GESCHÄFTSBERICHT

2014 I 15

nexmart
Simply eBusiness

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

Vorteile

- Überragende Abtragsleistung
- Maximale Flexibilität und Formanpassungsfähigkeit
- Nahezu staubfreie Umgebung
- Kompatibel mit allen Stütztellern und Handschleifgeräten
- Minimales Zusetzen dank ganzflächiger Absaugung

Anwendungen

- Anschleifen von Farben, Lacken, Grundierungen, Spachtel, Füller und Kunststoffen
- Lackzwischenschliff
- Feinschleifen von Massivholz, Furnieren, Mineralwerkstoffen, Grundierfolie oder Gips- und Gipsfaserplatten

sianet

Das leistungsstarke Netzschleifmittel

sia ABRASIVES

www.sia-abrasives.com

sia Abrasives Schweiz
Mühlewiesenstrasse 20
8501 Frauenfeld
Phone: +41 52 724 44 44
sia.ch@sia-abrasives.com

AKTIONÄRSBRIEF

Zeitwende und neues Bewusstsein

«Die einzige unmittelbar glaubwürdige Realität ist die Realität des Bewusstseins.»
René Descartes (1596–1650), lateinisch Renatus Cartesius, französischer Philosoph, Mathematiker, Naturforscher und Begründer des Rationalismus.

Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG: «Wenn der Handel und die Industrie bei den branchenübergreifenden E-Business-Prozessen eine strategische Kooperation begründen, dann winken hohe Synergiepotenziale und derzeit noch nicht abschätzbare Kooperationsgewinne für alle!»

«Die Zeit ist nun reif, um eine strategische Diskussion unter Einbezug aller Marktakteure über branchenübergreifende E-Businessprozesse zu führen.»

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

Mit der Vorlage des besten Jahresabschlusses 2014/2015 geht in der noch jungen Unternehmensgeschichte der nexMart Schweiz AG eine Epoche zu Ende und gleichsam ist der Beginn einer neuen Zeit angesagt: *Zeitwende und ein neues Bewusstsein ist auf gleich drei Ebenen angesagt!* Der verdienstvolle Verwaltungsratspräsident, Hans-Peter Sahli, tritt aus dem Führungsgremium nach 11 Präsidialjahren zurück und legt den Aktionären mit 146 TCHF ein eindrucksvolles Jahresergebnis zur Genehmigung auf. Die politische, ja missionarische Aufklärungarbeit ist nach anspruchsvollen Aufbaujahren beendet. Das Branchenportal hat eine über die Branche hinausragende Akzeptanz und Anerkennung erlangt. Hier ergeht ein grosser Dank an den umsichtigen Verwaltungsratspräsidenten der ersten Stunde!

Zeitwende und neues Bewusstsein: Zum Zweiten haben die Marktakteure aus dem Handelsbereich eine erstaunliche Nachfrage nach Rücknachrichten ausgelöst und die Erträge in diesem Bereich sprunghaft auf über 252 TCHF ansteigen lassen. Das neue Bewusstsein auf der Schweizer Handelsseite manifestiert sich aktuell bei «Rücknachrichten aller Art», die direkt in das Warenwirtschaftssystem eingespielt werden. Erste Schritte hin zu einem vollautomatischen Datenaustausch sind also getan. Der Schweizer Handel hat offensichtlich neu ein integrales, zirkuläres IT-Bewusstsein für die komplexen Geschäftsprozesse entwickelt!

Zeitwende und Bewusstsein zum Dritten: Die unternehmerischen Herausforderungen des Internets hat der Schweizer Handel in der jüngsten Vergangenheit sichtlich erkannt, und die anfänglich vereinzelt geführten Diskussionen um die digitalen Geschäftsprozesse haben sich spürbar belebt. Die digitale Vernetzung – und zwar im integralen wie vertikalen Sinne verstanden – soll sich entlang der ganzen Wertschöpfungskette, so die strategische Denke des Handels und der Industrie, bis hin zum Geschäftskunden wie beispielsweise Schreiner oder Metallverarbeiter medienbruchfrei erstrecken. Der Handel hat im Rahmen dieser Strategiediskussion ein reales Bewusstsein entwickelt, welches eine «Vernetzung zwischen traditionellen Branchenabläufen mit modernen elektronischen Geschäftsprozessen» jetzt erlaubt. Zumindest kann zum heutigen Zeitpunkt – soweit die jüngsten Marktsignale und Aktivitäten richtig gedeutet werden – eine hohe Gesprächs- und Dialogbereitschaft bei beiden Marktparteien – also Handel & Industrie – registriert werden. Die vitale Kernfrage für diesen strategischen Raum ist also formuliert: *Wie vernetzt sich in Zukunft der Schweizer Handel mit seinen Geschäftskunden?* Die Diskussion um integrale und offene Online-Marktplätze ist eröffnet!

Loyalität und Vertrauen

Den Aktionärinnen und Aktionären ist im Namen aller Mitglieder des Verwaltungsrates für das entgegengebrachte Vertrauen und für die erfahrene Loyalität ein grosses Dankeschön auszusprechen. Der Dank gehört aber auch den zahlreichen nexMart-Kunden, die unsere Erfolgsgeschichte rund um unser Branchenportal ebenfalls mitgeschrieben haben. Da der Innovationszyklus von elektronischen Geschäftsprozessen noch lange nicht fertig ist, ist für genügend Gesprächsstoff mit unseren Kunden rund um die Möglichkeiten einer Vertiefung der E-Business-Kompetenzen gesorgt und damit auch die funktional-adäquate Erweiterung unseres erfolgreichen Branchenportals.

In diesem Sinne freut sich der Verwaltungsrat sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der nexMart Schweiz AG auf einen weiterhin nutzenstiftenden und zukunftsorientierten Dialog mit den Marktakteuren.

Christoph Rotermund,
Delegierter des Verwaltungsrates

STRATEGIEFRAGE: WIE VERNETZT SICH DER SCHWEIZER HANDEL MIT SEINEN GESCHÄFTSKUNDEN?

Digital kommunizieren – persönlich betreuen: Die B2C-Portale bieten permanente Präsenz beim Geschäftskunden

«DER SCHWEIZER FACHHANDEL UND DIE INDUSTRIE MÜSSEN DIE MACHBARKEIT EINES B2C-MARKEN-PORTALS GEMEINSAM ABKLÄREN. DER VERBAND KANN HIER DIE MODERATORENROLLE AKTIV ÜBERNEHMEN UND MIT DEN TEILNEHMERN DEN GRÖSS-TEN GEMEINSAMEN NENNER ERARBEITEN.»

Christoph Rotermund, *Delegierter des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG*

Die digitalen Geschäftsprozesse in der Eisenwarenbranche – also die B2B-Abläufe zwischen Lieferanten, Gross- und Detailhandel – sind über das Branchenportal nexMart weitgehend digitalisiert. Nun geht es um die digitale Beziehung des Fachhandels zu seinen Geschäftskunden, also um B2C. Ein Profi-Portal verschmilzt die komfortable Handy-Bestellung mit der persönlichen Beratung und der lokalen Schlagkraft des kompetenten Fachhandels zu einer digitalen Gesamtdienstleistung: Das wäre dann eine B2C-Markenplattform auf höchstem Niveau.

Das Faktum ist genauso banal wie unumstösslich und wahr: Die Digitalisierung lässt sich weder aufhalten, noch rückgängig machen. Bits und Bytes durchdringen den Alltag, Beruf und Freizeit – stetig und unaufhaltsam, immer umfassender, immer tiefer. Auch das Einkaufen wird in wachsendem Masse von «0+1» beeinflusst. Das ist nicht neu, ungezählte grosse und kleine Online-Anbieter leben vom Handel über das weltweite Netz. Für die Eisenwarenbranche kann es also nicht darum gehen, einen x-beliebigen weiteren Online-Marktplatz zu lancieren – davon gibt es bereits mehr als genug. Es geht vielmehr um die Strategiefrage, wie die professionelle Eisenwarenbranche in der Schweiz – also die Top-Lieferanten, die schlagkräftigen Grossisten und die eng mit ihren Kunden kooperierenden, kompetenten Eisenwarenfachhändler – das omnipräsente «0+1» nutzen sollen oder werden.

Wie geht man am besten damit um – was macht man daraus? Das alleine ist die Strategiefrage! Und nicht etwa, ob das Internet gut oder schlecht ist, oder wie man es am besten bekämpft. Dem Netz ist das bekanntlich egal. Es ist da, es bleibt da, und es entwickelt sich rasch weiter. Gut beraten, wer gezielt mitmacht – clever, wenn auffällig anders als die andern.

Fokus Geschäftskunde:
Näher heran, bequemer für und enger mit ihm sein

Was ist strategisch angedacht? Eine B2C-Profiplattform für den kompetenten Fachhandel und die anspruchsvolle Geschäftskundschaft existiert in Deutschland bereits unter dem Namen «Procato». Eine zweite Plattform namens «Toolineo» steht zudem am Start. Sie verlinkt alle Beteiligten im 3-stufigen Vertriebskonzept «Lieferant-Fachhandel-Geschäftskunde» miteinander: Lieferanten/Grossisten, lokale Händler und Geschäftskunden. Oder einfacher gesagt: Den stationären Handel mit der Online-Welt und all ihren fast grenzenlosen Möglichkeiten. Online und Offline im Kombipack, klug verzahnt, mobil und rund um die Uhr nutzbar – der Kunde kann situativ das jeweils Beste aus dem «Cross Channel-Angebot» für sich auswählen und kombinieren.

ARBEITEN SIE AN IHREM ERFOLG. WIR GEBEN IHNEN DIE UNTERSTÜTZUNG DAFÜR.

Kärcher Services.

KÄRCHER SERVICES

www.kaercher.com

KÄRCHER

makes a difference

Der Dialog um Online-Marktplätze muss mit dem Schweizer Handel geführt werden

Egal, wer wann wo was will, oder sucht – über das B2C-Portal ist man nur noch ein paar Fingertipps voneinander entfernt, permanent erreichbar und auf Wunsch sofort in Kontakt. Besonders für den kompetenten Fachhandel und seine Geschäftskunden ist das höchst interessant. Weil die Industrie meist schon mit ihren Zulieferern fest verbunden ist, sind primär Handwerker, Kleinunternehmen und die Industrie die Zielgruppe der Wahl.

Schreiner Holzmann im Vorteil

Was zunächst etwas abgehoben daherkommt, könnte am konkreten Beispiel so aussehen: Schreiner Holzmann aus dem Schweizer Mittelland bezieht seine Beschläge, Handmaschinen und Werkzeuge seit Jahren vom Handwerkerzentrum im Nachbardorf. Man kennt sich genau und pflegt gute Beziehungen – auch privat und im Verein. Schreiner Holzmann hat nun einen Auftrag in den Bergen zu montieren. Dort oben, weit ab von allem, gehen ihm plötzlich die dringend benötigten Spezialdübel aus, und da gibt auch noch der Bohrhammer den Geist auf. Statt nun mühsam mit seinem angestammten Eisenwarenhändler eine Lösung zu suchen, nennt ihm die B2C-Plattform auf seinem Handy sofort den nächsten angeschlossenen Fachhändler, der die Spezialdübel und den Bohrhammer bestenfalls sogar an Lager hat oder innert kürzester Frist beschaffen kann. Und zwar auch dann, wenn er die gewünschte Marke nicht standardmässig führt. Denn die B2C-Plattform umfasst alle führenden Marken und bietet damit einen Sortimentsumfang, den ein einzelner Fachhändler so gar nicht bewirtschaften könnte. – Holzmann holt seine Bestellung bei dem nahen Fachhändler selbst ab oder lässt sich die Ware gleich direkt auf die Baustelle liefern. Die Bezahlung erfolgt – mobil oder konventionell – direkt an das B2C-Portal. Sämtliche gängigen Zahlungswege (Paypal, Sofortüberweisung, Lastschrift, Rechnung und Kreditkarte) sind natürlich möglich. Schreiner Holzmann kann sich also von jedem angeschlossenen Fachhändler landesweit persönlich oder telefonisch beraten lassen und sämtliche Artikel des B2C-Portals überall beziehen. Er kann sich über das Portal aber auch rasch und direkt beim Hersteller einklinken, falls er vor Ort oder im Betrieb besonderen Support braucht. Gesteuert wird selbstredend alles über Smartphone, Tablet oder Laptop.

Branchenpolitische Überlegungen

Schreiner Holzmann muss sich aktuell leider noch gedulden, bis er die oben skizzierte Kombi-Dienstleistung im 3-stufigen Vertriebskonzept «Lieferant-Fachhandel-Geschäftskunde» aktiv nutzen kann. Erste Überlegungen zu einem B2C-Portal wurden im Umfeld des Wirtschaftsverbandes Swissavant und der nexMart Schweiz AG bereits gemacht. Eine Projektgruppe soll nun Möglichkeiten, Voraussetzungen und Modalitäten für ein schweizerisches Profi-Portal mit den vorgeschriebenen Funktionalitäten prüfen. «Wir zünden die dritte Stufe – zumindest auf der Dialogebene!», ist von den Mitgliedern aus der Projektgruppe zu hören. Analog der Implementierung des B2B-Portals nexMart, das die Lieferanten für «ihren Schweizer Fachhandel» initiiert und realisiert haben, würde der Handel als vorgeschaltete Stufe ein B2C-Portal für «seine Geschäftskunden» schaffen. Die grundlegende Rollen- und Aufgabenverteilung ist klar: Anders als beim B2B-Portal sieht es der Wirtschaftsverband Swissavant nicht in seiner Kompetenz und Zuständigkeit, als ideeller Träger ein Geschäftskundenportal für den Fachhandel und die Industrie zu verantworten. Denn Swissavant erbringt seine guten Dienste ausschliesslich im Rahmen einer branchenadäquaten Informations- und Dialogebene.

Der Verband vertritt proaktiv, bündelt und integriert die Interessen von Lieferanten, Fachhandel und Gesamtbranche – nicht aber jene der Geschäftskunden. Ebenso kann sich die nexMart Schweiz AG aus rechtlichen wie aus Kapazitätsgründen nicht mit dem Aufbau einer Geschäftskundenlösung befassen. Was aus statutarischen und organisatorischen Gründen nicht möglich ist, also die B2C-Idee beim Verband oder bei nexMart anzusiedeln, wäre auch unter wirtschaftlichen wie finanziellen Aspekten kaum machbar.

technocraft
TOOLS FOR PROFESSIONALS

Werkzeugkoffer «PRO CHROME» 152-tlg.

Coffre à outils «PRO CHROME» 152-pcs.
Valigia d'utensili «PRO CHROME» 152-pzi.

11590.15.000

Wert/Valeur/Valore 599.–

399.–

Werkzeugkoffer «PRO CASE 4» 139-tlg.

Coffre à outils «PRO CASE 4» 139-pcs.
Valigia d'utensili «PRO CASE 4» 139-pzi.

11581.13.000

Wert/Valeur/Valore 469.–

299.–

Werkzeugkoffer «PRO COMPACT» 92-tlg.

Coffre à outils «PRO COMPACT» 92-pcs.
Valigia d'utensili «PRO COMPACT» 92-pzi.

11579.92.000

Wert/Valeur/Valore 199.–

149.–

Preise exkl. Mwst./
Prix TVA excl./
Prezzi excl. IVA

Kooperationen und Standards werden Synergien freisetzen

Weder Swissavant noch die nexMart Schweiz AG sind nach eigener Aussage aktuell in der Lage, das nötige Risikokapital bereitzustellen. Swissavant und nexMart Schweiz AG – so viel war zum jetzigen Zeitpunkt zu vernehmen – würden das Vorhaben mit Know-how und Beratung aktiv begleiten.

Diesmal sei es aber an den Key-Playern des Schweizer Fachhandels, mit dem B2C-Portal ein weiteres zukunftsgerichtetes Projekt in die schweizerische Detailhandelslandschaft mit den Geschäftskunden einzubringen: Zum Nutzen ihrer Geschäftskunden, zur Stärkung der Branche und nicht unwesentlich bevor ein ausländischer IT-Anbieter – unter welchem Namen auch immer – den Platz in der Wertschöpfungskette aktiv besetzt. Denn anders als im weitläufigen Deutschland sei der Schweizer Inlandmarkt für zwei konkurrierende B2C-Portale definitiv zu klein.

B2C-Portal im Schweizer Eisenwarenfachhandel – Wichtiges in Kürze:

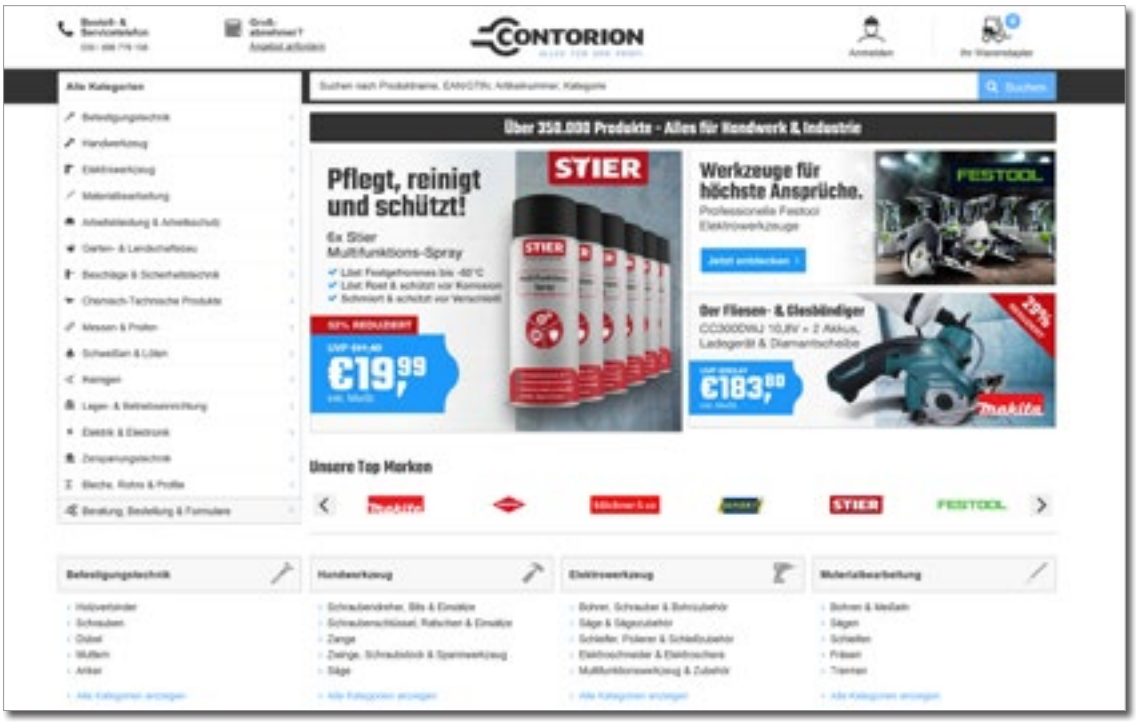
Eine auf Geschäftskunden ausgerichtete B2C-Portallösung für den Schweizer Eisenwarenfachhandel muss deutlich mehr sein und bieten, als ein reiner Online-Shop mit Bestell- und Bezahlfunktionalitäten. Die Stärken des stationären Fachhandels mit jenen des E-Commerce optimal zu verzahnen und als Gesamtpaket auf einem Online-Marktplatz auszuspielen, ist eine attraktive Chance für alle unternehmerischen Marktakteure. In Deutschland funktioniert diese Idee für unsere Branche bereits unter dem Portalnamen «Procato» und soll in der zweiten Jahreshälfte 2015 auch unter dem Namen «Toolineo» aktiv umgesetzt werden.

