

Geschäftsbericht 2024/2025



nexmart
Simply eBusiness

KÄRCHER

TOP-
SELLER

TAKE IT EASY.

Der ultraleichte und leistungsstarke Akku-Rucksacksauger BVL 5/1 Bp ist der erste Sauger, der dank des innovativen EPP-Materials gerade mal 4,6 kg Rückentragengewicht aufweist und dessen Materialeigenschaften gleichzeitig eine besondere Robustheit und Langlebigkeit ermöglichen. Mit einer Leistung von 500 Watt, langer Akkulaufzeit und einem 5 Liter großen Sammelbehälter ist der Star des Kärcher Battery Universe überall dort erste Wahl, wo enge Platzverhältnisse die Reinigungsarbeiten erschweren. Life is tough enough, take it easy!

[kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)



«Digitale Souveränität ist die Basis für erfolgreiche Unternehmen»

«Zum Wesen der Souveränität gehört, dass sie absolut und ewig uneingeschränkt ist nach Macht, Aufgabe und Zeit.»

*Jean Bodin, *1529 oder 1530 in Angers; †1596 in Laon, latinisiert auch Joannes Bodinus Andegavensis, war ein französischer Jurist. Er gilt als der erste französische Staatstheoretiker von Rang und Namen. Bodin gilt zudem als Begründer des modernen Souveränitätsbegriffes und mit seiner bekannten staatstheoretischen Schrift «Les six livres de la République», (1576 – «Sechs Bücher über den Staat») als ein früher Fürsprecher des Absolutismus.*

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



«Im Rahmen einer offenen Diskussionskultur streben wir angesichts der geballten KI-Welle für die Unternehmen gezielt eine Steigerung der digitalen Branchensouveränität an. Eine frei zugängliche Branchenplattform mit starken digitalen Netzwerkeffekten bildet dabei unsere Erfolgsbasis, um den transformatorischen Leistungswillen in der ganzen Branche zu wecken. Und da das branchenspezifische Ökosystem der Zukunft mit kollektiven KI-Funktionalitäten und digitalen KI-Services ausgestattet ist, können unsere Unternehmen die KI-unterstützten Prozesse und Produktdaten für die Sicherung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit nutzen.», meinen stellvertretend für den ganzen Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG, Stephan Büsser, Präsident, rechts, und Christoph Rotermund, Delegierter.

Ausgehend vom Produzenten und über den Importeur oder Grossist bis hin zu den einzelnen Fachhändlern mit den stationären Geschäftsmodellen werden angesichts des KI-Rausches im B2B-Umfeld die branchenspezifischen Wertschöpfungsketten grundlegend neu

diskutiert. Verschiedene Initiativen und aktuelle Diskussionen in unserer Branche über technologische Souveränität belegen die an vielen Orten feststellbare unternehmerische Neugierde und dokumentieren so auch das notwendige Unternehmertum im KI-Zeitalter.

Diese unternehmerische Neugierde mit einem ausgeprägten Erfolgskompass ist für die funktionierende digitale Brancheninfrastruktur und für die branchenspezifische Plattformtechnologie absolut zwingend. Ein frei zugängliches digitales Ökosystem der Branche, wie



Philippi

PHILIPPI — KREATIVE IDEEN FÜR MODERNES WOHNEN

Funktional, hochwertig und stilvoll — die perfekte Kombination aus Design und Alltagstauglichkeit zu fairen Preisen

eine Branchenplattform konzipiert sein muss, ist denn auch notwendiger denn je, wenn übermorgen die schier unfassbaren, KI-generierten Datenmengen von den Marktteilnehmenden und damit von den Unternehmen in unserer Branche beherrscht werden sollen.

«Gut», aber «nicht gut genug»

Die aufflammenden Diskussionen entlang unserer branchenspezifischen Wertschöpfungskette – unter Einbezug möglicher KI-generierten (Geschäfts-) Modellen oder -Lösungen – werden erneut wie während der Aufbauphase des Schweizer Branchenportals in den Jahren 2002–2024 vornehmlich auf Seiten der Lieferanten, Produzenten und Grossisten geführt.

Die mannigfaltigen Wertschöpfungsketten in unserer Branche sind aber nicht erst seit kurzem auf dem KI-Prüfstand und werden dabei erneut von den Lieferanten oder den Produzenten detailliert auf mögliche und schnell realisierbare KI-Potenziale untersucht. Brancheninitiativen wie das kürzlich in halbtägigen Informationsseminaren vorgestellte KI-unterstützte Produktdatenmanagement verdeutlicht die in den letzten zwei Jahrzehnten beobachtete «digitale Asymmetrie», die man im digitalen Prozessalter im Nachgang auch als «transformatorischer Leistungswille» benennen könnte, zwischen den Lieferanten einerseits und den Händlern andererseits.

«**Digitales Ökosystem für die Branche: Nachhaltige Partnerschaften und ein langfristiges Engagement von Kunden, Partnern und Aktionären generiert Vertrauen und sichert eine marktgerechte Wertschöpfung.**»

Asymmetrische Wettbewerbsfähigkeit

Der bereits seit über Jahrzehnte anhaltende Diskurs über den transformatori-

schen Leistungswillen in unserer Branche verdeutlicht gerade jetzt mit dem wuchtigen Aufkommen von KI-unterstützten Geschäftsprozessen oder so wichtigen KI-generierten Informationspaketen für die Branche die nach wie vor bestehende grosse Asymmetrie und die damit verbundene asymmetrische Wettbewerbsfähigkeit – entlang der Wertschöpfungskette – in einem notabene anspruchsvollen, heterogenen, aber immer engeren Absatzmarkt.

«**Branchensouveränität durch sektorübergreifende Kooperation: Gemeinsame Standards und Interoperabilität schaffen eine stabile, selbstbestimmte digitale Infrastruktur für alle Unternehmen in unserer Branche.**»

Kurz gesagt oder formuliert: Wer als Unternehmer nicht den notwendigen transformatorischen Leistungswillen aufbringt, das frei zugängliche, digitale Ökosystem der Branche – bewusst oder unbewusst – meidet und vorderhand mal eindimensional die digitale Rede der relativen Stärke des gruppierten Handels formuliert, verzichtet – bewusst oder unbewusst – inskünftig auf KI-unterstützte Branchenprozesse und damit in einer zweiten Phase gleichzeitig auf einen grossen Teil einer KI-generierten Wettbewerbsfähigkeit, die nur moderne Plattformtechnologien mit ihren positiven Netzeffekten bereitstellen können, da sie gleichzeitig notgedrungen über mächtige digitale Infrastrukturen verfügen und so schier endlose KI-unterstützte Datenmengen einer ganzen Branche performant zur Verfügung stellen.

Leistungswille zur digitalen Souveränität

Nach mehr als 20 Jahren «Schweizer Branchenportal» wird im Rahmen der fortlaufenden Transformation vor dem Hintergrund der zuvor bemerkten «di-

gitalen Asymmetrie» die offensichtlich nicht-enden wollende Debatte über den fehlenden Leistungswillen zur digitalen Branchensouveränität geführt.

Dabei nimmt für alle Marktteilnehmenden gerade im Kontext des KI-Zeitalters die digitale Branchensouveränität eine besonders zentrale und Wettbewerbszentrierte Rolle ein. Stabile digitale Infrastrukturen bilden nämlich ohne Frage dabei im Rahmen einer branchenspezifischen Kooperation entlang der Wertschöpfungskette die Basis für eine performante, innovationsoffene Branchenplattform, die frei zugängliche, benutzerfreundliche KI-Prozesse und KI-Services bereitstellt – bereitstellen kann!

Unverzichtbare Netzwerkeffekte

Ergänzend ist an dieser Stelle festzuhalten: Die hier besprochene und angestrebte digitale Branchensouveränität darf in diesem Zusammenhang aber keinesfalls mit einer in der Branche verankerten «Closed-User-Group» gleichgesetzt oder auf diese reduziert werden.

«**Offene, frei zugängliche Branchenplattform als Basis der Souveränität: Transparente, zugängliche Systeme ermöglichen autonome Entscheidungen und nachhaltiges Wachstum für den Unternehmer.**»

Und gänzlich falsch wäre es sodann, im Zuge der aktuellen Debatte diese (Branchensouveränität) mit unternehmerischer Unabhängigkeit oder selbstbestimmter Freiheit zu verwechseln, denn vielmehr geht es hier um die unternehmerische Handlungsfähigkeit im stark prozess- und datengetriebenen KI-Zeitalter, die den Unternehmen einer ganzen Branche dank strategischer Einbettung in das digitale, performante (Branchen-)Ökosystem die unverzichtbaren Netzwerkvorteile von morgen bietet und so die Wettbewerbsfähigkeit



MEHR INFOS ZUM SORTIMENT



technocraft – Werkzeug für Profis

technocraft bietet ein qualitativ hochwertiges Werkzeugsortiment, das alle Bedürfnisse des professionellen Handwerkers abdeckt – und das zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

www.technocraft.ch

einzelner Unternehmen in gesättigten (Absatz-)Märkten dank der plattformbasierten Ökonomie sicherstellt.

Kooperation absolut notwendig

Die in der Branche formulierte Forderung nach einer breit aufgestellten, digitalen Kooperation entlang der Wertschöpfungskette bleibt im KI-Zeitalter nicht nur bestehen, sondern verstärkt sich sogar in dem Masse wie allenfalls andere Marktakteure Standards bei Software definieren, eine mögliche einseitige (Zugangs-)Kontrolle über Schnittstellen ausüben oder letztlich sogar die (Markt-)Macht besitzen, technische Standards für branchenspezifische Geschäftsprozesse vorzuschreiben.

Und im datengetriebenen KI-Zeitalter dann denkbar noch schlimmer: Die ausschliessliche Verwendungshoheit der Produkt- und Nutzerdaten für sich allein reklamieren und dabei gleichzeitig andere, nicht-genehme Marktakteure vom «branchenspezifischen Datenschatz» ausgrenzen könnten!

