



Geschäftsbericht 2021

LAGEBERICHT 2021

1. Geschäftsjahr 2021 im Überblick

Auf das Jahr 2021, unser 87. Geschäftsjahr, blicken wir mit eher gemischten Gefühlen zurück. So hielt uns wie im Vorjahr die Coronapandemie fleissig auf Trab und verlangte viel Flexibilität für die Bewältigung des Arbeitsalltages. Trotz konsequenter Umsetzung unseres Schutzkonzeptes kamen wir bezüglich Infizierungen nicht ungeschoren davon. Personelle Engpässe konnten wir dank Sondereinsätzen dennoch einigermaßen gut überbrücken und unseren Kundenservice praktisch auf dem gewohnt hohen Niveau aufrechterhalten. Die coronabedingten Schwierigkeiten liefen eher hinter der Kulisse ab. Besonders strapaziert wurden die Nerven in der Materialbeschaffung. Hiobsbotschaften betreffend Preisaufschläge in einem Ausmass, wie wir es in den letzten 40 Jahren nicht erlebt haben, zählten ab Mitte Jahr zur Tagesordnung. Kompromisse mit den Lieferanten waren nur selten möglich und wir mussten oftmals die Faust im Sack machen, um keine Lieferengpässe zu riskieren.

Ärger und Umtriebe in der Beschaffung wurden zum Glück mit einem ansprechenden Umsatzergebnis kompensiert. Dank guter Baukonjunktur konnten wir unsere Erwartungen mit einem Umsatz von CHF 7'365'487 sogar leicht, d. h. um 3.11%, übertreffen. Besonders erfreulich ist, dass wir den Umsatz mit allen unseren wichtigsten Handelspartnern steigern konnten. Wir danken an dieser Stelle unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen. Ein herzliches Dankeschön geht an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche wiederum und unter teilweise erschwerten Bedingungen eine sehr gute Leistung erbracht haben.

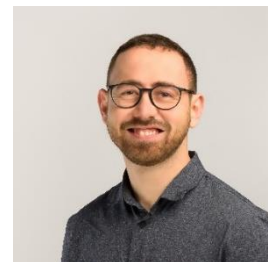
Einige wichtige Zahlen zum Geschäftsjahr 2021:

	2020	2021
Umsatz in CHF	7'143'289	7'365'487
Anzahl beschäftigte Mitarbeitende per 31.12.	26	26
Anzahl Mitarbeitende per 31.12. in Stellenprozenten	23	22.9
Anzahl Artikelpositionen	1'665	1'657

2. Allgemeine Bemerkungen zu 2021 / geplante Massnahmen für 2022

2.1 Personal

Etwas überraschend musste zu Beginn des Jahres der Posten des Verkaufsberaters in der Region Ostschweiz neu besetzt werden. Die Rekrutierung war zeitaufwendig, galt es doch, die passende Person aus einer Auswahl von über 50 Bewerbungen zu finden. Mit Angelo Irshaid ist es uns gelungen, eine fachlich sehr qualifizierte Persönlichkeit als zu gewinnen.



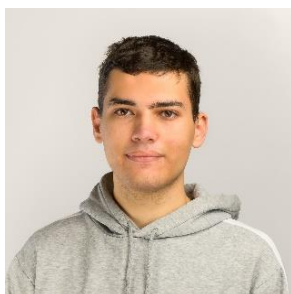
Angelo Irshaid



Rico Bernardi

Auf den absehbaren Generationenwechsel an der Spitze des Verkaufsteams waren wir dagegen gut vorbereitet. Nach einem aufwendigen Selektionsprozess stand bereits Ende 2020 fest, wer in die grossen Fusstapfen von Walter Frey treten wird. Seit 01.05.21 zählt Rico Bernardi als Bereichsleiter Verkauf / Vertrieb zu unserem Kader und wir freuen uns, dass der wichtige und verantwortungsvolle Aufgabenbereich weiterhin mit einer kompetenten Person besetzt ist. Die offizielle Stabübergabe erfolgte planmässig mit dem Austritt von Walter Frey im August 2021.

Die weiteren personellen Mutationen betreffen unseren Leiter Logistik Fertigwaren, André Meier, sowie Leandra Aerne. André Meier musste sich aus gesundheitlichen Gründen beruflich neu orientieren. Leandra Aerne hat uns nach erfolgreich absolvierter KV-Lehre verlassen. Neu zu unserem Team dazugestossen sind Sadat Agovic (KV-Lernender 1. LJ) sowie Corinne Gottwald, welche seit Oktober 2021 als Teilzeitmitarbeiterin unser Team in



Sadat Agovic

der Abteilung Logistik Fertigwaren tatkräftig unterstützt. Per 31.12.21 beschäftigten wir gleich wie im Vorjahr insgesamt 19 Vollzeit- sowie 7 Teilzeitangestellte, d. h. 22.9 Stellen auf 100% gerechnet (VJ 23.0). Von den 26 Stellen sind 9 mit Frauen und 17 mit Männern besetzt.