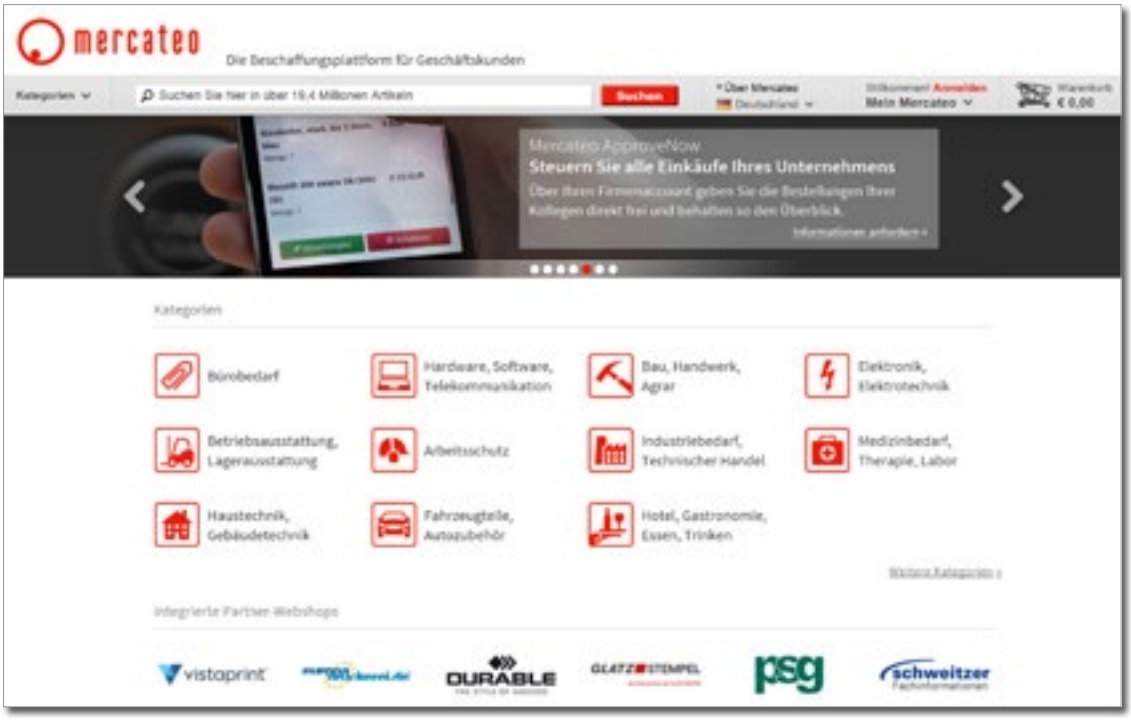
Weitere bereits funktionierende Online-Marktplätze mit zum Teil anderen Funktionalitäten sind:

contorion.de | amazon.ch | conrad.ch | toppreise.ch | idealo.ch | mercateo.com | procato.de | toolineo.de | ebay.ch | rubart.de | ciao.de | toolstop.co.uk | leguidegroup.com

Anders als bei einem lieferantenseitig betriebenen Schweizer B2B-Branchenportal muss hier die Initiative vom Fachhandel und von der Industrie ausgehen. Beide Seiten – also der (Fach-)Handel gleich wie die Industrie – müssen sich von Beginn weg im Projekt einbringen! Im Dreistufenkonzept «Lieferant-Fachhandel-Geschäftskunde» ist der Handel seiner Endzielgruppe (Geschäftskunden) auf allen Ebenen vorgeschaltet. Dem Fachhandel gehört in Analogie zur strategischen Erschliessungsfrage quasi die «letzte Meile»! Folglich liegt es in seinem Interesse, die Beziehungen zu seinen Geschäftskunden so komfortabel, kundenfreundlich und eng wie möglich zu gestalten – zu beidseitigem Nutzen, versteht sich. Die Implementierung eines B2C-Portals durch den Schweizer Fachhandel in enger Zusammenarbeit mit der Industrie bedingt allerdings neben der Einigkeit über den Sinn und Zweck auch einen Schulterschluss im laufenden digitalen Tagesgeschäft. Es kann nur dann funktionieren, wenn Futterneid, Gebietshoheiten und mentale Enge dem Schwung einer gemeinsam getragenen Strategieidee eines integralen Online-Marktplatzes unternehmerisch Platz machen. Und wenn es gelingt, das B2C-Portal als schweizweite Selbstverständlichkeit in den Köpfen der Geschäftskunden zu verankern: Zalando, ebay und Amazon sind als Beispiele zu nennen. Das verlangt neben einem intensiven Marketing vor allem das direkte Mitziehen jedes weitsichtigen Schweizer Fachhändlers. Denn bei seinen Geschäftskunden ist er der beste Botschafter für die neue «Idee» und ihre unbegrenzten Möglichkeiten im grenzenlosen Handel von morgen!

Zwei bestens funktionierende Umsetzungen von B2C-Portallösungen für Geschäftskunden des Eisenwaren-Fachhandels in Deutschland.





Compliance und Führungsverantwortung: Geschäftsführung ist gefordert

Ursula Sury
Rechtsanwältin,
Mitglied LAV und SAV
Professorin an der Hochschule Luzern, Mediatorin SKWM,
Nachdiplomstudium Wirtschaftspädagogik HSG
www.dieadvokatur.ch

Roger Jaquet
Dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling
Inhaber Business Controlling-Partner AG, Lenzburg
www.cpag.ch

Wer mit der finanziellen Führung eines Unternehmens beauftragt ist, trägt auch die Verantwortung für die E-Rechnung, deren Archivierung sowie die elektronisch geführten Geschäftsbücher inkl. Verfahrensdokumentation (VFD). Neue Kompetenzen sind aufzubauen.

1. Die elektronische Rechnung auf dem Vormarsch

Unternehmen sind konfrontiert mit dem rasanten technologischen Wandel. Jüngste Entwicklungen zeigen, dass im **B2B-Markt** der elektronische Rechnungsaustausch zwischen Unternehmen zum Standard wird. Auch die öffentlichen Verwaltungen modernisieren ihre Geschäftsprozesse mit umfassenden E-Rechnungsprojekten, um effizienter zu werden.

2. Wann sprechen wir von einer elektronischen Rechnung?

Die Voraussetzungen für E-Rechnungen sind erfüllt, wenn:

- die Rechnungsdaten in strukturierter Form vorliegen
- Inhalt und Übermittlung den rechtlichen Vorgaben entsprechen
- sie mit einer digitalen Signatur versehen sind
- die elektronischen Daten gesetzeskonform aufbewahrt werden

Keine elektronischen Rechnungen sind:

- gescannte Papierrechnungen oder unstrukturierte Rechnungsdaten wie E-Mails, PDF- oder Word-Dokumente

3. Der Weg zur elektronischen Rechnung

Die Entwicklung vom manuellen Papierprozess zur elektronischen Lösung führt zu folgenden parallel verlaufenden Prozessen und Verfahren (Abb. 1):

- **Rechnungsempfang (Purchase to pay):**
  a. manueller Empfang und Verarbeitung von Papierrechnungen
  b. manueller Empfang von Papierrechnungen mit Scanning und elektronischer Verarbeitung der Daten
  c. elektronischer Empfang und Verarbeitung von signierten Rechnungen

- **Rechnungsversand (Order to cash):**
  a. Versand von Kundenfakturen in Papierform
  b. Versand von Kundenfakturen in elektronischer Form

Jede Kombination ist möglich. Dies führt zu einer höheren Komplexität, zu Mehraufwendungen und Fehleranfälligkeit. Gemischte Archive werden zur Regel. Erst mit einer durchgängig automatisierten und integrierten Lösung vom Lieferanten bis zum Kunden entsteht ein nachhaltiger Mehrwert. Dies bedeutet, dass alle transaktionsrelevanten Daten unternehmensübergreifend für die Prozesse **Purchase to pay** und **Order to cash** elektronisch in einer **E-Business-Lösung standardisiert aufbereitet** und beherrscht werden (siehe Abb. 1). Durch diese Vereinfachung administrativer Prozesse können auch KMUs und Kleinstunternehmen mit der Umstellung auf die E-Rechnung einen Nutzen generieren (siehe blaue Box Seite 15). Heute verfügen IT-Anbieter über geeignete E-Business-Lösungen. Eine Teilautomatisierung wie etwa das Scannen von Papierrechnungen ist meistens nur als Übergangslösung wirtschaftlich sinnvoll.

4. Gesetzliche/regulatorische Anforderungen

Bei der Umstellung vom Papierprozess auf den elektronischen Vorgang müssen erweiterte gesetzliche und regulatorische Anforderungen erfüllt werden (Abb. 2). Für die Inhaltsanforderungen an die E-Rechnung gilt wie für die Papierrechnung Art. 26 Abs. 2 MWSTG. Der Gesetzgeber verlangt für den Beweiswert von elektronischen Daten eine **digitale Signatur**. Dies gilt auch für gescannte Papierrechnungen. Für elektronisch geführte Geschäftsbücher

▶▶

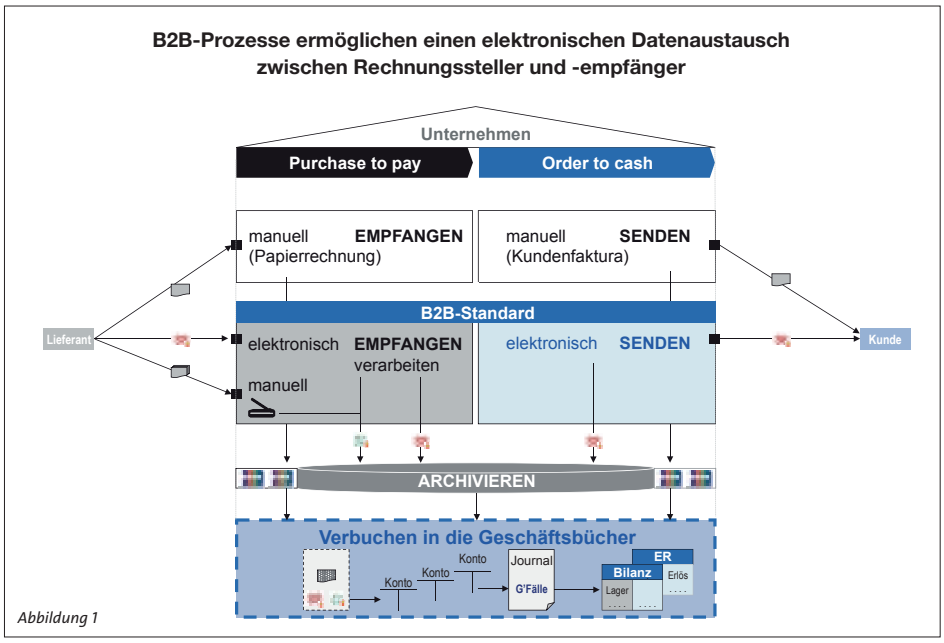


Abbildung 1

gelten die Grundsätze der ordnungsgemässen Datenverarbeitung. Dies beinhaltet unter anderem die Aufbewahrung und den Datenzugriff auf die elektronischen Buchungsbelege sowie den Schutz der Daten gegen Verlust und Beschädigung während der Verjährungsfristen sicherzustellen. Dafür müssen während dieser Zeit geeignete Software und IT-Infrastrukturen bereitgestellt werden. Für den unternehmensübergreifenden elektronischen Austausch von Rechnungsdaten sind die gängigen branchenüblichen Standards zu verwenden. Mittels Delegationserklärung können Unternehmen die elektronische Rechnungsstellung an einen Service Provider respektive ein Shared Services Center (SSC) übertragen.
Die Ordnungsmässigkeit der Geschäftsbücher ist nur dann erfüllt, wenn **alle Geschäftsvorfälle** (manuelle und elektronische) vollständig und richtig in ihrer Auswirkung erfasst, verbucht bzw. verarbeitet sind. **Die Prüfbarkeit eines Datenverarbeitungssystems** (z.B. Buchführungssystem) ist gemäss EIDI-V nur dann gegeben, wenn eine **aussagekräftige Verfahrensdokumentation (VFD)** vorliegt, die sowohl die aktuellen als auch die historischen Verfahrensinhalte bis zum Ablauf der Aufbewahrungspflicht nachweist und den in der Praxis eingesetzten Versionen des IT-Systems entspricht.
Die Pflicht zur Erstellung einer VFD ist unabhängig von der Grösse oder Komplexität eines Unternehmens. Mit der VFD bestätigt das Unternehmen die Einhaltung der gesetzlichen Auflagen.

5. Aufbau und Umfang einer Verfahrensdokumentation (VFD)

Die GeBüV, Art. 4 verlangt explizit die VFD so aufzubauen, dass ein **buchführungskundiger Dritter** (z.B. MWST-Prüfer) innert einer angemessenen Zeit einen verständlichen vollständigen **Überblick über die umgesetzte Lösung** erhält. Dies beinhaltet u.a. die Beschreibung von Organisation und Verantwortlichkeiten sowie der **Abläufe und Verfahren, mit denen die Fachlösung IT-mässig** umgesetzt ist. In der Regel besteht eine VFD aus Beschreibungen zum Geschäft, den Verantwortlichkeiten je Prozess, der Fachlösung mit allen Geschäftsvorfällen sowie aus Anwender- und technischen Systemdokumentationen mit allen relevanten Schnittstellen im Zusammenhang mit den elektronisch geführten Geschäftsbüchern (Abb. 1).
Aus Review-Erfahrungen mit Wirtschaftsprüfern sowie Rulings der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) ist die VFD mit identifizierten Risiken, Kontrollprozessen und geplanten Massnahmen

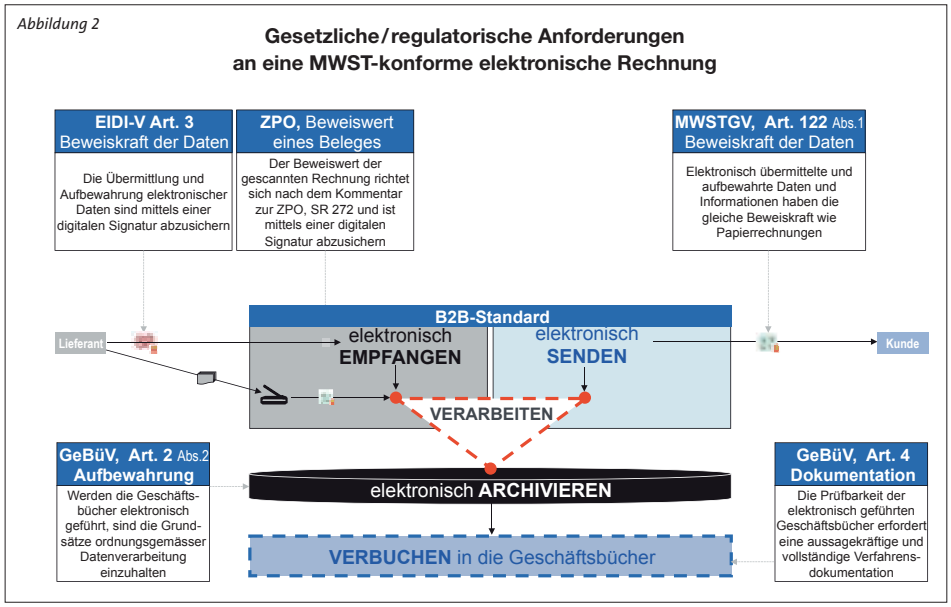
Bund verlangt ab 2016 elektronische Rechnungen

(Risk Management) zu ergänzen.
Abb. 3 zeigt die Struktur eines Praxisbeispiels, das prozessorientiert aufgebaut ist und auf die jeweiligen Detaildokumente verweist. Für die Prüfbarkeit der VFD erwartet der Gesetzgeber, dass er die in der **Bilanz resp. Erfolgsrechnung elektronisch verbuchten Geschäftsvorfälle** jederzeit lückenlos **nachvollziehen** und validieren kann, z.B. den Prüfpfad eines einzelnen Geschäftsvorfalls vom originären Beleg über die Buchhaltung bis zur MwSt.-Abrechnung. Weiter ist es Pflicht, alle System- bzw. Verfahrensänderungen inhaltlich und zeitlich lückenlos zu dokumentieren.
KMUs wird empfohlen, VFDs nach praxisbewährten Checklisten und Standards zu erstellen. Die Software-Hersteller und -Implementierer sollten bereits bei der Vertragsverhandlung zu ihrem VFD-Beitrag verpflichtet werden. Davon sind alle Software-Anpassungen und Migrationen mit der dazugehörenden technischen Dokumentation betroffen.
Falls eine fehlende oder ungenügende VFD die Nachvollziehbarkeit und Nachprüfbarkeit beeinträchtigt, liegt ein formeller Mangel vor, der zu einer Einschränkung der ordnungsgemässen Buchführung führen kann.

6. Organisation und Führungsverantwortung

Mit der fortschreitenden Entwicklung im Bereich der elektronischen Rechnungslegung und Archivierung gehen wichtige Fragen in Bezug auf die **Organisation und Verantwortlichkeit** einher. Es gilt abzuklären, welche Personen in einem Unternehmen die Verantwortung für mangelhafte Organisation und Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen an die **elektronische Rechnungslegung und Archivierung** zu tragen haben.
Der Gesetzgeber schreibt vor, dass die Mitglieder des Verwaltungsrates und sämtliche mit der Geschäftsführung oder mit der Liquidation befassten Personen für den Schaden verantwortlich sind, den sie durch absichtliche oder fahrlässige Verletzung ihrer Pflichten verursachen. Die Pflichten des Verwaltungsrates umfassen unter anderem die **Ausgestaltung des Rechnungswesens,** der **Finanzkontrolle** sowie der **Finanzplanung**. Das bedeutet, dass der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung die Verantwortung für ein korrektes und funktionierendes Rechnungswesen sowie für deren Kontrolle und Planung tragen. Eine Verletzung der Sorgfalts- bzw. Treuepflicht kann eine persönliche und solidarische Haftung der Mitglieder des Verwaltungsrates sowie der Geschäftsleitung zur Folge haben (Art. 754 OR). Bei einer Vielzahl von Beteiligten in einem Unternehmensprozess gilt es zu beachten, dass neben dem

Abbildung 2



REINIGEN. SCHMIEREN. SCHÜTZEN.

ZUR GANZJÄHRIGEN PFLEGE IHRES FAHRRADES

www.wd-40bike.de

TUNING FÜR DIE WERKZEUGKISTE.

WD-40

Neue Führungskompetenzen sind aufgebaut

Bundesrat verlangt von seinen Lieferanten ab 2016 E-Rechnungen
Alle Verwaltungseinheiten des Bundes verarbeiten eingehende Rechnungen elektronisch. Der überwiegende Teil der jährlich 700 000 Rechnungen wird allerdings als Papierrechnung eingereicht und muss zuerst gescannt und digitalisiert werden. Der Anteil der E-Rechnungen beträgt zurzeit rund 15%. Die Bundesverwaltung ist bestrebt, diesen Anteil zu steigern.
Der Bundesrat hat deshalb beschlossen, seine Lieferanten ab 01.01.2016 zur Einreichung von elektronischen Rechnungen zu verpflichten. Kleinbeschaffungen unter 5000 CHF sind von der Verpflichtung ausgenommen. Mit dieser Regelung wird das Anliegen der KMU berücksichtigt.
Keine zwei Unternehmen sind gleich. Deshalb bietet die Bundesverwaltung ihren Lieferanten verschiedene Möglichkeiten an, wie diese E-Rechnungen stellen können. Von der Anbindung eines Faktura-Systems über die Einreichung von PDF-Dateien bis zur Erfassung der Rechnung direkt im Internet stehen Lösungen von verschiedenen Partnern bereit.
Auf **www.e-rechnung.admin.ch** finden sind weiterführende Informationen.