«Sichere, nutzerfreundliche Lösungen für branchenweite Selbstbestimmung: Barrierearme Services geschützt durch robuste Sicherheitsstandards stärken die Unabhängigkeit der Branche.»

Diese denkbare Branchensituation würde einer ganzen Gruppe von Marktakteuren die systemischen Netzwerkeffekte oder die Verwendung der vor-

handenen «Datenbonanza» schliesslich vorenthalten, die oben angesprochene asymmetrische Wettbewerbsfähigkeit in der Folge zementieren und damit wäre ein gewichtiger, weil nämlich strategischer (Markt-)Vorteil für die zuvor genannten Marktakteure gänzlich verloren.

«Langfristiges, vertrauensbasiertes Ökosystem: Zukunftsfähige Souveränität entsteht durch eine breit angelegte Zusammenarbeit aller Marktteilnehmern, Partnern und Kunden.»

Kooperation statt Separation

Für unsere Branche ist es also gerade im KI-Zeitalter unerlässlich, dass die Marktakteure gezielt eine branchenweite Zusammenarbeit anstreben und dabei gemeinsam eine frei zugängliche Branchenplattform mit grossen Netzwerkeffekten anstreben, um so letztlich die hier beschriebene digitale Branchensouveränität für die eigene unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit zu erlangen und die damit verbundene Handlungsfähigkeit als Unternehmer sicherzustellen.

Digitale Branchensouveränität kann also nur auf der gefestigten Basis einer starken und offenen Zusammenarbeit aller Marktakteure innerhalb der besagten Branche entstehen und ist sozusagen ein generisches Branchenresultat, das die im branchenspezifischen Ökosystem eingebetteten Unternehmen im Rahmen einer innovationsoffenen Dia-

logkultur selbst mitgestaltet und selbst mitdefiniert haben.

Kurzum: Alle Unternehmen zusammengefasst und damit die ganze Branche hat es mit Blick auf die digitalen Branchensouveränität selbst in der Hand und steht damit in der Verantwortung – und im modernen KI-Zeitalter, in welchem sich unsere Branche neu befindet, mehr denn je!

Für das entgegengebrachte Vertrauen, für die gelebte Loyalität und für das unternehmerische Interesse dankt der Verwaltungsrat den treuen Aktionärinnen und Aktionären und freut sich darüber hinaus, gemeinsam im Verbund mit allen Unternehmen aus unserer Branche zielgerichtet und engagiert die digitale Branchensouveränität zu erarbeiten und damit die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Unternehmen in der Branche zu steigern.

«Künstliche Intelligenz gepaart mit echter unternehmerischer Neugier und Risikobereitschaft sind Ausgangspunkt, um mit neuer Perspektive Schritt für Schritt die KI-Zukunft der Branche zu gestalten.»

Im Namen des Verwaltungsrates



Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident



Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates

IHR starker Partner, wenn es um persönliche Schutzausrüstung geht !



Arbeitskleidung Damen / Herren
Kopf - / Gehör - / Gesichtsschutz
Werkzeuge - / Aufbewahrung
Sicherheitsschuhe

Snickers
WORKWEAR

★ **SOLID GEAR**
footwear


Hultafor


Hellberg


EMMA
SAFETY
FOOTWEAR

W.steps

Präsidialbericht zur bevorstehenden Generalversammlung 2025

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre



Stephan Büsser
Verwaltungsratspräsident

Im Geschäftsjahr 2024/2025 hat sich die nexMart Schweiz AG ansprechend geschlagen und es konnte trotz sinkendem Transaktionsvolumen ein

positives Ergebnis erzielt werden, was eine Dividende von 4% vom Aktienkapital ermöglicht. Die Gewinnung neuer Portalbetreiber, deren Geschäfte auch über die Schweizer Grenze hinaus reichen, sowie der Trend zum systembruchfreien Austauschen der Geschäftsdokumente, wird in naher Zukunft wieder zu wachsendem Transaktionsvolumen führen.

Die fortschreitende Digitalisierung und die neuen Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz werden unser Geschäft weiter beleben. Dabei fällt auf, dass die Firmen die früh in die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse investiert haben,

heute wesentlich bessere Zukunftsaussichten haben als diejenigen, die das bis heute nur halbherzig getan haben. Unvorstellbar wäre aus heutiger Sicht für viele Firmen, noch handgeschriebene Faxe oder gar Briefbestellungen von Datentypistinnen in die Systeme eingeben zu müssen.

Die rationelle Methode ist doch klar – eine Silent-Schnittstelle zu nexmart.

In diesem Sinne – wiederhole ich gerne meine Aussage der Jubiläums-Generalversammlung:

Wer auf nexmart gesetzt hat – wurde nicht enttäuscht!

nexmart

Simply eBusiness

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:



Anbindungslösungen

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



Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Online-Lösungen

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



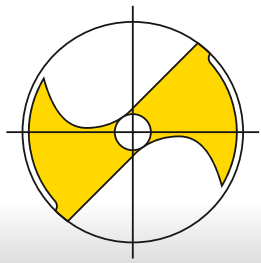
Datenlösungen

Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

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

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

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



h. maeder
professional cutting tools

SITEH3RO™

Verwandeln Sie Ihren Schlagschrauber mit
SiteH3ro in eine MEHRZWECK-METALL-
BEARBEITUNGSMASCHINE.

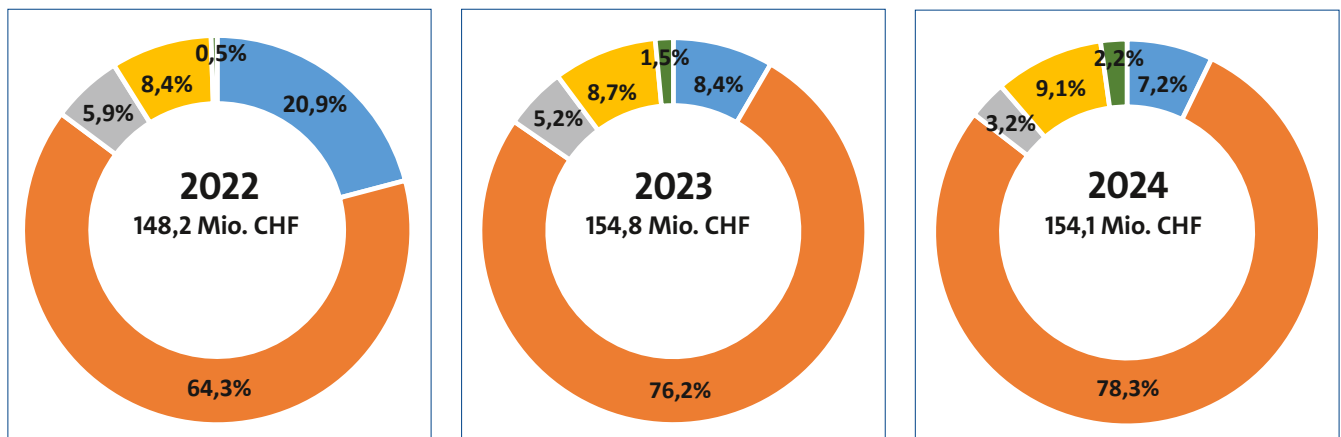
Transformez votre boulonneuse à chocs
en une MACHINE DE TRAVAIL DU MÉTAL
POLYVALENT avec SiteH3ro.



Starker Bedeutungsverlust der Bestelloption «online Market»

Entwicklung der Umsatzanteile der verschiedenen Bestellmöglichkeiten 2022–2024.

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



Bei einem im Vergleich zum vergangenen Jahr knapp gehaltenen Umsatz auf dem Branchenportal setzte die ganze Branche in Sachen «digitale Transformation» ein weiteres positives Ausrufezeichen: Bei den Schweizer Fachhändlern waren wie im Vorjahr die zwei Bestellkanäle «documents-to-EDI» und «EDI Connect» mit einer prozentualen Bestellquote von 85,5% wiederum die zwei wichtigsten Bestelloptionen. Beide Bestellwege konnten zulasten der anderen Bestelloptionen die «digitale Bedeutung und damit die Akzeptanz» ausbauen.

Königsweg «EDI Connect»

Im Zuge der digitalen Transformation im Jahr 2024 wiederum erfreulich die klare prozentuale Zunahme des Bestellwegs «EDI Connect» von 76,2% (2023) auf neu 78,3% (2024).

Mit einer technologischen Perspektive ist die Bestelloptionen «EDI Connect» dank hoher Digitalisierung auch als Königsweg zu bezeichnen. Auf Dreijahresfrist 2022–2024 hat gemessen am Branchenportalumsatz die Bedeutung dieser Bestelloption nämlich um mehr als ein Fünftel zugenommen. Und so wie diese

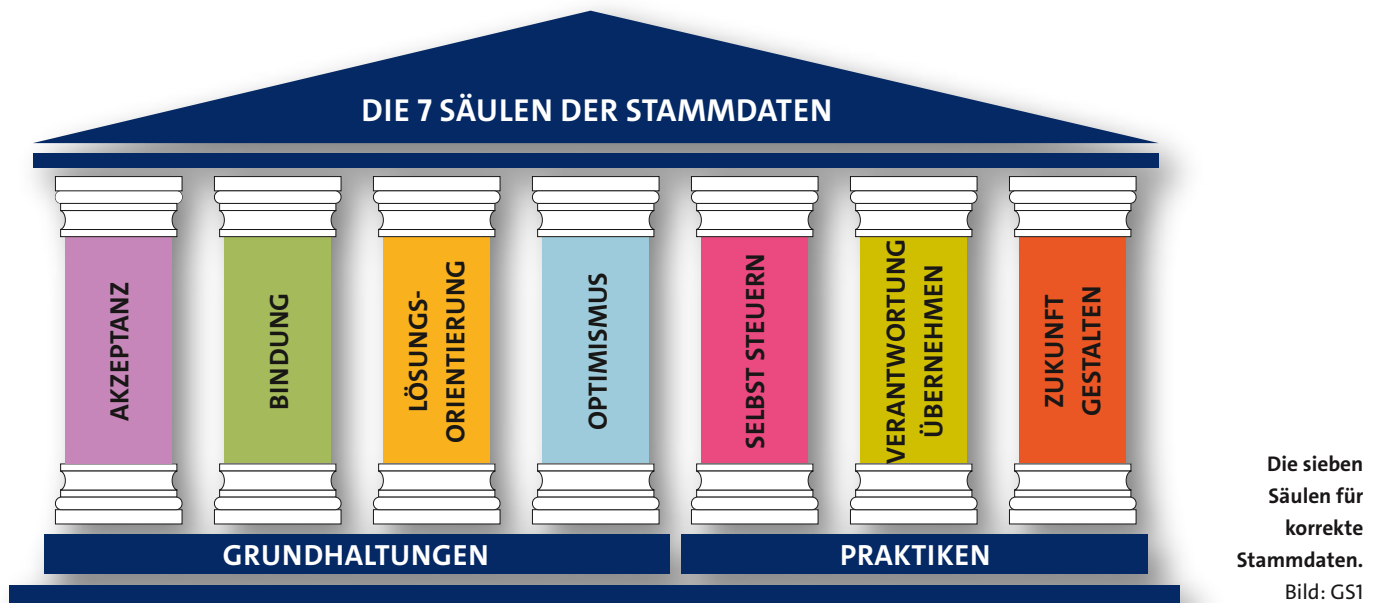
Bestelloption weiterhin an Bedeutung zugenommen hat, wird erwartungsgemäss der Bestellkanal «online-market» weiter an Bedeutung verlieren.

