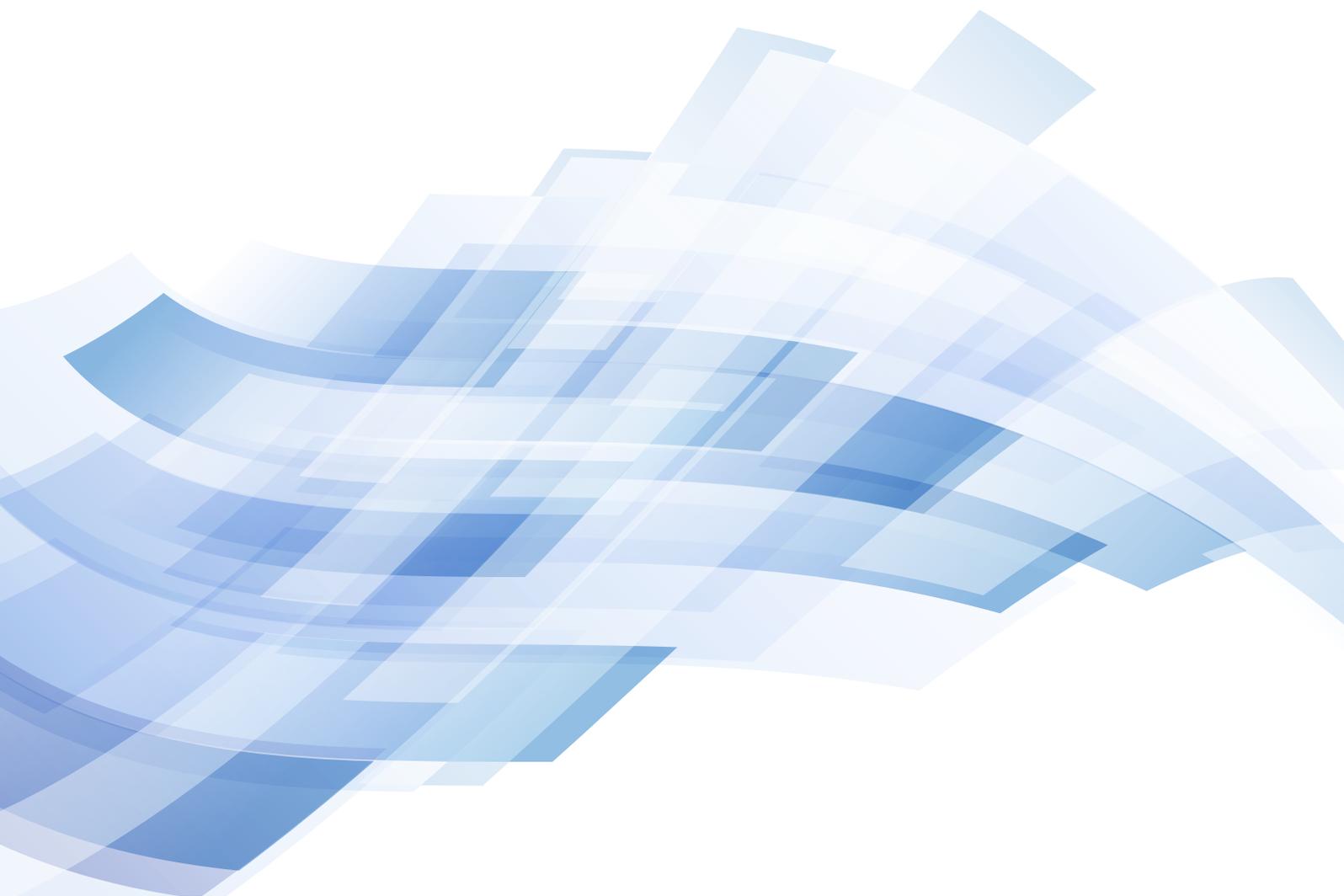


Geschäftsbericht 2022/2023



ZEBRA



Zeit zum Geniessen und Entspannen!

zebra-moebel.ch



Neuheiten

signature
by ZEBRA

outdoor furniture
2024

Zuversicht dank Wachstumschancen!

«Welchen Mut kann derjenige besitzen, der vor einem Wechsel des Glücks zittert? Der wahre Heldenmut besteht darin, über das Elend des Lebens erhaben zu sein.»

*Napoleon Bonaparte, als Kaiser Napoleon I., * 15. August 1769 in Ajaccio auf Korsika als Napoleone Buonaparte; † 5. Mai 1821 in Longwood House auf St. Helena im Südatlantik, war ein berühmter französischer General und Diktator.*

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



«Die frei zugängliche, digitale Plattformökonomie mutiert länger je mehr im Resultat zu einem branchenspezifischen Ökosystem, das allen Marktakteuren dank unternehmerischen Skaleneffekten echte Mehrwerte für das eigene Unternehmen generiert. Das branchenspezifische Ökosystem der Zukunft ist zweifellos frei zugänglich und in digitalem Sinne mit kollektiven Funktionalitäten und digitalen Services ausgestattet. Die aktuell grosse Herausforderung für die verantwortlichen Unternehmer ist, die bis anhin gelebte individuelle Unternehmenssicht bewusst zu erweitern und geschäftsübergreifende Prozesse und digitale Services zu implementieren.», meinen stellvertretend für den ganzen Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG, Stephan Büsser, Präsident, rechts, und Christoph Rotermund, Delegierter.

Die aktuell im Titel formulierte «Zuversicht dank Wachstumschancen» in unserer Handelsbranche ist heute das Resultat einer nachhaltigen und effizienten Strategiearbeit im Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG. Diese zukunftsorientierte Strategiearbeit, insbesondere in den letzten 3–4 Jahren, hat für die Lieferanten und damit für die Portalbetreiber wie für die Schweizer Fachhändler eine effiziente und frei zugängliche B2B-Plattform mit vielfältigen digitalen Funktionalitäten und Serviceangeboten geschaffen.

Branchenspezifisches Ökosystem

Die «digitale Plattformökonomie» in unserem Handelsbereich wird in den kom-

menden Jahren, so die einhellige Meinung im Verwaltungsrat, das digitale Zukunftsthema unserer Branche sein, denn im digitalen Zeitalter werden sich die gewohnt erfolgreichen Geschäftsmodelle stark verändern und die bis anhin generierte Wertschöpfung im Handel wird nur durch eine konsequente Einführung von digitalen Services und Dienstleistungen gehalten werden können. Diese Erkenntnis im digitalen Zeitalter haben die Aktionäre unserer Gesellschaft als Pioniere schon bereits vor mehr als 19 Jahren als klare Vision für die zukünftige Handelslandschaft in der Schweiz skizziert. Das Resultat der Umsetzung dieser Vision für frei zugängliche und integrale E-Commerce-Geschäfte ist

heute eine hochfunktionale wie digital-integrative Branchenplattform, die seit kurzem gezielt zum frei zugänglichen «branchenspezifischen Ökosystem» mit Künstlicher Intelligenz (KI)-unterstützten Funktionen ausgebaut wird.

Plattformökonomie mit grossen Skaleneffekten

Schenkt man den aktuellen Umfragen im deutschsprachigen Raum zur frei zugänglichen «digitalen Plattformökonomie» einer Branche Glauben, dann hat sich das unternehmerische Meinungsbild in der jüngsten Vergangenheit völlig und zwar positiv verändert. Im Jahre 2016 und damit vor rund sieben Jahren kannten



For the **Masters**
of Marking.



Pica Dry®



« Der Sekundärnutzen für den Fachhändler kann nur mit den Rücknachrichten – Auftragsbestätigung, Lieferschein und E-Rechnung – realisiert werden. Wer die digitale Transformation nicht als Lippenbekenntnis einstuft, setzt diesen digitalen Service aktiv um.»

Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser



nämlich in einer repräsentativen Umfrage zur «digitalen Plattformökonomie» rund 65% aller befragten Unternehmer den Begriff nicht einmal. Folgerichtig und nachvollziehbarerweise konnten die verantwortlichen Geschäftsführer oder die involvierten Verwaltungsräte von Unternehmen die digitalen Funktionen und unternehmerischen Mehrwerte von digitalen Plattformen gar nicht nachvollzie-

hten Partnergesprächen zum Thema «digitale Plattformökonomie» hat sich die strategische Sichtweise in unserer Branche klar zum Besseren gewendet. Die unternehmerische Digitalisierungsstrategie schliesst auf der obersten Unternehmensebene heute das wichtige Einmaleins der frei zugänglichen «digitalen Plattformökonomie» in unserer Branche nämlich explizit mit ein.

den fast grenzenlosen Nutzenpotenzialen auf die nachhaltige Senkung der Transaktionskosten bei Bestellungen oder Rechnungen reduziert, verkennt als verantwortlicher Unternehmer ganz offensichtlich die hohe strategische Relevanz von digitalen Plattformen. Es gilt: Je branchenspezifischer das digitale Ökosystem ausgestaltet ist, je wertvoller wird dieses für den einzelnen Marktakteur aus dieser



« Die digitale Transformation in unserer Branche hat erst richtig begonnen und wird sich angesichts der dynamischen Entwicklung von künstlicher Intelligenz oder ChatGPT praktisch täglich beschleunigen.»

Vize-Präsident Christof Häfeli

hen, geschweige denn strategisch in der ganzen Breite und Tiefe verstehen und unternehmensspezifisch richtig einordnen. Es gab zu diesem Zeitpunkt der Umfrage zudem keine nachvollziehbaren Begründungen, warum die in der Verantwortung stehenden Führungskräfte die frei zugängliche «digitale Plattformökonomie» mit den grossen Skaleneffekten nicht auf ihren unternehmerischen Agenden hatten. Dieser blinde Fleck im unternehmerischen Auge der Geschäftsführenden oder der Verwaltungsräte konnte zum Glück zwischenzeitlich beseitigt werden: In ver-

Wertschöpfung und digitale Services

Die erfolgreichen Resultate der bis anhin gelebten Geschäftsmodelle in unserer Branche neu zu kreieren und in neue digitale Services zu transformieren, ist das unternehmerische Gebot der Stunde. Gedacht werden kann hier beispielsweise an digitale Geschäftsmodelle mit «vorausschauender Wartung» (Predictive-Maintenance) oder an eine automatisierte «Abrechnung nach Gebrauch» (Pay-per-Use). Wer jetzt die unternehmerischen Möglichkeiten von frei zugänglichen branchenspezifischen Ökosystemen mit

Branche werden. Im Zuge dieser strategischen Überlegungen ist die Erkenntnis eines exponentiell ansteigenden Nutzenprofils für alle Marktakteure bei steigender Anzahl von Marktteilnehmern nur eine gedankliche Fussnote. Dies sei an dieser Stelle lediglich im Sinne einer klärenden Themenabrundung notiert.

Interesse und Loyalität

Für das langjährige Vertrauen und für das permanente Interesse am branchenspezifischen Ökosystem danken alle Mitglieder des Verwaltungsrates an dieser Stelle den

« Die TradeApp will aber mehr sein als ein digitales Bestelltool, denn die Kataloge der Lieferanten sind stets aktuell und somit verfügt der Fachhändler gleichzeitig über einen mobil-digitalen Produktkatalog mit hoher Benutzerfreundlichkeit.»