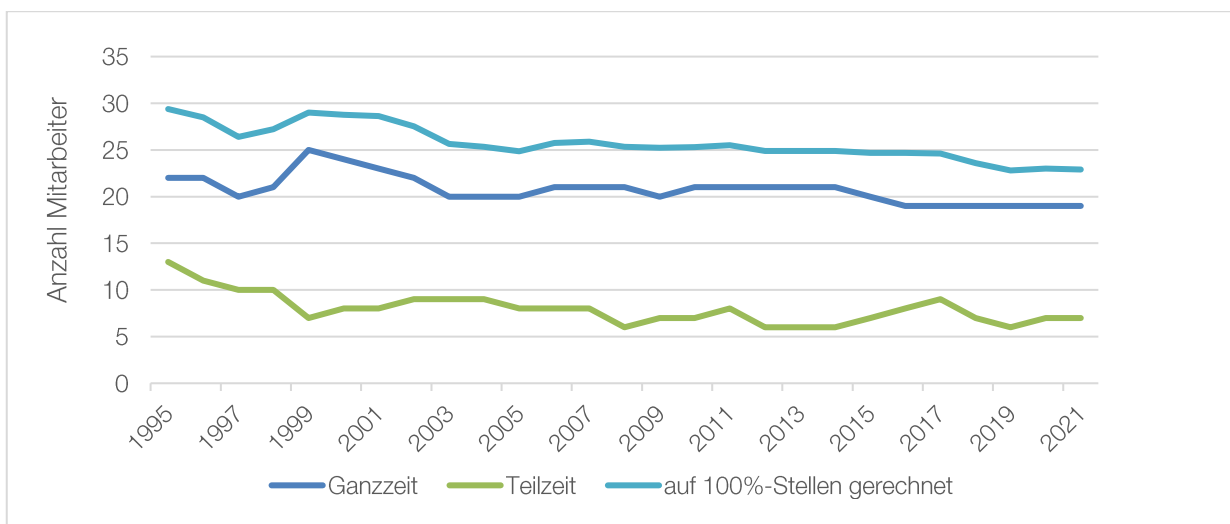


Corinne Gottwald

Mit dem Austritt von Walter Frey haben wir die Geschäftsleitung von 4 auf 3 Bereiche reduziert und das Organigramm entsprechend angepasst. Per 01.09.22 sind die Zuständigkeiten wie folgt definiert:

- Verantwortungsbereich A, Bruno Schmid: Finanzen/Administration und Personal
- Verantwortungsbereich B, Jürg Nüssli: Unternehmens- und Strategieentwicklung, Verkauf/ Vertrieb und Marketing
- Verantwortungsbereich C, Christian Nüssli: Beschaffung/Einkauf, Betrieb und Produktmanagement

Personalbestand – jeweils per 31.12.



Das aktuelle PEKA-Team (auf dem Bild fehlen Feride Atak, René Forrer und Claudia Scherrer)

Einen internen Karrieresprung hat 2021 Monika Brogli gemacht. Nachdem sie seit 23 Jahren mit grossem Einsatz verschiedene verantwortungsvolle Tätigkeiten in der AVOR, im Rechnungswesen und in der Beschaffung ausübt, durften wir Monika Brogli per 01.07.21 die Hauptverantwortung für die Warenbeschaffung übertragen und sie offiziell zur Bereichsleiterin Beschaffung / Einkauf / AVOR befördern.

Personelle Veränderungen sind auch für 2022 absehbar. So werden wir schon bald den Nachfolgeprozess für unseren Verkaufsberater Westschweiz, Christian Casarico, einleiten müssen, erreicht doch Christian am 05.02.23 offiziell das Pensionsalter. Eine grosse Herausforderung wird auch die Regelung der Nachfolge von unserem Leiter Finanzen / IT, Bruno Schmid, sein, nachdem er sich entschieden hat, frühzeitig mit 62, d. h. im Frühjahr 2023 in Pension zu gehen.

Eine einschneidende personelle Mutation steht auch im Verwaltungsrat bevor. Roland Müller wird sein Amt als Mitglied und Präsident des Verwaltungsrates altershalber nach 34-jähriger sehr engagierter und erfolgreicher Tätigkeit an der Generalversammlung vom 07. Mai 2022 niederlegen. Die Nachfolgeregelung für Roland Müller wurde 2021 bereits in die Wege geleitet. Aus fast 40 Bewerbungen konnte mit Nadja Nabholz, Eidg. Dipl. LM-Ing. ETH, eine sehr qualifizierte Kandidatin selektioniert werden, welche an der Generalversammlung 2022 zur Wahl vorgeschlagen wird. Nadja Nabholz soll in der Anfangsphase als Vizepräsidentin amten, mit dem Ziel, in ein bis zwei Jahren das Präsidium zu übernehmen. Bis dahin wird Christoph Dürmüller vorübergehend das VR-Gremium leiten.

Mitarbeiter-Qualifikation / Entlohnungssystem

Das im Jahre 2020 eingeführte Qualifikationssystem beinhaltet eine Selbstbeurteilung durch die Mitarbeitenden sowie eine Beurteilung durch die direkten Vorgesetzten. Die effektive Benotung erfolgt durch die Geschäftsleitung in Absprache mit den direkten Vorgesetzten. Das neue Modell dient als Grundlage für die jährlichen Mitarbeitergespräche, die Festlegung der Einzellöhne sowie die leistungs- und stufengerechte Verteilung einer allenfalls vom Verwaltungsrat beschlossenen Gratifikation. Im Hinblick auf die Jahresgespräche 2021 wurde das System noch leicht korrigiert. Der Verwaltungsrat hat entschieden, die Einzellöhne per 01.01.22 auf dem aktuellen Niveau zu belassen. Die Wertschätzung für die gute Leistung 2021 wird dagegen mit einer Sondergratifikation zum Ausdruck gebracht.

Aus- und Weiterbildung

Für die Aus- und Weiterbildung haben wir 2021 einen Betrag von rund CHF 25'000 investiert. Darin enthalten sind die Kosten für die Weiterbildung von Arton Ibraimi zum Logistikfachmann EFZ, ein 6-stufiges Seminar «neue Konzepte für den Verwaltungsrat» von Jürg Nüssli an der Swiss Board School sowie eine 3-tägige Weiterbildungsveranstaltung von Marco Büsser zum Thema «Produkt-Management» am ZfU.

Absenzenquote

Ein Thema unter dem Kapitel «Personelles» ist wie immer auch die Absenzenquote. Dank der Tatsache, dass wir 2021 keine Langzeitabsenzen zu verzeichnen hatten, ist die Anzahl krankheits- oder unfallbedingter Ausfallstunden gegenüber 2020 von 2'589 auf 1'056 deutlich zurückgegangen. Weniger erfreulich dagegen ist die Anzahl Krankheitsfälle, welche im zweiten Coronajahr nochmals zugenommen hat und von 33 auf 43 angestiegen ist. Minimal zugenommen hat auch die Anzahl Nichtbetriebsunfälle, währenddem wir zum Glück 2021 keinen einzigen Betriebsunfall registrieren mussten.

Dienstjubiläen

2021 durften wir Urs Schönbächler für seine 20-jährige Firmentreue auszeichnen. Wir danken Urs an dieser Stelle herzlich für seinen langjährigen und erfolgreichen Einsatz als Verkaufsberater im PEKA-Aussendienst.

Betriebsanlässe / Geselligkeit

Nach 2020 kam wegen Corona auch 2021 das gesellige Programm zu kurz. Der längstens fällige Betriebsausflug sowie das Weihnachtsessen wurden sicherheitshalber abgesagt. Immerhin konnten wir aber im Juli einen gemütlichen Grillabend im Restaurant Blume Brandholz geniessen und bei dieser Gelegenheit Leandra Aerne für den guten Lehrabschluss feiern. Auch die offizielle Verabschiedung von Walter Frey in den Ruhestand mit einem Apéro Riche konnte zum Glück planmässig am 26.08.21 bei uns im Betrieb erfolgen.