Diese Tendenz wird ohne Frage inskünftig auch anhalten und mit einer weiteren Verschiebung hin zu medienbruchfreien Bestellprozessen in unserer Branche kann dieser Trend auch als «Digitalisierungsindikator der Branche» interpretiert werden.



Die 7 Säulen für korrekte Stammdaten

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



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

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

Zufriedenheit mit Resilienz steigern

Im Unternehmen müssen wir zu erreichen versuchen, dass alle Mitarbeitenden eine annähernd vergleichbare Grundhaltung gewinnen, sich mit geeigneten Inst-

rumenten auf schwierige Situationen und Krisen vorbereiten und dabei gleichzeitig nicht nur reaktiv oder vorbeugend, sondern auch zukunftsgerichtet und innovativ sind. Jede Krise bietet uns die Chancen, daran zu wachsen und sich zu verbessern.

Aber was haben Stammdaten mit Resilienz zu tun? Aktuelle Studien belegen, dass viele Unternehmen mit der Qualität und Pflege ihrer Stammdaten unzufrieden sind. Falsche, veraltete und unvollständige Stammdaten stellen Firmen vor grosse Probleme. Was nützt eine Entscheidung, wenn sie nicht fundiert ist? Wie tief müssen Sie graben, um den Fehler zu finden? Nicht selten werden Prozesse dafür verantwortlich gemacht. Viele Unternehmen übersehen aber, dass Fehler am häufigsten auftreten, weil die Stammdaten von schlechter Qualität, fehlerhaft und isoliert sind.

Die sieben Säulen für korrekte Stammdaten

Wir nutzen ein angepasstes Resilienzmo-

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

GRUNDHALTUNGEN

Akzeptanz

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

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

Bindung

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

Lösungsorientierung

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

Wenn Sie diese Analyse hinter sich haben, können Sie eine Stufe weitergehen und Grobziele formulieren. Welche Daten wollen Sie wem zur Verfügung stellen? In einem weiteren Schritt geht es um die zu implementierenden Prozesse. Auch da

empfehlen wir, nicht mit der Komplettlösung zu beginnen, sondern den Prozess der Datenkonsolidierung innerhalb des Unternehmens anzugehen.

Gesunder Optimismus

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

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

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

PRAKTIKEN

Selbst steuern

Seien Sie achtsam auf was und wie Sie und das Unternehmen reagieren. Versuchen Sie Schwachstellen in Ihrem Unternehmen zu erkennen, aber auch Unterschiede zwischen Ihnen und den Mitbewerbern. Überlegen Sie sich, was Ihre Kunden von Ihnen erwarten. Wenn

Sie die Herausforderungen in Ihrem Unternehmen kennen, können Sie auch proaktiv mit diesen umgehen und die Reaktionen bewusst steuern.

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

Verantwortung übernehmen

Und wenn Sie wissen, was in Ihrem Unternehmen nicht so gut läuft, können Sie auch positiv mit allfälligen Kundenreklamationen umgehen. Dabei steht es jedem Unternehmen gut an, wenn Reklamationen als positive Verbesserungspotenziale entgegengenommen werden.

So können wiederkehrende Kundenreklamationen über ein mangelhaftes Produkt dazu führen, dass Sie die Lieferkette überprüfen und dokumentieren. Auch kann die Einführung eines Rückverfolgbarkeitsystems die Qualitätskontrolle entlang der ganzen Supply Chain verbessern.

Zukunft gestalten

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

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

Autor: Domenic Schneider, GS1 Switzerland

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

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.

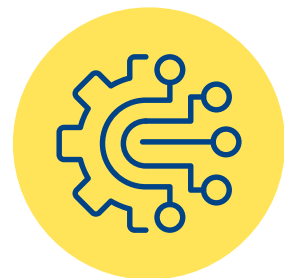


Data Cockpit – More Power for your business

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.

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!

Branchenportal 2024/2025: Jahresumsatz und Bestellpositionen auf Vorjahresniveau

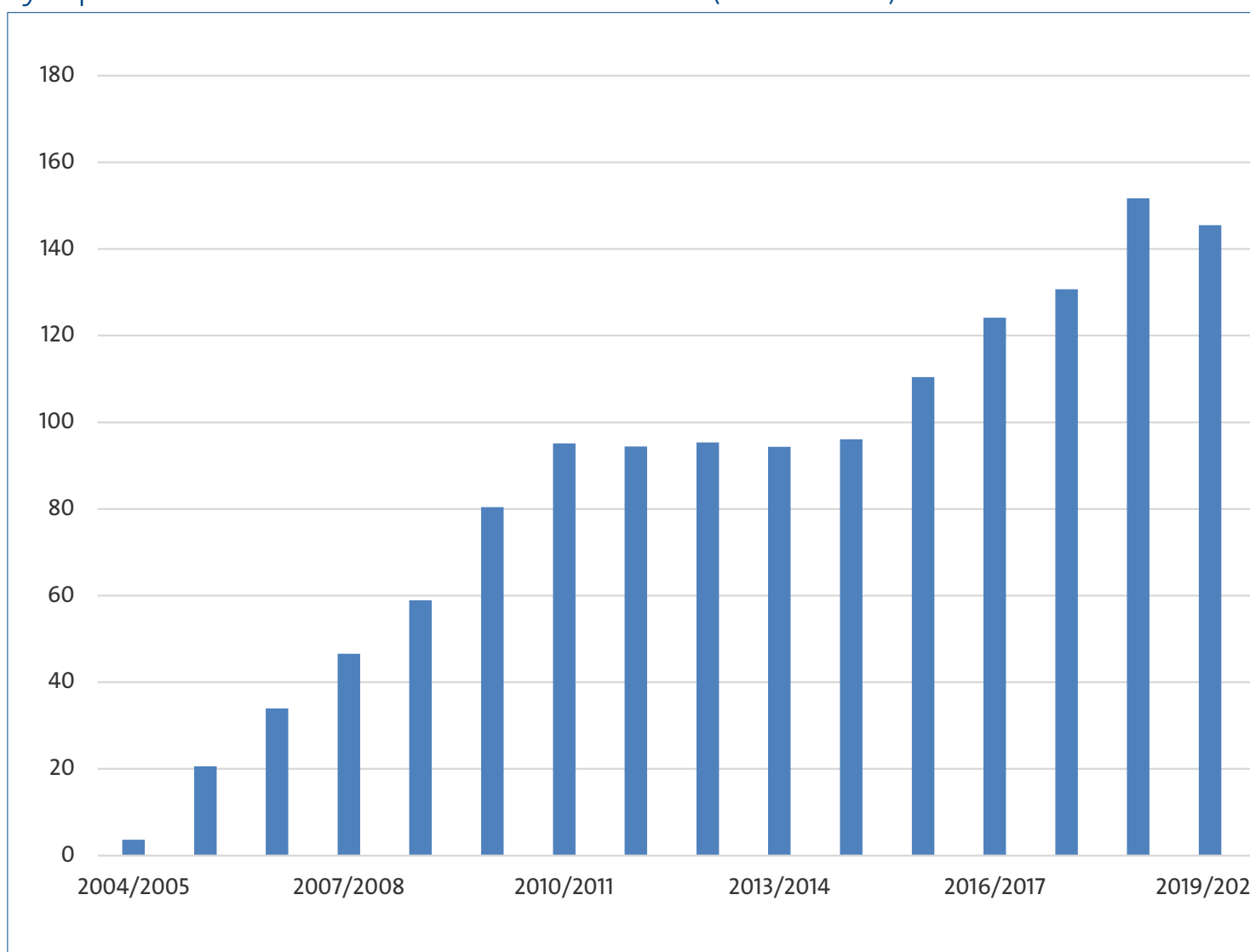
Die nexMart Schweiz AG kann angesichts des anspruchsvollen Wirtschaftsumfeldes den vor Jahresfrist budgetierten Portalhandelsumsatz von 162 Mio. auf dem Branchenportal nicht ganz erreichen. Auf Vorjahresbasis konnte der Jahresumsatz 2024/2025 mit 154 Mio. CHF lediglich gehalten werden, und damit ergibt der Budgetabgleich ein Delta von $-4,9\%$ und auf Vorjahresbasis ein kleines Umsatzplus von $1,3\%$, was eher als Zufallsergebnis zu werten ist. Die branchenspezifische TradeApp hat insbesondere bei den kleineren Fachhändlern zwar eine hohe Anwendungskompetenz, doch die Nachfragekurve nach dieser technischen Brancheninnovation ist spürbar abgeflacht.