Mitglied des Verwaltungsrates Adrian Maeder



Lamello

Allrounder für Dünnes und Schräges



**VERBINDERMUSTER
BESTELLEN!**



Clamex S-20

Wiederlösbarer Möbelverbinder für die 4 mm Nut

- Universeller Verbinder für alle Nutfräsmaschinen
- Verbindung von Werkstücken in allen Winkeln
- Geringe Verbinder-Dicke für Einbau in Materialien ab 8 mm



« Die an der Hardware 2023 vorgestellte TradeApp hat von Beginn weg eine hohe Akzeptanz bei den Schweizer Fachhändlern erzielt und die veralteten MDE-Geräte praktisch nahtlos abgelöst.»

Mitglied des Verwaltungsrates Urs Röhli

« Die Digitalisierung ist in unserer Branche eine Daueraufgabe, die ernst genommen werden muss. Nach 20 Jahren nexmart gibt es leider immer noch zu viele Lieferanten und noch mehr Fachhändler, die sich dieser Aufgabe noch nicht angenommen haben.»

Delegierter des Verwaltungsrates Christoph Rotermond



engagierten Aktionärinnen und Aktionären, die mit ihrem langfristigen Investment den funktionalen Ausbau von einer einstigen «reinen Bestellplattform» hin zu einem frei zugänglichen «branchenspezifischen Ökosystem» erst ermöglichten. Das professionelle Anspruchsdenken in einer Handelslandschaft mit hohen, weil unternehmensspezifischen Komplexitätsgraden und den unendlichen Variationen bei den zu digitalisierenden Prozessabläufen ist sprichwörtlich das Schmiermittel für die Digitalisierung und einer KI-unterstützten Vernetzung einer ganzen Branche. Damit stehen die unternehmerischen Interessen der Aktionäre gleich wie die Kundenanforderungen aus unserer Branche an erster Stelle und ermöglichen so,

das vertiefte Niveau unserer E-Business-Kompetenz stetig zu erweitern, um dann im Zuge der weiteren dynamischen Digitalisierung Mehrwerte für alle Markt- und Branchenteilnehmer zu generieren.

Branchendiskurs notwendig

Aus dieser Perspektive ist ein intensiver Branchendiskurs unter den zahlreichen Marktteilnehmern weiterhin vorgezeichnet; wenn nicht sogar zum unternehmerischen Wohle aller garantiert. Und mit der gleichen Perspektive auf das «branchenspezifische Ökosystem» sind unter Einbezug der künstlichen Intelligenz die grossen Herausforderungen für kleinere wie mittlere Unternehmungen im Zeitalter des digitalen Wandels skizziert.

Da die mittelständischen Unternehmen im Zuge der dynamischen Branchendigitalisierung permanent neue digitale Geschäftsmodelle prüfen müssen, hat der Verwaltungsrat unter anderem für echte Mehrwerte weiterhin strategische Kooperationen mit komplementären Partnern zu prüfen, um gegebenenfalls neue Geschäftsmodelle oder Umsatzpotenziale für eine ganze Branche zu heben.

In diesem Sinne wird die Vertrauensbasis für eine aktive Digitalisierung der gesamten Branche genutzt und allen sei an dieser Stelle eine erfolgreiche Digitalisierung mit vielen neuen digitalen Geschäftsmodellen gewünscht.

Im Namen des Verwaltungsrates

Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident

Christoph Rotermond
Delegierter des Verwaltungsrates



h. maeder
professional cutting tools



 **TIVOLY**

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 benutzen – Lieferanten und Händler gleichermaßen!

Herr Büsser, wir bedanken uns gerne für Ihre Ausführungen.



ALLCHEMET ONLINESHOP

ALLCHEMET

JETZT ANMELDEN UND
BEQUEM ONLINE BESTELLEN.



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

Entdecken Sie viele Vorteile wie:

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

Branchenportal: über 12 Millionen Umsatz pro Monat

Die nexMart Schweiz AG übertrifft am Ende des 19. Geschäftsjahres 2022/2023 dank einer guten Marktbearbeitung wie persönlichen Kundenbetreuung und neuen Portalbetreibern die vor Jahresfrist abgegebenen Zielvorgaben.

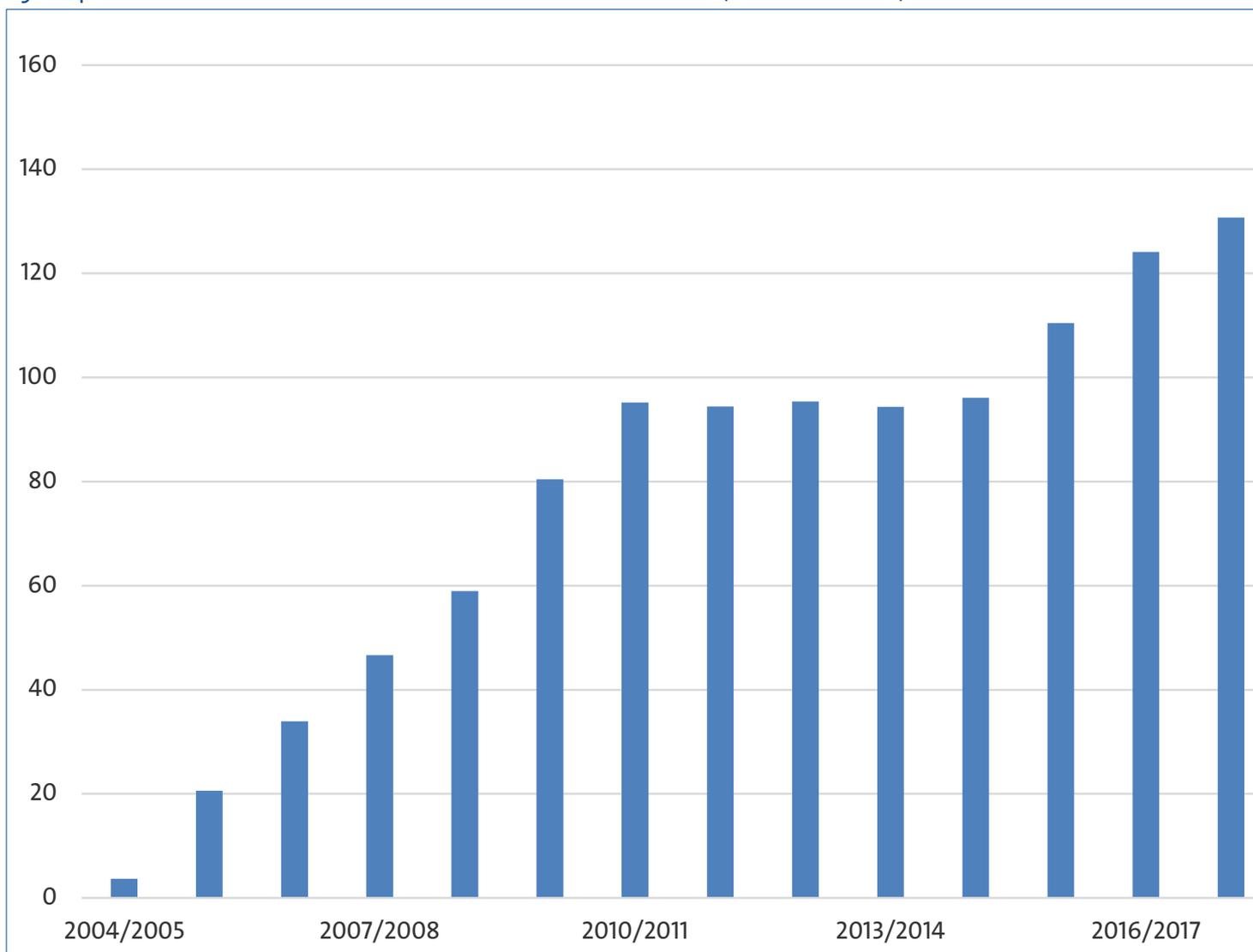
Eine Rückblende auf die letztjährige Unternehmensphase und die damit verbundenen Portalkennzahlen belegen die stetig wachsende Akzeptanz des integralen Branchenportals nexmart.com in der Schweiz sowie den über Jahre hinweg gegebenen Wachstumspfad bei der Umsatzentwicklung, den Bestellpositionen und den aktiven Bestellern.

Jeder neu aufgeschaltete Lieferant steuert natürlich mit seinem spezifischen Kundenportfolio einen weiteren wichtigen Mosaikstein zur langjährigen Wachstumsgeschichte des Branchenportals bei.

Abgesehen von den erklärbaren saisonalen Umsatzenschwankungen während den

Sommerferien oder während des Jahreswechsels und vor dem Hintergrund der mehrheitlich negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – Stichworte hier: starker Franken- und Zinsanstieg – ist seit Portalstart im Jahre 2004 insbesondere bei den «Bestellpositionen» ein solider, konstanter Wachstumspfad beobachtbar.

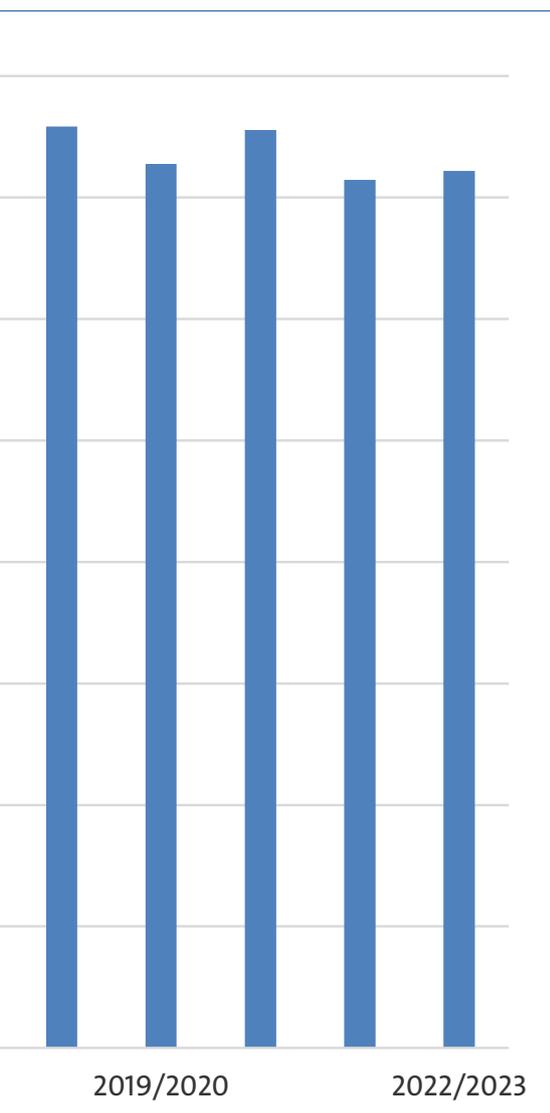
Synopsis der Portalhandelsumsätze 2004–2023 (in Mio. CHF)



« Juni 2023: Im letzten Monat des abgelaufenen 19. Geschäftsjahres 2022/2023 wurde ein Netto-Umsatz von über 144 Mio. CHF erreicht.»

