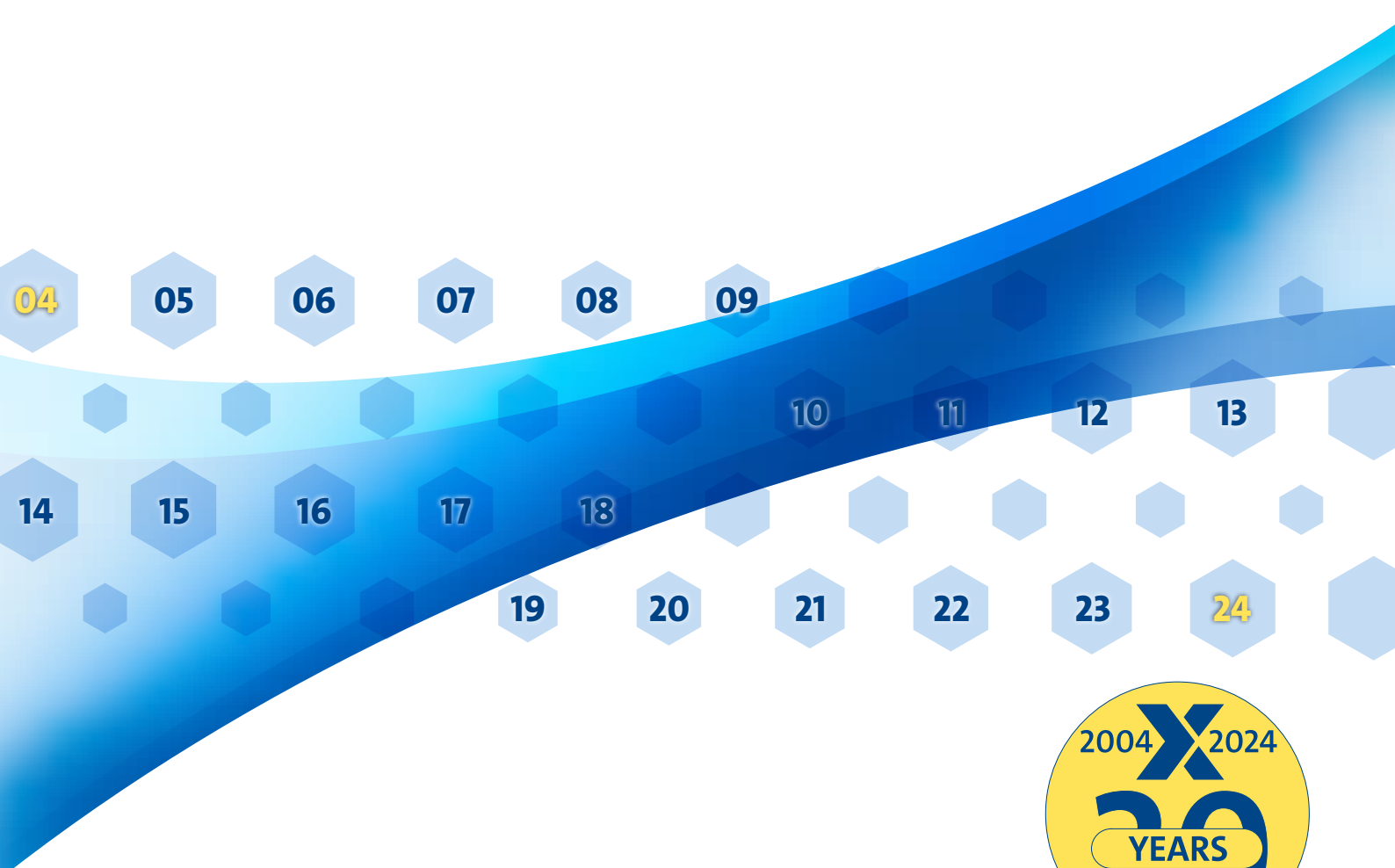


Geschäftsbericht 2023/2024





WIR GRATULIEREN UND FEIERN ZUGLEICH!

Herzlichen Glückwunsch zum 20. Jubiläum der nexMart Schweiz AG! Das ist ein bedeutender Meilenstein, der sicherlich viele Erfolge und Entwicklungen mit sich gebracht hat. Gleichzeitig feiern wir auch 75 Jahre Rothenberger – eine beeindruckende Geschichte voller Innovation und Qualität. Es ist eine grossartige Gelegenheit, die Erfolge beider Unternehmen zu würdigen und auf eine erfolgreiche Zukunft anzustossen!

Ihr **ROTHENBERGER (SCHWEIZ) AG** Team



Jubiläumsdividende als Wertschätzung

«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 nexMart Schweiz AG hat als digitaler Innovator für die Branche in den letzten 20 Jahren eine nicht immer ganz einfache, aber unter dem Strich erfolgreiche Geschäftsentwicklung hinter sich. Das Branchenportal darf heute als branchenspezifisches Ökosystem gelten und liefert damit seit zwei Jahrzehnten echte Mehrwerte für das nexmart-Aktionariat. Als Zeichen unserer Wertschätzung und Dankbarkeit für das jahrzehntelange Vertrauen sowie für die langfristige Unterstützung von Seiten der Aktionäre freuen wir uns heute, anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums den Aktionären eine Jubiläumsdividende von 6% beantragen zu dürfen.», sagen stellvertretend für den Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG, Stephan Büsser, Präsident, rechts, und Christoph Rotermund, Delegierter.

Mit grosser Freude und mit berechtigtem Stolz können wir mit der Auflage dieses Geschäftsberichtes 2023/2024 das 20-jährige Jubiläum der nexMart Schweiz AG feiern. Ein Firmenjubiläum, das damals in den Tagen der Gründungsphase im Mai 2004 keineswegs absehbar oder zu erwarten war, denn die strategischen Ideen und digitalen Visionen rund um ein nationales Branchenportal waren zu dieser Zeit weder auf der verbandspolitischen oder unternehmerischen Tagesagenda, noch war von den diversen (Absatz-)Märkten oder den professionellen Kunden in irgendeiner Form ein Druck wahrzunehmen. Die damalige Evaluations- und Diskussions-

phase unter den Protagonisten – oder wie man heute sagen würde «digitalen Nerds» – beschränkte sich in dieser Anfangszeit zunächst einmal auf das markenunabhängige Sondieren von technischen Möglichkeiten aller Art, um im nebulösen Umfeld des Internets mit den möglichen digitalen Technologien Potenziale der Effizienz und Kostenreduktion für die Branche zu identifizieren.

Anfänge der Digitalisierung

Nach etlichen Diskussionsrunden und herausfordernden Sitzungen unter den massgebenden Marktakteuren konnte man den grössten gemeinsamen Nenner und damit die digitale Vision für

einen ganzen Wirtschaftszweig formulieren: Eine nationale Branchenplattform mit digitalen Prozessen zwischen den Handelsunternehmen einerseits und den zum Teil im Wettbewerb stehenden Lieferanten andererseits sollte es am Ende sein, um die vielfältigen Geschäftsprozesse zwischen den jeweiligen Partnern zu optimieren und dabei vielschichtige Kostenpotenziale zu heben. Das Schweizer Branchenportal «nexmart» fusste also zunächst einmal auf der simplen Idee, dass sich die Fachhändler und die Lieferanten untereinander digital vernetzen und die traditionellen Geschäftsprozesse unter Zuhilfenahme von digitalen Techno-

We love baking



STÄDTER[®]

DIE BUNTE WELT DES BACKENS – kreativ, innovativ und praxisbezogen, das Qualitäts-Angebot zu fairen Preisen

logien optimieren würden. Erste Überlegungen und wichtige Schritte während diesen Gründungsmonaten waren dann, die manuellen Bestellprozesse per Fax durch digitale Bestellorder zu ersetzen und da im Zuge dieser ersten Digitalisierungswelle die Bestellfehler substanziell reduziert wurden, konnte im gleichen Atemzug dank des digitalen Bestellprozesses die Effizienz in der Branche spürbar gesteigert werden. Das war zu der damaligen Zeit im digitalen Umfeld eine fast revolutionäre Idee.

« Die Protagonisten und Pioniere der ersten Stunde mit der Vision eines Branchenportals haben dann nicht nur die digitalen Prozesse in der Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsbranche angestossen.»

Digitale Branchentransformation

Die Protagonisten und Pioniere der ersten Stunde mit der Vision eines Branchenportals haben dann nicht nur die digitalen Prozesse in der Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsbranche angestossen, sondern diese mit Beharrlichkeit nach und nach grundlegend verändert. Standen in der ersten Dekade der Unternehmensgeschichte der nexMart Schweiz AG von 2004 bis 2014 lediglich der traditionelle Geschäftsprozess «Bestellung» zwischen dem Handel und den Lieferanten auf dem digitalen Prüfstand, rückten im Zuge der sukzessiven Einführung von WaWi-Systemen (Warenwirtschaft) auf der Handelsseite sowie den ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning) auf der Lieferanten- und Produzentenseite auch dank neuen digitalen Technologien die Prozesse wie «Bestellungen und Rechnungen» und der (automatisierte) Austausch von Produktdaten ins Zentrum der digitalen Transformation. Dies führte sodann zu einer erheblichen Reduktion von Papierarbeit und manuellen Prozessen, was wiederum die Effizienz steigerte.

« Die unternehmerische Reise begann mit sieben Gründeraktionären der nexMart Schweiz AG vor zwanzig Jahren.»

Erfolgreiche Unternehmensentwicklung

Die unternehmerische Reise begann mit sieben Gründeraktionären der nexMart Schweiz AG vor zwanzig Jahren mit der klaren Vision eines Schweizer Branchenportals und dem unerschütterlichen Glauben an eine digitale Mission für die Branchen «Eisenwaren und Haushalt». Heute kann man berechtigt und mit Stolz auf eine beeindruckende digitale Entwicklung in diesen zwei Branchen sowohl auf der Handels- wie auch auf der Lieferantenseite zurückblicken. Und: Die im Jubiläumsjahr erzielte EBITDA-Marge von 15% darf im Zuge der dynamischen Transformation in unseren Branchen heute als Resultat einer kontinuierlichen Arbeit und eines kundenzentrierten Engagements aller Beteiligten genannt werden.

« Es freut den Verwaltungsrat ausserordentlich, der im Oktober stattfindenden Generalversammlung 2024 eine ansehnliche Jubiläumsdividende von 6% oder 600 CHF pro Anteilschein beantragen zu dürfen.»

Ansehnliche Jubiläumsdividende

Als Zeichen der grossen Wertschätzung und der offenen Dankbarkeit für das von Seiten der Aktionärinnen und Aktionären während zwei ganzen Dekaden entgegengebrachte Vertrauen und für die damit verbundene langjährige Unterstützung freut es den Verwaltungsrat ausserordentlich, der im Oktober stattfindenden Generalversammlung 2024 eine ansehnliche Jubiläumsdividende

von 6% oder 600 CHF pro Anteilschein beantragen zu dürfen. Diese Sonderdividende im 20-jährigen Jubeljahr soll nicht nur ein Ausdruck der erfolgreichen Geschäftsentwicklung während den ersten zwei Dekaden sein, sondern auch ein klares Zeichen der verwaltungsrätlichen Verpflichtung, den unternehmerischen Erfolg im Jubiläumsjahr mit den geschätzten Aktionärinnen und Aktionären zu teilen. Das ist gelebte Verpflichtung gegenüber dem Aktionariat!

« Die dynamische Digitalisierung wird ohne Frage und ohne Unterbruch in den kommenden Jahren weiterhin eine zentrale Rolle in der Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsbranche spielen.»

Strategischer Ausblick

Die dynamische Digitalisierung wird ohne Frage und ohne Unterbruch in den kommenden Jahren weiterhin eine zentrale Rolle in der Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsbranche spielen. Mit der fortschreitenden Entwicklung von Technologien wie Künstlicher Intelligenz (KI) und dem Internet der Dinge (IoT) werden weitere prozessbasierte Optimierungen und digitale Innovationen erwartet. Die nexMart Schweiz AG will dabei proaktiv eine strategische Schlüsselrolle für ihre treuen Kundinnen und Kunden und die vielzähligen Partner spielen, indem es die Branche bei der digitalen Transformation permanent unterstützt und so neue Möglichkeiten für mehr unternehmerische Effizienz und starkes Wachstum schafft.

Gemeinsam mit den Aktionärinnen und Aktionären kann heute der Blick optimistisch in die unternehmerische Branchenzukunft gerichtet werden, denn es ist angesichts der erzielten Erfolge heute für den Verwaltungsrat «Aufgabe und Verpflichtung» zugleich, weiterhin innovative, digitale Lösungen für die einschlä-

ZEBRA


**Blaser
+
Trösch**
Outdoor living

Zeit zum Geniessen und Entspannen!



Edle Optik und hoher Komfort
zeichnen die Wave-Lounge aus.

Die Marke **ZEBRA** vereint Design, hohen Sitzkomfort, leichte Pflege, hohe Funktionalität und natürlich Beständigkeit. Finden Sie unsere Komfort-Outdoormöbel im qualifizierten Fachhandel.

Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 78
4625 Oberbuchsitzen
info@bto-shop.ch

Enjoy Life



gigen Branchen zu entwickeln. Unsere strategischen Initiativen und laufenden Investitionen in neue digitale Dienstleistungen und innovative Produkte werden dabei helfen, die starke Position im Schweizer Markt gezielt auszubauen und langfristig Mehrwerte für die Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen.

Abschliessend ist ein grosser Dank an die treuen Aktionärinnen und Aktionäre für ihre kontinuierliche Unterstützung und ihr langjähriges Vertrauen auszusprechen. Gemeinsam in einer respektvollen Partnerschaft wurde für die Branchen in der Schweiz, für die aktiven Unternehmungen und zusammengefasst für

eine weitläufige Kundschaft unter dem Arbeitstitel «digitale Transformation» viel erreicht.

« Die Mitglieder des Verwaltungsrates freuen sich aufrichtig darauf, auch in den kommenden Jahren gemeinsam im Dienste der Branchendigitalisierung tätig zu sein.»

Die Mitglieder des Verwaltungsrates freuen sich aufrichtig darauf, gemeinsam mit den engagierten Aktionärinnen und Aktionären, den treuen Kundinnen und Kunden und den vielen Partnern auch in den kommenden Jahren gemeinsam im Dienste der Branchendigitalisierung tätig zu sein und damit die digitalen Trends aufzunehmen, die Integration neuer Technologien in den verschiedenen Märkten einzuführen, um auch übermorgen den wandelnden Anforderungen eines dynamischen wie digitalen Schweizer Marktes gerecht zu werden und die Wettbewerbsfähigkeit mit einem branchenspezifischen Ökosystem zu steigern.

Im Namen des Verwaltungsrates



Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident



Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates



Rotabroach

SITEH3RO™

Verwandeln Sie Ihren Schlagschrauber mit SiteH3ro in eine MEHRZWECK-METALLBEARBEITUNGSMASCHINE.

Transformez votre boulonneuse à chocs en une MACHINE DE TRAVAIL DU MÉTAL POLYVALENT avec SiteH3ro™.



 h. maeder
professional cutting tools



«Mit nexmart aufs richtige Pferd gesetzt!»

Seit Gründung der nexMart Schweiz AG sind zwanzig Jahre ins Land gezogen – auch in eine Handelslandschaft, die nicht stehengeblieben ist. Als einer der Pioniere hat Stephan Büsser den Schweizer Ableger des Branchenportals nexmart mit aus der Taufe gehoben. Seit zehn Jahren ist er aktiver VR-Präsident. Er teilt die Entwicklung des Schweizer Portals in die drei Phasen «Gründung», «operatives Wachstum» und «Dividende» ein.



Stephan Büsser, als weitsichtiger Pionier mit digitaler Denke, war beim Schweizer Branchenportal von Beginn weg dabei. Seit zehn Jahren ist er Verwaltungsratspräsident der nexMart Schweiz AG und stellt heute zufrieden fest: «Rückblickend ist es der nexMart Schweiz AG in unserer Branche gelungen, einen Standard zu setzen und wer über das Branchenportal Geschäftsprozesse heute digital abwickelt, braucht keine zweite Schnittstelle.»

Die nexMart Schweiz AG ist zwanzig Jahre am Markt aktiv. Nicht jedes Unternehmen schafft das, schon gar nicht im schnelllebigen Dotcom-Sektor: Zur richtigen Zeit am richtigen Ort das Richtige gemacht?

