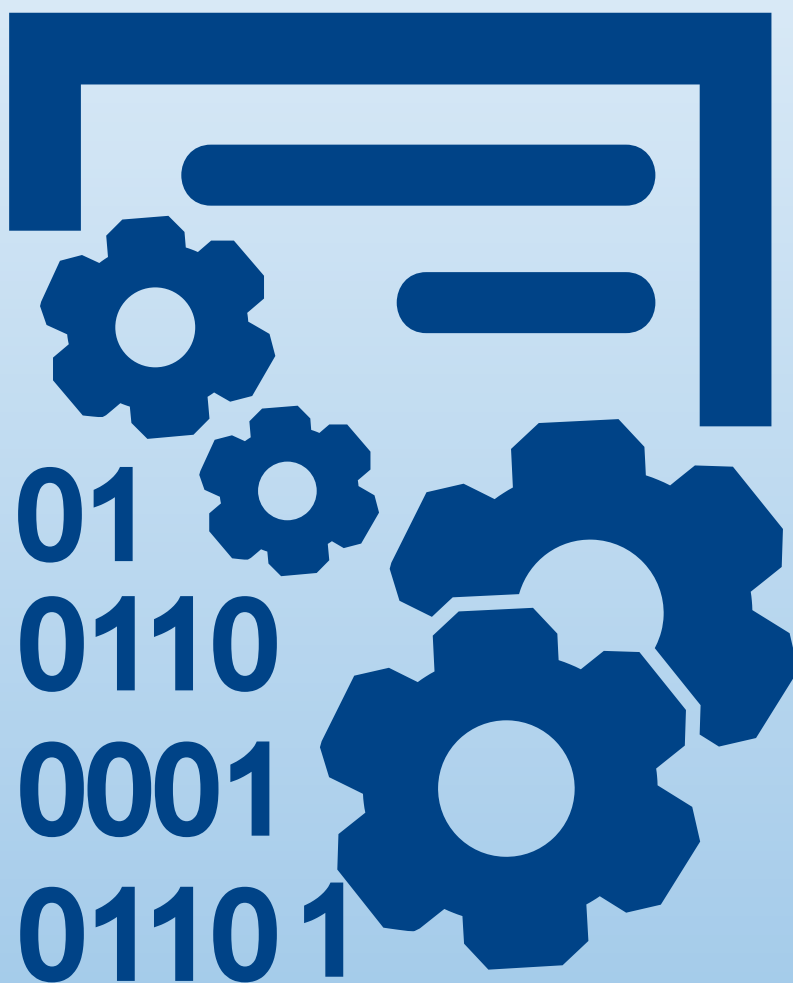


GESCHÄFTSBERICHT

2018 | 2019



nexmart

Einfach eBusiness

Einfachheit neu interpretiert
Simplicité réinterprétée

blomus



Ihr Partner für starke Marken

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

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

www.eh-services.ch



«Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist eine vorübergehende Erscheinung.»

*Das weltberühmte Zitat des letzten deutschen Kaisers und preussischen Königs Wilhelm II., mit vollem Namen Friedrich Wilhelm Viktor Albert von Preussen, * 27. Januar 1859 in Berlin;*

*† 4. Juni 1941 in Doorn, Niederlande, über die Zukunft der Mobilität steht sinnbildlich dafür, wie irrtümlich eine Zukunftsprognose ausfallen kann. Der kaiserlich-königliche Glaube an das Pferd als zukunftsfähige Mobilitätslösung ist dann spätestens mit der Erfindung des Benzinmotors durch Christian Reithmann, * 9. Februar 1818 in St. Jakob in Haus, Österreich; † 1. Juli 1909 in*

München, grandios bei lautem Knall untergegangen.

Digitaler Wandel:

«Handel 4.0» – stationär, digital und neu mobil!

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



«Der digitale Wandel in unserer Branche wird sich angesichts der sich abzeichnenden mobilen Digitalstruktur mit dem Handel 4.0 nochmals beschleunigen. Der unternehmerische Erfolg von morgen hängt mit dieser Perspektive massgeblich von der unternehmerischen Transformationsfähigkeit ab, wobei angesichts der digitalen Dynamik die Zeit drängt. Vor allem die Prozesse sind trotz des hohen Komplexitätsgrades zu digitalisieren und wohlbermerkt nicht im Sinne einer «Einbahn-Philosophie», sondern im Sinne eines digitalen Gegenverkehrs schaffen Rückwärtsdokumente Mehrwerte für alle Marktteilnehmer», meinen stellvertretend für den ganzen Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG, Stephan Büsser, Präsident, links, und Christoph Rotermund, Delegierter.

Vor Jahresfrist haben wir als aktive Unternehmer gemeinsam an dieser Stelle einen vertieften Blick in die digitale Kristallkugel gewagt und von insgesamt drei wichtigen Dingen für den Unternehmer im Rahmen der digitalen Transformation gesprochen: Demnach muss, erstens, das bis anhin gelebte, traditionelle Geschäftsmodell unter Einbezug der digitalen Möglichkeiten grundsätzlich transformiert werden, wobei der erfolgreiche Unternehmer den Kunden mit seinen Bedürfnissen und Interessen radikal ins Zentrum stellen muss. Die permanent aktualisierte Datenbank der dynamischen Kundenbedürfnisse liefert, zweitens, dabei den benötigten Rohstoff für die Unternehmenserfolge von morgen. Die zwingende Konsequenz dieses radikalen Kundenfokus erfordert, drittens, vor dem Hintergrund der bekannten Kundeninteressen sodann «digitale Services», die eine individuelle Kundenbetreuung erlauben und jede noch so kleine Kaufaktion von Seiten des Kunden in Echtzeit «identifizieren» oder gleich «katalogisieren» können.

Im Zuge dieser dynamischen Transformation wird also der «digitale Service» eines Handelsunternehmens in der Kundenbeziehung zu einem zentralen Erfolgsfaktor für das im Wettbewerb stehende Unternehmen. Überspitzt formuliert entwickelt sich im Zuge der digitalen Transformation das «traditionelle Handelsunternehmen» hin zu einem «digitalen Serviceunternehmen», welches selbstverständlich weiterhin ein breit abgefasstes oder wohl durchdachtes Produktsortiment seinen Kunden professionell anzubieten versteht!

Starker Kooperationswille zugunsten der Branche

Die heute mehr als 15-jährigen Bemühungen der ehemaligen nexmart-Protagonisten zusammen mit den aktuell 24 Aktionären der nexMart Schweiz AG haben ohne Zweifel erfolgreich im stationären Umfeld des Schweizer Fachhandels ihren positiven «digitalen» Niederschlag gefunden. Für die frei zugängliche, digitale Interaktion zwischen den

Die rechte Hand der Metall-Profis: Elektrowerkzeuge von FEIN.

Perfekt auf die Anwendung abgestimmt – Elektrowerkzeuge zur Metallbearbeitung. Durch ein perfektes Zusammenspiel von hochwertigen Komponenten zeichnen sie sich als durchdachte Gesamtkonstruktion aus, die Langlebigkeit und Robustheit garantieren.



Vom Grobschliff bis zum Spiegelglanz:

Höchste Abtragsleistung, Langlebigkeit und perfekte Oberflächenergebnisse – für jeden Anspruch der richtige Schleifer von FEIN.

Schrauben, Bohren und Kernbohren:

Unser Schrauber- und Bohrmaschinenprogramm ist speziell auf die hohen Anforderungen der Profis abgestimmt. Das umfangreiche FEIN Kernbohrprogramm bietet für jede Aufgabe die passende Lösung.

FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88
8953 Dietikon

Telefon: +41 44 745 40 00
E-Mail: info@fein.ch
www.fein.ch



Skalierbare TradeApp

« Der erfolgreiche Unternehmer stellt im Zuge der digitalen Transformation seine Kunden mit den Bedürfnissen und Interessen radikal ins Zentrum, um unter Einsatz von «digitalen Services» und auf Basis von aktuellen Kundendaten eine individuelle Kundenbetreuung in Echtzeit zu realisieren.»

Stephan Büsser, Verwaltungsratspräsident

« Der starke Kooperationswille in der Branche findet seinen positiven «digitalen» Niederschlag in der digitalen Interaktion zwischen den Fachhändlern und den Lieferanten. Diese Partnerschaft im digitalen Zeitalter erlaubt branchengerechte Prozesse auf einer barrierefreien Plattform zu implementieren.»

Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates

Lieferanten oder Herstellern aus der Branche einerseits und dem Schweizer Fachhandel andererseits ist die «standardisierte und digitale Branchenstruktur» heute erfolgreich implementiert. Die im Zuge dieser Bemühungen entstandene Plattformökonomie im B2B-Handelsbereich wurde in unserer Branche nachweisbar von namhaften Lieferanten, die heute alle dem nexmart-Aktionariat angehören, früh erkannt und trotz des extrem hohen Komplexitätsgrades bei den Prozessen und Produkten professionell für das Branchenkollektiv aufgesetzt. Damit ist die integrale, prozessbasierte nexmart-Branchenplattform als zentrales Geschäftsmodell aller angeschlossenen Unternehmungen heute und morgen nicht mehr wegzudenken. Dieser starke (horizontale) Kooperationswille der Vergangenheit auf Seiten der Branchenlieferanten findet angesichts der weiterhin dynamischen Transformation im Schweizer Handelsbereich seine logische und vor allem «digitale» Fortsetzung.

Skalierbare TradeApp ante portas

Mit dem offiziellen Startschuss für eine frei zugängliche, skalierbare TradeApp ist die Basis für eine neue, wettbewerbsfähige Dimension der Digitalisierung in unserer Branche seit anfangs September 2019 eine beschlossene Sache. Ohne zu übertreiben darf an dieser Stelle bereits jetzt bemerkt werden, dass mit der offiziellen Lancierung der verabschiedeten skalierbaren TradeApp für die Handelsunternehmen in unserer Branche ein neues Digitalisierungszeitalter eingeläutet wird. An der Fachhandelsmesse Hardware 2021 vom 10.–12. Januar 2021 in Luzern wird dann für alle Marktakteure der Startschuss für den «Handel 4.0» fallen. Die Einführung der verabschiedeten TradeApp wird dann eine neue Dimension der Wettbewerbsfähigkeit in unserer Branche begründen und die bereits erwähnte digitale Branchenstruktur für alle Marktakteure gezielt ergänzen. Die zehn namhaften Hersteller und Lieferanten treten also geschlossen den Beweis eines starken Kooperationswillens für einen starken Schweizer Fachhandel an. Mehr noch: Die Hersteller und Lieferanten interpretieren ganz offensichtlich die zunehmende Digitalisierung in unserer Branche weiterhin als eine permanente unternehmerische Herausforderung, der man sich proaktiv stellen muss und orten gleichzeitig grosse Gewinn-

chancen mit den eingangs erwähnten «digitalen Services». Die kollektive Verständigung der zehn Lieferanten auf eine frei zugängliche, skalierbare TradeApp für den «B2B»- gleich wie für den «B2C»-Bereich wird eines Tages bei einem strategischen Rückblick als ein weiterer historischer Meilenstein in der Digitalisierung unserer Branche angesehen werden.

Ausblick 2020: Hohe Branchenakzeptanz

Da sich das Bewusstsein für digitale Geschäftsprozesse auf Seiten des Handels in den letzten Monaten spürbar verstärkt hat, wird auf Sicht der nächsten 12 bis 24 Monate die Nachfrage nach Dienstleistungen im E-Commerce-Bereich weiter ansteigen und so kann begründet mit einem soliden Wachstum bei den relevanten Kennzahlen gerechnet werden. Der konstante Gewinnausweis 2018/2019 und die heutige Gewissheit, wonach die Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG sich auch auf der finanziellen Schiene lohnen wird, bekräftigt und unterstreicht die formulierte Wachstumsprognose, die sich in der Summe in einer hohen Branchenakzeptanz verstetigen dürfte.

Der Verwaltungsrat sowie die Mitarbeitenden der nexMart Schweiz AG freuen sich weiterhin auf einen intensiven, fordernden Dialog rund um system- und vielleicht sogar branchenübergreifende E-Business-Prozesse und sind sich durchaus bewusst, dass das in der Vergangenheit entgegengebrachte Vertrauen keine Selbstverständlichkeit darstellt und nur durch erneut gute Leistungen weiter (Vertrauens-) Bestand haben wird.

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

Im Namen des Verwaltungsrates



Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident



Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates

Startschuss für skalierbare TradeApp gefallen



«Der starke Kooperationswille in der Branche ist für den Startschuss einer skalierbaren App mit einem fast grenzenlosen Einsatzgebiet für Industrie und Handel verantwortlich!»

Christoph Rotermund,
Delegierter des Verwaltungsrates, nexMart Schweiz AG

Zehn namhafte Lieferanten und Hersteller aus der Branche treten entschieden den unternehmerischen Herausforderungen im dynamischen Wandel entgegen und einigen sich auf einen gemeinsamen Branchenstandard, der dank der horizontalen Kooperation eine skalierbare TradeApp für den «B2B»- und den «B2C»-Einsatz frei zugänglich für alle Branchenunternehmen ermöglicht. Damit wird der Schweizer Fachhandel gezielt in die Lage versetzt, im digitalen Zeitalter unternehmerisch aktiv zu werden und die radikale Kundensicht zu leben.

Im Bewusstsein der bevorstehenden Kaltabschaltung per Ende 2020 für die aktuell sich im Einsatz befindenden MDE-Geräte für den Schweizer Fachhandel haben sich anfangs September 2019 zehn marktrelevante Lieferanten und Hersteller aus unserer Branche gemeinsam auf einen Branchenstandard geeinigt, der eine skalierbare App für den «B2B»- und den «B2C»-Einsatz ermöglicht. Mit dieser frühzeitigen Entscheidung auf Seiten der Lieferanten und Hersteller ist auch gleichzeitig der Startschuss für das anspruchsvolle Digital-Projekt einer TradeApp gefallen.

Die ganze Branche wird also in rund 1½ Jahren einen völlig anderen Level der Digitalisierung aufweisen: Handel gleich wie die Lieferanten und Hersteller werden dank dieser angekündigten TradeApp unzählige und verschiedene digitale Services zu moderaten Kostenpositionen anbieten können, da die enorm hohen Initialisierungs- und Entwicklungskosten von der ganzen Branche «getragen» werden. Und sozusagen ganz nebenbei wird elegant eine zukunftsfähige Nachfolgelösung für die aktuell rund 140 verwendeten MDE-Geräte implementiert.

