Geschäftsbericht
2021/2022

Auch online verfügbar

nexmart
Simply eBusiness

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

VERSÄGT DIE KONKURRENZ SEIT ÜBER 50 JAHREN

AMPShare
Powered by BOSCH

Der neue FEIN MULTIMASTER im
AMPShare 18V Akkusystem.

AMPShare ist das gemeinsame Akkusystem, mit dem du viele Werkzeuge von vielen Profimarken mit nur einem Akku verwenden kannst – dank führender Akkutechnologie von Bosch Professional.

FEIN.CH

FEIN

Ökosystem der Branche

Zukunft:
«Ich kann freilich nicht sagen, ob es besser werden wird, wenn es anders wird; aber so viel kann ich sagen: Es muss anders werden, wenn es gut werden soll.»
*Georg Christoph Lichtenberg (*1. Juli 1742 in Ober-Ramstadt bei Darmstadt; †24. Februar 1799 in Göttingen) war ein Physiker, Naturforscher, Mathematiker, Schriftsteller und der erste deutsche Professor für Experimentalphysik im Zeitalter der Aufklärung.*

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

Stephan Büsser, Verwaltungsratspräsident der nexMart Schweiz AG, links, und Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates, können angesichts eines zweistelligen Umsatzwachstums stellvertretend für den ganzen Verwaltungsrat mit den erzielten Erträgen und realisierten (Finanz-)Ergebnissen am Ende des 18. Geschäftsjahres 2021/2022 zufrieden sein. Der drittbeste Jahresabschluss in der Unternehmensgeschichte ermöglicht nämlich trotz eines garstigen Wirtschaftsumfeldes eine zweite Dividendenzahlung an das Aktionariat im Umfang von 300 CHF pro Aktie, was unter dem Strich einer 3-prozentigen Rendite entspricht.
Mit einer strategischen Perspektive stellt der Verwaltungsratspräsident Büsser überdies zufrieden fest: «Die erneute Aufstockung der Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG um 2,5% auf nun insgesamt 12,5% stellt für unsere Unternehmung das Fundament für nachhaltige Beteiligungsgewinne dar.»

Praktisch vor genau einem Jahr war an dieser Stelle die Rede von der weltweit grassierenden COVID-19-Pandemie und den damit verbundenen unternehmerischen Notwendigkeiten, die eigenen Prozesse und internen Abläufe im Unternehmen gezielt zu digitalisieren. Mit einer unternehmerischen Helikopterview, so die damalige Forderung an die Unternehmer der Branche, sollten die technologischen Möglichkeiten zur Digitalisierung von Prozessen schnellstmöglich für eine digitale Souveränität identifiziert und im Unternehmen selbst implementiert werden. Dies ganz nach dem Motto: Je stärker das einzelne Unternehmen die internen wie externen Prozesse zu digitalisieren versteht, je schneller schreitet die gewünschte digitale Branchentransformation mit grossen Mehrwerten für alle Marktteilnehmer in der Branche voran.

«Digitaler Branchenkatalog»!

Mit dem offiziellen Startschuss per Ende Mai 2022 für die frei zugängliche wie skalierbare TradeApp wurde für alle Handelsunternehmen in unserer Branche ein neues Digitalisierungszeitalter eingeläutet. Die moderne TradeApp ist im Vergleich zu den technischen MDE-Scannern äusserst benutzerfreundlich aufgebaut, und erste Erfahrungen aus der Praxis belegen, dass die branchenspezifische TradeApp gleichzeitig für die schnelle Informationsbeschaffung zu Produkten und Zubehörteilen gleich wie für produktspezifische Dokumente und Ersatzteile im Arbeitsalltag eingesetzt werden kann. Die permanente Aktualisierung der (Produkt-) Daten im Hintergrund sorgt dabei gleichzeitig für aktuelle Produktinformationen oder anders formuliert: Die Fachhändler erhalten mit der ultraschnellen TradeApp quasi einen «digitalen Branchenkatalog», denn die TradeApp kann auch in verkaufsfördernden Beratungsgesprächen mit dem Kunden eingesetzt werden.

Ökosystem gezielt ausgebaut

Mit Blick durch eine strategische Brille ist die Einführung der branchenspezifischen

ALLCHEMET ONLINESHOP

ALLCHEMET

JETZT ANMELDEN UND BEQUEM ONLINE BESTELLEN.

Jetzt Händlerlogin beantragen und in die digitale Welt der Allchemet eintauchen.

Entdecken Sie viele Vorteile wie:

- Einfache und schnelle Bestellabwicklung inkl. Scanmöglichkeit
- Verkaufsunterstützende Dokumente/Videos an einem Ort
- Aktuelle Informationsbroschüren und Dokumente
- Endkundenbestellungen werden an Sie weitergeleitet
- Kinderleicht die passende Schraube finden mit dem Schraubenfinder von Allchemet
- Weitere Vorteile zeigen wir Ihnen gerne bei einem persönlichen Gespräch

allchemet.ch

«Je schneller die Unternehmen aus der Branche ihre internen wie externen Prozesse digitalisieren, je schneller schreitet die von uns angestrebte digitale Transformation in der Branche voran. Das schafft grosse Mehrwerte für alle Marktakteure.»

Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser

«Mit der Einführung der branchenspezifischen TradeApp erhalten die Schweizer Fachhändler dank der permanenten Datenaktualisierung einen digitalen Branchenkatalog. Die TradeApp erweitert so gesehen das digitale Ökosystem der Branche.»

Delegierter des Verwaltungsrates Christoph Rotermund

TradeApp zudem als neue, digitale Infrastruktur für Fachhändler und für Lieferanten zu deklarieren. Alle Marktakteure der Branche erhalten dank der kollektiven Verständigung eine neue digitale Dimension der Wettbewerbsfähigkeit mit vielfältigen digitalen «B2B»- gleich wie «B2C»-Unternehmenschancen, welche direkt einsehbar von einzelnen KMU-Unternehmen angesichts der hohen technischen oder kostenintensiven Eintrittshürden schlichtweg nicht kreiert werden könnten. Die kollektive Verständigung der zehn Lieferanten auf eine frei zugängliche, skalierbare TradeApp wird eines Tages in der Rückblende als ein weiterer historischer Meilenstein in der Unternehmensgeschichte der nexMart Schweiz AG und damit in der Digitalisierung unserer Branche angesehen werden. Das digitale Ökosystem der Branche wurde gezielt ausgebaut und hat neu Arbeitsplatz-unabhängige Strukturen für digitale E-Business-Prozesse erhalten.

nexMart – Beteiligung erneut aufgestockt

Im Frühjahr 2022 wurde die angestammte Beteiligungsquote von 10% an der nexMart GmbH & Co. KG um weitere 2,5% aufgestockt. Damit hält neu die nexMart Schweiz AG als Gesellschafter der nexMart GmbH & Co. KG insgesamt ein Achtel des gesamten Stammkapitals. Strategische, unternehmerische wie finanzielle Interessen waren die Grundsatzüberlegungen im Verwaltungsrat für die erneute Aufstockung der bisherigen Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG. So sichert inskünftig die erhöhte Beteiligung weiterhin die Schweizer Interessen an einer Unternehmung, die ihre digitalen Dienstleistungen und Services permanent ausbaut und beispielsweise bereits heute erfolgreich in Nordamerika anbietet. Im dynamischen Zeitalter der digitalen Transformation werden inskünftig die zahlreichen Aktionäre der nexMart Schweiz AG von der positiven Gesamtentwicklung auf verschiedenen Ebenen profitieren. Der Mehrwert für das Schweizer Aktionariat beschränkt sich dabei nicht nur auf höhere Beteiligungsgewinne oder finanzielle Ausschüttungen, sondern darüber hinaus dürfen auch kosten- oder prozessrelevante Synergien bei neuen digitalen Trends beispielsweise aus Übersee – oder bei technischen IT-Innovationen erwartet werden. Und last, but not least unterstreicht im strategischen Sinne die höhere Beteiligungsquote an der nexMart GmbH & Co. KG die in der Vergangenheit so erfolgreiche Zusammenarbeit.

Dank für Loyalität und Vertrauen

Der Verwaltungsrat sowie alle Mitarbeitenden der nexMart Schweiz AG freuen sich weiterhin auf einen konstruktiven Dialog wie auch auf spannende Prozesse rund um die unternehmens-übergreifenden E-Business-Prozesse in- und ausserhalb der angestammten Branche.
Da die digitale Transformation nach einhelliger Auffassung kein unternehmerisches Ende finden wird, kann die nexmart-Erfolgsgeschichte mit grosser Motivation und beharrlichem Engagement vorgeschrieben werden. Keine Selbstverständlichkeit stellt sodann die in der Vergangenheit erfahrene Loyalität von Seiten der Aktionäre dar, und mit Blick auf die langjährigen Geschäftspartner und treuen Kunden ist hier ein besonderer Dank für das entgegengebrachte Vertrauen auszusprechen.

Wir von der nexMart Schweiz AG werden schliesslich alles Mögliche wie Unmögliche unternehmen und einen starken wie digitalen Gestaltungswillen aufbringen, um diesem grossen Vertrauen auch in der Zukunft gerecht zu werden.

Schliesslich ist an dieser Stelle nun der berechtigten Hoffnung Ausdruck zu verleihen, dass im kommenden Jahr an der ordentlichen Generalversammlung 2023 alle Aktionärinnen und Aktionäre persönlich begrüsst werden können.

Im Namen des Verwaltungsrates

Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident

Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates

Neue TradeApp: Alles mobil im Griff – immer und überall

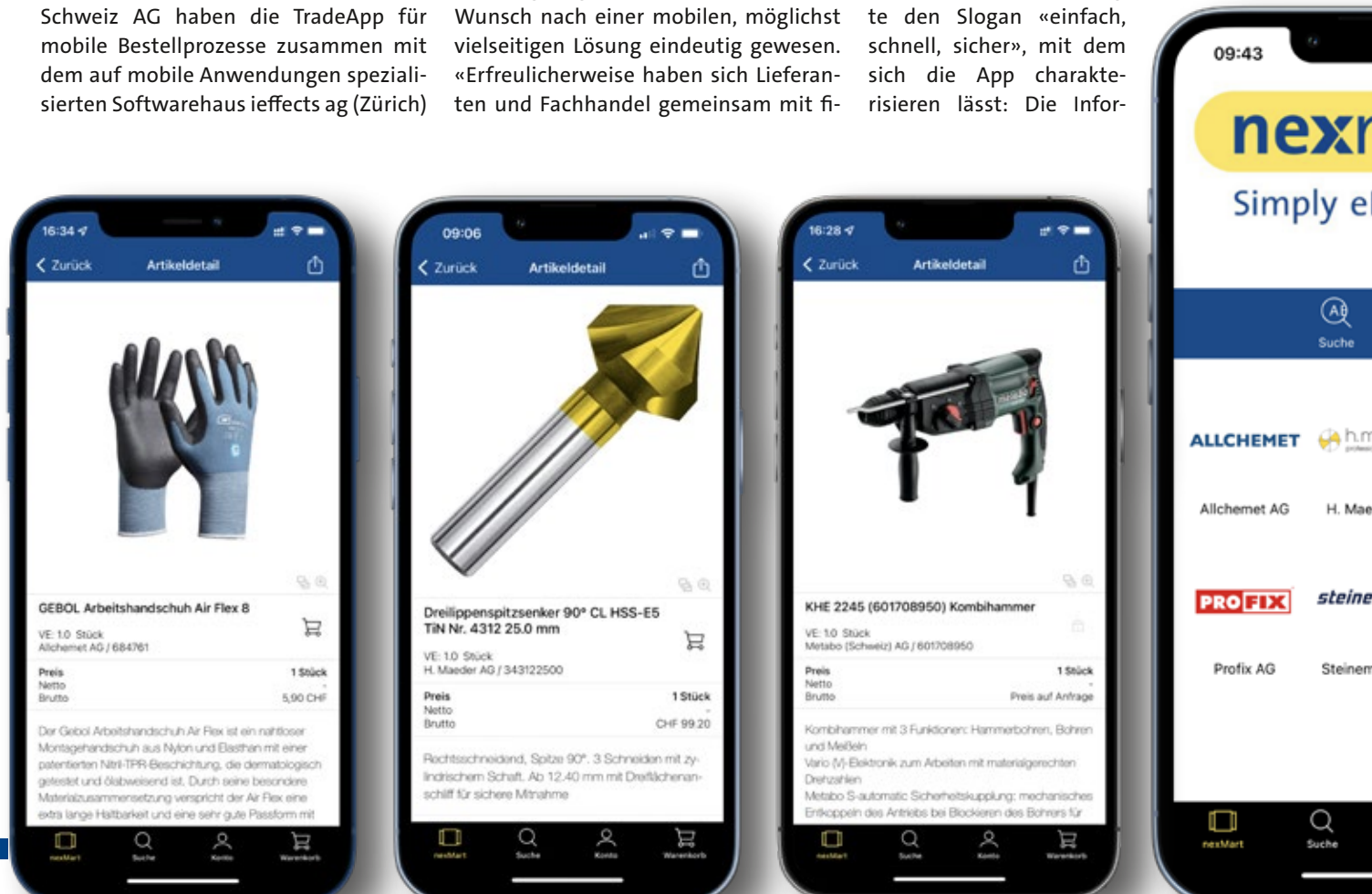
Die Ablösung des MDE-Scanners öffnet dem Schweizer Fachhandel neue Tore. Zur umfassenden Beratung und flinken mobilen Bestellung braucht es nur ein Smartphone oder Tablet – und Lust auf die neueste Digitaltechnik. Die TradeApp von nexmart macht's ab sofort möglich!