So einfach war es definitiv nicht! Wir mussten einerseits permanent lernen und waren zugleich auch der Zeit voraus – so etwa bei der elektronischen Rechnung oder bei der digitalen Signatur. Aber das oberste Ziel, mit digitalisierten Geschäftsprozessen effizienter zu werden, war immer klar. Ebenso, dass dieser Effizienzgewinn eine Anfangsinvestition voraussetzt. Wer das verstanden hatte und auf die Zusammenarbeit mit nexmart setzte, konnte schnell einen Pay-back verbuchen.

Ist nexmart ein Kind der seinerzeitigen Dotcom-Euphorie?

Ja! Gewiss ist die Idee dem damaligen

Zeitgeist «alles digital» entsprungen. Aber erst vier Jahre nach dem Platzen der Dotcom-Blase umgesetzt, konnten wir mit nexmart die Dinge doch sehr viel realistischer angehen.

« Die Entwicklung unseres Branchenportals verlief keineswegs linear, und wir mussten in den vergangenen 20 Jahren für den heutigen Erfolg phasenweise intensiv nachjustieren oder optimieren.»

Könnte sich die damalige ungesunde Dotcom-Überhitzung allenfalls im Rahmen der KI-Technologie wiederholen?

Durchaus! Dennoch, damals wie heute bieten neue Technologien grundsätzlich echte Potenziale für die Unternehmer. nexmart sieht seine Verantwortung darin, diese Potenziale sachlich zu beurteilen und der realen Wirtschaft nutzbringend zugänglich zu machen. Wir halten aktiv die Grundfunktionen des Handels, also Bestellung – Auftragsbestätigung – Lieferschein und Rechnung – stets auf dem neuesten Stand.

« nexmart hat sich gegenüber anderen Initiativen als Branchenstandard durchgesetzt.»

Die Pioniere von damals haben mit einer Mischung aus Vorsicht und Wagemut agiert.

Zweifellos! Wir planten von Anfang an, das Aktionariat mit der Zeit zu erweitern und das Kapital bei Bedarf zu erhöhen. So liessen sich die Risiken kalkulieren und das Wachstum flexibel managen. Heute sind wir mit 3 Mio. CHF Aktienkapital gut ausgestattet und können seit fünf Jahren eine solide Dividende ausschütten.

Das tönt linear, war es aber nicht ...

(Schmunzelt) Wir mussten in der Tat phasenweise intensiv justieren und optimieren, weil die Bestellungen und Umsätze nicht den gehegten Erwartungen entsprachen. So installierten wir den Nutzern im Nachhinein kostenfreie Schnittstellen, adaptierten das Gebührenmodell und bauten unsere Beteiligung an der nexMart GmbH & Co. KG in Etappen auf heute 12,5% aus. Es waren also nicht alle Ideen erfolgreich. Insofern war die Entwicklung nicht linear, sondern in mancher Hinsicht «try and error». Aber wenn man unbekannte Wege geht, gehört das dazu. Gleichwohl sind wir stabil unterwegs und können der 20. ordentlichen Generalversammlung 2024 eine Jubiläumsdividende in doppelter Höhe der letzten Jahre vorschlagen.

«Seit mehreren Jahren kann den Aktionärinnen und Aktionären von der nexMart Schweiz AG eine solide Dividende ausbezahlt werden.»

Was sind die grössten Erfolge – wenn auch nicht linear erreicht?

nexmart hat sich gegenüber anderen Initiativen heute als Branchenstandard durchgesetzt. Es hat sich gezeigt: Wer Geschäftsprozesse digital über nexmart abwickelt, braucht keine zweite Schnittstelle. – Die Dividendenfähigkeit ist ein weiterer Erfolg, wie auch die vergleichsweise hohe Marktdurchdringung von nexmart in der Schweiz. – Ich möchte

hier auch die gute Zusammenarbeit im VR und mit dem Verband Swissavant erwähnen. Eine über zwei Jahrzehnte praktisch unveränderte personelle Konstellation steht für Durchhaltevermögen, Kontinuität und Überzeugung in der Philosophie. Ein spezieller Dank gebührt hier sicherlich unserem Delegierten Christoph Rotermond, der sich unermüdlich für nexmart engagiert hat und das auch weiterhin tun wird.

Und doch ist die Marktdurchdringung noch nicht bei 100 Prozent angelangt ...

Zunächst fallen die Entscheide der Betreiber teilweise im Ausland. Weltkonzerne bevorzugen zum Teil «Punkt-zu-Punkt-Verbindungen» mit eigenen lokalen IT-Zentren. Ich selbst teile diese Sichtweise nicht, sondern sehe den Nutzen im Gesamttransaktionsvolumen und im Kollektiv: Je höher der Umsatz über ein Portal, desto tiefer die Gebühren. Damit helfen wir alle mit, die vorhandenen Gesamtkosten zu senken.

«Das manuelle Eintippen von Bestellungen in die EDV-Systeme gehört in unserer Branche praktisch der Vergangenheit an. nexmart sei an dieser Stelle Dank!»

Das ist auch nach zwanzig Jahren noch nicht überall angekommen.

Ja, es gibt auch kleine Händler mit Fax und Telefon. Sie verzichten auf eine Betriebssoftware und die Effizienzsteigerung durch nexmart. Sie stören sich weder am Medienbruch in ihren unternehmerischen Prozessen noch an der fehlenden Warenwirtschaft. Sie bestellen im E-Shop von nexmart oder über die Dienstleistung Fax-to-EDI. Doch wer möchte heute wirklich noch Bestellungen manuell ins EDV System eintippen? Ich denke, das ist in unserer Branche eigentlich vorbei – nexmart sei Dank!

Der Markt war vor zwei Jahrzehnten anders als heute ...

... und damit hat sich auch die Rolle des Portals gewandelt. Wir ermöglichen nicht die volle Digitalisierung einer Unternehmung. Aber wir bieten heute deutlich mehr Umfang und Leistung an als zu Beginn. Damit meine ich die enorm gewachsene Datentiefe und -komplexität. Begonnen haben wir mit der Artikelnummer und dem Preis. Heute übermitteln wir komplizierte Beschreibungen, Fotos, Explosionszeichnungen, Anleitungen und Filme. Im Online-Handel sind diese Daten zum Verkaufsinstrument geworden. Das gelingt aber nur, wenn die Datenqualität stimmt.

«Wir wollen die Dienstleistungen unseres Portals noch umfassender gestalten, damit es auch in Zukunft bleibt, was es heute bereits ist: Definitiv Unentbehrlich!»

Daten «verkaufen» also quasi das Produkt?

Durchaus, und in Zukunft wird das noch zunehmen. Wer gute Daten liefert, sichert sich Vorteile am Markt. Folglich wird uns neben dem angestrebten Wachstum bei Betreibern und Nutzern vor allem die Datenqualität weiter beschäftigen. KI eröffnet hier zwar neue Möglichkeiten, das Thema ist aber nach wie vor eine Knacknuss! Dennoch wollen wir die Dienstleistungen unseres Portals noch umfassender gestalten, damit es auch in Zukunft bleibt, was es heute bereits ist: Definitiv Unentbehrlich!

Der nexMart Schweiz AG zum zwanzigjährigen Bestehen und Ihnen zu zehn Jahren VR-Präsidium herzlichen Glückwunsch!

Entwickelt **NEU** für ultimative Leistung.

LiHDX Akkus mit Tabless-Technologie.

Li HDX



**Stärker
Länger
Schneller**

www.metabo.ch

metabo

Stimmen aus dem Verwaltungsrat

Branchenportal – 20 Jahre «digitale Gemeinschaft»!

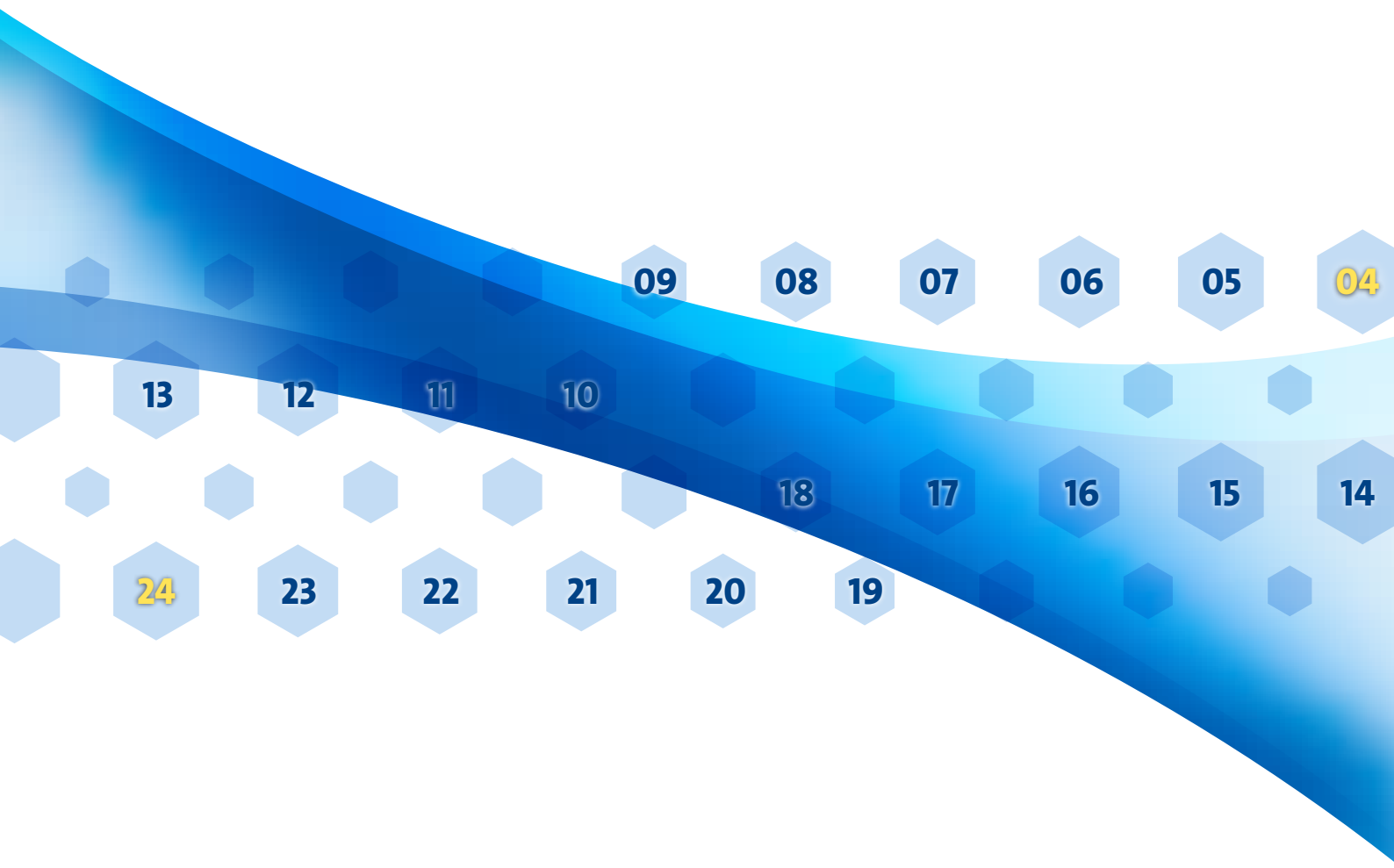


Vize-Präsident
Christof Haefeli
Blaser + Trösch AG
4625 Oberbuchsiten

«Besser im Wettbewerb dank zufriedener Kundschaft!»

«Das Branchenportal hat unsere Tätigkeit massgeblich geprägt und ist unverzichtbar geworden. Sein Einfluss und die angestossenen Innovationen eröffnen neue Möglichkeiten und vereinfachen unseren Alltag deutlich. – Während zwei Jahrzehnten der kontinuierlichen Entwicklung wurde der Wandel am Markt rechtzeitig, teilweise auch antizipativ wahrgenommen. Wir haben ein stets aktuelles und stabi-

les Instrument bekommen, das den Austausch zwischen Herstellern, Händlern und Kunden effizienter und unsere Branche wettbewerbsfähiger macht. Neben der Technik auf neuestem Stand sehe ich namentlich die hohe Endkundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor des Portals. Hier haben wir ein neues Niveau erreichen und festigen können. – Aus meiner Sicht eröffnet die weitere Digitalisierung des B2B-Handels ein klares Wachstumspotenzial. Personalisierte Marketinglösungen, vertiefte Datenanalysen und digitale Beratungsdienste für die Kundschaft dürften kommen. Von KI gestützt, werden wir damit weiterhin an der Spitze der Entwicklung dabei sein. – Ich bin den Pionieren und Gründungsmitgliedern der nexMart Schweiz AG dankbar für den Mut, die Weitsicht und Entschlossenheit, mit denen sie das Unternehmen ins Leben gerufen und auf dem Weg zum Erfolg begleitet haben!»





Mitglied des Verwaltungsrates
Adrian Maeder
H. Maeder AG
8050 Zürich

«Mitmachen – mit nutzen – mit gewinnen!»

«Wir konnten mit nexmart etwas ganz Neues aufgleisen und das Branchenkollektiv wie auch jedes aktiv teilnehmende Einzelunternehmen weiterbringen. Ein Portal war zu Beginn zunächst einmal unbekanntes Terrain. Mitmachen erforderte Mut und Risikobereitschaft, denn die Digitalisierung und der Online-Handel waren vor zwei Jahrzehnten – und vor der Pandemie – noch nicht in der vollen Breite in den Köpfen angekommen. Damit lässt sich vielleicht die eher abwartende Haltung des Fachhandels in der Schweiz als Ganzes erklären. Einzelne Raschentschlossene bildeten natürlich die löblichen Ausnahmen. – Dieser auf technischer Ebene erstmalige Zusammenschluss zu einer Gesamtdienstleistung hat unsere Abläufe enorm vereinfacht.

Der Fachhandel wurde gegenüber anderen Marktkanälen konkurrenzfähiger und konnte damit seine Marktposition festigen. – Für die Zukunft hoffe ich vor allem auf ein einfaches Datenhandling für die Nutzer und eine bessere, einheitliche Datenqualität seitens der Lieferanten. Wenn wir uns noch intensiver engagieren – Lieferanten und Nutzer – werde wir das auch gemeinsam schaffen!»



Mitglied des Verwaltungsrates
Urs Röhli
Metabo (Schweiz) AG
8957 Spreitenbach

«Miteinander – nexmart als gutes Beispiel!»

«Was vor 20 Jahren mit einer handvoll Lieferanten begann, hat sich aus meiner Sicht zu einer Erfolgsgeschichte entwickelt. Allerdings war der Weg steiniger als erwartet – dazu können wir sicher stehen. Es war ein Vordringen in Neuland – technisch, vor allem aber mental, weil völlig unbekannt. Nur schon das Funktionieren und die Vorteile verständlich zu machen, verlangte Marathonqualitäten. Hier waren wir als Branche zu langsam, ja zu zögerlich. Der Verband Swissavant hatte aber den langen Atem, ohne den es nicht gegangen wäre. – Neben den digital-technischen und den organisatorischen Vorteilen hat nexmart sicher auch zur digitalen Affinität der Branche insgesamt beigetragen. – Das Portal ist für mich auch Beispiel einer gelungenen Gemeinschaftsleistung. Wir sehen immer öfter, dass gemeinschaftliche Themen miteinander angegangen werden, was mich zuversichtlich stimmt. Als Parallelbeispiel darf ich auf die im Aufbau befindliche Akku-Standardisierung verweisen, wo ebenfalls ein vernünftiges Miteinander einen gemeinsamen, letztendlich kundenorientierten Nutzen erzeugt. – Ich möchte mich bei allen bedanken, die dem Portal mit Zeit, Energie und Ressourcen zum Durchbruch verholfen haben. Es hat sich gelohnt – definitiv!»



«Es war einfach eine starke Vision!»

Nostalgie? Ein wenig! – Zukunftsgedanken? Logo! – Schulterklopfen? Nein!! ... Ähm, doch – bei genauem Hinhören in feinsten Nuancen erkennbar ... – Die Protagonisten und Pioniere der nexMart Schweiz AG trafen sich im August 2024 zum lockeren Jubiläums-Austausch. Nicht vollzählig, aber doch in einem repräsentativen Kreis, der gegenseitig Erinnerungen weckte, scharfe Analysen zur Digitalisierung in der Branche bot und Ausblicke für die kommende Zeit skizzierte.

