Ende des 15. Geschäftsjahres 2018/2019 für einen Netto-Umsatz von gegen 150 Mio. CHF verantwortlich sein. Mehr als 285 installierte Schnitt-

«Über 650 Unternehmungen bestellen regelmässig auf dem Branchenportal nexmart.com und so kommen pro Monat über 10’000 elektronische Bestellungen zusammen.»

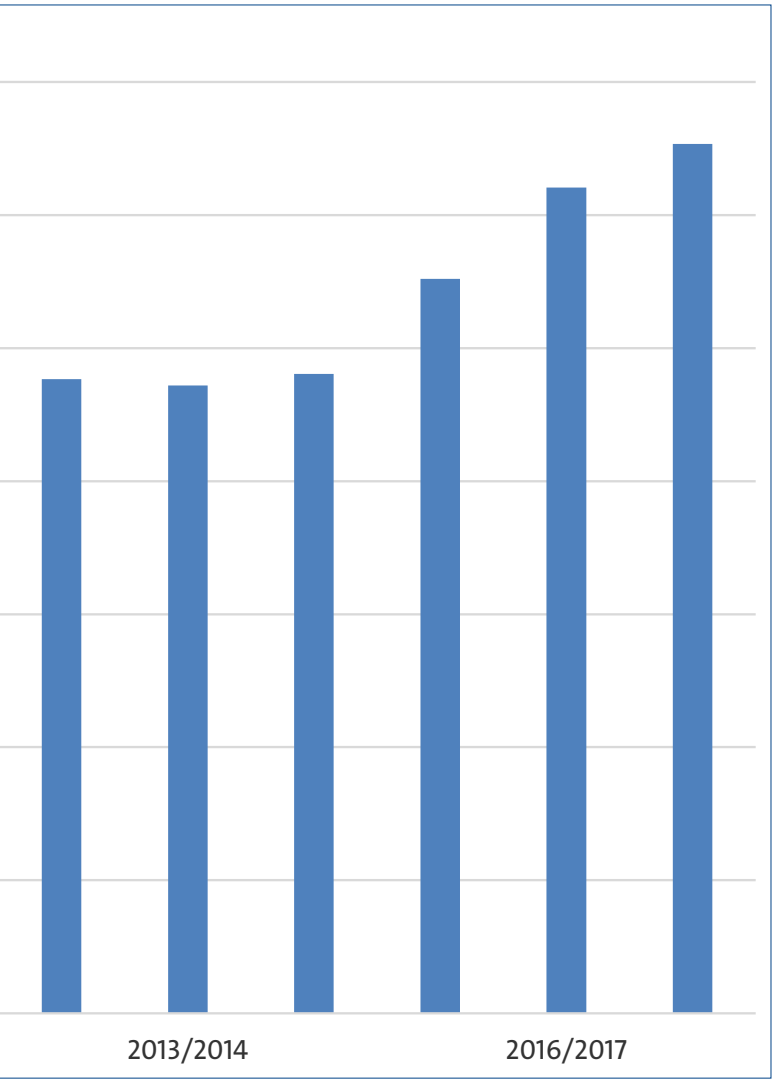
«Der Portalhandelsumsatz beläuft sich seit Start 2004 beinahe auf 1 Mrd. CHF, das ergibt statistisch gesehen einen durchschnittlichen Jahresumsatz von rund 80 Mio. CHF.»



stellen, inkl. MDE-Geräte, und insgesamt über 500 Besteller pro Tag haben auch im 14. Geschäftsjahr für ein anhaltend hohes Wachstumstempo gesorgt.
Die ambitionierten Budgetvorgaben 2017/2018 mit einem prognostizierten Brutto-Gesamtumsatz von gegen 146 Mio. CHF wurden fast erfüllt. Der Gewinnausweis mit erzielten 135 TCHF ist aufgrund eines neuen Preismodells klar hinter den Planzahlen zurückgefallen. Insgesamt generierten die Besteller im Jahre 2017/2018 ein Netto-Bestellvolumen von total 143 Mio. CHF.

10'000 Bestellungen pro Monat

Anschaulicher als die reinen Wachstumsraten und statistischen Kennzahlen wie «Positionen» mit einer hohen Wachstumsrate auf insgesamt 1,4 Mio. Positionen oder «Bestellungen» in der Höhe von 140'000 Bestellungen ist der folgende, schnell erfassbare Vergleich: Bestellten noch vor sechs Jahren rund 190 Besteller mit insgesamt 9–11 Positionen pro Bestellung einen Umsatz von über 60 Mio. CHF, waren es im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 500 Besteller, die bei wiederum konstanten Positionen pro Bestellung dann für einen Umsatz von knapp 143 Mio. CHF sorgten. Das ergibt dann über 140'000 Bestellungen und mehr als 1,50 Mio. Bestellpositionen.



Stabiler Wachstumspfad

Zwar sorgt der volumenmässige Basiseffekt inskünftig zwangsläufig für eine Abflachung der relativen Wachstumszahlen von über 7% auf rund 4%, doch angesichts der hohen Bestellvolumina und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht ein Netto-Bestellvolumen von über 147 Mio. CHF zu erwarten. Durch die Erweiterung des firmenspezifischen Kundenkreises wird das bereits in der Vergangenheit registrierte Matrix-ähnliche Wachstum automatisch ansteigen.

150 Mio. CHF angepeilt

Neue Portalkunden werden dank intuitiv erfassbarer Bestelllogik andere bereits aufgeschaltete nexmart-Portalbetreiber bei der täglichen Bestellorder automatisch mitberücksichtigen. Hier einmal vorsichtig gerechnet würden dann per Ende 2019 rund 550 Besteller täglich für ein Volumen von Total über 1,5 Mio. Positionen verantwortlich sein und so für einen Brutto-Portalhandelsumsatz von über 150 Mio. CHF sorgen. Einfach gerechnet und anschaulich betrachtet, bedeutet dies dann ein Monatsumsatz von über 12 Mio. CHF!

Rieffel®
SWITZERLAND

TOP QUALITY Since 1971

Ihr Partner für Premium Tools & Security Products

Robert Rieffel AG
Widenholzstrasse 8
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 (0) 44 877 33 33
Fax.+41 (0) 44 877 33 22

www.rieffel.ch

Neues Preismodell für spürbaren Umsatzrückgang verantwortlich

«Der aktuelle Cash-Bestand reflektiert rund 36,6% der Bilanzsumme.»

Allgemeines zur Finanzlage

Der Gesamtumsatz der nexMart Schweiz AG ist im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund der Einführung eines neuen Preismodells für die aktiven Portalbetreiber im 2. Geschäftshalbjahr um 6,9% auf insgesamt 1,309 Mio. CHF zurückgegangen. Dieser Rückgang bei den Bruttoerlösen aus «Lieferungen & Leistungen» konnte trotz eines reduzierten operativen Gesamtaufwandes von –4,78% oder absolut von 1,333 Mio. CHF nicht ganz egalisiert werden: Das Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT) fällt mit –23'551.00 CHF nach einem knappen Plus im Vorjahr in den Minusbereich. In der Folge sank auch die Ertrag-Aufwand-Relation (EAR) von 1,20 auf 1,04.
Unter dem Strich bleibt aber ein den Aktionären zurechenbarer Gewinn pro Anteilschein von 890.00 CHF, da ein positiver Finanzertrag in der Höhe von 31'773.00 CHF und der ausserordentliche Ertrag in der Höhe von 65 TCHF bei gleichzeitig tieferer Steuerlast ein Jahresergebnis von 53'383.48 CHF ermöglichten.