Die Stagnation des Umsatzes auf dem Schweizer Branchenportal hat insgesamt drei Gründe: zum einen ist die gesamte

Branche angesichts der hohen wirtschaftlichen Unsicherheiten eher zurückhaltend und vor dem Hintergrund der weiterhin

anwachsenden Markttransparenz ist zum zweiten das «Preisgefüge in der Branche» im Allgemeinen unter Druck. Last, but

Synopsis der Portalhandelsumsätze 2004–2025 (in Mio. CHF)



not least sind drittens, angelaufene Aufschaltprojekte von neuen Portalbetreibern in zeitlichen Verzug geraten, sodass die drei neuen Portalbetreiber auf dem Branchenportal erst im nächsten Geschäftsjahr einen nennenswerten Umsatzanteil beisteuern werden.

Verzögerte Freischaltungen

Das frei zugängliche Schweizer Branchenportal nexmart.com gewinnt für die Branche strategisch weiterhin an Bedeutung und kann im 21. Geschäftsjahr 2024/2025 trotz anspruchsvollen Rahmenbedingungen und einer spürbaren Zurückhaltung bei den Unternehmen auf der Lieferanten- wie auf der Handelsseite auf Jahresbasis den Netto-Portalhandelsumsatz mit 154 Mio. CHF (VJ: 152 Mio. CHF) halten. Das tiefe einstellige Umsatzwachstum von 1,3% widerspiegelt sich auch bei den Bestellpositionen, die auf insgesamt 0,9 Mio. zu liegen kommen. Die erzielten Resultate dürfen erneut sowohl bei der «Anzahl an

Bestellungen» als auch bei den «Bestellpositionen» als konstant und damit unter Einbezug der schwierigen Wirtschaftsumstände als solide bezeichnet werden. Neu aufgeschaltete Lieferanten mit internationaler Vertriebsausrichtung wie z. B. die Lamello AG aus Bubendorf konnten die weggefallenen Portalhandelsumsätze aus dem Bestellkanal «documents-to-EDI» praktisch egalisieren. Die auch im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgetretenen spürbaren Umsatzenschwankungen während den Sommer- oder Weihnachtsferien wiederholten sich auch in diesem Jahr.

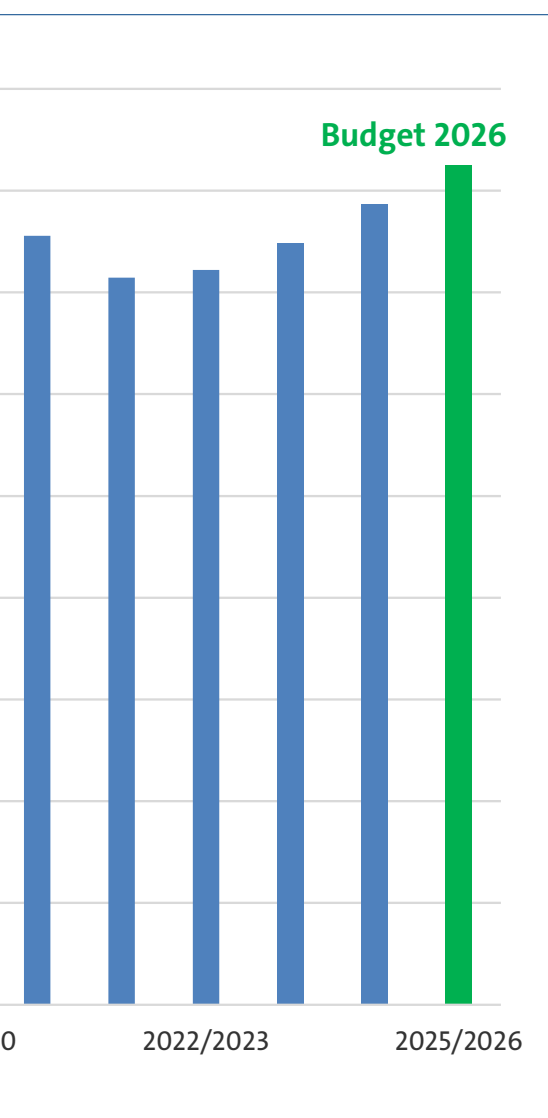
Positive Umsatzimpulse

Der langfristige Wachstumspfad wird von den aktuell negativen Wirtschaftsparametern leicht berührt, und das bestehende unsichere Schweizer Wirtschaftsumfeld mit dem amerikanischen Zollhammer in Verbindung mit dem «erstarkten Franken» wird ohne Frage auf Sicht von 18–24 Monaten auch einen negativen Impact auf die Wachstumskurve des Branchenportals zeigen, doch mit einer mittelfristigen Sicht von 3–5 Jahren wird sich dies wohl als eine vorübergehende Wachstumsdelle darstellen. Dieses tendenziell negative Wirtschaftsumfeld dürfte kurzfristig also bestehen bleiben und so ist ein budgetierter Netto-Branchenportalumsatz 2025/2026 von leicht über 162 Mio. CHF als «anspruchsvoll» zu betrachten.

ein völlig neues Wirtschaftssegment aufgestossen. Die zwei neuen Portalbetreiber stellen – wie alle anderen Portalbetreiber zuvor – eine 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 Schweizer Branchenportal eine willkommene Ergänzung des Produktangebotes darstellen und so die Attraktivität für die Handelslandschaft nachhaltig steigern.

«Das bestehende negative Wirtschaftsumfeld mit dem US-Zollhammer von aktuell utopischen 39% und dem erneut starken Schweizer Franken dürfte vermutlich eine zweistellige Prozentzahl an Wachstum kosten.»

Eine mittelfristige Rückblende auf die letzten 3–4 Jahre belegt mit Blick auf die damit verbundenen Schweizer Portalkennzahlen die stetig wachsende Akzeptanz des integralen Branchenportals nexmart.com. Mehr noch: Über die eigenen Branchengrenzen des klassischen Eisenwaren-, Werkzeug- und Gerätemarktes hinweg erhält die strategische Idee eines vollintegrativen B2B-Branchenportals eine immer grössere unternehmerische Bedeutung und mit neuen Portalbetreibern wie die MUNGO Befestigungstechnik AG oder der kürzlich aufgeschalteten Aladin AG wird nicht nur der Bekanntheitsgrad von nexmart.com gesteigert, sondern die Kompetenz rund um die digitalen B2B-Geschäftsprozesse bei allen aktiven Partnern vertieft respektive erweitert. Eine solch erfolgreiche 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 kontinuierlich ansteigen lassen.



«Juni 2025: Im letzten Monat des abgelaufenen 21. Geschäftsjahres 2024/2025 wurde auf dem Branchenportal ein Netto-Umsatz von über 12 Mio. CHF erreicht.»

Eine gezielte Marktbearbeitung in Verbindung mit einer persönlichen Kundenbetreuung ermöglichte im 21. Geschäftsjahr die erfreuliche Erweiterung des Lieferantenumfeldes. Einerseits ist hier die bekannte MUNGO Befestigungstechnik AG aus Strengelbach, als neue zukünftige Portalbetreiberin zu nennen und andererseits hat mittlerweile die Aladin AG aus Wattwil, als Produzentin von Pressringen oder Spezialistin für Dichtungstechnik,

PORTALBETREIBER UND PARTNER DER NEXMART SCHWEIZ AG



ALADIN AG

**QUALITÄT AUS
DEM TOGGENBURG**

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



ALLCHEMET

ASSA ABLOY

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



**Blaser
+
Trösch**
outdoor living

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

**Gartenmöbel+Grill
Gasapparate
Installationsmaterial**



BOSCH



**Brütsch+Rüegger
Tools**

Tools. Next Level.

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



e + h

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



FEIN

FESTOOL

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



GEBO DRUCK AG
WILD AUF DRUCK

GESTALTUNG, DRUCK & DIGITAL

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



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch



HULTAFORS GROUP SWITZERLAND

i-effects
Reactive eCommerce

INTERFEREX AG

Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

KÄRCHER

Merlion
PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



**MESSE
LUZERN**

Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch

metabo



Milwaukee

Nothing but **HEAVY DUTY.**

nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

**PB SWISS
TOOLS**

Work with the best.



Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch

PROFIX

www.profix.swiss



Weieracherstrasse 9
8184 Bachenbülach
T +41 44 872 40 40
F +41 44 860 85 18
www.r-peter.ch



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



Ihre Lösung für perfekte Oberflächen

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

StanleyBlack&Decker

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

www.stanleyblackanddecker.com



Innovation verbindet

A. Steffen AG
8957 Spreitenbach
www.steffen.ch

SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

FUTURO

performance loves perfection

TOOLS FOR ALL NEEDS

futuro.tools



New SwissGrip **Evo**

Ergonomisch. Nachhaltig. Leistungsstark. SwissGrip Evo ist die neue Generation des Schraubenziehers – entwickelt für Profis in Industrie und Handwerk, die unter anspruchsvollsten Bedingungen präzise, komfortabel und kraftvoll arbeiten wollen.

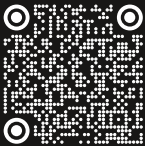
- bis zu 25% mehr Drehmoment gegenüber aktuellen Schraubenziehern
- über 60% Recyclinganteil – nachhaltig produziert



100% Swiss Made



Lifetime Guarantee



The Making of a
Next-Generation
Icon



+ 25% Torque*

* based on user tests

pbswisstools.com



3K and 25%
more torque



#tide ocean
material



non slip



color code

nexmart mit Umsatzrückgang und Gewinneinbruch – Dividende wird gehalten

Im 21. Geschäftsjahr 2024/2025 verzeichnete die nexMart Schweiz AG in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld einen leichten Umsatz- und einen starken Gewinnrückgang: Im Vergleich zum Vorjahr glitt der Jahresumsatz um 8,1% auf 1,48 Mio. CHF (VJ: 1,61 Mio. CHF) zurück, und der Gewinn halbierte sich in der Folge von 215 TCHF auf 108 TCHF, was einer prozentualen Veränderung von –49,6% entspricht. Die markante, überproportionale Gewinnreduktion auf 362 CHF pro Anteilschein (VJ: 718 CHF) ist letztlich auch einem tieferen Beteiligungs- und Finanzertrag geschuldet, denn in der Summe sind diese zwei Ertragspfeiler auf Vorjahresbasis um über 161 TCHF oder um fast 70% abgeschmolzen.