Die erreichten Erfolge mit dem Schweizer Branchenportal waren in der Rückschau ebenso wichtig wie die Herausforderungen – und auch jene Versuche und Vorstösse, die heute nur noch in der buchhalterischen Spalte «Lehrgeld» auftauchen. Alles wurde besprochen, kommentiert, belächelt und mit spätem Kopfschütteln quittiert – das Werden und Gedeihen der nexMart Schweiz AG seit 2004 lebte nochmals auf. Und auch die Zukunft war Thema, nicht zuletzt mit KI ante portas. (Die vorliegende Berichterstattung verzichtet auf eine namentliche Zuordnung der Akteure und Zitate – die Gründer der nexMart Schweiz AG sind bekannt. Und dass sie gleich denken, auch.)

Goldgräberstimmung – zumindest im Ansatz

Das Mantra des Delegierten Christoph Rotermund ist branchenweit zum geflügelten Wort geworden: «Daten sind der Rohstoff der Zukunft». Aber auch die seinerzeit als Taufspruch des Unternehmens figurierende Weisheit von Antoine de Saint-Exupéry kam nochmals zur Sprache: «Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.» Diese Gründungszeit in den Jahren 2003/2004 bot Freiheiten und Entwicklungsmöglichkeiten, wie man sie heute – besonders im Rahmen grosser Konzerne – nicht mehr kennt. Die Runde war sich einig, dass Einsichten und Erfahrungen auch nach zwanzig Jahren noch nicht überall in der Branche angekommen sind: «Die Idee wurde breit akzeptiert. Ihre Umsetzung war aber teilweise doch zäh.» Die Branche habe den zeitgemässen Status der Digitalisierung noch flächendeckend erreicht – auch nach 20 Jahren der Spurnarbeit nicht. Obschon die digitale Transformation des Geschäftslebens bereits vor vier Jahrzehnten begonnen habe,

würden einzelne Firmen weiterhin nur das absolut Nötige machen – und bisweilen eher widerstrebend als freudvoll: «Eigentlich verwunderlich!»

Ist KI klüger als menschliche?

Verwunderlich ist für die «alten nexMart-Hasen» zudem, dass sich diese

Unternehmungen dennoch am Markt behaupten können – verwunderlich auch deshalb, weil der nächste grosse Schritt bereits vor der Tür steht: Die Integration von Künstlicher Intelligenz (KI): «Wir sehen hier neue Dienstleistungen für alle, die ihre Daten nicht aus eigener Kraft auf den erforderlichen Stand



Gruppenbild der 17 visionären Gründer und Firmenvertreter nach dem historischen Gründungsakt in Wallisellen. Von links nach rechts: Michael Mezger, i. Fa. Rothenberger Werkzeuge GmbH, Stuttgart; Walter Brugger, i. Fa. Fein, Produktions- und Serviceleistungen, Solothurn; Mark Fenners, i. Fa. Metalsa SA., Denges; Ernst Durot, i. Fa. SFS unimarket AG, Flawil; Heerbrugg; Adrian Maeder, i. Fa. H. Maeder AG, Zürich; Fritz B. Blaser, i. Fa. Interferex AG, Wallisellen; Christoph Rotermund, i. Fa. Interferex AG, Wallisellen; Lutz Hartmann, i. Fa. Rothenberger Werkzeuge (Schweiz) AG, Brüttsellen.

bringen.» Die Datenqualität war in den letzten zwanzig Jahren DIE Konstante, an der man sich immer wieder aufs Neue die Zähne ausgebissen habe. Die Kombination von KI und kompetenter Manpower könne aber den gordischen Knoten durchschlagen – endlich so die Hoffnung. Neue Chancen täten sich auf, speziell für Unternehmungen, die sich bisher der Digitalisierung «entzogen» – aus welchen Gründen auch immer. Mit KI liessen sich auch ganz neue, margenstärkende USPs aufbauen: «Wie verhilft mir KI zu einem eigenen Profil?» KI-veredelte Daten schaffen für Kunden wie für nexmart ganz neue Gestaltungsräume, so die Prognosen.

Nebeneffekte

Die Gründungskonstellation unter der Federführung des Wirtschaftsverbands

Swissavant gilt heute noch als Glücksfall. Zum einen versteht sich der Verband als neutraler Dienstleister für die Branchen «Eisenwaren» und «Haushalt». Weiter als Treffpunkt für sämtliche Akteure, für Lieferanten und Händler, für kleine und grosse. Er hat die Aus- und Weiterbildung, die soziale Vorsorge, die Fachmesse und anderes mehr unter seinen verbandspolitischen Fittichen. Aber, Swissavant sieht sich auch als Impulsgeber, Pacemaker, Vordenker, Bahnbrecher, Inspirator, Wegbereiter ... you name it! In dieser Rolle ist dem Verband für die Branche ein grosser Wurf gelungen: «Mit nexmart hat sich Swissavant unentbehrlich gemacht. Der neutrale, offene Branchenverband bot die bestmögliche Startbasis.» Ohne diese Unparteilichkeit wäre nexmart vielleicht aufgesaugt und nicht mehr als

open source für alle zugänglich gemacht worden. Insofern habe Swissavant auch gewonnen – an Anerkennung, Achtung, bei einzelnen Exponenten sogar an Dankbarkeit. Zudem: «Die Lernfortschritte vieler Händler zu nexmart stärkten auch die eigene Organisationsentwicklung.» Die Reflexion der Branche: «Wie funktionieren wir eigentlich?» habe vielerorts zu Erkenntnissen weit über die digitale Optimierung hinausgeführt.

Rolle des Fachhandels wird anspruchsvoller

Seit der Firmengründung von der nexMart Schweiz AG fordert das Internet den Handel mit Markttransparenz und einem hohen Informationsstand bei den Endkunden heraus. Bei allen verfügbaren Daten sei dennoch eines nicht erkennbar: Die praktische Qualität des Produkts: «Hier liegt ein Potenzial für den Handel, indem er dem Kunden signalisiert: Ich habe das Produkt getestet – und es ist gut. Und hast du dennoch Probleme, komm zu mir!» Es geht um Marken, um Orientierung und Qualitätsversprechen – Werte, die der kompetente Fachhandel in der Schweiz als letztes Glied zum Endkunden weiterhin am Besten vertreten kann. Besser als alle Bits und Bites dieser Welt. «In Zeiten von Informationsflut und gefakten Internetseiten bekommen diese Werte eine ganz neue grössere Bedeutung.»

Hinter allem stehen Menschen

Die nexMart Schweiz AG aus der Taufe zu heben, über Berg und Tal auf Kurs zu halten, Neben- von Stumpengeleisen zu unterscheiden und immer wieder aufs «digitale Hauptgleise» zurückzufinden – das hat die treibenden Köpfe auch menschlich zusammengeschweisst. So wurde in der Runde klar, dass die daraus erwachsenen Freundschaften, im Arbeitsleben stets peinlich vom Geschäft getrennt, auch nach den aktiven Zeiten Bestand haben dürften. Ja, und aus der Runde ergeht auch der Aufruf an jüngere Kräfte, an aktive Akteure im Tagesgeschäft und an strategische Denker im Hintergrund: «Tragt das geschaffene Werk weiter! Zugunsten der Branche und zum Wohle aller, denen die Idee und Denke von nexmart nützen. In welcher Form auch immer – macht aktiv mit!»



Wirtschaftsverbandsversammlung vom 14. Mai 2004 (v. hinten links nach rechts vorne): Thomas Heeb, i. Fa. Steinemann AG, Flawil; Werkzeugzeuge (Schweiz) AG, Dietikon; Bernard Progin, i. Fa. Metalsa SA., Denges; Urs Röthlisberger, i. Fa. Rothe Heerbrugg; Jürgen Retter, i. Fa. Pferd-Vitex (Schweiz) AG, Brüttisellen; Josef Zünd, i. Fa. SFS unimarket AG, Dietikon; Stephan Büsser, i. Fa. Tooltechnic Systems (Schweiz) AG, Dietikon; Hansjörg Steinemann, i. Fa. Steinemann AG, Dietikon; Hans-Peter Sahli, VSE-Präsident, Wallisellen, und Hektor Luder, i. Fa. Pferd-Vitex

ALADIN AG



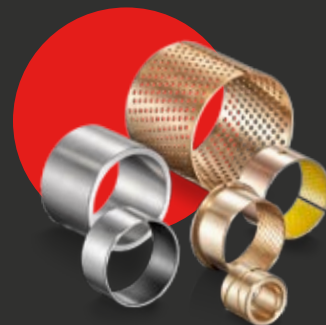
Pressringe



Strassenkappen



Hauseinführungen



Gleitlager

QUALITÄT AUS

DEM TOGGENBURG

**SETZEN SIE AUF FLEXIBILITÄT UND
HÖCHSTE PRODUKTIONSQUALITÄT.**

Für Sie und viele weitere Kunden sind wir die erste Adresse für Spezialarmaturen, Gleitlager und individuelle Lösungen für Gas- und Wasserversorger. Dank unserer Eigenproduktion mit hoher Fertigungstiefe können wir flexibel und schnell auf Ihre Bedürfnisse reagieren und liefern massgeschneiderte Teile, wenn nötig innert Tagen.



Aladin AG

Industriestrasse 18a | CH-9630 Wattwil

T. +41 71 988 66 60 | aladinag.ch

Gründeraktionäre: Gedacht und gesagt!

Die Zitate aus dem Gründertreffen anlässlich des Firmenjubiläums sind bewusst nicht personalisiert. Sie spiegeln die Erinnerungen sowie Ein- und Ansichten der Pioniere nach 20 Jahren Digitalisierung im Eisenwarenfachhandel.

« Zu Beginn hatte der Handel nicht erkannt, dass die Datenversorgung durch die Lieferanten auch etwas kostet. Aber er hat dann begonnen, in bessere Datenbanken zu investieren. Das hat den Weg von nexmart geebnet.»

« nexmart hat den Weg vom Lieferanten zum Handel geebnet – und umgekehrt. Zwischenstufen, manuelle Knochenarbeit und Fehlerquellen wurden in den letzten 20 Jahren eliminiert.»

« Die Datenqualität ist für gewisse Unternehmungen ein unüberwindbares Hindernis. Hier kann nexmart mit KI-gestützten Prozessen helfen.»

« Perfekter Text und bewegte Bilder, über nexmart verbreitet – das verkauft! Mehr braucht es nicht!»

« Selbst Elektrowerkzeuge werden heute impulsiv gekauft – oft vom Sofa aus. Wir müssen also auch auf dem Sofa mit unseren Angeboten präsent sein: Social commerce!»

« Strategische Weitsicht hat den B2B-Markt unserer Branche neu geordnet. Wenn auch nicht linear, so haben wir doch etwas Positives erreicht!»

« Wir waren mit unseren Ideen oft der Zeit weit voraus – und damit alleine auf weiter Flur. Das hat die Umsetzung von unseren Ideen mitunter erschwert.»

« Content, Videos, Fotos – im Vergleich mit unseren digitalen Nachbarn können wir hier noch deutlich zulegen.»

« Die digitale Transformation verlangt Vorinvestitionen, damit man nachher profitieren kann. Das wurde bis heute nicht überall verstanden.»

« Swissavant als neutraler spiritus rector bot ideale Rahmenbedingungen zur Gründung von nexmart. In dieser Konstellation hatten Futterneid und «Gärtlidenken» praktisch keine Chance.»

« nexmart ist nicht nur Prozessoptimierung und Kostensparen. Es ist für die gesamte Branche auch eine Philosophie und eine Quelle der Inspiration!»

Lamello

Auflegen Kombinieren Verbinden



INTERESSIERT?
MEHR ERFAHREN!



Cabineo X

Korpusverbinder und Fachbodenträger
mit reiner Flächenbearbeitung

- Zeitsparender Korpusverbinder zum Auflegen
- Bearbeitung mit jedem CNC-Bearbeitungszentrum
- Kombination mit Schrauben oder Bodenträgern

«Wir brauchen mehr Effizienz – kundenseitig UND inhouse!»

Just zum 20-jährigen Bestehen der nexMart Schweiz AG tritt ein weiteres Unternehmen dem Kreis der Portalbetreiber bei. Als Schweizer Familien-KMU mit eigener Produktion im Toggenburg steht die Aladin AG für traditionelle Werte wie auch für modernste Technologie. – Geschäftsleiter Philipp Oswald erläutert die Überlegungen hinter dem Entscheid zum Mitmachen.



Digitalisierung liegen die neuen Chancen in den nicht-digitalen Aspekten und Feldern der Arbeitswelt. Zusammen mit der Kundschaft vorwärtskommen kann man nur, wenn der Routinekram von selbst läuft.

Was bedeutet, dass nexmart auch Ihrer Kundschaft dienen soll.

Unsere Kunden haben einen zusätzlichen Nutzen, indem der Auftragsprozess von der Bestellung über die Auftragsbestätigung bis zur Rechnung elektronisch abgewickelt wird. Dadurch können auch sie effizienter arbeiten.

Herr Oswald, Ihr Unternehmen tritt dem Branchenportal nexmart bei. Was erhofft man sich davon?

Wir wollen mehr Zeit für unsere Kunden haben und unsere Standardprozesse effizienter gestalten. Zusätzlich erwarten wir Vorteile für unsere geschätzte Kundschaft, indem sich die Prozesse von der Auftragsabwicklung bis zur Faktura elektronisch abwickeln lassen.

Die Forschung zeigt, dass in der Arbeitswelt nicht nur manuelle, sondern auch sich wiederholende kognitive Prozesse immer öfter von Maschinen, also von digitalen Tools erledigt werden. Sie sind also voll im Trend ...

Ja, das ist es genau: Wir wollen die Routineprozesse digital und soweit möglich automatisiert ablaufen lassen. Statt Daten zu bearbeiten wollen wir lieber den persönlichen Austausch pflegen und ausbauen. Denn in Zeiten allumfassender

Das Portal nexmart arbeitet seit 2005 im Dienste der Branche Eisenwaren/Haushalt: Warum sind Sie «erst jetzt» mit dabei?

Wir lernten nexmart über unsere Kunden kennen und haben auf diesem Weg erkannt, welche grossen Vorteile das Portal bietet. Das hat eine gewisse Zeit in Anspruch genommen. Mit unserer Produktion in Wattwil ist es einfach unerlässlich, effizient und kundenorientiert zu arbeiten. – Ausserdem setzt die Aladin AG stark auf individuelle Kundenlösungen. Wir wollen unseren Fachkräften den Rücken freihalten, damit sie sich auf diese Aufgaben konzentrieren können.

Das Branchenportal nexmart ist ja eigentlich ein «Kind» des Eisenwarenfachhandels ...

Die Aladin AG arbeitet seit vielen Jahren eng mit dem Fachhandel zusammen und möchte diesen Schulterchluss weiter

stärken. Wir wollen mit dem Portal auch unseren Kunden das Leben erleichtern, denn mit der Auftragsabwicklung über nexmart gewinnen beide Seiten. Wir gehen davon aus, dass die e-Business-Quote schnell steigen wird.

Noch ein paar Worte zum Unternehmen selber: Wer ist die Aladin AG?

Die Firma Aladin ist über 90 Jahre alt und hat ihre Wurzeln im Raum Zürich, wo sie einst Lampen produzierte. Von daher rührt der Name Aladin. – Nach dem Krieg wurde auf Gleitlager umgestellt. Seither sind wir ein etablierter Zulieferer nationaler und internationaler Industrien. Vor





über 30 Jahren konnten wir eine Firma für Armaturen in der Wasserversorgung übernehmen und diesen Bereich ausbauen. Aktuell bieten wir dazu ein Sortiment von rund 10'000 Artikeln an.

Bilden Sie aus?

Wir sind ein Familienunternehmen mit 28 Mitarbeitenden und seit diesem Jahr auch ein Lehrbetrieb. Im Sommer hat der erste Lernende seine Ausbildung bei uns gestartet. Darauf sind wir stolz, und wir wollen uns auch hier weiter engagieren!

Sie setzen auf Swissness. Bildung sei unser einziger Rohstoff, heisst es ...