Apéro Riche zum Abschied von Walter Frey



Geselligkeit beim Grillabend in der Blume Brandholz

Die Geselligkeit soll 2022 wieder einen höheren Stellenwert haben. Sobald uns Corona endlich wieder etwas in Ruhe lässt, werden wir uns wieder vermehrt mit Aktivitäten ausserhalb des Arbeitsalltages befassen. Einen neuen Anlauf nehmen wir im Herbst auch für den mehrmals verschobenen Betriebsausflug.

2.2 Kosten- und Preissituation

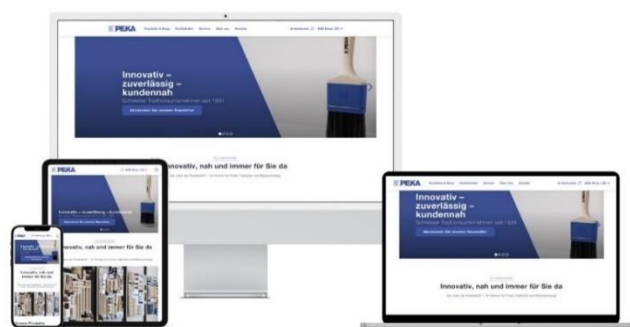
Bereits Ende 2020 zeichnete sich ab, dass die Preise für Rohmaterialien, Handelswaren und Transporte pandemiebedingt ansteigen werden. Die ursprünglich harmlosen Ankündigungen wandelten sich schon bald in Hiobsbotschaften. So mussten wir Preisaufschläge in einem Ausmass akzeptieren, wie wir dies in den letzten 40 Jahren noch nie erlebt haben. Auf die rasch absehbare Margenverschlechterung haben wir Mitte September mit einer umfassenden Bereinigung der Verkaufspreisliste reagiert. Zum Glück hat sich in der ausserordentlichen Zeit der EURO-Kurs etwas abgeschwächt und somit auch die Margenerosion leicht entschärft. Insgesamt konnten wir per Ende 2021 nur einen Teil der extremen Mehrkosten kompensieren und wir sehen uns deshalb gezwungen, unseren Kunden im Frühjahr 2022 eine nächste Preistrunde plausibel zu machen.

2.3 Aktivitäten im Bereich Marketing

Clevere und gezielte Aktivitäten im Marketing haben einmal mehr einen wesentlichen Beitrag zum erfreulichen Umsatzergebnis geleistet. Zahlreiche individuelle Promotionen mit wichtigen Handelspartnern, Sonderaktionen mit Einzelprodukten und Produktgruppen, die Frühlings-Promo «Schoggi-Eier» sowie die traditionelle P+-Aktion im Herbst zählten wiederum zum bewährten PEKA-Marketing-Standardprogramm. Ein professionell gestaltetes, zweistufiges Mailing diente zudem mit Erfolg dazu, neue Kunden zu gewinnen und den Umsatz mit Eigenfabrikaten zu fördern. Marco Büsser war ausserdem intensiv mit Massnahmen beschäftigt, welche zukünftigen Erfolg versprechen. So wurde unsere Homepage www.peka.ch einem attraktiven Redesign unterzogen. Auch unser Schulungskonzept für üK-Kurse an Malerausbildungszentren etc. wurde gründlich überarbeitet und mit einem modernen Design ausgestattet. Zu nachhaltigem Erfolg beitragen sollen auch die verschiedenen PR-Beiträge und Inserate in Fachzeitschriften und Magazinen sowie der neu produzierte Kurzfilm zur Präsentation unserer Pinselproduktion. Unser Marketingplan ist auch 2022 wieder reich befrachtet. Im Fokus stehen u. a. die erfolgreiche Lancierung der neuen Lackierpinsel-Eigenfabrikate-Serie «PEKA AQUAsynt Pro Light», diverse Promotionen zur Gewinnung von neuen Kunden und zur Steigerung des Umsatzes mit Eigenfabrikaten sowie die Organisation der Fachmesse «appli-tech», welche nach zweimaliger Verschiebung im nächsten Jahr voraussichtlich stattfinden wird. Die Aufgabenliste von Marco Büsser ist lang und wir setzen alles daran, dass die vielen Ideen und Projekte weitestgehend umgesetzt werden.



appli-tech 21 - verschoben auf 2023



PEKA Homepage in neuem Design

2.4 Aktivitäten im Bereich Verkauf

Mit der Anstellung von Angelo Irshaid als Verkaufsberater Region Ostschweiz und der Wachablösung unseres Verkaufsleiters Walter Frey durch Rico Bernardi galt es, Mitte Jahr fast gleichzeitig zwei wichtige personelle Mutationen im Verkaufsteam zu bewältigen. Die Umstellungen sind erfolgreich geglückt und es freut uns, dass wir weiterhin auf eine voll motivierte, kompetente und und schlagkräftige Verkaufsmannschaft zählen dürfen.



Der schlagkräftige PEKA-Aussendienst

Rico Bernardi musste seine neue Stelle zu einem nicht unbedingt idealen Zeitpunkt antreten. So war er in den ersten Wochen und Monaten nebst der Einarbeitung sehr stark mit der Prüfung der Einzelkalkulationen und der Bereinigung der Preislisten absorbiert, nachdem wir seitens unserer Materiallieferanten mit Hiobsbotschaften bezüglich Preiserhöhungen geradezu überhäuft wurden. Rico Bernardi hat sich auch in dieser ausserordentlichen Situation gut zurechtgefunden und mit viel Einsatz die grosse Verantwortung an der Spitze des Verkaufsteams übernommen. Rico hat bereits auch viele neue und wertvolle Impulse in unsere Verkaufsorganisation gebracht und wir sind überzeugt, dass wir mit ihm weiterhin auf Erfolgskurs bleiben.