Ende Mai 2022 wurde die TradeApp in Wallisellen offiziell vorgestellt – sie, die den Alltag des Fachhandels erleichtern, Abläufe beschleunigen und mehr Zeit für die intensive Kundenbetreuung freischaufeln wird: Die «branchenspezifische TradeApp», wie das jüngste digitale Werkzeug von nexmart offiziell heisst.
Ausgelöst wurde die Entwicklung dieser Applikation durch die Ankündigung, dass das Betriebssystem Windows für mobile Geräte nicht mehr unterstützt werde. Damit war klar: Die ab 2009 der Branche zur Verfügung gestellten mobilen Datenerfassungsgeräte (MDE-Scanner) haben ausgedient – auch als Hardware.

Eine moderne Nachfolgelösung musste her. Swissavant und die nexMart Schweiz AG haben die TradeApp für mobile Bestellprozesse zusammen mit dem auf mobile Anwendungen spezialisierten Softwarehaus ieffects ag (Zürich) als App entwickelt und rechtzeitig zur Marktreife gebracht – vorab für den B2B-Verkehr. Seit dem 30. Mai 2022 ist die TradeApp auf den bekannten App-Stores aufgeschaltet. Die MDE-Scanner treten zum 1. August in den Ruhestand.
Bedarfsgerecht und zukunftsorientiert
Der MDE-Scanner geht auf die Einführung anlässlich der Hardware 2009 zurück und hat seinen Lebenszyklus erfüllt. Anlässlich der Präsentation der Nachfolgelösung skizzierte Björn Bode von der nexMart Schweiz AG den Werdegang der neuen TradeApp. Man habe die Bedürfnisse des Handels mit einer Umfrage zur Nachfolge der MDE-Scanner seriös abgeklärt. Herstellerseits wurden an einem Roundtable-Gespräch Funktionalitäten definiert und wichtige Finanzfragen geklärt. Allerorten sei der Wunsch nach einer mobilen, möglichst vielseitigen Lösung eindeutig gewesen. «Erfreulicherweise haben sich Lieferanten und Fachhandel gemeinsam mit finanziellen Vorinvestitionen engagiert!» – René Bannwart, Geschäftsführer der Allchemet AG, berichtete dazu: «Die solide Vorarbeit war für uns Lieferanten die Vertrauensbasis, um das Projekt TradeApp mit Daten und materiell zu unterstützen.» Denn Qualitätsdaten seien neben Service- und Produktleistungen eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Fachhandels. Die App optimiere die Alltagsprozesse des Händlers, damit mehr Raum für die Kundenberatung bleibe. «Die Technologie hinter dieser App fasziniert mich persönlich sehr. Wir haben uns damit ein hochmodernes Werkzeug im B2B-Geschäftsverkehr geschaffen!»

Vielfacher Nutzen

Die Praxisdemo bestätigte den Slogan «einfach, schnell, sicher», mit dem sich die App charakterisieren lässt: Die Infor-



mationsbeschaffung zu Produkten, Zubehör, Dokumenten und Ersatzteilen ist jederzeit und überall möglich. Dank automatischer Aktualisierung im Hintergrund sind sämtliche Daten stets auf dem neuesten Stand. Preise und Verfügbarkeiten desgleichen – alles ab Lieferant in Echtzeit. Nützlich ist auch die sofortige Duplikatserkennung bei der Bestellungserfassung oder die Kategorien- oder Schlagwortsuchfunktion für das Beratungsgespräch. Jede Bestellposition lässt sich individuell mit Zusatzinformationen, Versandart oder mit dem gewünschten Lieferdatum ergänzen. Bereits getätigte Bestellungen kann man im Bestellarchiv abchecken.

Und die zentrale Grundfunktion bleibt natürlich erhalten: Das Einscannen (früher «Abschiessen») des EAN-Codes zur Komplettierung der Lagerbestände.

«Schöne Ausfahrt von der Datenautobahn»

Die gesamte Bedienung sei für den Anwender bewusst einfach und intuitiv gehalten worden, betonte Urs Marti, Geschäftsführer der ieffects ag: «Wir bieten Ihnen eine breit abgestützte Verbandslösung, die sich individuell ergänzen und optimieren lässt!»

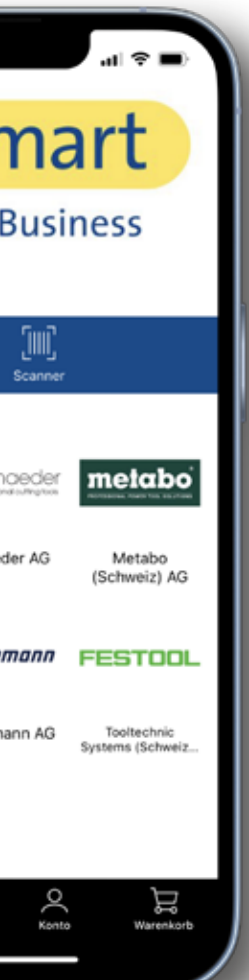
Die Datenautobahn von den Herstellern und Lieferanten zum Branchenportal nexmart existiere ja schon lange und habe sich in all den Jahren erfolgreich bewährt. Mit der App sei nun für diese Daten eine höchst komfortable Ausfahrt zum Handel entstanden. «Die Lieferanten sehen erstmals live, was datenmässig bei ihren angeschlossenen Händlern am POS ankommt.»

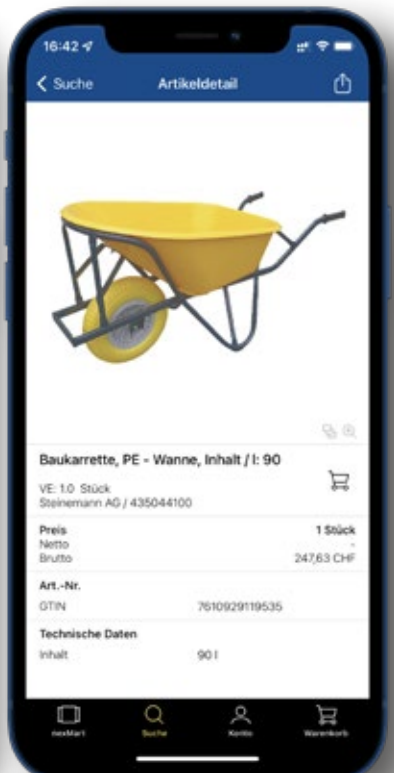
Ein grosser Vorteil liege im Verzicht auf neue Geräte, der zweite in der Verfügbarkeit der Produktdaten im Offline-Betrieb. Ausgewählte Lieferantenkataloge lassen sich auf das Smartphone herunterladen, so dass die zentralen Produktdaten auch im Keller oder in anderen Ausnahmesituationen verfügbar sind. Ein weiterer Clou für den Fachhändler sei etwa die Möglichkeit, mit eigenem Logo und in den spezifischen Firmenfarben auf dem Smartphone seiner Endkunden aufzuscheinen. Die unterschiedliche Sicht einer lokalen Kundenbindung wird laufend gefestigt. Urs Marti stellte aus technischer Sicht die Erfüllung praktisch alle funktionellen Wünsche zur individuellen Optimierung der App in Aussicht.

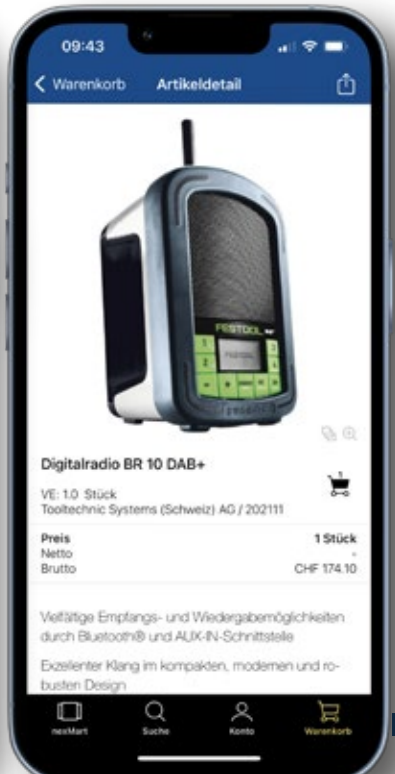
Mit Fragen und Anliegen wende man sich vertrauensvoll an die nexMart Schweiz AG: «Was Sie speziell macht, können wir bauen. Die Infrastruktur steht – kommen Sie mit unternehmerischen Wünschen oder digitalen Ideen gerne auf uns zu!»

Bericht: Andreas Grünholz, Fotos: Alex Buschor

▶▶







STATEMENTS AU

«Die TradeApp ist der nächste Schritt bei der Digitalisierung des Handels. Wir brauchen den Fortschritt in dieser Richtung, um die Vielfalt und die Schlagkraft des Fachhandels aufrecht zu erhalten. Ich denke hier vor allem an kleine, oft hochspezialisierte Händler. Sie können sich eine solche Lösung nicht selbst erarbeiten und sind daher auf Gesamtlösungen für die Branche angewiesen. Ich hoffe auf eine gute Akzeptanz im Fachhandel – nicht nur bei den Eisenwaren, sondern auch darüber hinaus. Denn die TradeApp könnte etwa dem kleinstrukturierten Schweizer Velo-Fachhandel ebenso wertvolle Dienste leisten.»

Christian Maag,
Geschäftsführer ABUS Schweiz AG, Baar

«Mit immer, sofort und überall verfügbaren Produktdaten können wir die Erwartungen und Wünsche unserer Kunden bestmöglich erfüllen. Die neue branchenspezifische TradeApp ist das Schlüsselwerkzeug dafür!»

René Bannwart,
Geschäftsführer Allchemet AG, Emmenbrücke

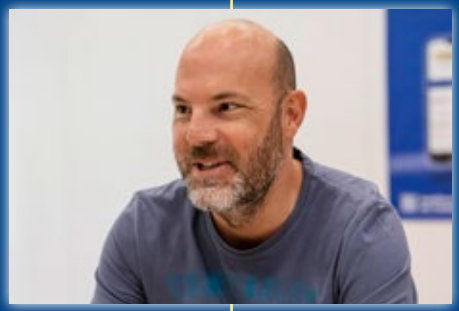
«Die Ablösung des MDE-Scanners ist bei uns schon seit etwa zwei Jahren Thema. Mein Chef hat mich zur Tagung geschickt, um den aktuellen Stand zu erkunden. Soweit ich sehe, vereinfacht die TradeApp das Bestellwesen enorm. Ich gehöre zur Handy-Generation und freue mich deshalb über jede sinnvolle Möglichkeit, das kleine Wundergerät zu nutzen. Die Bedienung ist dank dem intuitiven Layout deutlich einfacher als beim MDE-Gerät. Vor allem aber ist die App eine Unterstützung bei der Kundenberatung. Man hat sämtliche Infos direkt zur Hand und muss sich nicht an einem stationären Computer einloggen. – Für die Zukunft sehe ich zum einen die Direktbestellung der Kunden bei unseren Lieferanten, von uns als Dienstleistung abgewickelt. Zum anderen wäre der weitere Ausbau der Offline-Funktionen wünschenswert. Also nicht nur Produktinformationen, sondern auch Sicherheitsdatenblätter, Betriebsanleitungen oder Explosionszeichnungen, wenn einmal kein Netzkontakt besteht.»

Nicole Thalmann, Lernende 2. Lehrjahr (Eisenwaren),
Butti Eisenwaren, Diessenhofen

S DER BRANCHE

«Wir wollen technisch auf dem aktuellen Stand sein und in die Zukunft blicken. Deshalb bin ich zum Start der TradeApp gekommen. Ihre Funktionen und Möglichkeiten markieren grosse Verbesserungen gegenüber dem MDE-Scanner, die Ablösung ist sicher ein Fortschritt. Als reines Haushalt-Fachgeschäft arbeiten wir derzeit mit einem einzigen grossen Dienstleister als Lieferant zusammen – diese Bestellkanäle bestehen. Wir müssten mit mehr Haushalt-Lieferanten kommunizieren können, um die TradeApp für uns gewinnbringend einzusetzen. Die App hat also ein grosses Entwicklungspotenzial, wenn der Haushalt lieferantenseitig vielfältiger vertreten ist.»

Susanne Steiner,
Steiner Wichtrach Haustechnik AG, Wichtrach



«Die Ablösung des MDE-Scanners durch die TradeApp ist ein innovativer Schritt in die Zukunft – die elektronische Bestellung selbst ist natürlich schon lange Standard. Wir könnten grundsätzlich auch über unser ERP-Betriebssystem bei unseren beiden Hauptlieferanten bestellen. Da besteht aber das Risiko von Doppelbestellungen. Die App verhindert diese Fehlerquelle und erspart mir viel Kontrollarbeit. Im Aussendienst hat man das Handy immer dabei, kann die Kundschaft direkt beraten und bestellt dann sofort – egal, wo man ist. Das gilt auch für Ersatzteile und Zubehör. Ich kann also direkt auf der Baustelle eine Ersatzkohle bestellen und dem Kunden zuschicken lassen. Das ist Dienstleistung und Umsatz zugleich. Die TradeApp hilft dabei! – Und mit dem individualisierten Endkundenshop können wir uns von den allgemein gängigen Shops unterscheiden. Das macht unsere ganze Arbeit wirtschaftlicher. Für mich ist die TradeApp definitiv der richtige Schritt in die richtige Richtung!»

Daniel Wild,
Inhaber Knechtle Eisenwaren AG, Appenzell

«Eine gute Chance für Händler, sich mit der neuesten Technologie vertraut zu machen. Die Bestellung mit dem persönlichen Smartphone wird wohl zum Branchenstandard. Gleichzeitig sehe ich die Möglichkeit, dass auch Endanwender mit dieser App bestellen – über ihren langjährigen Fachhändler, den sie einfach mit dem bekannten Logo aufrufen. Die Datenpflege obliegt nicht mehr dem Fachhändler, sondern wird von Lieferanten und Grossimporteuren gewährleistet – stets aktuell und auf Wunsch kundenbezogen individualisiert. Die Ablösung der MDE-Geräte durch die App verlangt keine neue Hardware, Bestellungen können direkt beim Anwender erfasst werden – komfortabler geht es einfach nicht. Wir müssen aber die Bedürfnisse des Marktes im Auge behalten, Entwicklungen nutzen und stets auf dem neuesten Stand der Technik mitmachen. Kurz, wir sollten immer offen bleiben für Neues!»