«Der Dienstleistungsertrag ist angesichts einer verhaltenen Nachfrage um ein Viertel auf 244 TCHF zurückgeglitten.»

Revisionsstelle

Die Revisionsstelle Convisa Revisions AG, 6430 Schwyz, hat den Jahresabschluss 2017/2018 per Ende Juni 2018 nach dem Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision, die insbesondere keine Prüfung der betriebswirtschaftlichen Abläufe oder des unternehmerischen Kontrollsystems umfasst, revidiert.
Der Prüfungsbericht ist auf Seite 43 dieses Geschäftsberichts abgedruckt.

«Die 10%ige Beteiligungsposition bei der nexMart GmbH & Co. KG widerspiegelt mit 1,850 Mio. CHF im absoluten Wert das Anfangsinvest aus dem Jahre 2004.»

Die Bilanz per 30. Juni 2018

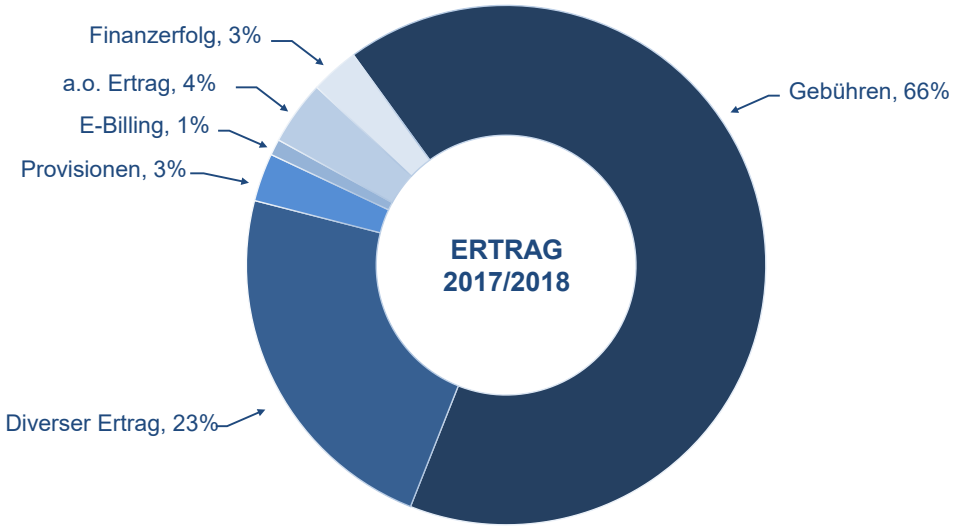
Der minimale Rückgang der Bilanzsumme von –1,4% ist praktisch eine zu vernachlässigende Zufallsgrösse, die in der Summe auf der Aktivseite der leichten Veränderung bei den flüssigen Mitteln und der Abnahme bei den Forderungen aus «Lieferungen & Leistungen» sowie dem Rückgang bei den «Transitorischen Aktiven» entspricht (–20,8%).

Auf der Passivseite steht einem starken Abbau von Verbindlichkeiten aus «Lieferungen & Leistungen» von 53,7% auf noch 16'528.82 CHF und einem Rückgang der

▶▶

ERTRAGSSTRUKTUR 2017/2018

Die zwei Ertragspfeiler «Gebühren» (66%) und «diverser Ertrag» (23%) generieren zusammen 89% der Gesamteinnahmen. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies ein prozentualer Anstieg von beachtlichen 11%, wobei dieser Anstieg auch mit dem Ertragsrückgang bei der Dienstleistung «E-Billing» und «a. o. Ertrag» zusammenhängt. Insbesondere der 6-stellige Rückgang beim a. o. Ertrag erklärt die prozentualen Verschiebungen in den diversen Ertragssegmenten.



Cordless Alliance System:

Ein Akku für alles.

Cordless Alliance System (CAS) ist ein Verbund führender Elektrowerkzeugmarken. Damit sind jetzt eine Vielzahl professioneller Anwendungen auch in Akku möglich – von Standard- bis Spezialaufgaben.

Ihre Vorteile:

- **100% Kompatibilität** bei Maschinen, Akkupacks und Ladegeräten
- Weltweit leistungsfähigstes Akku-System mit 30 Jahren Akku-Kompetenz von Metabo
- Höchste Zuverlässigkeit, klare Kostenvorteile und hohe Investitionssicherheit

Mehr erfahren: www.cordless-alliance-system.com

Entdecken Sie die kabellose Freiheit – jetzt herstellerübergreifend!

Mehr auf www.metabo.ch

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Beteiligungsposition entspricht wieder dem Anfangsinvest

«Die an der Bilanzsumme gemessene Eigenkapitalausstattung ist um weitere 2,9%-Punkte auf 93,2% angewachsen.»

«Transitorischen Passiven» von 30,1% auf insgesamt 176'056.89 CHF der ausgewiesene Bilanzgewinn in der Höhe von 54'583.00 CHF, inklusive Gewinnvortrag, gegenüber.
Unter Einrechnung des Gewinnvortrags in der Höhe von 1'199.52 CHF steht der Generalversammlung somit ein Bilanzgewinn in der Höhe von 54'583.00 CHF zur Verfügung. Gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung soll die gesetzliche Gewinnreserve um 50 TCHF geäufnet und der dann verbleibende Bilanzgewinn in der Höhe von 4'583.00 CHF auf die neue Rechnung vorgetragen werden.
Das voll liberierte Aktienkapital in Höhe von 3 Mio. CHF wird aktuell von insgesamt 23 Aktionären gehalten. Der gültige Steuerwert einer Namenaktie der nexMart Schweiz AG beträgt aktuell 50'000.00 CHF (VJ: 31'500.00 CHF). Damit widerspiegelt der aktuelle Steuerwert auch wieder den Nominalwert des Anteilscheins der nexMart Schweiz AG bei der Gründung im Jahre 2004.

«Trotz Gewinnrückgang ist der gesamte Personalaufwand mit 23,4% zum Gesamtumsatz in proportionalem Sinne stabil geblieben.»