Weiteres Wachstum angepeilt

Dieser konstante Wachstumspfad ist trotz des phasenweise anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes weiterhin vollauf intakt, und wenn die avisierten Budgetzahlen 2023/2024 am Ende des 20. Geschäftsjahres 2023/2024 erreicht werden, sollte im Jubiläumsjahr ein Netto-Umsatz von gegen 160 Mio. CHF möglich sein.



Mehr als 350 Fachhändler, bei über 150 installierten Schnittstellen, inkl. MDE-Geräte, und insgesamt über 500 Besteller pro Tag, haben erneut im 19. Geschäftsjahr 2022/2023 für ein ansprechendes Wachstumstempo bei den Bestellpositionen gesorgt.

« Der erzielte Gewinnausweis nach Steuern reflektiert mit 151 TCHF die solide Entwicklung des Branchenportals in der Schweiz.»

Die vor Jahresfrist kommunizierten Budgetvorgaben 2022/2023 mit einem prognostizierten Netto-Gesamtumsatz von über 150 Mio. CHF konnten im mittleren einstelligen Prozentbereich nicht erreicht werden. Mit knapp über 144 Mio. CHF liegt der realisierte Netto-Gesamtumsatz im Vergleich zu den kommunizierten Budgetzahlen zwar knapp 4,0% darunter, doch bei einem Vorjahresvergleich ist ein leichtes Wachstum von 1,3% (VJ: 142,5 Mio. CHF) zu vermelden.

« Die branchenspezifische TradeApp wurde im Januar 2023 von den Fachhändlern gut aufgenommen und sorgte von Beginn weg für einen Monatsumsatz von über 1,5 Mio. CHF.»

Der aktuelle Gewinnausweis nach Steuern markiert aber mit 151 TCHF eine solide Marke, so dass auch für das abgeschlossene 19. Geschäftsjahr 2022/2023 eine Dividende an die Aktionäre ausbezahlt werden kann. Im Vorjahresvergleich liegt der ausgewiesene Jahresumsatz um 6,8% höher.

Als Folge des wiederum erstarkten Schweizer Franken beträgt dagegen der ausgewiesene Kursverlust bei den flüssigen Mitteln über 19 TCHF (VJ: über 40 TCHF).

« Angesichts der hohen Bestellvolumina und der relativ konstanten Positionen pro Bestellung ist für das Jubiläumsjahr 2023/2024 ein Netto-Bestellvolumen von gegen 160 Mio. CHF zu erwarten.»

160 Mio. CHF – neue Schallmauer

Zwar sorgt der volumenmässige Basis-effekt inskünftig zwangsläufig für eine weitere Abflachung der relativen Wachstumsszahlen auf geschätzte 3–4%, doch angesichts der hohen Bestellvolumina und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht im Jubiläumsjahr ein Netto-Bestellvolumen von nahezu 160 Mio. CHF zu erwarten.

Durch die gezielte Erweiterung des firmenspezifischen Kundenkreises und die Einführung der branchenspezifischen TradeApp für den Schweizer Fachhandel im Januar 2023 wird das bereits in der Vergangenheit registrierte Matrix-ähnliche Wachstum aber automatisch ansteigen. Neu aufgeschaltete Lieferanten aus unserer Branche und/oder neue Schnittstellen werden diesen gewünschten Wachstumseffekt selbstredend noch einmal verstärken.

Handlich. Sicher. Vielseitig.

Einfaches Handling mit geringem Kraftaufwand verspricht die 18-Volt-Akku-Gehölsäge MS 18 LTX 15. Sie ist kompakt und leicht und hält eine konstante Kettengeschwindigkeit von 5 m/s für einen schnellen Arbeitsfortschritt.

18 V

NEU



Mehr Informationen
unter www.metabo.ch

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Ein Akku für alles. Markenübergreifend. 100% Kompatibilität



«Jeder manuelle Eingriff kostet!»

«Lamello»: Das sind Verbindungssysteme für Schreiner, Möbelbauerinnen und die Holzverarbeitende Industrie. Die Lamello AG aus Bubendorf (BL) arbeitet seit 2019 mit dem Branchenportal nexmart in der Schweiz. Neu wird der Vertrieb in allen wichtigen westeuropäischen Märkten auf nexmart umgestellt. Raffael Gomez, Leiter Marketing und Vertrieb bei Lamello, beleuchtet die Hintergründe für diesen strategischen Entscheid.



«Wir von Lamello sind auf strategische Marktpartner angewiesen, die in ausgewählten Märkten engagiert und professionell agieren. Demzufolge beliefern wir generell nur ausgesuchte, motivierte Partner, die gemäss unserem neuen Qualitätssystem mit aktiver Kundennähe überzeugen und professionell eine hochstehende Vermarktung umsetzen. Für uns ist deshalb klar, dass eine langfristige erfolgreiche Partnerschaft mehr als ein Produkt und ein Preisschild im Netz ist. Ein erfolgreiches Gesamtpaket umfasst nach unserer Auffassung ein innovatives Sortiment, laufende Investitionen in die Lagerhaltung und Ausstellung. Stetige Weiterbildung und Beratung bilden dann ebenso einen wichtigen Bestandteil wie das von uns unterstützte Marketing und die Schulung unserer Partner.», fasst Raffael Gomez, Leiter Marketing der Lamello AG, eindrücklich zusammen.

Das familiengeführte Unternehmen mit Sitz in Bubendorf wurde 1969 vom Schreiner Hermann Steiner gegründet. Dies, nachdem die geniale Idee mit den ovalen Holzplättchen als Spanplattenverbindung marktreif war. Das System der ovalen Holzplättchen prägte, ja revolutionierte erfolgreich das Schreinerhandwerk. Entsprechend kennt es weltweit Nachahmungen aller Art. Dennoch konnte die Marke ihre Exklusivität bewahren. Das zeigt sich in den Produkten genauso wie in der Vertriebsstrategie. Raffael Gomez dazu: «Wir schützen uns und unsere Partnerhändler mit einem geschlossenen Vertriebssystem.»

Lamello setzt neu exklusiv auf das Branchenportal nexmart. Wie kam man dazu?

Unsere aktuelle Unternehmens- und Vertriebsstrategie sieht die digitale Trans-

formation vor. Wir minimieren in sämtlichen Prozessen die manuellen Eingriffe, um wirtschaftlich produzieren, verkaufen und gegebenenfalls auch reparieren zu können. Deshalb haben wir 2019 zunächst einmal zusammen mit nexmart die Pilotprojekte «retail Connect» und «online Market» für die Schweiz realisiert. Das hat gut funktioniert. Also weiteten wir im Jahre 2022 diese Applikationen auch auf Deutschland, Österreich, Belgien, Holland und Frankreich aus. 2024 werden wir zudem 28 weitere europäische Länder damit bedienen. Wir bekommen somit ein Instrumentarium für unseren ganzen europäischen Vertrieb aus einer Hand.

Gibt es spezifische Gründe für das Vertrauen in das Branchenportal nexmart?

Der einheitliche und marktoffene Ansatz sowie die Akzeptanz und Veran-

kerung des Portals bei unseren Partnern haben uns überzeugt. Zudem unterstützt nexmart uns selber in der digitalen Transformation mit Erfahrung, Know-how und spannenden Dienstleistungen. Wir haben die erwarteten E-Commerce-Quoten bereits übertroffen, was den eingeschlagenen Weg bestätigt.

Europa im Fokus – oder die ganze Welt?

Wir beschränken uns mit nexmart vorerst auf die europäischen Märkte. In Übersee arbeiten wir erfolgreich mit Importeuren, die die lokalen Märkte individuell kennen und auf ihre Weise bearbeiten. Wir sind weltweit insgesamt in rund 65 Märkten aktiv, die sich selbstredend nicht alle gleich bearbeiten lassen.

Ihre wichtigsten Endkunden sind die Schreinereien – weltweit. Wie kaufen diese Firmen Ihre Produkte?

Wir sehen einen klaren Trend hin zur Online-Bestellung, vor allem bei den Verbindern. Aber auch Maschinen werden vermehrt online erworben. Die Pandemie hat die Tendenz weg vom Laden, hin zum digitalen Geschäft, beschleunigt. Folglich nehmen die Umsätze im klassischen Ladengeschäft des Fachhandels eher ab.

«**Die Qualität der Produktdaten in den Händlershops ist auch für uns ein Thema – hierzu hoffen wir auf Lösungen, die die gesamte Branche vorwärtsbringen.»**

Stichwort Fachhandel: Sie beliefern in der Schweiz 25 Marktpartner mit 54 Filialen. Das sieht nach einem selektiven, eng definierten Schweizer Vertriebssystem aus.

Wie gesagt, Schreinerei, Möbelbau und Holzverarbeitung sind unsere Zielgruppen. Das sind anspruchsvolle Gewerke, die eine entsprechende Qualität beim Produkt wie auch bei Verfügbarkeit, Beratung und Marketing erwarten. Das kann man nur mit ausgewählten Marktpartnern umsetzen, die ihrerseits im jeweiligen Markt engagiert, professionell und nahe an ihren Kunden aktiv sind. Wir haben das in unserem neuen Qualitätssystem so definiert und beliefern dementsprechend nur ausgesuchte, motivierte Partner. Denn die gute Vermarktung braucht für eine erfolgreiche Partnerschaft mehr als ein Produkt und ein Preisschild im Netz. Sortimente, Investitionen in die Lagerhaltung, Ausstellung und Beratung, Marketing und Schulung bilden ein Gesamtpaket. Ein stationärer Point-of-Sales (POS) gehört ebenfalls dazu.

Sie lassen damit reine Online-Händler – auch wenn sie gross sind und eine enorme Besucherfrequenz bieten – bewusst aussen vor.

Wir haben ein einheitliches, europaweit harmonisiertes Preis-/Konditionssystem und setzen auf autorisierte Markenpartner, die unsere qualitativen Kriterien erfüllen. Der Onlinehandel funktioniert anders und kann diesen integralen Ansprüchen nicht genügen. Wir beliefern darum Drittplattformen nicht und schützen damit unsere Marktpartner. Denn mit einer aktiven Markensteuerung kann sich der ausgewählte Fachhandel klar abgrenzen und profilieren.

Sie setzen mit nexmart zunächst auf E-Commerce mit Ihren Markenpartnern. Haben Sie mit der angestrebten Digitalisierung auch Ihre Endkunden im Blick?

Unsere Endkunden im Bereich Gewerbe und Industrie wollen Lösungen entlang der ganzen Wertschöpfungskette. Je besser wir unsere Produkte und Dienstleistungen in diesen Prozessen verankern, desto mehr Kundennutzen und Kundenbindung resultieren. Unsere Produkte sind vom Entwurf über die Planung bis zur CNC-Bearbeitung integrierbar und damit im gesamten Herstellungsprozess präsent.