David Hofer,
Geschäftsführer Profix AG, Lausen

TradeApp: Digitaler Baustein für das Ökosystem der Branche – hohe Gewinnchancen für alle Marktakteure

Die moderne TradeApp für unsere Branchen und Segmente wurde wohl gerade zur richtigen Zeit lanciert, wenn man einer veröffentlichten Studie der Hochschule für Technik in Rapperswil und der Universität St. Gallen zum Status quo der Digitalisierung in der Schweizer Wirtschaft Glauben schenken möchte. Die untersuchte Hauptfrage dieser besagten Studie lautete: Was brauchen die Schweizer Unternehmen, um den digitalen Wandel zu schaffen? Und damit unmittelbar verknüpft ist nachvollziehbarerweise die Folgefrage: Wo liegen die ursächlichen Probleme bei zu geringer Innovationsdynamik? Die mehrschichtige Antwort dieser besagten Studie hebt insgesamt drei Aspekte hervor: Hoher Kostendruck löst eher Digitalisierungsinitiativen aus und innovative Unternehmen stellen konsequent ihre Mitarbeitenden ins Zentrum der digitalen Transformation. Sowie drittens eine hohe (Produkt-)Datenqualität und stabile digitale Prozesse sind eine unabdingbare Voraussetzung für ebenso neue digitale Geschäftsmodelle.

«Die ultraschnelle TradeApp begründet für unsere Branche ein neues digitales Ökosystem, welches allein schon vor dem Hintergrund der enormen Anlauf- und Investitionskosten von einem einzelnen Marktteilnehmer nicht zu stemmen wäre. Und: digitale Ökosysteme bieten dank digitalen Geschäftsmodellen oder digitalen Services für alle Marktteilnehmer vielfältige Nutzenpotenziale und grosse Gewinnchancen»,
sagt überzeugt Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt.

Handel im Zugzwang

In der Schweiz haben die erfolgreichen Handelsunternehmen gemäss dieser Studie in den letzten Jahren zudem die kostenrelevanten Themata wie «kleinere Ladenflächen» und «kleinere Losgrössen pro Auftrag» oder «Just-in-time-Lieferungen» sowie «spezialisierte Warensortimente» gut aufgenommen und unternehmerisch umgesetzt. Um allerdings den dynamischen digitalen Wandel im Schweizer Handel erfolgreich zu meistern, müssen die bestehenden Prozesse aufseiten der Handelshäuser weiterhin konsequent digitalisiert werden. Das bisherige traditionelle Kräfteverhältnis zwischen «Anbieter und Kunde» wurde und wird nämlich durch die digitale Transformation regelrecht auf den Kopf gestellt. Dem digitalen Kunden von heute – dies gilt sowohl für die geschäftliche wie private Kundschaft – muss vor dem Hintergrund der neuen digitalen Technologien ein viel grösseres Macht- und Entscheidungspotenzial zugesprochen werden. Daraus ergibt sich fast zwangsläufig in der digitalen Geschäftswelt der unternehmerische Leitsatz:
«Wer als Unternehmer digitalen Erfolg haben will, muss eine radikale Kundensicht einnehmen und permanent wie personalisiert mit dem Kunden interagieren.»

Diese hier postulierte radikale Kundensicht ist aus unternehmerischer Optik ausnahmslos entlang der ganzen Wertschöpfungskette einzunehmen und ist für den anvisierten Erfolg zudem in umfassendem Sinne zu verstehen. Mit «umfassend» ist hier gemeint, dass dies in mengenmässiger, produktspezifischer wie zeitlicher Hinsicht zu erfolgen hat – und dies erst noch unabhängig vom Arbeitsplatz!

Mobiler Entscheid – mobile Bestellung

Die dynamische Digitalisierung der letzten Jahre hat den eigentlichen «digitalen Kaufentscheid» in hohem Masse auf mobile Endgeräte des Kunden wie Smartphones oder Tablets transferiert und so kann heute der «digitale Kunde» die «digitale Bestellung» unabhängig vom persönlichen Aufsuchen eines Ladengeschäftes fällen und die gewünschte «digitale Bestellung» im Nullkommanix absetzen.

Für die Handelsunternehmen sind die modernen, ultraschnellen Apps in diesem digitalen Prozess der grosse Katalysator für eine gewinnträchtige Wachstumsperspektive und damit ein unternehmerisches Muss im Zeitalter der digitalen Geschäftsmodelle. Diese geniale Kombination «mobiles Endgerät & App» machen diese digitalen Prozesse zwischen «Unternehmen und Kunde» ja erst möglich, und es gilt zudem: Je benutzerfreundlicher diese «Hard- & Software-Kombination» ist, je erfolgreicher wird diese im relevanten (Absatz-)Markt von den Marktteilnehmern aufgenommen. So entstehen am Ende kosteneffiziente und benutzerfreundliche Ökosysteme für eine ganze Branche, die dank einer kooperativen Digitalisierungsinitiative zwischen dem Fachhandel einerseits und den Lieferanten oder Produzenten andererseits, neue digitale Geschäftsmodelle ermöglichen und so den digitalen Wandel in einer ganze Branche vorantreiben.

Hohe Digitalisierungskosten

Ein trübender Wermutstropfen für die Schweizer Wirtschaft, die in überwiegendem Masse eine KMU-Landschaft darstellt, ist im Zuge der digitalen, dynamischen Transformation allerdings gegeben, denn die investiven Anlauf- und permanenten Infrastrukturkosten sind realistischerweise nur von einem ganzen Branchenkollektiv zu stemmen.

In den allermeisten Fällen dauert es nämlich viel zu lange von der digitalen Idee bis hin zur markt- oder branchenkonformen Konkretisierung der angedachten Digitalisierungsinitiative und zum zweiten sind die notwendigen Investitionskosten für das skizzierte digitale Ökosystem der Branche vielfach schlicht zu hoch. Und last, but not least ist drittens der Technologiewandel in fast allen Branchen oder Sektoren derart hoch wie dynamisch, dass dem richtigen Branchen-Momentum eine ganz entscheidende Erfolgskomponente zugesprochen werden muss.

Kurzum: Branchenspezifische Digitalisierungsinitiativen bergen also ein hohes Risiko-Nutzen-Profil, das sich aber aus unternehmerischer Sicht im digitalen Erfolgsfalle für das ganze Branchenkollektiv lohnt und deshalb auch unternehmerischer Mut und vertrauensvolle Zuversicht anzunehmen ist.

Starkes Branchen-Momentum

Die offiziell vorgestellte branchenspezifische TradeApp vermag von Beginn weg in funktionaler wie in technischer Hinsicht die Fachhändler gleich wie die Lieferanten zu überzeugen und als ein herausstechender Trumpf darf gleich noch die hohe Benutzerfreundlichkeit bei guter (Lieferanten-)Übersicht hervorgehoben werden.

Zugegebenermassen hat die TradeApp als konkrete Umsetzung einer Digitalisierungsinitiative aus dem Jahre 2017/2018 etwas länger gedauert als gemeinhin angedacht, und zugegebenermassen hat die TradeApp das investive Entwicklungsbudget etwas gar strapaziert, aber das schon oben erwähnte und vor allem notwendige Branchen-Momentum für eine erfolgreiche digitale Transformationen stimmt.

Hier sind zum aktuellen Zeitpunkt weder auf Seiten der Fachhändler noch auf Seiten der Lieferanten unternehmerische Zweifel oder digitale Fragezeichen auszumachen.

Das stimmt einen letztlich für die marktgerechte Fortsetzung der digitalen Transformation in der Branche sehr zuversichtlich, und die branchenspezifische TradeApp wird sich schnell als wichtiger «digitaler, mobiler Baustein im Ökosystem der Branche» festsetzen. – Die branchenspezifische TradeApp wird damit ein neues digitales und vor allem mobiles Zeitalter der Branche einläuten.

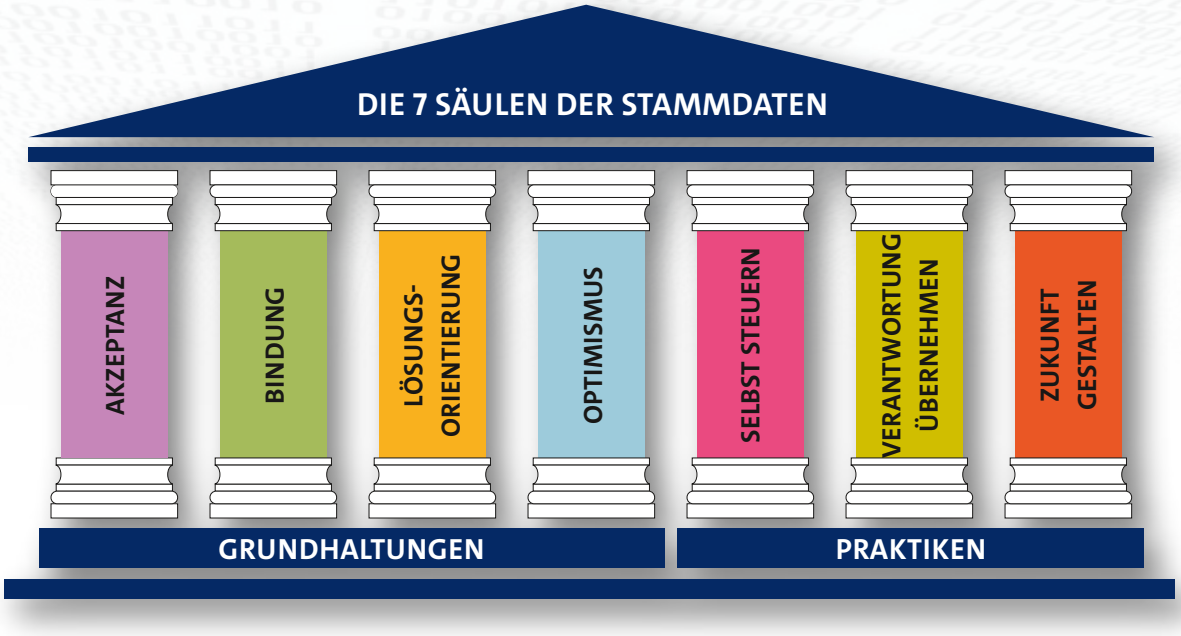
Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

Ein hochkonzentriertes Publikum während der TradeApp-Präsentation am 30. Mai 2022.

Die 7 Säulen für korrekte Stammdaten

Wie die Resilienz beim Management von Stammdaten hilft.

Stimmen die Artikeldaten? Sind die Stammdaten genau und rechtskonform? Diese Fragen entscheiden grundlegend über die Qualität von Datenquellen. Wenn sich Fehler in die Stammdaten eingeschlichen haben, wirken sie quer durch alle Datenbanken und Prozesse hindurch. Das Stichwort heisst Data Governance.



Die sieben Säulen für korrekte Stammdaten
Bild: GS1

Mit schwierigen Situationen umgehen, den hohen Anforderungen von aussen entsprechen, Krisen meistern und dabei die Leistungsfähigkeit aufrechterhalten können: So könnte man Resilienz einfach umschreiben. Und obwohl wir alle wissen, wie wichtig das ist, werden wir als Menschen oder Unternehmen immer wieder von der Realität eingeholt und erleben Schicksalsschläge und Krisen, mit denen wir nur schwer umgehen können.

Warum ist das so? 80 Prozent der Entscheidungen werden durch unser Unterbewusstsein gesteuert. Und das hat damit zu tun, dass jeder Mensch einen anderen Mindset und eine andere Einstellung der Aussenwelt gegenüber hat. Aber haben emotional gesteuerte Entscheidungen im geschäftlichen Umfeld überhaupt Platz?

Zufriedenheit mit Resilienz steigern

Im Unternehmen müssen wir zu erreichen versuchen, dass alle Mitarbeitenden eine annähernd vergleichbare Grundhaltung gewinnen, sich mit geeigneten Instrumenten auf schwierige Situationen und Krisen vorbereiten und dabei gleichzeitig nicht nur reaktiv oder vorbeugend, sondern auch zukunftsgerichtet und innovativ sind. Jede Krise bietet uns die Chancen, daran zu wachsen und sich zu verbessern. Aber was haben Stammdaten mit Resilienz zu tun? Aktuelle Studien belegen, dass viele Unternehmen mit der Qualität und Pflege ihrer Stammdaten unzufrieden sind. Falsche, veraltete und unvollständige Stammdaten stellen Firmen vor grosse Probleme. Was nützt eine Entscheidung, wenn sie nicht fundiert ist? Wie tief müssen Sie graben, um den Fehler zu finden? Nicht selten werden Prozesse dafür verantwortlich gemacht. Viele Unternehmen übersehen aber, dass Fehler am häufigsten auftreten, weil die Stammdaten von schlechter Qualität, fehlerhaft und isoliert sind.

Die sieben Säulen für korrekte Stammdaten

Wir nutzen ein angepasstes Resilienzmodell, welches in **vier Grundhaltungen** und **drei Praktiken** unterteilt ist. Das Modell soll das Stammdatenmanagement stärken und verbessern, denn nur mit guten Stammdaten können Sie Ihre gesamte Supply Chain analysieren und optimieren. Und nicht zu vergessen: Eine hohe Datenqualität führt zu höherer Kundenbindung und Zufriedenheit.