Die Herausforderungen im Verkauf sind auch 2022 sehr gross. Mit der Digitalisierung verändern sich die Kaufgewohnheiten unserer Kunden schneller als in der Vergangenheit. Umso wichtiger ist es, dass wir anpassungsfähig und stets offen für neue Techniken und Methoden sind. Corona hat vorübergehend zu spürbar mehr Anonymität und Distanz zwischen den Menschen geführt. Die guten persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden sollen deshalb weiterhin sehr aktiv und sorgfältig gepflegt werden. Dafür bieten sich insbesondere auch Führungen durch unseren Betrieb mit unserer modernen, exklusiven Pinselproduktion an. Betriebsrundgänge sollen dazu dienen, Vertrauen in unser Unternehmen zu schaffen und gleichzeitig den Absatz mit unseren qualitativ hochwertigen Eigenfabrikaten zu fördern. Mit unserer Produktionsinfrastruktur sind wir noch nicht an der Kapazitätsgrenze und wir nehmen uns deshalb für 2022 vor, sowohl den Umsatz als auch den Absatz mit Eigenfabrikaten um mindestens 5% zu steigern.

2.5 Aktivitäten im Bereich Produktmanagement

Das Produktmanagement liegt seit September 2021 im Verantwortungsbereich von Marco Büsser. Mit einer gezielten Weiterbildung beim ZfU hat sich Marco das notwendige Wissen angeeignet, um mehr Professionalität in dieses wichtige Aufgabengebiet zu bringen. Produkteneuheiten sollen in Zukunft aktiver und systematischer evaluiert und schneller gelistet werden. Die Lebenskurve der einzelnen Artikel soll zudem laufend überwacht und schlecht drehende Produkte und Ladenhüter schneller als bisher als Auslaufartikel definiert und liquidiert werden. Die konsequente Bereinigung des Sortiments ist eine sehr wichtige Aufgabe, welche nicht zuletzt dazu dient, die beschränkte Lagerkapazität optimal zu nutzen.

2021 haben wir unser Sortiment mit folgenden Neuheiten erweitert:



Schutzanzüge Serie 4545



neue Malersonne Art. 554060



Alu-Grossflächenraket Art. 2608-560



Poucepinsel Serie 01710



Folientüre Art. 5034-110

Die Pandemie ist sicher mitverantwortlich, dass wir 2021 nur wenige neue Produkte in unser Sortiment aufnehmen konnten. Die grossen nationalen und internationalen Messen (appli-tech, Farbe, Eisenwarenmesse, Interbrush etc.), an welchen jeweils Produktneuheiten präsentiert werden, wurden verschoben. Auch Besuche von Lieferanten, welche immer auch dazu genutzt werden, um über neue Artikel zu diskutieren, fanden kaum statt.

Innovationen und Sortimentserweiterungen werden 2022 aber sicher wieder einen höheren Stellenwert bekommen. Bereits in der Pipeline sind u. a. die Lancierung der neuen selbst produzierten Lackierpinsel-Serie «PEKA AQUAsynt Pro Light».



Serie „PEKA AQUAsynt Pro Light“

Die Bedürfnisse für neue Produkte können erfahrungsgemäss am besten im direkten Gespräch mit den Kunden bzw. den Anwendern in der Praxis ermittelt werden. Unser Aussendienst-Team ist deshalb gefordert, gute Ideen aufzunehmen und umgehend an unser Produktmanagement weiterzuleiten. Der Prozess zur effizienten Evaluation und Listung von neuen Produkten wird demnächst noch besser strukturiert und vereinheitlicht.

2.6 Produktion

Wie gewohnt wurde 2021 auch von unserem Team in der Produktion sehr gute Arbeit geleistet. Die Fehlerquote war tief wie nie und auch die Anzahl Rückstände hielt sich trotz Lieferverzögerungen bei den Produktionsmaterialien in Grenzen.

Obwohl wir die Produktionsmenge nicht in gewünschtem Ausmass steigern konnten, ist es uns immerhin gelungen, sowohl umsatz- als auch mengenmässig ein etwas besseres Ergebnis als 2020 zu erzielen. Zufrieden sind wir damit allerdings nicht. Mit der bestehenden Infrastruktur könnten und sollten wir mehr produzieren. Marketing und Verkauf sind deshalb gefordert, zusätzliche Kunden für unsere qualitativ hochstehenden Eigenfabrikate zu gewinnen.

Mit unserer eigenen Pinselproduktion sind wir nach wie vor auf einem technisch sehr hohen Stand und damit in der Lage, Pinsel und Streichbürsten für allerhöchste Qualitätsansprüche zu produzieren. Den Vorteil einer eigenen Produktion nutzen wir weiterhin bei der Vermarktung unserer Produkte mit dem Label „Swiss Made“. Auch Führungen durch unseren Betrieb und insbesondere unsere Produktionsabteilung sind stets sehr wertvoll für die Kundenbindung oder die Akquisition von neuen Kunden. Coronabedingt konnten solche Anlässe in den vergangenen 2 Jahren leider nur selten durchgeführt werden. Zum Glück beherrscht die Pandemie unseren Alltag mittlerweile deutlich weniger und die Chancen sind somit gut, dass wir kurzfristig vermehrt wieder Besucher bei uns empfangen und damit möglicherweise auch den einen oder anderen Pluspunkt gegenüber unseren nicht produzierenden inländischen Mitbewerbern sammeln können. Produktionstechnisch sind wir weiterhin bestrebt, Fortschritte zu erzielen. Auch am Werteerhalt und am Erscheinungsbild unserer Gebäude wird ständig gearbeitet. So haben wir 2021 unsere Kitterei komplett renoviert. 2022 steht eine Sanierung des Bodens sowie des Flachdachs unseres Produktionsgebäudes an.



Michele D'Apice in der ,neuen' Kitterei

2.7 Logistik

Nach einem personell etwas turbulenten 2020 hat sich die Situation in der Abteilung Logistik Fertigwaren 2021 wieder beruhigt. André Meier hat sich entschieden, unsere Firma per Mitte Jahr zu verlassen und sich beruflich neu zu orientieren. Verantwortung und Kompetenzen haben wir in diesem Zusammenhang neu geregelt. Seit Februar 21 ist René Forrer offiziell für den Wareneingang und die Qualitätskontrolle verantwortlich, währenddem Arton Ibraimi für den Warenausgang zuständig ist. Neu zu unserem Team gehört seit 01.10.21 Corinne Gottwald. Als Teilzeitangestellte hat sie sich sehr schnell und gut integriert und wir sind froh, dass wir sie als kompetente Allrounderin sehr flexibel einsetzen dürfen.