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2017/2018

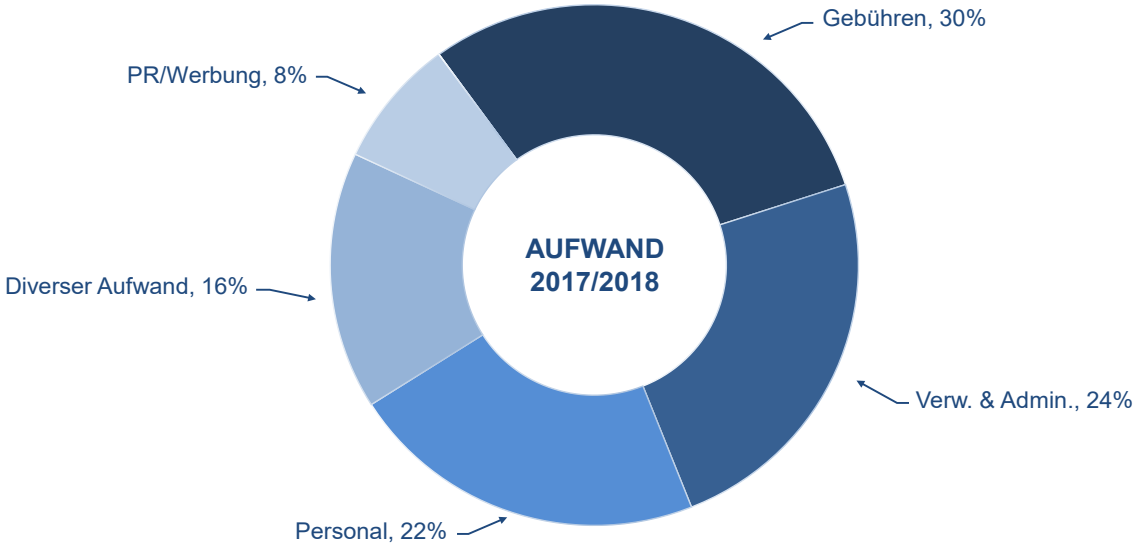
In der 3-stufigen Erfolgsrechnung macht sich der Erlösrückgang aus «Lieferungen & Leistungen» um 96'677.20 CHF auf total 1,309 Mio. CHF auf allen Stufen unmittelbar bemerkbar. Zwar konnten auch die Gesamtkosten im operativen Bereich um rund 4,78% reduziert werden, doch der überproportionale Umsatzrückgang zeitigt sich in einem negativen Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT) von –23'551.22 CHF (VJ: +6'229.89 CHF). Während der wichtige Ertragspfeiler «Portalertrag» ein Umsatzrückgang von 31'752.60 CHF verzeichnet und der «Dienstleistungsertrag» um 83'814.60 CHF zurückgeglitten ist, hat dagegen der Verwaltungsertrag erfreulicherweise um 18'890.00 CHF auf 81'612.00 CHF zugenommen. Dagegen hat die Nachfrage nach der Dienstleistung «E-Billing» aufgrund der geänderten Gesetzeslage spürbar abgenommen und viele Marktakteure aus unserer Branche verzichten neu auf die mit einem hohen Sicherheitsstandard versehenen Signaturen mit Echtzeit-Stempel, da aufgrund der geänderten Gesetzeslage diese nicht mehr für gesetzkonforme E-Rechnungen gefordert werden. Der Ertrag in diesem Geschäftsbereich ist um praktisch ein Viertel eingebrochen. Die an und für sich hochintegrative Dienstleistung im

▶▶

«Im Vergleich zum Vorjahr sank der Gewinn um fast drei Viertel auf 890.00 CHF pro Aktie.
Dieser markante Gewinnrückgang ist mehrheitlich mit der Einführung eines neuen Preismodells erklärt.»

AUFWANDSTRUKTUR 2017/2018

Drei Viertel der Gesamtausgaben sind mit den drei Aufwandspositionen «Gebühren» (30%), «Verwaltung & Administration» (24%) und «Personalaufwand» (22%) erklärt. Auf Vorjahresbasis haben sich damit die drei Aufwandspositionen prozentual nur um 2%, also marginal, verändert. Die EAR ist im Vergleich zum Vorjahr von 1,20 doch deutlich auf 1,04 zurückgeglitten. Aufgrund des skalierbaren Geschäftsmodells wird sich die EAR als wichtige Kennziffer im nächsten Jahr nachhaltig verbessern.



13. bis 15. Januar 2019
Messe Luzern

Hardware

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die 12. Hardware findet vom **13. bis 15. Januar 2019** bei der Messe Luzern statt.

hardware-luzern.ch

Patronat

swissavant
Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt
Association économique Artisanat et Ménage
Associazione economica Artigianato e Casalinghi

Veranstalterin

MESSELUZERN

Positiver Ausblick 2019 mit Gewinnanstieg

«Die Steuerlast 2017/2018 ist im Zuge der Gewinnerosion um 31% auf absolut unter 20 TCHF gesunken.»

Rahmen des E-Billing-Angebotes mit Signatur und Echtzeit-Stempel bleibt damit mittelfristig wohl jenen Unternehmungen vorbehalten, die in einer strategischen Partnerschaft eine hohe Kadenz an Elektronischer Dateninformationen (EDI) installiert haben. Im Gegenzug dürfte die Nachfrage nach Beratungs- und Dienstleistungsgeschäften auf der Lieferantenseite ansteigen. Vom Markt gut aufgenommene Produkte wie retail Connect oder data Abo haben nach einer intensiven Informations- und Einführungsphase im Markt an Akzeptanz gewonnen und die sich ergebenden Mehrwerte für die Lieferanten – gleich wie für die Handelsseite – sind heute von erfolgreichen Marktakteuren unbestritten anerkannt.
Die Saldoposition aus Finanzertrag und Finanzaufwand, also der Finanzerfolg, in der Höhe von 31'773.25 CHF widerspiegelt gemessen am bilanziellen Wertschriftenbestand eine 5,23%ige Wertschriftenrendite.
Dass das Jahresergebnis mit 53'383.48 CHF dennoch klar positiv ausfällt, ist neben der tieferen Steuerlast von 19'838.55 CHF (VJ: 28'751.40 CHF) schliesslich mehrheitlich dem ausserordentlichen Ertrag in der Höhe von 65 TCHF geschuldet.

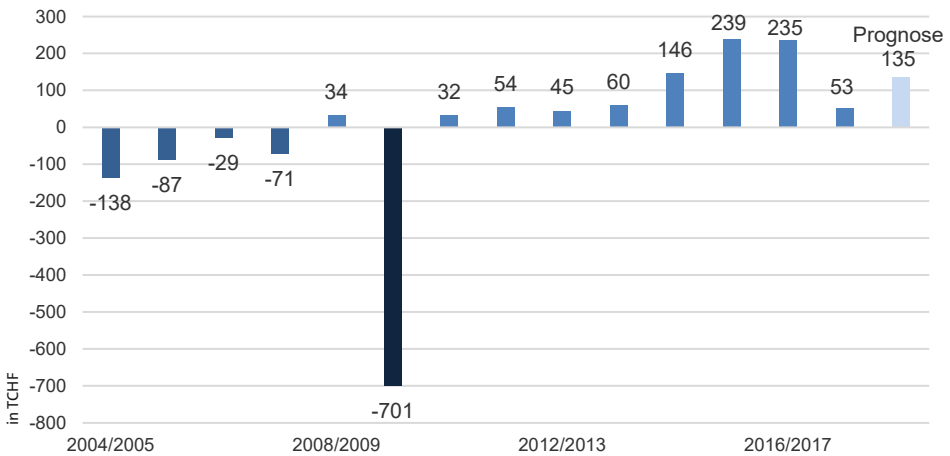
«Der ausserordentliche Ertrag von 65 TCHF entspricht einer langfristig verstetigten Unternehmensführung im finanziellen Bereich. Für das anstehende Geschäftsjahr 2018/2019 ist ein Gewinnanstieg um den Faktor 2,5 auf insgesamt 2'250.00 CHF pro Aktie vorgesehen.»