Simon Zbinden, *E-Government Finanzen, Eidg. Finanzdepartement EFD*

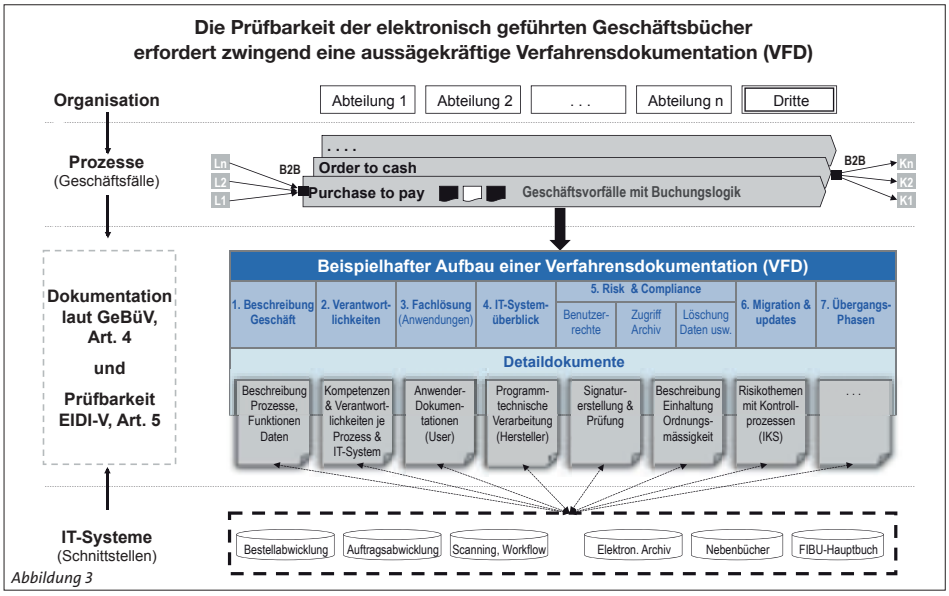


Abbildung 3

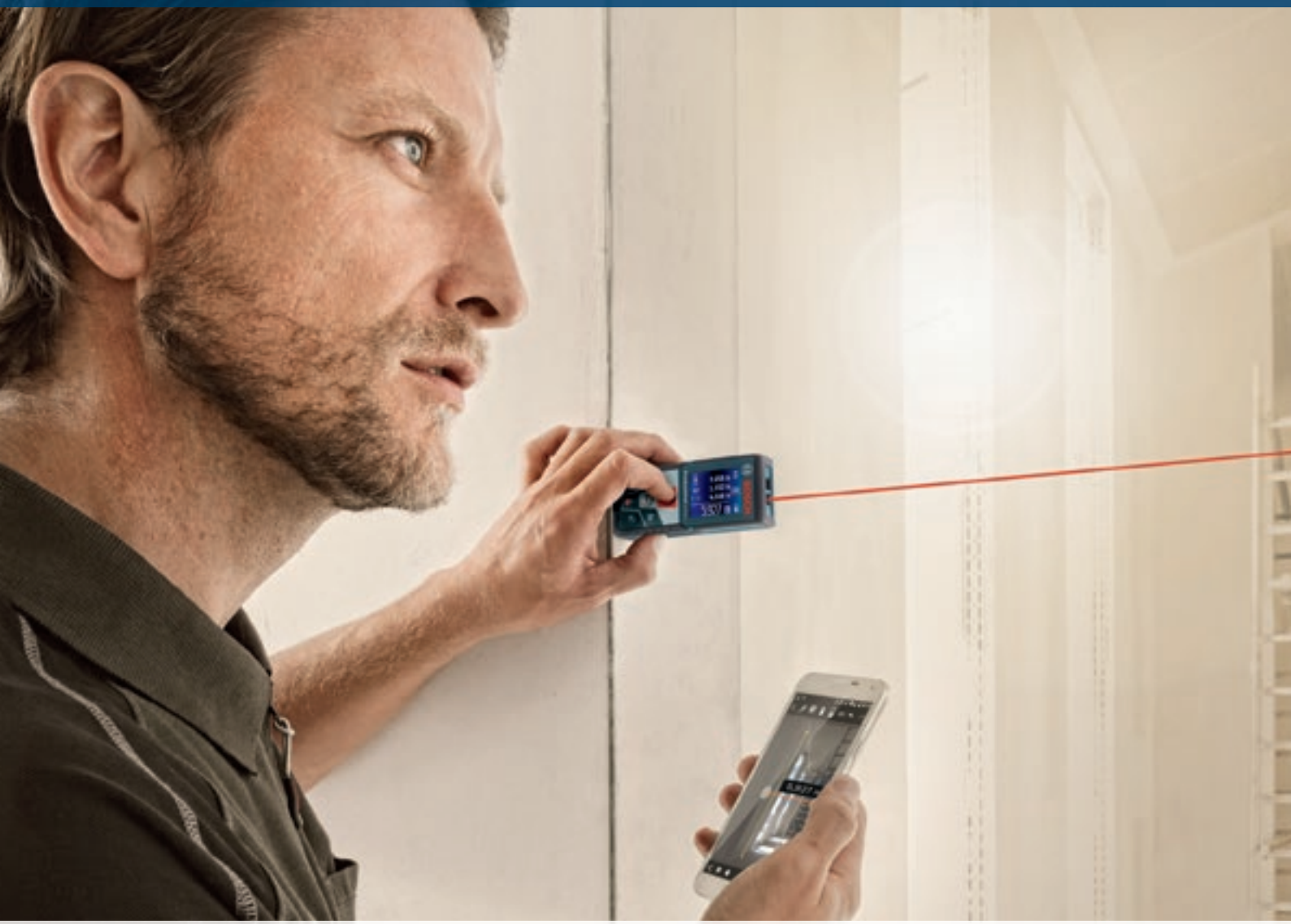
Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung auch andere Personen, wie ein CFO bzw. einzelne Rechnungslegungsexperten, Verantwortungsträger darstellen und demzufolge haftbar sein können.

7. Verantwortlichkeiten des Finanzbereichs

Mit Blick auf den IT- und Finanzbereich kann sich die Überprüfbarkeit durch den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung als Herausforderung herausstellen, wenn man berücksichtigt, dass es diesen aufgrund **mangelnder Kompetenz** im Bereich der Informatik und Finanzen kaum möglich ist, drohende Gefahren zu erkennen. Die IT und das Finanzwesen sind wesentliche Bestandteile eines Unternehmens, welche für die Umsetzung der elektronischen Rechnungslegung und Archivierung sorgen. Aus diesem Grund ist der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung nicht nur dazu verpflichtet, die grundlegenden Managementinformationen in Form von Bilanz- und Erfolgsrechnung sowie Geschäftsbüchern zu konsultieren. Sie müssen auch die Verantwortung für die elektronischen Geschäftsbücher übernehmen. Dies bedeutet nicht, dass sie sich um jedes Detail in der IT und den Finanzen zu kümmern brauchen, sondern für eine gute **Governance** und für gute **Entscheidungsprozesse** sorgen müssen. Dies beinhaltet die Entwicklung **eigener Kompetenzen,** auch in Bezug zur Informatik und dem Finanzmanagement. Wird dem nicht Sorge getragen, setzen sich der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung persönlichen Haftungsrisiken aus. Die Lösung, um die Geschäftsprozesse der IT- und der Finanzabteilung wirksam instruieren und kontrollieren zu können, besteht im Rahmen von B2B-Prozessen zum einen darin, eine **Berichterstattung** durch ein für die elektronische Rechnungstellung und Archivierung verantwortliches Geschäftsmitglied in Person eines CFO zu etablieren. Zum anderen ist der Beizug von Experten, welche das entsprechende Fachwissen vermitteln können, zwingend notwendig. Diesbezüglich tragen der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung die Verantwortung für das Verhalten der beigezogenen Personen und müssen demzufolge bei der Auswahl, der Unterweisung und der Überprüfung jener Personen die nötige Sorgfalt aufbringen.
Die Etablierung der elektronischen Rechnung im Geschäftsverkehr schafft einen **neuen Unternehmensbereich.** Es ist in diesem Sinne unerlässlich, dass der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung zur Erfüllung ihrer gesetzlichen Verantwortlichkeiten eigene notwendige Kompetenzen aufbauen, um die einzelnen Unternehmensprozesse durchblicken zu können.

Echt Bosch!

„Die smarte Lösung zum Messen und Dokumentieren“



NEU! Der Laser-Entfernungsmesser GLM 50 C Professional
Benutzerfreundlichkeit, Funktionalität und Konnektivität: einfache Handhabung dank der verbesserten Benutzeroberfläche und des beleuchteten, drehbaren Displays. Zahlreiche Funktionen für unterschiedlichste Aufgaben. Bluetooth®-Schnittstelle zur einfachen und schnellen Übertragung der Messergebnisse direkt in die GLM measure&document App und GLM floor plan App.
Blaue Elektrowerkzeuge: Für Handwerk und Industrie.

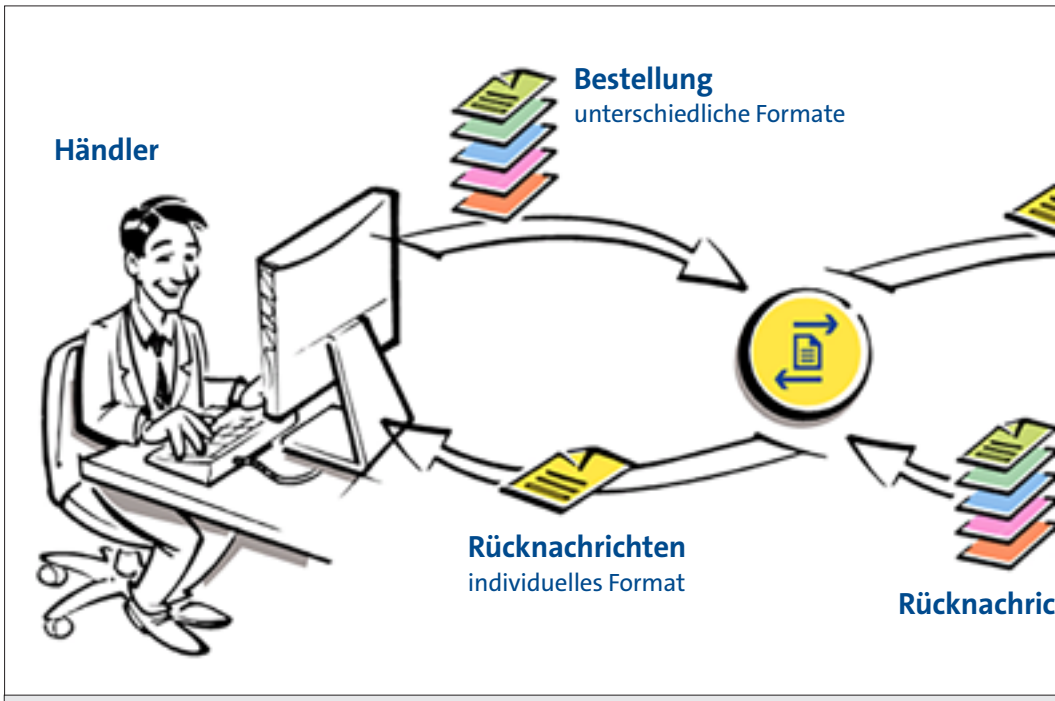
www.bosch-professional.com

BOSCH
Technik fürs Leben

Kosten sparen – Effizienz gewinnen

David Hofer, *Geschäftsleiter und Inhaber Profix AG:* «Wir geben unsere Erfahrungen gerne weiter, wo dies gewünscht wird. Denn wir leben ja alle von einem starken, schlagkräftigen Fachhandel. Deshalb rufe ich die Lieferanten dazu auf, sich wegen digitalen Auftragsbestätigung mit der nexMart Schweiz AG in Verbindung zu setzen.»

Andreas Diener, *Geschäftsführer Meyer Liestal AG:* «Das mühsame Abgleichen unserer Bestellungen mit der Auftragsbestätigung entfällt, die Preise werden korrekt im ERP-System bestätigt und allfällige Differenzen sofort gemeldet. Eine Erleichterung und ein Fortschritt zugleich, von dem wir vor wenigen Jahren nicht zu träumen gewagt hätten.»



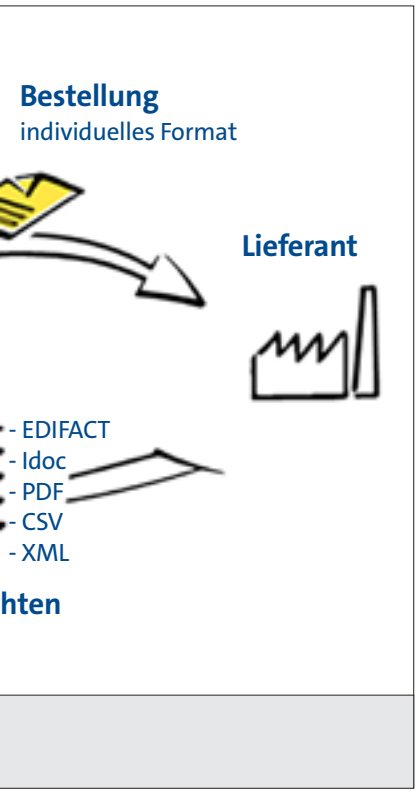
Durch das **nexMart Message-Center** werden Dokumente in unterschiedlichen Formaten empfangen, geprüft, ins Empfänger-Format gewandelt und übermittelt.

Als eine der ersten Lieferanten hat Profix die digitale Auftragsbestätigung über das Portal nexMart realisiert. Die Bilanz nach wenigen Betriebsmonaten: «Rücknachrichten geben Sicherheit. Die automatische Auftragsbestätigung ermöglicht unseren Kunden grosse Einsparungen!»

Die Profix AG mit Sitz in Liestal versorgt den Fachhandel mit einem umfangreichen Sortiment zur Befestigungstechnik. Die Wurzeln des Unternehmens reichen in die frühen 70er zurück, als die Eisenwarenhandlung Meyer in Liestal mit der Befestigungstechnik einen Schwerpunktsektor aufbaute. Seit 2003 firmiert das Unternehmen als Profix AG. Die aus Überzeugung gelebte, exklusive Fachhandelstreue macht es unerlässlich, alle technischen Möglichkeiten zur Kosteneinsparung zu nutzen. Dazu gehört auch die laufende Digitalisierung der Prozesse. Profix und das Meyer Handwerkerzentrum nutzen dazu seit 2009 die Schnittstellen von nexMart. – Mit der Auftragsbestätigung über das Portal konnte man vor kurzem einen weiteren Schritt realisieren. Anstelle unproduktiver manueller Kontrollen können Profix-Kunden diese Zeit nun wertschöpfend nutzen. – David Hofer, Geschäftsleiter der Profix AG und Andreas Diener, Geschäftsleiter der Firma Meyer Handwerkerzentrum, erläutern die Hintergründe.

Sie haben bei Profix und beim Meyer Handwerkerzentrum das Portal nexMart bisher für Bestellungen genutzt. Seit kurzem ist die elektronische Auftragsbestätigung über nexMart implementiert. Wie sah der Weg aus?
David Hofer: Wir hatten mit dem Bestellwesen über nexMart angefangen. Seit einiger Zeit bekommen unsere Kunden auf Wunsch aber auch die Faktura elektronisch, die sie in ihrem ERP weiterverarbeiten können. Das läuft seit einem guten Jahr ohne Probleme. nexMart funktioniert als Schnittstelle zwischen der Profix AG und dem Zahlungsinstitut (PostFinance

►►



oder Six Paynet) und hat auch eine Funktion bei der Archivierung der Dokumente. Neu ist die digitale Auftragsbestätigung. Wir haben zusammen mit nexMart Schritt um Schritt gemacht und mit der Auftragsbestätigung eine weitere Marke gesetzt.

Andreas Diener: Es gab bisher verschiedene Versuche zur Digitalisierung der Handelsprozesse, die aber nicht befriedigten. Ich denke an den ersten branchenunabhängigen Ansatz mit EDI zu Beginn der 90er Jahre. Er scheiterte an der Branchenakzeptanz. Aber auch dem ersten Versuch des Verbandes unter dem damaligen Namen «VSE Datapool» war kein Erfolg beschieden. Wir erkannten, dass erfolgreiche Schnittstellen zur digitalen Vernetzung eine Mindestakzeptanz in der Branche und eine genügende Verbreitung bei der Zielgruppe haben müssen. nexMart hat diese Akzeptanzschwelle erstmals branchenweit überwunden. Als wir sahen, dass unsere Hauptlieferanten diese Schnittstelle unterstützten, war der Weg auch für uns klar: Die Lösung hiess nexMart!

«Eine Schnittstelle für alle ist aus unserer Sicht die beste Lösung. Mit nexMart ist das möglich.»
David Hofer, Profix AG

Der Entscheid für ein Portal war also nicht ganz einfach. Warum hat sich Profix für nexMart entschieden?
David Hofer: Digitale Prozesse erzeugen einen Initialaufwand. Wir brauchen nicht nur Schnittstellen zu den Kunden, sondern auch zu Dienstleistern wie Katalogsoftware und E-Shop. Die Schnittstelle zu den Kunden ist aber zentral. Weil wir ausschliesslich mit dem Fachhandel zusammenarbeiten, wollten wir eine Schnittstelle, die sämtliche Firmen, Filialen und losen Gruppierungen der Branche erreicht. Eine Schnittstelle für alle ist aus unserer Sicht die beste Lösung. Mit nexMart ist das möglich.

Schauen wir uns die digitale Auftragsbestätigung genauer an. Was bedeutet sie für den Handel?
David Hofer: Bisher haben wir die Aufträge physisch bestätigt, auf Papier oder als pdf. Unsere Kunden mussten bei jeder eingegangenen Position Preise, Mengen und Termine einzeln und manuell kontrollieren und mit der Bestellung abgleichen. Ein enormer manueller Aufwand, der überflüssig ist. Denn mit der digitalen Auftragsbestätigung erledigt sich die diese Arbeit von selbst. Jede Position wird beim Händler im ERP automatisch durchgecheckt. Abweichungen von der Bestellung – und nur die Abweichungen – erscheinen in einem Protokoll. Ursachen für diese Meldungen können Hinterlegungsfehler im ERP sein, aber auch Fehler beim Lieferanten, etwa ein falscher Termin oder ein falscher Preis. – Die Auftragsbestätigung wie auch das Abweichungsprotokoll kann der Händler in sein ERP einpflegen und so wiederum die Termine an seine Kunden bestätigen oder geeignete Massnahmen treffen.

Der Händler gewinnt also Zeit und Sicherheit zugleich. Sehen Sie das auch so?
Andreas Diener: Wir haben uns bisher mit der elektronischen Bestellung begnügt und uns damit nur den Aufwand für Fax, Telefon oder E-Mail gespart. Mit der automatischen Auftragsbestätigung sieht das nun wirklich anders aus: Wenn seitens Lieferant ein Termin nicht klappt, können wir sofort nach Lösungen suchen. Das mühsame Abgleichen unserer Bestellungen mit der Auftragsbestätigung entfällt, die Preise werden korrekt im ERP-System bestätigt und allfällige Differenzen sofort gemeldet. Eine Erleichterung und ein Fortschritt zugleich, von dem wir vor wenigen Jahren nicht zu träumen gewagt hätten.