Allgemeines zur Finanzlage

Der Gesamtumsatz der nexMart Schweiz AG ist im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024/2025 vor dem Hintergrund einer von hohen Unsicherheiten geprägten globalen Wirtschaftslage und den damit zusammenhängenden rückläufigen Dienstleistungserträgen um –8,1% auf insgesamt 1,477 Mio. CHF zurückgegangen. Dieser Rückgang bei den Bruttoerlösen aus «Lieferungen und Leistungen» schlägt angesichts eines praktisch unveränderten Gesamtaufwandes für «Waren, Material und Drittleistungen» von 0,671 Mio. CHF auch beim erzielten Betriebsergebnis durch: Das Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT) fällt mit 80'869.23 CHF nach einem Vorjahresresultat von 241'640.73 CHF markant tiefer aus. In der Folge fällt auch zwangsläufig die aussagekräftige Ertrag-Aufwand-Relation (EAR) um 6,5% auf nur noch 1,079 (VJ: 1,155).

Die eingebuchte Steuerlast in der Höhe von rund 28 TCHF ergibt dann unter dem Strich ein Jahresergebnis nach Steuern von 108'472.73 CHF.

Der den Aktionären zurechenbare Gewinn pro Anteilschein beträgt demnach nach Abzug der Steuern 362.00 CHF und bedeutet ein markanter Gewinnrückgang von 49,6%. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2025 dennoch eine Dividendenzahlung in der Höhe von 108'000.00 CHF oder 400.00 CHF pro Anteilschein vor; was einer Rendite von 4% auf den Nennwert einer Aktie entspricht.

Revisionsstelle

Die Revisionsstelle CONVISA Revisions AG, Schwyz, hat den Jahresabschluss 2024/2025 per Ende Juni 2025 nach dem Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision, die insbesondere keine Prüfung der betriebswirtschaftlichen

Abläufe oder des unternehmerischen Kontrollsystems umfasst, revidiert.

Der Prüfungsbericht ist auf Seite 31 dieses Geschäftsberichts abgedruckt.

Die Bilanz per 30. Juni 2025

Die ausgewiesene Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr um 2,3% auf total 3,397 Mio. CHF zurückgeglitten. Der leichte Rückgang der Bilanzsumme in der Höhe von knapp 80 TCHF ist nicht das Resultat von substanziellen Veränderungen und kann so gesehen als reine Zufallsbewegung gewertet werden. Die bilanzierten Forderungen aus «Lieferungen und Leistungen» liegen mit 280 TCHF praktisch auf Vorjahresniveau (VJ: 291 TCHF). Dies gilt auch für die anderen bilanziellen Aktivposten, welche sich praktisch alle auf Vorjahresniveau bewegen.

Auf der Passivseite ist ein Rückgang der «Passiven Rechnungsabgrenzungen»

Jahresergebnis 2024/2025 im Überblick:

- Gesamtumsatz von 1,477 Mio. CHF (VJ: 1,608 Mio. CHF), –8,1%;
- EBITDA-Marge von 5,5% (VJ: 15,0%), –66,5%;
- Solider Gewinnausweis von **108 TCHF**, d. h. 362 CHF pro Aktie;
- Beteiligungsertrag von 57 TCHF (VJ: 91 TCHF), –37,0%;
- Rückgang der «Cash-Position» um **69 TCHF (–8,8%)** von 0,783 Mio. CHF auf 0,714 Mio. CHF;
- Wertberichtigungen auf EUR-Cashbestand von **–17 TCHF**;
- Bilanzgewinn zur Verfügung der GV: **206 TCHF** (VJ: 274 TCHF);
- Antrag «Dividende» von **400 CHF** pro Aktie (VJ: 600 CHF pro Aktie); der Eigenbestand ist ausgenommen;
- Positiver Ausblick bei «Umsatz & Gewinn»: **+1,5%** bei Umsatz und **+93,6%** bei Gewinn.

metabo

Vielseitige Kappsägen mit komfort.

KGSV 216 MC / 254 MC

NEU



Kompakt konstruiert

Kompakt konstruierte Zugfunktion ohne Platzbedarf hinter der Säge

Präzise

Präzisere Schnitte mit dem Precision Cut Line System: exakte Schatten-Schnittlinie durch clever platzierte LED – deutlich präziser als eine Laserlinie

Vielseitig

Variable Geschwindigkeit für unterschiedliche Anwendungen, z.B. zum Sägen von Alu-Profilen und Kunststoffen

metabo.ch

von 13,1% auf insgesamt 86'600 CHF zu verzeichnen. Alle anderen Positionen beim «kurzfristigen Fremdkapital» weisen lediglich marginale Abweichungen im tiefen zweistelligen Prozentbereich auf und haben in der Summe keinen nennenswerten Einfluss auf die Bilanzqualität.

Der ausgewiesene Bilanzgewinn in der Höhe von 205'746.87 CHF, inklusive Gewinnvortrag aus dem Vorjahr von 97'274.14 CHF, steht der Generalversammlung 2025 zur Verfügung.

Gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung soll die gesetzliche Gewinnreserve erneut um 15'000 CHF geäufnet und eine solide Dividende an die Aktionäre in der Gesamtsumme von 108'000 CHF ausgerichtet werden. Der dann noch verbleibende Bilanzgewinn in der Höhe von 82'746.87 CHF soll auf die neue Rechnung vgetragen werden.

Das voll liberierte Aktienkapital in Höhe von 3 Mio. CHF wird per Ende Juni 2025

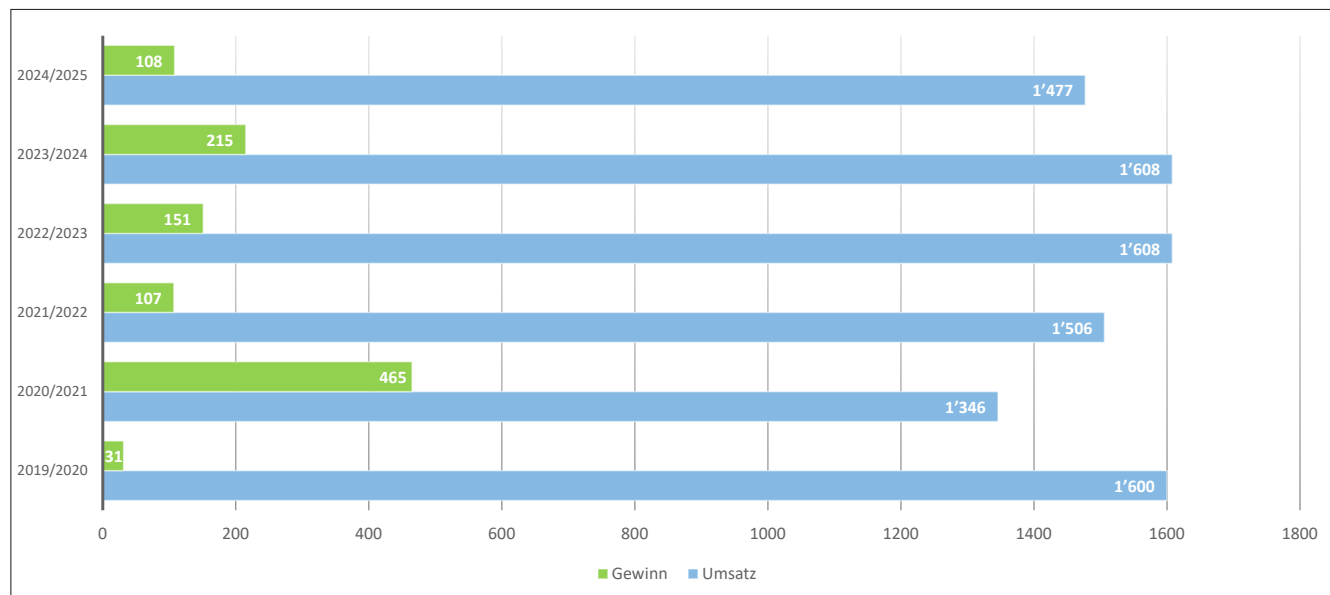
von insgesamt 21 Aktionären, im Vorjahr waren es 22 Aktionäre, gehalten, d. h. die Reduktion hängt mit der Übernahme eines nexmart-Aktionärs durch einen anderen nexmart-Aktionär zusammen. Der gültige Steuerwert einer Namenaktie der nexMart Schweiz AG beträgt aktuell brutto 9150.00 CHF, was im Vergleich zum Vorjahr einem Anstieg von 19,6% entspricht (VJ: 7650.00). Der steuerliche Pauschalabzuges von 30% entfällt, da die nexMart Schweiz AG seit längerer Zeit eine Dividende bezahlt.

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2024/2025

In der 3-stufigen Erfolgsrechnung macht sich der starke Erlösrückgang aus «Lieferungen und Leistungen» um 131'056.24 CHF auf total 1,477 Mio. CHF auf allen Stufen unmittelbar bemerkbar. Da die Gesamtkosten in der gleichen Periode im operativen Bereich nur marginal reduziert werden konnten, schlägt der Umsatzrückgang voll durch und das Betriebsergebnis (EBITDA/EBIT) erleidet einen spürbaren Rücksetzer auf noch

80'869.23 CHF (VJ: 241'640.73 CHF). Während der wichtige Ertragspfeiler «Portalertrag» einen sechsstelligen Umsatzrückgang von absolut 107'485.47 CHF verzeichnet, ist der «Dienstleistungsertrag» mit 231'281.98 CHF praktisch auf Vorjahresniveau von 232'085.40 CHF.