Flexibilität und Einsatzbereitschaft waren wiederum auch von den übrigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Spedi-Teams gefragt. Insgesamt wurden 2021 13'447 DPD-Pakete und 276 Galliker-Lieferungen mit einem Gesamtgewicht von total 72'419 kg verschickt.

Erreicht haben wir unsere Ziele in der Logistik auch bezüglich Fehlerquote. Fehler bei der Warenbereitstellung, bei der Verpackung und beim Versand werden in der Regel erst vom Warenempfänger bzw. vom Kunden festgestellt. Exakte und sorgfältige Arbeitsweise ist deshalb am Schluss der Auftragsbearbeitung besonders wichtig, um Kundenreklamationen zu vermeiden. Die bereits sehr tiefe Fehlerquote möchten wir 2022 weiter senken.

In letzter Zeit hat uns die Reparaturanfälligkeit unseres Inkjet-Bedruckungssystems etwas beschäftigt. In den nächsten Wochen wird deshalb geprüft, ob die Zuverlässigkeit der bestehenden Anlage verbessert werden kann oder ein neues System angeschafft werden muss.

Die Platzverhältnisse im Fertigwarenlager sind noch immer knapp. Umso wichtiger ist es, der Ordnung grösste Beachtung zu schenken und auch laufend zu entrümpeln. In Zusammenarbeit mit Verkauf und Produktmanagement ist es zudem nötig, vermehrte Anstrengungen zu unternehmen, um Ladenhüter zu liquidieren und damit kurzfristig Platz für neue Produkte zu schaffen.

Die nützlichste, aber auch teuerste Variante zur Schaffung von Platzreserven ist bekanntlich ein Erweiterungsbau. Wir haben uns diesbezüglich im vergangenen Jahr weitere Gedanken gemacht und von Fa. Schällibaum überprüfen lassen, wie die freie Fläche auf unserem Areal maximal genutzt werden könnte. Eine nächste Bauetappe fassen wir ins Auge, sobald der Handlungsbedarf dringlich ist.



Max. Nutzung der Landreserven (grüne Fläche)

2.8 Beschaffung / Disposition

Die Glücksmomente in der Beschaffung waren 2021 eher selten. Monika Brogli war das ganze Jahr über damit beschäftigt, sich so gut es ging gegen die extremen Preisaufschläge unserer Handelswaren-Lieferanten zu wehren. Kompromisse waren leider nur in wenigen Fällen möglich. So mussten wir oftmals klein begeben, um nicht zu riskieren, nicht rechtzeitig oder nur ungenügend mit Ware versorgt zu werden. Obwohl auch bei uns die Liste mit Rückständen etwas länger war als vor Corona, konnten wir unsere Lieferbereitschaft dank gutem Einvernehmen mit unseren Lieferanten sowie langfristig vorausschauender Disposition fast auf dem gewohnt hohen Niveau halten.

Mehr Vorlaufzeit mussten wir auch bei der Beschaffung unserer Rohmaterialien einkalkulieren. Unsere Lagerreserven waren zum Glück immer ausreichend, so dass es auch bei Eigenfabrikaten praktisch zu keinen Lieferunterbrüchen kam. Ähnlich wie bei den Handelswaren mussten wir leider auch bei den Rohmaterialien zum Teil extreme Aufschläge akzeptieren.

Die schwierige Situation auf den Beschaffungsmärkten wird uns mit Sicherheit noch einige Zeit beschäftigen und wir sind weiterhin stark gefordert, konstruktive und einigermaßen kostenverträgliche Lösungen mit unseren Lieferpartnern zu finden. Selbstverständlich werden wir die allgemeine Preisentwicklung gut beobachten und sobald als möglich auch wieder Verhandlungen mit Lieferpartnern führen, welche hoffentlich wieder in eine positive Richtung gehen.

2.9 Informatik / Finanzen



Pandemiebedingt war 2021 auch für Bruno Schmid mit zusätzlichen Umtrieben verbunden. Das interne Schutzkonzept musste stetig angepasst und die Arbeitsplätze so organisiert werden, dass die Abstandsregeln eingehalten werden konnten. Bruno Schmid hat laufend dafür gesorgt, dass die IT auch bei Arbeitsplatzverschiebungen einwandfrei und ohne Unterbrüche funktioniert.

Das wichtigste Projekt im Bereich Informatik war der eNventa-ERP-Releasewechsel von Version 3.9 auf 4.2. Dank sehr guter Planung konnte diese Umstellung für die Anwender problemlos vorgenommen und das System auf den aktuellen Stand gebracht werden. Parallel zum Relasewechsel wurden bei 8 Arbeitsplätzen die PC-Monitore ersetzt. Im ersten Semester haben wir zudem das neue Mailarchivierungs-Tool «Mailstore» eingeführt und die neue Software «Nice Label» für den Druck der EBNAT-Etiketten in Betrieb genommen. Im Zuge unserer Digitalisierungsstrategie wurde auch der Prozess «Verkaufsofferten» aktualisiert.

Fortschritte gab es auch im Bereich «Finanzen». So haben wir erste Schritte zur Umstellung der über viele Jahre praktizierten statischen Budgetierungs-Methode auf ein rollierendes System (Rolling Forecast) gemacht. Die neue Methode wird in nächster Zeit noch optimiert und wir werden in Zukunft damit in der Lage sein, schneller auf Veränderungen im Markt und im Geschäftsgang zu reagieren und bei Bedarf monatlich Budgetkorrekturen vorzunehmen.

Auf der Pendenzenliste von Bruno Schmid stehen für 2022 u. a. die Evaluation einer eNVenta-App zur Unterstützung der Tätigkeit unserer AD-Mitarbeiter sowie die Erneuerung des Netzwerkspeichers (NAS) und des Webserver.

Das Jahr 2022 wird leider das offiziell letzte volle PEKA-Jahr in der langen Karriere von Bruno Schmid sein. Eine der wichtigsten Aufgaben von Bruno wird deshalb sein, seine enorme Erfahrung und sein Wissen an seinen Nachfolger oder seine Nachfolgerin weiterzugeben. Wir hoffen, dass es uns gelingt, einen ebenbürtigen Ersatz zu finden.