Zuversichtlicher Ausblick

Die kontinuierliche Entwicklung des integralen E-Commerce-Geschäfts der nexMart Schweiz AG lässt sich auch auf mittlere Frist nicht aufhalten. Weitere Portalbetreiber in Verbindung mit den nunmehr vom Markt gut aufgenommenen Dienstleistungen und Produkte wie retail Connect oder data View werden im operativen Bereich für einen hohen einstelligen Umsatzzuwachs sorgen. Diese Produkte werden auf Sicht von 12–18 Monaten durch weitere innovative E-Commerce-Angebote aus dem Daten- wie Prozessbereich ergänzt, um insbesondere der Handelsseite mit den vielfältigen Ansprüchen kostenoptimierend in die Hände zu spielen. Neben diesen positiven Aussichten für das operative Geschäft ist erstmals mit einem substanziellen Beteiligungsgewinn für das anstehende Geschäftsjahr 2018/2019 zu rechnen. Mit diesen positiven Fundamentaldaten wird ein Jahresgewinn in der Grössenordnung von 130–140 TCHF prognostiziert, was am Ende pro Anteilschein einen Überschuss in der Höhe von 2'250.00 CHF (VJ: 890.00 CHF) bedeuten würde.

SYNOPSIS DER VERLUST- UND GEWINNENTWICKLUNG 2005–2019

Der Gewinnausweis von 890.00 CHF pro Anteilschein oder von total über 53 TCHF für das Geschäftsjahr 2017/2018 bedeutet zwar einen Rückgang von mehr als 77% auf Vorjahresbasis, lässt aber doch eine Zuweisung an die gesetzlichen Reserven von 50 TCHF zu. Der überproportionale Gewinnrückgang ist mit der Einführung eines neuen Preismodells erklärt. Der Gewinn für das anstehende Jahr soll dank neuen Portalbetreibern und einer höheren Nachfrage nach Dienstleistungen ein Gewinnsausweis in der in der Höhe von 130–140 TCHF möglich sein.



nexmart
Einfach eBusiness

Ihre Lieferanten in der Übersicht
Status Quo der E-Business-Prozesse in der Branche

Lieferanten	Online-Katalog	Preisabfrage	Verfügbarkeiten	Auftragsverfolgung	Auftragsbestätigung	Lieferschein	Rechnung	retail Connect	Identifikationsnummer
A. Steffen AG	●								7611007000004
AEG & Milwaukee	●	●	●						9997561011358
Allchemet AG	●				●	●	●	●	7611269000002
ASSA ABLOY (Schweiz) AG - KESO	●				●	●	◐		7609999098802
ASSA ABLOY (Schweiz) AG - MSL	●				●				7630005900000
Blaser + Trösch AG	●		●		◐	◐	◐		7640104880004
dormakaba Schweiz AG	●				●		●		4021226015889
e + h Services AG	●				●	●	●		7610744000001
FEIN Suisse AG	●	●	●		●	◐	●		7609999080401
FESTOOL Schweiz AG	●	●	●		●	●	●		2000411012881
H. Maeder AG	●	●	●						7609999035500
HAIX	●								4044465000003
Hultafors Group Switzerland AG	●				●		●		9997561057233
Kärcher AG	●								7609999018107
KLINGSPOR Suisse GmbH	●								9997561010719
Laserliner Schweiz AG	●								9997561013352
Metabo (Schweiz) AG	●	●	●	●	●			●	7612942000005
PB Swiss Tools AG								●	
PFERD-VSM (Schweiz) AG	●	●	●	●					9997561010382
Profix AG	●				●		●		9997561013147
Puag AG	●						●		7611005000013
R. Peter AG	●								7640105590001
Robert Bosch AG	●	●	●	●	●	●	●		7609999015700
Robert Rieffel AG	●								9997561012065
ROTHENBERGER (Schweiz) AG	●	●	●						9997561010139
SFS unimarket AG	●	●	●		●	●	●	●	7611188000008
sia Abrasives Industries AG	●				●		●		7611123000001
Stanley Works (Europe) GmbH	●	●	●	●					9997561010511
Steinemann AG	●		●		●	●	●		7610929000000
Tegum AG	●				●				7611098000006
Uvex Arbeitsschutz (Schweiz) AG	●								4031101000008

Stand: Oktober 2018

Legende	● verfügbar ◐ in Arbeit
Preisabfrage / Verfügbarkeiten	Abfrage von Preisen und Verfügbarkeiten über nexmart-Shop oder direkt aus der Warenwirtschaft möglich.
Auftragsbestätigung/Lieferschein/Rechnung	Formulare des Lieferanten in digitaler Form – Import in die Warenwirtschaft des Händlers möglich.
retail Connect	Weiterleitung der Kunden von der Hersteller-Website zum gewünschten Fachhändler – online und offline.

TELEGRAMM ZUM 14. GESCHÄFTSJAHR 2017/2018

nexMart Schweiz AG: Übersicht zum Geschäftsjahr 2017/2018

«Die Cash-Position ist per Ende Juni 2018 um 3,5% auf 1,211 Mio. CHF zurückgeglitten, kann aber weiterhin aus unternehmerischer Sicht als komfortabel bezeichnet werden.»

«Die 10%ige Beteiligung bei der nexMart GmbH & Co. KG ist per Ende Juni 2018 mit 1,850 Mio. CHF bilanziert, d. h. dieser Bilanzwert reflektiert gleichzeitig die ursprüngliche Investitionssumme. Eine weitere bilanzielle Zuschreibung oder Aufwertung dieser Beteiligungsposition ist damit ausgeschlossen.»

Facts und Figures 2018

Der Bruttoumsatz 2018 kam in einem kompetitiven Wirtschaftsumfeld um fast 97 TCHF oder um 6,87% auf 1,309 Mio. CHF zurück. Die vor Jahresfrist für den Umsatz abgegebene Wachstumsprognose von rund 4–5% konnte damit wegen der Einführung eines neuen Preismodells nicht erreicht werden. Ein signifikant höherer Verwaltungsertrag (+30,1%) und ein relativ stabiler Dienstleistungsertrag sowie drittens, die Auflösung «Rückstellung Anpassung Preismodell» von 65 TCHF bilden aber insgesamt die Basis für das positive Jahresergebnis – nach Steuern – in der Höhe von 53 TCHF. Das unter dem Strich positive Zahlenkorsett kommt auch in der aussagekräftigen EAR (Ertrag-Aufwand-Relation) von 1,04 zum Ausdruck. Das Jahresergebnis bedeutet dann umgerechnet für den Aktionär ein Ergebnis pro Aktie in der Höhe von 890.00 CHF (VJ: 3'925.00 CHF).