Starker Kooperationswille der Branche

Die gemeinsame Verständigung von zehn repräsentativen Unternehmen aus unserer Branche ist vor dem aktuellen Hintergrund des tiefgreifenden digitalen Strukturwandels im Handel zu sehen und dokumentiert kontrastreich den starken, ja zukunftsweisenden wie verbindenden Kooperationswillen.

Dieser Kooperationswille zwischen den Unternehmungen mit dem erklärten Ziel, allen Marktakteuren in unserer Branche eine skalierbare TradeApp für den «B2B»- und den «B2C»-Einsatz zur Verfügung zu stellen, ist mit Blick auf die mehrwertschaffenden Nutzenpotenziale in der Branche im horizontalen wie vertikalen Sinne zu sehen. Horizontal, weil die besagten Unternehmen für die Zukunft ganz offensichtlich frei zugängliche digitale Branchenstrukturen für alle Marktakteure vor Augen haben und eine gemeinsame Kooperation gegenüber einem unternehmerischen Alleingang mit hohen Kosten- und Gefahrenpotenzialen ganz offensichtlich bevorzugen.



Fachhandel wird mobil-digital

Dass der Schweizer Fachhandel dann aufgrund der skalierbaren TradeApp im Gegensatz zu den derzeit im Markt zu findenden MDE-Geräten mit klar beschränktem B2B-Bereich eine eigene unternehmerische Initiative entwickeln und von der digitalen branchenspezifischen Netzstruktur zu moderaten Einstiegskosten profitieren kann, darf hier als Anschauungsbeispiel für eine erfolgreiche vertikale Kooperation für den Fachhandel mit enorm hohen Chancen- und Gewinnpotenzialen erhalten.

Der Fachhandel profitiert gleich mehrfach: Einerseits erhält die Handelsseite rechtzeitig eine elegante und geräteunabhängige Nachfolgelösung für die mobilen Datenerfassungsgeräte (MDE-Geräte), welche aufgrund des heute bereits bekannten Wegfalls des Supports von Seiten Microsoft nicht mehr länger als bis Ende 2020 einsatzfähig sein werden.

Geräteunabhängig und skalierbar

Die neue App-basierte Nachfolgelösung ist zudem im Gegensatz zur aktuellen Lösung an kein mobiles Endgerät gebunden und ganz egal, welches Smartphone oder professionelles MDE-Gerät der Unternehmer im Einsatz hat, der Fachhandel hat hier die Qual der Wahl und entscheidet damit völlig autonom.

Die in der Vergangenheit berechtigten Fragen nach der Langlebigkeit von mobilen Datenerfassungsgeräten oder technische Wartungsarbeiten entfallen gänzlich, denn heute besitzen über 90% der Schweizer Bevölkerung ein Smartphone, welches in aller Regel nach drei oder vier Jahren sowieso ersetzt wird.

Nicht minder wichtig für die Handelsseite ist zudem die Tatsache, dass die neue, mobile TradeApp auf Wunsch fast grenzenlos skalierbar ist und praktisch alle digitalen Funktionen oder digitalen Services in die TradeApp eingebaut werden können. Und dies stets mit permanenter Anbindung an die digitalen Branchenstrukturen, welche heute tagtäglich von mehr als 30 Lieferanten mit über 300 (Welt-) Marken und von über 280 Händlern für ihre unternehmerischen Geschäfte genutzt werden.

TradeApp: digitale Services ante portas!

Den tiefgreifenden technologischen Digitalwandel in den Handelsbereichen interpretieren die alphabetisch gelisteten Lieferanten und Hersteller als eine unternehmerische Herausforderung und orten aber gleichzeitig grosse Gewinnchancen mit digitalen Services für neue Geschäftsfelder im Fachhandel. Mit dieser Erkenntnis wurde anfangs September 2019 einvernehmlich der für alle Marktakteure frei zugängliche Branchenstandard für eine skalierbare TradeApp verabschiedet.

Folgende zehn Unternehmen sind für den Startschuss der TradeApp, die offiziell an der Hardware 2021 vom 10. bis 12. Januar 2021 in Luzern vorgestellt wird, verantwortlich:

A. Steffen AG, Spreitenbach	
Allchemet AG, Emmenbrücke	
e + h Services AG, Däniken	
Festool Schweiz AG, Dietikon	
H. Maeder AG, Zürich	
Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach	
Profix AG, Lausen	
Puag AG, Bremgarten	
Robert Bosch AG, Solothurn	
Steinemann AG, Flawil	



Foto: vectorfusionart, shutterstock.com



Werkzeug für Werkzeug.

«Handel 4.0»: TradeApp 2021 liefert digital-mobile Infrastruktur

Mit dem offiziellen Startschuss für eine frei zugängliche, skalierbare TradeApp ist die wichtige (Polit-)Basis für eine neue, wettbewerbsfähige Dimension der Digitalisierung in unserer Branche eine beschlossene Sache. Im digitalen Zeitalter haben zehn namhafte Hersteller und Lieferanten geschlossen den Beweis eines starken Kooperationswillens für einen starken Schweizer Fachhandel im digitalen Zeitalter angetreten. Die Einführung der TradeApp wird dann ab Januar 2021 eine neue Dimension der Wettbewerbsfähigkeit für unsere Branche begründen und die bereits erwähnte digital-mobile Branchenstruktur mit der erfolgreichen Branchenplattform nexmart.com für alle Marktakteure gezielt ergänzen. So gesehen gilt: Die kollektive Verständigung der zehn Lieferanten auf eine frei zugängliche, skalierbare TradeApp für den «B2B»- gleich wie für den «B2C»-Handelsbereich wird in fernen Tagen bei einem strategischen Rückblick als historischer Meilenstein in die Digitalisierungsgeschichte unserer Branche eingehen.

Mehr noch: Die Lieferanten interpretieren ganz offensichtlich die dynamische und zunehmende Digitalisierung in unserer Branche weiterhin als eine permanente, unternehmerische Herausforderung, der man sich proaktiv stellen muss und loten wohl gleichzeitig grosse Gewinnchancen mit der branchengerechten Einführung von «digitalen Services» aus.

An der Fachhandelsmesse Hardware 2021 vom 10.–12. Januar 2021 in Luzern wird dann für alle Marktakteure der Startschuss für die TradeApp mit dem digitalen «B2B»- und «B2C»-Ansatz und somit für den «Handel 4.0» fallen.

Alle Lieferanten sind hier eingeladen, gemeinsam in den nächsten 15 Monaten im Branchenkollektiv die digital-mobile Infrastruktur für den Fachhandel gezielt auszubauen und so mit dem digitalen «B2B»- und «B2C»-Ansatz für eine neue Dimension der Wettbewerbsfähigkeit zu sorgen.

Wenn Sie als Lieferant unserer Branche die Digitalisierung weiter gezielt vorantreiben und von den offerierten Vorzügen profitieren wollen, so nehmen Sie doch mit uns zeitnah Kontakt auf und sichern Sie sich sofort die vorteilhaften Sonderkonditionen für die branchengerechte, skalierbare TradeApp.

Für weitere Fragen stehen Ihnen unsere nexmart-Verantwortlichen Björn Bode, bjoern.bode@nexmart.com, Stefanie Diethelm, stefanie.diethelm@nexmart.com, sowie Fabio Gehrig, fabio.gehrig@nexmart.com, gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns schon heute auf Ihre Kontaktaufnahme!

Lizenzgebühren der TradeApp für Lieferanten						
Grundlagen		Rabatt	Kosten für			
Beauftragung bis	Offizieller Mitgliederpreis	Ich bin Portal-lieferant und Verbandsmitglied	Ich bin Portal-lieferant und Verbandsmitglied	Ich bin Portal-lieferant, aber kein Verbandsmitglied	Ich bin nicht Portal-lieferant, aber bereits Verbandsmitglied	Ich bin nicht Portal-lieferant und nicht Verbandsmitglied
31.12.2019	22'500.00 CHF	12'500.00 CHF	10'000.00 CHF	13'500.00 CHF	17'500.00 CHF	–
31.03.2020		10'000.00 CHF	12'500.00 CHF	15'000.00 CHF	20'000.00 CHF	–
30.06.2020		7'500.00 CHF	15'000.00 CHF	17'500.00 CHF	22'500.00 CHF	–
30.09.2020		5'000.00 CHF	17'500.00 CHF	20'000.00 CHF	25'000.00 CHF	–
31.12.2020		2'500.00 CHF	20'000.00 CHF	22'500.00 CHF	27'500.00 CHF	–
Ab 2021			22'500.00 CHF	25'000.00 CHF	30'000.00 CHF	35'000.00 CHF*

Zusätzlich zur einmaligen Initialisierungs- und Aufschaltgebühr wird der 3-Jahres-Durchschnitt an erzielten Positionen via TradeApp multipliziert mit 0.20 CHF verrechnet. Die laufenden Jahresgebühren richten sich nach den allgemeingültigen Transaktionsgebühren gemäss Portalaktivierungsvertrag.

*Für neue Portalbetreiber, die nicht Verbandsmitglied von Swissavant sind, sind die einmaligen Initialisierungsgebühren ein Teil des Gesamtprojektes und betragen im Minimum 35'000.00 CHF.

Weit über 100 Schweizer Fachhändler bestellen ihr Sortiment schon «m

Firma	Firma
Albert Suhner AG, Altstätten	muff haushalt ag, Sissach
Allenbach AG, Adelboden	muff haushalt ag, Winterthur
aufco ag, Zermatt	Nägeli Umzüge AG, Zürich
Aux Arts Ménagers Mabillard SA, Crans-Montana	O. + N. Eigenmann AG, Flawil
Bazar de la Vallée SA, Le Brassus	Ochsner AG, Aadorf
BICONS GmbH, Schwarzenbach SG	Odermatt Handels AG, Niederwil SG
Blattner AG, Zürich	P. + B. Adam AG, Aarberg
Breitenbach Glas-Porzellan-Haushalt, Luzern	Paul Luder, Utzenstorf
BTS Befestigungstechnik Samstagen, Samstagen	Pius Butti, Diessenhofen
Burch Eisenwaren GmbH, Giswil	Pro Table GmbH, St. Gallen
Buri AG Milchkühlanlagen, Hasle bei Burgdorf	QBO Sàrl, Orbe
Butti Eisenwaren Haushalt, Bürglen TG	Quaglia SA, Brissago
ch-tools gmbh, Wila	Qualitas Tschennett GmbH, Münstair/GR
Del Ponte Ferramenta, Michele, Bignasco	Quinca SA, Alle
DUBAT S.A., Yverdon-les-Bains	Quincaillerie Besson SA, Salavaux
Dubois Quincaillerie SA, Le Locle	Quincaillerie Cuenin S.A., Tramelan
Eigenmann AG, Dietfurt	Quincaillerie DAENZER, Les Moulins
Eisenhof Zürcher GmbH, Nesslau	Quincaillerie de Chailly, Lausanne 12
Eisenwaren "Haberli" Hugo Widmer, Wasen im Emmental	Quincaillerie de la Côte SA, Pesieux
Eisenwaren & Haushalt Gasser GmbH, Sachseln	Quincaillerie des Franches, Saignelégier
Eisenwaren Kaufmann AG, Davos Platz	Quincaillerie du Vallon Sàrl, St-Mier
Eisenwaren Lörtscher GmbH, Wimmis	Quincaillerie Jaccard SA, Ste-Croix
Elektrotech Grab AG, Rothenthurm	Quincaillerie Louis Michaud, Verbier
Elsener Messerschmied AG, Rapperswil SG	Quincaillerie Riviera SA, Vevey
Ernst Trachsel Eisenwaren/Haushaltartikel, Reichenbach im Kandertal	Quincaillerie Walpen SA, Sion
Ferramenta MR Sagl, Faido	Quincaillerie-Jaquet, Fleurier
Ferramenta O. Jenny S.A., Poschiavo	Quincaillerie-Sport du Botzalet Sàrl, La Roche
fi fa fo Buttisholz, Buttisholz	Regalino AG, Langenthal
fixtool GmbH, Entlebuch	Regula Nessensohn Eisenwaren+Haushalt, Tobel
Fredy Rudolf Eisenwaren Haushalt, Steckborn	Rüdlinger Eisenwaren + Haushalt, Wattwil
Frei Haushalt AG, Widnau	Rüfenacht & Co., Worb
Gisler AG Hochdorf, Hochdorf	Schächle Victor Eisenwaren Anstalt, FL-Eschen
Hawe GmbH, Reinach AG	Schäufelberger AG, Thun
Heinimann AG, Oberdorf BL	Scheffmacher AG, Schaffhausen
Hobak Frick AG, Frick	Schmid & Co. AG, Erlenbach
Hugener Tools AG, Gais	Schmid Eisenwaren GmbH, Seon
Jean-Paul Barras Electricité SA, Crans-Montana	Schneider Eisenwaren + Haushalt AG, Wetzikon
Josef Giger AG, Uznach	Schöni Handels AG, Spiez
Kalt & Co. Eisenwaren, Böttstein	Schwab AG Eisenwaren, Grenchen
Kaufmann & Fils SA, La Chaux-de-Fonds	Schwander Industrie-Bedarf, Burgdorf
Keller Ruswil AG, Ruswil	Stäg Buchs, Lenk im Simmental
Knechtle Eisenwaren AG, Appenzell	Steiner AG, Frauenfeld
Königsdorfer AG, St. Margrethen	Steiner Wichtrach Haustechnik AG, Wichtrach
Kreiliger AG, Willisau	Streich Bau & Haushalt, Brienz
Kulltec ag, Pfäffikon ZH	Streule AG, Appenzell
Kunz & Partner, Hombrechtikon	Thommen Eisenhof Flora, Uster
Kurt Zimmermann Waffen AG, Bülach	Thür AG, Rorschach
Landi Saanenland, Gstaad	TSCHOPP CREATIV-CENTER AG, Basel
Ledermann Eisenwaren und Haushalt AG, Kirchberg BE	Vanoli AG, Thalwil
LEW Handels AG, Schöftland	von Moos Sport + Hobby AG, Luzern
Mäder Werkzeuge AG, Murten	Weber + Widmer AG, Zürich
Marché Brügg AG, Brügg BE	Wiederkehr AG, Buchrain
Markus Kleger, Flawil	Willi Berger AG, Sennwald
Masson & Cie SA, Echandens-Denges	Wüthrich Eisenwaren GmbH, Langnau i. Emmental
Messer-Haushalt Ferrari, Schwanden GL	Wyssen Eisenwaren, Achseten
METG Sàrl, La Chaux-de-Fonds	Zemp AG, Wolhusen
meyer ag, Reiden	ZUFFEREY Electricité SA, Vissoie
Morard, succ. C. Chavallaz & Fils Sàrl, Bulle	

der
mobile»!

nexmart

Einfach eBusiness



...wann werden Sie «mobile»?



