

Engagiert für den Handel – stabil unterwegs

In Zeiten, wo Trends und Wendungen nicht einfach zu prognostizieren und die Antworten darauf knifflig sind, blickt die nexMart Schweiz AG auf ein stabiles Geschäftsjahr 2022/2023 zurück. VR-Präsident Stephan Büsser sieht die Dienstleisterin im boomenden E-Commerce gut aufgestellt.



«Dank erfolgreicher Aufbauarbeit funktionieren heute die digitalen Branchenstrukturen, welche auf unserem Branchenportal nexmart für den Fachhandel wie für die Lieferanten implementiert sind, perfekt. Die digitalen Dienstleistungen und Angebote rund um die zuvor abgesetzte Bestellung konzentrieren sich aktuell auf die drei Rückdokumente – Auftragsbestätigung, Lieferschein und E-Rechnung. Hier würde ich mir persönlich sowohl für die aufgeschalteten Lieferanten gleich wie für die aktiven Fachhändler eine intensivere Nutzung unserer digitalen Dienstleistungen wünschen. Dies wäre gerade in unsicheren Wirtschaftszeiten wie heute ein einfacher Weg, seinen unternehmerischen Kostenblock gezielt zu reduzieren.» analysiert der mehrjährige Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser.

Die Jahresrechnung 2022/2023 der nexMart Schweiz AG weist solide Zahlen aus. Können Sie das abgelaufene Jahr etwas erläutern?

« In unsicheren Zeiten ist die erfolgreiche Suche nach klaren Trends und innovativen Geschäftsideen nicht immer ganz einfach.»

Vielleicht zuerst aus finanzieller Sicht: Wir waren gut unterwegs, was in dieser lebhaften Zeit nicht selbstverständlich ist. So sind die Wertschriften praktisch unverändert geblieben, der Bilanzgewinn hat deutlich zugenommen, und wir konnten Investitionsabschreibungen bei Swiss Data Clearing Center

(SDCC) vornehmen. Das Ergebnis pro Aktie ist um 41% gestiegen, und wir beantragen eine unveränderte Dividende von 3% des Nennkapitals. Bei der Liquidität mussten wir währungsbedingt eine kleine Korrektur hinnehmen.

Kontinuität im monetären Bereich ist erfreulich – was hat sich sonst getan?

Die vollintegrierte Schnittstelle für die Rückdokumente (Lieferschein und Rechnung) ist beim Handel angekommen und wird zunehmend genutzt. Die Anwendung unserer TradeApp für die Schweiz entwickelt sich ebenso erfreulich. Als Hilfsmittel zum Bestellen mit dem eigenen Handy vereinfacht dieses Tool das Tagesgeschäft des Unternehmers sehr. Wir denken über eine Nutzerbefragung dazu nach. – Anders sieht es beim SDCC aus, also dem Abonnement für die automatisierte Versorgung der Händlershops mit aktuellen Daten. Hier

waren wir möglicherweise zu schnell, denn die Resonanz auf dieses Angebot lässt eine Umsetzung noch nicht zu. Der Markt ist noch nicht reif für SDCC, wir legen einen Marschhalt ein.

« Unternehmen, die sich heute noch der digitalen Transformation verweigern, werden im Vergleich zu den Mitbewerbern unweigerlich weiter zurückfallen.»

Gibt es Erklärungen dafür?

Viele Händler arbeiten zwei Jahrzehnte nach Gründung des Branchenportals noch immer ohne Warenwirtschaftssystem. SDCC setzt das aber bedingungslos

voraus. Wir sehen, dass digitale Automatisierungs- und Standardisierungslösungen ausserhalb der eigenen Unternehmung nur zögernd angenommen und genutzt werden. Sobald es um Investitionen ins Kollektiv der Branche statt ins eigene Geschäft geht, dauert es oft lange mit der Umsetzung. Ich glaube aber persönlich, dass die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen direkt von ihren digitalen Investitionen abhängt – intern UND extern.

«**Unsere TradeApp als effizientes Hilfsmittel zum Bestellen vereinfacht das Tagesgeschäft des Fachhandels ungemein.»**

Sie meinen das Sprichwort: «Wer nicht mit der Zeit geht ... »?

Ja, der Volksmund bringt es auf den Punkt, wie auch der griechische Philosoph Heraklit mit seiner Feststellung: «Nichts ist so beständig wie der Wandel!» Diese tiefe Wahrheit wird leider noch immer

nicht – oder zu wenig – erkannt. Deshalb fallen Unternehmungen, die sich der Digitalisierung verweigern, immer weiter zurück. Das kann tatsächlich zur Existenzfrage werden. Die Pandemie hat dem E-Commerce derart Schwung verliehen, dass ich einen E-Shop heute für absolut unentbehrlich halte. Ein moderner E-Shop ruft nach einer Warenwirtschaft und nach stets aktuellen Daten. Das wollten wir mit SDCC ermöglichen.

«**Der unveränderte Dividendenantrag von 3% des Nennkapitals dokumentiert die stabile Entwicklung unserer Gesellschaft.»**

Die Digitalisierung prägt heute nicht nur Geschäftsbeziehungen, sondern auch die Produkte. Hightech in der Maschine – das macht sich auch beim Handel bemerkbar.

Für viele Reparaturwerkstätten sind die elektronischen Komponenten in den heutigen Maschinen eine Herausforderung.

Damit könnte die Reparatur als Teil des Geschäftsmodells vermehrt an die Hersteller zurückwandern. Womit wiederum Beratung und Verkauf ins Zentrum rücken – auf höchstem Niveau, modern und digital voll integriert.

«**Die Nachfrage beim Fachhandel nach Rückdokumenten wie Auftragsbestätigung oder Lieferschein lässt noch zu wünschen übrig.»**

Der Wunsch des VR-Präsidenten für die nähere Zukunft?

Eine intensivere Nutzung unserer Leistungen und Angebote, in erster Linie die Rückdokumente. Die Strukturen stehen und funktionieren perfekt. Ich kann deshalb nur noch einladen, sie zu benützen – Lieferanten und Händler gleichermaßen!

Herr Büsser, wir bedanken uns gerne für Ihre Ausführungen.

