

Die Schallmauer ist durchstossen!

Erfolge im Multipack für das Schweizer Branchenportal „nexmart.ch“: Im Monat Juni 2005 wurden erstmals Bestellungen im Wert von über 1 Million Schweizer Franken verarbeitet. Die zur weiteren Expansion notwendige Kapitalerhöhung löste eine Übernachfrage nach Aktien der nexMart Schweiz AG aus. Sechs bedeutende Lieferanten sind zum Kreis der Portalbetreiber dazugestossen.



Uwe Schneider, Geschäftsführer der Nexmart Deutschland GmbH & Co. KG: „Das Branchenportal ist vor allem für kleine und mittlere Unternehmungen von vitaler Bedeutung.“

Die Freude war gross, als am vierten Treffen der Portalbetreiber von Anfang Juli 2005 am Sitz der nexMart AG in Wallisellen bekannt gegeben wurde: „Im Juni hat der Fachhandel erstmals Bestellungen im Wert von mehr als 1 Mio. Schweizer Franken über das Branchenportal abgewickelt.“ Damit hat das Portal noch im ersten Betriebsjahr eine psychologisch wichtige Umsatzgrenze überschritten, die dem gesamten Eisenwaren- und Haushaltartikelhandel deutlich signalisiert: Die modernen Handelsformen sind nicht mehr zu umgehen, E-Commerce ist auch für kleine und mittlere Unternehmungen unentbehrlich, das Tor dazu ist das Branchenportal nexmart.ch. Oder wie es der VR-Vorsitzende der nexMart AG, Hanspeter Sahli, formulierte: „Der elektronische Handel ist in unserer Branche nicht mehr Zukunft, sondern Gegenwart.“ – Der Gesamtumsatz seit dem Start des Portals liegt bei 3,6 Mio. Schweizer Franken. Die prognostizierten Umsatzerwartungen bewegen sich bei jährlichen Transaktionsvolumina von 5 - 10 Mio. Franken für das Jahr 2005, bei 15 - 20 Mio. für 2006 und bei über 30 Mio. für 2007. „Wichtiger als alle (Umsatz-)Zahlen ist jedoch, dass die Richtung stimmt“ resümierte Christoph Rotermund, Geschäftsführer des VSE,



Hanspeter Sahli, VR-Vorsitzender der nexMart Schweiz AG: „nexMart ist nicht mehr die Zukunft, sondern die Gegenwart.“

seine Darlegungen zum beeindruckenden Wachstum des Portals.

Weitsicht und Vertrauen als Vorleistung für Wachstum

Die Nexmart Schweiz AG als Betreiberin des Schweizer Portals hat als Folge der raschen Entwicklung eine zweite Beteiligungsstufe ausgelöst. Die Kapitalerhöhung von 1 auf 2 Mio. Franken löste eine Übernachfrage nach Aktien aus, die dank dem fairen und sachgerechten Verhalten der Gründungsmitglieder befriedigend abgewickelt werden konnte. Das Interesse am Mitmachen als Betreiber und damit als Mitbesitzer dieses zukunftsorientierten Handels-Instruments führte der Gruppe der Gründungsmitglieder sechs weitere wichtige Namen zu. Neue Aktionäre und auch Portalbetreiber sind die e + h Services AG, Däniken; die KS Tools AG, Weisslingen; die Torbel Industrie AG, Tavannes; die Tool AG, Fällanden; die Robert Rieffel AG, Wallisellen; sowie die Metabo (Schweiz) AG, Tagelswangen. Wie am Portalbetreiber-Treffen zu vernehmen war, planen weitere Schwergewichte aus der Branche ihren Einstieg gegen Ende 2005 oder anfangs 2006. Dazu zählen etwa die sia Abrasives AG, Frauenfeld, oder die Allchemet AG, Hinwil. – Alle Aktionäre sind Portalbetreiber, was bedeu-