Der Verwaltungsertrag kommt im Vergleich zum Vorjahr mit 15'820.00 CHF spürbar tiefer zu liegen (VJ: 33'387.35 CHF). Im Vergleich zum vergangenen Geschäftsjahr 2023/2024 ist zudem auch der Finanzerfolg, verstanden als Saldo von Finanzertrag und -aufwand, von 109'057.95 CHF sechsstellig um über 110 TCHF auf –1855.60 CHF zurückgeglitten und damit sogar leicht im Minus. Da zudem der Beteiligungsertrag ebenfalls markant um fast 37% oder absolut um 33'490.20 CHF auf noch 57'075.15 CHF (VJ: 90'565.35 CHF) zurückkommt, ist das diesjährigen «Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern» noch mit 136'088.78 CHF anzugeben; was einem prozentualen Rückgang von 56,3% entspricht.



UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG 2019/2020–2024/2025 (in TCHF)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024/2025 musste aufgrund einer weiterhin schwierigen Wirtschaftslage im Vorjahresvergleich ein Rückgang beim Jahresumsatz von –8,1% auf noch 1,477 Mio. CHF (VJ: 1,608 Mio. CHF) hingenommen werden. Auf der operativen Ebene schlug in der Folge angesichts des gegebenen Fixkostenblocks und der markant tieferen Gewinnbeteiligung der Umsatzrückgang voll durch: Das Betriebsergebnis (EBITDA) beträgt demnach noch 81 TCHF (VJ: 242 TCHF). Damit reduzierte sich das operative Ergebnis vor Abschreibungen oder allfälligen Sondereinflüssen im Vergleich zum Vorjahr um 66,5% und liegt damit im mittleren einstelligen Prozentbereich von 5,5% (VJ: 15%). Die gesunkene Umsatzrendite von 7,3% (VJ: 13,4%) ist ebenfalls Ausfluss des schwierigen Wirtschaftsumfeldes und so glitt der Gewinn um 49,6% auf umgerechnet noch 362.00 CHF pro Anteilsschein (VJ: 718.00 CHF p./A.) zurück. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung 2025 dennoch eine Gesamtdividende von 4% auf dem nominellen Nennwert der nexmart-Aktie oder absolut von 400.00 CHF pro Anteilsschein. Die vorgeschlagene Dividendensumme beträgt bei Annahme durch die Generalversammlung 2025 dann praktisch dem Jahresgewinn von 108 TCHF. Die anvisierte Umsatzrendite 2025/2026 soll auf Sicht von zwölf Monaten moderat wachsen und wiederum im zweistelligen Prozentbereich zu liegen kommen.

Der erstmals spürbar tiefere Beteiligungsertrag und der leicht negative Finanzerfolg tragen so ebenfalls substanziell zur praktischen Halbierung des Gewinnausweises 2024/2025 bei: Im Vergleich zum Vorjahr ist der Gewinn mit 108'472.73 CHF anzugeben und liegt damit 49,6% unter dem Vorjahresniveau von 215'417.43 CHF.

Ausserordentliche oder periodenfremde Aufwendungen wie im Vorjahr mit der geleisteten Rückzahlung von Investitionen vonseiten der Marktakteure in der Höhe von 73'050.00 CHF sind nicht angefallen. Da auch des Weiteren keine Abschreibungen mehr getätigt werden können und damit die laufende Erfolgsrechnung keine weiteren Kostenbelastungen erfährt, kann unter dem Strich das «Ergebnis pro Anteilsschein» mit 362.00 CHF angegeben, werden.

Das ausgewiesene «Jahresergebnis nach Steuern» reflektiert in der Summe

sowohl operative wie nicht-operative Belastungen, welche in dieser Intensität und in dieser Konstellation wohl inskünftig nicht mehr vorkommen werden. Der Generalversammlung 2025 bleibt unter dem Strich ein Bilanzgewinn von 205'746.87 CHF zur Gewinnverwendung übrig.

« Ausblick: Neue Portalbetreiber im 2026 werden für weiteres Wachstum sorgen.»

Verhaltener Ausblick

Die kontinuierliche Entwicklung des integralen E-Commerce-Geschäfts der nexMart Schweiz AG lässt sich trotz den

aktuell unsicheren Wirtschaftszeiten, die letztlich auch Ausfluss einer angespannten geopolitischen Weltlage mit einigen Krisenherden rund um den Globus sind, auf mittlere Frist nicht aufhalten, und das unternehmerische Bewusstsein um digitale wie zukunftsfähige Geschäftsmodelle in unseren Branchen wird früher oder später definitiv wieder geschärft. Dies wird spätestens dann der Fall sein, wenn die Unternehmer mehr Zuversicht und Optimismus erlangen wie investive Gedanken entwickeln werden. Schon jetzt ist aber absehbar, dass neue Portalbetreiber für das kommende Geschäftsjahr 2025/2026 eine Portalaufschaltung avisieren und so im operativen Portalbereich für ein neues Umsatzwachstum sorgen werden. Neben diesen verhaltenen-positiven Ausichten für das operative Geschäft ist zum jetzigen Zeitpunkt auch mit einer leichten Erholung des Beteiligungsgewinns für das anstehende Geschäftsjahr 2025/2026 zu rechnen.

ÜBERSICHT DER LETZTEN VIER GESCHÄFTSJAHRE DER NEXMART SCHWEIZ AG 2021/2022–2024/2025

Das stabile Aktionariat und die hohe Eigenkapitalquote von über 95% bilden die solide Basis für Mehrwerte im branchenspezifischen E-Commerce-Bereich. Die einstellige operative Profitabilität (EBITDA) von 5,5% (2024/2025) soll nach 15% im Vorjahr 2023/2024 dank neuen Portalbetreibern trotz hohen Unsicherheiten im 22. Geschäftsjahr 2025/2026 wieder auf zweistelligem Prozentniveau zu liegen kommen. Das nexmart-Aktionariat darf sich trotz des Umsatzrückgangs auch im 21. Geschäftsjahr 2024/2025 auf eine stabile Dividende freuen.

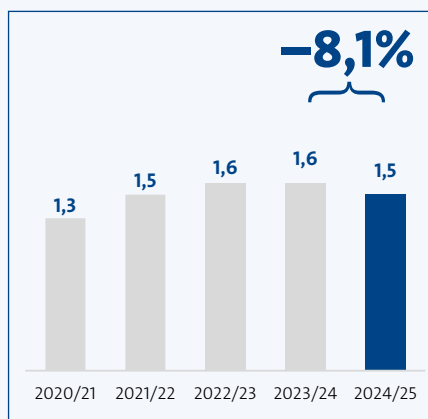
	2021/2022 CHF	2022/2023 CHF	2023/2024 CHF	2024/2025 CHF
Umsatz	1'505'838.19	1'607'676.74	1'608'465.27	1'477'409.03
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	11,9%	6,8%	0,0%	-8,1%
EBITDA	127'627.03	169'550.90	241'640.73	80'869.23
in % des Umsatzes	8,5%	10,5%	15,0%	5,5%
EBIT	127'627.03	69'550.90	111'640.73	80'869.23
in % des Umsatzes	8,5%	4,3%	6,9%	5,5%
EBT	113'623.08	165'714.88	238'214.03	136'088.78
in % des Umsatzes	7,5%	10,3%	14,8%	9,2%
Gewinn	107'167.38	150'784.63	215'417.43	108'472.73
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	-76,9%	40,7%	42,9%	-49,6%
Bilanzsumme	3'646'226.67	3'807'996.14	3'476'435.26	3'404'461.46
Anlagevermögen	2'529'000.00	2'480'000.00	2'350'000.00	2'350'000.00
Liquidität	861'386.47	1'140'109.24	782'810.76	714'244.97
Eigenkapital	3'438'072.08	3'498'856.71	3'306'274.14	3'252'746.87
EK in % der Bilanzsumme	94,3%	91,9%	95,1%	95,5%

Legende:

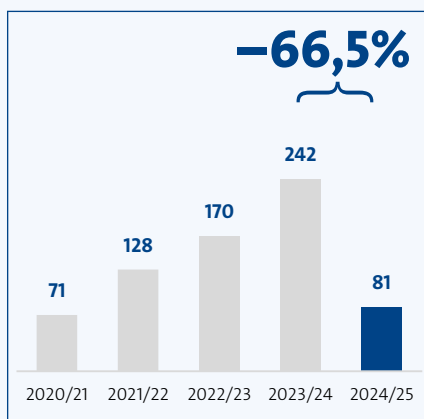
EBITDA: Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Abschreibungen (auf immaterielle Vermögensgegenstände). Englisch: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. **EBIT:** Gewinn vor Zinsen und Steuern, der auch als operatives Ergebnis bezeichnet wird. Englisch: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

nexmart-Kennzahlen 2024/2025

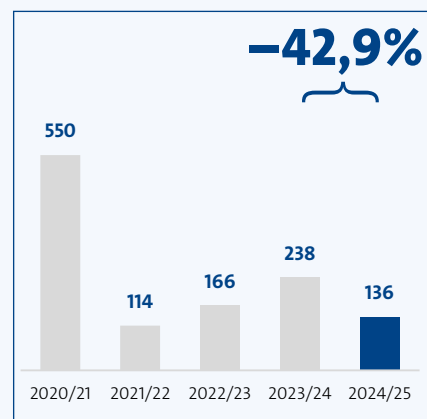
Umsatz (in Mio. CHF)



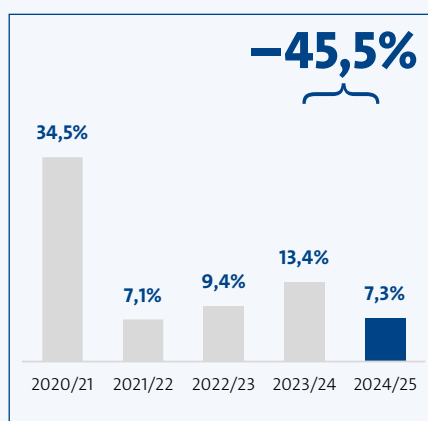
EBITDA (in TCHF)



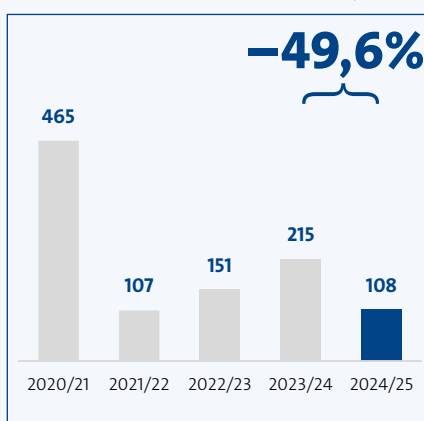
EBT (in TCHF)