GRUNDHALTUNGEN

Akzeptanz

Mit der Akzeptanz meinen wir den Umgang mit Vorgaben der Gesetzgebung, von Geschäftspartnern oder Kunden. Aber auch Einflüsse wie die Corona- Pandemie und deren Auswirkungen auf die gesamte Supply Chain oder das dadurch veränderte Konsumverhalten zählen dazu. Das sind Rahmenbedingungen, die sich nicht oder nur schwer verändern lassen, entsprechend sind sie auch zu akzeptieren. Akzeptanz ist aber auch

gefragt, wenn es darum geht, Organisation, Prozesse und Systeme den neuen Rahmenbedingungen anzupassen. Sei es, dass ein Kleinunternehmen sich plötzlich mit dem elektronischen Austausch von Produktstammdaten und Produktbildern auseinandersetzen muss oder dass Unternehmen die Verantwortung für Prozesse und Systeme im Zusammenhang mit der Digitalisierung direkt in der Geschäftsleitung ansiedeln.

Bindung

Für Unternehmen sind nicht nur die Verbindungen zu Lieferanten oder Kunden von Wichtigkeit. Immer mehr geht es um technische Verbindungen wie beispielsweise EDI, E-Invoicing oder den elektronischen Stammdatenaustausch, aber auch um Pflege, Aktualisierung und Verwaltung von Produktinformationen. Wer solche internen und externen Verbindungen auf der Sachebene regelt, wird mit Sicherheit weniger emotionale Herausforderungen meistern müssen. Im Gegenteil: Die Beziehungen zwischen Mitarbeitenden und Geschäftspartnern werden sogar verbessert und gestärkt.

Lösungsorientierung

Wer gut formulierte und realistische Ziele hat, wird Probleme und Krisen lösungsorientiert abarbeiten und kann sich gestärkt auf die weitere Zielerreichung fokussieren. Nehmen Sie lieber kleine, erreichbare Schritte in Angriff und achten Sie auf die Berücksichtigung der eigenen und umgebenden Werte. Beginnen Sie also nicht direkt mit einem komplexen Stammdatenprojekt. Mit einem MVP-Ansatz (Minimum Viable Product) können Sie die kleinstmögliche Lösung mit dem bestmöglichen Erfüllungsgrad implementieren und Schritt für Schritt weiterentwickeln. Starten Sie mit einer Analyse der aktuellen Situation. Was wird aktuell rund um das Thema Stammdaten gemacht, von wem und welche Stellen sind involviert? Wo haben Sie welche Daten? Welches sind Ihre Kunden oder Lieferanten? Wer ist in Ihrem Unternehmen verantwortlich für Stamm- und Bewegungsdaten?

Wenn Sie diese Analyse hinter sich haben, können Sie eine Stufe weitergehen und Grobziele formulieren. Welche Daten wollen Sie wem zur Verfügung stellen? In einem weiteren Schritt geht es um die zu implementierenden Prozesse. Auch da empfehlen wir, nicht mit der Komplettlösung zu beginnen, sondern den Prozess der Datenkonsolidierung innerhalb des Unternehmens anzugehen.

Gesunder Optimismus

Nein, es geht nicht darum, Probleme schönzureden oder alles durch die rosarote Brille zu betrachten. Es geht vielmehr darum, sich auf das Positive zu fokussieren und der Realität tatsachenorientiert in die Augen zu schauen. Wer in einer Krise oder in einem Problem nach den positiven Aspekten sucht, wird die Herausforderung schneller und mit einer positiveren Grundhaltung bewältigen.

> «Nur wenige Unternehmen können von sich behaupten, dass sie sämtliche Herausforderungen rund um das Thema Stammdaten umfassend und vollständig gemeistert haben.»

Nur wenige Unternehmen können von sich behaupten, dass sie sämtliche Herausforderungen rund um das Thema Stammdaten umfassend und vollständig gemeistert haben. In der Praxis haben wir immer wieder festgestellt, dass eine Abteilung nicht vollständig in die Prozesse integriert ist, eine Schnittstelle falsch bedient wird oder Bilddateien nicht den Anforderungen der globalen Standardisierung entsprechen. Wer solche Probleme aber als Chance zur Verbesserung sieht, wird sich jeden Tag auf die neuen Herausforderungen freuen.

PRAKTIKEN

Selbst steuern

Seien Sie achtsam auf was und wie Sie und das Unternehmen reagieren. Versuchen Sie Schwachstellen in Ihrem Unternehmen zu erkennen, aber auch Unterschiede zwischen Ihnen und den Mitbewerbern. Überlegen Sie sich, was Ihre Kunden von Ihnen erwarten. Wenn Sie die Herausforderungen in Ihrem Unternehmen kennen, können Sie auch proaktiv mit diesen umgehen und die Reaktionen bewusst steuern.

Wenn Sie vor einem unternehmensweiten Stammdatenprojekt mit vielfältigen Prozessanpassungen und neuen IT-Systemen stehen und Ihre Kunden Produktinformationen einfordern, kann es Sinn machen, in eine Zwischenlösung zu investieren, die vielleicht nicht alle Bedürfnisse, aber in erster Linie die Ihrer Kunden erfüllt. Mit diesem Ansatz übernehmen Sie den Lead und können Ihre Kunden proaktiv über die kurz- und mittelfristigen Schritte informieren.

> «Kundenreklamationen als positive Verbesserungspotenziale entgegennehmen»

Verantwortung übernehmen

Und wenn Sie wissen, was in Ihrem Unternehmen nicht so gut läuft, können Sie auch positiv mit allfälligen Kundenreklamationen umgehen. Dabei steht es jedem Unternehmen gut an, wenn Reklamationen als positive Verbesserungspotenziale entgegengenommen werden. So können wiederkehrende Kundenreklamationen über ein mangelhaftes Produkt dazu führen, dass Sie die Lieferkette überprüfen und dokumentieren. Auch kann die Einführung eines Rückverfolgbarkeitssystems die Qualitätskontrolle entlang der ganzen Supply Chain verbessern.

Zukunft gestalten

Konzentrieren Sie sich nicht nur auf die kurzfristigen Kennzahlen. Erarbeiten Sie imaginäre Zielbilder mit zukunftsgerichteten Visionen. Aus den verrücktesten Ideen werden oft die genialsten Lösungen. Dazu gehört aber auch, dass man nicht in jedem Fall mit dem Kopf durch die Wand muss, sondern geplante Vorhaben auch mal anpassen oder gar weglassen.

Resiliente Stammdatenbewirtschaftung macht Spass und bringt Wettbewerbsvorteile. Man kennt sich selbst, kann proaktiv handeln und erzielt positive Wirkungen. Die Innovationskraft wird gesteigert, Chancen werden schneller erkannt und mit innovativen Ansätzen angegangen. Aber Resilienz muss man trainieren. Viel Erfolg dabei!

Autor: Domenic Schneider, GS1 Switzerland

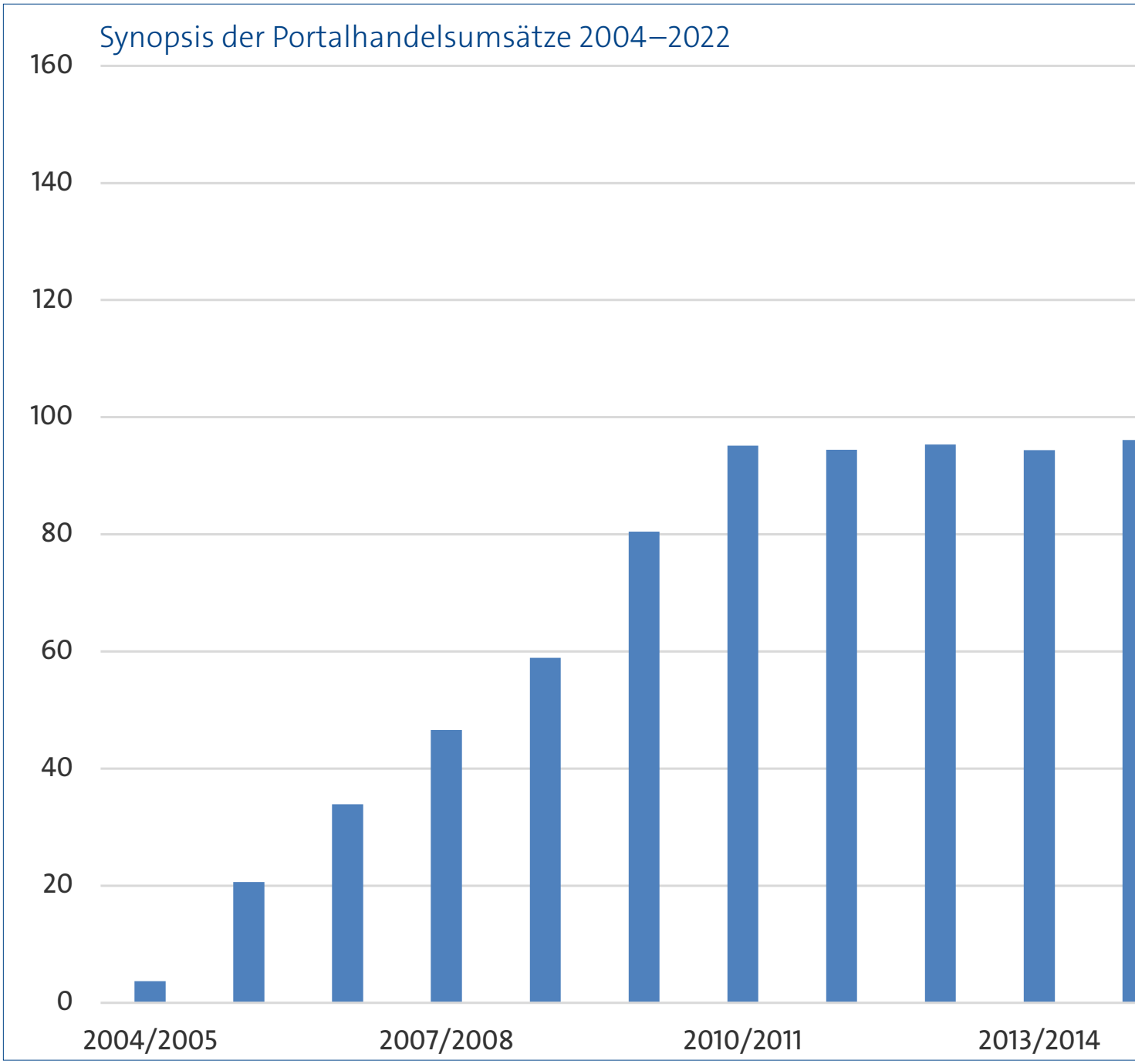
Dieser Beitrag ist zuerst am 12.05.2022 im Fachmagazin GS1 network von GS1 Switzerland erschienen. www.gs1.ch

Aktuell über 100’000 Bestellpositionen pro Monat in Verarbeitung

Die nexMart Schweiz AG erreicht auch am Ende des 18. Geschäftsjahres 2021/2022 dank der guten Marktbearbeitung und guten Kundenbetreuung die vor Jahresfrist abgegebenen Zielvorgaben.

Eine Rückblende auf die letztjährige Unternehmensphase und die damit verbundenen Portalkennzahlen verdeutlicht einmal mehr die 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 als auch den Auswirkungen



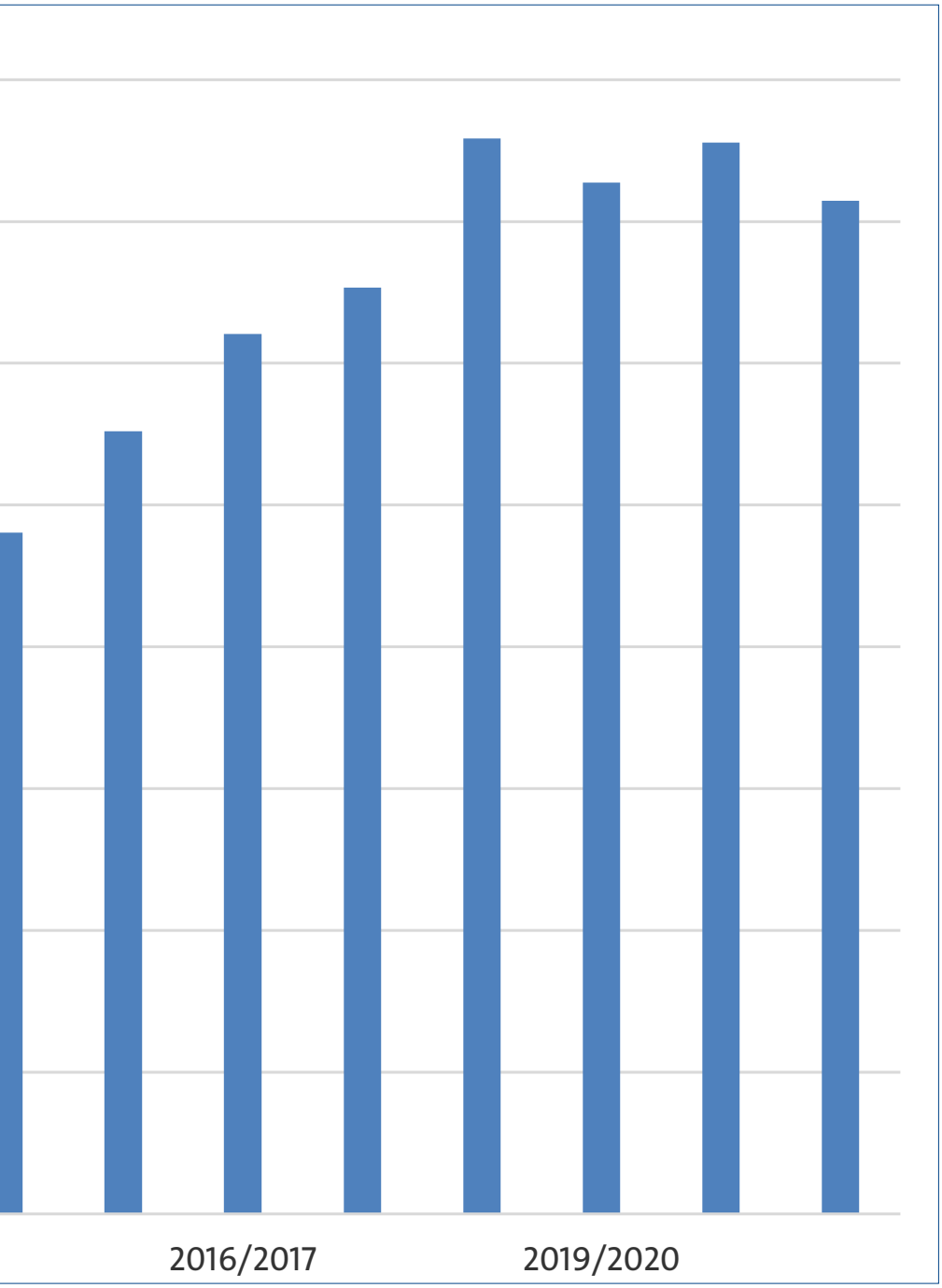
der COVID-19-Pandemie sowie nun auch dem politischen Weltgeschehen ist seit Portalstart im Jahre 2004 bei den Positionen ein konstanter Wachstumspfad gegeben.