Sie denken an Ihr Leben. Wir an Ihre Vorsorge.

Eine attraktiv hohe Verzinsung von 1,25% auf das gesamte Altersguthaben ist angesichts des tiefen Zinsumfeldes eine starke Leistung. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

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

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

«Wir brauchen EINEN Branchenstandard – einen sehr guten dazu!»



Die Rücknachrichten vom Lieferanten zum Kunden – etwa Auftragsbestätigung, Lieferavis, Rechnung, Losteilung oder Termine – lassen sich längst über nexmart abwickeln. Neu nutzt auch der Grosshandelspartner Puag diese Komfortfunktionen. Die *perspective* hat bei Geschäftsführer und Mitinhaber Peter Good zur digitalen Entwicklung nachgefragt.

Die Puag AG mit Sitz in Bremgarten (AG) hier vorzustellen, hiesse Wasser in die nahegelegene Reuss tragen. Deshalb nur einige wenige Eckdaten: 60 Mitarbeitende unterstützen den Fachhandel mit Vertrieb, Produkt-Management, Logistik, Merchandising und Ladenbau. Industrie, Gewerbe und Baumärkte gehören ebenso zur Kundschaft. Das Sortiment umfasst mehr als 15'000 Produkte, wovon rund 10'000 Artikel an Lager geführt werden. Täglich verlassen etwa 3 Anhängerzüge mit kommissionierten Sendungen die Spedition. – Puag sieht die eigenen Stärken in der Sortimentsbreite, der Betreuung kleiner und kleinster Verkaufsflächen mit hohen Drehzahlen, in der Kleinmengenlogistik sowie im hohen Digitalisierungsgrad und im Qualitätsbewusstsein. – Die Rücknachrichten über nexmart sind im Übrigen bereits bei vielen Branchenakteuren in Vorbereitung oder in Funktion – so auch bei grossen Händlern wie etwa der OPO Oeschger AG in Kloten.

Herr Good, Sie haben für Puag die Rücknachrichten über nexmart aktiviert. Was führte zum Entscheid?

Wir sind Aktionär der nexMart Schweiz AG. Deshalb liegt es nahe, die Leistungen «im eigenen Stall» zu beziehen. Wichtiger ist aber, dass wir mit nexmart die gesamte Branche über ein Portal erreichen können – ein Portal, das sich mit internationalem Background und seiner Sicht über den Tel-

lerrand nicht nur auf den Schweizer Eisenwarenfachhandel fokussiert. Dieser ist klein, fraktioniert und ruft nach Geschlossenheit und einheitlichen Strukturen – nicht zuletzt mit Blick auf die Vorgänge und Konzentrationen in Europa und im Weltmarkt. Unser Entscheid für Rücknachrichten über nexmart ist also rein rational und betriebswirtschaftlich. Er orientiert sich am aktuellen Markt und an Prognosen, nicht am Aktionärshut.

« Wir brauchen ein Portal mit sämtlichen Diensten. Für Parallelstrukturen ist unsere Fachhandelsbranche zu klein. Und mit Blick auf die Vorgänge im Weltmarkt erachte ich den Zeitpunkt für Diversifizierungsübungen als denkbar ungünstig.»

Sie fordern einheitliche Prozesse, Daten und Abläufe – nexmart ermöglicht diese in der B2B-Stufe.

Ja, aber das reicht aus meiner Sicht nicht! Ich plädiere für einen Endkundenshop, der die gesamte Branche abdeckt und sämtliche Händler mit ihrer lokalen Dienstleistung einbin-

Ihre Lieferanten in der Übersicht

Status Quo der E-Business-Prozesse in der Branche

Lieferanten	Online-Katalog	Preisabfrage	Verfügbarkeiten	Auftragsverfolgung	Auftragsbestätigung	Lieferschein	Rechnung	retail Connect	Identifikationsnummer
A. Steffen AG	●								7611007000004
ABUS Schweiz AG	●				●		●		7609999158100
Allchemet AG	●				●	●	●	●	7611269000002
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – KESO	●				●	●	●		7609999098802
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – MSL	●				●				7630005900000
Blaser + Trösch AG	●		●		●	●	●		7640104880004
dormakaba Schweiz AG					●		●		4021226015889
e + h Services AG	●				●	●	●		7610744000001
FEIN Suisse AG	●	●	●		●	●	●		7609999080401
FESTOOL Schweiz AG	●	●	●		●	●	●		2000411012881
H. Maeder AG	●	●	●						7609999035500
HAIX	●				●				4044465000003
Hultafors Group Switzerland AG	●				●		●		9997561057233
Kärcher AG	●								7609999018107
KLINGSPOR Suisse GmbH	●								9997561010719
Lamello AG	●				●	●	●		7640108020000
Laserliner Schweiz AG	●								9997561013352
Metabo (Schweiz) AG	●	●	●	●	●	●	●	●	7612942000005
PB Swiss Tools AG								●	
PFERD-VSM (Schweiz) AG	●	●	●	●					9997561010382
Profix AG	●				●		●		9997561013147
Puag AG	●				●	●	●		7611005000013
R. Peter AG	●								7640105590001
Robert Bosch AG	●	●	●	●	●	●	●		7609999015700
Robert Rieffel AG	●				●				9997561012065
ROTHENBERGER (Schweiz) AG	●	●	●						9997561010139
sia Abrasives Industries AG	●				●		●		7611123000001
Stanley Works (Europe) GmbH	●	●	●	●					9997561010511
Steinemann AG	●		●		●	●	●		7610929000000
Techtronic Industries Switzerland AG	●	●	●						9997561011358
Tegum AG	●				●				7611098000006
Uvex Arbeitsschutz (Schweiz) AG	●								4031101000008

Stand: Oktober 2019

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

«Einheitliche Prozesse und Abläufe sind absolut notwendig!»

det. Er müsste vom Handel initiiert werden, nicht von der Industrie. Denn es liegt primär im Interesse des Handels, seinen Endkunden das Leben einfach und komfortabel zu gestalten. Das Portal müsste die Gewissheit signalisieren, dass man hier wirklich preiswert einkauft.

Preiswert heisst ...

... nicht billig, sondern mit dem gesamten Leistungspotenzial des Fachhandels: Top-Marken, kompetente Beratung, schnellste Lieferung, Service und Reparaturen, Schulung und

«**Unsere Branche lebt vom Verkauf. Mit nexmart sind die Kommunikationsstrukturen zwischen Lieferanten und Handel im Hintergrund gut implementiert. Aus meiner Sicht braucht es jetzt am anderen Ende – also am POS und Endkundenkontakt – einen einheitlichen Shop für die ganze Branche.»**

technische Unterstützung usw. Auch hier gilt für mich: Bündelung und Vereinheitlichung statt Fraktionierung und Futterneid. Know-how, Strukturen und die benötigten Daten liegen bei nexmart bereit. Der Handel müsste eigentlich nur «handeln», auch wenn nicht alle Risiken bekannt sind. Das muss man aber bei E-Commerce-Projekten in Kauf nehmen.

Sie fordern für die Branche einen einheitlichen Shop, betreiben aber selbst verschiedene Shops. Wie geht das zusammen?

Der digitale Wandel ist dynamisch und schwer zu prognostizieren. Das verlangt von uns allen ein agiles Verhalten, um auf die Entwicklungen rasch zu reagieren. Oder noch besser: Um proaktiv zu agieren. Bei Puag gehört es zur Kultur, immer wieder Neues auszuprobieren und daraus zu lernen, damit wir dem Fachhandel auch in lebhaften Zeiten ein stabiler und fairer Grosshandelspartner sein können. Dabei machen wir auch Fehler, bekommen Reaktionen und bringen diese bestmöglich in den nächsten Schritt ein. – Das starre Dreistufenmodell des Handels ist seit einigen Jahren massiv unter Druck, denn mit moderner Logistik können Hersteller und Grosshändler innert weniger Stunden jede noch so entlegene Region unseres Landes beliefern. Das ruft nach neuen Wegen, flexiblen Lösungen und – wie erwähnt – nach Branchenzusammenhalt statt Futterneid. Wir wollen uns

der schleichenden Schwächung der Branche durch Selbstfraktionierung nicht anschliessen und auch nicht passiv auf den Tsunami aus Amerika, China oder Frankreich warten.

Wo steht der Fachhandel in 10 Jahren?

Für das klassische Geschäft – Laden, Lager, Beratung – bin ich nur bedingt optimistisch. Wenn die traditionelle Kundschaft einmal nicht mehr da ist und die Generationen Y und Z bei den Konsumenten die Mehrheit stellen, wird die eigene Wahrnehmbarkeit für den Detailhandel zum kritischen Faktor. Wer in den modernen Medien nicht präsent ist, wird nicht gefunden. Lokale Beziehungen – Turnverein, Feuerwehr, Gemeinderat – tragen künftig nicht mehr.



«**Digitalisierung verlangt, Vertrautes und Gewohntes radikal loszulassen. Zugleich wird der Nutzen neuer Prozesse nicht oder nur teilweise erkannt. Die Kombination beider Phänomene kann den überlebenswichtigen Wandel verzögern oder verhindern.»**



Security Tech Germany

nexmart

Simply eBusiness

NEU IST DAS ABUS SORTIMENT IN NEXMART LIVE!



**AUSZUG AUS ÜBER 50'000
SICHERHEITSARTIKELN**

www.abus.ch

**WIR SUCHEN
VERSTÄRKUNG
FÜR UNSER
VERKAUFSTEAM:
BEI INTERESSE
BITTE MAIL AN
HR@ABUS.CH**

«Digitaler Wandel verlangt eine erhöhte Risikobereitschaft!»

Die junge Kundschaft hat ihr «Dorf» auf dem Smartphone, und dieses Dorf ist das weltweite Netz. Also muss der Händler dort auffindbar sein. Bei Millionen von Shops ist das für den einzelnen fast nicht machbar, liesse sich aber mit einer Branchenplattform für Endkunden erreichen. – Zurzeit bauen grössere Handwerkerzentren eigene Logistikzentren auf. Ich habe grossen Respekt vor Investitionen mit derartiger Tragweite und kann den Entscheid für den Bau solcher Zentren nachvollziehen. Denn im E-Commerce zählt neben dem korrekten Preis vor allem die schnelle Verfügbarkeit. Die Frage stellt sich allenfalls, wie viele einzelne Logistiklösungen unsere Branche in unserem kleinen Land braucht – bzw., ob nicht auch hier ein gemeinsames Projekt den angestrebten Nutzen bringen würde.

Welche Stossrichtung verfolgt Puag für die nähere Zukunft?

Wir wollen unser sehr heterogenes Sortiment mit der bestehenden Logistik möglichst effizient verteilen. Der auf einer Palette ausgelieferte Warenwert soll verdoppelt, jedoch mit weniger Manpower und mindestens gleich schnell ausgeliefert werden wie heute. Unsere vor einigen Wochen eingeführten digitalen Logistikprozesse beispielsweise zielen

«Digitalisierung braucht Neugier und Risikobereitschaft. Klassische Investitionsrechnungen haben im schnellen digitalen Wandel keinen Platz mehr. Das Prinzip *«trial and error»* ist aus meiner Sicht erfolgversprechender – d. h. neue Projekte umgehend und schonungslos hinterfragen, wenn nötig korrigieren oder allenfalls gar abbrechen.»

genau darauf ab. Neben der Logistik wollen wir die digitale Dienstleistung weiter ausbauen, etwa mit Shops im Mandat. Statt dass jeder Händler einen eigenen Shop aufbaut, können wir als Full-Service-Provider die Gesamtleistung für unsere Partner erbringen: E-Shop betreiben, Stammdaten pflegen, Logistik sichern und das ganze unter anderem über nexmart elektronisch abwickeln. Detailhändler und Onlinehändler können sich damit voll auf die Kundenbetreuung im Laden, bzw. auf den Betrieb und die Weiterentwicklung ihres E-Shop konzentrieren. Wir betreiben für sie das professionelle Backoffice.

Noch weiter in die Zukunft geschaut?

Die Losung lautet: Einsatz künstlicher Intelligenz über die gesamte Handelskette, also vernetzte Kommunikation von Herstellern, Produkten, Händlern und Endverbrauchern. Dazu zähle ich beispielsweise den automatisierten Warennachschub oder individualisierte Angebote unter Berücksichtigung von Verbrauchsdaten oder Wetterprognosen. Oder auch optimierte Routenplanung und höhere Auslastung von Lieferfahrzeugen, die Abstimmung der letzten Liefermeile auf die typischen Lebensgewohnheiten der Endverbraucher und vieles mehr. Künstliche Intelligenz wird den Handel und unser Leben stark verändern.

Was wünschen Sie sich?

Noch schützen uns Dreisprachigkeit, eigene Gesetze und Topografie. Diese «Barrieren» lassen sich aber von externen Anbietern bereits heute überwinden, ihr Markteintritt steht kurz bevor und ist nur eine Frage der Zeit. Wir brauchen darum dringend Einigkeit, offene Plattformen und vor allem barrierefreie Zugänge für sämtliche Marktteilnehmer zu allen Produkten und Leistungen. Und für den Fachhandel ein echt schweizerisches, starkes Endkundenportal. – Grundsätzlich sollten alle Akteure vom Potenzial des Kollektivs profitieren, indem jeder nur noch selbst macht, was er qualitativ und wirtschaftlich wirklich gut kann. Den Rest sollten die besten Spezialisten des Kollektivs leisten. Die Stärke des Fachhandels liegt ja im Kontakt mit dem Endkunden. Alles andere lässt sich heute delegieren, outsourcen oder zukaufen. Dass sich diese trivialen Erkenntnisse durchsetzen und die Branche einigen würde, wäre mein persönlicher Wunsch ... nicht für mich, sondern für uns alle und für die gesamte Branche!



Peter Good, Geschäftsführer
der Puag AG, Bremgarten

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



Das Personalquartett der nexMart Schweiz AG (v. l.): Fabio Gehrig, E-Business-Manager seit 2 Jahren; Patricia Reichmuth, Finanzen, seit 8 Jahren; Björn Bode, Head of E-Business, seit 11 Jahren und Stefanie Diethelm, Projektmanagerin E-Business, seit 7 Jahren bei der nexMart Schweiz AG, blicken gemeinsam und stolz auf eine 15-jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte der nexMart Schweiz AG zurück.