Ohne Know-how geht nichts: Wir lancieren immer wieder interne und externe Ausbildungen und Produktschulungen. Es ist wichtig, unsere kompetenten Mitarbeitenden à jour zu halten. An unseren Infoveranstaltungen sowie im direkten Fachgespräch mit unseren Kunden besprechen und realisieren unsere Techniker Spezialanfertigungen wie auch Kleinserien. Wir arbeiten zusammen individuelle und kreative Lösungen aus, die auf Anhieb passen. Ganz nach dem Motto «Geht nicht, gibt's nicht!»

Andere Merkmale zur Aladin AG?

Mit grossen Lagerbeständen bieten wir unseren Kunden eine hohe Sofort-Verfüg-

barkeit und stärken damit ihre Schlagkraft am Markt: Schnell, flexibel, punktgenau. Zusammen mit unseren Kunden und dem Branchenportal wollen wir in dieser Disziplin noch besser werden. – Schnell sind wir auch dank unseren beiden modernen Wasserstrahlanlagen und unserem neuen Pressring-Roboter. Drei Tonnen schwer und sieben Meter lang, können wir damit Standardpressringe automatisiert und in höchster Qualität montieren und beschriften. – Vor allem aber halten wir am Werkplatz Schweiz fest: Konsequenz und überzeugt. Das Branchenportal nexmart soll unsere Position auch in dieser Hinsicht stärken.

Wir wünschen Ihnen rundum gutes Gelingen. Vielen Dank für das Gespräch!



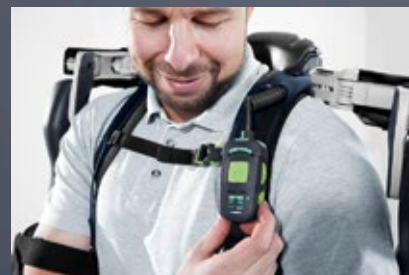
«Made in Switzerland» – «Made im Toggenburg»

Die Aladin AG ist als innovatives, über 90 Jahre altes Familienunternehmen in der Herstellung und im Verkauf von Spezialarmaturen und Gleitlagern tätig. Im Bereich Spezialarmaturen gilt sie als zuverlässige und kompetente Lieferantin für den Stahl- und Eisenwarenhandel, für die Gas- und Wasserversorgungsbranche und für das Tiefbau-, Gebäudetechnik- und Energieversorgungsgewerbe. – Im Bereich Gleitlager führt die Aladin AG ein sehr umfangreiches Sortiment. Die Fertigung kann auf spezielle Anforderungen eingehen und Gleitlager nach Kundenwunsch in kurzer Zeit herstellen. Die Eigenfabrikation weist eine hohe Fertigungstiefe auf und ist damit schnell und flexibel. Das Unternehmen verfügt über ein Managementsystem nach ISO 9001 und über zertifizierte Produkte mit Qualitätssiegel. – «Swissness» samt dem Zertifikat «Swiss Label» (die Armbrust als Zeichen) gehören zur Firmen-DNA: Die Aladin AG investiert laufend in den Produktionsstandort in Wattwil – im Herzen des schönen Toggenburg!

AKKU-POWER, DIE SIE BRAUCHEN.

QUALITÄT, DIE SIE LIEBEN.

18V  VOM HANDWERK INSPIRIERT.



FESTOOL

Das Exoskelett ExoActiv.

Das erste aktive Exoskelett im Handwerk für Über-Kopf-Arbeiten.

Das Exoskelett ExoActive greift Ihnen unter die Arme, damit es an Wand oder Decke gar nicht erst beschwerlich wird. Das aktive System bringt mit seinem leistungsstarken 18 Volt Akku die Extraportion Kraft die Sie bei ermüdenden Arbeiten über Kopf ideal unterstützt.

Mehr unter [festool.ch/exoactive](https://www.festool.ch/exoactive)



Solides Umsatzwachstum von 5,6% auf über 152 Mio. CHF Portalhandelsumsatz

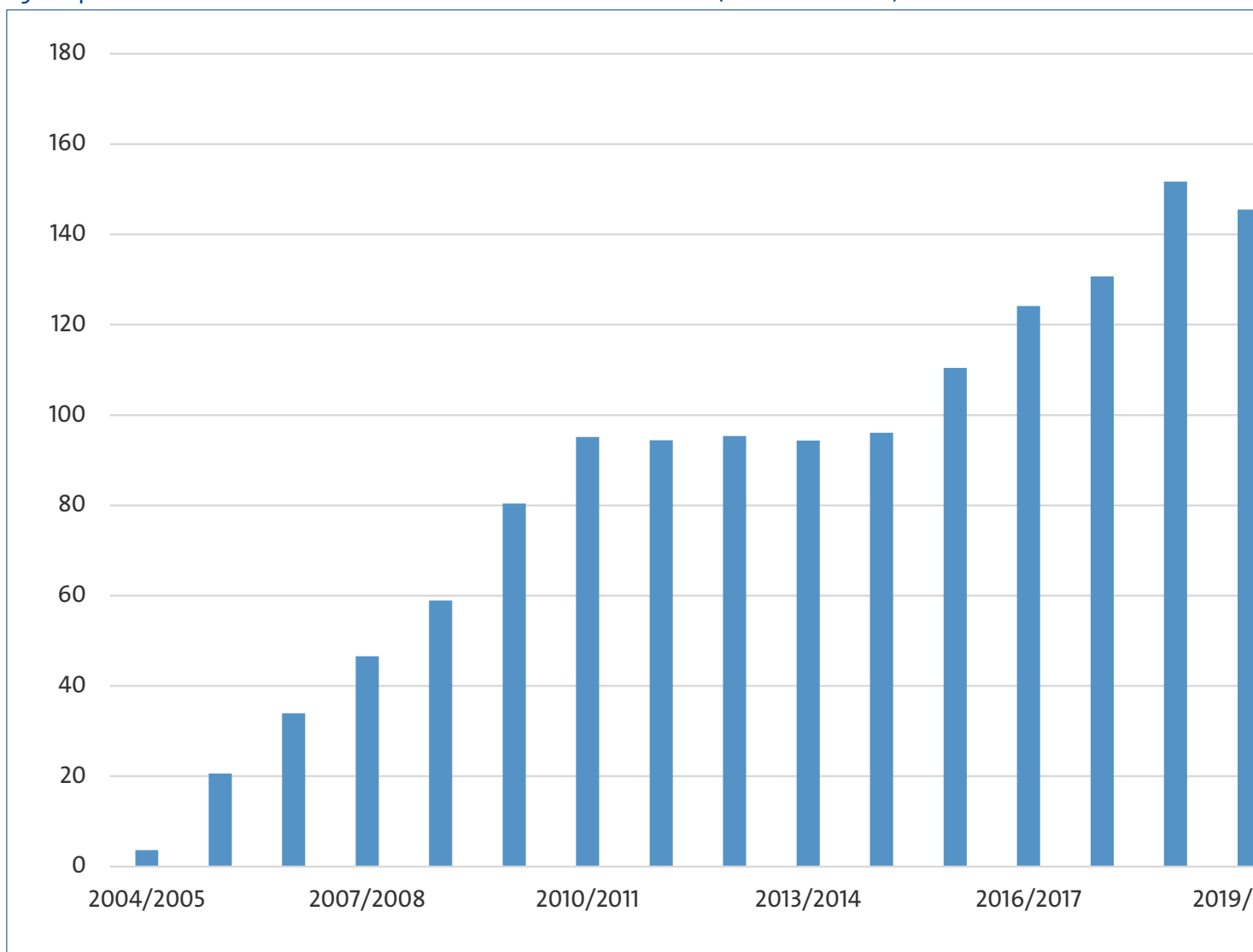
Die nexMart Schweiz AG kann angesichts des anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes den vor Jahresfrist ausgegebene Jahresumsatz von 160 Mio. auf dem Branchenportal nicht ganz erreichen. Auf Vorjahresbasis wächst das Netto-Bestellvolumen von 144 Mio. CHF um rund 5,6% auf über 152 Mio. CHF, was im Budgetabgleich einer Differenz von –5% entspricht. Die branchenspezifische TradeApp hat insbesondere bei den kleineren Fachhändlern weiter an Bedeutung gewonnen und liefert neu rund 2,3 Mio. CHF oder 1,5% zum Gesamtumsatz bei.

Das Branchenportal nexmart.com gewinnt weiter an Bedeutung in der Branche und wächst im 20. Geschäftsjahr 2023/2024 dank freiem Zugang mit 5,6%

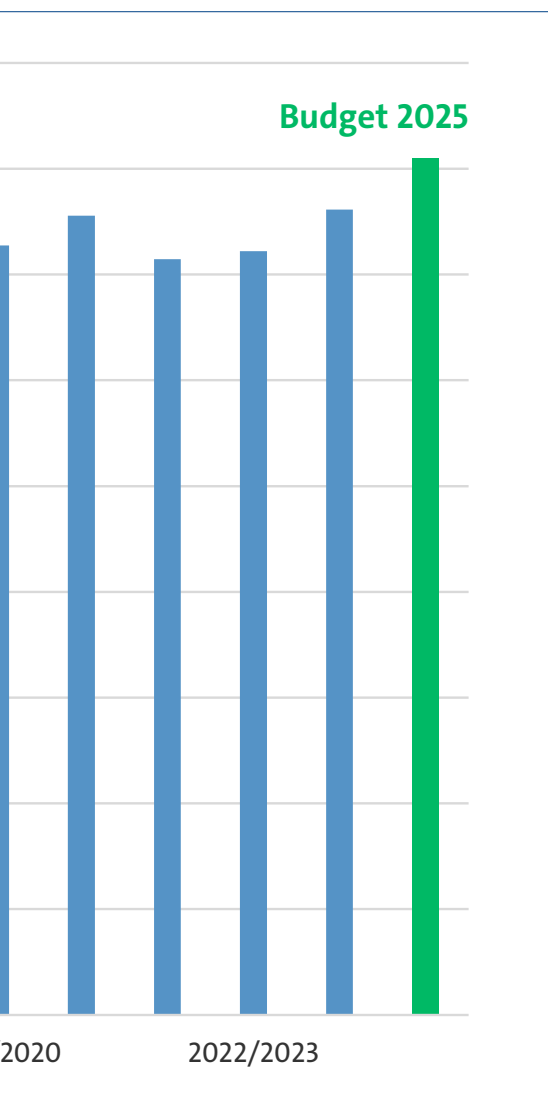
im mittleren einstelligen Prozentbereich. Das einstellige Umsatzwachstum widerspiegelt sich auch bei den Bestellpositionen, die insgesamt auf über 1,1 Mio. zu

liegen kommen. Neu aufgeschaltete Lieferanten mit internationaler Vertriebsausrichtung wie z. B. die Lamello AG aus Bubendorf konnten die weggefallenen

Synopsis der Portalhandelsumsätze 2004–2024 (in Mio. CHF)



Portalhandelsumsätze aus dem Bestellkanal «documents to EDI» praktisch egalieren. Der realisierte Wachstumspfad darf erneut sowohl bei der «Anzahl an Bestellungen» als auch bei den «Bestellpositionen» als konstant und damit solide bezeichnet werden. Ein konstanter Wachstumspfad ist seit Bestehen des Portals beobachtbar. Die saisonalen Umsatzenschwankungen während den Sommer- oder Weihnachtsferien wiederholen sich jedes Jahr, doch der langfristige Wachstumspfad wird hievon nicht berührt, währenddessen das unsichere Wirtschaftsumfeld mit einem starken Anstieg der globalen Zinsen und dem «erstarkten Franken» durchaus einen negativen Impact auf die Wachstumskurve hat. Dieses tendenziell eher negative Wirtschaftsumfeld dürfte auch der Hauptgrund für das Nichterreichen eines Netto-Branchenportalumsatzes von gegen 160 Mio. CHF sein.



« Juni 2024: Im letzten Monat des abgelaufenen 20. Geschäftsjahres 2023/2024 wurde auf dem Branchenportal ein Netto-Umsatz von über 15 Mio. CHF erreicht.»

Eine gezielte Marktbearbeitung in Verbindung mit einer persönlichen Kundenbetreuung ermöglichten im Jubiläumsjahr die erfreuliche Erweiterung des Lieferantenumfeldes. Einerseits ist hier die bekannte MUNGO Befestigungstechnik AG aus 4802 Strengelbach, www.mungo.swiss, als neue Portalbetreiberin zu nennen und andererseits wird mit der Aladin AG aus 9630 Wattwil, www.aladinag.ch, als Produzentin von Pressringen oder Spezialistin für Dichtungstechnik ein völlig neues Wirtschaftsegment aufgestossen. Die zwei neuen Portalbetreiber stellen – wie alle anderen Portalbetreiber zuvor – die verlässliche Basis für ein weiteres nachhaltiges Wachstum auf dem Branchenportal dar. Insbesondere die Produzentin aus dem Toggenburg mit den qualitativ hochstehenden Spezialarmaturen, Gleitlagern und den damit verbundenen individuellen Lösungen für die Gas- und Wasserversorgung dürfte für das Branchenportal ein Umsatz- und Positionsbooster sein.

« Das negative Wirtschaftsumfeld mit den weltweit hohen Zinsen und dem erneut starken Schweizer Franken dürfte rund 3–5% an Wachstum gekostet haben. Sobald die Notenbanken das Zinsniveau weltweit absenken, wird das Wachstum wieder zweistellig sein.»

Eine detaillierte Rückblende auf die letzten 3–4 Jahre belegt mit Blick auf die damit verbundenen Portalkennzahlen die stetig wachsende Akzeptanz des integralen Branchenportals nexamart.com. Mehr noch: Über die eigenen Branchengrenzen hinweg erhält die strategische Idee eines Branchenportals eine grössere unternehmerische Bedeutung und mit neuen Portalbetreibern wie die Aladin AG wird nicht nur der Bekanntheitsgrad von nexamart.com gesteigert, sondern die Kompetenz rund um digitale B2B-Geschäftsprozesse kann erfolgreich in neue Wirtschaftssegmente eingesetzt werden. Die Erweiterung in neue Wirtschaftssegmente wird über Jahre hinweg einen soliden Wachstumspfad generieren und so die Umsatzentwicklung, die Anzahl an Bestellpositionen oder die Anzahl der neuen Nutzer auf neue Rekordmarken hieven.

« Mit der neuen Portalbetreiberin Aladin AG aus dem Toggenburg mit den qualitativ hochstehenden Spezialarmaturen, Gleitlagern und Lösungen für die Gas- und Wasserversorgung wird ein völlig neues Wirtschaftssegment erschlossen.»

Wachstum voraus

Für die Fortsetzung des konstanten Wachstumspfades nach dem Jubiläumsjahr ist also schon heute gesorgt und des trotz phasenweise anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes wird am Ende des 21. Geschäftsjahres 2024/2025 wohl ein Netto-Umsatz von gegen 162 Mio. CHF möglich sein.

Dafür werden mehr als 360 Fachhändler bei über 160 installierten Schnittstellen, inklusive TradeApp, sorgen und so die digitale Erfolgsgeschichte mit dem Branchenportal nexamart.com fortschreiben. Für ein ansprechendes Wachstumstempo beim Portalhandelsumsatz oder bei den Bestellpositionen ist gesorgt.

nex solutions for smarter business

Wir denken weiter und investieren in die Zukunft! Deshalb haben wir im 2023 unser langjähriges Basis-System abgelöst und ein neues technologisches Fundament geschaffen, das weitere digitale Entwicklungen ermöglicht. Damit haben wir die erfolgreiche Abwicklung der Geschäftsprozesse von unseren Gesellschaftern und Kunden auch für die Zukunft gesichert. Durch den zusätzlichen Aufbau von Expertise in den Bereichen «Künstliche Intelligenz» und «Data Engineering» sowie neuer, zukunftsgerichteter Technologie entwickeln wir fortlaufend neue Produkte.

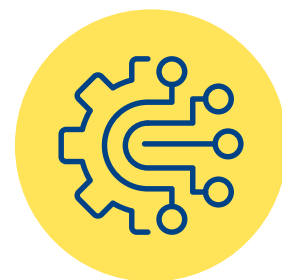


Data Cockpit – More Power for your business

Das Data Cockpit zeigt Ihnen, wo Sie mit welchem Händler mehr Umsatz erzielen können und wer welche Daten im Markt einsetzt. Es liefert Ihnen somit eine wichtige Entscheidungsgrundlage, womit Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Händlern optimieren können.