Am Ende des 18. Geschäftsjahres 2021/2022 wurde ein Netto-Umsatz von gegen 150 Mio. CHF erreicht.

Wachstumspfad intakt

Dieser mehrjährige Wachstumspfad ist trotz des phasenweise anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes als auch der globalen Veränderungen vollauf intakt und erreicht am Ende des 18. Geschäftsjahres 2021/2022 einen Netto-Umsatz von gegen 150 Mio. CHF.

Mehr als 285 installierte Schnittstellen, inkl. MDE-Geräte, und insgesamt über 500 Besteller pro Tag haben auch im 18. Geschäftsjahr für ein anhaltend hohes Wachstumstempo gesorgt.



Der aktuelle Gewinnausweis nach Steuern markiert aber mit 107 TCHF eine solide Marke.

Die vor Jahresfrist kommunizierten Budgetvorgaben 2021/2022 mit einem prognostizierten Brutto-Gesamtumsatz von über 160 Mio. CHF konnten leicht übertroffen werden. Mit knapp über 161 Mio. CHF beträgt das Wachstum beim Brutto-Gesamtumsatz auf Vorjahresbasis (VJ: 154 Mio. CHF) gut 4,5%.

Der aktuelle Gewinnausweis nach Steuern markiert aber mit 107 TCHF eine solide Marke, so dass auch im 18. Geschäftsjahr eine Dividende an die Aktionäre ausbezahlt werden kann. Im Vorjahresvergleich liegt der ausgewiesene Jahresumsatz um 11,9% höher. Als Folge der erneut starken Verwerfungen an den internationalen Börsen beträgt der Finanzertrag 56 TCHF.

Angesichts der hohen Bestellvolumina und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht ein Netto-Bestellvolumen von nahezu 160 Mio. CHF zu erwarten.

Wachstumspfad

Zwar sorgt der volumenmässige Basiseffekt inskünftig zwangsläufig für eine weitere Abflachung der relativen Wachstumszahlen auf geschätzte 2–3%, doch angesichts der hohen Bestellvolumina und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht ein Netto-Bestellvolumen von nahezu 160 Mio. CHF zu erwarten. Durch die gezielte Erweiterung des firmenspezifischen Kundenkreises und die Einführung der TradeApp für den Schweizer Fachhandel wird das bereits in der Vergangenheit registrierte Matrix-ähnliche Wachstum aber automatisch ansteigen.

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG

ALLCHEMET

BEFESTIGUNG · WERKZEUG UND MASCHINEN · CHEMIE · BESCHLÄGE

allchemet.ch

Blaser + Trösch
freizeitmacher.ch

Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 78
4625 Oberbuchsiten
Tel. 062 393 22 88

Grill / Gasapparate
Installationsmaterial
Gartenmöbel

BOSCH
Technik fürs Leben

Brütsch·Rüegger Tools

Tools. Next Level.

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

curion
business software

bahnhofstrasse 3, 7000 chur
telefon: 081 515 16 16
e-mail: info@curion.net
warenwirtschafts- und kassenlösung wws-c

DEYFO®
DESIGN YOUR FOAM

DEYFO AG, 8586 Erlen
Tel. +41 71 511 50 37
info@deyfo.com, www.deyfo.com

DH soft
software

Tambourstr. 1
8833 Samstagern
+41 79 355 02 13
www.dh-soft.ch
info@dh-soft.ch

dormakaba

Le Mont-sur-Lausanne – Rümlang – St. Gallen – Wetzikon
T: +41 848 85 86 87
E: info.ch@dormakaba.com
www.dormakaba.ch

e h

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

FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88
8953 Dietikon
Tel: +41 44 745 40 00

info@fein.ch, **www.fein.ch**

FESTOOL

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
Telefon 044 744 27 27
festool.ch

GESTALTUNG, DRUCK & DIGITAL

GEBO DRUCK AG
WILD AUF DRUCK

STALLIKONERSTRASSE 79 | CH-8903 BIRMENSDORF ZH
T 044 491 58 23 | GRUEZI@GEBODRUCK.CH | GEBODRUCK.CH

h. maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch

Snickers · Hultafors · Solid Gear · Emma · Toe Guard · CLC · Hellberg · wibe

HULTAFORS **GROUP**

i-effects
eCommerce Apps

KÄRCHER

merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

MESSELUZERN

Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch

metabo®
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Milwaukee®
Nothing but **HEAVY DUTY.**™

nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

PB SWISS TOOLS

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

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

PFERD | VSM
www.pferd-vsm.ch

polaris förderstiftung

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.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

sia ABRASIVES
Ihre Lösung für perfekte Oberflächen

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

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

UBS

CAS

metabo®
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Ein Akku für alles.

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

CAS

Entdecke die kabellose Freiheit – herstellerübergreifend!
Über 20'000'000 verkaufte Batterien - unendlich viele Variationen - über 500 Komponenten

metabo ROTHENBERGER Collomix steinel PREBENA MONTIPOWER SPEWE mafell EISENBLÄTTER EIBENSTOCK Elektrowerkzeuge ROKAMAT part of starmix haaga JÖST BAIER Elektro-werkzeuge ITH Bolting Technology STRAUSS Lamello starmix fischer BIRCHMEIER edding GESIPA CEMBRE CEMO TRUMPF SCANGRIP RICO PROMOTECH Pressfit virax HellermannTyton JEPSON POWER GERMANY

Beteiligung aufgestockt – Kerngeschäft wächst zweistellig!

Die umsatzbezogenen Vorjahreszahlen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/2022 mit einem Gesamtumsatz von 1,506 Mio. CHF (VJ: 1,346 Mio. CHF) dank einem soliden zweistelligen Wachstum im operativen Kerngeschäft um 11,9% übertroffen und als Folge davon erhöhte sich die operative Profitabilität auf 8,5% (EBITDA-Marge). Der Gesamtumsatz aus «Lieferungen & Leistungen» stellt mit 1,506 Mio. CHF das drittbeste Resultat in der Geschichte der Gesellschaft dar, und die umfangreichen sechsstelligen Investitionen in das «digitale Ökosystem der Branche» werden gleich wie die 2,5%ige Erhöhung an der nexMart GmbH & Co. KG für weiteres organisches Wachstum im Kerngeschäft und so beim zukünftigen «Umsatz und Gewinn» sorgen.

Allgemeines zur Finanzlage

Im Geschäftsjahr 2021/2022 erzielte die nexMart Schweiz AG mit einem Gesamtumsatz von 1,506 Mio. CHF (VJ: 1,346 Mio. CHF) den bisher dritthöchsten Wert, der vor allem von einem organischen Wachstum im Kerngeschäft geprägt ist. So wird das Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr von 11,9% massgeblich von den Erträgen aus den «Grund- & Transaktionsgebühren» befeuert. Nahmen die «Grundgebühren» um beachtliche 25,1% auf 344 TCHF (VJ: 275 TCHF) zu, konnten dagegen die «Transaktionsgebühren» mit einem hohen einstelligen Wachstum von 9,8% auf 769 TCHF (VJ: 701 TCHF) mit dem stürmischen Wachstum bei den Grundgebühren nicht ganz mithalten. Die zwei zum operativen Kerngeschäft zu zählenden Ertragspfeiler lieferten zusammen 1,113 Mio. CHF und damit 73,9% zum diesjährigen Gesamtumsatz bei und mit einem absoluten Plus von 138 TCHF im Vergleich zum Vorjahr reflektieren diese Ertragspfeiler ein Wachstum von 10,2%.

Verbesserung der Profitabilität

Das operative Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT) fällt mit 127'627.03 CHF nach einem Vorjahresresultat von 70'787.90 CHF um starke 80,3% besser aus.

> «Materielle Werte im Umfang von 179 TCHF wurden bilanziert.»

Trotz dieser eindrücklichen Verbesserung der operativen Profitabilität von 5,3% auf 8,5% (EBITDA-Marge zum Gesamtumsatz) ist die aussagekräftige Ertrag-Aufwand-Relation (EAR) vom vorangegangenen Rekordmass von 1,53 aufgrund von nicht-realisierten Kursverlusten auf den gehaltenen Wertschriften in der Höhe von 167'540.05 CHF massiv und damit um fast ein Drittel auf 1,08 zurückgeglitten. Unter Berücksichtigung der eingebuchten Steuerlast in der Höhe von 6'455.70 CHF ergibt sich dann unter dem Strich ein Jahresergebnis von 107'167.38 TCHF.
Der den Aktionären zurechenbare Gewinn pro Aktie beträgt demnach nach Abzug der Steuerlast 357 CHF. Der Verwaltungsrat wird zum zweiten Mal in Folge der Generalversammlung die Ausschüttung einer ordentlichen Dividende beantragen. Der Dividendenantrag beträgt in Summe 90 TCHF oder 300 CHF pro Anteilschein (VJ: 1'000 CHF pro Aktie), was einer nominellen Rendite von 3% auf den Nennwert einer Aktie entspricht.

Bilanz per 30. Juni 2022

Die Bilanzsumme hat sich zum 30. Juni 2022 auf Vorjahresbasis um 7,2% oder absolut um 282 TCHF zurückgebildet und beträgt aktuell 3,646 Mio. CHF. Der

Jahresergebnis 2021/2022 im Überblick:

- Markant höherer Gesamtumsatz von 1,506 Mio. CHF (VJ: 1,346 Mio. CHF), **+11,9%**;
- Starke Verbesserung der operativen Profitabilität um **80,3%** auf 128 TCHF (EBITDA-Marge);
- Solider Gewinnausweis von **107 TCHF**, d. h. 357 CHF pro Aktie;
- Hohes Investitionsvolumen von **179 TCHF** in das Ökosystem der Branche (TradeApp);
- Beteiligungsaufstockung an der nexMart GmbH & Co. KG von 10% auf neu **12,5%**;
- Beteiligungsertrag von 142 TCHF (VJ: 115 TCHF), **+23,6%**;
- Rückgang der «Cash-Position» um **–80%** von 924 TCHF auf 185 TCHF;
- Wertberichtigungen auf Wertschriftenbestand um **–18,9%** auf 676 TCHF (VJ: 834 TCHF);
- Nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von **168 TCHF** (VJ: 0 TCHF);
- Bilanzgewinn zur Verfügung der GV: **118 TCHF** (VJ: 471 TCHF);
- Dividendenantrag von **300 CHF** pro Aktie (VJ: 1'000 CHF pro Aktie);
- Positiver Ausblick bei «Umsatz & Gewinn»: **+5,3%** bei Umsatz und **+221%** bei Gewinn.

bilanzielle Rücksetzer ist in überwiegendem Masse mit den starken Verwerfungen an den internationalen Börsen und zweitens im schnellen Erstarken des Schweizerfrankens zur europäischen Währung im ersten Halbjahr 2022 zu sehen. Bekanntlich hat zur Jahresmitte 2022 das massgebende Währungspaar CHF/EUR ob der hohen wirtschaftlichen Unsicherheiten in Verbindung mit den starken inflationären Tendenzen im europäischen Raum die Währungsparität erreicht. Die nicht-realisierten Kursverluste belaufen sich auf total 167'540.05 CHF (VJ: 0.00 CHF) und die Währungsverluste auf flüssige Mittel sind mit 39'779.40 CHF (VJ: 1'955.69 CHF) anzugeben. Im Vorjahresvergleich musste damit der Wertschriftenbestand von 834 TCHF auf rund 676 TCHF korrigiert werden. Dies entspricht auf Vorjahresvergleich einer bilanziellen Reduktion von 18,8%.

Beteiligung auf 12,5% aufgestockt

Die vor einem Jahr ausgewiesene Cash-Position von 924 TCHF ging vor dem Hintergrund zweier strategischer Investitionen um absolut 739 TCHF oder um fast 80% auf gut 185 TCHF zurück. Zum einen hat die nexMart Schweiz AG gemeinsam mit der nexMart Beteiligungs GmbH & Co. KG im «10:90-Verhältnis» die businessMart GmbH, welche ihrerseits eine Beteiligungsquote von 25% an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE), hält, gekauft. Ab Geschäftsjahr 2021/2022 hält die nexMart Schweiz AG insgesamt 12,5% an der nexMart GmbH & Co. KG, wobei vier Fünftel des strategischen Investments als direkte und ein Fünftel als indirekte Beteiligung anzusehen ist.

> «Der Beteiligungsertrag stieg um über 23% auf 142 TCHF.»