Digitalisierung – was heisst das eigentlich? Für nexmart und unsere Kunden?

Digitalisierung ist in erster Linie der Umgang mit Technologie. Und Technologie ist der Treiber für Innovationen, die eine bisherige Technologie, ein bestehendes Produkt oder Dienstleistung ersetzen bzw. mitunter sogar komplett verdrängt. Daraus resultieren meist ein neues Kundenverhalten und auch neue Geschäftsmodelle. Unsere Aufgabe als nexmart ist es, diese Technologien zu kennen und ihr Potenzial und die Chancen für unsere Kunden zu identifizieren und zu kommunizieren. Das Aufzeigen der damit verbundenen Veränderung und vor allem der Mut, diese Veränderung auch zu gehen, ist eine der grössten Herausforderungen für nexmart und folglich unserer Kunden. Joseph Schumpeter hat dies schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts erkannt: Jede ökonomische Entwicklung baut auf dem Prozess der schöpferischen Zerstörung auf und ist somit zwingend erforderlich, damit eine Neuordnung stattfinden kann. Daher gilt einmal mehr, die technologische Entwicklung aktiv zu begleiten und zu gestalten – für unsere Kunden.

Björn Bode – Head of E-Business



Digitale Transformation

Der MDE-Scanner ist seit über 10 Jahren im Einsatz und unterstützt die Fachhändler im laufenden Betrieb. So langsam schleichen sich beim Gerät immer mehr Tücken und Schwachstellen ein. Aus diesem Grund, ist es an der Zeit den MDE-Scanner einer digitalen Transformation zu unterziehen. Dank der Transformation können die Bestellungen via App auf dem Smartphone erfasst und versendet werden. Es sind keine mühsamen Installationen auf dem Computer nötig und die Probleme durch das Windowsupdate verschwinden. Dadurch ist die Handhabung einfacher und der Bestellprozess effizienter. Dank der digitalen Transformation können alle Parteien davon profitieren.

Stefanie Diethelm – Projektmanagerin E-Business



Aufgeschlossenheit und Kontinuität als unternehmerische Erfolgsfaktoren

Klassische Vertriebsstrukturen, die linear vom Hersteller über Grosshändler zum Einzelhandel und letztlich zum Endkunden führten lösen sich auf. Stattdessen finden sich all diese Instanzen immer mehr in einem multilateral verwobenem Distributionsnetzwerk wieder. Das bedeutet immer mehr und immer vielseitigere Kundenbeziehungen. Um diese erfolgreich zu handhaben braucht es eine klare Informationsstrategie, welche die Konsistenz im Informationsaustausch durch sinnvollen Einsatz der richtigen Techniken sicherstellt und sich auch selbst kontinuierlich weiterentwickelt. Diese offene unternehmerische Grundhaltung und Kontinuität wird ungeachtet der Entwicklungen der Distributionsnetzwerke nachhaltig den Unternehmenserfolg sichern.

Fabio Gehrig – E-Business-Manager



Neue mobile App «TradeApp» in der Pipeline!

Kurzerhand und bequem Bestellungen mit der neuen mobile App erfassen und diese elektronisch direkt an die verschiedenen Lieferanten übermitteln, ohne die IT-Infrastruktur erweitern zu müssen. Durch den einfachen und schnellen Bestellprozess gewinnen Ihre Mitarbeitenden mehr Zeit für die Kundenbetreuung und durch die automatische Abwicklung werden fehlerhafte Bestellungen vermieden. Mit der mobile App können Sie auch Inventuren durchführen und wenn gewünscht, erhalten Sie für jede Bestellung eine Übertragungsbestätigung. Neu ist die mobile App als ausbaubare Omni-Channel-Lösung konzipiert, sodass die mobile App auch im Vertrieb mit Endkunden eingesetzt werden kann, was völlig neue Horizonte eröffnet. Go for TradeApp!

Patricia Reichmuth – Finanzen

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG



ABUS
Security Tech Germany

ABUS Schweiz AG

info@abus.ch · www.abus.ch

ALLCHEMET



allchemet.ch

Ausgleichskasse
Verom

AHV IV
AVS

www.verom.ch



Blaser + Trösch
freizeitmacher.ch

Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 268
4625 Oberbuchsitzen
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



e + h

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

FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88
8953 Dietikon

T +41 44 745 40 00
info@fein.ch · www.fein.ch



FESTOOL

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



h.maeder
werkzeuge en gros

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



HULTAFORS GROUP

i-effects
eCommerce Apps

PB SWISS TOOLS

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



PFERD | VSM

www.pferd-vsm.ch



puag
DO IT + professional

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



Rieffel
SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch

ROTHENBERGER

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



sia
ABRASIVES

Ihre Lösung für perfekte Oberflächen

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



STANLEY DEWALT

Stanley Works (Europe) GmbH
In der Luberzen 42
8902 Urdorf
www.stanleyblackanddecker.com



Steinemann
World of Tools

www.steinemann.ag



UBS

DIE 30 PORTALBETREIBER DER NEXMART SCHWEIZ AG

(in alphabetischer Reihenfolge):

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

retail Connect

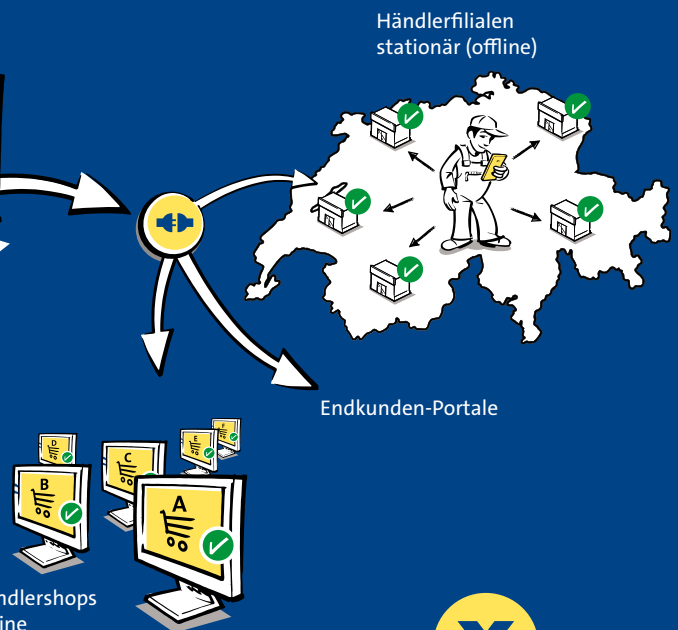
Der Umsatzturbo für Sie und Ihre Kunden

nexmart

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



Handwerker/Endkunde informiert sich auf Lieferantenwebsite



Der schnellste Weg
zu retail Connect.



> nexmart.com

Trennen, Schrappen, Schleifen. Schnell und vielseitig.

12V

12-Volt-Akku-Winkelschleifer PowerMaxx CC 12 BL

BRUSHLESS



LiHD
TECHNOLOGY

CAS CORDLESS
ALLIANCE
SYSTEM

3 Jahre
Garantie
Li-POWER / LiHD

Handliche und kompakte Maschine

Für schnelles und effizientes Arbeiten

bei jedem Einsatz durch den einzigartigen
Metabo Brushless-Motor

18V Auch in 18 Volt erhältlich (ab Oktober 2019)
18-Volt-Akku-Winkelschleifer CC18 LTX BL



metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

«Jeder Tag wird ein bisschen digitaler!»



Christof Häfeli
Vize-Verwaltungsratspräsident
2014–2019



Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident
2004–2019



Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates
2004–2019



Adrian Maeder
Verwaltungsrat
2004–2019



Urs Röhliberger
Verwaltungsrat
2004–2011 &
2015–2019

Der 5-köpfige Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG mit Stephan Büsser als engagierter Verwaltungsratspräsident und Christof Häfeli als Vize-Verwaltungsratspräsident stellt sich unisono für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren zur Verfügung. Die konstruktive Zusammenarbeit im obersten Organ der nexMart Schweiz AG während den letzten 16 Jahren kann in drei Phasen eingeteilt werden: Die ersten 4–5 Jahre können unter dem Arbeitstitel «Aufbau und Mission» subsummiert werden. In der Folge mussten dann bereits die ersten schwierigen Jahre von 2009–2012 bewältigt werden. Dieser Zeitabschnitt in der noch jungen Unternehmensgeschichte muss im Rückblick wohl als die bis anhin schwierigste Pha-

se betitelt werden, denn die unternehmerische Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG stand damals auf dem Prüfstand. Die Branche musste sich im Zuge der dynamischen Transformation im neuen Zeitalter der Digitalisierung zunächst einmal im modernen E-Commerce-Geschäft strategisch neu sortieren und gleichzeitig den unternehmerischen Positionsbezug für den Erfolg von übermorgen klar definieren. Diese Phase der strategischen Auslegeordnung verlangte von allen Mitgliedern des VR einen klaren strategischen Horizont und ein unermüdliches Schaffen mit einem innovativen Geiste. In den Jahren 2015–2019 konnten dann die gesellschaftsrechtlichen Aufgaben sukzessive an die Hand genommen und

einer den Aktionären dienlichen Lösung zugeführt werden. Hier ist auch die im Herbst 2018 durchgeführte Aktienzerlegung von 1:5 aufzuzählen, um die bis dato beschränkte Handelbarkeit der nexmart-Anteilscheine verbessern zu können. Mit der erhöhten Handelbarkeit ging auch der VR-Wunsch einher, die gesamte Branche im Aktionariat der nexMart Schweiz AG besser abbilden zu können. So gelang es dem Verwaltungsrat, das Aktionariat unter Einbezug des Schweizer Fachhandels zu erweitern und die strategischen Weichenstellungen breiter aufzustellen. Heute sind 24 Unternehmungen aus der Branche an der nexMart Schweiz AG beteiligt und sorgen so für ein branchenaffines wie integrales Branchenportal.

Bereit.

Für mehr Genauigkeit
bei maximaler Leistung.



Der neue Akku
VECTURO OSC 18

Dank Werkzeugaufnahme StarlockMax sowie durchdachtem Ansatz- und Absaug-Zubehör ist der **VECTURO OSC 18** die intelligente System-Lösung für höchste Ansprüche an Leistung, Komfort und Präzision bei staubarmem Sägen, Trennen, Schaben und Schneiden.

Mehr unter www.festool.ch/bereit

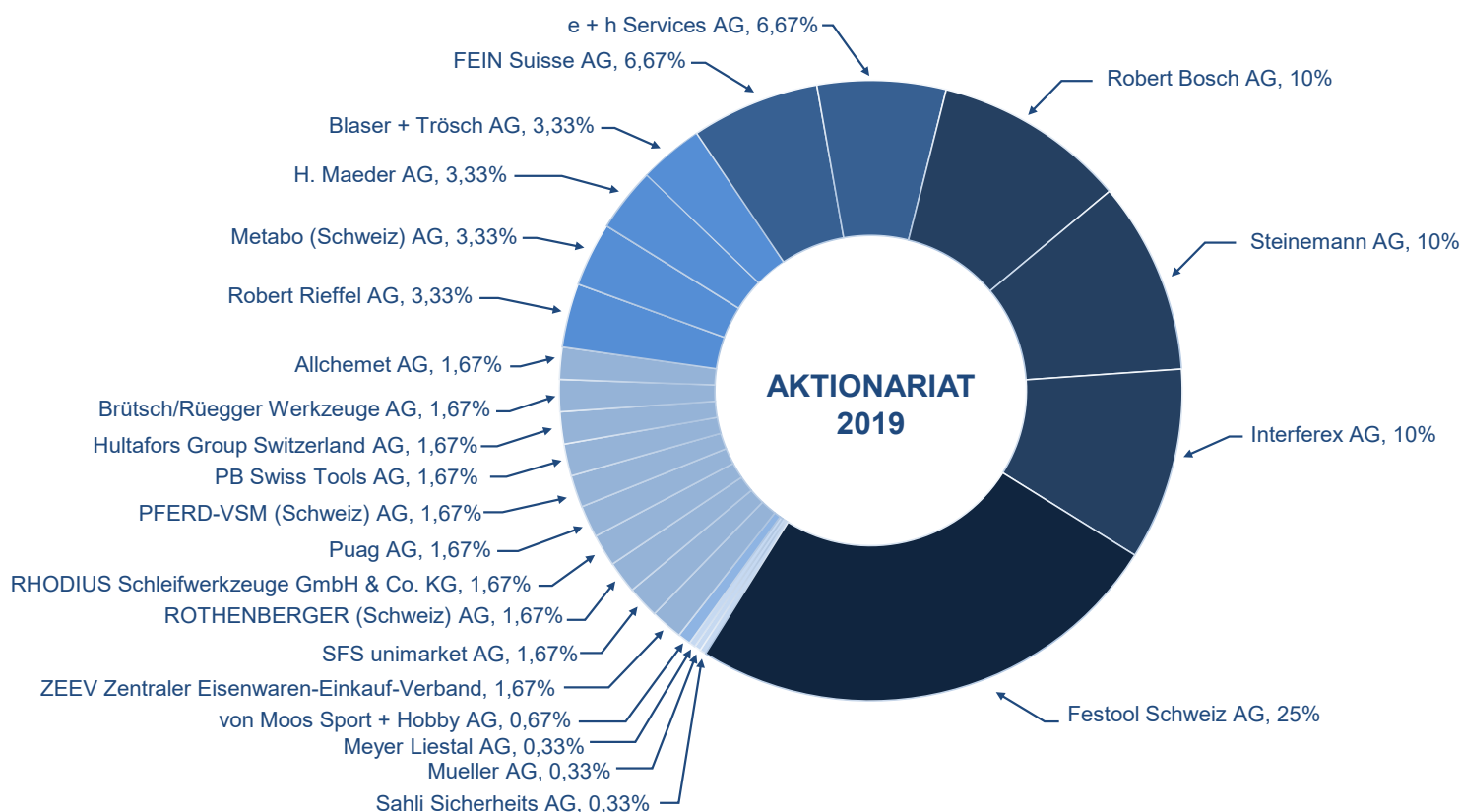
Werkzeuge für höchste Ansprüche

Die nexMart Schweiz AG und die 24 Aktionäre mit den Beteiligungsquoten

Das Aktionariat der nexMart Schweiz AG darf als sehr stabil bezeichnet werden, da die 24 Aktionäre ihr Engagement beim Schweizer Branchenportal als langfristiges Investment bezeichnen.