Wir haben dafür ein Netzwerk mit über 50 Partnern: Führende Hersteller von CNC-Maschinen, von Software für CAD, CAM, ERP sowie Hersteller von Fräswerkzeugen und Aggregaten. Damit ist die Anwendung unserer Produkte weitestgehend vereinfacht und standardisiert.

Das ist die produktionsseitige Digitalisierung. Wie bringt man den Schreiner dazu, Ihre Produkte digital einzukaufen?

Dafür ist der ausgewählte Fachhandel zuständig. Er kann professionell die bilateralen Beziehungen mit dem Schreiner aufbauen. Wir unsererseits können – und müssen – hier mit qualitativ guten Daten unterstützen, damit der Schreiner mit der Online-Bestellung wirklich einen effektiven Nutzen hat und aktiv mitmacht.

«**Attraktive Marken im selektiven Umfeld stützen und schützen den Fachhandel. Sie bieten die Möglichkeit, sich unternehmerisch zu profilieren und abzugrenzen.»**

Womit wir bei Duerbrenner «Datenqualität» sind ...

Das ist es, und ich gebe gerne zu, dass wir selber auch daran intensiv arbeiten: Der gordische Knoten ist noch nicht durchschlagen. Aber wir bleiben dran! – Und wir schauen generell optimistisch in die Zukunft. Die Auftragslage fürs Schreinerhandwerk ist positiv, das Handwerk kann sich behaupten und international sehen wir gute Wachstumschancen. Die Pandemie hat unsere Märkte exzeptionell beschleunigt, nun sehen wir eine Rückkehr zu einem gesunden Normalniveau. Das gesamte Bild stimmt mich zuversichtlich!

Herr Gomez, vielen Dank für das informative Gespräch!



Die Lamello wurde im Jahre 1944 durch Hermann Steiner in Liestal (BL) gegründet und rund elf Jahre später, also im Jahre 1955, wurde dann das heute so berühmte Lamello-System erfunden, welches die Basis des unternehmerischen Erfolges darstellt. Heute beschäftigt die Spezialistin für Holz-Verbindungstechnik annähernd 100 Mitarbeitende und hat aktuell seinen Sitz in Bubendorf.

DEWALT

POWERSTACK

5 **NEU**
5AH

**THE
NEXT DIMENSION
IN POWER**™

UNSER LEISTUNGSSTÄRKSTER + EFFIZIENTESTER + LANGLEBIGSTER***

AKKU IN SEINER KLASSE

* Vs. DEWALT AKKU DCB184 (18 Volt / 5 Ah)

** Nutzbare Energie vs. DEWALT AKKU DCB184 (18 Volt / 5 Ah)

*** Ladezyklen vs. DEWALT AKKU DCB184 (18 Volt / 5 Ah)

www.DEWALT.ch

GUARANTEED TOUGH.

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG



ABUS
Security Tech Germany

ABUS Schweiz AG

info@abus.ch • www.abus.ch



ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch



**Blaser
Trösch**

freizeitmacher.ch

Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 78
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



DEYFO[®]
DESIGN YOUR FOAM

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



DHsoft
software

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



dormakaba

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



e+h

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



FEIN



FESTOOL

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



GEBODRUCK AG

WILD AUF DRUCK

GESTALTUNG,
DRUCK &
DIGITAL

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



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch



HULTAFORS GROUP

Snickers
Hultafors
SOLID GEAR
CLC
Hellberg
wibe



i-effects

eCommerce Apps



INTERFEREX AG

Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen



KÄRCHER



Lamello

Lamello AG
4416 Bubendorf
www.lamello.ch



merlion

PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



MESSELUZERN

Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch



metabo[®]

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



Milwaukee
Nothing but **HEAVY DUTY.**



nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com



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



PFERD | **VSM**



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



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




Innovation verbindet

A. Steffen AG
8957 Spreitenbach
www.steffen.ch



Simply eBusiness

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:



Anbindungs-lösungen
Erweitern Sie Ihr Vertriebspotenzial und vernetzen Sie sich mit all Ihren Geschäftspartnern!



Mobile Lösungen
Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Online-Lösungen
Optimieren Sie Ihre Ressourcen durch eine zentrale Verkaufsplattform für all Ihre Kunden!



Datenlösungen
Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

Steigern Sie Ihre Verkaufsförderung mit unserem Dreamteam **data View** und **retail Connect!**

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne für eine individuelle Lösung, um Ihr Unternehmen voranzubringen.

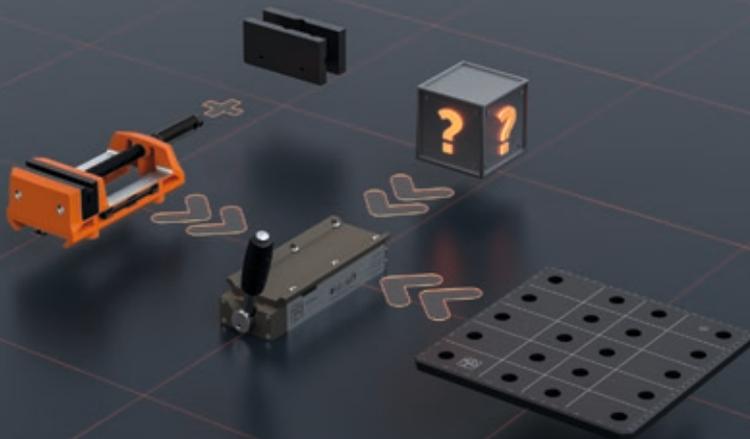
Noel Aschwanden, E-Business-Manager
T: +41 44 878 70 54/noel.aschwanden@nexmart.com
www.nexmart.com



VERSAMAG
SYSTEM

SPANNKRAFT WIRD MOBIL.

DAS NEUE FEIN VersaMAG SYSTEM.
Magnetische Power für flexibles Arbeiten.



MODULAR UND UNENDLICH.
Das FEIN VersaMAG System mit neuem Zubehör erweiterbar.



Robuste Umsatzentwicklung treibt Umsatzrendite und löst zweistelligen Gewinnssprung aus – konstante Dividende

Die nexMart Schweiz AG realisiert dank einem mittleren einstelligen Wachstum von 6,8% den Rekordumsatz von 1,608 Mio. CHF (VJ: 1,506 Mio. CHF) und übertrifft damit erneut bei «Umsatz und Profit» die eigene Prognose. Neben dem soliden Kerngeschäft auf dem Schweizer Branchenportal hat neu die im Januar 2023 offiziell für den Schweizer Fachhandel eingeführte branchenspezifische TradeApp zum positiven Wachstumspfad ergänzend beigetragen und die MDE-Geräte lückenlos abgelöst. Diese neue digitale Dienstleistung wird vor dem Hintergrund der guten Akzeptanz aufseiten der Fachhändler das zukünftige digitale B2B-Geschäft zusätzlich verstärken. Die operative Profitabilität mit der EBITDA-Marge ausgedrückt, erreicht in der Firmengeschichte von nexMart Schweiz AG mit 10,5% erstmals ein zweistelliges Niveau. Der Dividendenantrag des Verwaltungsantrages bleibt mit 300.00 CHF pro Aktie auf Vorjahreshöhe.

Allgemeines zur Finanzlage

Die solide Entwicklung der nexMart Schweiz AG im Geschäftsjahr 2022/2023 bestätigt, dass die digitale Transformation in der Branche weiterhin stark anhält und dank realisierter Skaleneffekten die Effizienz und die Ertragskraft so nachhaltig für das Aktionariat gesteigert werden konnte. Die dynamische Digitalisierung in der Branche, neue Portalbetreiber mit internationalen Ambitionen wie auch die anfangs 2023 vom Schweizer Fachhandel gut aufgenommene branchenspezifische TradeApp sorgten für ein Umsatzwachstum 2022/2023 von 6,8% auf total 1,608 Mio. CHF (VJ: 1,506 Mio. CHF). Dieser solide Umsatzanstieg bei den Bruttoerlösen aus «Lieferungen & Leis-

tungen» bedeutet gleichzeitig ein Rekordumsatz in der mittlerweile 19-jährigen Firmengeschichte der nexMart Schweiz AG und hat folgerichtig direkt positive Auswirkungen auf die Entwicklung der Umsatzrendite, die um ein Drittel auf 9,4% und damit auf den realisierten Gewinn, der um satte 40,7% auf 150'784.63 CHF (VJ: 107'167.38 CHF) ansteigt. Zum positiven Jahresergebnis 2022/2023 hat erneut auch der – leicht zurückgeglittene – Beteiligungsertrag in der Höhe von 126'016.82 CHF (VJ: 141'733.20 CHF) beigetragen. Der den Aktionären zurechenbare Gewinn pro Anteilschein beträgt demnach nach Berücksichtigung der Steuerlast 503.00 CHF und zum dritten Mal in der Geschichte der nexMart Schweiz AG kann der ordentli-

chen Generalversammlung eine unveränderte Dividendenzahlung in der Höhe von 300.00 CHF pro Aktie beantragt werden; was unter dem Strich einer Rendite von 3,0% auf dem Nennwert einer Aktie entspricht.

Revisionsstelle

Die Revisionsstelle, CONVISA Revisions AG, 6430 Schwyz, hat den Jahresabschluss 2022/2023 per Ende Juni 2023 nach dem Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision, die insbesondere keine Prüfung der betriebswirtschaftlichen Abläufe oder des unternehmerischen Kontrollsystems umfasst, revidiert. Der Revisionsbericht ist auf Seite 33 dieses Geschäftsberichts abgedruckt.

Jahresergebnis 2022/2023 im Überblick:

- Markant höherer Gesamtumsatz von 1,608 Mio. CHF (VJ: 1,506 Mio. CHF), **+6,8%**;
- Starke Verbesserung der operativen Profitabilität um **32,8%** auf 170 TCHF (EBITDA-Marge);
- Solider Gewinnausweis von **151 TCHF**, d. h. 503 CHF pro Aktie;
- Abschreibungen auf Branchensoftware von **100 TCHF**;
- Beteiligungsertrag von 126 TCHF (VJ: 142 TCHF), **-11,1%**;
- Zunahme der «Cash-Position» um **32,4%** von 861 TCHF auf 1'140 TCHF;
- Wertberichtigungen auf Wertschriftenbestand um **-2,9%** auf 657 TCHF (VJ: 676 TCHF);
- Nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von **47 TCHF** (VJ: 168 TCHF);
- Bilanzgewinn zur Verfügung der GV: **164 TCHF** (VJ: 118 TCHF);
- Dividendenantrag von **300 CHF** pro Aktie (VJ: 300 CHF pro Aktie);
- Positiver Ausblick bei «Umsatz & Gewinn»: **+10,1%** bei Umsatz und **+73,8%** bei Gewinn.



Das doppelseitig bestreute 7988 siastrong ist allseitig flexibel einsetzbar. Eine Perforation sorgt für scharfe Konturen und vereinfacht präzises Schleifen auch an schwer erreichbaren Stellen. Das robuste Schleifmittel ist waschbar, strapazierfähig und langlebig.