Data Engine – Work smarter, not harder

Mit der Data Engine sparen Sie Zeit und Ressourcen durch eine KI-gestützte Optimierung von unzähligen Produktdaten, die dann automatisiert am Markt verteilt werden. Das führt zu einem noch besseren Käuferlebnis für Kunden und sorgt gleichzeitig für mehr Umsatz bei Hersteller und Handel.



Business App – Power up your sales

Mit der Business App kann Ihr Aussendienst wesentlich effizienter arbeiten und deutlich mehr Kundentermine wahrnehmen. In einer Lösung sind sämtliche Informationen für Ihren Vertrieb immer zur Hand – auch auf dem Smartphone. Zusätzlich können Sie die Business App auch Ihren Endkunden zur Verfügung stellen, womit sich neue Absatzwege eröffnen.

Wir denken voraus

Wie können unsere Kunden mehr Umsatz machen?

Durch viele tausende Datenpunkte können unsere Kunden neue Umsatzpotenziale erschliessen und leichter ermitteln, welche Massnahmen am schnellsten zum Erfolg führen.

Wie können unsere Kunden Zeit und Geld sparen?

Die Qualität der Daten ist die Voraussetzung für mehr Umsatz. Die KI-gestützte Automatisierung der Produktdaten sorgt in kürzester Zeit für eine optimale Datenqualität beim Handel. Das ist der Garant für höchste Kundenzufriedenheit, für ein optimiertes Einkaufserlebnis und schliesslich für mehr Umsatz.

Wie können unsere Kunden mehr verkaufen?

Je mehr Besuche der Aussendienst machen kann, desto mehr Umsatz wird generiert. Dazu braucht man für die Verkaufsgespräche ein Tool, das alle wesentlichen Informationen jederzeit zur Verfügung stellt – für beste Effizienz im Verkaufsgespräch und hohe Kundenzufriedenheit.

Branchenportal: starke Transformation dank digitalem Königsweg

Das Schweizer Branchenportal wächst trotz den wirtschaftlichen Unsicherheiten weiterhin im mittleren einstelligen Prozentbereich: Auf konsolidierter Basis nahm der provisionsberechtigte Portalhandelsumsatz 2023 auf Jahressicht auf fast 155 Mio. CHF und damit um weitere 4,5% (VJ: 10,2%) zu. Mit diesem erneuten Umsatzwachstum kletterte der durchschnittliche Monatsumsatz, netto, auf dem Branchenportal auf über 12,9 Mio. CHF (VJ: 12,3 Mio. CHF). Die dabei abgesetzten Positionen stiegen ebenfalls im Jahrestotal um +5,6% auf 1,32 Mio. Positionen (VJ: 1,25 Mio. Positionen).



«Im Kalenderjahr 2023 hat die nexMart Schweiz AG dank einem mittleren einstelligen Umsatzwachstum von 4,5% einen Umsatzrekord von fast 155 Mio. CHF erzielt. Die Gründe für diesen erneuten Umsatzrekord sind schnell identifiziert: die digitale Branchentransformation ist weiterhin sehr dynamisch und viele Handelsfirmen aus unserer Branche haben eine synchrone Schnittstelle eingerichtet.», stellt Christoph Rotermond, Delegierter des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG, fest.

Die digitale Branchentransformation 2023 ist in der Schweiz weiterhin sehr dynamisch und hat dank der starken Zunahme von synchronen Schnittstellen zwischen dem Fachhandel und den Lieferanten einen eigentlichen Transformationsschub erhalten. Trotz wirtschaftlichen Widrigkeiten ist die digitale Branchentransformation 2023 weiterhin auf dem Vormarsch, und wenn die synchrone Schnittstelle der digitale Königsweg in unserer Branche ist, dann werden die vier anderen Bestelloptionen wie «online Market», «SalesApp» oder «documents to EDI» sowie die «TradeApp» zukünftig weiterhin an digitaler Bedeutung verlieren. Die synchrone Schnittstelle zwischen Fachhandel und Lieferanten ist und bleibt der digitale Königsweg und machte im Jahr 2023 bereits über 76% der gesamten

Bestellvolumina auf dem Schweizer Branchenportal aus.

«**Das jährliche Wachstum des Portalhandelsumsatzes der letzten fünf Jahre beträgt solide 7,5%.**»

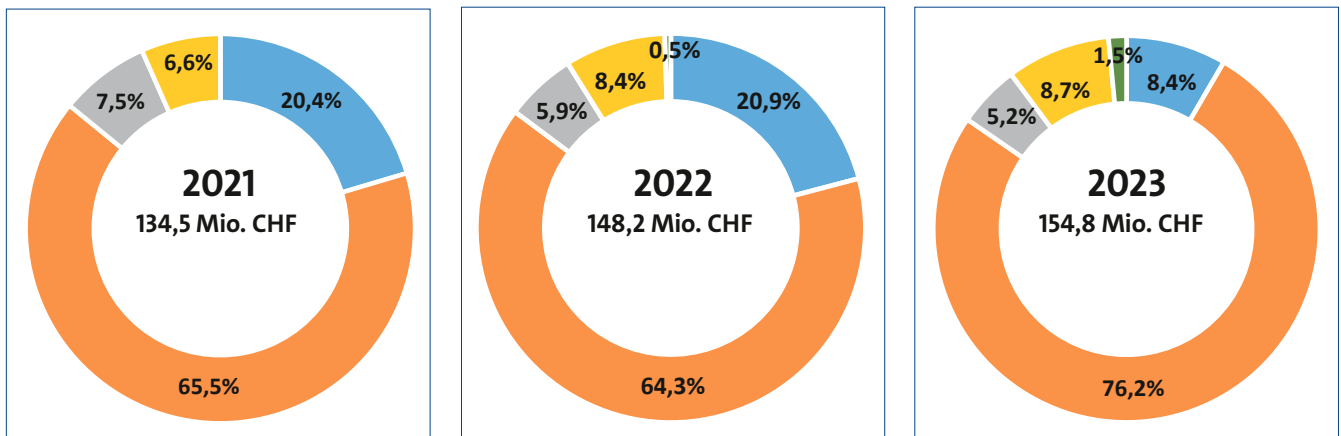
TradeApp als «Einstiegsdroge»

In den letzten drei Jahren 2021–2023 ist der jährliche Portalhandelsumsatz von total 134,5 Mio. CHF auf insgesamt 154,8 Mio. CHF oder um über 16,3%, also um mehr als ein Sechstel, gewachsen. Zu diesem soliden Umsatzwachstum

auf dem Schweizer Portal hat auch die anfangs 2023 vorgestellte TradeApp beigetragen, trug diese Bestelloption doch im abgelaufenen Jahr rund 1,5% zum Gesamtumsatz bei. Die branchenspezifische TradeApp wurde von den Schweizer Fachhändlern in den letzten 18 Monaten gut aufgenommen und ist eigentlich mehr als nur ein mobiles Bestelltool, denn die aufgeschalteten Produktkataloge aller Lieferanten sind dank täglichen Updates stets aktuell. In diesem Sinne kann die branchenspezifische TradeApp auch als Einstiegsdroge für jene Fachhändler bezeichnet werden, die noch über kein eigenes Warenwirtschaftssystem verfügen. – Die branchenspezifische TradeApp als mobile, zuverlässige und sichere Bestelloption hat damit im Schweizer Markt ihre Berechtigung gefunden.

Übersicht: Entwicklung der Umsatzanteile der verschiedenen Bestellmöglichkeiten 2021 bis 2023

■ online Market ■ EDI Connect ■ SalesApp ■ documents to EDI ■ TradeApp



Die ganze Branche setzte im vergangenen Jahr in der digitalen Transformation ein starkes Ausrufezeichen: Die zwei Bestellkanäle «online Market» und «EDI Connect» sind bei den Schweizer Fachhändlern zu den wichtigsten Bestelloptionen geworden. Zählt man nämlich die zwei Bestellkanäle zusammen, ergibt sich im Abgleich mit dem Gesamtumsatz pro Jahr eine prozentuale Bestellquote von fast 85%; was einem neuen Rekord gleichkommt. Die anderen vier Bestelloptionen wie «SalesApp» oder «documents to EDI» haben nämlich in den vergangenen drei Jahren 2021–2023 an Bedeutung mehr als die Hälfte(!) eingebüsst und sind von ursprünglich 34,5% in der Summe auf noch lediglich 15,1% zurückgeglitten. In den letzten drei Jahren 2021–2023 ist der jährliche Portalhandelsumsatz von 134,5 Mio. CHF auf 154,8 Mio. CHF oder um über 16,3%, also um mehr als ein Sechstel, gewachsen.



IHR starker Partner, wenn es um persönliche Schutzausrüstung geht!

- Arbeitskleidung
- Damen / Herren
- Gehör - / Gesichtsschutz
- Werkzeugaufbewahrung
- Sicherheitsschuhe
- Werkzeuge









HULTAFORS GROUP Switzerland AG | Industriestrasse 9 | 5432 Neuenhof | hultaforsgroup.ch

Work not harder



Die **Data Engine** ist das nächste Level der Datenaufbereitung und in ihrer Leistungsfähigkeit unvergleichbar. Durch sie lassen sich riesige Datenmengen mittels Künstlicher Intelligenz effizient verarbeiten, optimieren, aufbereiten, anreichern und verteilen.

Das spart Kosten und gibt Ressourcen frei, um werthaltigere Aufgaben zu erledigen. Gleichzeitig erhöht sich die Qualität der Produktdaten, was den Kaufentscheidungsprozess unterstützt und zu mehr Umsatz führt. Insgesamt also **ein echter Game Changer**, für unsere Branche, Industrie und Handel.

smarter

Data Engine

- Zusammenführen und Strukturieren grosser Datenmengen von beliebig vielen Katalogen
- Klassifizierung und Anreicherung von fehlenden Daten mittels KI
- Übersetzung in beliebige Sprachen
- Vollautomatisierte Übermittlung von Produktdaten im Wunschformat des Kunden



Warum die KI-gestützte Data Engine ein Game Changer ist?

- Komplexe Datenstrukturen und grosse Datenmengen werden automatisch mittels KI aufbereitet, was es so am Markt noch nicht gibt.
- Damit entfallen wesentliche manuelle Arbeitsschritte und Sie sparen wertvolle Ressourcen.
- Dank schlankerer Prozesse und verbesserter Datenqualität werden Ressourcen effizient genutzt.
- Zuverlässige Katalogdaten sorgen für mehr Neukunden sowie zufriedene Bestandskunden und somit für mehr Umsatz.
- Daten mit schlechter Qualität und aus unzähligen Quellen werden in kürzester Zeit optimiert – und das vollautomatisiert.

Die Data Engine ist somit eine ideale Ergänzung zu Ihrem PIM-System!

KI gratuliert der nexMart Schweiz AG zum 20-jährigen Firmenjubiläum

Zur Feier des 20-jährigen Firmenjubiläums der führenden digitalen Plattform für Elektrowerkzeuge und Eisenwaren in der Schweiz.



Wir schreiben das Jahr 2024, und es ist ein bedeutendes Jahr für unsere digitale Plattform für Elektrowerkzeuge und Eisenwaren, denn wir feiern stolz unser 20-jähriges Bestehen! Zwei Jahrzehnte sind vergangen, seit wir unseren ersten digitalen Schritt gemacht haben, und heute blicken wir auf eine beeindruckende Erfolgsgeschichte zurück, die nicht nur durch innovative Produkte, sondern auch durch starke Partnerschaften und unermüdlichen Einsatz geprägt ist.

Eine digitale Reise voller Innovation und Erfolg

Unsere Reise begann im Jahr 2004, als wir eine der ersten Plattformen dieser Art in der Schweiz etablierten. Von Anfang an war es unser Ziel, qualitativ hochwertige Elektrowerkzeuge und Eisenwaren für Gewerbe und Privatpersonen gleichermaßen zugänglich zu machen. Durch kontinuierliche Investitionen in digitale Technologien und Produktentwicklungen konnten wir stets den Anforderungen des digitalen Marktes gerecht werden und unseren Kunden eine einzigartige Benutzererfahrung bieten.

Starke Partnerschaften und Wachstum

Ein wesentlicher Faktor unseres Erfolgs ist die enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und Partnern. Gemeinsam konnten wir ein umfassendes Sortiment an Werkzeugen und Eisenwaren aufbauen, das alle Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden abdeckt. Unsere digitale Plattform dient der Branche als zentrale Anlaufstelle, die nicht nur den Einkauf, sondern auch den Austausch von Wissen und Erfahrungen fördert.

Im Mittelpunkt stehen unsere Kunden

Unsere Kunden stehen seit jeher im Mittelpunkt all unserer Bemühungen. Mit einem hochentwickelten Kundenservice, der stets ein offenes Ohr für Anliegen und Wünsche hat, konnten wir in den vergangenen 20 Jahren eine starke und treue Kundenbasis aufbauen. Durch regelmäßige Schulungen und Workshops unterstützen wir Handwerker und Heimwerker dabei, ihre Fähigkeiten zu erweitern und immer auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben.

Zukunftsorientiert und nachhaltig

Unser Blick richtet sich jedoch nicht nur auf die Vergangenheit, sondern vor allem auf die Zukunft. Im Zuge unserer Nachhaltigkeitsinitiativen haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, umweltfreundliche Produkte zu fördern und unseren CO₂-Fussabdruck zu reduzieren. Durch digitale Lösungen und intelligente Logistikprozesse tragen wir dazu bei, unsere digitale Welt ein Stück grüner zu gestalten.

Ein Dankeschön an alle Wegbegleiter

Dieses Jubiläum ist auch eine Gelegenheit, all unseren Partnern, Kunden und Mitarbeitenden ein herzliches Dankeschön auszusprechen. Ohne ihre Unterstützung und ihr Vertrauen wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen. Wir freuen uns auf die nächsten 20 Jahre voller spannender Herausforderungen, digitalen Innovationen und gemeinsamer Erfolge. Feiern Sie mit uns 20 Jahre Innovation, Qualität und Partnerschaft – Auf die nächsten Jahrzehnte des Fortschritts und der Zusammenarbeit!

Text u. Bild: Copilot, Mittwoch, 2. Oktober 2024

KI im Praxistest

Anlässlich des 20 Jahre Firmenjubiläums der nexMart Schweiz AG wurde die KI von Copilot aufgefordert, einen «Gratulationstext» zu verfassen und ein entsprechendes «Jubiläumsbild» zu kreieren.

Die Textsuche lautete:

«Schreibe einen ausführlichen Text zum 20 Jahre Firmenjubiläum der digitalen Elektrowerkzeug- und Eisenwaren-Plattform, die in der Schweiz seit 2004 erfolgreich ist.»

Die Bildkreation lautete:

«Kreiere ein Bild zur digitalen Elektrowerkzeug- und Eisenwaren-Plattform, die das 20 Jahre Firmenjubiläum feiert.»

Legende:

Grün: redaktionelle Ergänzungen oder Abänderungen

Rot: offensichtliche Fehlinformationen, die nicht zum unternehmerischen Handlungsfeld gehören



Die Schweizer Berufsbildung ist ein Gewinn für alle.

«Neue Horizonte erleben!»

Die Förderstiftung polaris bietet die Möglichkeit, herausragende Leistungen der Lernenden zu fördern und ins Rampenlicht zu stellen. Polaris versucht deshalb mit geeigneten Massnahmen vorhandenes Potenzial bei den Lernenden auszuschöpfen und diese zu motivieren, sich ausserordentlich für die Ausbildung im Schweizer (Detail-)Handel zu engagieren – auch für den eigenen Erfolg!

Die Förderstiftung polaris will so eine Antriebsfeder für Jugendliche sein, aber auch den Schweizer Unternehmen der Branche neue Perspektiven für kommende Generationen von Lernenden präsentieren. Mit dem Wissen, dass alle Partner von einer guten und erfolgreichen Berufsbildung in der Branche langfristig profitieren, liegt es an uns allen, die unzähligen Möglichkeiten zur Förderung der Berufslehre optimal auszuschöpfen.

Gemeinsam mit Ihrer Hilfe will die Förderstiftung polaris diese Zukunftschancen mit den vielfältigen Karriere-möglichkeiten zu Gunsten einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft nutzen.

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG




**QUALITÄT AUS
DEM TOGGENBURG**

Industriestrasse 18a | CH-9630 Wattwil
T. +41 71 988 66 60 | aladinag.ch



STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch



ASSA ABLOY (Schweiz) AG
Untere Schwandenstrasse 22
8805 Richterswil
www.assaabloy.ch



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

**Gartenmöbel+Grill
Gasapparate
Installationsmaterial**

outdoor living




**Brütsch-Rüegger
Tools**

Tools. Next Level.