David Hofer: Ich möchte noch beifügen, das mich die Komplexität auf Stufe Auftragsbestä-

Langweilige Routinearbeiten gehören der Vergangenheit an

tigung und Fakturierung doch überrascht hat. Wir dachten, wir könnten das einfach bestellen und laufen lassen. Wir haben dann gesehen, dass die hohe Flexibilität bei nexMart auch viel Programmieraufwand, vor allem aber eine enge Kommunikation zwischen nexMart und den Projektleitern der Firmen verlangt. Gewisse Händler möchten den Nettopreis, andere den Zusatzrabatt und wieder andere den Währungsbonus ausgewiesen haben. Wir haben lange «gepröbelt» und uns dann für den Nettopreis entschieden. Die hohe Flexibilität bedeutet Aufwand, sie ermöglicht aber Lösungen und Abstimmungen von allen gängigen ERP aufeinander, sei es lieferanten- oder händlerseitig.

«Wir geben unsere Erfahrungen gerne weiter, wo dies gewünscht wird. Denn wir leben ja alle von einem starken, schlagkräftigen Fachhandel.»
David Hofer, Profix AG

Sie haben mit der Implementierung der digitalen Auftragsbestätigung eine Pionierarbeit geleistet. Kann die Branche profitieren?
David Hofer: Lieferanten, die die digitale Auftragsbestätigung anbieten, müssen ihre Schnittstelle so oder so anpassen. Die Händler können den Dienst mit wenig Eigenaufwand nutzen. Dieser Initialaufwand für den Handel ist einmalig und dann für alle Lieferanten mit digitaler Auftragsbestätigung wirksam. – Wir geben unsere Erfahrungen gerne weiter, wo dies gewünscht wird. Denn wir leben ja alle von einem starken, schlagkräftigen Fachhandel. Deshalb rufe ich die Lieferanten dazu auf, sich wegen digitalen Auftragsbestätigung mit der nexMart Schweiz AG in Verbindung zu setzen. Wir durften gute Erfahrungen machen, insbesondere auch bei der Programmierung durch die IT-Spezialisten aus Deutschland.

Fazit: Der Handel kann mit der digitalen Auftragsbestätigung massiv Kosten sparen. Lässt sich das Thema so auf den Punkt bringen?
David Hofer: Ja! Die unerlässlichen Routinearbeiten kann und soll man an die IT delegieren, um mehr Zeit und Energie für das Kerngeschäft des Fachhandels zu haben: Beratung und Verkauf auf höchstem Niveau.

«Ich kann das aus Händlersicht bestätigen. Massiv Kosten sparen und zugleich garantiert fehlerfreie Daten zu haben – das ist ein enormer Zugewinn.»
Andreas Diener, Meyer Liestal AG

Andreas Diener: Ich kann das aus Händlersicht bestätigen. Massiv Kosten sparen und zugleich garantiert fehlerfreie Daten zu haben – das ist ein enormer Zugewinn und ergibt eine echte Win-Win-Situation. Aus meiner Sicht und aus den gemachten Erfahrungen absolut empfehlenswert! *Interview vom August 2015 durch Andreas Grünholz im Auftrag von Swissavant.* ■

Rieffel® SWITZERLAND

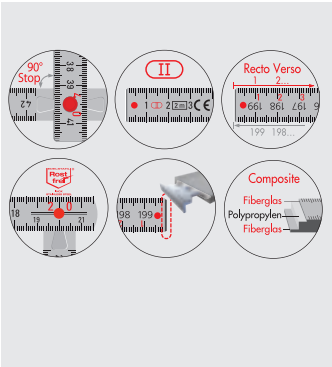
TOP QUALITY Since 1971

Extreme Biegesteifigkeit hat durchaus Vorteile ...

Der Gliedermassstab LongLife® Plus Composite – Better than ever

LongLife® Plus Composite 1652
- Unverwüstlich und „Made in Switzerland"
- Kein Abknicken, kein Durchbiegen
- High-Tech Kunststoff mit 30 % Glasfaserverstärkung
- Genauigkeitsklasse II
- Erhältlich in Ihrem Werkzeugfachgeschäft

Robert Rieffel AG Tel. (044) 877 33 33 **www.rieffel.ch**



ZUM RÜCKTRITT DES GRÜNDUNGSPRÄSIDENTEN DER NEXMART SCHWEIZ AG HANS-PETER SAHLI

«Ich gebe ein Lebenswerk in gute Hände!»

Er hat als Verwaltungsratspräsident das Entstehen und die Implementierung des Branchenportals nexMart in der Schweiz begleitet, gefördert und mit weitsichtigen Anregungen und kritischen Fragen in erfolgreiche Bahnen gelenkt. Nicht alleine natürlich, aber als erster Verwaltungsratspräsident der nexMart Schweiz AG doch massgeblich und grundlegend. Hans-Peter Sahli hat in fünf Legislaturen alle 80 VR-Sitzungen geleitet – er fehlte kein einziges Mal! Der Rückblick erfüllt ihn mit Stolz, der Ausblick mit Zuversicht – ja, und die Übergabe des Präsidialmandates auch mit einem Quäntchen Nachdenklichkeit.

Sie haben als VR-Präsident die nexMart Schweiz AG im Jahre 2004 aus der Taufe gehoben, zumindest formell. Was kommt Ihnen im Rückblick spontan in den Sinn?
Mich erstaunt noch heute das Unerwartete, Unbekannte und damit Überraschende eines Handelsportals für unsere Branche. Die Idee kam wie aus heiterem Himmel – Christoph Rotermund und ich brachten sie 2003 von der Kölner Eisenwarenmesse mit. Wir erkannten, dass wir aus dem Nichts heraus etwas ganz Neues, Grosses erschaffen konnten – eine Chance, die man meist nur einmal im Leben hat. Als glücklichen Umstand konnten wir von Beginn weg die Neutralität des damaligen VSE – heute Swissavant – mit einbringen. Das hat Interessenkonflikte vermieden und den Schulterschluss in der Branche gefördert. Neben der echten Innovation denke ich rückschauend vor allem an die glücklichen Umstände und professionellen Rahmenbedingungen – auch personell.

Das Glück in Ehren – aber über 11 Jahre kann man nicht alleine darauf setzen. Welche Werte haben Sie besonders verfolgt?
Kontinuität, stabile Entwicklung und keine unnötigen Risiken – das waren für mich die zentralen Verantwortungen als VR-Präsident. Neue Besen kehren bekanntlich gut, aber echte Qualität zeigt sich in langfristigen Massnahmen, in wohlüberlegten strategischen Entscheiden und auch in der Bereitschaft, diese wo nötig anzupassen. Ein Beispiel dieser

►►

Kontinuität ist, dass sich Urs Röthlisberger als seinerzeitiges Gründungsmitglied nach sechs Jahren erneut zur Wahl in den Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG stellt.

Wie hat die VR-Präsidialarbeit Sie geprägt?
Als Geschäftsführer einer KMU war es für mich eine grosse und spannende Herausforderung, das steuernde Gremium in der Aufbauphase und mit Repräsentanten von Unternehmungen unterschiedlicher Potenz und Denkweise zum Funktionieren zu bringen. Konkret hatten wir von Deutscher Seite Konzerne und Grossfirmen, auf Schweizer Seite dagegen KMU-Vertreter im Team. Es galt, die unterschiedlichen Denkweisen – auch Kulturen, wie man miteinander umgeht – zu koordinieren und aus den verschiedenen Prägungen das Beste für den VR herauszuholen. Ich durfte in dieser Zeit persönlich viel dazulernen. Gleichzeitig konnte ich mit Fragen auch zum Innehalten bewegen, die Reflexion im Verwaltungsrat anregen und bei visionären Diskussionen auch die Sicht des kleineren Betriebs einfliessen lassen. Denn die Mehrheit unserer Kunden besteht ja aus kleinen Unternehmungen.

«Ich durfte in dieser Zeit persönlich viel dazulernen. Gleichzeitig konnte ich mit Fragen auch zum Innehalten bewegen, die Reflexion im Verwaltungsrat anregen und bei visionären Diskussionen auch die Sicht des kleineren Betriebs einfliessen lassen.»
Hans-Peter Sahli, Verwaltungsratspräsident

Welche Entwicklungen stehen bei der nexMart Schweiz AG aktuell an?
Wir arbeiten derzeit daran, mit dem Portal erstmals über die Branchengrenzen hinaus aktiv zu werden – konkret geht es um das Thema Document2EDI in einem grossen, weltweit tätigen Konzern. Mehr Details können wir dazu noch nicht bekannt geben – das dürfte im Jahresbericht 2015/2016 aber der Fall sein. Als weiteren Schritt prüfen wir gegenwärtig die Möglichkeiten für ein neues Markenportal zur Abbildung der 3-stufigen Vertriebskette Lieferant/Handel/Geschäftskunde. Eine Projektgruppe, in der auch kleinere Handelsfirmen vertreten sein werden, soll die branchenpolitischen und wirtschaftlichen Fragestellungen dazu sondieren. Wir zielen hiermit auf mehr Markttransparenz und noch mehr Schnelligkeit.

Sie geben nicht nur die präsidiale Verantwortung ab, sondern auch Ihr Mandat als Verwaltungsrat. Was wünschen Sie der nexMart Schweiz AG und dem VR für die Zukunft?
Vor allem, dass das mit viel Engagement für die Branche ins Leben gerufene Branchenportal noch mehr genutzt wird. Bisweilen kommt es mir heute noch vor, als hätten wir ein schönes Auto bereitgestellt, und jetzt wird nicht – oder nur zögerlich – damit gefahren. Wobei ich mir bewusst bin, dass die Ursachen für diese Zurückhaltung nicht nur, aber auch auf unserer Seite zu suchen sind. Noch mehr aufeinander zugehen, einander zuhören und miteinander vorwärtsmachen – das wäre mein persönlicher Wunsch. – Für meinen Nachfolger im Präsidialamt hoffe ich, dass er die eingeschlagenen Wege weiterhin erfolgreich gehen und die anvisierten Ziele mittel- wie langfristig erreichen kann. Weiter wünsche ich der nexMart Schweiz AG mehr Aktionäre, die sich aktiv als Betreiber beteiligen. Die Firma ist noch zu jung, als dass es mit dem Kauf einer Aktie und dem Warten auf Dividende getan wäre. Und dann hoffe ich natürlich, dass uns weitere Schockwellen an der Währungsfront erspart bleiben. Die nexMart Schweiz AG hat die 20%ige Euro-Einbusse zwar recht gut verkraftet – aber ohne wären wir natürlich besser unterwegs.

Neutralität hat den Schulterschluss gefördert – Interessenkonflikte vermieden

Ihr persönliches Grusswort an den VR, die Aktionäre, die Betreiber und an die aktiven Nutzer auf der Handelsseite?
Ich darf ein gesundes Werk rechtzeitig übergeben. Es ist gut unterwegs, professionell organisiert, wird von einem erfahrenen Kader mit Weitsicht geleitet und ist auch im Kerngeschäft seit kurzem profitabel. Das stimmt mich zuversichtlich. Aber es waren natürlich 11 intensive Jahre, und so gibt man auch ein Lebenswerk ab – was nicht nur leichtfällt … – Ich bedanke mich herzlich bei allen, die irgendwie zum Gelingen dieses Projekts beigetragen haben, für die Loyalität und das Mitziehen beim Erkunden von Neuland.

«Ich bedanke mich herzlich bei allen, die irgendwie zum Gelingen dieses Projekts beigetragen haben, für die Loyalität und das Mitziehen beim Erkunden von Neuland.»
Hans-Peter Sahli, Verwaltungsratspräsident

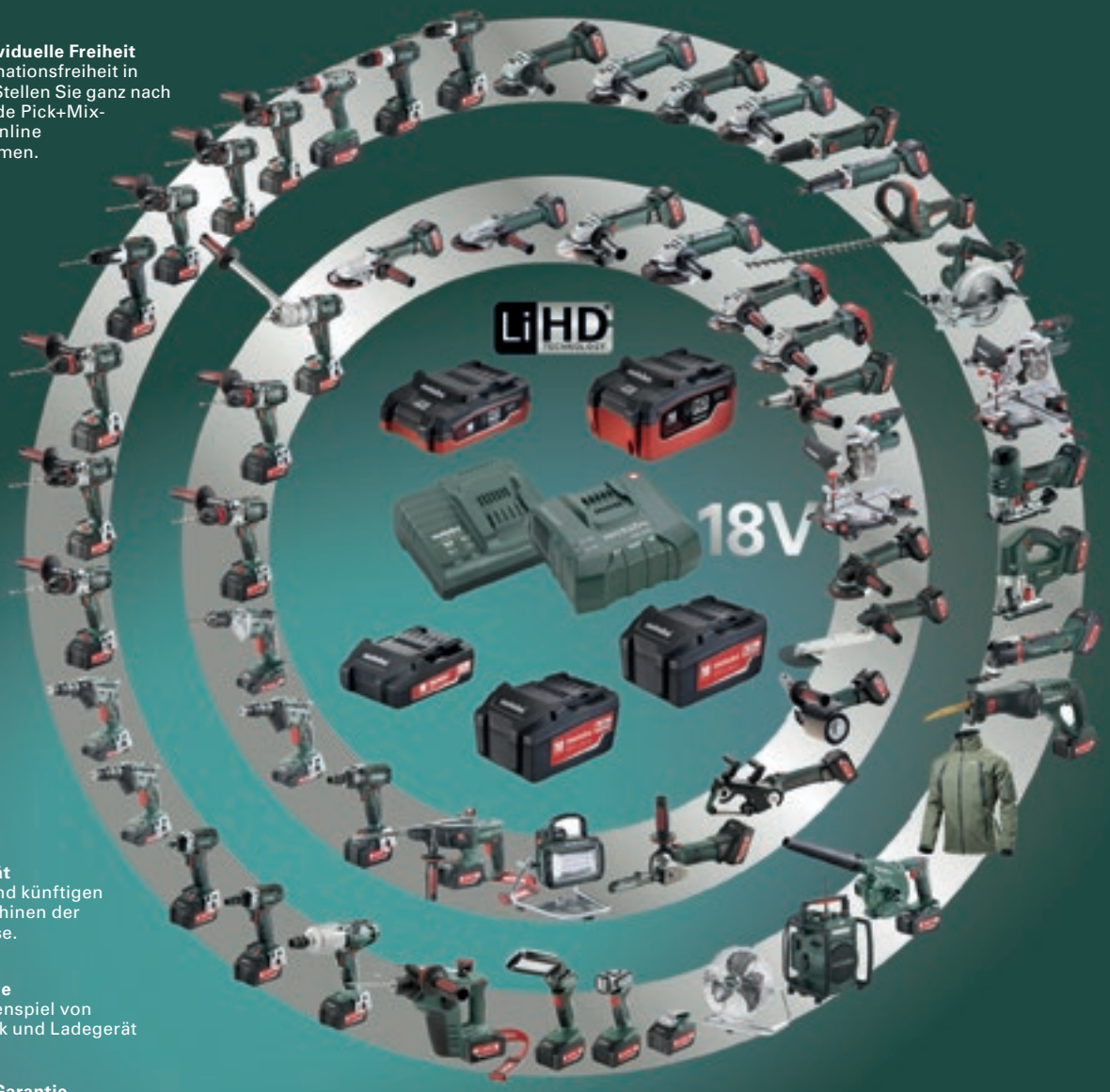
Mein ganz besonderer Dank gilt meinen Kollegen und langjährigen Mitstreitern im Verwaltungsrat, Vizepräsident Stephan Büsser und den Verwaltungsräten Thomas Heeb, Adrian Maeder und Christof Haefeli. Und – last, but not least – unserem VR-Delegierten, Christoph Rotermund. Er hat neben Begeisterung und guten Ideen zusammen mit seinen Leuten die operative Umsetzung zielorientiert und professionell erbracht. Denn wie ich im Geschäftsbericht 2013/2014 bereits sagte: Ideen sind nur so gut wie ihre Umsetzung! – Ich bin persönlich überzeugt, dass sich das grosse Engagement gelohnt hat, und wir unserer Branche einen zukunftsweisenden Dienst mit der Schaltung eines integralen Branchenportals leisten durften. Diese Gewissheit macht das Loslassen doch etwas einfacher!

Interview vom Oktober 2015 durch Andreas Grünholz im Auftrag von Swissavant.

wenn's drauf ankommt

EINE ENTSCHEIDUNG FÜR DIE ZUKUNFT. DAS AKKU-SYSTEM VON METABO

Pick+Mix - Ihre individuelle Freiheit
Grenzenlose Kombinationsfreiheit in der 18-Volt-Klasse. Stellen Sie ganz nach Bedarf Ihre passende Pick+Mix-Auswahl mit dem online Konfigurator zusammen.



100 % Kompatibilität
Für alle aktuellen und künftigen Metabo Akku-Maschinen der jeweiligen Voltklasse.

Ultra-M-Technologie
Perfektes Zusammenspiel von Maschine, Akkupack und Ladegerät

3 Jahre Akkupack-Garantie
auf alle Li-Ionen-Akkupacks

Mehr auf www.metabo.ch
Online Pick+ Mix Konfigurator auf
http://pickmix.metabo-service.com

metabo®
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

DIE KOLLEGEN AUS DEM VERWALTUNGSRAT DER NEXMART SCHWEIZ AG GRÜSSEN IHREN PRÄSIDENTEN ZUM ABSCHIED HERZLICH!

«Lieber Hans-Peter – danke, adieu und auf Wiedersehen!»

Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrats der nexMart Schweiz AG:
«Viele VR- und Arbeitssitzungen, sehr viel Organisatorisches und noch mehr Arbeit im Detail haben seit ihrer Gründung zum branchenadäquaten Erfolg der nexMart Schweiz AG beigetragen. Für diesen Teil hatte ich als VR-Delegierter stets freie Hand und die volle Unterstützung unseres Verwaltungsratspräsidenten Hans-Peter Sahli. Ohne diese lange Leine wäre mir die Umsetzung des operationellen Projektteils wohl nicht möglich gewesen. Ich bedanke mich deshalb persönlich vor allem bei dir, Hans-Peter, für das uneingeschränkte Vertrauen, die erfahrene Loyalität und die volle Rückendeckung über all die Jahre.

Mein Dank geht aber auch an den gesamten Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG. Du hast mir nicht nur viele Aufgaben und Verantwortungen delegiert, sondern auch ein kreatives, strategisch anspruchsvolles Klima im VR gepflegt. Grosse strategische Freiräume, geteilte Risikobereitschaft und das permanente Zusammenstehen mit dir, Hans-Peter, in lebhaften Phasen machten die Arbeit des VR-Delegierten der nexMart Schweiz AG sehr erfüllend. Dafür bin ich dem ganzen VR zu grossem Dank verpflichtet – heute, am Tag des Abschiednehmens aber besonders dir, geschätzter Hans-Peter!»