Das voll liberierte Aktienkapital beträgt 3 Mio. und ist in 300 Namenaktien à nominell 10 TCHF eingeteilt. 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.

Die 24 Aktionäre und ihre Beteiligungsquoten widerspiegelt das nachstehende Diagramm:



ZEBRA



zebra-moebel.ch

Zeit zum Geniessen und Entspannen!



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

Neue Aktionäre im Dialog

Die im vergangenen Kalenderjahr 2018 beschlossene Aktienzerlegung von 1:5 hatte mitunter auch das strategische Ziel die eingeschränkte Handelbarkeit der Aktien der nexMart Schweiz AG zu verbessern. Der aktuelle Verwaltungsrat ist nämlich unisono der festen Überzeugung, dass nur ein von allen Anspruchsgruppen getragenes Branchenportal langfristig Erfolg haben wird, denn mit einem breiten Aktionariat ist auch ein zielführender Gedankenaustausch und branchengerechter Dialog gewährleistet.

Nachstehende (Handels-)Unternehmen, in alphabetischer Reihenfolge, haben sich für eine aktive Beteiligung entschlossen:

- Meyer Liestal AG, Handwerkerzentrum, 4410 Liestal;
- Mueller AG, 4901 Langenthal;
- Sahli Sicherheits AG, 8903 Birmensdorf;
- von Moos Sport + Hobby AG, 6000 Luzern.

Die nachstehenden Repräsentanten der neuen Aktionäre geben als Firmenvertreter im Dialog ihre strategischen Überlegungen zur nexmart-Beteiligung bekannt und fördern so den strategischen Gedankenaustausch für branchengerechte E-Business-Prozesse oder digitale Services der Zukunft.



«Um die digitalen Absatzkanäle und Prozesse für die Mueller AG sicherzustellen, ist für uns der Zugang zu alternativen Anbietern von digitalen Serviceleistungen unabdingbar. Mit der Beteiligung an der nexMart Schweiz AG können wir dieser Anforderung gerecht werden und für die Zukunft unsere Interessen, wie auch Anforderungen als Handelsunternehmen im B2B-Geschäft aktiv einbringen und proaktiv mitgestalten.»

Christoph Müller, Geschäftsführer, Mueller AG, Langenthal



«Die Sahli Sicherheits AG hat sich für eine aktive Beteiligung an der nexMart Schweiz AG entschieden. Dies auch im Sinne unseres langjährigen Geschäftsführers und Verwaltungsratspräsidenten Hans Peter Sahli, der als Gründungspräsident dem Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG lange vorstand. Davon abgesehen sieht die jetzige Generation und Geschäftsleitung nicht nur im E-Commerce im Allgemeinen die Zukunft, sondern glaubt auch im Speziellen an ein konkretes Branchenportal und somit an nexmart. Als Produzent und Händler kennen wir das Potenzial in Bereichen wie Prozessoptimierung, Effizienzsteigerung, Fehler- und Kostenreduktion sowie Umsatzsteigerung, das durch richtig angewendetes und gelebtes E-Business erreicht werden kann.»

Marco Sahli, Geschäftsführer, Sahli Sicherheits AG, Birmensdorf



«*Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben.* Ein Satz, der definitiv in die Geschichte einging und heute mehr denn je Gültigkeit hat. Wir glauben fest als neuer Aktionär der nexMart Schweiz AG die digitale Zukunft erfolgreich zu meistern.»

Jörg Moll, Geschäftsführer, von Moos Sport + Hobby AG, Luzern

Aktuell nahezu 115'000 Bestellpositionen pro Monat in Verarbeitung

«Wachstum 2019:

Die nexMart Schweiz AG erreichte dank guten Wachstumsraten beinahe die anspruchsvollen Zielvorgaben.»

Die nexMart Schweiz AG übertraf am Ende des 15. Geschäftsjahres 2018/2019 dank guten Wachstumsraten im grossen und ganzen die vor Jahresfrist abgegebenen Zielvorgaben.

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

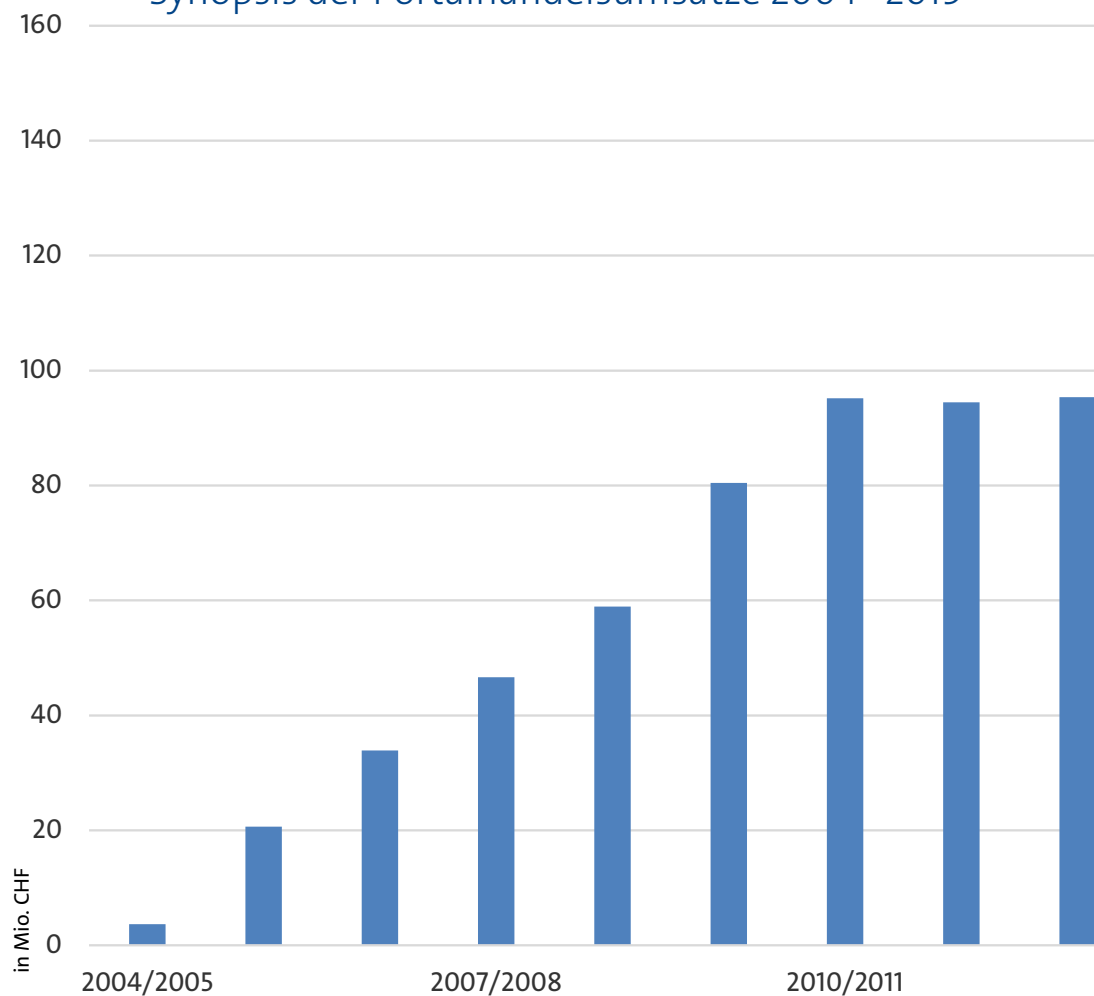
Wachstumspfad intakt

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

«Über 500 Unternehmungen bestellen regelmässig auf dem Branchenportal nexmart.com und so kommen pro Monat über 10'000 elektronische Bestellungen zusammen.»

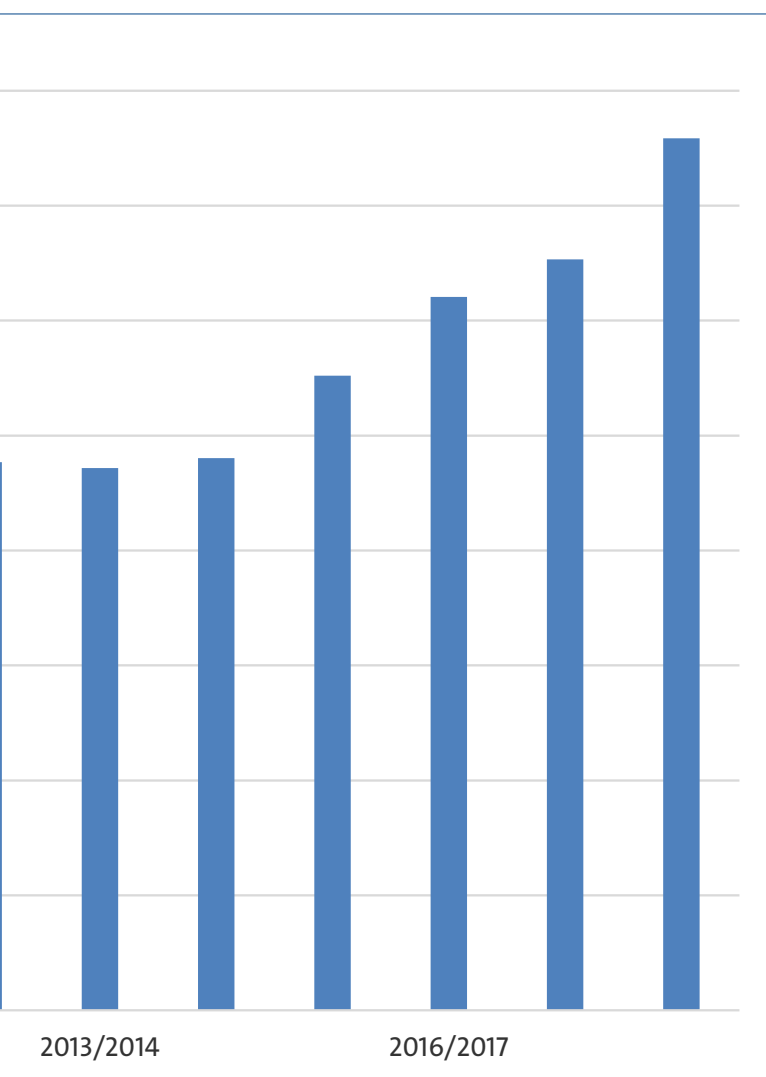
«Der Portalhandelsumsatz beläuft sich seit Start 2004 beinahe auf 1 Mrd. CHF, das ergibt statistisch gesehen einen durchschnittlichen Jahresumsatz von rund 80 Mio. CHF.»

Synopsis der Portalhandelsumsätze 2004–2019



Schnittstellen, inkl. MDE-Geräte, und insgesamt über 500 Besteller pro Tag haben auch im 15. Geschäftsjahr für ein anhaltend hohes Wachstumstempo gesorgt.

Die ambitionierten Budgetvorgaben 2018/2019 mit einem prognostizierten Brutto-Gesamtumsatz von gegen 150 Mio. CHF wurden knapp erfüllt. Der Gewinnausweis mit erzielten 56 TCHF verharnte aufgrund des neuen Preismodells mit Flatrate noch auf Vorjahresniveau. Insgesamt generierten die aktiven Besteller im Jahre 2018/2019 ein Netto-Bestellvolumen von total 148 Mio. CHF (Budgetvorgabe: 147 Mio. CHF).



10'000 Bestellungen pro Monat

Anschaubarer als die reinen Wachstumsraten und statistischen Kennzahlen wie «Positionen» mit insgesamt 1,3 Mio. Positionen oder «Bestellungen» in der Höhe von 100'000 Bestellungen ist der folgende, schnell erfassbare Vergleich: Bestellten noch vor sechs Jahren rund 190 Besteller mit insgesamt 9–11 Positionen pro Bestellung einen Umsatz von über 60 Mio. CHF, waren es im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 500 Besteller, die bei wiederum konstanten Positionen pro Bestellung dann für einen Umsatz von knapp 143 Mio. CHF sorgten. Das ergibt dann über 100'000 Bestellungen und mehr als 1,40 Mio. Bestellpositionen.

Stabiler Wachstumspfad

Zwar sorgt der volumenmässige Basiseffekt inskünftig zwangsläufig für eine Abflachung der relativen Wachstumszahlen von über 5% auf rund 3%, doch angesichts der hohen Bestellvolumina und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht ein Netto-Bestellvolumen von über 160 Mio. CHF zu erwarten. Durch die Erweiterung des firmenspezifischen Kundenkreises wird das bereits in der Vergangenheit registrierte Matrix-ähnliche Wachstum automatisch ansteigen.

160 Mio. CHF angepeilt

Neue Portalkunden wie ABUS Schweiz AG oder Lamello AG werden dank intuitiv erfassbarer Bestelllogik andere bereits aufgeschaltete nexmart-Portalbetreiber bei der täglichen Bestellorder automatisch mitberücksichtigen. Hier einmal vorsichtig gerechnet würden dann per Ende 2020 rund 550 Besteller täglich für ein Volumen von Total über 1,5 Mio. Positionen verantwortlich sein und so für einen Brutto-Portalhandelsumsatz von über 160 Mio. CHF sorgen. Einfach gerechnet und anschaulich betrachtet, bedeutet dies dann ein Monatsumsatz von über 13 Mio. CHF!

Zweistelliges Umsatzwachstum dank starker Nachfrage nach Dienstleistungen

«Der aktuelle Cash-Bestand reflektiert rund 40,5% der Bilanzsumme.»

«Der Dienstleistungsertrag ist angesichts einer sehr starken Nachfrage um über 70% auf 417 TCHF angestiegen.»