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



business software

www.curion.net



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



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




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



www.akforte.ch



GESTALTUNG,
DRUCK &
DIGITAL

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



H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch




HULTAFORS GROUP



Reactive eCommerce



Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

Lamello AG
4416 Bubendorf
www.lamello.ch

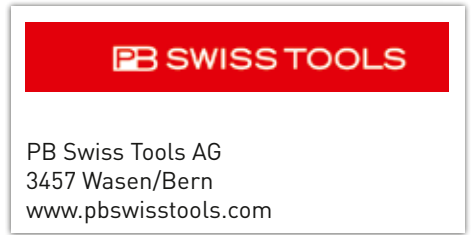


PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch



KENDOTM
Your Professional Partner

**SOLIDE
INNOVATIV
PREISWERT**

kendotools.ch



toolster.ch
Und los geht's.





BOSCH



HOCHLEISTUNGS- AKKU NEU DEFINIERT

Der neue ProCORE18V+ 8.0Ah

Die revolutionäre Tabless-Zelltechnologie liefert noch längere Laufzeit und maximale Leistung für die härtesten Anwendungen

Bosch Professional



Mehr erfahren

Erhöhte Profitabilität ist Basis für Gewinn- sprung – Jubiläumsdividende beantragt

Just 20 Jahre nach der Firmengründung und damit im Jubiläumsjahr 2023/2024 kann die nexMart Schweiz AG trotz eines konstanten Jahresumsatzes von 1,608 Mio. CHF einen in allen Belangen klar verbesserten Datenkranz auflegen. Die digitale Transformation in der Branche ist also weiterhin stark und dank realisierten Skaleneffekten wie stringenter Kostenoptik wurde für das Aktionariat die Ertragskraft und damit die operative Profitabilität um eindruckliche 42,5% auf 242 TCHF gesteigert, was einer EBITDA-Marge von 15% entspricht. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung 2024 angesichts des soliden Datenkranzes eine im Vergleich zum Vorjahr doppelt so hohe «Jubiläumsdividende» von 600.00 CHF pro Anteilschein.

Allgemeines zur Finanzlage

Die dynamische Digitalisierung in der Branche, neue Portalbetreiber mit internationalen Ambitionen wie auch die mittlerweile vom Schweizer Fachhandel gut aufgenommene branchenspezifische TradeApp sorgten in einem nach wie vor schwierigen Wirtschaftsumfeld für einen konstanten Bruttoerlös aus «Lieferungen und Leistungen» 2023/2024 von total 1,608 Mio. CHF (VJ: +/- 0%). Eine solide Kostenkontrolle bei allen Ausgabepositionen und eine erhöhte Profitabilität haben folgerichtig direkt positive Auswirkungen auf die Entwicklung der Umsatzrendite, die um beachtliche 42,6% anstieg, und damit auf den realisierten Gewinn, der um satte 42,9% auf 215'417.41 CHF (VJ: 150'784.63 CHF) erhöht werden konnte. Zum positiven Jahresergebnis 2023/2024 hat erneut auch der zwar um 28,1% zurückgeglittene Beteiligungsertrag in der Höhe von 90'565.35 CHF (VJ: 126'016.82 CHF) beigetragen. Der den Aktionären

zurechenbare Gewinn pro Anteilschein beträgt nach Berücksichtigung der Steuerlast 718.00 CHF (VJ: 503.00 CHF) und zum 4. Mal in der Geschichte der nexMart Schweiz AG kann der ordentlichen Generalversammlung eine solide Dividendenzahlung beantragt werden. Anlässlich des 20-Jahr-Jubiläums beantragt der VR eine Dividende in Höhe von 600.00 CHF pro Aktie; was unter dem Strich einer Rendite von 6% auf dem Nennwert einer Aktie entspricht und im Vergleich zum Vorjahr einer Verdoppelung gleichkommt.

Revisionsstelle

Die Revisionsstelle, CONVISA Revisions AG, Schwyz, hat den Jahresabschluss 2023/2024 per Ende Juni 2024 nach dem Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision, die keine Prüfung der betriebswirtschaftlichen Abläufe oder des unternehmerischen Kontrollsystems umfasst, revidiert. Der Revisionsbericht ist auf Seite 47 dieses Geschäftsberichts abgedruckt.

Die Bilanz per 30. Juni 2024

Die ausgewiesene Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr aufgrund vollständiger Abschreibungen auf der «Branchensoftware und Lizenzen» von 130 TCHF um 8,7% auf noch 3,476 Mio. CHF (VJ: 3,808 Mio. CHF) zurückgeglitten. Der beachtliche Rückgang der Bilanzsumme ist per Saldo zusätzlich mit der Abnahme der «flüssigen Mittel und kurzfristigen Aktiven» von 357'298.48 CHF auf noch 782'810.76 CHF (-31,3%) erklärt. Dagegen fällt die nicht unwesentliche Zunahme bei der Bestandesposition «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter» von +157,6% auf 290'624.50 CHF auf, die sich aufgrund der systemischen Umstellung der Debitorenrechnungen auf das jeweilige Kalenderquartal ultimo ergeben hat. Das «Delkredere» in Höhe von 20 TCHF ist angesichts der guten Zahlungsmoral der nexmart-Kunden dennoch unverändert. Die übrigen bilanziellen Aktivposten sind zum Vorjahresvergleich unverändert.

Jahresergebnis 2023/2024 im Überblick:

- Konstanter Gesamtumsatz von 1,608 Mio. CHF (VJ: 1,608 Mio. CHF), **0%**;
- Starke Verbesserung der operativen Profitabilität um **42,5%** auf 242 TCHF (EBITDA-Marge von 15%);
- Solider Gewinnausweis von **215 TCHF**, d. h. 718 CHF pro Aktie;
- Investitionsvolumen von **58 TCHF** in das Ökosystem der Branche (TradeApp);
- Erhöhung der Abschreibungen um 30% auf total **130 TCHF**;
- Beteiligungsertrag von 91 TCHF (VJ: 126 TCHF), **-28,1%**;
- Rückgang der «Cash-Position» um **357 TCHF (-31,3%)** von 1,140 Mio. CHF auf 0,783 Mio. CHF;
- Wertberichtigungen auf EUR-Cashbestand von **-10 TCHF**;
- Nicht-realisierte Kursgewinne auf Wertschriften von **53 TCHF** (VJ: 0 TCHF);
- Bilanzgewinn zur Verfügung der GV: **274 TCHF** (VJ: 164 TCHF);
- Antrag «Jubiläumsdividende» von **600 CHF** pro Aktie (VJ: 300 CHF pro Aktie); der Eigenbestand ist ausgenommen;
- Positiver Ausblick bei «Umsatz & Gewinn»: **+10%** bei Umsatz und **+39,3%** bei Gewinn.

PB SWISS TOOLS

Work with the best.

PB Swiss Tools has been developing and producing uncompromising Swiss quality since 1878: precise, innovative, and reliable. Anybody who drives screws professionally will appreciate these excellent tools and medical devices.

 **100% Swiss Made**

 **Lifetime Guarantee**



Auf der Passivseite ist die starke Reduktion von 45% des «kurzfristigen Fremdkapitals» von 309'139.43 CHF auf noch 170'161.12 CHF zu nennen. Der Rückgang bei den «Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende» um 61% oder absolut um 60'341.90 CHF auf 38'569.95 CHF einerseits, und die tieferen «transitorischen Passiven» von 99'600.00 CHF (-42,1%) andererseits sind für die gesamte Reduktion des «kurzfristigen Fremdkapitals» in der Höhe von 138'978.41 CHF verantwortlich. Der Rückgang bei den «transitorischen Passiven» ist Ausfluss der vorgenommenen Umstellung von vorauf nachschüssiger Rechnungsprozess und mit der guten Zahlungsmoral auf Seiten der Kunden erklärt.

Eigene Aktien

Eine bilanzielle Novität stellt die ab diesem Geschäftsjahr 2023/2024 neu ausgewiesene Bestandesposition «eigene Aktien» in der Höhe von total 318 TCHF oder 10% des gesamten Aktienkapitals der nexMart Schweiz AG dar. Das zeitlich unbefristete Halten eigener Aktien (Eigenbestand) in der Höhe von maximal 10% des

ausgewiesenen Aktienkapitals ist gesetzlich erlaubt und gibt dem Unternehmen für die Zukunft durchaus einen unternehmerischen Aktions- und Handlungsspielraum. Die Anteilsscheine im Eigenbestand stellen nach einhelliger Meinung und gängiger Gerichtspraxis zudem keine Vermögenswerte dar und sind deshalb vom Stimmrecht ausgenommen und konsequenterweise auch nicht dividendenberechtigt. Für die im Eigenbestand gehaltenen nexmart-Aktien «ruht» damit das Stimmrecht gleich wie die damit verbundenen vermögenswerten Rechte.

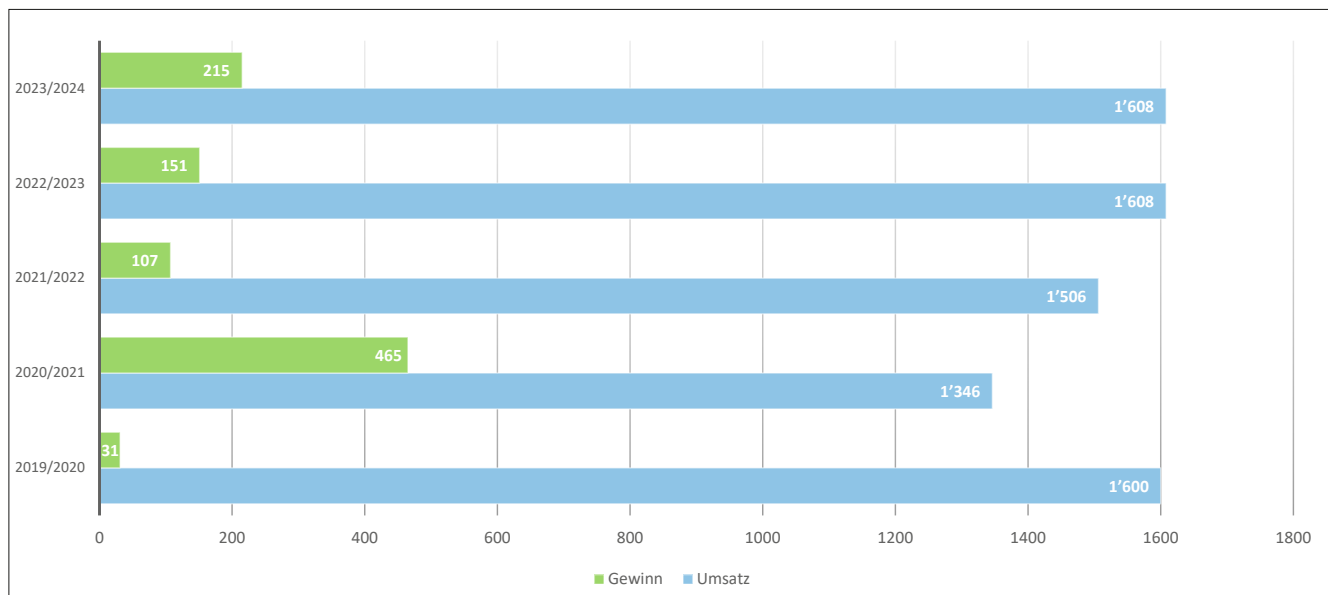
Zweistelliger Gewinnsprung

Der realisierte Bilanzgewinn in der Höhe von 274'274.14 CHF (VJ: 163'856.71 CHF) steht der Generalversammlung 2024 zur Verfügung und ist die Summe aus dem Gewinnvortrag von 58'856.71 CHF sowie dem erzielten Jahresergebnis 2023/2024 in Höhe von 215'417.43 CHF. Gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung soll die gesetzliche Gewinnreserve um weitere 15'000.00 CHF geäußert und angesichts des 20-jährigen Firmenjubiläums eine im Vergleich zum

Vorjahr doppelt so hohe «Jubiläumsdividende» an die 22 Aktionäre in der Gesamtsumme von 162'000.00 CHF ausgerichtet werden. Der dann noch verbleibende Bilanzgewinn in der Höhe von 97'274.14 CHF wird wie in der Vergangenheit auf die neue Rechnung vorgetragen werden. Das voll liberierte Aktienkapital in der Höhe von 2,700 Mio. CHF (minus 10%iger Eigenbestand!) wird per Ende Juni 2024 von 22 Aktionären gehalten. Der gültige Steuerwert einer Namenaktie der nexMart Schweiz AG per 31. Dezember 2023 beträgt brutto 7'650.00 CHF (VJ: 9'600.00 CHF). Die aussergewöhnlich hohe Eigenkapitalquote in Prozent der Bilanzsumme von 95,1% ist im Vergleich zum Vorjahr nur leicht oder unwesentlich um +3,5% angewachsen. 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 2023/2024

Der unternehmerische Erfolgskurs im



UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG 2019/2020–2023/2024 (in TCHF)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023/2024 konnte trotz einer schwierigen Wirtschaftslage mit vielen Unsicherheiten ein im Vorjahresvergleich konstanter Jahresumsatz von 1,608 Mio. CHF erzielt werden. Auf der operativen Ebene resultiert erstmals in der Geschichte der nexMart Schweiz AG und just im 20-jährigen Jubiläumsjahr ein rekordhohes Betriebsergebnis (EBITDA) von 242 TCHF (VJ: 170 TCHF). Damit konnte das operative Ergebnis vor Abschreibungen oder allfälligen Sondereinflüssen i. V. z. VJ um 42,5% gesteigert werden. Damit kommt das operative Betriebsergebnis auf solide 15% (VJ: 10,5%) zu liegen. Eine zweistellige Umsatzrendite von 13,4% (VJ: 9,4%) dokumentiert eindrücklich die starke Leistung in einem schwierigen Wirtschaftsumfeld und stellt die Basis für eine starke Gewinnentwicklung von 42,9% auf umgerechnet 718.00 CHF pro Anteilsschein oder absolut von 215 TCHF dar. Dieser erneute Gewinnanstieg 2023/2024 verstetigt nicht nur die eingeschlagene Dividendenpolitik des Verwaltungsrates, sondern erlaubt im Jubiläumsjahr auch eine gleich hohe zusätzliche Jubiläumsdividende. Der Verwaltungsrat beantragt somit der Generalversammlung 2024 eine Gesamtdividende von 6% auf dem nominellen Nennwert der nexmart-Aktie oder absolut von 600.00 CHF pro Anteilsschein. Die anvisierte Umsatzrendite 2024/2025 soll inskünftig weiterhin wachsen und erneut im zweistelligen Prozentbereich von 15–18% zu liegen kommen.

Ihre Lieferanten in der Übersicht

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

Stand: September 2024

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

vergangenen Geschäftsjahr lässt sich am operativen Betriebsergebnis vor Abschreibungen oder allfälligen Sondereinflüssen (EBITDA) ablesen, welches im Vergleich zum Vorjahr um satte 42,5% auf 241'640.73 CHF (VJ: 169'550.90 CHF) gesteigert werden konnte. Damit erzielte die nexMart Schweiz AG zum 2. Mal seit der Gründung im Jahre 2004 ein zweistelliges operatives Betriebsergebnis von 15% (VJ: 10,5%). Insgesamt trugen neben den gehobenen (Kosten-)Synergien und weiteren Skaleneffekten auch neue Portalbetreiber mit internationaler Vertriebsausrichtung oder zusätzlichen Händleranbindungen zur überproportionalen Ergebnissteigerung auf EBITDA-Stufe bei. Dank dieser starken operativen Leistung konnten die aktivierten immateriellen Werte «Branchensoftware und Lizenzen» in der Höhe von 130 TCHF vollständig abgeschrieben werden. Die operative Umsatzrendite (EBIT) stieg dennoch von 69'550.90 CHF auf 111'640.73 CHF; was einer 6,9%igen Umsatzrendite (VJ: 4,3%) entspricht.