Stephan Büsser, Vizepräsident des Verwaltungsrats der nexMart Schweiz AG:
«Als Gründungsmitglied und Vizepräsident des Verwaltungsrats der nexMart Schweiz AG durfte ich den gesamten bisherigen Weg unseres Unternehmens zusammen mit Hans-Peter Sahli gehen. Es waren fruchtbare Jahre, in denen wir uns gemeinsam vorwärtsarbeiteten, miteinander lernten und alle zusammen an der Aufgabe wuchsen. Die gute Stimmung im VR hat massgeblich mit dem kooperativen, situativ abgestimmten Führungsverhalten unseres Präsidenten zu tun. Dass wir nach elf Jahren praktisch noch – oder wieder – in der Originalbesetzung zusammenarbeiten dürfen, ist aus meiner Sicht auch ein Lob für einen VR-Präsidenten, dem eine Steuerung mit ruhiger Hand wichtig war. Dass dieses Rezept passte, zeigen sowohl die kontinuierlich guten Zahlen der nexMart Schweiz AG als auch unsere Resistenz gegenüber widrigen, nicht lenkbaren Einflüssen von aussen. – Herzlichen Dank für deine Leistungen, Hans-Peter. Toi-toi-toi und alles Gute für die kommende Zeit!»

Adrian Maeder, Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG:
«Für grosse Würfe braucht es Visionäre – für die Umsetzung Macher. In Hans-Peter Sahli hatten wir beides. Und wir hatten einen ruhenden Pol, wenn uns im VR zu vorgerückter Stunde mal wieder die Pferde durchgehen wollten. Hans-Peter Sahli nahm seine Funktion als VR-Präsident vielleicht weniger im Sinne von Anleitung und Impulsen als im Sinne der Leitplanken und einer weitsichtigen Moderation wahr. Ich schätze deine Art, auch Knochenarbeit menschlich und mit Humor zu gestalten. – Danke für die Begleitung und die lange und gute Zusammenarbeit, Hans-Peter!»

Thomas Heeb, Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG:
«Unser VR-Präsident hat als Mann der ersten Stunde ein seinerzeit visionäres Projekt mit angeschoben und mit realisiert. Ich habe ihn als sehr zugänglichen, warmherzigen Mann erlebt und schätze seine offene Art im Umgang mit Menschen. Er begegnet allen Menschen mit derselben Wertschätzung, unbesehen jeglicher Rolle oder Stellung im verbandlichen oder unternehmerischen Geschehen. – Hans-Peter, ich wünsche dir von Herzen alles Gute für die kommende Zeit, viele frohe Stunden im Kreis deiner Familie und vor allem noch lange und gute Jahre zusammen mit deiner Frau. Sie ist oft an zweiter Stelle gestanden, wenn es um die nexMart Schweiz AG oder um anderes ging – jetzt möge es in jedem Falle umgekehrt sein!»

Christof Haefeli, Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG:
«In meinem ersten Jahr als VR-Mitglied durfte ich unseren Präsidenten als einen weitsichtig denkenden Mann kennen lernen, der auch kritische Fragen ausspricht und eigene Ansichten mit einbringt. Mir ist aufgefallen, dass er die Meinungen anderer gut akzeptieren und alle Mitdenker in die Beschlussfindung einbinden kann. Damit kamen praktisch immer einstimmige Entscheide zustande, die im Kollektivprinzip von allen vertreten und mitgetragen wurden. Ich habe Hans-Peter Sahli als loyal, grundehrlich und flexibel erlebt. Ich denke, wenn man tatsächlich jemals mit ihm Streit bekommen sollte, muss man sich zuerst selbst fragen, was man falsch gemacht hat. Ich wünsche ihm alles Gute für den Ruhestand.»

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG

ALLCHEMET

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 Werkzeuge AG
Heinrich Stutz-Strasse 20 | Postfach | 8902 Urdorf
Tel. +41 44 736 63 63 | Fax +41 44 736 63 00
www.brw.ch | sales@brw.ch

Brütsch·Rüegger Tools

e h

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

FEIN. Unverwüstliche Elektrowerkzeuge.

FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88, 8953 Dietikon
T +41 44 745 40 00, www.fein.ch

FESTOOL

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
T +41 44 744 27 27, F +41 44 744 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

Hultafors

Snickers WORKWEAR

Hultafors Group Switzerland AG
4900 Langenthal
Tel. +41 62 923 62 81, Fax +41 62 923 62 85
info@hultaforsgroup.ch

INTERFEREX AG

Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

JPW INDUSTRIES

JPW (Tool) AG
8117 Fällanden
www.jettools.com

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

PRO FIX FÜR PROFIS.

PROFIX AG
Hammerstrasse 21, 4410 Liestal
T: 061 906 60 40, F: 061 906 60 49
info@pro-fix.ch, www.pro-fix.ch

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

SFS unimarket

SFS unimarket AG
HandelsSupport
Blegi 14
6343 Rotkreuz
T +41 41 209 65 00

SFS unimarket AG
HandelsSupport
Thaler Strasse 67
9424 Rheineck
T +41 71 886 28 28

www.sfsunimarket.biz

sia

Ihre Lösung für Oberflächen

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

SIX

SIX Paynet AG
Hardturmstrasse 201, Postfach 1521
8021 Zürich
T +41 58 399 95 11, www.six-paynet.com

STANLEY DEWALT

Stanley Works (Europe) GmbH
In der Luberzen 42
8902 Urdorf
Tel. 044 755 60 70
verkaufch.sbd@sbdinc.
www.stanleyblackanddecker.com

Steinemann
World of Tools

www.steinemann.ag

UBS

DIE 27 PORTALBETREIBER DER NEXMART SCHWEIZ AG

(in alphabetischer Reihenfolge):

- A. Steffen AG, 8957 Spreitenbach;
- A & M Electric Tools (Schweiz) AG, 3052 Zollikofen;
- Allchemet AG, 8344 Bäretswil;
- ASSA ABLOY Schweiz AG, 8805 Richterswil;
- Blaser + Trösch AG, 4625 Oberbuchsiten;
- DORMA Schweiz AG, 9016 St. Gallen;
- e + h Services AG, 4658 Däniken;
- FEIN Suisse AG, 8953 Dietikon;
- Festool Schweiz AG, 8953 Dietikon
- H. Maeder AG, 8050 Zürich;
- Hultafors Group Switzerland AG, 4900 Langenthal;
- Kärcher AG, 8108 Dällikon;
- KLINGSPOR Suisse GmbH, 4416 Bubendorf;
- Laserliner Schweiz AG, 8500 Frauenfeld;
- Metabo (Schweiz) AG, 8957 Spreitenbach;
- PFERD-VITEX (Schweiz) AG, 8306 Brüttisellen;
- Profix AG, 4410 Liestal;
- Puag AG, 5620 Bremgarten;
- R. Peter AG, 8184 Bachenbülach;
- Robert Bosch AG, 4501 Solothurn;
- Robert Rieffel AG, 8304 Wallisellen;
- ROTHENBERGER (Schweiz) AG, 8048 Zürich;
- SFS unimarket AG, 9424 Rheineck + 6343 Rotkreuz;
- sia Abrasives Industries AG, 8501 Frauenfeld;
- Stanley Works (Europe) GmbH, 8902 Urdorf;
- Steinemann AG, 9230 Flawil;
- Uvex Arbeitsschutz (Schweiz) AG, 4057 Basel

Qualität aus Überzeugung

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

h.maeder
werkzeuge en gros

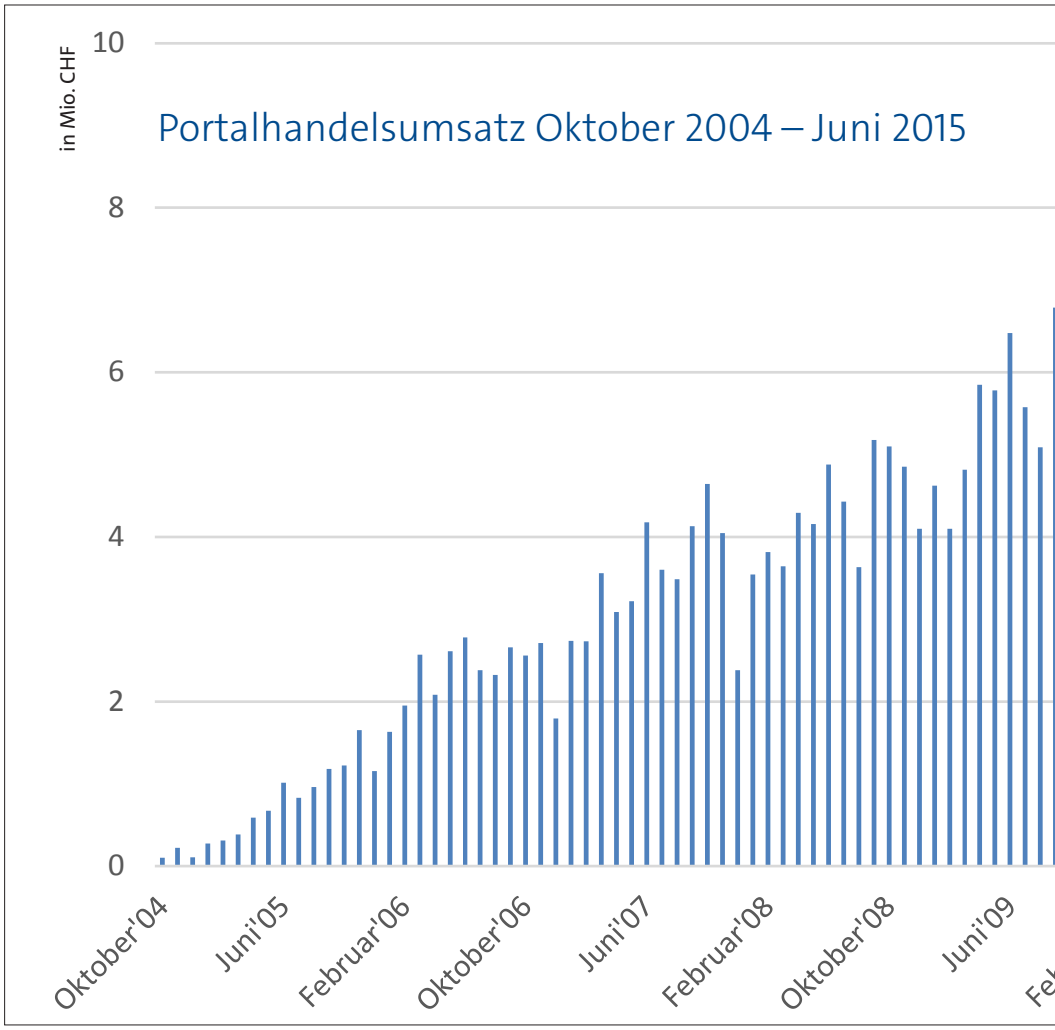
NEXMART SCHWEIZ AG 2015

100 000 Bestellpositionen pro Monat in Griffnähe

«Wachstum 2015:
Die nexMart Schweiz realisierte dank robusten Wachstumsraten die anspruchsvollen Zielvorgaben.»

Die nexMart Schweiz AG erfüllte am Ende des Jahres 2014 dank robusten Wachstumsraten die anspruchsvollen Zielvorgaben.
Eine Rückblende auf die letztjährige Unternehmensphase und den damit verbundenen Portalkennzahlen verdeutlicht weiterhin die vorhandene hohe 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 stets zweistelliger Wachstumspfad in einer Bandbreite von rund 110–120% gegeben. Dieser mehrjährige Wachstumspfad ist trotz des phasenweise anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes vollauf intakt und dürfte am Ende des 12. Geschäftsjahres 2015/2016 für einen Netto-Umsatz von gegen 110 Mio. CHF verantwortlich sein. Mehr als 260 angebundene Fachhändler, inkl. MDE-Geräte, und insgesamt über 350 Besteller pro Tag haben auch im 11. Geschäftsjahr für ein anhaltend hohes Wachstumstempo gesorgt:
Die ambitionierten Budgetvorgaben 2014/2015 mit einem prognostizierten Brutto-Gesamtumsatz von gegen 130 Mio. CHF wurden praktisch erfüllt. Oder wie beim Gewinnausweis mit erzielten 145 TCHF sogar übertroffen. Insgesamt generierten die Besteller im Jahre 2014/2015 ein Netto-Bestellvolumen von total 99 Mio. CHF.

«Über 600 Unternehmungen bestellen regelmässig auf dem Branchenportal nexmart.com und so kommen pro Tag über 350 elektronische Bestellungen zusammen.»



«Der Portalhandelsumsatz beläuft sich seit Start 2004 auf über 770 Mio. CHF, das ergibt statistisch gesehen ein durchschnittlicher Jahresumsatz von rund 70 Mio. CHF.

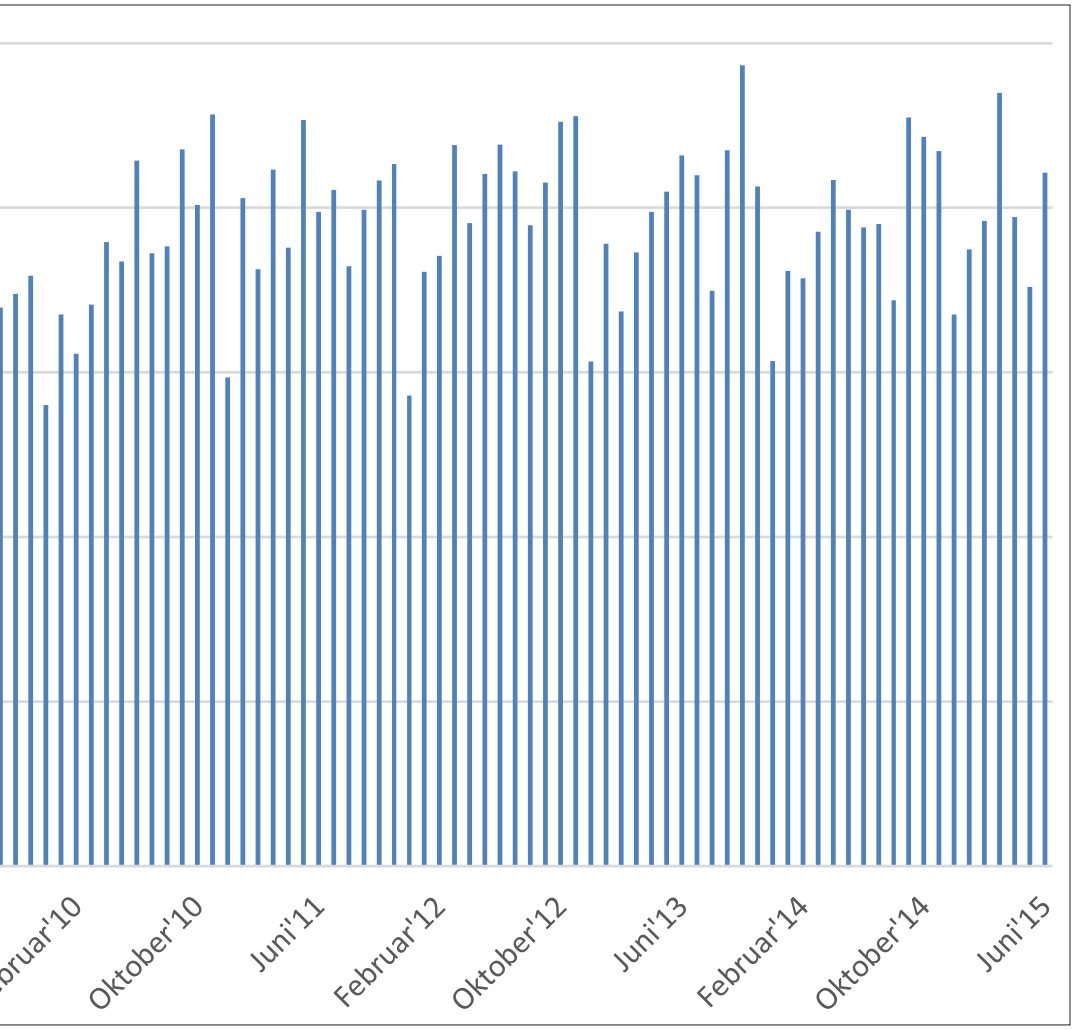
«Über 995 000 Bestellpositionen wurden im vergangenen Jahr sekundenschnell verarbeitet – im Geschäftsjahr 2015/2016 wird die magische Umsatzgrenze pro Monat von 10 Mio. CHF definitiv erstmals geknackt!»

350 Bestellungen pro Tag

Anschaulicher als die reinen Wachstumsraten und statistischen Kennzahlen wie «Positionen» mit einer Wachstumsrate von 8,5% auf insgesamt 1 018 734 Positionen oder «Bestellungen» mit 11,4% auf total 83 454 Bestellungen ist der folgende, schnell erfassbare Vergleich: Bestellten noch vor drei Jahren rund 190 Besteller mit insgesamt 12–13 Positionen pro Bestellung einen Umsatz von über 60 Mio. CHF, waren es im abgelaufenen Geschäftsjahr beachtliche 315 Besteller, die bei wiederum konstanten Positionen pro Bestellung dann für einen Umsatz von knapp 95 Mio. CHF sorgten. Das ergibt dann über 83 000 Bestellungen und mehr als 1 000 000 Bestellpositionen.

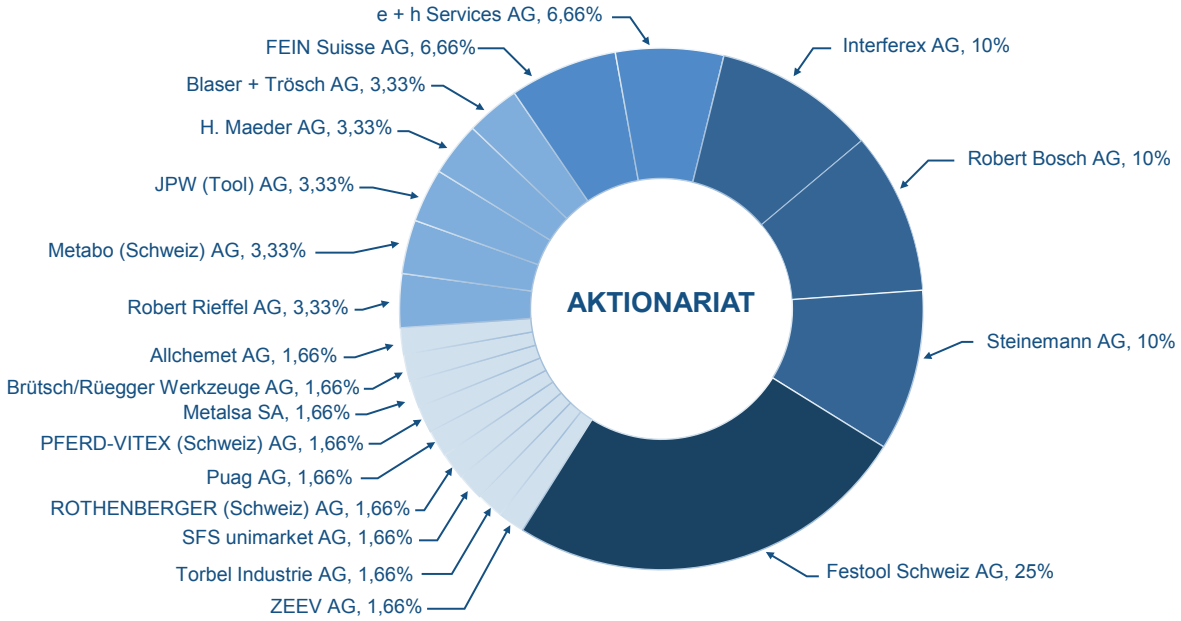
Stabiler Wachstumspfad

Zwar sorgt der volumenmässige Basiseffekt inskünftig zwangsläufig für eine Abflachung der relativen Wachstumszahlen von über 20–25% auf rund 5–10%, doch angesichts der hohen Bestellvolumen und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht ein Netto-Bestellvolumen von über 100 Mio. CHF zu erwarten. Neu aufgeschaltete Portalbetreiber wie die Hultafors Group Switzerland AG, Langenthal, werden die Attraktivität des integralen Bestellportals weiter steigern. Durch die Erweiterung des firmenspezifischen Kundenkreises wird das bereits in der Vergangenheit registrierte Matrix-ähnliche Wachstum automatisch ansteigen. 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 2015 rund 600 Besteller täglich für ein Volumen von Total über 1 Mio. Positionen verantwortlich sein und so für ein Brutto-Portalhandelsumsatz von über 125 Mio. CHF sorgen. Einfach gerechnet und anschaulich betrachtet bedeutet dies dann ein Monatsumsatz von über 10 Mio. CHF!