2.10 Qualitätsmanagement-System

Nach einem umfassenden Rezertifizierungsaudit im Jahre 2020 stand 2021 lediglich ein halbtägiges Aufrechterhaltungsaudit auf dem Programm. Besonders gespannt darauf waren wir deshalb, weil der langjährige leitende SQS-Auditor, Herr Paul Vetsch, von Herrn Urs Koller abgelöst wurde. Trotz diesem Wechsel verlief die Prüfung wie in der Vergangenheit sehr konstruktiv und die Anforderungen für die Verlängerung des ISO-Zertifikat konnten von uns problemlos und vollständig erfüllt werden.



2.11 Immobilien

Unser nicht betrieblich genutzter Immobilienbesitz beschränkt sich unverändert auf das sanierungsbedürftige Mehrfamilienhaus „Au“. Auch 2021 wurden Unterhalt und Reparaturen auf das notwendige Minimum beschränkt, ist doch nach wie vor vorgesehen, das Haus in absehbarer Zeit abzubrechen und damit Platzreserven für die betriebliche Weiterentwicklung zu schaffen. Das Haus war über das ganze Jahr pauschal an die soziale Institution «Chupferhammer» vermietet.

2.12 Investitionen

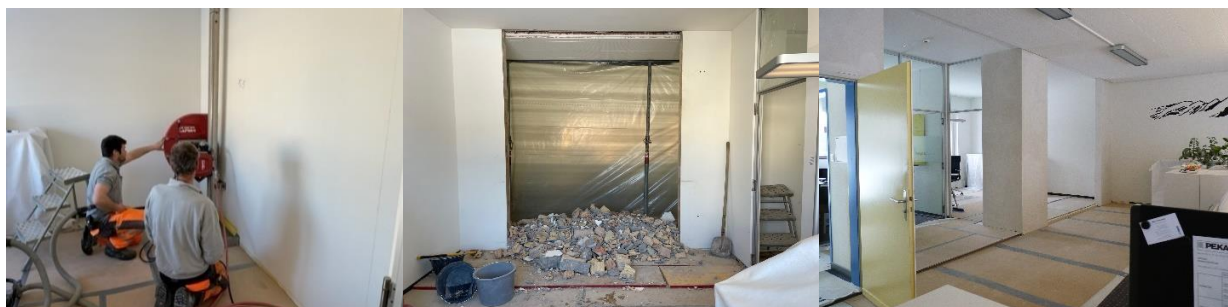
2021 haben wir folgende Investitionen getätigt:

- Renovation Kitterei	CHF	22'464
- Transport-Rollis für Kitterei	CHF	9'239
- 7 Monitore für Büroarbeitsplätze	CHF	6'800
- Releasewechsel, Restkosten (Aufwand 2020: CHF 31'649)	CHF	5'776
- Diverses Büroinfrastruktur	CHF	3'070
- Diverses betr. Reinigungsgerät «PEKA EASYclean»	CHF	9'764
- Fahrzeuge	CHF	43'454

Nochmals aufgeschoben auf 2022 haben wir die geplante Neumöblierung unseres Aufenthaltsraumes sowie die Schaffung einer «Multifunktionsecke» im Rohmateriallager, welche universell für das Produktmanagement, Kundenbemusterungen, evt. einen Ersatzarbeitsplatz etc. genutzt werden soll.

Das Investitionsbudget 2022 umfasst folgende Positionen:

- Umbau / Verglasungen Büros OG	CHF	35'000
- Neue Kunststoff-Schleuse zwischen Fabrikation und Fertiglager	CHF	8'500
- Sanierung Dach Produktion, inkl. Vorbereitung PV-Anlage	CHF	55'000
- Sanierung Boden Fabrikation	CHF	7'000
- Sanierung Boden Aufenthaltsraum	CHF	3'000
- Multifunktionsecke für Produkt-Management / Kundenbemusterungen	CHF	10'000
- Neumöblierung Aufenthaltsraum	CHF	8'000
- Inkjet-Bedruckungssystem	CHF	17'000
- 2 Etikettendrucker für Spedition	CHF	4'000
- NAS (Sicherung)	CHF	3'000
- Erneuerung WebServer	CHF	4'000
- Aussendienst-App eNVenta	CHF	10'000
- Neue Kommissionierwagen für Spedition	CHF	10'000
- 1 Elektrohubwagen für Fertigwarenlager	CHF	2'000
- 1 Kleinkommissionierer / Multifunktionsfahrzeug	CHF	10'000
- Reserve für Weiterentwicklung Projekt PEKA EASYclean	CHF	30'000



Start des Bürumbaus im Januar 2022

3. Risk Management

Den gesetzlichen Erfordernissen entsprechend haben wir uns auch im Jahre 2021 intensiv mit unserem Risk Management befasst. Der Hauptzweck des Prozesses besteht darin, dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung eine vollständige Übersicht über die Unternehmensrisiken der PEKA zu liefern, die Risiken zu gewichten und Entscheide und Massnahmen bezüglich Umgangs mit den einzelnen Risikopositionen zu treffen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Master Risk List aktualisiert, die Top 10 Risiken bearbeitet und Massnahmen zu deren Minimierung getroffen. Das Risk Management erfolgt durch die Geschäftsleitung, wird durch den Verwaltungsrat überwacht und findet im strategischen Rahmen unternehmensweit Anwendung. Grundlage für unser Risk Management bildet das Reglement Version 2.0 Stand 29.03.11, bestehend aus Risk Management-Politik, Risk Management-Prozess und Risk Management-Richtlinien.

4. Nachhaltigkeit

4.1 Energie / Umweltschutz

Im bereits 10. Betriebsjahr haben wir mit unserer firmeneigenen Fotovoltaik-Anlage mit 275 Solarmodulen auf einer Fläche von 412 m² insgesamt 50'590 kWh Strom produziert. Dieser um 11.17% schlechtere Wert gegenüber dem Rekordjahr 2020 (56'952 kWh) hängt in erster Linie mit dem verregneten Sommer 21 zusammen.



Wie 2020 haben wir uns auch 2021 am Klimaschutz-Programm der Stiftung KMU Clima Winterthur beteiligt und deren Aufforstungsprojekt in Uruguay mit CHF 2'933 unterstützt und damit wiederum unseren gesamten CO₂-Ausstoss kompensiert. Als Vorreiter in der Malerwerkzeugbranche werden wir diese Form von Umwelt-/Klimaschutz freiwillig auch 2022 leisten.

4.2 Abfallkonzept

Unser Abfallkonzept mit konsequentem Trennsystem und der Zusammenarbeit mit Fa. Kuster Recycling AG hat auch 2021 einwandfrei funktioniert. So konnten die Abfall- und Entsorgungskosten mit CHF 2'579 auf einem wiederum sehr tiefen Niveau gehalten werden.