tet, dass das Portal definitiv als Werkzeug der Branche im Besitze der Branche ist. Die gesellschaftliche Beteiligungsstruktur sieht eine Limitierung der Beteiligungs- und Einflussmöglichkeiten vor, so dass die *neutrale Drehscheibenfunktion des Portals* für alle Marktteilnehmer für die Zukunft gewährleistet ist. Es existieren ausschliesslich Namensaktien, jede Aktie hat eine Stimme. – Wachstum auch beim Portal in Deutschland: Infolge der international zunehmenden Aktivitäten der Nexmart Deutschland GmbH & Co. KG wechselt der bisherige – und in der Schweiz mittlerweile bestens bekannte – Geschäftsführer Uwe Schneider in den Aufsichtsrat. Als Nachfolger übernahm Andreas Vorig auf den 1. Juli 2005 das operative Geschäft und damit die Verantwortung. Vorig ist seit mehreren Jahren bei Nexmart Deutschland an vorderster Front mit dabei. Die nexMart Schweiz AG ist mit 10 % an der Nexmart Deutschland GmbH & Co. KG beteiligt. – Europaweit wird in Spanien, den Niederlanden, Italien und England intensiv am Aufbau der Portalstrukturen gearbeitet. Des Weiteren sind verwandte Branchen wie etwa der Elektrofachhandel im Fokus der Portalmacher, die ebenfalls von der Elektronisierung der Abläufe profitieren werden.

Integrative Wirkung

Nachdem nexmart.ch erfolgreich installiert und hochgefahren wurde, geht es gemäss Uwe Schneider nun darum, die Nexmart-Familie kontinuierlich zu vergrössern. Und hier seien vor allem bei kleineren Handelsunternehmungen noch immer Hemmungen – mitunter auch einfach Trägheit – auszumachen, die den finalen „Klick“ zur Bestellauslösung und damit die beabsichtigten Kosten einsparen verhinderten. Man interessiere sich, man lasse sich die Software erklären, man sehe im Fachgespräch wohl all die Vorteile der Portalbenützung ein ... *und dennoch fehle oftmals der Mut*, sich wirklich in die neue Welt hinein zu begeben.



+ nexMart

das Schweizer Branchenportal der starken Marken

Are you a leader?

Doch ist das Portal gemäss Andreas Vorig, dem neuen Geschäftsführer von Nexmart Deutschland, „...in seiner Flexibilität und Vielfalt der Möglichkeiten gerade für kleine und mittlere Unternehmungen von vitaler Bedeutung.“ Damit einher ging der Aufruf an alle Betreiber, ihre Handelspartner intensiv über die Möglichkeiten des Portals aufzuklären. Möglichkeiten, die nicht primär die direkte Geldersparnis bedeuten, sondern vor allem Ersparnis an unproduktiver Routinearbeit, an Fehlerkosten, an Informations- und Beratungsdefiziten, an Teil- und Fehllieferungen, an Bestellverzögerungen, an Ungeplantem aller Art ... und die mit der Rationalisierung und Perfektionierung des Tagesgeschäfts eben doch zur Renditesteigerung des Betriebs beitragen. – Hanspeter Sahli wies auf die integrativen Aspekte des Portals für die gesamte Branche hin: „Wir sind eine Nexmart-Familie geworden, die sich gerne vergrössern möchte. Gehen wir gemeinsam vor, um mit mehr Nutzern den Portalumsatz zu steigern – zum Nutzen der gesamten Branche.“

Das Branchenportal bringt die Branche zusammen – hier beim informellen Gespräch rund um das heisse Thema der Branche: nexmart.ch.

Persönliche Kontakte im Vordergrund

Für alle, die Fragen zum Branchenportal haben, gibt es zum einen die Nexmart-Hotline 00 8000 22 22 245.

Im Weiteren werden vier Möglichkeiten vorgeschlagen, um den Handel für das Portal zu gewinnen.

1. Aktionen seitens der Hersteller müssen Portal-kompatibel gestaltet sein (Aktionsprodukte bestellbar machen, Aktionen in Standardkonditionen umwandeln).
2. Ein klares Konditionenmodell ist wichtig (der Aussendienst (AD)-Mitarbeiter ist Berater, *nicht* Auftrags-Schreiber, persönliche Verhandlungen auf grosse Posten beschränken, die Masse wird automatisiert).
3. Die Betreiber sollten gezielt den Kontakt zu den wichtigen Handelspartnern suchen (richtige Ansprechpartner identifizieren).
4. Die Portalnutzung ins Konditionenmodell aufnehmen und dem Handel damit Anreize schaffen.

Aktionäre und Portalbetreiber

Alle nachstehend aufgeführten Firmen besitzen neu ab 1. Juli 2005 auch den Aktionärsstatus bei der nexMart Schweiz AG.