DIE NEXMART SCHWEIZ AG UND IHRE 20 AKTIONÄRE MIT DEN BETEILIGUNGS-QUOTEN

Das Aktionariat der nexMart Schweiz AG darf als sehr stabil bezeichnet werden, da die 20 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 Verkauf von Aktien an andere Aktionäre oder an dritte stets der Zustimmung des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG bedarf. Mit Zustimmung des Verwaltungsrates hat die Blaser + Trösch AG, mit Sitz in Oberbuchsiten, von der nexMart Schweiz AG, Wallisellen, eine Aktie erworben und besitzt neu 2 Anteilscheine oder 3,33% der nexMart Schweiz AG. Die 20 Aktionäre und ihre Beteiligungsquoten widerspiegelt das nachstehende Diagramm:



Worauf Sie vertrauen können

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

Brütsch·Rüegger
Tools

nexmart
Einfach eBusiness

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

Stand: Oktober 2015

Lieferanten	Online-Katalog	Preisabfrage	Verfügbarkeiten	Auftragsverfolgung	Auftragsbestätigung	Lieferschein	Rechnung	Identifikationsnummer
A. Steffen AG	🟢							7611007000004
A & M Electric Tools (Switzerland) AG	🟢	🟢	🟢					9997561011358
Allchemet AG	🟢							7611269000002
ASSA ABLOY (Schweiz) AG	🟢							7609999098802
Blaser + Trösch AG	🟢		🟢					7640104880004
DORMA Schweiz AG	🟢				🟢			4021226015889
e+h Services AG	🟢				🟢	🟢	🟢	7610744000001
FEIN Suisse AG	🟢	🟢	🟢		🟢	🟢	🟢	7609999080401
FESTOOL Schweiz AG	🟢	🟢	🟢		🟢		🟢	2000411012881
H. Maeder AG	🟢	🟢	🟢		🟡	🟡	🟡	7609999035500
Hultafors Group Switzerland AG	🟢						🟡	9997561057233
Kärcher AG	🔴							7609999018107
KLINGSPOR Suisse GmbH	🟢							9997561010719
Laserliner Schweiz AG	🟢							9997561013352
Metabo (Schweiz) AG	🟢	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	7612942000005
PFERD-VITEX (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
Uvex Arbeitsschutz (Schweiz) AG	🟢							4031101000008

Legende	🟢 verfügbar 🟡 in Arbeit 🔴 nicht verfügbar
Preisabfrage / Verfügbarkeiten	Abfrage von Preisen und Verfügbarkeiten über nexMart-Shop oder direkt aus der Warenwirtschaft möglich.
Auftragsbestätigung	Auftragsbestätigung des Lieferanten in digitaler Form – Import in die Warenwirtschaft des Händlers möglich.
Lieferschein	Lieferschein des Lieferanten in digitaler Form – Import in die Warenwirtschaft des Händlers möglich.
Rechnung	Rechnung des Lieferanten in digitaler Form – Import in die Warenwirtschaft des Händlers möglich.

TELEGRAMM ZUM 11. GESCHÄFTSJAHR 2014/2015

nexMart Schweiz AG: Übersicht zum Geschäftsjahr 2014/2015

«Die Cash-Position ist per Ende Juni 2015 auf 1,033 Mio. CHF oder um weitere 48,68% angewachsen!»

Facts & Figures 2015

In einem nach wie vor anspruchsvollen Wirtschaftsumfeld konnte der Brutto-Umsatz auf 128 Mio. CHF oder prozentual um 2% erhöht werden. Die vor Jahresfrist abgegebene Wachstumsprognose beim Umsatz konnte damit zwar nicht erreicht werden, aber aufgrund höherer Dienstleistungserträge, einer Beteiligungsaufwertung von 150 TCHF und einem hohen Kostenbewusstsein darf der Reingewinn in der Höhe von 146 TCHF (+143%) als erfreulich gelten. Das starke Zahlenkorsett kommt auch in der aussagekräftigen EAR (Ertrag-Aufwand-Relation) von 1,04 zum Ausdruck und ist so gesehen Basis für einen Gewinnausweis pro Aktie von 2 426.00 CHF (VJ.: 997.00 CHF).

- Regelmässige nexMart-Besteller: Über 620 Unternehmungen
- 227 Schnittstellen, inkl. 90 MDE-Geräte
- 28 Portalteilnehmer
- Steigende Nachfrage nach Rücknachrichten: 9 Lieferanten «produzieren»/7 Händler «empfangen»
- Wachstumsrate bei den Positionen von 12% und ein Brutto-Portalhandelsumsatz von 128 Mio. CHF
- Kumulierter Brutto-Portalhandelsumsatz seit Start 2004–2015: 808 Mio. CHF
- Aktuelle Cash-Position beläuft sich auf 1,033 Mio. CHF
- Wertberichtigung von 126 TCHF auf EUR-Cash-Bestand aufgrund von EUR-Mindestkursaufgabe
- Erste Aufwertung der Beteiligungsposition an der nexMart GmbH & Co. KG um 150 TCHF auf neu 1,470 Mio. CHF
- Reingewinn von total 146 TCHF (p/Aktie: 2 426.00 CHF)
- Weiteres Wachstumsziel 2015/2016 von über 6% angepeilt
- Prognose «Jahresüberschuss 2015/2016» von 315 TCHF oder p/Aktie 5 250.00 CHF budgetiert; eine Aufwertung der Beteiligungsposition von 180 TCHF inkludiert.

«Die 10%ige Beteiligung bei der nexMart GmbH Co. KG ist per Ende Juni 2015 auf total 1,470 Mio. CHF aufgewertet worden.»

Positiver Ausblick bei weiterem Aufwertungspotenzial

Im Verlaufe des nächsten Geschäftsjahres 2015/2016 werden 2–3 weitere aktive Portalteilnehmer ein Umsatzwachstum von 6–8% generieren. Die damit neu 30–31 Portalteilnehmer werden für einen Brutto-Umsatz auf dem Portal von 135–138 Mio. CHF und für eine höhere EAR von 1,06 sorgen. Die Wachstums- und Gewinnaussichten für die nexMart Schweiz AG bleiben definitiv intakt und für die Aktionäre wird sich der erwartete Gewinnausweis aufgrund weiterer Aufwertungspotenziale nahezu verdoppeln. Voraussetzung für diese positiven Prognosen der nexMart Schweiz AG ist eine erfolgreiche Markteinführung von neuen Dienstleistungen wie beispielsweise «nexMart retail Connect» oder «nexMart data View».

	1. GJ 2004/2005	5.GJ 2008/2009	9. GJ 2012/2013	10. GJ 2013/2014	Prognose 11. GJ 2014/2015	11. GJ 2014/2015	Prognose 12. GJ 2015/2016
Umsatz in Mio. CHF	3,52	62	120	126	130	128	136
Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr	586%	130%	105%	105%	103%	102%	106%
angebundene Fachhändler	18	76	181	209	240	227	250
Bilanzsumme in Mio. CHF	2,152	3,10	2,58	2,63	2,70	2,77	3,10
Ertrag-Aufwand-Verhältnis	0,744	1,02	1,04	1,05	1,05	1,04	1,06
Absoluter Verlust/ Gewinn in TCHF	-138	+34	+45	+60	+67	+146	+315
Verlust/Gewinn pro Aktie in CHF	-3 438.72	+574.15	+758.00	+997.00	+1 120.00	+2 426.00	+5 250.00

DEWALT®

DIREKT-MONTAGE

www.DEWALT.com

STARK UND ZUVERLÄSSIG.

Grundsolides Finanzkorsett: Bilanzsumme steigt – Beteiligungsposition aufgewertet

«Der Cashbestand ist um eindrückliche 49% auf insgesamt 1,033 Mio. CHF angestiegen; was 37% der Bilanzsumme ausmacht.»

Allgemeines zur Finanzlage

Das erste Geschäftsjahr 2014/2015 ist zu Beginn der zweiten Unternehmensdekade der nexMart Schweiz AG von zwei wesentlichen Finanzelementen geprägt: Die starke Frankenaufwertung zu Beginn des Jahres 2015 von über 15% machten eine ertragswirksame Korrektur auf dem EUR-Bestand in der Höhe von über 126 TCHF notwendig. Dagegen konnte angesichts der über Budget liegenden Unternehmensentwicklung bei der nexMart GmbH & Co. KG eine im Effekt gegenläufige Aufwertungsbuchung von 150 TCHF auf der bilanziellen Beteiligungsposition bei der nexMart GmbH & Co. KG auf neu 1,47 Mio. CHF, netto, vorgenommen werden. Zusammen mit der erneut stärkeren operativen Ertragskraft, die dank eines gezielten Ausbaus der Dienstleistungen möglich war, ergibt sich per Saldo auf EBITDA-Stufe ein Betriebsergebnis von 48 TCHF; was im Vergleich zum Vorjahr einer massiven Verbesserung um den Faktor 7 bedeutet.

«Alle an die nexMart GmbH & Co. KG gewährten Darlehen in der Höhe von 300 TEUR konnten zurückgeführt werden.»

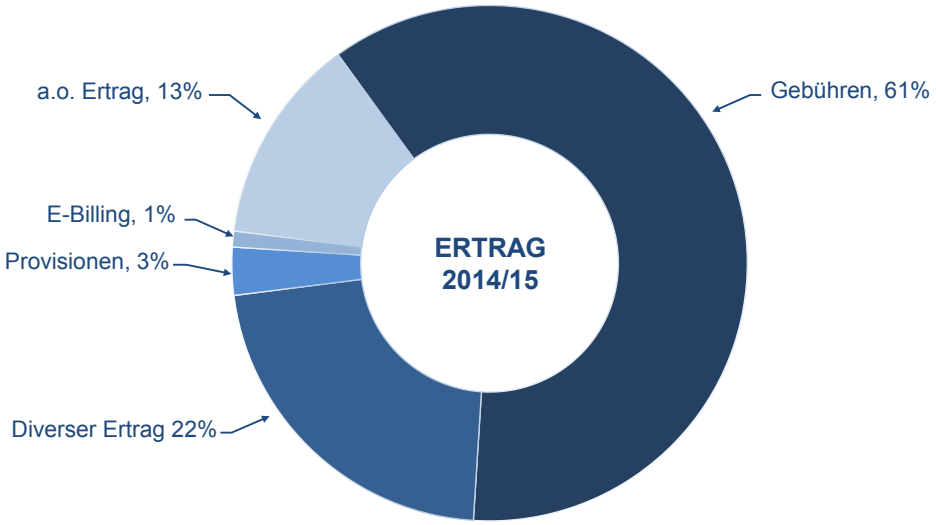
Die Grundlage für das starke Betriebsergebnis auf EBITDA-Stufe bildet ein 5%iger Umsatzanstieg auf 1,251 Mio. CHF in Verbindung mit einer 8,5%igen Reduktion beim Aufwand für Drittleistungen.
Der Gewinn nach Steuern nimmt unter dem Strich von 60 TCHF auf 146 TCHF zu respektive um 143,4% auf 2 426.00 CHF pro Aktie. Damit reduziert sich der Verlustvortrag für das nächste Geschäftsjahr 2015/2016 um 24,5% auf noch 448 TCHF. Die den Aktionären noch zurechenbare Verlustposition pro Anteilschein beläuft sich damit aktuell auf 7 470.90 CHF.

▶▶

«Der Dienstleistungsertrag konnte um 9% auf insgesamt 24% des Gesamtumsatzes (VJ: 15%) ausgebaut werden.»

ERTRAGSSTRUKTUR 2014/2015

Die Ertragsstruktur 2014/2015 ist von der Aufwertung der Beteiligungsposition bei der nexMart GmbH & Co. KG geprägt respektive «verzerrt»: Unter expliziter Ausklammerung der Aufwertungsposition von 150 TCHF tragen die drei grössten Ertragspfeiler «Gebühren» (61%), «Provisionen» (3%) und «Diverser Ertrag» (22%) insgesamt 86% zum Gesamtumsatz bei. Auf dieser Vergleichsbasis käme die Ertragsposition «Gebühren» mit 68% rund sechs Prozentpunkte tiefer und die Einnahmequelle «Diverser Ertrag» dank Ausbau der Dienstleistungen um 9% auf 24% (VJ: 15%) höher zu liegen. Auffällig und erfreulich die Feststellung, dass die Dienstleistungen ein Viertel zum Gesamtertrag beisteuerten. Die anderen Ertragspfeiler bewegen sich praktisch auf Vorjahresniveau und steuern rund 15% zum Gesamtumsatz von 1,251 Mio. CHF bei.



«Die Beteiligungsposition bei der nexMart GmbH & Co. KG wurde aufgrund des sehr guten Geschäftsganges um 150 TCHF aufgewertet.»

Revisionsstelle

Die für zwei Geschäftsjahre gewählte Revisionsstelle CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon, hat den Jahresabschluss 2014/2015 per Ende Juni 2015 nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision, die insbesondere keine Prüfung der betriebswirtschaftlichen Abläufe oder des unternehmerischen Kontrollsystems umfasst, revidiert. Der Prüfungsbericht der CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon, ist auf Seite 46 dieses Geschäftsberichtes abgedruckt.

Die Bilanz per 30. Juni 2015

Die Bilanzsumme ist per 30. Juni 2015 auf Vorjahresbasis um 5,56% auf total 2,773 Mio. CHF angewachsen. Mit der Rückzahlung aller an die nexMart GmbH & Co. KG ausgeliehenen Darlehen in der Höhe von 365 TCHF, zzgl. Zinsen, und der Beteiligungsaufwertung von 150 TCHF – 10%ige Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG – sind zwei gegenläufige Bilanzeffekte erwähnt, die zusammen mit der soliden operativen Ertragskraft die Zunahme der Bilanzsumme erklären. Die Bestandesposition «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter» befindet sich mit 222 TCHF auf dem mehrjährigen Durchschnittsniveau.

«Die an der Bilanzsumme gemessene Eigenkapitalausstattung von 92% darf als sehr komfortabel bezeichnet werden.»

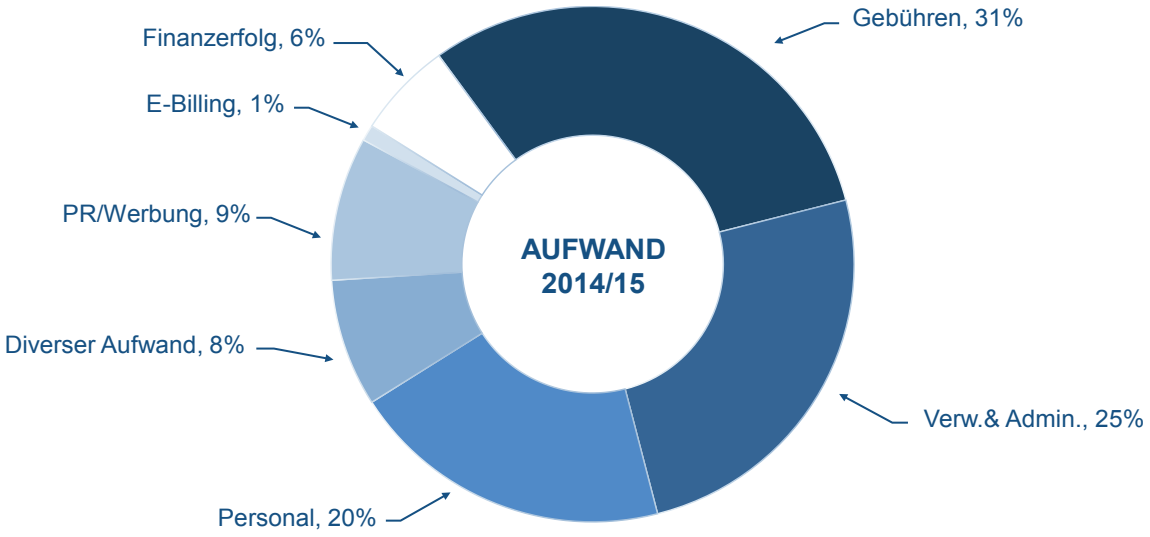
Auf der Passivseite sind praktisch keine Veränderungen auf Vorjahresbasis festzustellen, sodass bei einem Bilanzvergleich zum Vorjahr lediglich die Reduktion des Verlustvortrages auf die neue Bilanz von 24,52% auf neu 448 TCHF dank eines Jahresergebnisses

▶▶

«Der gesamte Personalaufwand ist weiterhin moderat und beträgt mit gut 253 TCHF 20% des Gesamtumsatzes.»

AUFWANDSTRUKTUR 2014/2015

Vier Fünftel aller Ausgaben (76%) entfallen auf die drei Aufwandpositionen «Gebühren» (31%), «Verwaltung & Administration» (25%) und «Personal» (20%). Wie im Vorjahr entfällt das letzte Viertel aller Ausgaben auf die vier Ausgabepositionen «Diverser Aufwand» und «PR/Werbung» sowie «E-Billing» und «Finanzerfolg». Die prozentualen Verschiebungen innerhalb der vorgenannten Ausgabepositionen sind erneut minimal; was letztlich auf eine hohe Kostendisziplin trotz der gestiegenen Geschäftsaktivitäten hinweist. Der Finanzerfolg beträgt aufgrund der Aufgabe des Euro-Mindestkurses beachtliche 6%, da auf allen Bestandeskonti per Bilanzstichtag die Bewertung dem aktuellen Eurokurs angepasst werden mussten. Die EAR liegt aber weiterhin mit 1,04 auf Vorjahresniveau (1,05) und wird sich im neuen Geschäftsjahr 2015/2016 nochmals massiv verbessern.



Frankenstärke hinterlässt deutliche Bremsspuren

«Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Gewinn vor Amortisation (EBITDA) um den Faktor 7 auf 48 TCHF verbessert werden.»

von 146 TCHF auffällt.
Der positive Ausblick auf den Geschäftsgang der weiteren 2–3 Geschäftsjahre lässt die Hoffnung zu, dass in der zulässigen Gesetzesperiode die Verlustvorträge korrekt wie optimiert verrechnet werden können. Das voll liberierte Aktienkapital von 3 Mio. CHF – 60 Namenaktien à nominell 50 TCHF – ist weiter auf 21 Aktionäre aufgeteilt, die gegenwärtig pro Anteilschein eine aufgelaufene Verlustposition von 7 470.90 CHF zu vergegenwärtigen haben. Der aktuell gültige Steuerwert einer Namenaktien der nexMart Schweiz AG beträgt 15 050.00 CHF (VJ: 10 500.00 CHF).

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2014/2015

«Starker Ergebnisanstieg pro Aktie auf 2 426 CHF!»