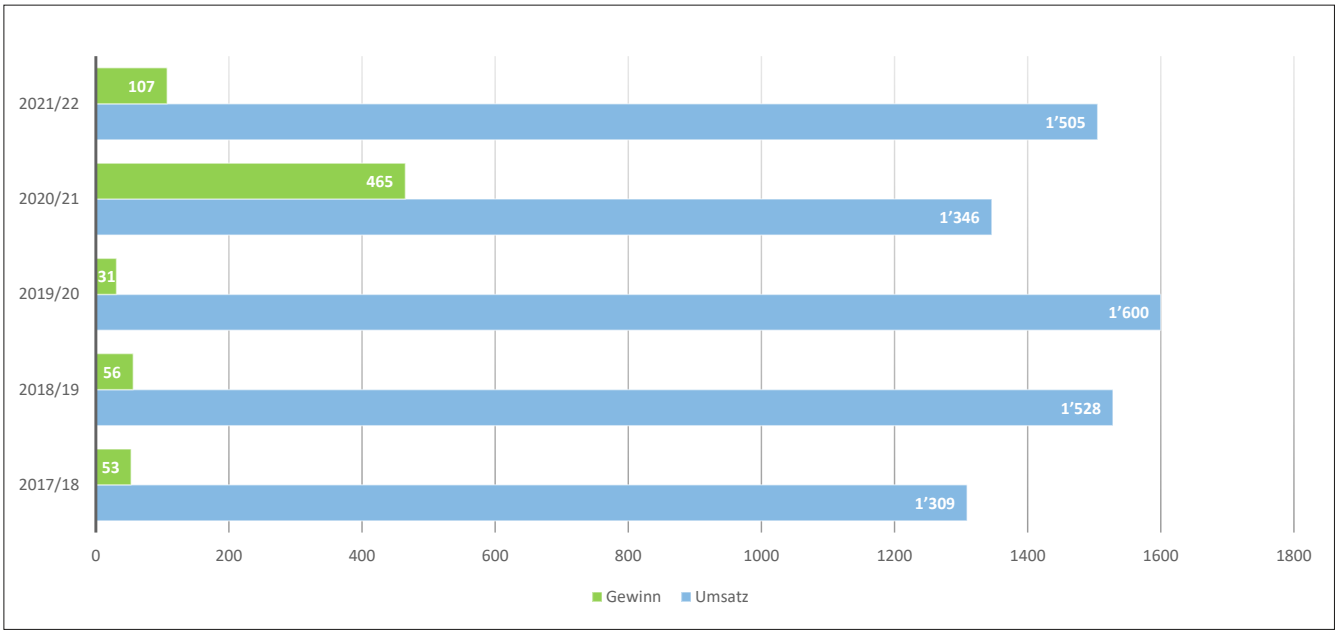
Die strategische Beteiligung von neu ein Achtel an der nexMart GmbH Co. KG wird gesamthaft mit 2,350 Mio. CHF bilanziert und entspricht in der Summe dem getätigten (Finanz-)Invest. Damit sind inskünftig weitere finanzielle Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition ausgeschlossen.

Wachstum im Kerngeschäft

Neben der getätigten Beteiligungsaufstockung haben mit der Aufschaltung der mobilen und innovativen TradeApp per Ende Mai 2022 die permanenten Investitionen in das branchenspezifische Ökosystem eine markt-digitale Fortsetzung gefunden. Die damit erstmals geschaffenen immateriellen Werte wurden mit 179 TCHF unter der Position «Branchensoftware & Lizenzen» aktiviert und im Rahmen einer mittelfristigen Abschreibungspolitik von 5 bis 7 Jahren wird dieses Asset jeweils jährlich im Marktabgleich neu bewertet. Das mit hohen Wachstumschancen verbundene Anlagevermögen beträgt aktuell insgesamt 2,529 Mio. CHF, was einer bilanziellen Quote von fast 70% entspricht.

Verlässliche Dividendenpolitik

Für das laufende Geschäftsjahr 2022/2023 wird unter der Annahme von unveränderten Wechselkursen ein vom Kerngeschäft getragenes Umsatzwachstum von mehr als 5% erwartet. Der prognostizierte Gesamtumsatz von dannzumal 1,585 Mio. CHF soll bei einer EBITDA-Marge von rund 7,4% und erstmals vorgenommenen Abschreibungen auf den immateriellen Werten ein bereinigtes Jahresergebnis nach Steuern ermöglichen, welches im Minimum auf Vorjahresniveau liegt. Dieser berechtigt optimistische Ausblick kommt der angestrebten kontinuierlichen Dividendenpolitik entgegen und schafft so auf längere Sicht echten Mehrwert für das Aktionariat der nexMart Schweiz AG.

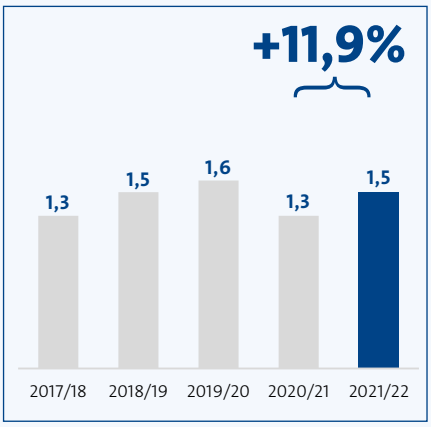


UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG 2017/2018–2021/2022 (in TCHF)

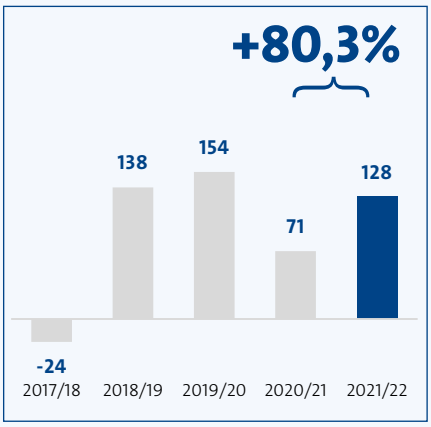
Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/2022 wurde mit einem Gesamtumsatz von 1,506 Mio. CHF ein im Vorjahresvergleich zweistelliges Wachstum von 11,9% und damit das drittbeste operative Umsatzresultat in der Geschichte der nexMart Schweiz AG erzielt. Die Umsatzrendite fällt allerdings aufgrund der ausserordentlichen Börsengewinne im Vorjahr bei einem Gewinnausweis von 107 TCHF um fast vier Fünftel auf 7,1% zurück. Unter expliziter Ausklammerung des letztjährigen «Börsen-Sondereffektes» nähert sich aber die aktuelle Umsatzrendite von 7,1% dem mittelfristig angestrebten zweistelligen Prozentniveau.

Kennzahlen 2021/22 der nexMart Schweiz AG

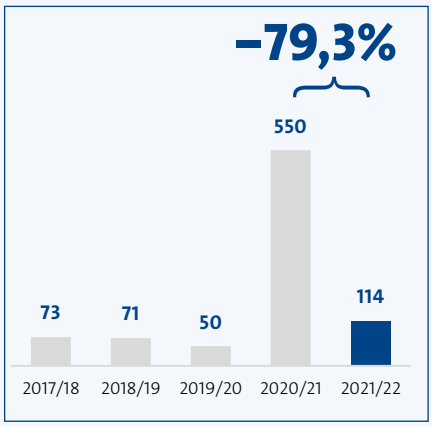
Umsatz (in Mio. CHF)



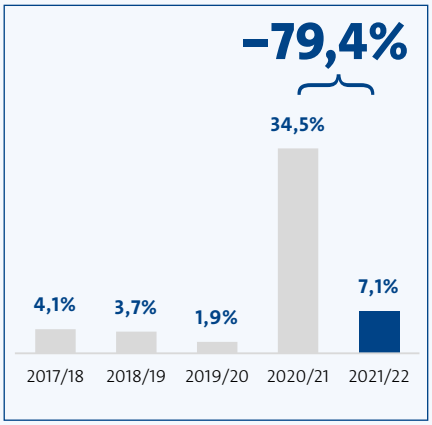
EBITA (in TCHF)



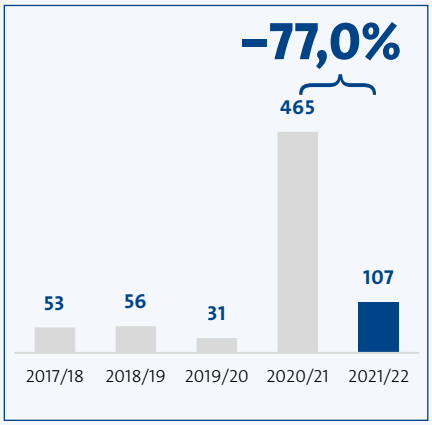
EBT (in TCHF)



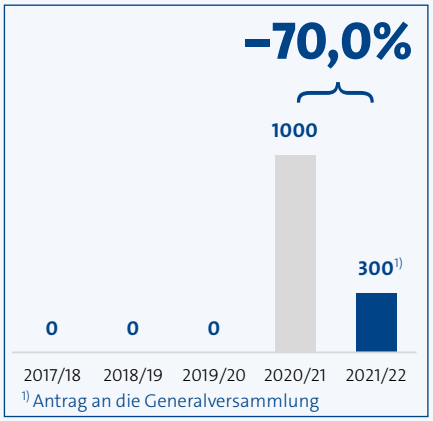
Umsatzrendite



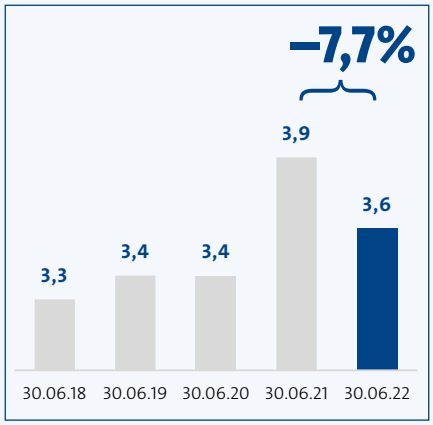
Gewinn (in TCHF)



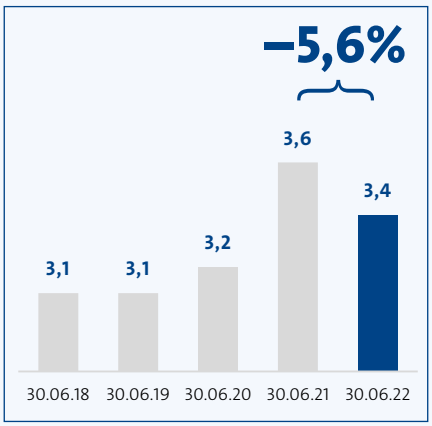
Dividende je Aktie (in CHF)



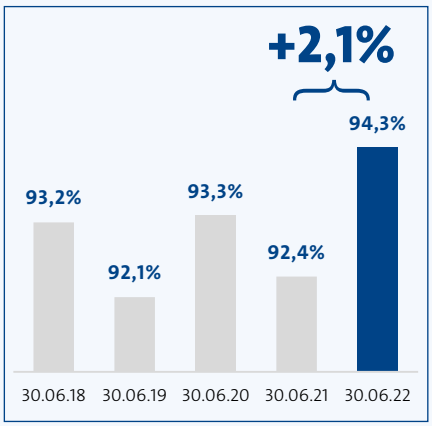
Bilanzsumme (in Mio. CHF)



Eigenkapital (in Mio. CHF)



Eigenkapitalquote



Legende:
EBITDA: Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Abschreibungen (auf immaterielle Vermögensgegenstände). Englisch: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. **EBT:** Gewinn vor Steuern. Englisch: earnings before taxes.

Bilanz per 30. Juni 2022

	30.06.2022 CHF	30.06.2021 CHF	Δ% +/– VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	185’053.47	924’293.51	
Wertschriften	676’333.00	833’779.00	
Flüssige Mittel und kurzfristige Aktiven	**861’386.47**	**1’758’072.51**	**–51,0**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	187’827.27	208’406.05	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	0.00	40’926.00	
Wertberichtigung Forderung (Delkredere)	–20’000.00	–20’000.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**167’827.27**	**229’332.05**	**–26,8**
Aktive Rechnungsabgrenzungen	88’012.93	90’940.17	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	**88’012.93**	**90’940.17**	**–3,2**
Umlaufvermögen	**1’117’226.67**	**2’078’344.73**	**–46,2**
Beteiligungen	2’350’000.00	1’850’000.00	
Beteiligungen	**2’350’000.00**	**1’850’000.00**	**27,0**
Branchensoftware & Lizenzen	179’000.00	0.00	
Immaterielle Werte	**179’000.00**	**0.00**	**100,0**
Anlagevermögen	**2’529’000.00**	**1’850’000.00**	**36,7**
TOTAL AKTIVEN	**3’646’226.67**	**3’928’344.73**	**–7,2**
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	15’131.85	2’436.65	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	36’291.85	37’443.75	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**51’423.70**	**39’880.40**	**28,9**
Schuld MwSt.	30’520.28	34’204.70	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	**30’520.28**	**34’204.70**	**–10,8**
Passive Rechnungsabgrenzungen	126’210.61	223’354.93	
Passive Rechnungsabgrenzungen	**126’210.61**	**223’354.93**	**–43,5**
Kurzfristiges Fremdkapital	**208’154.59**	**297’440.03**	**–30,0**
Aktienkapital	**3’000’000.00**	**3’000’000.00**	**0,0**
Gesetzliche Gewinnreserve	**320’000.00**	**160’000.00**	**100,0**
Vortrag vom Vorjahr	10’904.70	6’159.47	
Jahresergebnis	107’167.38	464’745.23	
Bilanzgewinn	**118’072.08**	**470’904.70**	**–74,9**
Eigenkapital	**3’438’072.08**	**3’630’904.70**	**–5,3**
TOTAL PASSIVEN	**3’646’226.67**	**3’928’344.73**	**–7,2**