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

Allgemeines zur Finanzlage

Die nexMart Schweiz AG konnte im abgelaufenen 15. Geschäftsjahr 2018/2019 die vor Jahresfrist kommunizierten Planzahlen allesamt erfüllen: Ein zweistelliges Umsatzplus von 16,7% auf insgesamt 1,528 Mio. CHF ermöglichte dank grosser Nachfrage nach E-Commerce-Dienstleistungen und bei gleichzeitiger stringenter Kostendisziplin eine erfreuliche Fortsetzung des kontinuierlichen Wachstumspfad der vergangenen Jahre. Der realisierte Gewinnausweis stieg mit 4,6% auf 56 TCHF und konnte somit mit dem ausgewiesenen Umsatzwachstum nicht ganz mithalten. Mit diesem unter dem Strich eindrucklichen Zahlenkorsett 2018/2019 wurde gleichzeitig die operative Ertragskraft sprunghaft verbessert. Die überproportionale Verbesserung der Profitabilität kommt in der EBITDA-Marge von 9,0% vom erzielten Umsatz (VJ: -1,8%) augenscheinlich zum Tragen. Vor dem Hintergrund eines konstanten Gewinnausweises verharrte dann in der Folge auch die EAR (Ertrag-Aufwand-Relation) auf Vorjahresniveau von 1,04. Diese Steigerung ist neben dem starken Umsatzwachstum auch mit der permanenten Kostendisziplin zu erklären: Im Vergleich zum Vorjahr hat der gesamte Kostenblock für die operativen Bereiche moderat auf total 1,390 Mio. CHF (VJ: 1,333 Mio. CHF/+4,3%) zugenommen. Am Ende bleibt ein den Aktionären zurechenbarer Gewinn pro Anteilschein von 186.00 CHF (VJ: 178.00 CHF), was einer kleinen Ergebnisverbesserung pro Aktie nach Steuern von 4,6% entspricht.

Revisionsstelle

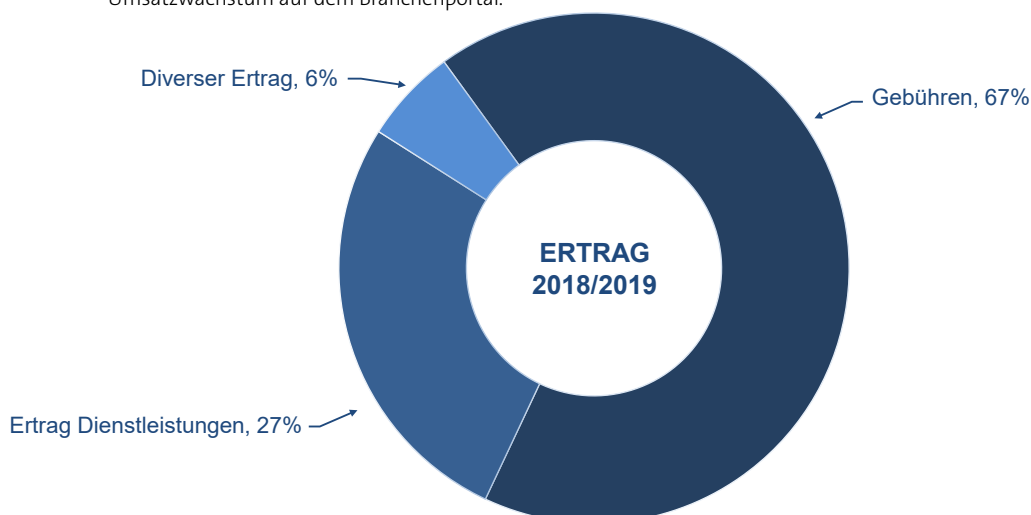
Die für zwei Geschäftsjahre gewählte Revisionsstelle CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon, hat den Jahresabschluss 2018/2019 per Ende Juni 2019 nach dem Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision, die insbesondere keine Prüfung der betriebswirtschaftlichen Abläufe oder des unternehmerischen Kontrollsystems umfasst, revidiert. Der Prüfungsbericht der CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon, ist auf Seite 39 dieses Geschäftsberichtes abgedruckt.

Die Bilanz per 30. Juni 2019

Auf Vorjahresbasis ist die Bilanzsumme per 30. Juni 2019 um 3,0% auf total 3,406 Mio. CHF angewachsen. Die strategische Beteiligungsposition an der nexMart GmbH & Co. KG mit

ERTRAGSSTRUKTUR 2018/2019

Die aktuelle Ertragsstruktur kann auf drei Ertragspfeiler aufgeteilt werden: «Gebühren» (67%), «Ertrag Dienstleistungen» (27%) sowie «Diverser Ertrag» (6%) trugen zum starken Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr von 16,7% bei. Insbesondere die Ertragsposition «Dienstleistungen» konnte mit einem Wachstum von 70% eine eindruckliche Steigerung verzeichnen. Der wichtigste Ertragspfeiler «Ertrag Gebühren» liegt mit 67% auf Vorjahresniveau und dokumentiert so das stetige proportionale Umsatzwachstum auf dem Branchenportal.



«Die an der Bilanzsumme gemessene Eigenkapitalausstattung ist leicht um 1,1%-Punkte auf 92,1% zurückgeglitten.»

«Trotz starkem Umsatzwachstum ist der gesamte Personalaufwand mit 21,1% zum Gesamtumsatz im Vergleich zum Vorjahr äusserst moderat angestiegen.»

«Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Gewinn mit 4,6% einstellig auf 186.00 CHF pro Aktie. Dieser «nur» leichte Gewinnanstieg ist im Kontext des starken Frankens und der schwachen Börsen zu sehen.»

insgesamt 1,850 Mio. CHF reflektiert wie in all den Vorjahren mit 54,3% von der Bilanzsumme das grösste Aktiv-Asset. Die ausgewiesene Cash-Position von 1,378 Mio. CHF ist zum Bilanzstichtag auf Vorjahresniveau um rund 13,8% oder um absolut 167 TCHF angestiegen. Der weiterhin starke Schweizer Franken und der noch latente «Brexite»-Entscheid mit den einhergehenden Unsicherheiten erforderten sowohl bei der Euro-Cash-Position sowie bei den Wertschriften per Saldo eine Korrektur nach unten in der Höhe von netto 149 TCHF.

Minimaler Gewinnvortrag

Die ausgesprochene Stärke der Bilanz aus der Vergangenheit wird gemäss Antrag des Verwaltungsrates erneut gezielt verstetigt: Der zu Beginn des 16. Geschäftsjahres 2019/2020 ausgewiesene Gewinnvortrag in der Höhe von 5'432.93 CHF lässt sich mit der beantragten Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven von 55 TCHF unter gleichzeitiger Verrechnung des Vorjahresergebnisses in der Höhe von 4'583.00 CHF erklären. Im Folgejahr 2019/2020 wird die Gewinnverwendung in Anbetracht der erwarteten erstmaligen Beteiligungsausschüttung von einem Dividendenantrag geprägt sein. Auf alle Fälle wird im Rahmen eines geordneten Geschäftsganges ein angepeilter Gewinnausweis in der Höhe von 300–325 TCHF angestrebt. Die Eigenkapitalquote in Prozent der Bilanzsumme von 92,1% bestätigt schliesslich nicht nur das solide Bilanzkorsett, sondern unterstreicht aktuell die hohe unternehmerische Flexibilität der nexMart Schweiz AG.

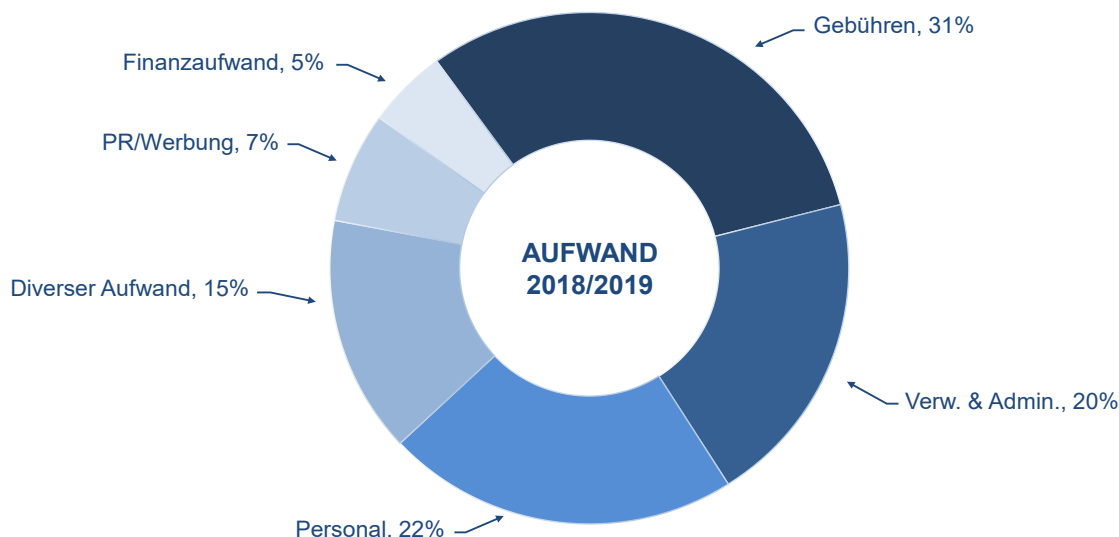
Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2018/2019

Die ungenügende EBITDA-Marge der vergangenen zwei Jahre 2016/2017–2017/2018 mit 0,4% und –1,8% gehört der Vergangenheit an. Wie bereits vor Jahresfrist prognostiziert, hat sich die EBITDA-Marge gemessen am Gesamtumsatz massiv verbessert. Das organische Wachstum auf dem Branchenportal, die stark gesteigerten Dienstleistungserträge und ein sehr moderater Anstieg beim «Gesamt-Kostenblock» ermöglichten am Ende eine fast zweistellige EBITDA-Marge von 9,0%. Da die EBITDA-Marge Finanzierungs- sowie Steuereffekte und ausserordentliche Erträge und/oder Aufwendungen ausser Acht lässt, ist sie eine sehr gute Kenngrösse für die



AUFWANDSTRUKTUR 2018/2019

Die drei Aufwandspositionen «Gebühren» (31%), «Verwaltung und Administration» (20%) und «Personal» (22%) vereinen insgesamt 73% aller angefallenen Ausgaben. Im Vorjahresvergleich sind damit die drei wichtigsten Aufwandspositionen relativ um 3% zurückgeglitten, was sich letztlich mit dem Finanzaufwand in der Höhe von 5% erklären lässt. Die zwei weiteren Aufwandsposten «PR/Werbung» (7%) und «Diverser Aufwand» (15%) bewegen sich auf Vorjahresniveau.



«Wachstum» und «Kostendisziplin» schieben operative Ergebnisverbesserung an

«Die Steuerlast 2018/2019 ist im Zuge des konstanten Gewinnes stabil und mit 15 TCHF anzugeben.»

«Der Ausblick auf das nächste Geschäftsjahr 2019/2020 ist vielversprechend: Die erstmals erwartete Beteiligungsausschüttung in der Höhe von rund 160 TCHF sowie die starke Nachfrage nach «Dienstleistungen» lassen einen markanten Gewinnsprung erwarten.

So weist das Gewinnbudget 2019/2020 eine Spanne von 300–325 TCHF aus. Dies entspräche einem Gewinnanstieg um den Faktor 5,5 auf insgesamt 1'083.00 CHF pro Aktie vor gesehen.»

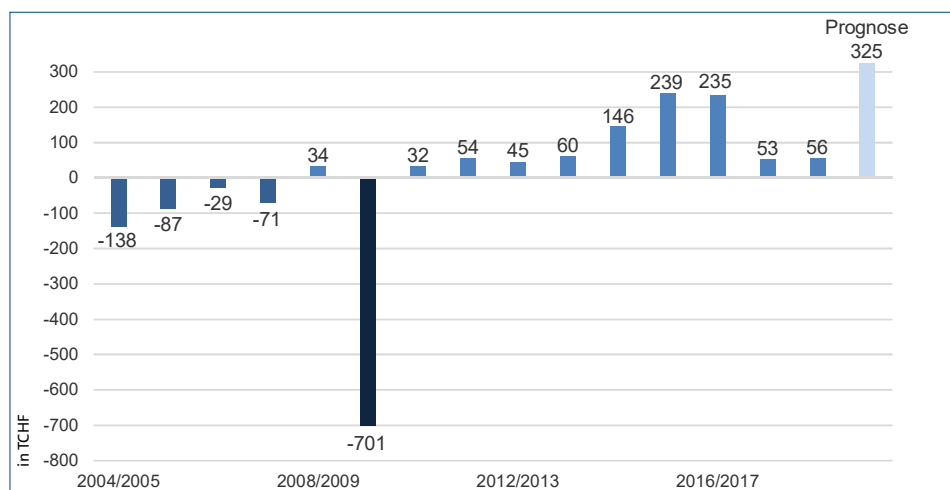
operative Profitabilität eines Unternehmens. Mit der ausgewiesenen EBITDA-Marge von 9,0% darf die Leistungssteigerung im abgelaufenen Geschäftsjahr als eigentlicher Quantensprung bezeichnet werden. Als weiterhin positiv zu werten ist die konstant gelebte Kostendisziplin, die trotz des zweistelligen Umsatzwachstums auch im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Fortsetzung fand, da der gesamte Kostenblock lediglich um 4,3% auf 1,390 Mio. CHF anstieg. Wäre beispielsweise der gesamte Kostenblock proportional zum Umsatz um fast 17% angestiegen, so wäre die EBITDA-Marge schlicht mit dem negativen Vorjahresniveau also mit –1,8% auszuweisen. Demzufolge ist mit Blick in die Zukunft eine permanente Kostendisziplin gefragt, wenn überdurchschnittliche EBITDA-Margen erzielt werden sollen. Zum Bilanzstichtag per 30. Juni 2019 hat der Schweizer Franken aufgrund des latenten «Brexite»-Entscheids und des vor kurzem klar bestätigten «Anleihekaufprogramms» durch die Europäische Zentralbank (EZB) noch einmal an Stärke gewonnen. Die Börsen haben aufgrund der hohen (markt-)wirtschaftlichen Verunsicherungen und vor dem Hintergrund der laufenden Austrittsverhandlungen deutlich korrigiert. Der Netto-Finanzaufwand betrug angesichts dieser Sonderkonstellation an den Börsen 67 TCHF, wobei nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften in der Höhe von 106 TCHF hier inkludiert sind. Die 10%ige Beteiligung bei der nexMart GmbH & Co. KG ist zum Anschaffungswert von 1,850 Mio. CHF bilanziert und demzufolge ist eine weitere Aufwertung dieser strategischen Beteiligung ausgeschlossen.

Ausblick 2019/2020 – kontinuierliches Umsatzwachstum

Unter der Annahme einer weiterhin latenten Frankenstärke wird für das 16. Geschäftsjahr 2019/2020 ein hohes einstelliges Umsatzwachstum angestrebt. Treiber dieses budgetierten Umsatzwachstums werden neue digitale Dienstleistungsangebote für unsere Branche wie «dataAbo» oder «TradeApp» sein, denn vereinzelt konnten schon Verträge mit Handelsunternehmen abgeschlossen werden, da es bei den sich aktuell im Einsatz befindenden MDE-Geräten per Ende 2020 zu einer «Kaltabschaltung» kommen wird. Sollte zudem der Kostenblock erneut unterproportional zum Umsatz ansteigen, so wird eine zweistellige EBITDA-Marge in der Spanne von und 12–14% durchaus möglich sein.