7988 siastrong – Robust und sehr flexibel einsetzbar



Flexibel

Das Produkt ist besonders flexibel und kehrt nach dem Falten, Kneten oder Zerknittern in seine Form zurück



Abwaschbar

Es kann ausgewaschen werden, wodurch sich die Notwendigkeit, das Schleifblatt ständig zu wechseln, deutlich verringert



Faltlinie

Entwickelt, um die scharfen Winkel zu vergrössern und selbst die schwierigsten Bereiche des Werkstücks zu erreichen



Schleifkanten

Ermöglicht das Schleifen auch mit den Kanten und das Erreichen der schwierigsten Stellen

7988 siastrong	Artikelbezeichnung	sia Artikel-Nr.	Korn	Breite mm	Länge mm	Mindestmenge Stück (Packungen)
	Streifen doppelseitig bestreut, perforiert	0021.5594.01	180	115,00	140,00	100 (10)
	Streifen doppelseitig bestreut, perforiert	0021.5595.01	180	115,00	140,00	100 (5)
	Streifen doppelseitig bestreut, perforiert	0021.5596.01	240	115,00	140,00	100 (10)
	Streifen doppelseitig bestreut, perforiert	0021.5597.01	240	115,00	140,00	100 (5)
	Streifen doppelseitig bestreut, perforiert	0021.5598.01	320	115,00	140,00	100 (10)
	Streifen doppelseitig bestreut, perforiert	0021.5599.01	320	115,00	140,00	100 (5)



sia Abrasives Schweiz

Mühlewiesenstrasse 20
8501 Frauenfeld
Schweiz

Telefon +41 52 724 44 44
E-Mail sia.ch@sia-abrasives.com



Die Bilanz per 30. Juni 2023

Die ausgewiesene Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr trotz erstmals vorgenommenen Abschreibungen auf der «Branchensoftware & Lizenzen» von 100 TCHF erneut angestiegen und zwar absolut um 161'769.47 CHF oder relativ um 4,4% auf total 3,808 Mio. CHF. Der Anstieg der Bilanzsumme ist per Saldo direkt mit der Zunahme bei den «Flüssigen Mitteln» von 298'513.77 CHF (VJ: +161,4%) erklärt. Die nicht unwesentliche Abnahme bei der Bestandesposition «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter» von -39,9% auf noch 112'827.95 CHF ist unter anderem mit der guten Zahlungsmoral auf Seiten der Kundschaft begründet. Dies führt dann auch zum Umstand, wonach das «Delkredere» in Höhe von 20 TCHF unverändert ist. Die übrigen bilanziellen Aktivposten sind zum Vorjahresvergleich praktisch unverändert. Auf der Passivseite ist die praktische Verdoppelung des «Kurzfristigen Fremdkapitals» auf insgesamt 309'139.43 CHF (VJ: +48,5%) zu nennen. Ein Anstieg bei den «Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende» um 172,6% oder absolut um 62'620.00 CHF auf

98'911.85 CHF einerseits, und die höheren «Transitorischen Passiven» von +36,3% auf insgesamt 172'977.47 CHF andererseits sind für die Erhöhung des «Kurzfristigen Fremdkapitals» in der Höhe von 101 TCHF verantwortlich. Der Anstieg bei den «Transitorischen Passiven» ist schliesslich Ausfluss des operativen Wachstums auf dem Branchenportal, mussten für eine periodengerechte Abgrenzung die zahlreichen Vorauszahlungen der Portalbetreiber «abschlussgerecht» mitberücksichtigt werden. Alle anderen Passivpositionen weisen lediglich marginale Abweichungen im tiefen einstelligen Prozentbereich auf.

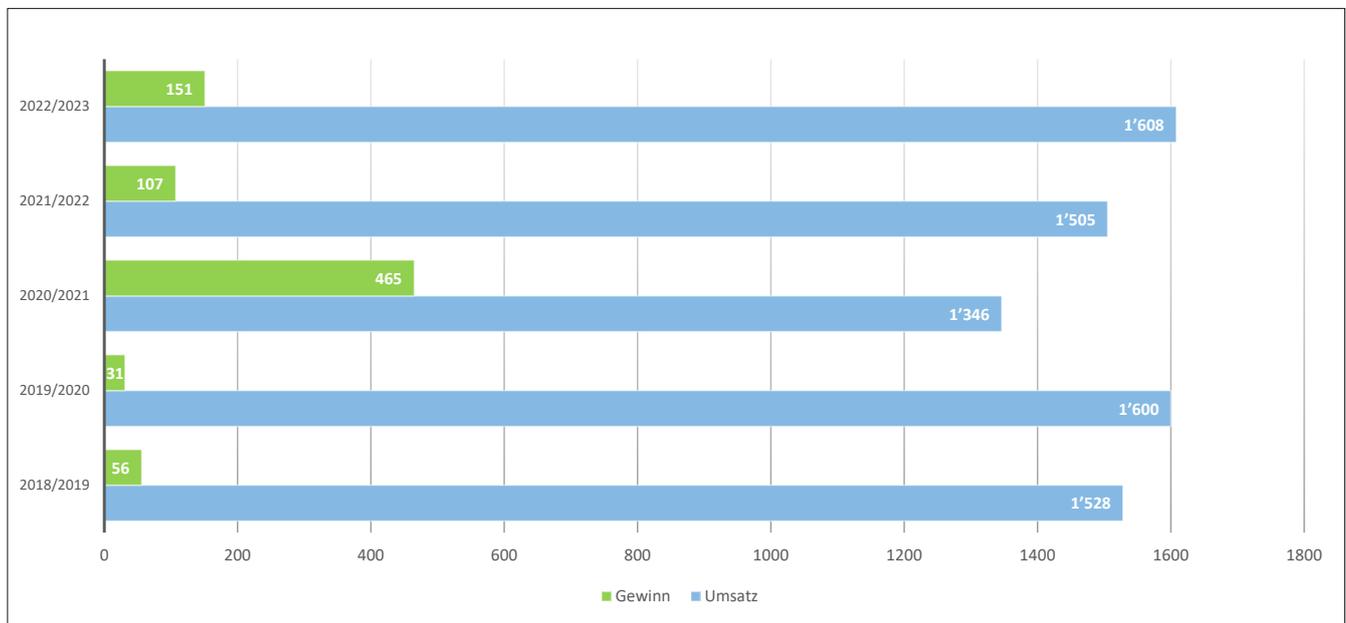
Hohe Eigenkapitalquote

Der realisierte Bilanzgewinn in der Höhe von 163'856.71 CHF steht der Generalversammlung 2023 zur Verfügung und ist die Summe aus dem Gewinnvortrag von 13'972.08 CHF sowie dem erzielten Jahresergebnis 2022/2023 in der Höhe von 150'784.63 CHF. Gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung soll die gesetzliche Gewinnreserve um weitere 15'000.00 CHF geäuft und eine zum Vorjahr stabile Dividende an die 23 Aktionäre in der Gesamtsumme von

90'000.00 CHF ausgerichtet werden. Der dann noch verbleibende Bilanzgewinn in der Höhe von 58'856.71 CHF wird auf die neue Rechnung vorgetragen. Das voll liberierte Aktienkapital in der Höhe von 3 Mio. CHF wird per Ende Juni 2023 von insgesamt 23 Aktionären gehalten. Der gültige Steuerwert einer Namenaktie der nexMart Schweiz AG per 31. Dezember 2022 beträgt aktuell brutto 9'600.00 CHF. Die aussergewöhnlich hohe Eigenkapitalquote in Prozent der Bilanzsumme von 91,9% ist im Vergleich zum Vorjahr nur leicht oder unwesentlich um 2,5% zurückgeglitten. Zusammengefasst wurde das bis anhin schon solide Bilanzkorsett praktisch in allen Kennzahlen noch einmal gestärkt und wie in all den Jahren zuvor die hohe unternehmerische Flexibilität der nexMart Schweiz AG gefestigt.

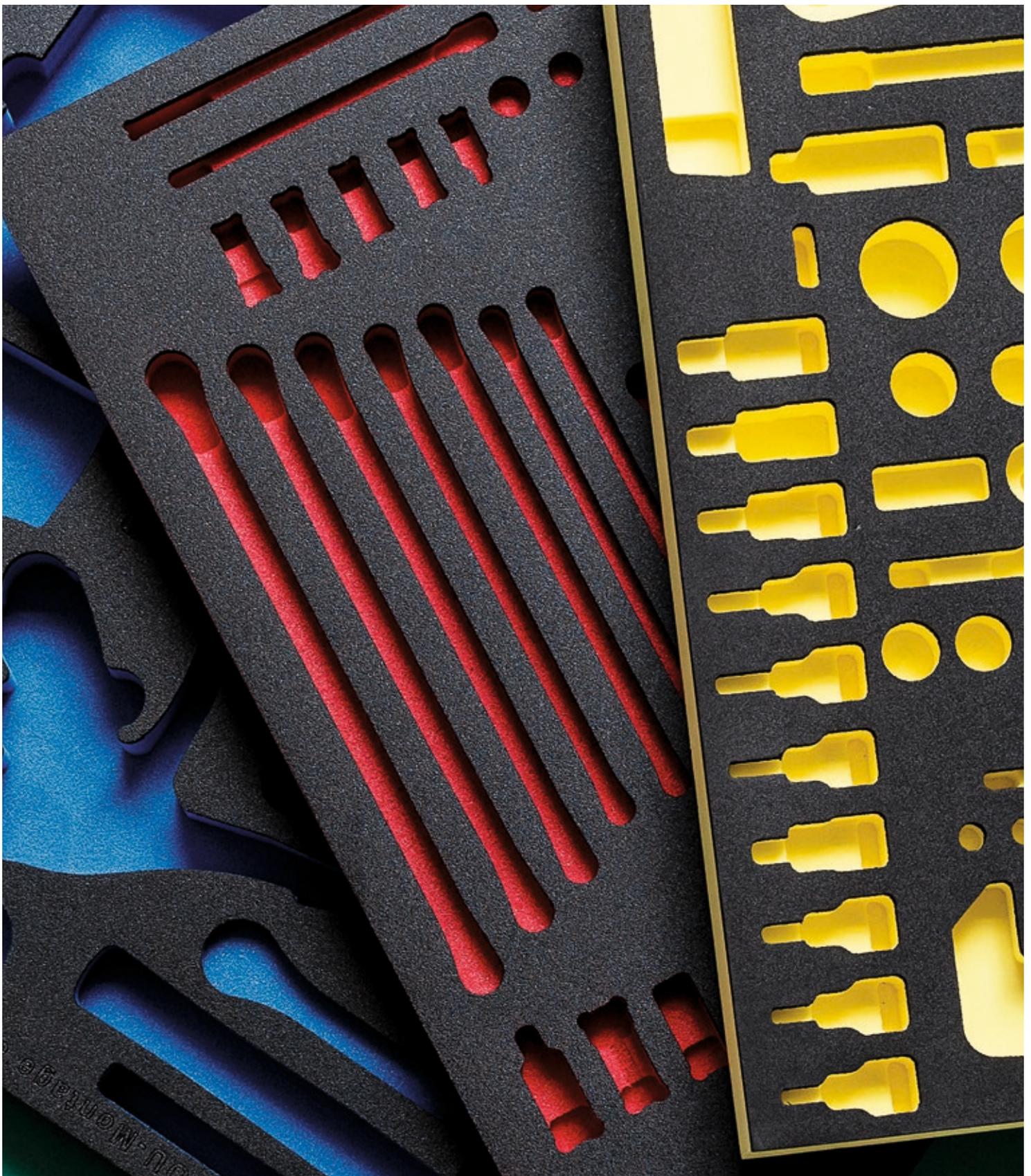
Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2022/2023