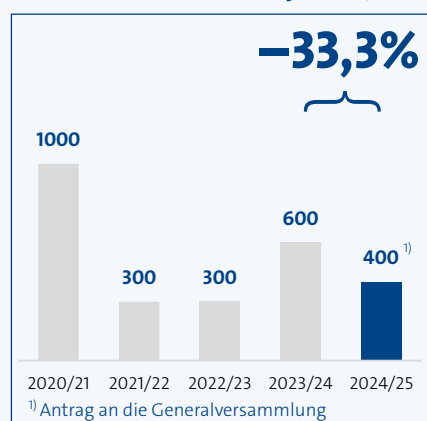
Umsatzrendite



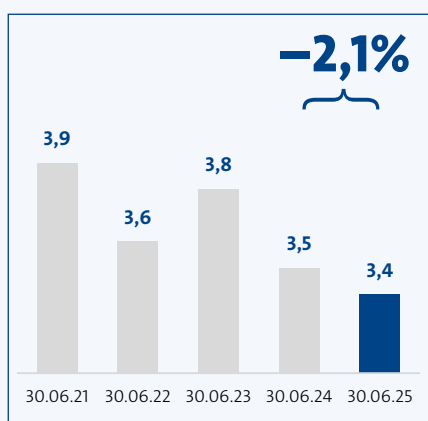
Gewinn (in TCHF)



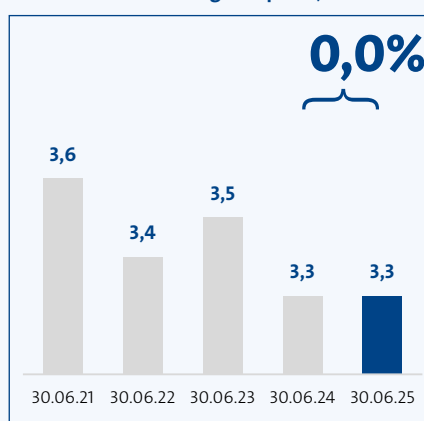
Dividende je Aktie (in CHF)



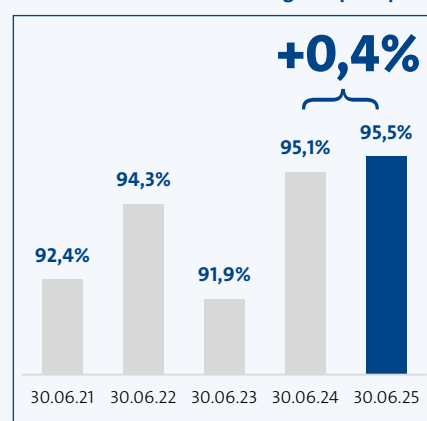
Bilanzsumme (in Mio. CHF)



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 2025

	30.06.2025 CHF	30.06.2024 CHF	Δ% +/- VJ
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	714'244.97	596'735.76	
Wertschriften	0.00	186'075.00	
Flüssige Mittel und kurzfristige Aktiven	714'244.97	782'810.76	-8,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Dritter	279'589.60	290'624.50	
Wertberichtigung Forderung (Delkredere)	-20'000.00	-20'000.00	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	259'589.60	270'624.50	-4,1
Guthaben Verrechnungssteuer	1771.94	0.00	
Kurzfristige Forderungen	1771.94	0.00	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	71'500.00	73'000.00	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	71'500.00	73'000.00	-2,1
Umlaufvermögen	1'047'106.51	1'126'435.26	-7,0
Beteiligungen	2'350'000.00	2'350'000.00	
Beteiligungen	2'350'000.00	2'350'000.00	0,0
Anlagevermögen	2'350'000.00	2'350'000.00	0,0
TOTAL AKTIVEN	3'397'106.51	3'476'435.26	-2,3
PASSIVEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritter	461.55	3'914.53	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Nahestehende	37'080.00	38'569.95	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37'541.55	42'484.48	-11,6
Schuld MwSt.	20'218.09	28'076.64	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	20'218.09	28'076.64	-28,0
Passive Rechnungsabgrenzungen	86'600.00	99'600.00	
Passive Rechnungsabgrenzungen	86'600.00	99'600.00	-13,1
Kurzfristiges Fremdkapital	144'359.64	170'161.12	-15,2
Aktienkapital	3'000'000.00	3'000'000.00	0,0
Gesetzliche Gewinnreserve	365'000.00	350'000.00	4,3
Vortrag vom Vorjahr	97'274.14	58'856.71	
Jahresergebnis	108'472.73	215'417.43	
Bilanzgewinn	205'746.87	274'274.14	-25,0
Eigene Aktien	-318'000.00	-318'000.00	0,0
Eigenkapital	3'252'746.87	3'306'274.14	-1,6
TOTAL PASSIVEN	3'397'106.51	3'476'435.26	-2,3

Erfolgsrechnung 2024/2025

	2024/2025 CHF	%	2023/2024 CHF	%
Bruttoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'477'409.03		1'608'465.27	
Nettoerlöse aus Lieferungen und Leistungen	1'477'409.03	100,0	1'608'465.27	100,0
Aufwand für Waren, Material und Drittleistungen	−670'800.00	−45,4	−691'223.15	−43,0
Bruttogewinn I	806'609.03	54,6	917'242.12	57,0
Personalaufwand	−383'215.92	−25,9	−352'129.27	−21,9
Bruttogewinn II	423'393.11	28,7	565'112.85	35,1
Verwaltungsaufwand	−270'429.88	−18,3	−234'222.12	−14,6
Werbeaufwand	−72'094.00	−4,9	−89'250.00	−5,5
Betriebsergebnis (EBITDA)	80'869.23	5,5	241'640.73	15,0
Betriebliche Abschreibungen	0.00	0.00	−130'000.00	−8,1
Betriebsergebnis (EBIT)	80'869.23	5,5	111'640.73	6,9
Beteiligungsertrag	57'075.15	3,9	90'565.35	5,6
Finanzertrag	15'178.65	1,0	142'307.70	8,8
Finanzaufwand	−17'034.25	−1,2	−33'249.77	−2,1
Betriebsergebnis vor Nebenerfolgen und Steuern	136'088.78	9,2	311'264.01	19,4
Ausserordentlicher/periodenfremder Aufwand	0.00	0,0	−73'050.00	−4,5
Jahresergebnis vor Steuern (EBT)	136'088.78	9,2	238'214.01	14,8
Steuern	−27'616.05	−1,9	−22'796.60	−1,4
JAHRESERGEBNIS	108'472.73	7,3	215'417.41	13,4
ERGEBNIS PRO AKTIE	362.00		718.00	

GEWINNVERWENDUNG 2024/2025

	30.06.2025 CHF	30.06.2024 CHF
Zur Verfügung stehender Bilanzgewinn	Vorschlag des VR	Vorschlag des VR
Gewinnvortrag vom Vorjahr	97'274.14	58'856.71
Jahresgewinn	108'472.73	215'417.43
BILANZGEWINN ZUR VERFÜGUNG DER GV	205'746.87	274'274.14
Vorgesehene Gewinnverwendung		
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	15'000.00	15'000.00
Ausschüttung Dividende	108'000.00	162'000.00
Vortrag auf neue Rechnung	82'746.87	97'274.14

Anhang zur Jahresrechnung 2024/2025

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.

Angaben zur Bilanz und Erfolgsrechnung

Der Finanzertrag enthält realisierte Kursgewinne auf Wertschriften von 3215.70 CHF (VJ: 77'408.52 CHF) und Zinserträge sowie Rückerstattungen von Kapitalsteuerabzügen von 11'962.95 CHF (VJ: 0.00 CHF). Der Finanzaufwand enthält realisierte Kursverluste auf flüssigen Mitteln von 16'523.96 CHF (VJ: 9781.33 CHF).

Der ausserordentliche Aufwand des Vorjahres in der Höhe von 73'050.00 CHF reflektierte 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

	30.06.2025	30.06.2024
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, Deutschland ¹⁾		
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 10'000.00 CHF) 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.

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 2025 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 2025, CONVISA Revisions AG


Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor


Angela Gasser

Zugelassene Revisionsexpertin

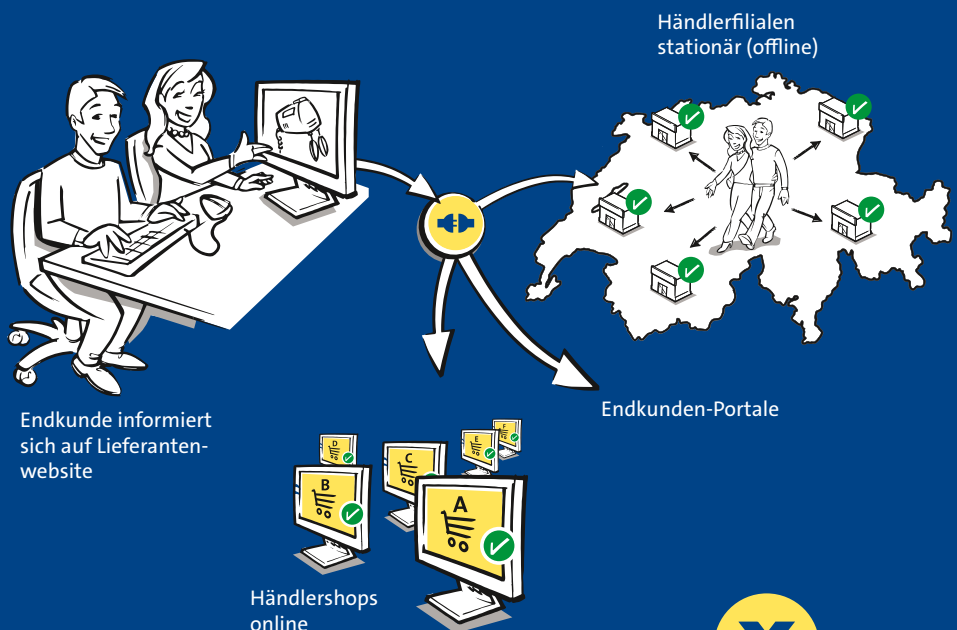
retail Connect

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

NEU

BI-METALL SPEED SLOT® LOCHSÄGEN

NÄCHSTE GENERATION BI-METALL LOCHSÄGEN

Erhöhte Wanddicke

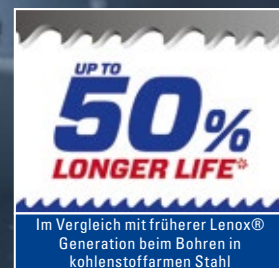
- Robuster und haltbarer

Längere, schärfere Zähne

- Schnelles Schneiden in Holz und problemloses Eindringen in Metall

Große Treppenöffnung

- Schnelle, einfache Entfernung des Bohrkerns



**AB SOFORT
IM HANDEL!**

ERGÄNZENDES ZUBEHÖR **NEU** SNAP-BACK™ HALTER

Werkzeugloser Wechsel der Lochsäge und Zentrierbohrer ➤ Zeitersparnis

Kein Adapter notwendig ➤ Mit gängigen Lochsägen nutzbar



1. Lochsäge wird gelöst



2. Zentrierbohrer wird gelöst



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.