SYNOPSIS DER VERLUST- UND GEWINNENTWICKLUNG 2005–2020

Der realisierte Gewinnausweis von 56 TCHF verzeichnet auf Vorjahresbasis (53 TCHF) eine leichte Zunahme von 4,6%. Unter Berücksichtigung der vorgenommenen Aktienzerlegung von 1:5 ergibt dies ein Gewinnausweis von 186.00 CHF pro Aktie. Der konstante Gewinnausweis darf angesichts des neuen Preismodells mit zum Teil markant tieferen Flatrate-Modellen als solide bezeichnet werden. Die Gewinnprognose für das Geschäftsjahr 2019/2020 in der Höhe von 1'083.00 CHF pro Anteilschein wird einerseits von der erstmaligen Beteiligungsausschüttung von rund 150–170 TCHF und andererseits von einer weiteren Nachfragebelebung aus dem Dienstleistungsbereich gekennzeichnet sein.



nexMart Schweiz AG:

Übersicht zum Geschäftsjahr 2018/2019

«Die Cash-Position hat sich per Ende Juni 2019 um 13,8% auf 1,378 Mio. CHF erhöht, und kann aber weiterhin aus unternehmerischer Sicht als komfortabel bezeichnet werden.»

«Die 10%ige Beteiligung bei der nexMart GmbH & Co. KG ist per Ende Juni 2019 mit 1,850 Mio. CHF bilanziert, d. h. dieser Bilanzwert reflektiert gleichzeitig die ursprüngliche Investitionssumme. Eine weitere bilanzielle Zuschreibung oder Aufwertung dieser Beteiligungsposition ist damit ausgeschlossen.»

Facts and Figures 2019

Der Bruttoumsatz 2019 konnte trotz eines unsicheren Wirtschaftsumfeldes zweistellig um 16,7% oder um 219 TCHF auf total 1,528 Mio. CHF gesteigert werden. Die vor Jahresfrist für den Umsatz abgegebene Wachstumsprognose von rund 3% konnte dank neuer Portalbetreiber und ansteigender Akzeptanz der digitalen Prozesse bei weitem übertroffen werden. Ein signifikant höherer Dienstleistungsertrag (+70,7%) und ein unveränderter Verwaltungsertrag sowie drittens, der zweistellige Anstieg bei den Transaktionsgebühren von 10,8% auf 1,030 Mio. CHF bilden in der Summe die Basis für das stark angestiegene Umsatzresultat. Das Jahresergebnis nach Steuern in der Höhe von 56 TCHF liegt mit +4,6% leicht über dem Vorjahresergebnis. Das unter dem Strich positive Zahlenkorsett kommt auch in der im Vergleich zum Vorjahr unveränderten EAR (Ertrag-Aufwand-Relation) von 1,04 zum Ausdruck. Das Jahresergebnis bedeutet umgerechnet für den Aktionär ein Ergebnis pro Aktie in Höhe von 186.00 CHF (VJ: 178.00 CHF).

- Regelmässige nexmart-Besteller: Über 680 Unternehmungen
- 390 Schnittstellen, inkl. 143 MDE-Geräte
- 31 Portalteilnehmer
- Steigende Nachfrage nach Rücknachrichten: 18 Lieferanten «produzieren»/12 Händler «empfangen»
- Wachstumsrate bei den Positionen von 8% und ein Brutto-Portalhandelsumsatz von bis zu 150 Mio. CHF
- Kumulierter Brutto-Portalhandelsumsatz seit Start 2004–2019: 1,370 Mrd. CHF
- Aktuelle Cash-Position beläuft sich auf 1,378 Mio. CHF
- Reingewinn von total 56 TCHF (p/Aktie: 186.00 CHF)
- Weiteres Wachstum im Geschäftsjahr 2019/2020 von 5% angepeilt
- Prognose «Jahresüberschuss 2019/2020» von 325 TCHF oder p/Aktie 1'083.00 CHF budgetiert.

Weiteres Wachstum 2020

Aktive und neue Portalteilnehmer sowie die Erschliessung neuer Segmente (Sicherheit) werden im nächsten Geschäftsjahr das Umsatzwachstum weiterhin positiv unterstützen. Auf hohem Bruttoumsatz-Niveau wird auf dem Branchenportal ein Jahresumsatz von 155 Mio. CHF erwartet. Dies bedeutet im Minimum ein Wachstum von rund 5%. Die Wachstums- und Gewinnaussichten bleiben also intakt und für die Aktionäre wird der budgetierte Gewinnausschüttung von 2019/2020 auch vor dem Hintergrund einer erstmals erwarteten Beteiligungsauszahlung vonseiten der nexMart GmbH & Co. KG auf rund 1'100.00 CHF pro Aktie zu stehen kommen. Das transparente Gebührenmodell mit dem modernen Serviceansatz wird zusätzlich einen nachhaltigen Beitrag zur positiven Entwicklung liefern, da eine einfachere Einschätzung der Dienstleistungs- und Serviceangebote für den Kunden gegeben ist.

	2004/2005 1. GJ	2008/2009 5. GJ	2016/2017 13. GJ	2017/2018 14. GJ	Prognose 2018/2019 15. GJ	2018/2019 15. GJ	Prognose 2019/2020 16. GJ
Umsatz in Mio. CHF	3,52	62	137	143	147	148	155
Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr	586%	130%	103%	104%	103%	103%	105
angebundene Fachhändler	18	76	385	387	395	390	395
Bilanzsumme in Mio. CHF	2,152	3,10	3,35	3,30	3,40	3,40	3,60
Ertrag-Aufwand- Verhältnis	0,744	1,02	1,20	1,04	1,10	1,04	1,25
Absoluter Verlust/ Gewinn in TCHF	-138	+34	+235	+53	+135	+56	+325
Verlust/Gewinn pro Aktie in CHF	-688.00	+115.00	+785.00	+178.00	+450.00	+186.00	+1'083.00

nexMart Schweiz AG: Preismodell für Transaktionsgebühren 2020

Transaktionsgebühren:

Die Transaktionskosten richten sich nach dem erzielten Jahresumsatz in prozentualer Abhängigkeit (Flatrate). Erzielter Mehr- oder Minderumsatz wird dann am Ende eines Kalenderjahres korrekt mit einer Gutschrift oder mit einer Nachbelastung ausgeglichen.

Rücknachrichten:

Alle angebotenen Rücknachrichten – **Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung** – werden für den Lieferant ab 2020 ohne jegliche Kostenfolge angeboten. Ausnahme bilden hier die einmalig anfallenden Installations- und Programmierkosten sowie die qualifizierte elektronische Rechnung.

Aktuelles Preismodell ab 2020 für Transaktionsgebühren:

Portalhandelsumsatz in CHF	TA-Gebühren in %
> 50 Mio.	0,35
30–50 Mio.	0,40
20–30 Mio.	0,45
15–20 Mio.	0,50
12–15 Mio.	0,60
9–12 Mio.	0,70
7–9 Mio.	0,80
5–7 Mio.	0,90
4–5 Mio.	1,00
2–4 Mio.	1,10
1–2 Mio.	1,20
0,5–1 Mio.	1,30
0–0,5 Mio.	1,40

Lesebeispiel:

Die Muster AG meldet für das Jahr 2020 ein Portalhandelsumsatz von 6,9 Mio. CHF und hat darauf 0,9% an Transaktionsgebühren, also 62'100.00 CHF, zu entrichten. Effektiv wurden aber 7,5 Mio. CHF Portalhandelsumsatz erzielt, was bei einer 0,8%igen Transaktionsgebühr Kosten von 60'000.00 CHF verursacht. Es wird eine Rückerstattung im Form einer Gutschrift von 2'100.00 CHF ausgestellt.

Umgekehrt gilt bei einem Umsatz von 4,1 Mio. CHF, dass Transaktionsgebühren in der Höhe von 41'000.00 CHF fällig sind.

Wurden jedoch effektiv nur 3,9 Mio. CHF erzielt, sind Transaktionsgebühren von 42'900.00 CHF (1,1% vom Umsatz) zu bezahlen. Dies hat demnach eine Nachbelastung in der Höhe von 1'900.00 CHF zur Folge.

Wichtige Information für den Fachhändler:

Die Teilnahme am Branchenportal nexmart ist für Schweizer Fachhändler weiterhin kostenlos!

Synopsis der letzten vier Geschäftsjahre 2015–2019

Die nexMart Schweiz AG verzeichnet für das 15. Geschäftsjahr 2018/2019 ein zweistelliges Umsatzwachstum bei konstantem Gewinn und tritt auf operativer Ebene klar in die Gewinnzone ein. So stieg der Gesamtumsatz aufgrund von neuen Portalbetreibern und einer weiterhin ansteigenden Nachfrage nach E-Business-Dienstleistungen um 16,7% auf 1,528 Mio. CHF (VJ: 1,309 Mio. CHF) an. Die gestiegene Akzeptanz auf Seiten der Marktteilnehmer manifestierte sich im Dienstleistungsertrag, der um markante 70,7% auf total 417 TCHF anstieg. Als Folge der lebhaften Nachfrage nach E-Business-Prozessen und aufgrund der Einführung des Gebührenmodells mit Flatrate verzeichnet auch der «reine» Portalhandelsertrag (Grund- und Transaktionsgebühren) ein zweistelliges Wachstum von 10,8% auf rund 1,030 Mio. CHF. Auf Vorjahresbasis und unter Ausklammerung der positiven Umsatzzugänge ist der theoretische Effekt des Gebührenrückgangs sogar mit einer Spanne von minus 140–160 TCHF anzugeben. Oder mit anderen Worten: Bei konstanter Fortführung des «alten Gebührenmodells» wäre der Jahresumsatz 2018/2019 auf knapp 1,60 Mio. CHF zu liegen gekommen; was im Vorjahresvergleich einem Zuwachs von über 22% entspräche. Der Vorjahresverlust vor Amortisation (EBITDA) von –23'521.22 CHF konnte dank des Umsatzanstiegs in der Folge mit 138 TCHF um den Faktor 6,9 verbessert werden. Da keine Abschreibungen im abgelaufenen Geschäftsjahr zu tätigen waren, ist der Betriebsgewinn (EBIT) mit 138 TCHF beachtlich und beträgt aktuell 9,0% (VJ: –1,8%) vom Gesamtumsatz.

Der Finanzerfolg, als Saldo von Finanzertrag und -aufwand sowie Währungserfolg verstanden, kommt um den Faktor 3,1 tiefer zu liegen und beträgt –67 TCHF (VJ: 32 TCHF). Die Berücksichtigung des negativen Finanzerfolges lässt dann ein konstantes Jahresergebnis zu: Nach Nebenerfolgen und Steuern steigt das Jahresergebnis um 4,6% auf 55'849.93 CHF (VJ: 53'383.48 CHF). Bei neu insgesamt 300 Namenaktien – nach der Aktienzerlegung von 1 (alt) zu 5 (neu) im Herbst 2018 – ergibt dies unter Berücksichtigung der approximativen Steuerlast von annähernd 15 TCHF ein Jahresergebnis von 186.00 CHF pro Anteilsschein. Das Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme beträgt neu 92,1% (VJ: 93,2%). Der Umsatz im 16. Geschäftsjahr 2019/2020 soll auf 1,650 Mio. CHF anwachsen, da neue Portalbetreiber für weiteres Umsatzwachstum sorgen werden. Das Ergebnis 2019/2020 wird auf EBITA-Stufe aufgrund von digitalen Dienstleistungen auf rund 180–200 TCHF zu liegen kommen, sodass gemessen am Gesamtumsatz unter Einrechnung der zwei Ertragskomponenten «erstmaliger Beteiligungsertrag» und «Finanzerfolg» eine 17%ige Gewinnmarge oder ein Jahresergebnis von rund 280 TCHF angepeilt wird.

	2015/2016 CHF	2016/2017 CHF	2017/2018 CHF	2018/2019 CHF
Umsatz	1'383'038.45	1'406'005.11	1'309'327.91	1'528'372.17
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	10,6%	1,7%	–6,9%	16,7%
EBITDA	209'700.12	6'229.89	–23'551.22	138'119.02
in % des Umsatzes	15,2%	0,4%	–1,8%	9,0%
EBIT	209'700.12	6'229.89	–23'551.22	138'119.02
in % des Umsatzes	15,2%	0,4%	–1,8%	9,0%
EBT	243'546.86	264'249.53	73'222.03	70'786.53
in % des Umsatzes	17,6%	18,8%	5,6%	4,6%
Gewinn	238'955.36	235'498.13	53'383.48	55'849.93
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	64,1%	–1,5%	–77,3%	4,6%
Bilanzsumme	3'028'286.16	3'351'806.28	3'305'617.31	3'405'887.65
Anlagevermögen	1'673'236.15	1'850'000.00	1'850'000.00	1'850'000.00
Liquidität	981'405.81	1'254'928.43	1'211'282.66	1'378'412.85
Eigenkapital	2'790'701.39	3'026'199.52	3'079'583.00	3'135'432.93
EK in % der Bilanzsumme	92,2%	90,3%	93,2%	92,1%

Legende:

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

Bilanz per 30. Juni 2019

	30.06.2019 CHF	30.06.2018 CHF	Δ% +/- VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	695'542.19	603'903.53	
Wertschriften	682'870.66	607'379.13	
Flüssige Mittel und kurzfristige Aktiven	1'378'412.85	1'211'282.66	13,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	61'249.55	155'268.70	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	57'902.00	19'806.95	
Wertberichtigung Forderung (Delkredere)	-20'000.00	-20'000.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	99'151.55	155'075.65	-36,1
Aktive Rechnungsabgrenzungen	78'323.25	89'259.00	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	78'323.25	89'259.00	-12,3
Umlaufvermögen	1'555'887.65	1'455'617.31	6,9
Beteiligungen	1'850'000.00	1'850'000.00	
Beteiligungen	1'850'000.00	1'850'000.00	0,0
Anlagevermögen	1'850'000.00	1'850'000.00	0,0
TOTAL AKTIVEN	3'405'887.65	3'305'617.31	3,0
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	2'989.95	3'064.62	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	143'624.40	13'464.20	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	146'614.35	16'528.82	787,0
Schuld MwSt.	26'653.40	33'448.60	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	26'653.40	33'448.60	-20,3
Passive Rechnungsabgrenzungen	97'186.97	176'056.89	
Passive Rechnungsabgrenzungen	97'186.97	176'056.89	-44,8
Kurzfristiges Fremdkapital	270'454.72	226'034.31	19,7
Aktienkapital	3'000'000.00	3'000'000.00	0,0
Gesetzliche Gewinnreserve	75'000.00	25'000.00	200,0
Vortrag vom Vorjahr	4'583.00	1'199.52	
Jahresergebnis	55'849.93	53'383.48	
Bilanzgewinn	60'432.93	54'583.00	10,7
Eigenkapital	3'135'432.93	3'079'583.00	1,8
TOTAL PASSIVEN	3'405'887.65	3'305'617.31	3,0