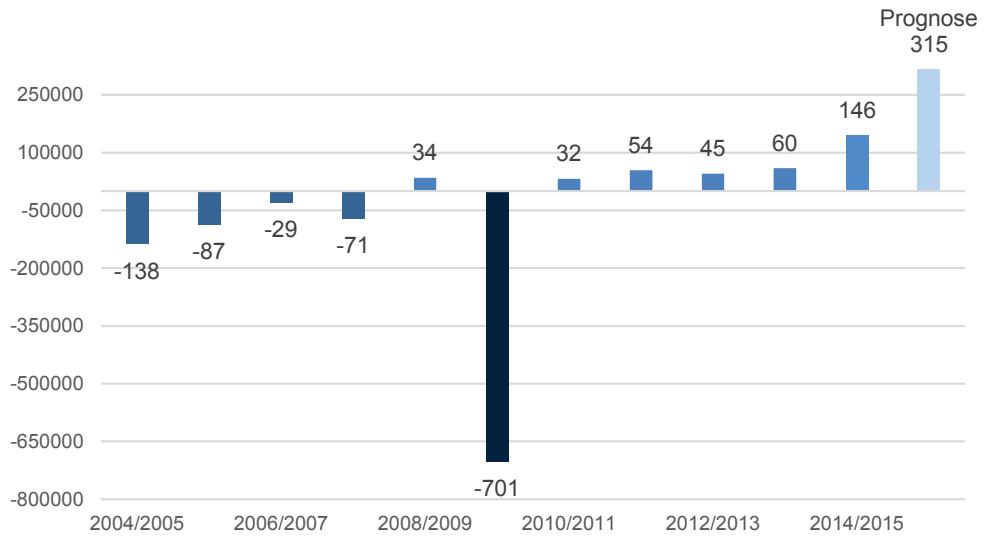
Die Zahlen der Erfolgsrechnung 2014/2015 lassen sich erstmals praktisch eins-zu-eins mit dem Zahlenkranz der Vorjahresperiode vergleichen, da bekanntlich die Erfolgsrechnung des 10. Geschäftsjahres 2013/2014 erstmals nach der allgemein anerkannten dreistufigen Struktur gelistet wurden.

Der Gesamtumsatz stieg im 11. Geschäftsjahr auf total 1,251 Mio. CHF, wobei von den drei wichtigsten Ertragspositionen «Portalertrag», «Dienstleistungsertrag» und «Verwaltungsertrag» die mittlere Ertragskomponente um den Faktor 2,08 auf insgesamt 270 TCHF gesteigert werden konnte. Das grosse Wachstum bei den Dienstleistungen erklärt sich mit einer stark gestiegenen Nachfrage auf Seite des Handels, der nunmehr in

«Die Gewinnentwicklung für das 12. Geschäftsjahr 2015/2016 ist geprägt von weiterem Wachstum dank neuer Portalbetreiber und einer zweiten Aufwertungsposition bei der Beteiligung in der Höhe von 180 TCHF.»

SYNOPSIS DER VERLUST- UND GEWINNENTWICKLUNG 2005–2016

Der Gewinnausweis am Ende des 11. Geschäftsjahres 2014/2015 hat sich im Vergleich zum Vorjahr um mehr als das Dreifache auf 146 TCHF erhöht. Dieses erhöhte Gewinnniveau setzt sich aus einem Drittel aus der operativen Tätigkeit und aus zwei Drittel dank einer Aufwertung der Beteiligungsposition von 150 TCHF zusammen. Die beschleunigte Gewinnentwicklung kommt insbesondere beim Betriebsergebnis auf EBITDA-Stufe eindrücklich zur Geltung: Insgesamt konnte das operative Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern um das Siebenfache auf 48 TCHF gesteigert werden. Und da mit zunehmenden Handelsaktivitäten und Dienstleistungen die Gewinndynamik ebenfalls zunimmt, ist für das Geschäftsjahr 2015/2016 eine Verdoppelung des Jahresergebnisses auf 315 TCHF prognostiziert. Der kombinierte Verlustausweis respektive der Verlustvortrag beläuft sich für das 12. Geschäftsjahr 2015/2016 auf damit noch 448 TCHF.



SFS unimarket

Der sichere und zuverlässige Partner für den Fachhandel mit …

- **… vielseitigen Dienstleistungen**
  Beratung, Betreuung, Schulung, Vorführungen, alles aus einer Hand

- **… starken Marken**
  bestaPAC®, Coltogum®, Elesa®, ferronorm®, fischer®, GEBOL, Gesipa®, Noverox®, Oetiker®, Rico®, Sassba®

- **… kompetentem Service**
  Fachmitarbeitende; freundlich, zuverlässig, engagiert, motiviert

- **… hoher Verlässlichkeit**
  Vertrauen, Sicherheit, Stabilität, Flexibiliät, Kulanz

- **… aktiver und initiativer Ausbildungsunterstützung**
  Förderstiftung Polaris, Dozenten Beschlägefachmann Ausbilder für Eisenwaren Hans Huber Stiftung

SFS unimarket AG
HandelsSupport
Blegi 14, 6343 Rotkreuz
T +41 41 209 65 00
F +41 41 209 65 65
handelssupport@sfsunimarket.biz
www.sfsunimarket.biz

SFS unimarket
schnell, einfach, verlässlich!

Starkes Gewinnwachstum prognostiziert

«Die Teilnahme an der Hardware 2015 lässt den Werbeaufwand um 66,6% ansteigen.»

grossem Stile «Rücknachrichten aller Art» in den eigenen Warenwirtschaftssystemen zu verarbeiten beginnt.
Angesichts einer sich abzeichnenden strategischen Allianz mit der SIX Paynet AG im Bereich der elektronischen Zahlungsabwicklung wird sich diese Nachfragedynamik auf der Handelsseite weiterhin verstärken.

Da in der Summe mit 764 TCHF für «Material & Drittleistungen» mit 511 TCHF (–8,5%) und für Personal 253 TCHF (+11,52%) sogar ein leicht tieferer Aufwand als im Vorjahr resultiert, ist auch mit 488 TCHF ein um 17,84% gestiegener Bruttogewinn II zu verzeichnen. Die Teilnahme an der Fachhandelsmesse Hardware 2015 macht sich beim Werbeaufwand mit 116 TCHF (+66,6%) bemerkbar, und die EUR-Bestandeskorrektur von über 126 TCHF hat ein negatives Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern von –35 TCHF zur Folge. Das Betriebsergebnis 2014/2015 liegt damit um fast 77 TCHF tiefer als ein Jahr zuvor. Wäre keine oder nur auf Vorjahresbasis eine EUR-Bestandeskorrektur vonnöten gewesen, wäre dieses Betriebsergebnis auf über 80 TCHF zu liegen gekommen.

«Für das 12. Geschäftsjahr 2015/2016 wird eine Gewinnverdoppelung auf 315 TCHF angepeilt.»

Die nicht zuletzt aufgrund von steuerrechtlichen Überlegungen vorgenommene Aufwertung der Beteiligungsposition von 150 TCHF lässt dann unter Berücksichtigung der latenten Steuern in der Höhe von 5 TCHF ein Jahresergebnis von 146 TCHF oder 2 426.00 CHF pro Aktie zu. Aufgrund dieser drei gegebenen Sondereinflüsse in der aktuellen Erfolgsrechnung 2014/2015 ist das Betriebsergebnis auf EBIT-Stufe die massgebende Referenz für die weiteren Geschäftsjahre: Das Ergebnis hat sich zwar auf EBIT-Stufe um den Faktor 7 vervielfacht, doch gemessen am Gesamtumsatz ist die EBIT-Marge von 3,9% nach wie vor mehr als ungenügend. Der sich weiterhin abzeichnende überproportionale Umsatzzuwachs im Verhältnis zu den sich unterproportional entwickelnden Gesamtaufwendungen lässt in den nächsten 2–3 Jahren begründet eine stetige Verbesserung der EBIT-Marge voraussagen. Als angestrebtes Ziel soll bis ins Jahr 2018/2019 der Abbau des Verlustvortrages in der noch aktuellen Höhe von 448 TCHF angegeben sein.

Ausblick und Budget 2015/2016

Für das anstehende Geschäftsjahr 2015/2016 wird bei einer leichten Abschwächung des Schweizer Frankens im einstelligen Prozentbereich und einer zweiten Aufwertungsrunde bei der Beteiligungsposition der nexMart GmbH & Co. KG um rund 160–180 TCHF ein Jahresergebnis von 315 TCHF oder von 5 250.00 CHF pro Anteilschein erwartet. Dieses Jahresergebnis setzt eine 5–6%ige Umsatzsteigerung bei praktisch unveränderten oder nur leicht angestiegenen Aufwandspositionen voraus. Die massgebenden Umsatztreiber für das 12. Geschäftsjahr 2015/2016 sind deren drei; nämlich: Zwei neue Portalbetreiber und eine starke Nachfrage nach Dienstleistungen («Rücknachrichten») sowie drittens, eine erfolgreiche Kundenakquisition von Händlern, die bis zum heutigen Tage noch keine elektronischen Geschäftsprozesse implementiert haben.

«Bei Umsatz und Gewinn ist zweistelliges Wachstum angesagt: Bruttoerlöse aus L. & L. werden auf 1,390 Mio. CHF zu liegen kommen.»

Der gezielten Erweiterung der Kundenbasis wird ein besonderes Augenmerk geschenkt, und die aktuellen Gespräche ausserhalb der angestammten Branche unterstreichen neben einem marktgängigen Dienstleistungsportfeuille auch die innovative Kraft mit einem deutlichen 3–4-jährigen Vorsprung auf den einen oder anderen Mitbewerber. – So gesehen ist die nexMart Schweiz AG bestens für eine erfolgreiche Zukunft gerüstet und neben dem vollintegrativen Branchenportal bieten sich angesichts der starken Verbreiterung von Apps für iPhone, iPad und Co. lukrative Wachstumschancen. Diese margenträchtigen Wachstumschancen gilt es aktiv wahrzunehmen und so die noch junge Erfolgsgeschichte gezielt fortzuschreiben.

ELEKTRIKERSCHRAUBEN PROFIX

Die optimale Schraube für Elektriker

- Ohne Dübel in fast allen Baustoffen setzbar
- Dank Kombi-Antrieb kann die Schraube mit Schlitz oder T-Drive verschraubt werden

Ihr PROFIX-Fachhändler kennt sich aus und berät Sie gerne.
Weitere Infos erhalten Sie unter www.pro-fix.ch oder 061 906 60 40.

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Synopsis der Unternehmenszahlen der letzten drei Geschäftsjahre 2012–2015

Trotz negativen Währungseffekten per Bilanzstichtag am 30. Juni 2015 in der Höhe von 126 TCHF realisierte die nexMart Schweiz AG sowohl beim «Umsatz» wie auch beim «Gewinn» neue Rekordwerte. Der Bruttoumsatz konnte um 5,1% auf absolut 1,251 Mio. CHF gesteigert werden; dies bedeutet absolut eine Verbesserung von über 60 TCHF. Mit Faktor 7 verbesserte sich der Gewinn vor Amortisation (EBITDA) markant und kommt auf den neuen Rekordwert von 48 343.39 CHF zu liegen. Da nach wie vor keine Abschreibungen im laufenden Geschäftsjahr zu tätigen waren, fällt der Betriebsgewinn (EBIT) auf gleicher Höhe an und beträgt aktuell 3,9% (VJ.: 0,6%) vom Gesamtumsatz. Die Aufgabe des Euro-Mindestkurses prägte auch das Finanzergebnis der nexMart Schweiz AG: Bei einem Finanzertrag von über 42 TCHF ist im Finanzaufwand die Euro-Cash-Position mit knapp 126 TCHF zu korrigieren, sodass unter dem Strich ein negatives Finanzergebnis in der Höhe von –83 778.79 CHF die laufende Jahresrechnung 2014/2015 belastet.

Die aktuell weit über Plan liegende Geschäftsentwicklung bei der nexMart GmbH & Co. KG erlaubte sodann die Rückführung aller Darlehen und gleichzeitig eine erste Aufwertung der Beteiligungsposition von 150 TCHF. Dieser ausserordentliche Ertrag lässt die bilanzielle Beteiligungsposition auf 1,470 Mio. CHF anwachsen und ist dann unter dem Strich massgeblich für das Jahresergebnis 2014/2015 nach Steuern in der Höhe von 145 588.55 oder 2 426.00 CHF pro Aktie verantwortlich. Damit konnte der Gewinn um den Faktor 2,43 verbessert werden, das Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme beträgt neu 92,0% (VJ.: 91,6% der Bilanzsumme).

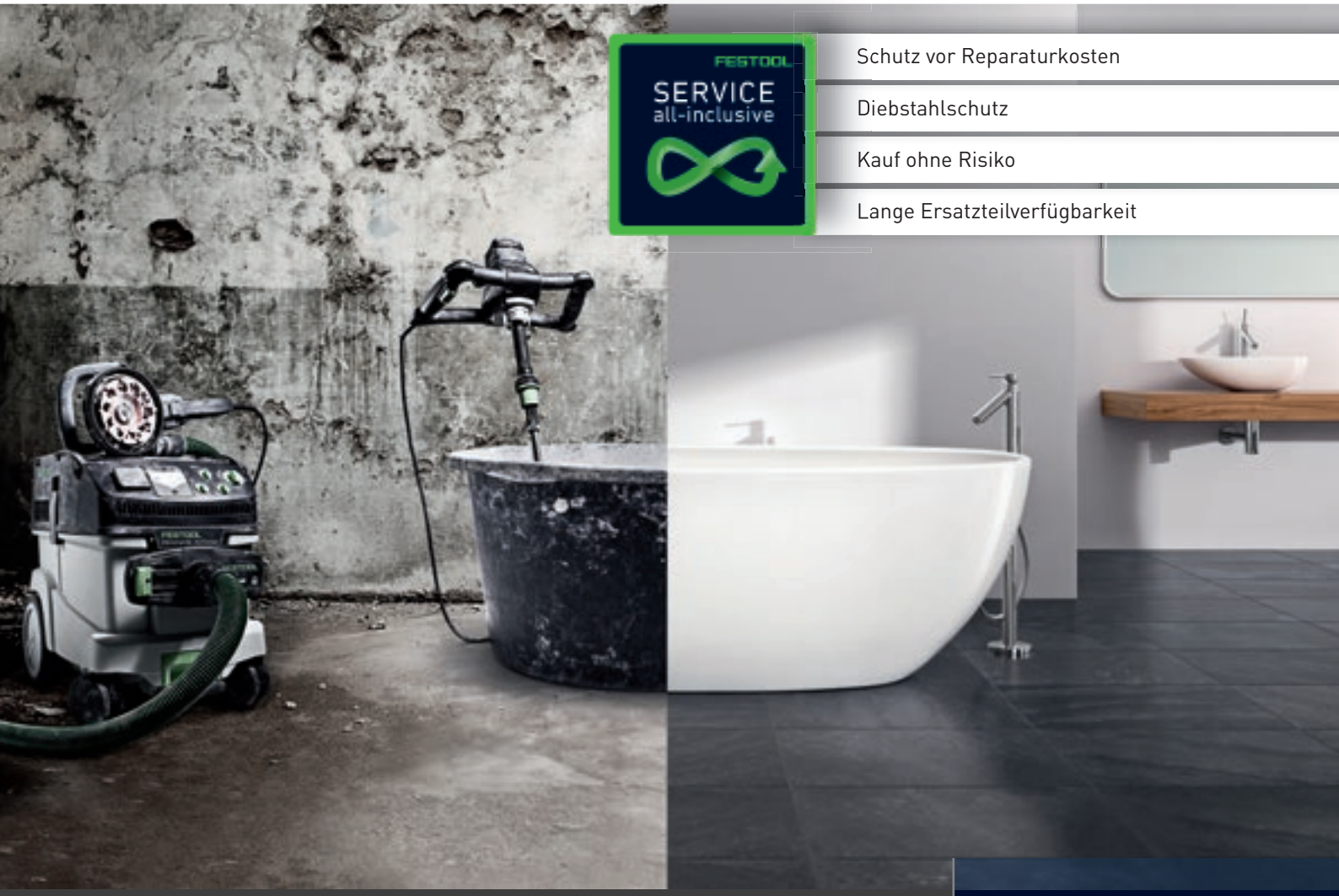
Die positive Entwicklung des Branchenportals mit einem ausgebauten, diversifizierten Dienstleistungsangebot sorgt für weiteres Wachstum beim «Umsatz» und «Gewinn»: Mit über 11% soll der Umsatz zweistellig auf 1,390 Mio. CHF anwachsen, und der Gewinn nach Steuern dank überproportionalem Wachstum und einer zweiten Aufwertungsrunde in der Höhe von 180 TCHF bei der Beteiligung auf knapp über 300 TCHF oder auf über 5 000 TCHF pro Aktie zu stehen kommen. Das Betriebsergebnis 2015/2016 wird unter diesen Voraussetzungen auf EBITDA-Stufe eine Verbesserung um den Faktor 2 erfahren, sodass gemessen am Brutto-Gesamtumsatz ein Zielniveau von 7,5–8,5% realisiert werden kann.

	2014/2015 CHF	2013/2014 CHF	2012/2013 CHF
Umsatz	1 251 016.68	1 190 484.05	1 089 243.54
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	5,1%	9,3%	–2,5%
EBITDA	48 343.39	6 841.45	–20 643.67
in % des Umsatzes	3,9%	0,6%	–1,9%
EBIT	48 343.39	6 841.45	–20 643.67
in % des Umsatzes	3,9%	0,6%	–1,9%
EBT	150 197.90	64 476.50	50 218.10
in % des Umsatzes	12,0%	5,4%	4,6%
Gewinn	145 588.55	59 811.80	45 473.25
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	143,4%	31,5%	–15,5%
Bilanzsumme	2 773 365.37	2 626 313.39	2 577 352.44
Anlagevermögen	1 470 000.00	1 684 740.00	1 689 630.00
Liquidität	1 032 505.77	694 466.21	586 044.44
Eigenkapital	2 551 746.03	2 406 157.48	2 346 345.68
EK in % der Bilanzsumme	92,0%	91,6%	91,0%

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.

Sanieren beginnt mit dem **richtigen Werkzeug**.

Einfacher. Schneller. Komfortabler.