Der unmittelbare solide Wachstumserfolg auf dem Branchenportal nexmart im vergangenen Geschäftsjahr manifestiert sich vor allem am operativen Betriebsergebnis vor Abschreibungen oder allfälligen Sondereinflüssen (EBITDA), welches im Ver-



UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG 2018/2019–2022/2023 (in TCHF)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/2023 wurde mit einem Rekordumsatz von 1,608 Mio. CHF ein im Vorjahresvergleich mittleres einstelliges Wachstum in der Höhe von 6,8% erzielt. Auf der operativen Ebene ist sodann erstmals in der Geschichte der nexMart Schweiz AG mit einem absoluten Betriebsergebnis (EBITDA) von 170 TCHF eine fast zweistellige Umsatzrendite von 9,4% ausgewiesen. Dieses solide Ergebnis stellt die Basis für eine starke Gewinnentwicklung von 40,7% auf umgerechnet 503.00 CHF pro Anteilsschein oder absolut von 151 TCHF dar. Und: Dieser erfreuliche Gewinnausweis 2022/2023 verstetigt die verfolgte Dividendenpolitik des Verwaltungsrates, welcher der Generalversammlung 2023 eine solche auf Vorjahreshöhe von 90 TCHF beantragt. Das entspricht erneut einer Investitionsrendite von 3% auf dem nominellen Nennwert der nexmart-Aktien. Die anvisierte Umsatzrendite 2023/2024 soll inskünftig weiterhin wachsen und im tiefen zweistelligen Prozentbereich zu liegen kommen. Der Dividendenantrag im Jubiläumsjahr soll folgerichtig im Minimum das Niveau des Vorjahres widerspiegeln.



Massgeschneiderte Einlagen schaffen Ordnung und Übersicht!

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

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



gleich zum Vorjahreszeitraum um 32,8% auf 169'550.90 CHF (VJ: 127'627.03 CHF) gesteigert werden konnte. Damit erzielte die nexMart Schweiz AG erstmals seit der Gründung im Jahre 2004 ein zweistelliges operatives Betriebsergebnis von 10,5% (VJ: 8,5%). Insgesamt trugen neben den realisierten (Kosten-)Synergien und digitalen Skaleneffekten auch neue Portalbetreiber mit internationaler Vertriebsausrichtung oder zusätzliche Händleranbindungen zur überproportionalen Ergebnissteigerung auf EBITDA-Stufe bei. Dagegen sackte die operative Rendite nach Abschreibungen (EBIT) angesichts der erstmals vorgenommenen Wertberichtigungen auf der Bestandesposition «Branchensoftware und Lizenzen» in der Höhe von 100 TCHF um über 58 TCHF auf insgesamt noch 69'550.90 CHF (VJ: 127'627.03 CHF) ab; was letztlich einer 4,3%igen Umsatzrendite (VJ: 8,5%) entspricht.

Beteiligungsertrag leicht rückläufig

Die strategische Beteiligung von ein Achtel

an der nexMart GmbH Co. KG ist gesamt- haft mit 2,350 Mio. CHF bilanziert und entspricht in der Summe dem getätigten (Finanz-)Invest. Damit sind inskünftig wei- tere finanzielle Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition, welche mit fast 62% der Bilanzsumme das mit Abstand grösste Asset darstellt, ausge- schlossen. Betrag der Beteiligungsertrag im Vorjahr noch 141'733.20 CHF, so ist der aktuell verbuchte Beteiligungsertrag nach Währungsumrechnung um gut 11% auf netto 126'016.82 CHF zurückgeglitten. Der Rückgang des Beteiligungsertrages um 15'716.38 CHF ist mit dem äusserst starken Schweizer Franken hinreichend erklärt, wobei die diesjährige Beteiligungsrendite, gemessen an der damals getätigten Inves- titionssumme, immer noch auf 5,4% (VJ: 6%) zu liegen kommt.

Robuster Ausblick 2024

Für das anstehende Geschäftsjahr 2023/2024 wird unter der Annahme von unveränderten Wechselkursen trotz wirt-

schaftlicher Abkühlung und den damit einhergehenden grossen Unsicherheiten ein massgeblich vom Kerngeschäft getra- genes Umsatzwachstum von 7–9% ange- peilt. Trotz oder vielleicht gerade wegen der drohenden wirtschaftlichen Stag- nation oder leichten Rezession sind die geschäftlichen Opportunitäten im digi- talen B2B-Bereich für nexmart mit hohen Wachstumschancen verbunden und so der robuste Ausblick 2024 nicht aus der Luft gegriffen. Der prognostizierte Ge- samtumsatz 2023/2024 von dannzumal rund 1,750 Mio. CHF soll bei einer EBIT- DA-Marge von rund 11–12% und erneuten Abschreibungen auf den immateriellen Werten ein bereinigtes Jahresergebnis nach Steuern von rund 180–200 TCHF ermöglichen. Dieser trotz anspruchsvol- lem Wirtschaftsumfeld robuste Ausblick 2023/2024 unterstützt die vom Verwal- tungsrat angestrebte Verstetigung der Dividendenpolitik und schafft so auf län- gere Sicht echten Mehrwert für das gan- ze Aktionariat der nexMart Schweiz AG.

ÜBERSICHT DER LETZTEN VIER GESCHÄFTSJAHRE DER NEXMART SCHWEIZ AG 2019/2020–2022/2023

Die Entwicklung des massgebenden Zahlenkorsetts in der jüngsten Vergangenheit vor dem Corona- und Ukraine- sowie möglichem Rezessionshin- tergrund darf sich durchaus sehen lassen. Dank einer permanent hohen Eigenkapitalquote von über 91% und einer robusten operativen Profitabili- tätsspanne von 5 bis 10% EBITDA wurde auch in anspruchsvollen Zeiten klarer Mehrwert für das nexmart-Aktionariat geschaffen.

	2019/2020 CHF	2020/2021 CHF	2021/2022 CHF	2022/2023 CHF
Umsatz	1'599'634.37	1'345'516.67	1'505'838.19	1'607'676.74
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	4,7%	–15,9%	11,9%	6,8%
EBITDA	154'408.35	70'787.90	127'627.03	169'550.90
in % des Umsatzes	9,6%	5,3%	8,5%	10,5%
EBIT	154'408.35	70'787.90	127'627.03	69'550.90
in % des Umsatzes	9,6%	5,3%	8,5%	4,3%
EBT	49'956.49	550'485.93	113'623.08	165'714.88
in % des Umsatzes	3,1%	40,9%	7,5%	10,3%
Gewinn	30'726.54	464'745.23	107'167.38	150'784.63
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	–45,0%	1'412,5%	–76,9%	40,7%
Bilanzsumme	3'393'187.54	3'928'344.73	3'646'226.67	3'807'996.14
Anlagevermögen	1'850'000.00	1'850'000.00	2'529'000.00	2'480'000.00
Liquidität	1'265'804.84	1'758'072.51	861'386.47	1'140'109.24
Eigenkapital	3'166'159.47	3'630'904.70	3'438'072.08	3'498'856.71
EK in % der Bilanzsumme	93,3%	92,4%	94,3%	91,9%

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.



Sie denken an Ihr Leben. Wir an Ihre Vorsorge.

Ihr Leben braucht Ihre ganze Aufmerksamkeit: Arbeit, Karriere, Bildung, Familie, Freunde, Freizeit, Hobby und Sie mitten drin. Und Ihre Vorsorge? Die ist so wichtig, dass Sie mit uns planen sollten. Ihr Leben von morgen beginnt nämlich heute. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

Pensionskasse Merlion
Frau Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Postfach
8027 Zürich
T +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

nexmart-Kennzahlen 2022/2023

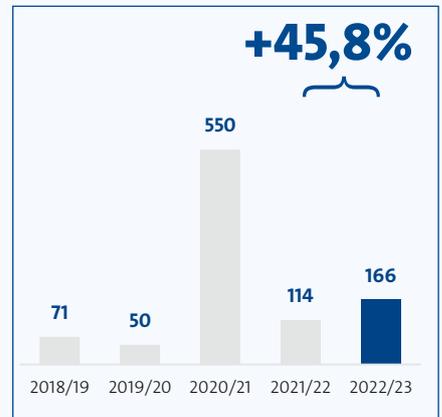
Umsatz (in Mio. CHF)



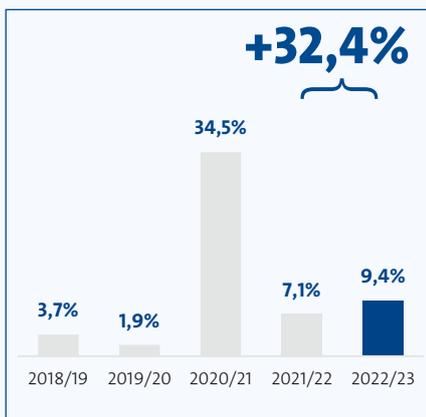
EBITA (in TCHF)



EBT (in TCHF)



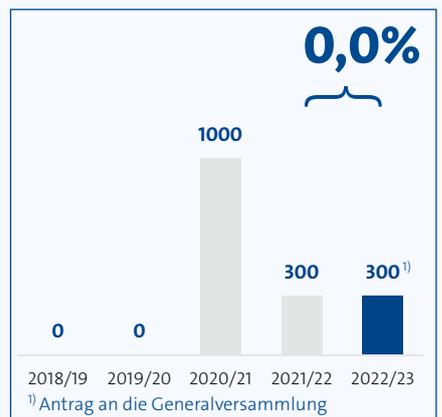
Umsatzrendite



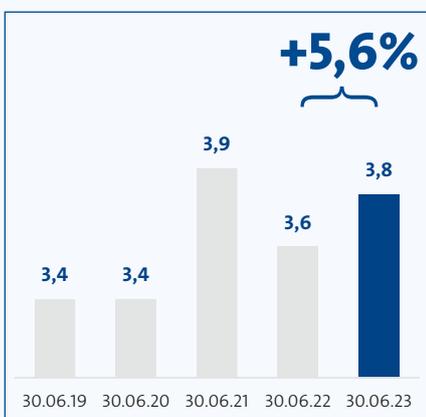
Gewinn (in TCHF)



