

Fazit: Konsolidierung der Produkte, der Technik, des Vertriebes und der Einnahmequellen!

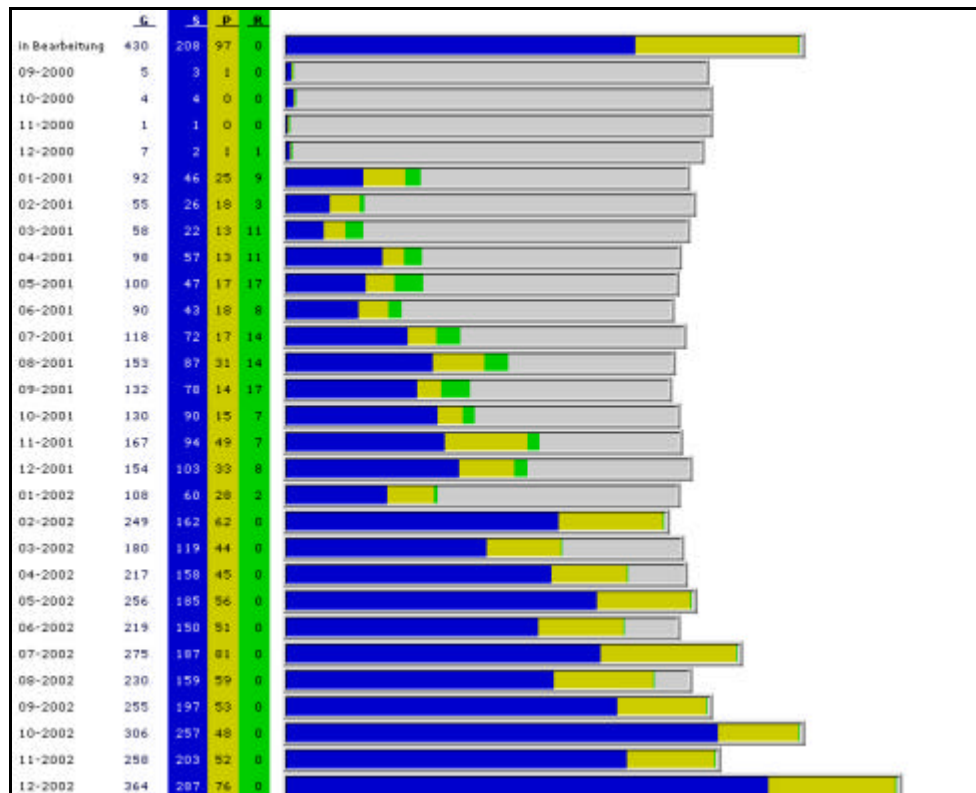
Entwicklung Die Einnahmen aus Moduleinkäufen und Hostgebühren gewannen im zweiten Geschäftsjahr im Verhältnis zu den Lizenzgebühren mehr an Bedeutung.

Umsatz/Gewinn Im zweiten Geschäftsjahr wurde ein **Umsatz** von **1'964'377.27 SFR** erzielt. Der **Gewinn** beträgt **42'402.86 SFR**.

- Produktgruppen**
1. Aus **Lizenzgebühren** resultierte ein Umsatz von **751'923.37 SFR**.
 2. Der **Moduleinkauf** und die **Hostgebühren** addierten sich auf: **1'065'867.60 SFR**
 3. Kommissionen, Betreuungs-Service, Shop und diverse Erträge summierten sich auf: **146'586,50 SFR**

Die Anzahl der Domains am 31.12.2002 betrug **4'546**

Die nachfolgenden Statistik zeigt die positive Entwicklung auf:



Personal Stand Ende 2001: **7** (2 Festangestellte, 5 Freelancer)
Stand Ende 2002: **11** (7 Festangestellte, 4 Freelancer)

Technik Worldsoft hat dieses Jahr enorme Anstrengungen in der Produktweiterentwicklung unternommen:

Der Worldsoft-Site-Wizard wurde weiterentwickelt zu GENESIS.