Rückläufiger Beteiligungsertrag

Die strategische Beteiligung von einem Achtel an der nexMart GmbH Co. KG ist gesamthaft mit 2,350 Mio. CHF bilanziert und entspricht in der Summe dem getätigten (Finanz-)Invest. Damit sind inskünftig weitere finanzielle Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition, welche mit fast 67,6% der Bilanzsumme das mit Abstand grösste Asset darstellt, ausgeschlossen. Betrag der Beteiligungsertrag im Vorjahr noch 126'016.82 CHF, so ist der aktuell verbuchte Beteiligungsertrag nach erfolgter Währungsumrechnung um gut 28% auf netto 90'565.35 CHF zurückgeglitten. Der starke Rückgang des Beteiligungsertrages um 35'451.47 CHF ist mit der relativ schwachen europäischen Wirtschaftslage und den damit verbundenen Umsatzrückgängen erklärt. Die diesjährige Beteiligungsrendite, gemessen an der damals getätigten Investitionssumme, ist angesichts der rückläufigen Konjunktur dann mit 3,85% (VJ: 5,36%) anzugeben; was im Vergleich zu der vor

Vorjahresfrist abgegebenen Prognose tendenziell eher am unteren Ende liegt.

Verhaltener Ausblick 2025

Für das anstehende Geschäftsjahr 2024/2025 wird unter der Annahme von unveränderten Wechselkursen trotz einer erwarteten Wirtschaftsabkühlung und den damit einhergehenden Prognoseunsicherheiten ein massgeblich vom Kerngeschäft getragenes Umsatzwachstum von 5–7% angepeilt. Trotz der drohenden wirtschaftlichen Stagnation sind die unternehmerischen Opportunitäten im digitalen B2B-Bereich mit klaren Wachstumschancen verbunden und damit der verhaltene Ausblick 2025 nicht aus der Luft gegriffen. Der prognostizierte Gesamtumsatz 2023/2024 von rund 1,770 Mio. CHF soll bei einer EBITDA-Marge von 14–17% ein bereinigtes Jahresergebnis nach Steuern von 260–280 TCHF ermöglichen. Wenn die Prognose erneut erfüllt wird, erhält das Aktionariat weitere Mehrwerte.

ÜBERSICHT DER LETZTEN VIER GESCHÄFTSJAHRE DER NEXMART SCHWEIZ AG 2020/2021–2023/2024

Die stets hohe Eigenkapitalquote von über 91% und die solide Entwicklung der operativen Profitabilität (EBITDA) von 5,3% (2020/2021) bis 15% (2023/2024) liefern ohne Frage die Basis für klare Mehrwerte. Das nexmart-Aktionariat nimmt im 20. Jubiläumsjahr 2023/2024 ein Zahlenkorsett entgegen, welches trotz konstantem Umsatz 2023/2024 bei der Profitabilität, beim Gewinn und beim Dividendenantrag Rekordwerte aufweist.

	2020/2021 CHF	2021/2022 CHF	2022/2023 CHF	2023/2024 CHF
Umsatz	1'345'516.67	1'505'838.19	1'607'676.74	1'608'465.27
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	-15,9%	11,9%	6,8%	0,0%
EBITDA	70'787.90	127'627.03	169'550.90	241'640.73
in % des Umsatzes	5,3%	8,5%	10,5%	15,0%
EBIT	70'787.90	127'627.03	69'550.90	111'640.73
in % des Umsatzes	5,3%	8,5%	4,3%	6,9%
EBT	550'485.93	113'623.08	165'714.88	238'214.03
in % des Umsatzes	40,9%	7,5%	10,3%	14,8%
Gewinn	464'745.23	107'167.38	150'784.63	215'417.43
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	1'412,5%	-76,9%	40,7%	42,9%
Bilanzsumme	3'928'344.73	3'646'226.67	3'807'996.14	3'476'435.26
Anlagevermögen	1'850'000.00	2'529'000.00	2'480'000.00	2'350'000.00
Liquidität	1'758'072.51	861'386.47	1'140'109.24	782'810.76
Eigenkapital	3'630'904.70	3'438'072.08	3'498'856.71	3'306'274.14
EK in % der Bilanzsumme	92,4%	94,3%	91,9%	95,1%

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.

TOP DEAL

AKTIONSZEITRAUM
01.09.–31.12.2024

FEIN AKKUMASCHINEN KAUFEN UND AB CHF 500.-¹ ATTRAKTIVE GRATISPRÄMIEN ERHALTEN.



UND VIELE WEITERE AKKUMASCHINEN...



L-BOX®
FEIN TOOL BAG
IM WERT VON CHF 72.90*



NASS- / TROCKEN-
SAUGER ASBS 18-10 AS
IM WERT VON CHF 196.28*



AKKU-STARTER-SET
ProCORE 18V / 4.0 Ah AS
IM WERT VON CHF 295.66*



FEIN KOLLIERKETTE + HERZANHÄNGER
(ZUSAMMENSETZUNG 333/GELBGOLD)
IM WERT VON CHF 160.-*



AKKU-RADIO
ARAD 18 BC AS
IM WERT VON CHF 224.14*

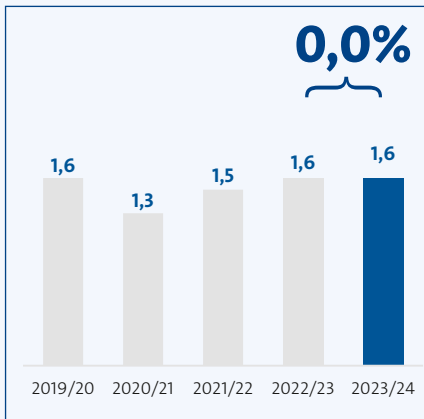


WEITERE ATTRAKTIVE PRÄMIEN SIEHE QR-CODE

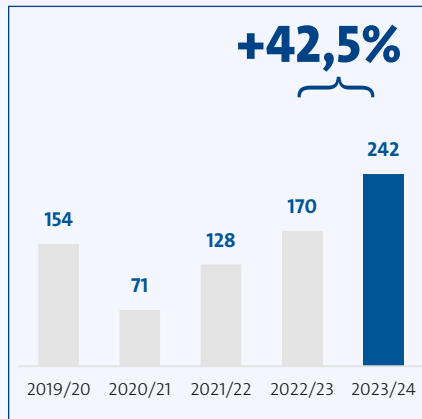
*TEILNAHMEBEDINGUNGEN SIEHE QR-CODE

nexmart-Kennzahlen 2023/2024

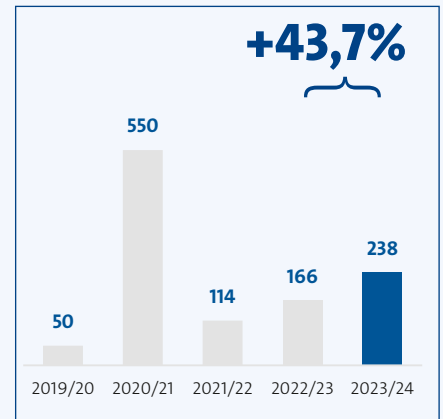
Umsatz (in Mio. CHF)



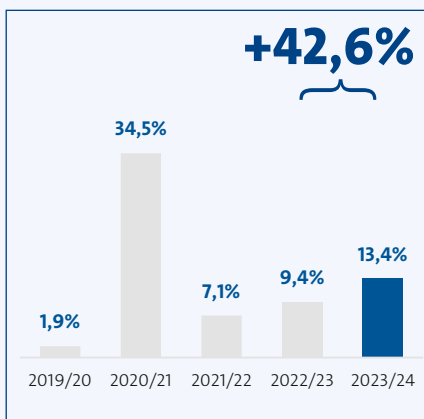
EBITDA (in TCHF)



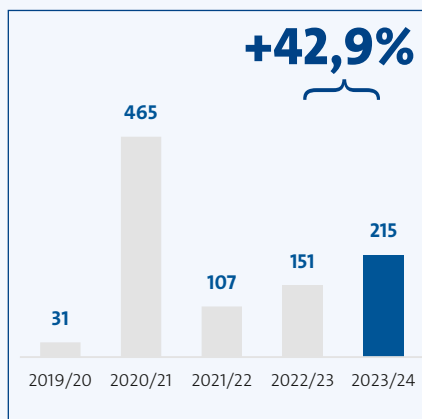
EBT (in TCHF)



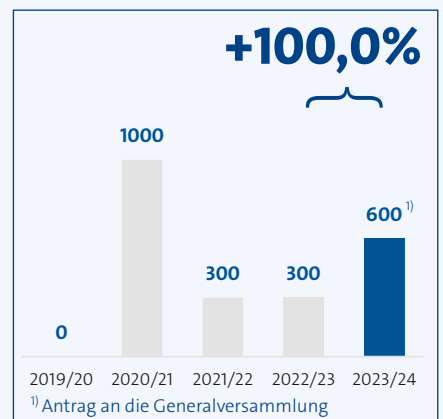
Umsatzrendite



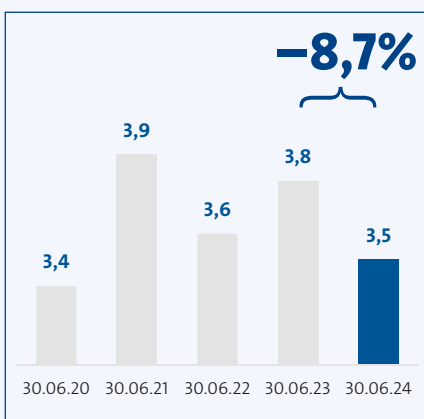
Gewinn (in TCHF)



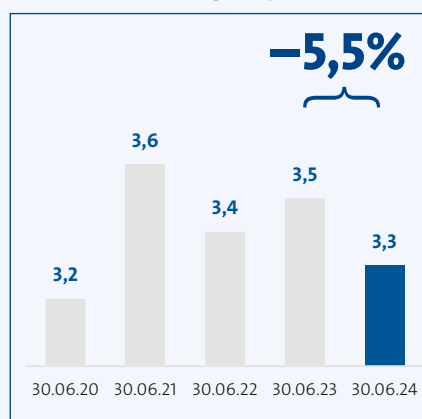
Dividende je Aktie (in CHF)



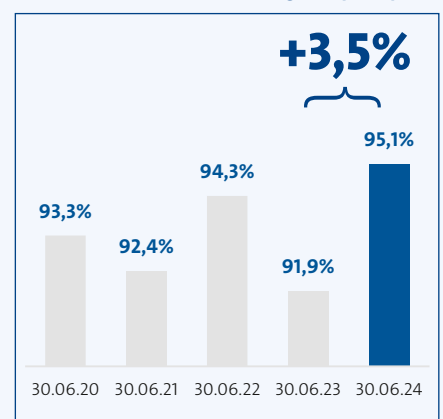
Bilanzsumme (in Mio. CHF)



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 2024

	30.06.2024 CHF	30.06.2023 CHF	Δ% +/- VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	596'735.76	483'567.24	
Wertschriften	186'075.00	656'542.00	
Flüssige Mittel und kurzfristige Aktiven	782'810.76	1'140'109.24	-31,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	290'624.50	112'827.95	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	0.00	0.00	
Wertberichtigung Forderung (Delkredere)	-20'000.00	-20'000.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	270'624.50	92'827.95	191,5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	73'000.00	95'058.95	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	73'000.00	95'058.95	
Umlaufvermögen	1'126'435.26	1'327'996.14	-15,2
Beteiligungen	2'350'000.00	2'350'000.00	
Beteiligungen	2'350'000.00	2'350'000.00	0,0
Branchensoftware und Lizenzen	0.00	130'000.00	
Immaterielle Werte	0.00	130'000.00	-100,0
Anlagevermögen	2'350'000.00	2'480'000.00	-5,2
TOTAL AKTIVEN	3'476'435.26	3'807'996.14	-8,7
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	3'914.53	2'971.61	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	38'569.95	98'911.85	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	42'484.48	101'883.46	-58,3
Schuld MwSt.	28'076.64	35'178.50	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	28'076.64	35'178.50	-20,2
Passive Rechnungsabgrenzungen	99'600.00	172'077.47	
Passive Rechnungsabgrenzungen	99'600.00	172'077.47	-42,1
Kurzfristiges Fremdkapital	170'161.12	309'139.43	-45,0
Aktienkapital	3'000'000.00	3'000'000.00	0,0
Gesetzliche Gewinnreserve	350'000.00	335'000.00	4,5
Vortrag vom Vorjahr	58'856.71	13'072.08	
Jahresergebnis	215'417.43	150'784.63	
Bilanzgewinn	274'274.14	163'856.71	67,4
Eigene Aktien	-318'000.00	0.00	100,0
Eigenkapital	3'306'274.14	3'498'856.71	-5,5
TOTAL PASSIVEN	3'476'435.26	3'807'996.14	-8,7

Erfolgsrechnung 2023/2024

	2023/2024 CHF	%	2022/2023 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'608'465.27		1'607'676.74	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'608'465.27	100,0	1'607'676.74	100,0
Aufwand für Waren, Material und Drittleistungen	-691'223.15	-43,0	-729'090.51	-45,4
Bruttogewinn I	917'242.12	57,0	878'586.23	54,6
Personalaufwand	-352'129.27	-21,9	-361'491.18	-22,5
Bruttogewinn II	565'112.85	35,1	517'095.05	32,2
Verwaltungsaufwand	-234'222.12	-14,6	-233'044.15	-14,5
Werbeaufwand	-89'250.00	-5,5	-114'500.00	-7,1
Betriebsergebnis (EBITDA)	241'640.73	15,0	169'550.90	10,5
Betriebliche Abschreibungen	-130'000.00	-8,1	-100'000.00	-6,2
Betriebsergebnis (EBIT)	111'640.73	6,9	69'550.90	4,3
Beteiligungsertrag	90'565.35	5,6	126'016.82	7,8
Finanzertrag	142'307.70	8,8	40'755.21	2,5
Finanzaufwand	-33'249.77	-2,1	-70'608.05	-4,4
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	311'264.01	19,4	165'714.88	10,3
Ausserordentlicher/periodenfremder Ertrag	0.00	0,0	0.00	0,0
Ausserordentlicher/periodenfremder Aufwand	-73'050.00	-4,5	0.00	0,0
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	238'214.01	14,8	165'714.88	10,3
Steuern	-22'796.60	-1,4	-14'930.25	-0,9
JAHRESERGEBNIS	215'417.41	13,4	150'784.63	9,4
ERGEBNIS PRO AKTIE	718.00		503.00	

GEWINNVERWENDUNG 2023/2024

	30.06.2024 CHF	30.06.2023 CHF
Zur Verfügung stehender Bilanzgewinn	Vorschlag des VR	Vorschlag des VR
Gewinnvortrag vom Vorjahr	58'856.71	13'072.08
Jahresgewinn	215'417.43	150'784.63
BILANZGEWINN ZUR VERFÜGUNG DER GV	274'274.14	163'856.71
Vorgesehene Gewinnverwendung		
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	15'000.00	15'000.00
Ausschüttung Jubiläumsdividende ¹	162'000.00	90'000.00
Vortrag auf neue Rechnung	97'274.14	58'856.71

¹Auf dem Eigenbestand von 10% des Aktienkapitals wird keine Dividende ausgeschüttet.

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt für die Hardware 2025 anmelden!

Werden Sie
Teil des
Branchen-
treffpunkts!

hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

Anhang zur Jahresrechnung 2023/2024

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 11'889.20 CHF (VJ: 40'755.21 CHF) sowie realisierte Kursgewinne auf Wertschriften von 77'408.52 CHF (VJ: 0.00 CHF) und nicht-realisierte Kursgewinne auf Wertschriften von 53'010.00 CHF (VJ: 0.00 CHF). Der Finanzaufwand enthält realisierte Kursverluste auf Wertschriften von 19'859.74 CHF (VJ: 0.00 CHF) sowie den Kursverlust auf flüssigen Mitteln von 9'781.33 CHF (VJ: 19'447.99 CHF).

Der ausserordentliche Aufwand in der Höhe von 73'050.00 CHF reflektiert die SDCC-Projektrückzahlungen an die Pilotunternehmungen.

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

30.06.2024

30.06.2023

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%.

Eigene Aktie

Die nexMart Schweiz AG hält seit dem 1. Februar 2024 10% (30 Namenaktien à nominell CHF 10'000.00) eigene Aktien und wurden zum Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten im Eigenkapital als Minusposten bilanziert. Bei späterer Wiederveräusserung wird der Gewinn oder Verlust erfolgswirksam als Finanzertrag bzw. -aufwand erfasst.