- Regelmässige nexmart-Besteller: Über 670 Unternehmungen
- 385 Schnittstellen, inkl. 142 MDE-Geräte
- 29 Portalteilnehmer
- Steigende Nachfrage nach Rücknachrichten: 15 Lieferanten «produzieren»/10 Händler «empfangen»
- Wachstumsrate bei den Positionen von 12% und ein Brutto-Portalhandelsumsatz von bis zu 143 Mio. CHF
- Kumulierter Brutto-Portalhandelsumsatz seit Start 2004–2018: 1,230 Mrd. CHF
- Aktuelle Cash-Position beläuft sich auf 1,211 Mio. CHF
- Wertberichtigung von mehr als 21 TCHF auf EUR-Cash-Bestand aufgrund des «schwächeren» Frankens
- Reingewinn von total 53 TCHF (p/Aktie: 890.00 CHF)
- Weiteres Wachstum im Geschäftsjahr 2018/2019 von 2–3% angepeilt
- Prognose «Jahresüberschuss 2018/2019» von 135 TCHF oder p/Aktie 2'250.00 CHF budgetiert.

Positiver Ausblick 2019

Aktive Portalteilnehmer und die Erschliessung von neuen Branchensegmenten werden im nächsten Geschäftsjahr 2018/2019 das Umsatzwachstum weiterhin positiv unterstützen. Auf hohem Bruttoumsatz-Niveau wird auf dem integralen Branchenportal ein Jahresumsatz von 143–148 Mio. CHF erwartet. Dies bedeutet im Minimum ein Umsatzwachstum von rund 2–3%. Die Wachstums- und Gewinnaussichten bleiben also intakt und für die Aktionäre wird der erwartete Gewinnausweis auf rund 2'250.00 CHF pro Aktie zu stehen kommen. Das neu eingeführte, transparente und nachvollziehbare Gebührenmodell wird zusätzlich einen nachhaltigen Beitrag zur positiven Entwicklung der nexMart Schweiz AG liefern, da eine einfachere Einschätzung der anfallenden Kostenpositionen für den Kunden gegeben ist.

	2004/2005 1. Geschäftsjahr	2008/2009 5. Geschäftsjahr	2014/2015 11. Geschäftsjahr	2016/2017 13. Geschäftsjahr	Prognose 2017/2018 14. Geschäftsjahr	2017/2018 14. Geschäftsjahr	Prognose 2018/2019 15. Geschäftsjahr
Umsatz in Mio. CHF	3,52	62	128	137	146	143	147
Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr	586%	130%	102%	103%	106%	104%	103%
angebundene Fachhändler	18	76	227	385	400	387	395
Bilanzsumme in Mio. CHF	2,152	3,10	2,77	3,35	3,50	3,30	3,40
Ertrag-Aufwand-Verhältnis	0,744	1,02	1,04	1,20	1,15	1,04	1,10
Absoluter Verlust/Gewinn in TCHF	–138	+34	+146	+235	+163	+53	+135
Verlust/Gewinn pro Aktie in CHF	–3'438.72	+574.15	+2'426.00	+3'925.00	+2'717.00	+890.00	+2'250.00

Für den härtesten Einsatz entwickelt.

Das FEIN Akku-Power-System.

Einfach. Effizient. Sicher.

Akku-Werkzeuge von FEIN sind speziell für den anspruchsvollen Einsatz in der Metallbearbeitung entwickelt. Dank des perfekten Zusammenspiels aus bürstenlosem FEIN PowerDrive Motor und FEIN Li-Ionen-Akkus mit SafetyCell Technology können auch die härtesten Anwendungen kabellos ausgeführt werden. Denn unser Anspruch ist es, Produkte zu entwickeln, die Anwender begeistern und das Arbeiten einfacher, effizienter und sicherer machen.

www.fein.com

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Synopsis der letzten vier Geschäftsjahre 2013–2018

Die nexMart Schweiz AG verzeichnet für das 14. Geschäftsjahr 2017/2018 einen Rückgang beim «Umsatz» wie beim «Gewinn» und rutscht auf operativer Ebene in die Verlustzone. So kam der Gesamtumsatz aufgrund von zurückgestellten Investitionen im E-Businessbereich und der Einführung eines neuen Gebührenmodells um 6,9% auf 1,309 Mio. CHF (VJ: 1,406 Mio. CHF) zurück. Die zurückgestellten Investitionsentscheide der Marktteilnehmer manifestierten sich hauptsächlich im Dienstleistungsertrag, der um markante 25,61% oder um mehr als 84 TCHF auf total 244 TCHF zurückglitt. Als Folge der spürbaren Zurückhaltung und aufgrund der Einführung eines neuen Gebührenmodells verzeichnet auch der «reine» Portalhandelsertrag einen Rückgang von knapp 25 TCHF. Auf Vorjahresbasis und unter Ausklammerung der positiven Umsatzzugänge ist der theoretische Effekt des Gebührenrückgangs sogar mit einer Spanne von 110–120 TCHF anzugeben. Oder mit anderen Worten: Bei Fortführung des «alten Gebührenmodells» würde der Jahresumsatz 2017/2018 auf rund 1,470 Mio. CHF zu liegen kommen; was einem Zuwachs von 4,6% entspräche. Der Verlust vor Amortisation (EBITDA) kommt auf –23'521.22 CHF zu liegen, was letztlich der Einführung eines neuen Preismodells geschuldet ist. Da keine Abschreibungen zu tätigen waren, ist der Betriebsverlust (EBIT) ebenfalls mit –23'521.22 CHF anzugeben und beträgt aktuell –1,8% (VJ: 0,4%) vom Gesamtumsatz. Der Finanzerfolg, als Saldo von Finanzertrag und -aufwand sowie Währungserfolg verstanden, kommt um den Faktor 4,6 tiefer zu liegen und beträgt 32 TCHF (VJ: 146 TCHF). Die Berücksichtigung des Finanzerfolges lässt dann eine schwarze Null zu: Vor Nebenerfolgen und Steuern beträgt das Betriebsergebnis 8'222.03 CHF. Die aufgelöste Rückstellung von 65 TCHF, welche im Vorjahr aufgrund des neuen Gebührenmodells 2018 verbucht wurde, ergibt unter Berücksichtigung einer Steuerlast von annähernd 20 TCHF ein Jahresergebnis von 53'383.48 CHF oder 890.00 CHF pro Anteilsschein. Das Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme beträgt neu 93,2% (VJ: 90,3%).
Der Umsatz im 15. Geschäftsjahr 2018/2019 soll auf 1,450 Mio. CHF anwachsen, da der negative Impact des neuen Gebührenmodells spürbar abnehmen wird. Das Betriebsergebnis 2018/2019 wird auf EBITA-Stufe dank neuen Dienstleistungen auf rund 40–50 TCHF zu liegen kommen, sodass unter Einrechnung der zwei Ertragskomponenten «Finanzerfolg» und «periodenfremder Ertrag» eine 10%ige Gewinnmarge oder ein Jahresergebnis von rund 140 TCHF angepeilt wird.