5. Unternehmens- und Strategieentwicklung

5.1 Innovationsprojekt PEKA-EASYclean



Seit wir im März 2020 eine Entwicklungspartnerschaft mit einem renommierten Reinigungsmaschinenhersteller eingegangen sind, konnten wir trotz erschwerten Bedingungen während der Pandemie wichtige Fortschritte erzielen. Im Rahmen des laufenden Innosuisse Projekts arbeitete ein Projektteam aus Konstrukteuren, Ingenieuren, Chemikerinnen und Projektleitern unseres Industriepartners, dem Institut für Produktentwicklung und Konstruktion (IPEK) der Fachhochschule OST und der PEKA mit hohem Einsatz und konstruktivem Teamwork an der Weiterentwicklung von PEKA-EASYclean. In einem

ersten Schritt wurde auf Basis eines bestehenden Serienprodukts ein neuer Prototyp konstruiert. Die Herstellung am Standort unseres Industriepartners konnte im Frühling abgeschlossen werden und der neue Prototyp wurde



26. Oktober 2021



im April im Labor des IPEK in Betrieb genommen. Die darauffolgende Testphase hat dabei nicht nur relevante Erkenntnisse zum Gerätedesign und dem Reinigungsprozess, sondern auch zur Reinigungswirkung des für den Betrieb vorgesehenen Reinigungsmittels hervorgebracht. Die wichtige Feststellung, dass die Reinigungsergebnisse nicht den Erwartungen entsprachen und ungenügend waren, hat zu einer weiteren Verzögerung dieses

komplexen Projekts geführt. Innerhalb weniger Wochen konnte aber mit der Chemie-Abteilung unseres Industriepartners ein komplett neuer, stark verbesserter Reiniger hergestellt werden, der alle Anforderungen gut erfüllt. Nach einer ersten Testphase im Labor, während der wir vielversprechende Ergebnisse erzielen konnten, wurden auch erstmals Maler involviert, die uns verschmutztes Werkzeug zur Reinigung zur Verfügung stellten und die Ergebnisse beurteilt haben. Wir durften dabei feststellen, dass der neue Reiniger sehr gut funktioniert und das Feedback der zukünftigen Kunden ebenfalls positiv ausgefallen ist. Wir sind deshalb zuversichtlich, dass wir auf gutem Weg sind, um die nächsten Etappen erfolgreich meistern zu können. Der Plan ist, dass wir im ersten Quartal 2022 den ersten von mindestens drei komplett überarbeiteten Prototypen in Betrieb nehmen und sowohl im Labor als auch bei Malerbetrieben intensiv testen können. Dabei werden wir noch bis Ende März im Rahmen des Innosuisse Projekts vom IPEK begleitet, um im Anschluss den Übergang in die Serienfertigung zu planen und umzusetzen. Die konstruktive Zusammenarbeit mit unserem Industriepartner und die wichtigen Fortschritte im vergangenen Jahr stimmen uns zuversichtlich, dass wir noch dieses Jahr eine Nullserie produzieren und die Lancierung von PEKA-EASYclean auf dem Schweizer Markt konkret vorbereiten können.



5.2 Strategie-Workshop

Auch in Zukunft wollen wir neue und innovative Produkte und Dienstleistungen entwickeln und uns damit Wettbewerbsvorteile erarbeiten. Vor diesem Hintergrund wurde gemeinsam mit Prof. Dr. Roman Lombriser ein Strategie Workshop geplant und im Juni durchgeführt. Mitarbeiter aus allen Abteilungen waren eingeladen, ihre Erfahrungen und Ideen einzubringen. Im Vordergrund stand die Frage, wie wir dank unserer Kernkompetenzen und mit bestehenden Produkten und Fähigkeiten zusätzliche Geschäftsfelder adressieren und neue Kundensegmente gewinnen können. In kleinen Arbeitsgruppen wurden viele interessante Vorschläge erarbeitet und dokumentiert. Die wichtigsten Ideen wurden in einem strukturierten Prozess weiter geprüft und qualifiziert.

6. Informationen zu Corporate Governance

6.1 Vorbemerkung

Als nicht börsenkotierte Gesellschaft sind wir nicht verpflichtet, im Geschäftsbericht konkrete Informationen zur Corporate Governance zu liefern. Zur besseren Transparenz gegenüber unseren Geschäftspartnern und Aktionären halten wir es für angebracht, nachfolgend genauere Angaben zu diesem Thema zu machen.

6.2 Kapital

Das ordentliche Aktienkapital des Unternehmens beträgt CHF 300'000. Es ist aufgeteilt in 300 voll liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1'000. Per Stichtag 31.12.21 bestehen kein genehmigtes oder bedingtes Kapital, keine Partizipations- oder Genussscheine und keine ausstehenden Wandelanleihen oder Optionen.

6.3 Aktionariat und Mitwirkungsrechte

Per Stichtag 31.12.21 befinden sich 95% des Aktienkapitals im Besitze der Familie Willi und Hilda Nüssli-Steiner. 80.66% des Kapitals werden von operativ im Unternehmen tätigen Aktionären gehalten.

Beschränkung der Übertragbarkeit

In den Statuten ist eine Vinkulierungsklausel enthalten, welche die Aktienübertragung entsprechend den gesetzlichen Möglichkeiten maximal einschränkt. Im Falle eines Aktienverkaufs verfügen die übrigen Aktionäre über ein Vorkaufsrecht.

Mitwirkungsrechte an der Generalversammlung

Die Aktionäre können ihre Aktien selbst vertreten oder durch einen Dritten, der nicht Aktionär zu sein braucht, mit schriftlicher Vollmacht vertreten lassen. Betreffend Einberufung der Generalversammlung und Traktandierung von Verhandlungsgegenständen bestehen keine vom Gesetz abweichende statutarische Regelungen.

6.4 Verwaltungsrat

Wahl und Amtszeit

Die Generalversammlung wählt die Mitglieder des Verwaltungsrates gemäss GV-Beschluss vom 19.06.21 für eine Amtsdauer von einem Jahr. Die Verwaltungsräte sind unbegrenzt für weitere Amtsperioden wieder wählbar. Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst.