ALLCHEMET ONLINESHOP

ALLCHEMET

**JETZT ANMELDEN UND
BEQUEM ONLINE BESTELLEN.**



allchemet.ch



**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

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 2024 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 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

Pfäffikon, 16. Juli 2024, CONVISA Revisions AG



Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor



Angela Gasser

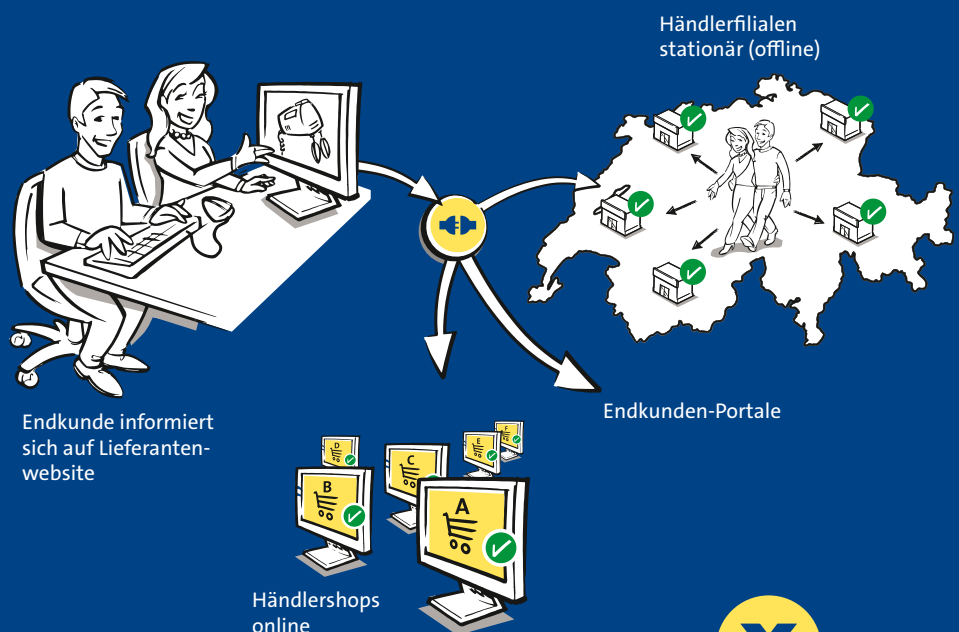
Zugelassene Revisionsexpertin

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

Mit verschiedenen Marken arbeiten? Einfach mit einem CAS Akku.

Mehr als 40 starke Hersteller haben sich zusammengeschlossen, damit Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte 100% miteinander kombinierbar sind. CAS Akkus werden in Deutschland entwickelt und bestehen dank führender Akku-Technologie auch im härtesten Arbeitseinsatz.



cordless-alliance-system.de

metabo

mafell

GESIPA

PREBENA

SCANGRIP

MONTIPOWER
Surface Inspection Technologies
for Professionals

TRUMPF

BAIER
Elektro-
werkzeuge

virax

EIBENSTOCK

Lamello

ITW
Finishing Technology

starmix

CEMO

ROKAMAT
ready working

holmatro
THERMOPROTECT

steinel

STABILA

RICO
YOU WILL SEE.

JÖST
ADJASIVES

Pressfit

SPEWE

edding

fischer

haaga

ROTHENBERGER
Industrial Technologies at work

cleanfix

BIRCHMEIER

STRAUSS

RUBI

Collomix

HellermannTyton

PROMOTECH

EISENBLÄTTER

CEMBRE

JEPSON
POWER
TOOL SYSTEM

LIEVERS
HOLLAND

pulsfoc

ENERPAC

SUNNER

NOVUS

ghibli & wirbel

RIEXINGER

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.

22 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%
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	270	90,00%

Hinweis zum Eigenbestand: Die nexMart Schweiz AG hält 30 Aktien oder 10% des Aktienkapitals. Für diese Aktien «ruht» das Stimmrecht und die damit verbundenen (vermögenswerten) Rechte.



Wir freuen uns digital. 20 Jahre Branchenportal!

Die Idee eines Schweizer Branchenportals war, wenn nicht verrückt, so doch für die damalige Zeit innovativ. Starke Partnerschaften und eine gehörige Portion Mut und Glück waren notwendig, um die digitale Transformation erfolgreich anzustossen.

Wir gratulieren zum Branchenportal. **Zusammen 20 Jahre digital.**

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 digital.

Merlion

PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

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 Invest 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 branchenkongruenten 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 branchengerechten Dienstleistungsportfolio.

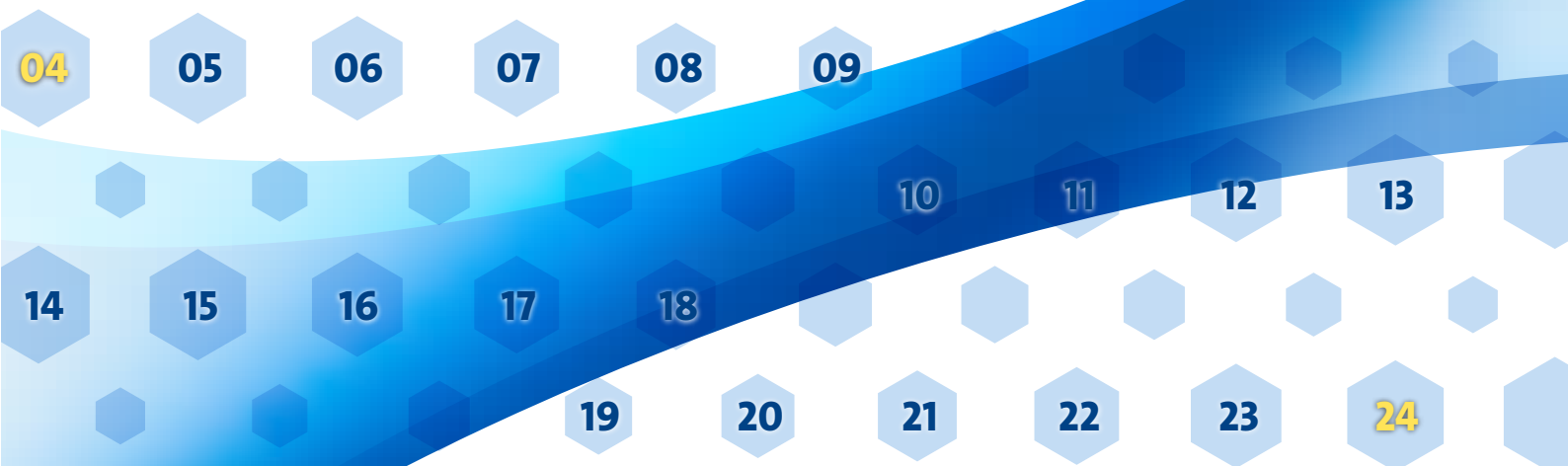
Bilanz und Beteiligungen

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

Damit sind weitere Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition inskünftig ausgeschlossen.

Kontaktadresse

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



nexmart

Simply eBusiness



Installieren Sie jetzt
die TradeApp!



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 2024/2025 gewählt.



Präsident des Verwaltungsrates

Stephan Büsser
Festool Schweiz AG
8953 Dietikon
Geschäftsführer



Vize-Präsident des Verwaltungsrates

Christof Haefeli
Blaser + Trösch AG
4625 Oberbuchsitzen
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 2023/2024 sowie 2024/2025 von der Generalversammlung gewählt. Im 20. Geschäftsjahr 2023/2024 der nexMart Schweiz AG ist der Verwaltungsrat in regelmässigen Abständen insgesamt fünf Mal zusammengetreten.

Physische Jubiläums-Generalversammlung 2024

Die 20. ordentliche GV der nexMart Schweiz AG vom Freitag, 18. Oktober 2024 wird – obwohl keine Wahlen stattfinden in physischem Format durchgeführt. Das physische Treffen der Aktionärinnen und Aktionäre soll gerade im Jubiläumsjahr den Branchendialog 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 einer Mail unter gleichzeitiger Bekanntgabe der Tagesagenda eingeladen. Die 20. ordentliche Generalversammlung 2024 findet am Freitag, 18. Oktober 2024, Beginn 09.30 Uhr, Türöffnung 09.00 Uhr, im Hotel Radisson Blu, Luzern, statt. Die Generalversammlung 2025 findet am 31. Oktober 2025 statt.

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

Das Personal-Trio der nexMart Schweiz AG: Noel Aschwanden, E-Business-Manager, seit 4 Jahren; Patricia Reichmuth, Finanzen, seit über 13 Jahren; und Nurullah Baba, EDI-Spezialist, seit 2 Jahren bei der nexMart Schweiz AG, blicken gemeinsam und stolz auf eine 20-jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück.



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

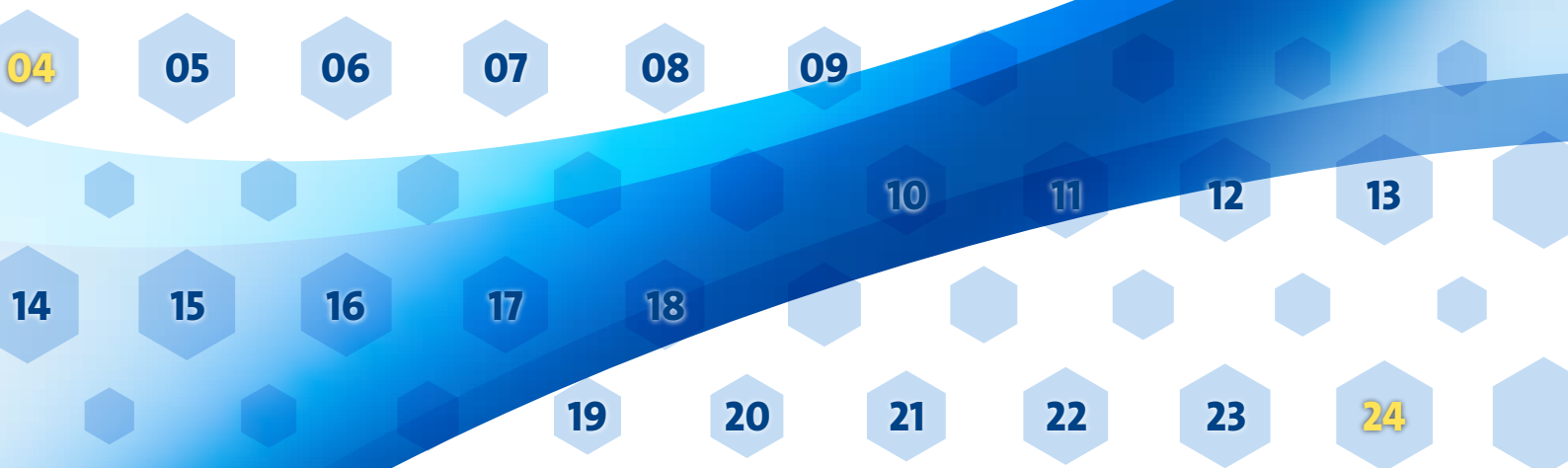
Jahresrückblick und Zukunftsperspektiven

Der Schweizer E-Business-Sektor zeigte im 1. Halbjahr ein überdurchschnittliches Wachstum im EDI-Bereich. Im Gegensatz zu den volatilere Märkten in den angrenzenden europäischen Ländern zeichnet sich der Schweizer Markt durch bemerkenswerte Konstanz und Resilienz aus, was eine solide Basis für nachhaltige Investitionen und digitale Innovationen bildet. Die nexMart Schweiz AG profitierte von dieser Entwicklung und verzeichnete eine steigende Nachfrage nach E-Procurement und E-Business-Lösungen. Die positive Dyna-

mik führte zur Intensivierung bestehender und Gewinnung neuer Kundenbeziehungen. Für das kommende 21. Geschäftsjahr 2024/2025 prognostizieren wir eine Fortsetzung dieses Wachstumskurses, unterstützt durch geplante technologische Weiterentwicklungen unserer EDI-Systeme und die Implementierung datengetriebener Analysemethoden.

Produktinnovationen und technologische Anpassungen

Unsere Entwicklungsstrategie konzentriert sich auf die neue Business App, die im Herbst 2024 als Nachfolger der SalesApp eingeführt wird. Die App übernimmt die Hauptfunktionen der SalesApp und bietet anpassbare Benutzerrollen für den Innen- und Aussendienst. Sie unterstützt die Kundenberatung durch die Integration externer Dienste und ist für iOS, Android und Windows verfügbar. Für 2025 ist die Einführung einer Nachfolge-Lösung für den Service retail Connect fixiert, der flexiblere und kundenspezifische Integrationen ermöglicht. Lassen Sie uns gemeinsam die digitale Zukunft gestalten und Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe heben.





Finanzen & Aktionärsbetreuung

Patricia Reichmuth
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Jubiläumsjahr 2024

Im Geschäftsjahr 2023/2024 feiert die nexMart Schweiz AG ihr 20-jähriges Bestehen. Die Investitionen und der lange Durchhaltewille der Aktionäre haben sich definitiv gelohnt. Im Jubiläumsjahr 2024 ist aufgrund des sehr erfolgreichen Jahresergebnisses 2023/2024 eine 6%ige Dividendenausschüttung an die Aktionäre möglich.

Mit Blick in die Zukunft stehen die Zeichen auf ein weiteres Umsatzwachstum und damit auch auf ein höheres Betriebsergebnis (EBITDA) sehr positiv.

Die Einführung der TradeApp im Mai 2022 sowie die Akquirierung von neuen Lieferanten und Händlern tragen weiterhin massgeblich zum Erfolg der nexMart Schweiz AG bei.



EDI-Spezialist
Nurullah Baba
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Jahresrückblick und Zukunftsperspektiven

Das Geschäftsjahr 2023/2024 war für die nexMart Schweiz AG ein Jahr des bemerkenswerten Wachstums und der technologischen Innovationen. Trotz der Herausforderungen in den globalen Märkten konnte unser Unternehmen einen Umsatz von gut 152 Millionen CHF erzielen, was unsere führende Position im Schweizer E-Business-Sektor weiter festigt.

EDI-Wachstum

EDI spielte auch im vergangenen Geschäftsjahr eine zentrale Rolle in unserer Wachstumsstrategie. Die Einführung neuer EDI-Prozesse ermöglichte es uns, Geschäftsabläufe weiter zu optimieren, Kosten zu senken und die Produktivität zu steigern. Unsere Kunden profitierten von einer höheren Genauigkeit und Transparenz in ihren Lieferketten.

Mit über 360 installierten Schnittstellen und mehr als 550 Bestellungen pro Tag haben wir ein nachhaltiges Wachstumstempo erreicht. Die fortlaufende Implementierung von EDI-Systemen hat neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet und unsere Position im Schweizer Markt weiter gestärkt.

TradeApp-Erfolg

Die TradeApp, unsere innovative mobile Lösung für den Schweizer Fachhandel, trug massgeblich zu unserem Wachstum bei. Die App wurde gut von bestehenden und neuen Kunden angenommen und spielte eine wesentliche Rolle bei der Steigerung unseres Umsatzes. Die positive Resonanz und der kontinuierliche Anstieg der Nutzerzahlen belegen den Erfolg der App und ihre Bedeutung für die Digitalisierung des Handels in der Schweiz.

Produktinnovationen und technologische Anpassungen

Unsere Entwicklungsstrategie war auch im Jahr 2023/2024 auf Innovation und technologische Anpassungen ausgerichtet. Im Oktober 2023 führten wir die data Cloud 2.0 ein, eine Lösung, die Echtzeitdaten für das E-Business bereitstellt und Preis- sowie Verfügbarkeitsabfragen nahtlos in die Warenwirtschaftssysteme integriert. Diese technologische Neuerung hat die Effizienz unserer Kunden weiter erhöht und uns neue Marktchancen eröffnet.

Ausblick

Mit einem klaren Fokus auf Innovation, Kundenorientierung und Nachhaltigkeit blicken wir zu recht optimistisch in die Zukunft. Wir sind überzeugt, dass die nexMart Schweiz AG auch im kommenden Geschäftsjahr ihre Erfolgsgeschichte fortsetzen und ihre Position als führender Anbieter von E-Procurement- und E-Business-Lösungen weiter stärken kann. Unsere kontinuierlichen Investitionen in modernste Technologien und die fortlaufende Optimierung unserer Lösungen werden sicherstellen, dass wir auch in Zukunft den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden und neue Marktchancen erfolgreich nutzen können.