	2014/2015 CHF	2015/2016 CHF	2016/2017 CHF	2017/2018 CHF
Umsatz	1'251'016.68	1'383'038.45	1'406'005.11	1'309'327.91
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	5,1%	10,6%	1,7%	–6,9%
EBITDA	48'343.39	209'700.12	6'229.89	–23'551.22
in % des Umsatzes	3,9%	15,2%	0,4%	–1,8%
EBIT	48'343.39	209'700.12	6'229.89	–23'551.22
in % des Umsatzes	3,9%	15,2%	0,4%	–1,8%
EBT	150'197.90	243'546.86	264'249.53	73'222.03
in % des Umsatzes	12,0%	17,6%	18,8%	5,6%
Gewinn	145'588.55	238'955.36	235'498.13	53'383.48
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	143,4%	64,1%	–1,5%	–77,3%
Bilanzsumme	2'773'365.37	3'028'286.16	3'351'806.28	3'305'617.31
Anlagevermögen	1'470'000.00	1'673'236.15	1'850'000.00	1'850'000.00
Liquidität	1'032'505.77	981'405.81	1'254'928.43	1'211'282.66
Eigenkapital	2'551'746.03	2'790'701.39	3'026'199.52	3'079'583.00
EK in % der Bilanzsumme	92,0%	92,2%	90,3%	93,2%

Legende:
EBITDA: Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Abschreibungen (auf immaterielle Vermögensgegenstände). Englisch: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. **EBIT:** Gewinn vor Zinsen und Steuern, der auch als operatives Ergebnis bezeichnet wird. Englisch: earnings before interest and taxes. **EBT:** Gewinn vor Steuern. Englisch: earnings before taxes.

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Bilanz per 30. Juni 2018

	30.06.2018 CHF	30.06.2017 CHF	Δ% +/– VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	603'903.53	628'108.55	
Wertschriften	607'379.13	626'819.88	
Flüssige Mittel und kurzfristige Aktiven	**1'211'282.66**	**1'254'928.43**	**–3,5**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	155'268.70	136'331.25	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	19'806.95	17'787.60	
Wertberichtigung Forderung (Delkredere)	–20'000.00	–20'000.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**155'075.65**	**134'118.85**	**15,6**
Aktive Rechnungsabgrenzungen	89'259.00	112'759.00	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	**89'259.00**	**112'759.00**	**–20,8**
Umlaufvermögen	**1'455'617.31**	**1'501'806.28**	**–3,1**
Beteiligungen	1'850'000.00	1'850'000.00	
Beteiligungen	**1'850'000.00**	**1'850'000.00**	**0,0**
Anlagevermögen	**1'850'000.00**	**1'850'000.00**	**0,0**
TOTAL AKTIVEN	**3'305'617.31**	**3'351'806.28**	**–1,4**
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	3'064.62	4'936.16	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	13'464.20	30'748.20	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**16'528.82**	**35'684.36**	**–53,7**
Schuld MwSt.	33'448.60	38'025.75	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	**33'448.60**	**38'025.75**	**–12,0**
Passive Rechnungsabgrenzungen	176'056.89	251'896.65	
Passive Rechnungsabgrenzungen	**176'056.89**	**251'896.65**	**–30,1**
Kurzfristiges Fremdkapital	**226'034.31**	**325'606.76**	**–30,6**
Aktienkapital	**3'000'000.00**	**3'000'000.00**	**0,0**
Gesetzliche Gewinnreserve	**25'000.00**	**0.00**	**100,0**
Vortrag vom Vorjahr	1'199.52	–209'298.61	
Jahresergebnis	53'383.48	235'498.13	
Bilanzgewinn	**54'583.00**	**26'199.52**	**108,3**
Eigenkapital	**3'079'583.00**	**3'026'199.52**	**1,8**
TOTAL PASSIVEN	**3'305'617.31**	**3'351'806.28**	**–1,4**

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Erfolgsrechnung 2017/2018

	2017/2018 CHF	%	2016/2017 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'309'327.91		1'406'005.11	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	**1'309'327.91**	**100,0**	**1'406'005.11**	**100,0**
Aufwand für Waren, Material und Drittleistungen	–613'870.17	–46,9	–635'642.16	–45,2
Bruttogewinn I	**695'457.74**	**53,1**	**770'362.95**	**54,8**
Personalaufwand	–305'848.91	–23,4	–330'636.56	–23,5
Bruttogewinn II	**389'608.83**	**29,7**	**439'726.39**	**31,3**
Verwaltungsaufwand	–305'410.05	–23,3	–312'794.05	–22,2
Werbeaufwand	–107'750.00	–8,2	–120'702.45	–8,6
Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)	**–23'551.22**	**–1,8**	**6'229.89**	**0,5**
Finanzertrag	122'023.46	9,3	183'196.03	13,0
Finanzaufwand	–90'250.21	–6,9	–37'013.49	–2,6
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	**8'222.03**	**0,6**	**152'412.43**	**10,9**
Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag	65'000.00	5,0	176'837.10	12,6
Ausserordentlicher/periodenfremder Aufwand	0.00	0,0	–65'000.00	–4,6
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	**73'222.03**	**5,6**	**264'249.53**	**18,9**
Steuern	–19'838.55	–1,5	–28'751.40	–2,0
JAHRESERGEBNIS	**53'383.48**	**4,1**	**235'498.13**	**16,9**
ERGEBNIS PRO AKTIE	**890.00**	**–77,3**	**3'925.00**	**–1,5**

GEWINNVERWENDUNG 2017/2018

	30.06.2018 CHF	30.06.2017 CHF
Zur Verfügung stehender Bilanzgewinn	**Vorschlag des VR**	**Beschluss der GV**
Gewinn-/Verlustvortrag vom Vorjahr	1'199.52	–209'298.61
Jahresgewinn	53'383.48	235'498.13
BILANZGEWINN ZUR VERFÜGUNG DER GV	**54'583.00**	**26'199.52**
Vorgesehene Gewinnverwendung		
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	50'000.00	25'000.00
Vortrag auf neue Rechnung	4'583.00	1'199.52

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Anhang zur Jahresrechnung 2017/2018

Firma oder Name sowie Rechtsform und Sitz des Unternehmens

Unter der Unternehmung nexMart Schweiz AG besteht eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Wallisellen, welche den Betrieb eines Internet-Branchenportals für in der Schweiz erhältliche Markenartikel aller Art, insbesondere Eisenwaren, Werkzeuge, Gartenartikel, Haushaltartikel, Beschläge, Sicherheitstechnik und Ausrüstung sowie Zubehörartikel betreibt.

Angabe über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts (Art. 957 bis 962) erstellt. Die Rechnungslegung erfordert vom Verwaltungsrat Schätzungen und Beurteilungen, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten im Zeitpunkt der Bilanzierung beeinflussen könnten. Der Verwaltungsrat entscheidet dabei jeweils im eigenen Ermessen über die Ausnutzung der bestehenden gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsspielräume. Zum Wohle der Gesellschaft können dabei im Rahmen des Vorsichtsprinzips Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen über das betriebswirtschaftlich benötigte Ausmass hinaus gebildet werden. Die kurzfristig gehaltenen Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.

Angaben zur Bilanz und Erfolgsrechnung

	30.06.2018	30.06.2017

Der Finanzertrag enthält die realisierten Wertschriftenerträge von 100’810.84 CHF (VJ: 91’865.66 CHF) sowie den Kursgewinn der flüssigen Mittel von 21’212.62 CHF (VJ: Kursverlust von 36’229.06 CHF). Nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von 89’326.54 CHF (VJ: nicht-realisierte Kursgewinne von 91’330.37 CHF) sind als Finanzaufwand ausgewiesen.

Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag		
Aufwertung Beteiligung	0.00 CHF	176’763.85 CHF
Auflösung Rückstellung Anpassung Preismodell	65’000.00 CHF	0.00 CHF
Ausserordentlicher/periodenfremder Aufwand		
Rückstellung «Anpassung Preismodell»	0.00 CHF	65’000.00 CHF

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

Die nexMart Schweiz AG hatte weniger als 10 Vollzeitstellen im Berichtsjahr und im Vorjahr.

Direkte wesentliche Beteiligungen der nexMart Schweiz AG

	30.06.2018	30.06.2017
nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart, Deutschland		
Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)	1’250’000.00 EUR	1’250’000.00 EUR
Kapital- und Stimmanteil von total 10%	125’000.00 EUR	125’000.00 EUR

REVISION

Bericht der Revisionsstelle CONVISA Revisions AG

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der nexMart Schweiz AG für das am 30. Juni 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.
Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.
Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision.

Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Pfäffikon, 18. Juli 2018, CONVISA Revisions AG

Markus Schuler
Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor

Ralph Gwerder
Zugelassener Revisionsexperte

Ihr Partner für starke Marken

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11
Fax 062 288 61 06
e-mail info@eh-services.ch

www.eh-services.ch

Aktionariat, Kapitalstruktur und Beteiligung

Das Aktionariat

Die per Ende Juni 2018 im Aktienbuch der nexMart Schweiz AG eingetragenen 23 Aktionäre sind wie nachstehend am nominellen Aktienkapital von 3 Mio. CHF, welches in 60 Namenaktien à 50 TCHF unterteilt ist, beteiligt:

	Anzahl	Anteil
Allchemet AG, Emmenbrücke	1	1,66%
Blaser + Trösch AG, Oberbuchsiten	2	3,33%
Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG, Urdorf	1	1,66%
e + h Services AG, Däniken	4	6,66%
FEIN Suisse AG, Dietikon	4	6,66%
Festool Schweiz AG, Dietikon	15	25%
H. Maeder AG, Zürich	2	3,33%
Hultafors Group Switzerland AG, Neuenhof	1	1,66%
Interferex AG, Wallisellen	3	5%
JPW (Tool) AG, Fällanden	2	3,33%
Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach	2	3,33%
Metalsa SA, Denges	1	1,66%
PB Swiss Tools AG, Wasen i. E.	1	1,66%
PFERD-VSM (Schweiz) AG, Brüttisellen	1	1,66%
Puag AG, Bremgarten	1	1.66%
RHODIUS Schleifwerkzeuge GmbH & Co. KG, Burgbrohl/DE	1	1,66%
Robert Bosch AG, Solothurn	6	10%
Robert Rieffel AG, Wallisellen	2	3,33%
ROTHENBERGER (Schweiz) AG, Zürich	1	1,66%
SFS unimarket AG, Heerbrugg	1	1,66%
Steinemann AG, Flawil	6	10%
Torbel Industrie AG, Tavannes	1	1,66%
ZEEV Zentraler Eisenwaren-Einkauf-Verband, Zürich	1	1,66%
Gesamt	**60**	**100%**

Kapitalstruktur

Die nexMart Schweiz AG besitzt ein Aktienkapital von 3 Mio. CHF, welches in 60 Namenaktien zu nominell 50 TCHF unterteilt ist. Das Aktienkapital ist voll liberiert und jede Namenaktie besitzt eine Stimme, wobei an der Generalversammlung gemäss Statuten nur die Aktionäre die vom Aktienbesitz ableitbaren Rechte wie Stimmrecht ausüben können, welche auch im Aktienbuch eingetragen sind.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates

Der amtierende, 6-köpfige Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist für die zwei Geschäftsperioden 2018/2019 sowie 2019/2020 von der Generalversammlung gewählt. Der Verwaltungsrat setzt sich wie auf der Seite 46 dargestellt zusammen. Im 14. Geschäftsjahr 2017/2018 der nexMart Schweiz AG ist der Verwaltungsrat in regelmässigen Abständen insgesamt sechs Mal zusammengetreten.

Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG

Die nexMart Schweiz AG hat sich kurz nach der Gründung direkt mit 5% an der nexMart GmbH & Co. KG, 70563 Stuttgart (Deutschland), beteiligt (Firmengründung mit beabsichtigter Sachübernahme) und diese Beteiligung bereits nach zwölf Monaten auf eine 10%ige Beteiligungsquote aufgestockt bzw. verdoppelt. Die Finanzierung der Beteiligungsaufstockung erfolgte via Kapitalerhöhung bei der nexMart Schweiz AG von 1 Mio. CHF auf 2 Mio. CHF (Kapitalerhöhung mit beabsichtigter Sachübernahme). Der strategische Zweck dieser 10%igen Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG ist in dreierlei Hinsicht zu umschreiben:

Die strategische (Finanz-)Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG ist mit Blick auf den Betrieb des (B2B-Branchen-)Portals als unternehmerischer Interessensverbund zu interpretieren und ermöglicht in der Folge die gezielte Mitsprache und das permanente Einbringen der schweizerischen Interessen und Belange. Drittens profitiert die nexMart Schweiz AG und damit ihre Aktionäre langfristig von der positiven Gesamtentwicklung auf europäischem Niveau mit den fast grenzenlosen Wachstumsaussichten im E-Business-Bereich.

Beteiligungsstatus im Jahre 2017/2018

an der nexMart GmbH & Co. KG, 70563 Stuttgart, Deutschland
Zweck: Betrieb eines Internet-Branchenportals
Gesellschaftskapital 1'250 TEUR
Beteiligungsquote der nexMart Schweiz AG als Kommanditistin 10%

Übrige Angaben

Der bilanzielle Wert der Beteiligung entspricht mit den ausgewiesenen 1,850 Mio. CHF dem Anfangsinvest aus dem Jahre 2004/2006. Damit sind weitere Zuschreibungen auf dieser Beteiligungsposition inskünftig ausgeschlossen.

Kontaktadresse

nexMart Schweiz AG, Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates,
Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen, T +41 44 878 70 50, info@nexmart.swiss

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG

Der Verwaltungsrat und der Delegierte der nexMart Schweiz AG (von links):

Urs Röthlisberger,
Mitglied des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach;
Thomas Heeb,
Vizepräsident des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der Steinemann AG, Flawil;
Adrian Maeder,
Mitglied des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der H. Maeder AG, Zürich;
Stephan Büsser,
Verwaltungsratspräsident, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG, Dietikon;
Christoph Rotermund,
Delegierter des Verwaltungsrates, Geschäftsführer Swissavant, Wallisellen;
Christof Haefeli,
Mitglied des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der Blaser + Trösch AG, Oberbuchsiten.