Erfolgsrechnung 2018/2019

	2018/2019 CHF	%	2017/2018 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'528'372.17		1'309'327.91	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'528'372.17	100,0	1'309'327.91	100,0
Aufwand für Waren, Material und Dritteleistungen	-676'783.57	-44,3	-613'870.17	-46,9
Bruttogewinn I	851'588.60	55,7	695'457.74	53,1
Personalaufwand	-323'201.28	-21,1	-305'848.91	-23,4
Bruttogewinn II	528'387.32	34,6	389'608.83	29,7
Verwaltungsaufwand	-283'893.30	-18,6	-305'410.05	-23,3
Werbeaufwand	-106'375.00	-7,0	-107'750.00	-8,2
Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT)	138'119.02	9,0	-23'551.22	-1,8
Finanzertrag	82'026.19	5,4	122'023.46	9,3
Finanzaufwand	-149'358.68	-9,8	-90'250.21	-6,9
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	70'786.53	4,6	8'222.03	0,6
Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag	0.00	0.00	65'000.00	5,0
Ausserordentlicher/periodenfremder Aufwand	0.00	0.00	0.00	0,0
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	70'786.53	4,6	73'222.03	5,6
Steuern	-14'936.60	-1,0	-19'838.55	-1,5
JAHRESERGEBNIS	55'849.93	3,6	53'383.48	4,1
ERGEBNIS PRO AKTIE	186.00	4,5	178.00	-77,3

GEWINNVERWENDUNG 2018/2019

	30.06.2019 CHF	30.06.2018 CHF
Zur Verfügung stehender Bilanzgewinn	Vorschlag des VR	Beschluss der GV
Gewinnvortrag vom Vorjahr	4'583.00	1'199.52
Jahresgewinn	55'849.93	53'383.48
BILANZGEWINN ZUR VERFÜGUNG DER GV	60'432.93	54'583.00
Vorgesehene Gewinnverwendung		
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	55'000.00	50'000.00
Vortrag auf neue Rechnung	5'432.93	4'583.00

Anhang zur Jahresrechnung 2018/2019

Firma oder Name sowie Rechtsform und Sitz des Unternehmens

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

Angabe über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

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

Angaben zur Bilanz und Erfolgsrechnung

30.06.2019

30.06.2018

Der Finanzertrag enthält die Wertschriftenerträge von 76'504.89 CHF (VJ: 100'810.84 CHF) sowie den Kursgewinn der flüssigen Mittel von 5'521.30 CHF (VJ: 21'212.62); davon sind 16'474.95 CHF (VJ: 0.00 CHF) nicht-realisierte Kursgewinne auf Wertschriften. Der Finanzaufwand enthält realisierte Kursverluste auf Wertschriften von 42'616.92 CHF (VJ: 0.00 CHF) sowie nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von 105'606.72 CHF (VJ: 89'326.54 CHF).

Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag

Auflösung Rückstellung Anpassung Preismodell

0.00 CHF

65'000.00 CHF

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

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

Direkte wesentliche Beteiligungen der nexMart Schweiz AG

30.06.2019

30.06.2018

nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart, Deutschland

Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)

1'250'000.00 EUR

1'250'000.00 EUR

Kapital- und Stimmanteil von total 10%

125'000.00 EUR

125'000.00 EUR

REVISION

Bericht der Revisionsstelle CONVISA Revisions AG

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der nexMart Schweiz AG für das am 30. Juni 2019 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, 17. Juli 2019, CONVISA Revisions AG

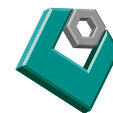


Marküs Schuler
Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor



Ralph Gwerder
Zugelassener Revisionsexperte

Business



**Brütsch-Rüegger
Tools**

Handwerkzeuge für Industrie
und Handwerk

Tools. Next Level.



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



DEWALT®

DIE SPANNUNG STEIGT
von 0.... auf 18,0.... oder 54,0 Volt

54V > XR FLEXVOLT™

XR®



BIS 12.0 AH

DEWALT XR FLEXVOLT - das ist das neue Maximum an ultimativer Akku-Leistung. Vielseitig einsetzbar für jede Arbeit, für jedes Gewerk.

www.DEWALT.com

Aktionariat, Kapitalstruktur und Beteiligung

Das Aktionariat

Die per Ende September 2019 im Aktienbuch der nexMart Schweiz AG eingetragenen 24 Aktionäre sind wie nachstehend am nominellen Aktienkapital von 3 Mio. CHF, welches in 300 Namenaktien à 10 TCHF unterteilt ist, beteiligt:

	Anzahl	Anteil
Allchemet AG, Emmenbrücke	5	1,67%
Blaser + Trösch AG, Oberbuchsiten	10	3,33%
Brütsch/Rüeggler Werkzeuge AG, Urdorf	5	1,67%
e + h Services AG, Däniken	20	6,67%
FEIN Suisse AG, Dietikon	20	6,67%
Festool Schweiz AG, Dietikon	75	25%
H. Maeder AG, Zürich	10	3,33%
Hultafors Group Switzerland AG, Neuenhof	5	1,67%
Interferex AG, Wallisellen	30	10%
Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach	10	3,33%
Meyer Liestal AG, Liestal	1	0,33%
Mueller AG, Langenthal	1	0,33%
PB Swiss Tools AG, Wasen i. E.	5	1,67%
PFERD-VSM (Schweiz) AG, Brüttisellen	5	1,67%
Puag AG, Bremgarten	5	1,67%
RHODIUS Schleifwerkzeuge GmbH & Co. KG, Burgbrohl/DE	5	1,67%
Robert Bosch AG, Solothurn	30	10%
Robert Rieffel AG, Wallisellen	10	3,33%
ROTHENBERGER (Schweiz) AG, Zürich	5	1,67%
Sahli Sicherheits AG, Birmensdorf	1	0,33%
SFS unimarket AG, Heerbrugg	5	1,67%
Steinemann AG, Flawil	30	10%
von Moos Sport + Hobby AG, Luzern	2	0,67%
ZEEV Zentraler Eisenwaren- Einkauf-Verband, Zürich	5	1,67%
Gesamt	300	100%

Kapitalstruktur

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.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates

Der amtierende, 5-köpfige Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist für die zwei Geschäftsperioden 2019/2020 sowie 2020/2021 von der Generalversammlung gewählt. Der Verwaltungsrat setzt sich wie auf der Seite 42 dargestellt zusammen. Im 15. Geschäftsjahr 2018/2019 der nexMart Schweiz AG ist der Verwaltungsrat in regelmässigen Abständen insgesamt fünf Mal zusammengetreten.

Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG

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

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

Beteiligungsstatus im Jahre 2018/2019

an der nexMart GmbH & Co. KG, 70563 Stuttgart, Deutschland

Zweck: Betrieb eines Internet-Branchenportals

Gesellschaftskapital 1'250 TEUR

Beteiligungsquote der nexMart Schweiz AG als Kommanditistin 10%

Übrige Angaben

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

Kontaktadresse

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

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG



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

Adrian Maeder,
Mitglied des
Verwaltungsrates,
Unternehmer,
H. Maeder AG, Zürich;

Christof Haefeli,
Vizepräsident des
Verwaltungsrates,
Geschäftsführer der
Blaser + Trösch AG,
Oberbuchsiten;

Christoph Rotermund,
Delegierter des Verwal-
tungsrates, Geschäftsführer
Swissavant, Wallisellen;

Stephan Büsser,
Präsident des Verwal-
tungsrates, Geschäftsführer
der Festool Schweiz AG,
Dietikon;

Urs Röthlisberger,
Mitglied des Verwal-
tungsrates, Geschäftsführer
der Metabo (Schweiz) AG,
Speitlenbach.

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 2019/2020 gewählt.

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

Anspruchsvolle Amtsperiode 2018/2019

Der 5-köpfige Verwaltungsrat darf mit dem realisierten Zahlenkranz 2018/2019 in Anbetracht des anspruchsvollen Umfeldes und den marktpolitischen Unsicherheiten mit dem erwirtschafteten Bilanzgewinn von 55'849.93 CHF durchwegs zufrieden sein. Die vor Jahresfrist geplante Wachstumsrate von 103% wurde sogar leicht übertroffen und so konnte am Ende ein Portalhandelsumsatz von 148 Mio. CHF (Budgetvorgabe: 147 Mio. CHF) erarbeitet werden.

Das Geschäftsjahr 2018/2019 war weiterhin von wirtschaftlichen und marktpolitischen Unsicherheiten geprägt, wobei die zum Teil intensiv geführten branchenpolitischen Diskussionen zu noch mehr Unsicherheiten am Markt und damit bei den einzelnen Marktakteuren geführt haben, als dies der ganzen Branche förderlich gewesen wäre. Die überwiegenden negativen Konsequenzen hievon mündeten dann in einer gewissen unternehmerischen Orientierungslosigkeit, die sich dann in einer feststellbaren Investitionsschwäche manifestierte.

Zwei neue Portalbetreiber

Unternehmen aus der Branche, die allerdings einen klaren strategischen Fokus unter explizitem Einbezug einer Digitalisierungsstrategie besitzen, haben die notwendigen Investitionsentscheide für integrale E-Commerce-Prozesse gefällt und dürften so dank ihrer digitalen Ausrichtung zu den Marktgewinnern gehören. Aber strategische Erfolge mit positiver Langzeitwirkung für die Branche – auch für weitere Unternehmen aus unseren Segmenten – wurden trotzdem mit zwei neuen Partnern am Markt erzielt: Die ABUS Schweiz AG, 6340 Baar und die Lamello AG, Verbindungstechnik, 4416 Bubendorf, haben sich für die aktive Teilnahme am Branchenportal nexmart.com entschieden und haben in der Zwischenzeit die Portal-Liveschaltung realisiert.

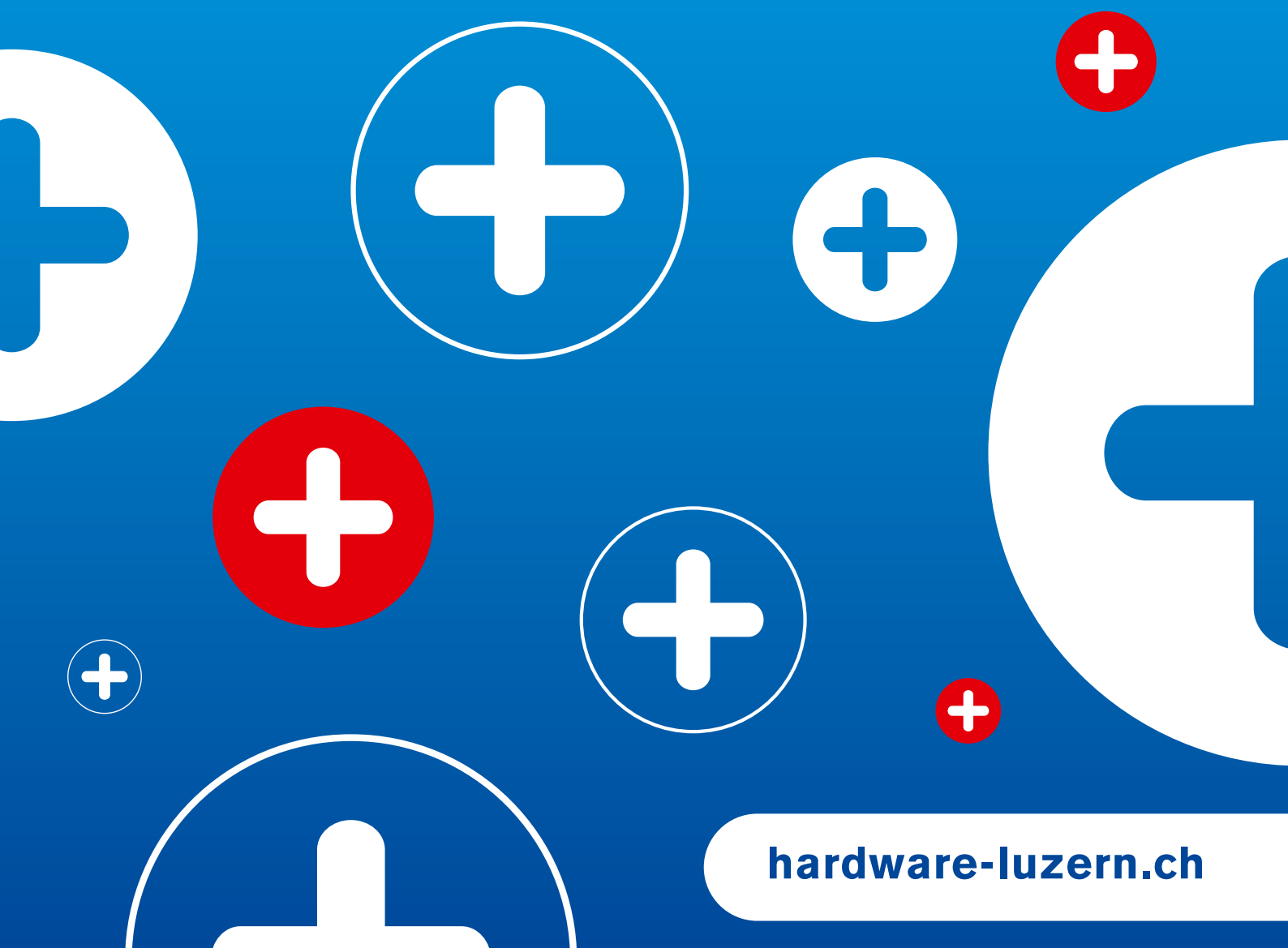
10. bis 12. Januar 2021
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die 13. Hardware findet vom **10. bis 12. Januar 2021** 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

nexmart

Einfach eBusiness