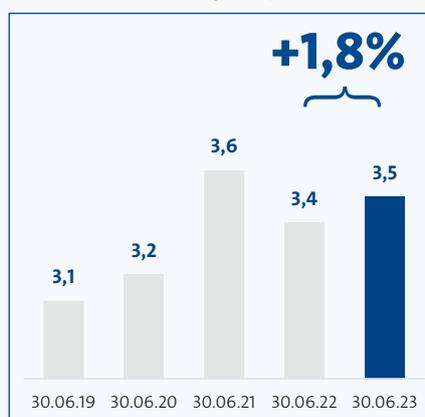
Dividende je Aktie (in CHF)



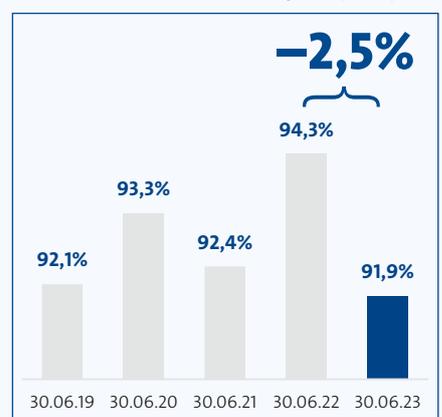
Bilanzsumme (in Mio. CHF)



Eigenkapital (in Mio. CHF)



Eigenkapitalquote



Legende:

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

Bilanz per 30. Juni 2023

	30.06.2023 CHF	30.06.2022 CHF	Δ% +/- VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	483'567.24	185'053.47	
Wertschriften	656'542.00	676'333.00	
Flüssige Mittel und kurzfristige Aktiven	1'140'109.24	861'386.47	32,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	112'827.95	187'827.27	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	0.00	0.00	
Wertberichtigung Forderung (Delkredere)	-20'000.00	-20'000.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	92'827.95	167'827.27	-44,7
Aktive Rechnungsabgrenzungen	95'058.95	88'012.93	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	95'058.95	88'012.93	8,0
Umlaufvermögen	1'327'996.14	1'117'226.67	18,9
Beteiligungen	2'350'000.00	2'350'000.00	
Beteiligungen	2'350'000.00	2'350'000.00	0,0
Branchensoftware & Lizenzen	130'000.00	179'000.00	
Immaterielle Werte	130'000.00	179'000.00	-27,4
Anlagevermögen	2'480'000.00	2'529'000.00	-1,9
TOTAL AKTIVEN	3'807'996.14	3'646'226.67	4,4
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	2'971.61	15'131.85	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	98'911.85	36'291.85	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	101'883.46	51'423.70	98,1
Schuld MwSt.	35'178.50	30'520.28	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	35'178.50	30'520.28	15,3
Passive Rechnungsabgrenzungen	172'077.47	126'210.61	
Passive Rechnungsabgrenzungen	172'077.47	126'210.61	36,3
Kurzfristiges Fremdkapital	309'139.43	208'154.59	48,5
Aktienkapital	3'000'000.00	3'000'000.00	0,0
Gesetzliche Gewinnreserve	335'000.00	320'000.00	4,7
Vortrag vom Vorjahr	13'072.08	10'904.70	
Jahresergebnis	150'784.63	107'167.38	
Bilanzgewinn	163'856.71	118'072.08	38,8
Eigenkapital	3'498'856.71	3'438'072.08	1,8
TOTAL PASSIVEN	3'807'996.14	3'646'226.67	4,4

Erfolgsrechnung 2022/2023

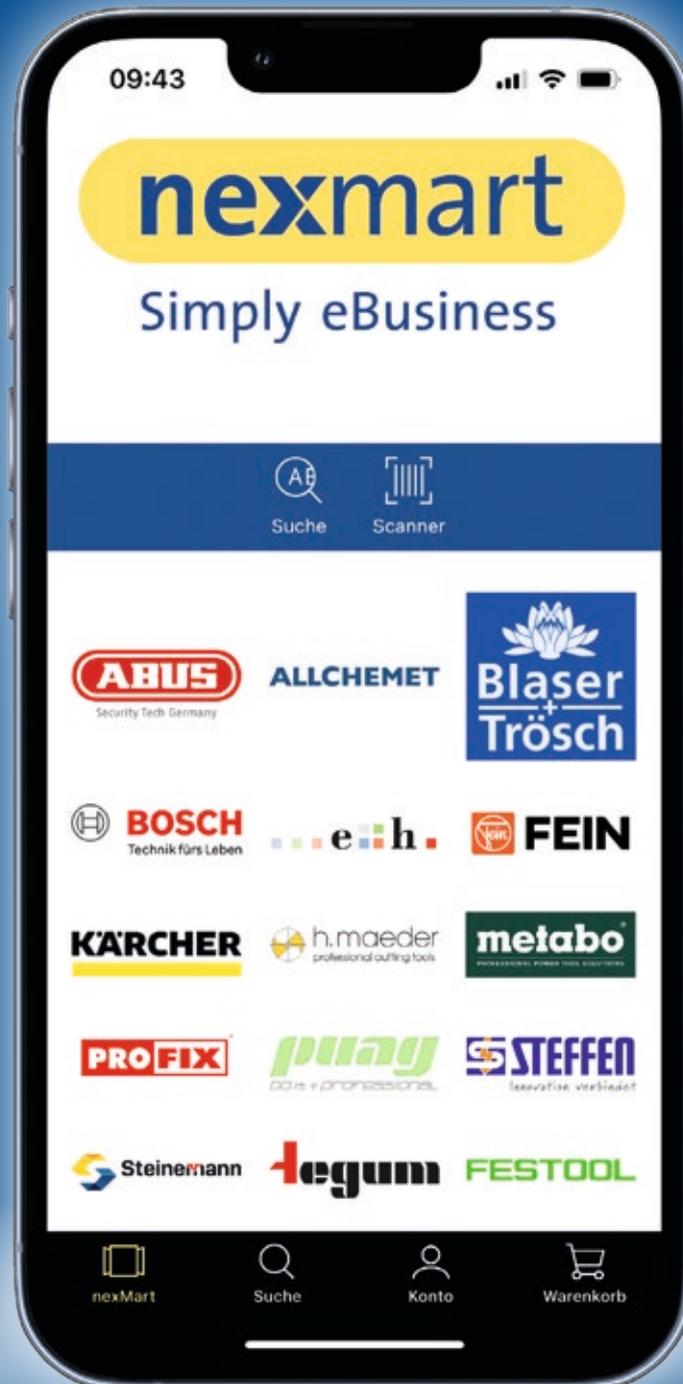
	2022/2023 CHF	%	2021/2022 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'607'676.74		1'505'838.19	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'607'676.74	100,0	1'505'838.19	100,0
Aufwand für Waren, Material und Drittleistungen	-729'090.51	-45,4	-672'726.25	-44,7
Bruttogewinn I	878'586.23	54,6	833'111.94	55,3
Personalaufwand	-361'491.18	-22,5	-352'554.91	-23,4
Bruttogewinn II	517'095.05	32,2	480'557.03	31,9
Verwaltungsaufwand	-233'044.15	-14,5	-254'530.00	-16,9
Werbeaufwand	-114'500.00	-7,1	-98'400.00	-6,5
Betriebsergebnis (EBITDA)	169'550.90	10,5	127'627.03	8,5
Betriebliche Abschreibungen	-100'000.00	-6,2	0.00	0,0
Betriebsergebnis (EBIT)	69'550.90	4,3	127'627.03	8,5
Beteiligungsertrag	126'016.82	7,8	141'733.20	9,4
Finanzertrag	40'755.21	2,5	56'204.50	3,7
Finanzaufwand	-70'608.05	-4,4	-211'941.65	-14,1
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	165'714.88	10,3	113'623.08	7,5
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	165'714.88	10,3	113'623.08	7,5
Steuern	-14'930.25	-0,9	-6'455.70	-0,4
JAHRESERGEBNIS	150'784.63	9,4	107'167.38	7,1
ERGEBNIS PRO AKTIE	503.00		357.00	

GEWINNVERWENDUNG 2022/2023

	30.06.2023 CHF	30.06.2022 CHF
Zur Verfügung stehender Bilanzgewinn	Vorschlag des VR	Vorschlag des VR
Gewinnvortrag vom Vorjahr	13'072.08	10'904.70
Jahresgewinn	150'784.63	107'167.38
BILANZGEWINN ZUR VERFÜGUNG DER GV	163'856.71	118'072.08
Vorgesehene Gewinnverwendung		
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	15'000.00	15'000.00
Ausschüttung Dividende	90'000.00	90'000.00
Vortrag auf neue Rechnung	58'856.71	13'072.08

nexmart

Simply eBusiness



Installieren Sie jetzt
die TradeApp!



Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

Anhang zur Jahresrechnung 2022/2023

Firma oder Name sowie Rechtsform und Sitz des Unternehmens

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

Angabe über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

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

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

Angaben zur Bilanz und Erfolgsrechnung

Der Finanzertrag enthält die Wertschriftenerträge von 40'755.21 CHF (VJ: 42'492.20 CHF). Der Finanzaufwand enthält nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von 47'236.40 CHF (VJ: 167'540.05 CHF) sowie den Kursverlust auf flüssigen Mitteln von 19'447.99 CHF (VJ: 39'779.40 CHF).

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

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

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

30.06.2023

30.06.2022

Gesamtbeteiligung

nexMart Schweiz AG hält 12,5% an der nexMart GmbH & Co. KG

Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)

1'250'000.00 EUR 1'250'000.00 EUR

Kapital- und Stimmanteil von total 12,5%

156'250.00 EUR 156'250.00 EUR

Direkte Beteiligung

nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart, Deutschland

Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)

1'250'000.00 EUR 1'250'000.00 EUR

Kapital- und Stimmanteil von total 10%

125'000.00 EUR 125'000.00 EUR

Indirekte Beteiligung

businessMart GmbH, Stuttgart, Deutschland¹⁾

Gesellschaftskapital (stimmberechtigt)

100'000.00 EUR 100'000.00 EUR

Kapital- und Stimmanteil von total 10%

10'000.00 EUR 10'000.00 EUR

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



GARTENGERÄTE

KABELLOSE AKKU-POWER FÜR PROFIS



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 2023 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 betriebli-

chen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

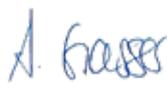
Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Pfäffikon, 18. Juli 2023, CONVISA Revisions AG



Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor



Angela Gasser

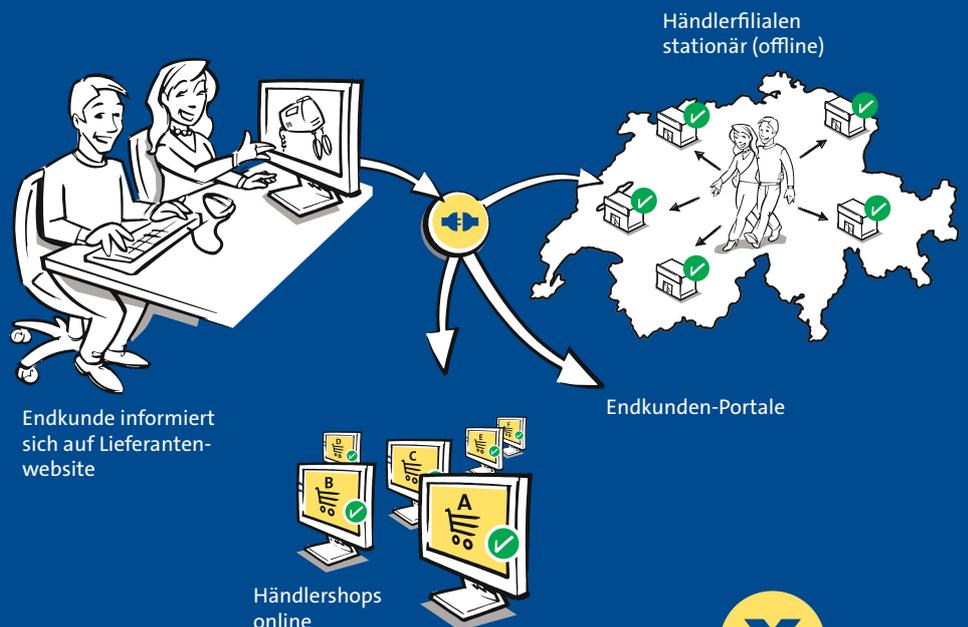
Zugelassene Revisionsexpertin

retail Connect

Der Umsatzturbo für Sie und Ihre Kunden

nexmart
Simply eBusiness

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



Der schnellste Weg
zu retail Connect.