Mitglieder des Verwaltungsrates

- Prof. Dr. iur. Roland Müller, Präsident, Mitglied seit 1991
- Christoph Dürmüller, dipl. Masch. Ing. ETH / Executive MBA HSG, Vizepräsident, Mitglied seit 2002
- Christian Nüssli, Betriebsökonom FH/HWV, Delegierter, Mitglied seit 1992
- Jürg Nüssli, Betriebsökonom FH/HWV, Mitglied seit 2006

6.5 Revisionsstelle

Seit dem Jahr 2000 amtiert als Revisionsstelle die Fa. PwC, St. Gallen. Der leitende Revisor hat letztmals 2014 gewechselt. PwC kam 2021 letztmals zum Einsatz, hat die Generalversammlung am 19.06.21 doch entschieden, das Revisionsmandat ab 01.01.22 an die Fa. OBT AG, St. Gallen, zu erteilen. Somit wird bereits der Geschäftsabschluss per 31.12.21 von der OBT geprüft.

6.6 Interne Organisation und Kompetenzenregelung

Der Verwaltungsrat hat keine Ausschüsse gebildet. Gestützt auf Art. 716 b OR hat der Verwaltungsrat ein Organisationsreglement erlassen. Darin hat er sich nebst den von Gesetzes wegen nicht delegierbaren Aufgaben zahlreiche grundlegende strategische Zuständigkeiten vorbehalten, im Übrigen aber die Geschäftsführung umfassend an die Geschäftsleitung delegiert.

6.7 Mitglieder der Geschäftsleitung

- | | |
|--------------------|---|
| - Christian Nüssli | (Vorsitz / Bereichsleiter Beschaffung / Personal) |
| - Bruno Schmid | (Mitglied / Bereichsleiter Finanzen / Informatik) |
| - Walter Frey | (Mitglied / Bereichsleiter Verkauf / Produktmanagement, bis 31.08.21) |
| - Jürg Nüssli | (Mitglied / Bereichsleiter Unternehmens- und Strategieentwicklung) |

6.8 Bereichsleiter mit Handlungsvollmacht

- Daniel Bächtold (Bereichsleiter Betrieb)
- Rico Bernardi (Bereichsleiter Verkauf / Vertrieb, ab 01.09.22)
- Monika Brogli (Bereichsleiterin Beschaffung / AVOR, ab 01.07.22)
- Marco Büsser (Bereichsleiter Marketing / Produktmanagement)

7. Informationen zu Corporate Social Responsibility

Soziales Engagement gehört zu unseren selbstverständlichen Pflichten. So unterstützen wir jedes Jahr in vertretbarem Ausmass zahlreiche soziale und kulturelle Institutionen sowie verschiedene kommunale und regionale Sportvereine. Viel Zeit und namhafte Beträge investieren wir zudem in die Aus- und Weiterbildung des Personals im Malergewerbe. Unsere finanziellen Verpflichtungen belaufen sich 2021 auf insgesamt CHF 25'757 (VJ CHF 25'456). Sponsoring betreiben wir regelmässig auch in materieller Form. So stellen wir zahlreichen Nonprofit-Organisationen auf Anfrage immer auch wieder in kleineren und grösseren Mengen Gratisware aus unserem Produktesortiment zur Verfügung.

Unsere soziale Verantwortung nehmen wir zudem wahr, indem wir in der Beschaffung von verschiedenen Produkten und Hilfsmitteln Behinderten-Werkstätten innerhalb oder ausserhalb unserer Region berücksichtigen.

Mit unseren zurzeit 26 Arbeitsplätzen leisten wir stets auch als Steuerzahler einen wichtigen Beitrag an unsere Gemeinde und unsere Region. Auch in absehbarer Zukunft halten wir trotz steuertechnisch ungünstigen Bedingungen am Standort Ebnat-Kappel fest.

Ein grosses Anliegen ist uns seit Existenz unserer Firma die Lehrlingsausbildung. So haben bis heute insgesamt 14 Pinselmacher sowie 72 Kauffrauen/-männer ihre Berufslehre mit eidgenössischem Abschluss erfolgreich in der PEKA absolviert.

8. Schlussbemerkungen und allgemeine Aussichten 2022

Die Coronapandemie hat unsere Lebensgewohnheiten in den letzten 2 Jahren verändert. Niemand hätte im Februar 2020 geglaubt, dass wir auch 2 Jahre später noch unsere Einkäufe nur mit Maske erledigen dürfen und für Restaurantbesuche ein COVID-Zertifikat erforderlich ist. Auch hätten wir es nicht für möglich gehalten, dass sich die Kosten für Rohmaterialien, Handelswaren und Transporte in einem Ausmass erhöhen, wie wir dies in den letzten 40 Jahren noch nie erlebt haben. Beklagen dürfen wir uns dennoch nicht. In der Baubranche hinterliess die Pandemie bis anhin kaum negative Spuren. Auch wir blieben somit weitgehend verschont und wir hoffen, dass wir auch die Langzeitfolgen einigermaßen unbeschadet überstehen.

2022 ist auch für uns ein Jahr mit vielen Fragezeichen. Die wirtschaftliche Entwicklung ist schwer absehbar. Veränderte Lebensgewohnheiten und Korrekturen im Konsumverhalten werden direkt auch unseren Geschäftsgang beeinflussen. Ganz im bisherigen Stil wird es wohl kaum weitergehen. Umso wichtiger ist es, die Trends stets rechtzeitig zu erkennen und rasch und flexibel darauf zu reagieren. Obwohl die Stimmung in der Gesellschaft momentan noch etwas gedämpft ist, blicken wir optimistisch in die Zukunft und wir freuen uns, wenn wir die spannenden Herausforderungen zusammen mit unserem bewährten und engagierten Team bewältigen können. Dabei werden wir uns wie in der Vergangenheit stets bemühen, die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden, unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unserer Aktionärinnen und Aktionäre bestmöglich zu erfüllen. An dieser Stelle bedanken wir uns herzlich für das uns in der Vergangenheit und in der Zukunft entgegengebrachte Vertrauen!

9642 Ebnat-Kappel, März 2022

Im Namen des Verwaltungsrates
und der Geschäftsleitung der
PEKA Pinselfabrik AG

Prof. Dr. Roland Müller
VR-Präsident

Christian Nüssli
Geschäftsleiter


Pinselfabrik AG
CH-9642 Ebnat-Kappel
Pinselfabrik, Farbbroller, Malerwerkzeug