- Schutz vor Reparaturkosten
- Diebstahlschutz
- Kauf ohne Risiko
- Lange Ersatzteilverfügbarkeit

Kleberreste entfernen. Putz abschlagen. Fliesen trennen. Mühsam. Kräfteraubend. Staubig. Oder auch nicht. Mit Sanierungsfräsen für extrem schnellen und kraftvollen Abtrag. Mit robusten, ergonomisch verstellbaren Rührwerken. Und speziell abgestimmten Absaugmobilen für staubfreies und gesundes Arbeiten. Entdecken Sie das Festool System. Mit vielen Vorteilen und einem einzigartigen SERVICE all-inclusive-Paket. Mit dem das Arbeiten nicht nur einfacher, sondern auch sicherer wird.
Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter www.**festool**.ch

FESTOOL
Werkzeuge für höchste Ansprüche

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

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Bilanz per 30. Juni 2015

	30.06.2015 CHF	30.06.2014 CHF	Δ% +/- VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	1 032 505.77	694 466.21	
Flüssige Mittel	**1 032 505.77**	**694 466.21**	**48,7**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	222 109.60	156 384.68	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	0.00	0.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**222 109.60**	**156 384.68**	**42,0**
Aktive Rechnungsabgrenzungen	48 750.00	90 722.50	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	**48 750.00**	**90 722.50**	**–46,3**
Umlaufvermögen	**1 303 365.37**	**941 573.39**	**38,4**
Finanzanlagen Nahestehende	0.00	364 740.00	
Finanzanlagen	**0.00**	**364 740.00**	**–100,0**
Beteiligungen	1 843 236.15	1 843 236.15	
Wertberichtigung Beteiligungen	–373 236.15	–523 236.15	
Beteiligungen	**1 470 000.00**	**1 320 000.00**	**11,4**
Anlagevermögen	**1 470 000.00**	**1 684 740.00**	**–12,7**
TOTAL AKTIVEN	**2 773 365.37**	**2 626 313.39**	**5,6**
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	4 694.35	16 037.95	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	18 132.10	23 025.75	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**22 826.45**	**39 063.70**	**–41.6**
Schuld MwSt.	26 320.65	26 775.35	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	**26 320.65**	**26 775.35**	**–1.7**
Passive Rechnungsabgrenzungen	172 472.24	154 316.86	
Passive Rechnungsabgrenzungen	**172 472.24**	**154 316.86**	**11.8**
Kurzfristiges Fremdkapital	**221 619.34**	**220 155.91**	**0.7**
Aktienkapital	3 000 000.00	3 000 000.00	
Gesetzliche Gewinnreserve	0.00	0.00	
Vortrag vom Vorjahr	–593 842.52	–653 654.32	
Jahresergebnis	145 588.55	59 811.80	
Bilanzverlust	–448 253.97	–593 842.52	
Eigenkapital	**2 551 746.03**	**2 406 157.48**	**6.1**
TOTAL PASSIVEN	**2 773 365.37**	**2 626 313.39**	**5.6**

NEXMART SCHWEIZ AG, WALLISELLEN

Erfolgsrechnung 2014/2015

	2014/2015 CHF	%	2013/2014 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1 251 016.68		1 190 484.05	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	**1 251 016.68**	**100,0**	**1 190 484.05**	**100,0**
Aufwand für Waren, Material und Drittleistungen	–510 721.85	–40,8	–557 961.10	–46,9
Bruttogewinn I	**740 294.83**	**59,2**	**632 522.95**	**53,1**
Personalaufwand	–252 687.40	–20,2	–218 731.15	–18,4
Bruttogewinn II	**487 607.43**	**39,0**	**413 791.80**	**34,8**
Verwaltungsaufwand	–323 086.04	–25,8	–337 226.85	–28,3
Werbeaufwand	–116 178.00	–9,3	–69 723.50	–5,9
Betriebsergebnis v. Absch./Zinsen/Steuern (EBITDA)	**48 343.39**	**3,9**	**6 841.45**	**0,6**
Betriebliche Abschreibungen	0.00	0,0	0.00	0,0
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**48 343.39**	**3,9**	**6 841.45**	**0,6**
Finanzertrag	42 155.18	3,4	44 766.10	3,8
Finanzaufwand	–125 933.97	–10,1	–10 484.90	–0,9
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	**–35 435.40**	**–2,8**	**41 122.65**	**3,5**
Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag	185 633.30	14,8	23 353.85	2,0
Ausserordentlicher/periodenfremder Aufwand	0.00	0,0	0.00	0,0
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	**150 197.90**	**12,0**	**64 476.50**	**5,4**
Steuern	–4 609.35	–0,4	–4 664.70	–0,4
JAHRESERGEBNIS	**145 588.55**	**11,6**	**59 811.80**	**5,0**
ERGEBNIS PRO AKTIE	**2 426.00**	**+143,4**	**997.00**	**+31,5**

Anhang zur Jahresrechnung 2014/2015

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.

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

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

Direkte bzw. wesentliche indirekte Beteiligungen der nexMart Schweiz AG	30.06.2015	30.06.2014
nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart, Deutschland		
Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)	EUR 1 250 000.00	EUR 1 250 000.00
Beteiligungsquote	10%	10%

Angaben zur Bilanz und Erfolgsrechnung

Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag				
Aufwertung Beteiligung	CHF	150 000.00	CHF	0.00
Periodenfremde Einnahmen	CHF	35 633.30	CHF	23 353.85

Weitere Angaben

Umsetzung des neuen Schweizer Rechnungslegungsrechts (32. Titel des Obligationenrechts):
Das neue Rechnungslegungsrecht wird bereits seit dem Geschäftsjahr 2013/2014 angewendet, womit die zwei Geschäftsjahre 2013/2014 und 2014/2015 vollauf vergleichbar sind.

Angaben zur nexMart GmbH & Co. KG

Die nexMart Schweiz AG hält eine Beteiligung von 10% an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart. Diese Gesellschaft ist per 31. Dezember 2014 mit 2,46 Mio. EUR (Vorjahr 2,53 Mio. EUR) bilanziell überschuldet. Die Fortführung der Gesellschaft wurde durch den Asset Deal mit Wirkung ab 1. Juli 2010 mit der BusinessMart GmbH, Stuttgart, und so mit der Übernahme des Geschäftsbereichs «nexMart», inklusive aller materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände dieses Geschäftsfeldes, der Mitarbeiter sowie Vertragsbeziehungen mit Dritten, sichergestellt. Hiefür haben die Gesellschafter der nexMart GmbH & Co. KG Rangrücktritte in der Höhe von 2,5 Mio. EUR auf bereits bestehende Darlehen erklärt, sodass die Finanzkraft der Gesellschaft zur Fortführung der unternehmerischen Aktivitäten ausreicht. Dank der aktuell erfolgreichen Geschäftsentwicklung bei der nexMart GmbH & Co. KG mit hohem Cashflow-Zugang konnten alle ausstehenden Darlehen per Ende Juni 2015 an die nexMart Schweiz AG zurückgeführt werden. Angesichts dieser im Plan liegenden Geschäftsentwicklung bei der nexMart GmbH Co. KG wurde die 10%ige Beteiligung der nexMart Schweiz AG an der nexMart GmbH & Co. KG um 150 TCHF auf neu 1,470 Mio. CHF (VJ: 1,320 Mio. CHF) aufgewertet.

Damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können.

Mit SIX bieten Sie Ihren Kunden die passenden Bezahllösungen bargeldlos per Karte oder elektronisch per E-Rechnung an. Dank umfassender Beratung und erprobter Erfahrung unterstützen wir Sie genau dort, wo Sie es brauchen, und genau so, wie Sie es wünschen. Bequem und einfach für Sie, schnell und sicher für Ihre Kunden.

Bezahlen per Karte: **www.six-payment-services.com**
Bezahlen per E-Rechnung: **www.six-paynet.com**

SIX

VISA V PAY MasterCard Maestro AMERICAN EXPRESS Diners Club INTERNATIONAL DISCOVER UnionPay JCB

Bericht der Revisionsstelle

CONVISA
REVISIONS AG

Bericht der Revisionsstelle zur Eingeschränkten Revision an die Generalversammlung der

nexMart Schweiz AG, Wallisellen

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der nexMart Schweiz AG für das am 30.06.2015 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 nicht Gesetz und Statuten entspricht.

Pfäffikon, 27. Juli 2015

CONVISA Revisions AG

ppa. Ralph Schäfli
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

Frank Taets van Amerongen
Zugelassener Revisionsexperte

CONVISA Revisions AG

Schwyz	Herrengasse 14 · 6430 Schwyz	Telefon 041 810 48 60	Fax 041 810 48 62
Altdorf	Schiesshüttenweg 6 · 6460 Altdorf	Telefon 041 872 00 30	Fax 041 872 00 31
Pfäffikon	Eichenstrasse 2 · 8808 Pfäffikon	Telefon 055 415 40 66	Fax 055 415 40 69

Ein Unternehmen der CONVISA Holding AG Mitglied der Treuhand-Kammer

FEIN SELECT+

FEIN. Unverwüstliche Elektrowerkzeuge.

Das flexible FEIN Akku-Programm für die Profi-Metallbearbeitung

Jetzt kombinieren und profitieren!

Kaufen Sie ein 18V Akku-Starter-Set mit 2 oder 4 Ah und kombinieren Sie dieses mit zwei oder mehreren Solo-Geräten zu Sonderpreisen.

ASB 18
2-Gang Akku-Schlagbohrschrauber
Best. Nr. 7 104 06 63 00 0

ABOP 6
Akku-Bohrmaschine
Best. Nr. 7 105 01 62 00 0

ASCM 18
4-Gang Akku-Bohrschrauber
Best.Nr. 7 116 03 62 00 0

ASCM 18 QX
4-Gang Akku-Bohrschrauber
Best. Nr. 7 116 04 62 00 0

ABOP 13-2
2-Gang Akku-Bohrmaschine
Best. Nr. 7 105 03 62 00 0

AWBP 10
Akku-Winkel-bohrmaschine
Best. Nr. 7 105 04 62 00 0

ABS 18
2-Gang Akku-Bohrschrauber
Best. Nr. 7 113 19 63 00 0

ABOP 10
Akku-Bohrmaschine
Best. Nr. 7 105 02 62 00 0

SUPERCUT AFSC
Akku-Oszillierer
Best. Nr. 7 136 01 67 00 0

ASCD 18 W2
Akku-Schlagschrauber
Best. Nr. 7 115 01 63 00 0

ASCS 6.3
Akku-Metallschrauber
Best. Nr. 7 113 11 63 00 0

CHF 419.-
inkl. MWST und vRG

CHF 349.-
inkl. MWST und vRG

ASCD 18 W4
Akku-Schlagschrauber
Best. Nr. 7 115 02 63 00 0

CHF 229.-
inkl. MWST und vRG

18V AKKU-STARTER-SET + SOLO-GERÄTE

individuell kombinieren

= PROFI-SET

Ladegerät ALG 50

CHF 299.-
inkl. MWST und vRG

Li-Ion 18 Volt 4 Ah
Best. Nr. 9 26 04 300 02 0

Li-Ion 18 Volt 2 Ah
Best. Nr. 9 26 04 300 01 0

CHF 239.-
inkl. MWST und vRG

wirtschaftlich
flexibel
individuell

www.fein.ch/Select

+ Jedes Solo-Gerät erhalten Sie im FEIN Werkzeugkoffer mit passender Einlage für Maschine und Akku-Starter-Set.

Unverbindliche Preisempfehlung inkl. MWST/vRG. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Aktionariat, Kapitalstruktur und Beteiligung

Das Aktionariat

Die per Ende Juni 2015 im Aktienbuch der nexMart Schweiz AG eingetragenen 20 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, Hinwil	1	1,66%
Blaser + Trösch AG, Oberbuchsiten	2	3,33%
Brütsch/Rüegger, Urdorf	1	1,66%
e + h Services AG, Däniken	4	6,66%
FEIN Suisse AG, Dietikon	4	6,66%
H. Maeder AG, Zürich	2	3,33%
Interferex AG, Wallisellen	6	10%
Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach	2	3,33%
Metalsa SA, Denges	1	1,66%
Pferd-Vitex AG, Brüttisellen	1	1,66%
Puag AG, Bremgarten	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, Rheineck	1	1,66%
Steinemann AG, Flawil	6	10%
JPW (Tool) AG, Fällanden	2	3,33%
Festool Schweiz AG, Dietikon	15	25%
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, 5-köpfige Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist für die zwei Geschäftsperioden 2013/2014 sowie 2014/2015 von der Generalversammlung gewählt. Der Verwaltungsrat setzt sich wie auf der Seite 50 dargestellt zusammen. Im 11. Geschäftsjahr 2014/2015 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 2014/2015

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 wurde vom Verwaltungsrat per 30. Juni 2015 unter Anwendung verschiedener Berechnungsmodelle den unternehmerischen Verhältnissen bei der nexMart GmbH & Co. KG angepasst und um 150 TCHF auf neu 1,47 Mio. CHF (VJ: 1,32 Mio. CHF) aufgewertet. Der bilanzierte Substanzwert ist auch nach dieser Bestandesaufwertung nur teilweise gestützt. Der Substanzwert der Beteiligungsgesellschaft enthält aktivierte Entwicklungskosten und Lizenzen für den Betrieb des Internet-Branchenportals. Der Firmenwert stützt sich deshalb hauptsächlich auf die Realisierbarkeit der budgetierten Zukunftserfolge ab und ist deshalb aus unternehmerischer Sicht noch nicht abschliessend zu beurteilen.

Kontaktadresse

nexMart Schweiz AG, Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates, Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen, T +41 44 878 70 50, F +41 44 878 70 55, info@nexmart.com

ASPHALT™
innovation - our passion.
www.steinemann.ag

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG

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

Adrian Maeder, Mitglied des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der H. Maeder AG, Zürich;
Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates, Geschäftsführer Swissavant, Wallisellen;
Stephan Büsser, Vizepräsident des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG, Dietikon;
Hans-Peter Sahli, Präsident des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der Sahli Sicherheits AG, Birmensdorf;
Thomas Heeb, Mitglied des Verwaltungsrates, Geschäftsführer der Steinemann AG, Flawil;
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, wobei derzeit fünf Mitglieder im Verwaltungsrat Einsitz nehmen.

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 Organisationsreglement erlassen, wonach das Kollektivorgan während eines Geschäftsjahres mindestens einmal pro Quartal oder so oft wie es die laufenden Geschäfte erfordern, zusammenkommt.

Verwaltungsrat 2015/2016

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2015 die Wiederwahl von Herrn Urs Röthlisberger, Geschäftsführer und Delegierter des Verwaltungsrates der Metabo (Schweiz) AG, vor. Urs Röthlisberger war bereits Gründungsmitglied der nexMart Schweiz AG und in dieser Funktion während insgesamt 7 Jahren aktiv im Verwaltungsrat tätig. Die Wiederwahl in den Verwaltungsrat stellt Kontinuität und damit auch Stabilität für die nexMart Schweiz AG respektive für das strategische Führungsgremium dar.

Strategische Allianzen

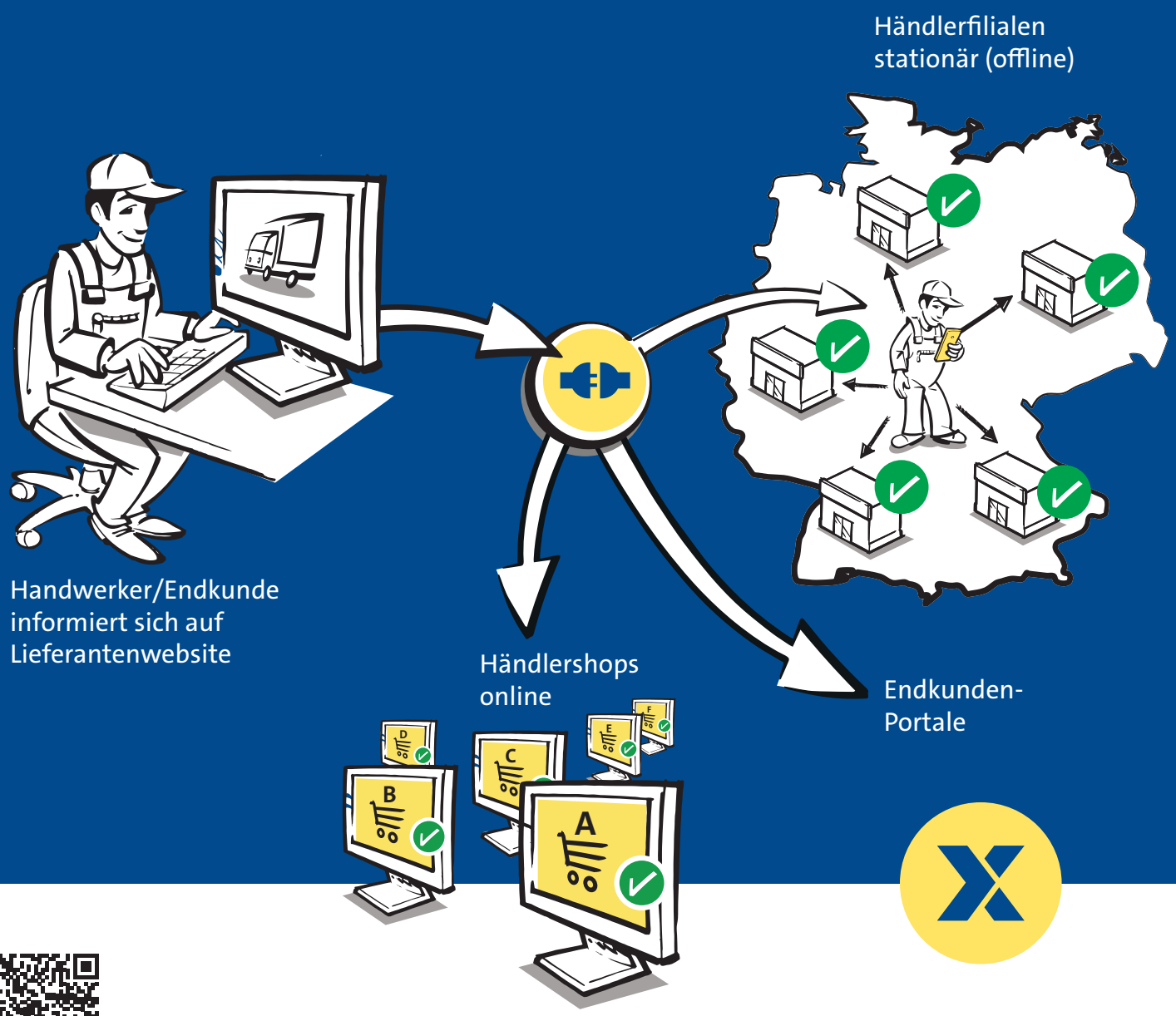
Die starke Dynamisierung der digitalen Vernetzung bringt es mit sich, dass zur Erreichung der strategischen Unternehmensziele aktuell vermehrt strategische Allianzen vom Verwaltungsrat geprüft werden. So sind strategische Gespräche mit verschiedenen marktführenden Unternehmungen aus verschiedenen Bereichen im Gange, um die digitale Vernetzung sowohl vertikal wie horizontal in den angestammten und anverwandten Geschäftsbereichen anzustossen und voranzutreiben.
Dabei wird das Hauptziel verfolgt, eine möglichst flexible und jeweils den Kundenwünschen angepasste Komplettlösung für die Unternehmungen aus dem KMU-Bereich anbieten zu können. Mit solch angestrebten strategischen Allianzen soll nicht nur dem Handel und der Industrie, sondern auch der nexMart Schweiz AG selbst als Unternehmung eine gezielte Verbesserung der strategischen Position gelingen.

retail Connect

Der Umsatzturbo für Sie und Ihre Kunden

nexmart

- Interessenten auf der Lieferanten-Website direkt zum Kauf animieren
- Direkte Verlinkung der Lieferanten-Website mit Online-Shops und Filialen des Fachhandels
- Hohe Conversion Rates: effektive Wandlung von Interessenten in Käufer
- Kundenzuführung für Online- und Stationärkäufe (Click & Collect) für den Fachhandel
- Hohe stationäre Verfügbarkeit beim Fachhandel kann noch effektiver als Wettbewerbsvorteil genutzt werden
- Signifikante Steigerung der Umsätze von Lieferant und Fachhandel



Der schnellste Weg zu retail Connect.

› nexmart.com

FÜR PROFIS NUR DAS BESTE

SOLID Gear TOE GUARD DUNDERDON

WILLKOMMEN in der Hultafors Group

Nun noch mehr starke Marken unter einem Dach

Snickers WORKWEAR Hultafors

www.hultaforsgroup.ch