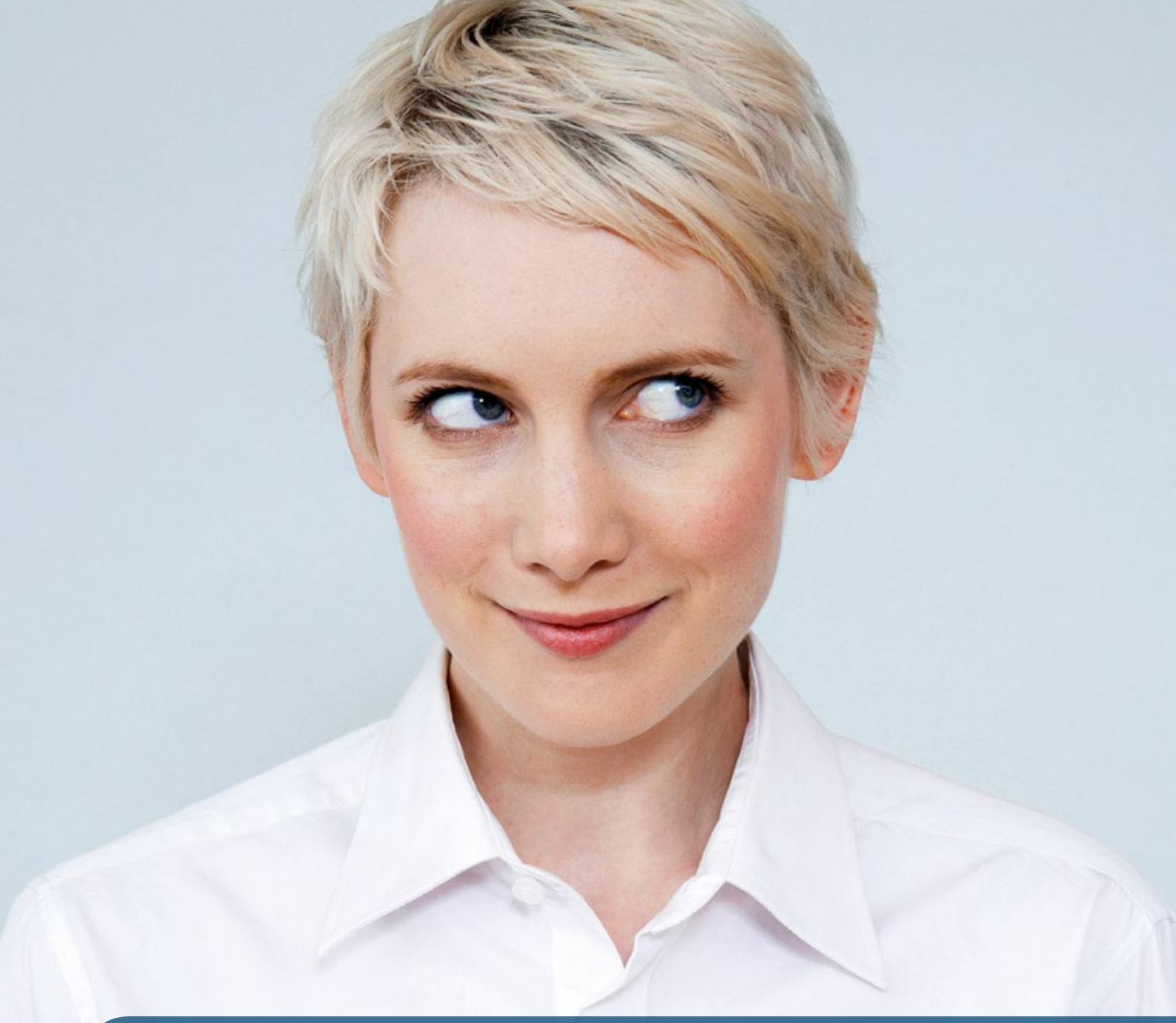
Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist das oberste geschäftsführende Organ der Gesellschaft und beschliesst demzufolge die grundlegenden, für die Positionierung der Gesellschaft massgebenden Strategieentscheide. Das Verwaltungsratsgremium besteht aus drei bis maximal sechs Mitgliedern. Die sechs Mitglieder im Verwaltungsrat sind bis zur Amtsperiode 2018/2019 gewählt. Herr Thomas Heeb, Vizepräsident des Verwaltungsrates, hat seinen Rücktritt auf die Generalversammlung 2018 bekanntgegeben und steht demnach nicht mehr zur Verfügung. Eine Hinzuwahl für den zurückgetretenen Vizepräsidenten Thomas Heeb ist aktuell nicht vorgesehen.

Die ordentliche Amtsperiode ist für die Mitglieder des Verwaltungsrates auf zwei Jahre festgesetzt, und eine Wiederwahl ist möglich. Der Präsident wird von der Generalversammlung gewählt, ansonsten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst. An der Verwaltungsratssitzung vom 19. August 2004 hat der Verwaltungsrat gestützt auf Artikel 716b OR und Artikel 12 der nexmart-Statuten ein verbindliches Organisationsreglement erlassen, wonach das Kollektivorgan während eines Geschäftsjahres mindestens einmal pro Quartal oder so oft wie es die laufenden Geschäfte erfordern, zusammenkommt.

Anspruchsvolle Amtsperiode 2017/2018

Der 6-köpfige Verwaltungsrat darf mit dem realisierten Zahlenkranz 2017/2018 in Anbetracht des schwierigen Umfeldes und den marktpolitischen Unsicherheiten mit dem Bilanzgewinn von 53’383.40 CHF durchwegs zufrieden sein. Zwar konnte die geplante Wachstumsrate von 106% nicht ganz erreicht werden und auch der realisierte Portalhandelsumsatz mit 143 Mio. CHF (Budgetvorgabe: 146 Mio. CHF) blieb leicht hinter den Erwartungen zurück.

Das Geschäftsjahr 2017/2018 war von wirtschaftlichen und marktpolitischen Unsicherheiten geprägt. Die Konsequenzen hievon sind in einer aktuellen Investitionsschwäche zu sehen, wobei insbesondere neue, potenzielle Portalbetreiber die notwendigen Invesitionsentscheide für integrale E-Commerce-Prozesse auf einer (Branchen-)Plattform auf unbestimmte Zeit zurückgestellt haben.
Aber strategische Erfolge mit positiver Langzeitwirkung wurden trotzdem mit neuen Partnern am Markt erzielt: Die Tegum AG aus 8500 Frauenfeld hat sich für die aktive Teilnahme am Branchenportal nexmart.com entschieden und wird die Liveschaltung im Sommer 2018 realisieren.



Teilautonomie ab 2019.
Wir liefern Antworten.

Die Neuausrichtung der PK Merlion ab 2019 eröffnet für alle Unternehmen und für alle Destinatäre ungeahnte Chancen für eine noch bessere Vorsorge, ohne dabei die Risiken zu erhöhen.
Zusammen erfolgreich.

www.pk-merlion.ch

Zukunft heute.

Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

Pensionskasse Merlion
Durchführungsstelle
Frau Malgorzata Wylub
Postfach 300
CH-8401 Winterthur
T +41 58 215 74 09
info@pk-merlion.ch

nexmart

Simply eBusiness

nexMart Schweiz AG I Neugutstrasse 12 I Postfach I 8304 Wallisellen I www.nexmart.swiss