21 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	25	8,33%
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%
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.

Ihre Lieferanten in der Übersicht

Lieferanten	online Market	EDI Connect	TradeApp	Auftragsbestätigung	Lieferschein	Rechnung	Preisabfrage	Verfügbarkeitsabfrage	retail Connect	data Abo
A. Steffen AG	●	●	●							
ABUS Schweiz AG	●	●	●	●		●				
Aladin 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	●	●	●							●
Lamello AG	●	●		●		●	●			
Metabo (Schweiz) AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
MUNGO Befestigungstechnik 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: Oktober 2025

Legende		● eingerichtet	● in Umsetzung
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.	

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 branchenkonformen Dienstleistungsangebot mit grossem Wachstumsaussichten im E-Business-Bereich besitzt.

Beteiligungsstatus ab dem Geschäftsjahr 2021/2022

Die nexMart Schweiz AG ist als Gesellschafterin mit 12,5% direkt und indirekt an der nexMart GmbH & Co. KG, Stuttgart (DE), beteiligt. Das Gesellschaftskapital der nexMart GmbH & Co. KG beträgt 1250 TEUR. Der Zweck der nexMart GmbH & Co. KG ist der Betrieb eines Internetportals mit einem branchengerechten Dienstleistungsportfolio.

Bilanz und Beteiligungen

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

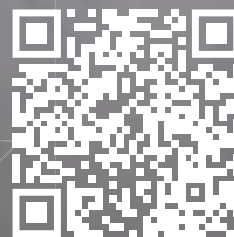
Damit sind weitere Zuschreibungen auf dieser bilanziellen Beteiligungsposition inskünftig ausgeschlossen.

Kontaktadresse

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

Küchen- und Gas-Heizgeräte
für die ganze Familie

*Gleich im Shop
vorbeischauen*



Schweizer Vertretung | SVGW zertifizierte Gas-Geräte
Représentation suisse | Appareils à gaz certifiés SVGW

BLASER + TRÖSCH AG, Hauptstrasse 78
4625 Oberbuchsitzen, blaser-troesch.ch

ORANIER

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 Oberbuchsiten
Geschäftsführer



Mitglied des Verwaltungsrates

Adrian Maeder

H. Maeder AG
8050 Zürich
Unternehmer



Mitglied des Verwaltungsrates

Urs Röthlisberger

Metabo (Schweiz) AG
8957 Spreitenbach
Geschäftsführer



Delegierter des Verwaltungsrates

Christoph Rotermund

Swissavant – Wirtschaftsverband
Handwerk und Haushalt
Geschäftsführer

Die ordentliche Amtsperiode ist für die Mitglieder des Verwaltungsrates auf zwei Jahre festgesetzt, und eine Wiederwahl ist möglich. Der Präsident wird von der Generalversammlung gewählt, ansonsten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst. An der Verwaltungsratssitzung vom 19. August 2004 hat der Verwaltungsrat gestützt auf Artikel 716b OR und Artikel 12 der nexMart-Statuten ein verbindliches Organisationsreglement erlassen, wonach das Kollektivorgan während eines Geschäftsjahres mindestens einmal pro Quartal oder so oft wie es die laufenden Geschäfte erfordern, zusammenkommt. Der amtierende, 5-köpfige Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG ist für die zwei Geschäftsperioden 2023/2024 sowie 2024/2025 von der Generalversammlung gewählt. Im 21. Geschäftsjahr 2024/2025 der nexMart Schweiz AG ist der Verwaltungsrat in regelmässigen Abständen insgesamt vier Mal zusammengetreten.

Physische 21. Generalversammlung 2025

Die 21. ordentliche GV der nexMart Schweiz AG wird nicht zuletzt auch wegen den traktandierten Wahlen im physischen Format durchgeführt. Das physische Treffen der Aktionärinnen und Aktionäre soll gerade in einem Wahljahr den wichtigen Branchendialog hinsichtlich der Digitalisierung und Transformation fördern und vor dem Hintergrund der aktuellen KI-Welle einen gezielten Ausblick auf weitere digitale Trends und Dienstleistungen ermöglichen. Alle Aktionärinnen und Aktionäre der nexMart Schweiz AG werden jeweils im September vom VR statutenkonform mit einer direkten Mail unter gleichzeitiger Bekanntgabe der Tagesagenda eingeladen. Die 21. ordentliche GV 2025 findet am Freitag, 31. Oktober 2025, Beginn 10.00 Uhr, Türöffnung 09.30 Uhr, im Hotel Radisson Blu, Luzern, statt.

Die 22. GV 2026 findet dann am Freitag, 30. Oktober 2026 statt.

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

Das Personal-Duo der nexMart Schweiz AG: Noel Aschwanden, E-Business-Manager, seit 5 Jahren und Patricia Reichmuth, Finanzen, seit über 14 Jahren bei der nexMart Schweiz AG, blicken gemeinsam und stolz auf eine über 20-jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück.



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

Jahresrückblick und Zukunftsperspektiven

Das vergangene Geschäftsjahr 2024/2025 prägte ein herausforderndes Marktumfeld mit geopolitischen Unsicherheiten und zurückhaltender Investitionsbereitschaft. Gleichzeitig zeigte sich deutlich, wie entscheidend strategische Weichenstellungen für die digitale Zukunft sind. KI-gestütztes Produktdatenmanagement, automatisierte Analysen und intelligente Schnittstellen zwischen Händlern und Herstellern entwickeln sich von innovativen Ansätzen zu geschäftskritischen Standards.

In meiner täglichen Praxis erlebe ich den enormen Orientierungsbedarf im digitalen Wandel. Händler stehen vor zentralen Fragen: Welche Lösungen bieten nachhaltige Zukunftsfähigkeit? Welche Investitionen generieren messbaren Mehrwert? Wie lassen sich bewährte Geschäftspro-

zesse mit digitalen Anforderungen optimal verbinden?

Hier sehe ich unsere zentrale Aufgabe als Brückenbauer zwischen etablierten Geschäftsmodellen und digitaler Innovation. Mit unserem Portal und den integrierten Services schaffen wir die technologischen Grundlagen für effizientere Prozesse zwischen Händlern und Herstellern. Digitalisierung entfaltet ihren wahren Wert durch greifbare Geschäftsvorteile: spürbare Entlastung im Tagesgeschäft, erhöhte Transparenz entlang der Lieferkette und erweiterte Marktreichweite.

Trotz aktueller Herausforderungen blicke ich zuversichtlich in die Zukunft. Marktsignale bestätigen den Return-on-Investment digitaler Strukturen. Unternehmen, die in Datenqualität und Prozessdigitalisierung investieren, verzeichnen messbare Effizienzsteigerungen und verbesserte Marktpositionen.

Mein Fazit nach fünf Jahren: E-Business ist ein kontinuierlicher Transformationsprozess, kein abgeschlossenes Projekt. Gerade in volatilen Zeiten erweist sich aktive Gestaltung des digitalen Wandels als erfolgsentscheidend. Darin liegt die strategische Chance für nexMart Schweiz AG und den gesamten Fachhandel. Wer heute in digitale Mehrwerte investiert, positioniert sich als Marktgewinner von morgen.



Finanzen & Aktionärsbetreuung
Patricia Reichmuth
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen

Herausforderndes Jahr

Ein rückläufiges Marktumfeld sowie geopolitische Unsicherheiten führten im Geschäftsjahr 2024/2025 zu einem spürbaren Rückgang des Umsatzes von 1,6 Mio. CHF auf 1,5 Mio. CHF (minus 8,1%). Die nexMart Schweiz AG schliesst das Geschäftsjahr 2024/2025 dennoch durch konsequente

Kostenkontrolle und gezielte Effizienzsteigerung mit einem positiven Jahresergebnis von 108'472.73 CHF ab. Dieser Erfolg unter schwierigen Rahmenbedingungen zeigt die Widerstandsfähigkeit der nexMart Schweiz AG auf. Einen wesentlichen Beitrag zum Ergebnis leistete der Beteiligungsertrag in Höhe von 57'075.15 CHF, welcher aus den strategisch gehaltenen Beteiligungen der nexMart GmbH & Co. KG sowie der businessMart GmbH stammt.

Für das Geschäftsjahr 2025/2026 geht die nexMart Schweiz AG von einem moderaten wirtschaftlichen Aufschwung aus, bleibt jedoch vorsichtig optimistisch. Der Fokus liegt weiterhin auf Kostenbewusstsein, Stabilisierung des Umsatzes, Innovation und Investitionen in nachhaltiges Wachstum.

**Seit 100 Jahren vom
Handwerk inspiriert.
Wir sagen: Danke.**



**Willkommen zu den
nächsten 100 Jahren!**



nexmart

Simply eBusiness