Erfolgsrechnung 2021/2022

	2021/2022 CHF	%	2020/2021 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1’505’838.19		1’345’516.67	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	**1’505’838.19**	**100,0**	**1’345’516.67**	**100,0**
Aufwand für Waren, Material und Drittleistungen	–672’726.25	–44,7	–608’869.01	–45,3
Bruttogewinn I	**833’111.94**	**55,3**	**736’647.66**	**54,7**
Personalaufwand	–352’554.91	–23,4	–283’422.63	–21,1
Bruttogewinn II	**480’557.03**	**31,9**	**453’225.03**	**33,7**
Verwaltungsaufwand	–254’530.00	–16,9	–304’437.13	–22,6
Werbeaufwand	–98’400.00	–6,5	–78’000.00	–5,8
Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)	**127’627.03**	**8,5**	**70’787.90**	**5,3**
Beteiligungsertrag	141’733.20	9,4	114’654.45	8,5
Finanzertrag	56’204.50	3,7	370’410.57	27,5
Finanzaufwand	–211’941.65	–14,1	–5’366.99	–0,4
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	**113’623.08**	**7,5**	**550’485.93**	**40,9**
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	**113’623.08**	**7,5**	**550’485.93**	**40,9**
Steuern	–6’455.70	–0,4	–85’740.70	–6,4
JAHRESERGEBNIS	**107’167.38**	**7,1**	**464’745.23**	**34,5**
ERGEBNIS PRO AKTIE	**357.00**		**1’549.00**	

GEWINNVERWENDUNG 2021/2022

	30.06.2022 CHF	30.06.2021 CHF
Zur Verfügung stehender Bilanzgewinn	**Vorschlag des VR**	**Vorschlag des VR**
Gewinnvortrag vom Vorjahr	10’904.70	6’159.47
Jahresgewinn	107’167.38	464’745.23
BILANZGEWINN ZUR VERFÜGUNG DER GV	**118’072.08**	**470’904.70**
Vorgesehene Gewinnverwendung		
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	15’000.00	160’000.00
Ausschüttung Dividende	90’000.00	300’000.00
Vortrag auf neue Rechnung	13’072.08	10’904.70

nexmart
Simply eBusiness

Installieren Sie jetzt die TradeApp!

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Anhang zur Jahresrechnung 2021/2022

Firma oder Name sowie Rechtsform und Sitz des Unternehmens

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

Angabe über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

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

Die kurzfristig gehaltenen Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.

Angaben zur Bilanz und Erfolgsrechnung

Der Finanzertrag enthält die Wertschriftenerträge von 42’492.20 CHF (VJ: 65’450.68 CHF) sowie realisierte Kursgewinne auf Wertschriften von 13’712.30 CHF (VJ: 108’882.20 CHF) . Der Finanzaufwand enthält nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von 167’540.05 CHF (VJ: 0.00 CHF) sowie den Kursverlust auf flüssigen Mitteln von 39’779.40 CHF (VJ: 1’955.69 CHF).

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

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

Wesentliche direkte und indirekte Beteiligung der nexMart Schweiz AG an der nexMart GmbH & Co. KG

	30.06.2022	30.06.2021
Gesamtbeteiligung		
nexMart Schweiz AG hält 12,5% an der nexMart GmbH & Co. KG		
Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)	1’250’000.00 EUR	1’250’000.00 EUR
Kapital- und Stimmanteil von total 12,5%	156’250.00 EUR	125’000.00 EUR
Direkte Beteiligung		
nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart, Deutschland		
Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)	1’250’000.00 EUR	1’250’000.00 EUR
Kapital- und Stimmanteil von total 10%	125’000.00 EUR	125’000.00 EUR
Indirekte Beteiligung		
businessMart GmbH, Stuttgart, Deutschland[1)]		
Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)	100’000.00 EUR	0.00 EUR
Kapital- und Stimmanteil von total 10%	10’000.00 EUR	0.00 EUR

[1)] Die businessMart GmbH ist Gesellschafter an der nexMart GmbH & Co. KG mit einem Anteil von 25%.

nexmart
Simply eBusiness

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

Lieferanten	online Market	EDI Connect	TradeApp	Auftragsbestätigung	Lieferschein	Rechnung	Preisabfrage	Verfügbarkeitsabfrage	Auftragsverfolgung	retail Connect	data Abo
A. Steffen AG	●	●	●								
ABUS Schweiz AG	●	●	○	●		●					
Allchemet AG	●	●	●	●	●	●	●	●		●	
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – KESO	●	●		●	●	●					
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – MSL	●	●		●		●					
Blaser + Trösch AG	●	●	●	●	●	●		●		●	●
dormakaba Schweiz AG		●									
e + h Services AG	●	●	●	●	●	●					
FEIN Suisse AG	●	●	●	●	●	●	●	●			
FESTOOL Schweiz AG	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●
H. Maeder AG	●	●	●				●	●			
Haix		●									
Hultafors Group Switzerland AG	●	●		●		●					
Kärcher AG	●	●	●								●
KLINGSPOR Suisse GmbH	●	●						●			
Lamello AG	●	●		●		○					
Metabo (Schweiz) AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
PB Swiss Tools AG										●	
Pferd-VSM (Schweiz) AG	●	●		●	●	●	●	●	●		
Prematic AG	●	●		●	●	●					
Profix AG	●	●	●	●	●	●				○	
Puag AG	●	●	●	●	●	●					
R. Peter AG	●	●									
Robert Bosch AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Robert Rieffel AG	●	●									
ROTHENBERGER (Schweiz) AG	●	●					●	●			
Saint-Gobain Schweiz										○	
sia Abrasives Industries AG	●	●		●		●					
Stanley Works (Europe) GmbH	●	●					●	●	●		
Steinemann AG	●	●	●	○	○	○		●			
Techtronic Industries Switzerland AG	●	●					●	●			
Tegum AG	●	●	●	●	●						
UVEX Arbeitsschutz (Schweiz) AG	●	●						●			

Stand: Juli 2022

Legende	● verfügbar ○ in Bearbeitung
online Market	Weltweite Branchenplattform für digitales Bestellwesen mit über 35 Hersteller und mehr als 500 Handelspartner in der Schweiz.
retail Connect	Weiterleitung der Kunden von der Hersteller-Website zum gewünschten Fachhändler – online und offline.
data Abo	Die Hersteller verteilen ihre Produktdaten im richtigen Format automatisch, individuell und proaktiv an ihre jeweiligen Handelspartner.

Bericht der Revisionsstelle CONVISA Revisions AG

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der nexMart Schweiz AG für das am 30. Juni 2022 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.
Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.
Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Pfäffikon, 19. Juli 2022, CONVISA Revisions AG

Markus Schuler
Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor

Angela Lüchinger
Zugelassene Revisionsexpertin

PB SWISS TOOLS

Work with the best.

PB Swiss Tools entwickelt und fertigt kompromisslose Schweizer Qualität seit 1878: präzis, innovativ und zuverlässig. Wer professionell schraubt, schätzt unsere exzellenten Werkzeuge und Medizinprodukte.

100% Swiss Made
Lifetime Guarantee

pbswisstools.com

8. bis 10. Januar 2023
Messe Luzern

Hardware

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die 14. Hardware findet vom 8. bis 10. Januar 2023 bei der Messe Luzern statt.

hardware-luzern.ch

Patronat

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

Veranstalterin

MESSELUZERN

Aktionariat der nexMart Schweiz AG

Die nexMart Schweiz AG besitzt ein Aktienkapital von 3 Mio. CHF, welches in 300 Namenaktien zu nominell 10 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. Demzufolge widerspiegelt eine Namenaktie einen prozentualen Unternehmensanteil in der Höhe von 0,33%, wobei der statutenkonforme Verkauf von Aktien an andere Aktionäre oder an interessierte Dritte stets der Zustimmung des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG bedarf.

23 Aktionäre	Anzahl Aktien	Beteiligungsquote
Festool Schweiz AG, 8953 Dietikon	75	25,00%
Interferex AG, 8304 Wallisellen	36	12,00%
Robert Bosch AG, 4528 Zuchwil	30	10,00%
Steinemann AG, 9230 Flawil	30	10,00%
e + h Services AG, 4658 Däniken	20	6,67%
FEIN Suisse AG, 8953 Dietikon	20	6,67%
Blaser + Trösch AG, 4625 Oberbuchsiten	10	3,33%
H. Maeder AG, 8050 Zürich	10	3,33%
Metabo (Schweiz) AG, 8957 Spreitenbach	10	3,33%
Robert Rieffel AG, 8304 Wallisellen	10	3,33%
Allchemet AG, 6020 Emmenbrücke	5	1,67%
Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG, 8902 Urdorf	5	1,67%
Hultafors Group Switzerland AG, 5432 Neuenhof	5	1,67%
PB Swiss Tools AG, 3457 Wasen im Emmental	5	1,67%
PFERD-VSM (Schweiz) AG, 8306 Brüttisellen	5	1,67%
Puag AG, 5620 Bremgarten	5	1,67%
ROTHENBERGER (Schweiz) AG, 8048 Zürich	5	1,67%
SFS Group Schweiz AG, 9435 Heerbrugg	5	1,67%
ZEEV Zentraler Eisenwaren-Einkauf-Verband, 8042 Zürich	5	1,67%
Curion Business Software AG, 7000 Chur	1	0,33%
Meyer Liestal AG, 4410 Liestal	1	0,33%
Mueller AG, 4900 Langenthal	1	0,33%
Sahli Sicherheits AG, 8903 Birmensdorf	1	0,33%
Gesamt	**300**	**100,00%**

Kochgeschirr-Serie «**CADINI**»

Das neue «**CADINI**»-Kochgeschirr, hergestellt aus 100% recyceltem Aluminium, vereint Umweltfreundlichkeit und Nachhaltigkeit in einer Serie. Doch nicht nur in der Herstellung, auch im Energieeinsatz überzeugt das Kochgeschirr dank gleichmässiger Wärmeleitung und hervorragender -speicherung. Und ist zudem Made in Italy.

Ihr Partner für starke Marken

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11
Fax 062 288 61 60
e-mail info@eh-services.ch

www.eh-services.ch

nexmart-Beteiligungen

Beteiligungen der nexMart Schweiz AG

Die nexMart Schweiz AG hat sich im Gründungsjahr 2004 direkt mit einer Quote von 5% an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE), beteiligt (Firmengründung mit beabsichtigter Sachübernahme) und diese direkte Beteiligung wurde in der Folge bereits nach zwölf Monaten auf eine 10%ige direkte Beteiligungsquote aufgestockt bzw. verdoppelt.

Im Frühling 2022 hat die nexMart Schweiz AG zudem gemeinsam mit der nexMart Beteiligungs GmbH & Co. KG die businessMart GmbH, welche ihrerseits eine Beteiligungsquote von 25% an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE), hält, gekauft.

Die nexMart Schweiz AG besitzt nach Abschluss der getätigten Kauftransformation direkt 10% an der businessMart GmbH und die restliche Beteiligungsquote von 90% wird von der nexMart Beteiligungs GmbH & Co. KG gehalten.

Die nexMart Schweiz AG hält ab Geschäftsjahr 2021/2022 insgesamt 12,5% an der nexMart GmbH & Co. KG, wobei vier Fünftel des strategischen Investments als direkte und ein Fünftel als indirekte Beteiligung anzusehen ist.

Beteiligung sichert Schweizer Interessen

Die 12,5%ige Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG ist als strategisches Invest einzustufen und bietet auf lange Sicht insgesamt drei wichtige Strategieoptionen mit den entsprechenden Handlungsfeldern. Die strategische (Finanz-)Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG ist mit Blick auf den Schweizer Betrieb des (B2B-Branchen-)Portals als langfristiger unternehmerischer Interessensverbund zu interpretieren.

Zweitens ermöglicht in der Folge die 12,5%ige Beteiligung eine gezielte Mitsprache und das permanente Einbringen der schweizerischen Gesamtinteressen sowie markt- wie branchentechnischen IT-Belange.

Aufsichtsrat der nexMart GmbH & Co. KG

Der nexMart Schweiz AG, 8304 Wallisellen (CH), steht vertraglich ein permanenter Sitz im Aufsichtsrat der nexMart GmbH Co. KG, Stuttgart (DE), zu.

Substanzielle Beteiligungsgewinne

Drittens profitiert die nexMart Schweiz AG und damit ihre Aktionäre langfristig von der positiven Gesamtentwicklung im Zeitalter der digitalen Transformation von der heute strategischen globalen Ausrichtung der nexMart GmbH Co. KG, die mit einem markt- und branchenkonformen Dienstleistungsangebot fast grenzenlose Wachstumsaussichten im E-Business-Bereich besitzt.

Beteiligungsstatus ab dem Geschäftsjahr 2021/2022

Die nexMart Schweiz AG ist als Gesellschafter mit 12,5% direkt und indirekt an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE) beteiligt. Das Gesellschaftskapital der nexMart GmbH & Co. KG beträgt 1'250 TEUR. Der Zweck der nexMart GmbH & Co. KG ist der Betrieb eines Internetportals mit einem branchengerechten Dienstleistungsportfolio.