> nexmart.com

Aktionariat der nexMart Schweiz AG

Die nexMart Schweiz AG besitzt ein Aktienkapital von 3 Mio. CHF, welches in 300 Namenaktien zu nominell 10 TCHF unterteilt ist. Das Aktienkapital ist voll liberiert und jede Namenaktie besitzt eine Stimme, wobei an der Generalversammlung gemäss Statuten nur die Aktionäre die vom Aktienbesitz ableitbaren Rechte wie Stimmrecht ausüben können, welche auch im Aktienbuch eingetragen sind. Demzufolge widerspiegelt eine Namenaktie einen prozentualen Unternehmensanteil in der Höhe von 0,33%, wobei der statutenkonforme Verkauf von Aktien an andere Aktionäre oder an interessierte Dritte stets der Zustimmung des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG bedarf.

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

nexmart-Beteiligungen

Beteiligungen der nexMart Schweiz AG

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

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

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

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

Beteiligung sichert Schweizer Interessen

Die 12,5%ige Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG ist als strategisches In-

vest einzustufen und bietet auf lange Sicht insgesamt drei wichtige Strategioptionen mit den entsprechenden Handlungsfeldern. Die strategische (Finanz-) Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG ist zunächst mit Blick auf den Schweizer Betrieb des (B2B-Branchen-)Portals als langfristiger unternehmerischer Interessensverbund zu interpretieren.

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

Aufsichtsrat der nexMart GmbH & Co. KG

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

Substanzielle Beteiligungsgewinne

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

Beteiligungsstatus ab dem Geschäftsjahr 2021/2022

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

Bilanz und Beteiligungen

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

Damit sind weitere Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition inskünftig ausgeschlossen.

Kontaktadresse

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

Handlich. Sicher. Vielseitig.

metabo[®]
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Für den Rückschnitt von Bäumen und Sträuchern
sowie Grünschnittarbeiten - 18-Volt-Akku-Gehölzsäge MS 18 LTX 15



Schienenlänge 15 cm



www.metabo.ch



#Waslehrsich?

Wir bieten sieben spannende
Lehrberufe.

#Teamgeist

#BusvorHaustüre

#bewirbdichjetzt!

Automatiker/in EFZ
Kaufmann/Kauffrau EFZ
Konstrukteur/in EFZ
Kunststofftechnologe/
Kunststofftechnologin EFZ
Logistiker/in EFZ
Polymechaniker/in EFZ
Produktionsmechaniker/in EFZ

#GratisFitnessraum

#getintouch!

Pack die Gelegenheit und erfahre mehr zu
einer spannenden und fundierten Ausbildung bei uns.
www.pbswisstools.com



Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist das oberste geschäftsführende Organ der Gesellschaft und beschliesst demzufolge die grundlegenden, für die Positionierung der Gesellschaft massgebenden Strategieentscheide. Das Verwaltungsratsgremium besteht aus drei bis maximal sechs Mitgliedern. Die 5 Mitglieder im Verwaltungsrat sind bis zur Amtsperiode 2022/2023 gewählt.



Präsident des Verwaltungsrates

Stephan Büsser
Festool Schweiz AG
8953 Dietikon
Geschäftsführer



Vize-Präsident des Verwaltungsrates

Christof Häfeli
Blaser + Trösch AG
4625 Oberbuchsiten
Geschäftsführer



Mitglied des Verwaltungsrates

Adrian Maeder
H. Maeder AG
8050 Zürich
Unternehmer



Mitglied des Verwaltungsrates

Urs Röthlisberger
Metabo (Schweiz) AG
8957 Spreitenbach
Geschäftsführer



Delegierter des Verwaltungsrates

Christoph Rotermund
Swissavant – Wirtschaftsverband
Handwerk und Haushalt
Geschäftsführer

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

Physische Generalversammlung 2023

Die 19. ordentliche GV der nexMart Schweiz AG vom Freitag, 27. Oktober 2023 wird, da auch Wahlen des Verwaltungsrates auf der Tagesagenda stehen, in physischem Format durchgeführt. Die physische Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre soll zudem den branchenspezifischen Dialog betreffend Digitalisierung und Transformation unterstützen und einen gezielten Ausblick auf weitere digitale Trends und Dienstleistungen ermöglichen. Alle Aktionärinnen und Aktionäre der nexMart Schweiz AG werden jeweils im September vom Verwaltungsrat statutenkonform mit einem digitalen Push-Mail unter gleichzeitiger Bekanntgabe der Tagesagenda eingeladen. Die 19. ordentliche Generalversammlung 2023 findet am Freitag, 27. Oktober 2023, Beginn 10.00 Uhr, Türöffnung 09.30 Uhr, im Hotel Radisson Blu, Luzern, statt.

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

Das Personal-Trio der nexMart Schweiz AG (v. o. n. r.): Noel Aschwanden, E-Business-Manager, seit 3 Jahren; Patricia Reichmuth, Finanzen, seit über 12 Jahren; und Nurullah Baba, EDI-Spezialist, seit 1 Jahr bei der nexMart Schweiz AG, blicken gemeinsam und stolz auf eine 19-jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück.



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

E-Business im Schweizer Fachhandel

Das E-Business hat den Handel in der Schweiz erheblich verändert. Katalog- und Stammdatenmanagement sowie EDI-Schnittstellen spielen hierbei eine Schlüsselrolle. Hersteller und Händler müssen sicherstellen, dass ihre Produktinformationen stets aktuell sind, um eine reibungslose Beschaffung und fehlerfreie Prozesse zu gewährleisten. EDI-Schnittstellen bieten Zeit- und Kostenersparnis durch den Wegfall von

Papierdokumenten und manuellen Eingaben. Sie verbessern die Genauigkeit und Transparenz der Lieferkette, was in der Schweiz mit Fokus auf Präzision und Qualität von besonderer Bedeutung ist. nexmart bietet umfassende Branchenlösungen an und eine professionelle Unterstützung bei der Integration von E-Procurement-Lösungen ist stets zugesichert.

data Cloud 2.0: Echtzeitdaten für Ihr E-Business

Mit dem Systempartner Nissen & Velten Software GmbH lanciert nexmart ab Oktober 2023 eine neue Lösung: data Cloud 2.0. So werden tagesaktuelle Produktdaten Realität und Preis- und Verfügbarkeitsabfragen in der handelsseitigen Warenwirtschaft einfach integriert.



Hier geht es zur data Cloud 2.0:
Bereit für die nächsten Schritte im E-Business? Optimieren Sie jetzt Ihre Geschäftsprozesse – wir unterstützen Sie dabei!



Finanzen & Aktionärsbetreuung
Patricia Reichmuth
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Umsatzrekord

Im 19. Geschäftsjahr von nexmart konnte ein markant höherer Umsatz von 1,608 Mio. CHF (VJ: 1,506 Mio. CHF) verzeichnet werden, was einem Umsatzwachstum von 6,8% entspricht. Aufgrund des erfolgreichen Jahresergebnisses 2022/2023 von 151 TCHF (VJ: 107 TCHF) ist die Ausschüttung einer 3%igen Dividende an die Aktionäre erneut möglich. Die in der Vergangenheit getätigten Investitionen in die direkte und indirekte Beteiligung bei der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart, in der Höhe von 12,5% zahlen sich aus. Im Geschäftsjahr 2022/2023 konnte erneut ein beachtlicher Beteiligungsertrag von 126 TCHF (VJ: 141 TCHF) verbucht werden. Auf den immateriellen Werten konnte im vergangenen Geschäftsjahr 2022/2023 eine Abschreibung von 100 TCHF vorgenommen werden.



EDI-Spezialist
Nurullah Baba
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

EDI – Die Zukunft der Geschäftskommunikation

Das vergangene Geschäftsjahr war ein grosser Erfolg für die nexMart Schweiz AG. Dieser Erfolg ist zum grossen Teil auf Electronic Data Interchange (EDI) zurückzuführen. EDI spielt eine wichtige Rolle bei der Förderung des Wirtschaftswachstums in der Schweiz. Mit der zunehmenden Verbreitung von EDI-Prozessen nimmt das Geschäft zu und bietet Lieferanten und Händlern zahlreiche neue Geschäftsmöglichkeiten. Die Einführung von EDI-Systemen hat es zudem ermöglicht, dass Geschäftsprozesse schneller und effizienter abgewickelt werden können. Dies hat zu einer Steigerung der Produktivität und einer spürbaren Reduzierung der Kosten geführt. Alle Händler und Lieferanten sind eingeladen auch in Zukunft von den vielen Vorteilen des EDI zu profitieren und so die Effizienz der Geschäftsprozesse markant zu steigern.



FESTOOL

Welten weiter. Der Massstab im Sägen.

Schnell wie ein Wimpernschlag schützt der einzigartige KickbackStop Ihr Werkstück und minimiert die Gefahr von Verletzungen. Mit 60 mm Schnitttiefe können Sie sich mit der vielseitigsten Säge ihrer Art auf erstklassige Arbeitsergebnisse auch bei Gehrungsschnitten und massiven Platten verlassen. Unübertroffen ist die Möglichkeit, die TS 60 K jetzt mit der Kappschiene zu kombinieren. So entsteht mit wenigen Handgriffen ein einfach zu nutzendes Kapp-Sägesystem für präzise und winkelgenaue Schnitte. Mit dem bürstenlosen EC-TEC Motor der neuesten Generation sägt die kompakte Tauchsäge wie durch Butter und vereint Präzision, Flexibilität und höchste Schnittqualität – bei gleichzeitig mehr Sicherheit. Die TS 60 K: Welten weiter.

Mehr unter festool.ch

nexmart

Simply eBusiness