Technik

Über den Online-Homepage-Generator GENESIS kann innerhalb weniger Minuten die komplette Navigationssteuerung für eine Website erstellt werden. Jede Website ist individuell auf den Kunden abgestimmt. Dieser kann unter mittlerweile über 600 Skins (grafische Oberflächen) wählen - auf Wunsch wird auch ein ganz spezieller Skin für einen Kunden erstellt.

Die verschiedenen Grundsteuerung können mit GENESIS beliebig miteinander kombiniert werden. Die generierten HTML-Seiten werden passend zum Skin über CSS gesteuert. Mit wenigen Klicks kann der Worldsoft-Webmaster wertvolle Kundenbindungsinstrumente in die Website seiner Kunden integrieren: Gästebuch, Veranstaltungskalender, Forum, und News-Ticker.

GENESIS spart 60 - 80 Prozent der Herstellungszeit für eine Website.

Seit März 2002 steht dem Kunden auch ein **CM-System (Content Management)** zur Verfügung. Im Rahmen dieser Lösung kann jeder Kunde selbst Änderungen in den HTML-Seiten vornehmen. Damit spart sich der Kunde sehr viel Geld, da er unabhängig vom Webmaster selbst in seine Website eingreifen kann.

Der **Worldsoft-Shop** wurde wesentlich verbessert und bietet jetzt noch mehr Möglichkeiten.

In diesem Jahr hat Worldsoft grosse Schritte in Bezug auf die Spezialisierung auf preiswerte und intelligente Internetlösungen (Smart Internet Solutions) gemacht.

PDF-Datenbank: Worldsoft erstellte für den **Schweizer Apotheker-Verein** eine komplette Datenbank -Lösung. Über diese Datenbank werden den Mitgliedsapotheken künftig aktuelle Plakate, Flyer, Service-Informationen, Merkblätter und andere Dokumente im PDF-Format zum Download zur Verfügung gestellt.

Die interne Worldsoft-Datenbank wurde für die Worldsoft-Training-Center zum **EXTRANET** weiterentwickelt. Das EXTRANET ist eine umfangreiche Administrations-Datenbank.

Eine neue redundante Serveranlage wurde im Oktober in Betrieb genommen.

Worldsoft- Training-Center

Sechs Worldsoft-Training-Center (WTC) wurden von Juli bis August eröffnet und es wurden damit **70 PC-Ausbildungsplätze** geschaffen. Training-Center gibt es jetzt in Hamburg, Wuppertal, Frankfurt, Augsburg, Bischofshofen (Nähe Salzburg) und Zürich. Die WTC haben in Deutschland, Österreich und der Schweiz den Aufbau und die Ausbildung von neuen Worldsoft-Webmastern . Damit wurde eine regionale Ausbildungsstruktur geschaffen und die Qualität der Webmaster-Ausbildung erhöht.

Die WTC schulten 219 Worldsoft-Authorized-Webmaster (WAW), 50 Worldsoft-Certified-Webmaster (WCW) und erzielten einen **Umsatz von 619'499,68 SFR** im Jahr 2002.

Frankreich

Im November startete der Vertrieb in der französisch sprechenden Schweiz und in Frankreich sehr erfolgreich. Auf der ersten Tournee wurden 80 Programmüberlassungs-Verträge für Worldsoft-Webmaster geschlossen. In den ersten zwei Monaten wurde mit französischen Software-Lizenzen ein **Umsatz von 98'749,49 SFR** erzielt.

Marketing

Worldsoft-Webmaster gibt es mittlerweile in 6 Ländern. Im D-A-CH-Gebiet haben wir mittlerweile eine konkurrenzlose regionale Abdeckung. Diese regionale Präsenz, in Verbindung mit Qualität zum günstigen Preis, ermöglichte im Dezember die Vereinbarung einer Vertriebs-Kooperation mit der **Kodak GmbH** in Stuttgart die im nächsten Geschäftsjahr greifen wird.