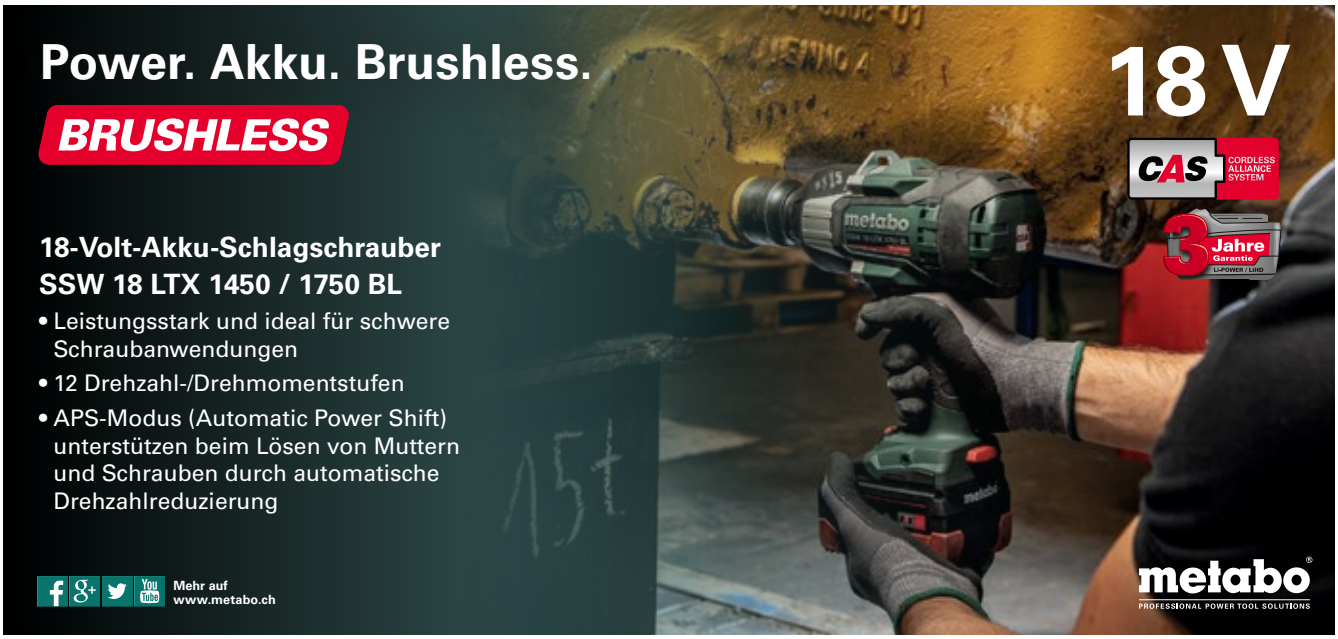
Bilanz und Beteiligungen

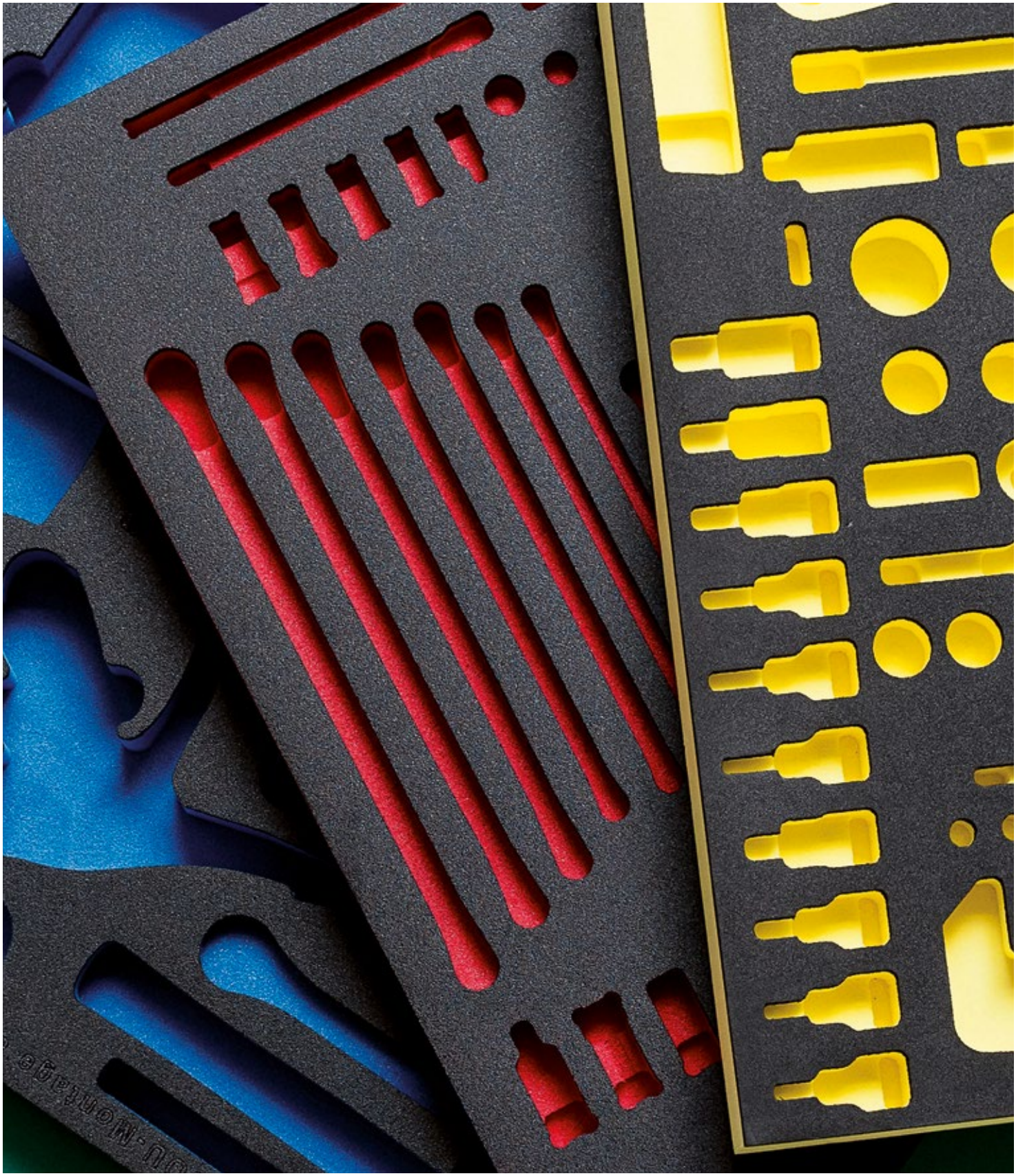
Der bilanzielle Wert der erworbenen Beteiligungsquote an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE), entspricht unter der bilanziellen Bestandesposition «Beteiligungen» den über die Jahre effektiv getätigten Investments.

Damit sind weitere Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition inskünftig ausgeschlossen.

Kontaktadresse

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





Massgeschneiderte Einlagen schaffen Ordnung und Übersicht!

Nutzen Sie die Kompetenz unseres Teams und senden
Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.

DEYFO AG · FABRIKSTRASSE 1 · RAMPE NORD · 8586 ERLEN · T: +41 71 511 50 37 · INFO@DEYFO.COM · WWW.DEYFO.COM

DEYFO®
DESIGN YOUR FOAM

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist das oberste geschäftsführende Organ der Gesellschaft und beschliesst demzufolge die grundlegenden, für die Positionierung der Gesellschaft massgebenden Strategieentscheide. Das Verwaltungsratsgremium besteht aus drei bis maximal sechs Mitgliedern. Die fünf Mitglieder im Verwaltungsrat sind bis zur Amtsperiode 2023/2024 gewählt.

Präsident des Verwaltungsrates
Stephan Büsser
Festool Schweiz AG
8953 Dietikon
Geschäftsführer

Vize-Präsident des Verwaltungsrates
Christof Häfeli
Blaser + Trösch AG
4625 Oberbuchsiten
Geschäftsführer

Mitglied des Verwaltungsrates
Adrian Maeder
H. Maeder AG
8050 Zürich
Unternehmer

Mitglied des Verwaltungsrates
Urs Röthlisberger
Metabo (Schweiz) AG
8957 Spreitenbach
Geschäftsführer

Delegierter des Verwaltungsrates
Christoph Rotermund
Swissavant – Wirtschaftsverband
Handwerk und Haushalt
Geschäftsführer

Die ordentliche Amtsperiode ist für die Mitglieder des Verwaltungsrates auf zwei Jahre festgesetzt, und eine Wiederwahl ist möglich. Der Präsident wird von der Generalversammlung gewählt, ansonsten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst. An der Verwaltungsratssitzung vom 19. August 2004 hat der Verwaltungsrat gestützt auf Artikel 716b OR und Artikel 12 der nexmart-Statuten ein verbindliches Organisationsreglement erlassen, wonach das Kollektivorgan während eines Geschäftsjahres mindestens einmal pro Quartal oder so oft wie es die laufenden Geschäfte erfordern, zusammenkommt.
Der amtierende, 5-köpfige Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist für die zwei Geschäftsperioden 2022/2023 sowie 2023/2024 von der Generalversammlung gewählt. Im 18. Geschäftsjahr 2021/2022 der nexMart Schweiz AG ist der Verwaltungsrat in regelmässigen Abständen insgesamt fünf Mal zusammengetreten.

Digitale Generalversammlung 2022

Die 18. ordentliche Generalversammlung der nexMart Schweiz AG vom Freitag, den 28. Oktober 2022 wird gemäss einstimmigem Beschluss des Verwaltungsrates erneut im digitalen Format damit erneut ohne physische Präsenz der Aktionäre durchgeführt. Alle Aktionärinnen und Aktionäre der nexMart Schweiz AG werden frühzeitig über das digitale Ablaufprogramm informiert. Für die digitale Abstimmung im Zeitraum vom Montag, 10. Oktober 2022, 08:00 Uhr, bis Freitag, 21. Oktober 2022, 18:00 Uhr, erhalten alle Aktionärinnen und Aktionäre zum gegebenen Zeitpunkt einen separaten Link per Push-Mail zugestellt.

Motiviertes Trio mit jahrzehntelanger E-Business-Kompetenz für die ganze Branche

Das Personal-Trio der nexMart Schweiz AG (v. o. n. r.): Björn Bode, Head of E-Business, seit 13 Jahren; Patricia Reichmuth, Finanzen, seit über 12 Jahren; und Noel Aschwanden, Junior E-Business-Manager, seit 2 Jahren bei der nexMart Schweiz AG, blicken gemeinsam und stolz auf eine 17-jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück.

Head of E-Business Schweiz
Björn Bode
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Gemeinsam für den Handel

Nach langer Zeit lanciert nexmart ab Oktober 2022 eine neue Lösung: nex Scale. nex Scale wird Marken mit seinen Handelspartnern verbinden, um ihr Angebot digital zu bewerben. nex Scale hat sich zum Ziel gesetzt, den Fachhandel in der Nutzung seiner Online-Marketingkanäle gezielt zu unterstützen und damit verbunden auch die Hersteller und Marken.

Marken stellen über nex Scale dem Fachhandel kontinuierlich professionellen Marketing-Content und schlüsselfertige Kampagnen für deren digitale Kanäle wie Facebook, Instagram oder Youtube zur Verfügung. Damit sprechen Marken lokale Zielgruppen über den Fachhandel gezielt an und der Fachhandel wird in seinen Verkaufsaktivitäten unterstützt.

Denn Online-Marketing ist auch für den Fachhandel in der digitalen Zeit unerlässlich, die Hürden in Form von Personal, Know-how oder auch Budget mitunter aber limitierend. nex Scale setzt hier mit seiner Plattform an, reduziert den komplexen Prozess und ermöglicht dem Fachhandel dadurch, professionelle wie digitale Werbekampagnen in kurzer Zeit und ohne Spezialwissen in seinen digitalen Kanälen zu publizieren.

Finanzen & Aktionärsbetreuung
Patricia Reichmuth
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Investitionen in die Zukunft

Mit der Aufstockung der Beteiligung von 10% auf 12,5% bei der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE) profitiert die nexMart Schweiz AG auch in Zukunft von beachtlichen Beteiligungsgewinnen. Im Frühjahr 2022 wurde die branchenspezifische TradeApp nach einer komplexen und langen Entwicklungsphase auf den Markt gebracht. Die TradeApp ist ein mobiles Eintrittsticket in das branchenspezifische Ökosystem. Die Ausschüttung einer 3%igen Dividende an die Aktionäre ist aufgrund des erfolgreichen Jahresabschlusses 2021/2022 erneut möglich; der Antrag erfolgt an der Generalversammlung 2022. Die nexMart Schweiz AG weist eine sehr hohe Eigenkapitalquote von 94,3% aus; die finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit ist somit weiterhin gewährleistet.

Junior E-Business-Manager
Noel Aschwanden
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Ihr Werkzeug am POS – die nexmart TradeApp

Per Ende Mai 2022 wurde die TradeApp offiziell der Branche vorgestellt und befindet sich seitdem beim Fachhandel im aktiven Einsatz.
Mit der TradeApp sind die Handelspartner in der Lage, Bestellungen zu erfassen und diese elektronisch an die verschiedenen Hersteller zu übermitteln – ohne die IT-Infrastruktur erweitern zu müssen. Es freut uns, dass wir die TradeApp vor dem Abschluss des Geschäftsjahres lancieren konnten und so der Branche eine langersehnte Nachfolgelösung zum bewährten MDE-Scanner unterbreiten können.
Ich freue mich auf das anstehende Geschäftsjahr 2022/2023 und bin dankbar, die TradeApp mit «on-board» zu haben!

FESTOOL

Bereit.

Für hochpräzise Kappschnitte.
Mit Akku-Power für den ganzen Tag.

Die neue Akku-KAPEX KSC 60 liefert unschlagbar präzise Kappschnitte – und das in einer enormen Anwendungsvielfalt durch beidseitige Gehrungswinkel bis zu 60 Grad und beidseitige Neigungswinkel bis zu 47 Grad. Dabei stellt die zweifach gelagerte Doppelsäulenführung eine exakte, reibungslose Sägeblattführung sicher: So gelingt jeder Sägeschnitt perfekt, ganz ohne Wackeln oder Ruckeln. Für beinahe endlose Ausdauer sorgt der bürstenlose EC-TEC Motor in Kombination mit dem Doppelakku-System – das reicht bei allen typischen Anwendungen für den gesamten Arbeitstag.

Mehr unter www.festool.ch

Werkzeuge für höchste Ansprüche

nexmart

Simply eBusiness

nexMart Schweiz AG I Neugutstrasse 12 I Postfach I 8304 Wallisellen I