Derzeitig aufgeschaltete Portalbetreiber:

e + h Services AG, Däniken
 Fein, Produktionswerkzeuge (Schweiz) AG, Dietikon
 H. Maeder AG, Werkzeuge en gros, Zürich
 KS Tools AG, Weisslingen
 Robert Bosch AG, Solothurn
 Robert Rieffel AG, Wallisellen
 Rothenberger Werkzeuge GmbH, Zürich
 Steinemann AG, Flawil
 Tooltechnic Systems (Schweiz) AG, Dietikon

In Kürze aufgeschaltet:

SFS unimarket AG, DistributionsService, Rheineck
 Ferronorm AG, Emmenbrücke

Ende 2005 / anfangs 2006 aufgeschaltet:

Metalsa société anonyme, Denges
 Tool AG, Fällanden
 Torbel Industries AG, Tavannes





Urs Röthlisberger (Robert Bosch AG) und Jürgen Retter (Pferd-Vitex [Schweiz] AG).

Um weitere Händler vom Portal begeistern und überzeugen zu können, setzt man aber auf den persönlichen Kontakt, und hier auf den Aussendienst im Besonderen. „Wir müssen unseren Aussendienst stärker mit einbeziehen, um die Vorteile des Portals nachhaltig zu kommunizieren.“ Andreas Vorig weiss, dass die Bestellaufnahme beim klassischen Aussendienstler zu den zentralen Tätigkeiten gehört und daher mit dem Portal eine „zweite Seele“ in seiner Brust schlägt. Dennoch sollte das Portal klar als Mehrwert für den Handel erkannt und entsprechend kommuniziert werden. „Wer in seinem Hause eine E-Commerce-Quote von 50 % fährt, hat deutlich mehr Zeit zum Beraten, zum Verkaufen und damit zum Geld verdienen.“ Deshalb ist das Portal nicht als Gefahr, sondern als Chance für ein qualitatives (und damit auch quantitatives) Wachstum

im direkten Kundenkontakt zu sehen. Die Händler-Fragen, mit denen sich der Aussendienst konfrontiert sieht, sollten fundiert beantwortet werden (siehe Kasten „Häufige Fragen – Gute Antworten“). An der Betreibersitzung wurde bekannt, dass diverse Lieferanten mittlerweile einen „Nexmart-Bonus“ von 2 % in ihr Konditionenmodell integriert haben: Das bedeutet dann eben doch... direktes Geldverdienen über die Portalnutzung. Im Weiteren gibt es seit Kurzem die Möglichkeit einer finanziellen Unterstützung seitens der nexMart Schweiz AG für die Anbindung von Händlern an das Portal (Schnittstelle). – Ein Werbeslogan aus früheren Zeiten – damals für ein Bankkonto – hat in seiner Aktualität nichts eingebüsst, er lässt sich auf das Branchenportal nexmart.ch vollumfänglich übertragen: „Wer’s nutzt, dem nützt’s!“

Andreas Grünholz



Fabrizio Salerno (Torbel Industrie AG) im intensiven Gespräch mit Andreas Vorig (Nexmart Deutschland GmbH & Co. KG).

Häufige Fragen – Gute Antworten

Folgende Fragen seitens interessierter Handelsunternehmungen werden immer wieder an die Lieferanten oder an deren Aussendienst gestellt. Klare Antworten schaffen Sicherheit und Vertrauen:

„Was kostet die Teilnahme am Portal?“
Die Teilnahme ist für den Fachhandel kostenlos.

„Wer macht mit?“
Der stets aktuelle Stand ist auf www.nexmart.ch zu sehen.

„Warum sollen wir doppelte Tipparbeit machen, wir erfassen alle Bestellungen in unserem eigenen System.“
Der Fachhändler sollte seine Warenwirtschaft anbinden und kann damit vollautomatisch bestellen: Kontakt mit Nexmart aufnehmen.

„Sind online-Verbindungen nicht teurer als Fax oder Telefon?“
Online-Verbindungen sind mittlerweile viel billiger als vermutet: Oft weniger als 50 Rappen pro Stunde.

„Bekomme ich meine Rabatte und Konditionen weiterhin?“
Die bestehende Geschäftsbeziehung Lieferant/Händler wird durch nexmart.ch 1:1 individuell umgesetzt.

„Wer kann das Sortiment und die Preise des Herstellers sehen?“
Der individuelle Zugang ist auf den einzelnen Fachhändler beschränkt, jeder Hersteller prüft für sich, wen er auf seinen Bereich und damit den Zugriff auf das Handelssortiment zulässt.

„Werde ich dann nicht mehr oder nur noch selten vom Aussendienstmitarbeiter besucht?“
Der Aussendienstmitarbeiter wird weniger Auftragschreiber sein und damit mehr Zeit für die echte Beratung vor Ort haben.

„Wie kann ich teilnehmen?“
Auf www.nexmart.ch gehen und auf den Button „Teilnehmer werden“ klicken. Die Zugangsdaten kommen in den nächsten Tagen automatisch per Post.