

Fazit: Ausbau der Serverstruktur und Aufstockung des Personals. Programmierung von OASIS (Web Business Solution für KMUs). Gute Geschäftsergebnisse und höhere Marktdurchdringung.

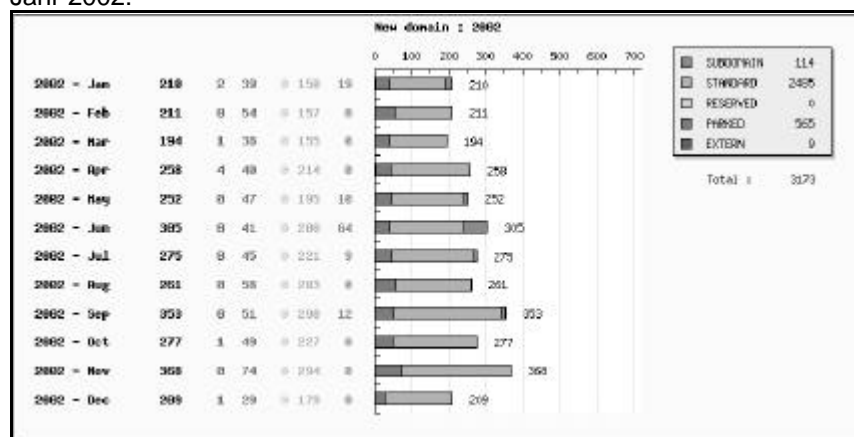
Aktienkapital Im Juni wurde das Aktienkapital auf 150.000,- SFR erhöht.

Umsatz/Gewinn Im dritten Geschäftsjahr wurde ein **Umsatz** von **3'753'488.05 SFR** erzielt. Der **Gewinn** beträgt **123'584.01 SFR**.

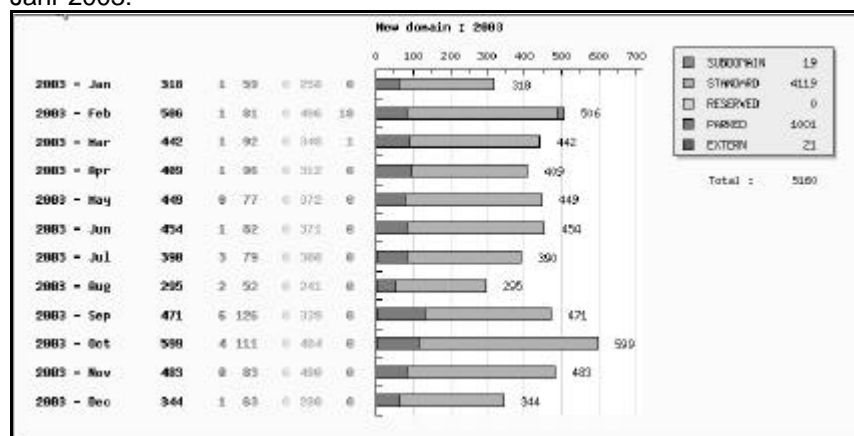
Vergleich Vorjahr Umsatzsteigerung um **91%**, Gewinnsteigerung um **191 %**.

Domains Die Anzahl der aktiven Domains am 31.12.2003 betrug **9.073**
Gesamtdomains seit Gründung: 10.167
Gekündigte Domains im Zeitraum 2000 – 2003: 1.094

Die nachfolgenden Statistiken zeigen die positive Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr auf:
 Jahr 2002:



Jahr 2003:



Personal Stand Ende 2001: **7** (2 Festangestellte, 5 Freelancer)
 Stand Ende 2002: **11** (7 Festangestellte, 4 Freelancer)
 Stand Ende 2003: **20** (14 Festangestellte, 6 Freelancer)

Technik **GENESIS** wurde verbessert und weiterentwickelt.

- Technik** Worldsoft hat dieses Jahr enorme Anstrengungen in der Programmierung von **OASIS** unternommen:
Das Worldsoft-EXTRANET wurde weiterentwickelt zu OASIS. In der Nacht vom 6. auf den 7. Oktober 2003 wurde die gesamte Worldsoft-Verwaltung auf OASIS umgestellt. Seit über 9 Monaten wurde an diesem neuen Verwaltungssystem gearbeitet. Gleichzeitig wurde der Serverpark um neue Hochleistungsserver ergänzt. Neben den redundanten Servern wurden zusätzliche Server installiert: Verschiedene Dell-Hochleistungsserver (Poweredge 650, 1750, 2650 – Mehrprozessorsysteme, eine SAN (Storage Area Network) von EMC (CX 200 mit 1,169 bis 4,6 TerraByte) verbunden über Fiber Channel Technologie (Glasfaser-Kabel) und ein neues Backup-System mit Dell PowerVault LT 122 mit 8-fach 200 GB LTO-Wechsler.
Die neue, sensationelle Online-Verwaltung OASIS wird als Produkt im Frühjahr 2004 erstmals unter folgendem Slogan angeboten: "Automatisieren Sie Ihren Internet-Auftritt mit einer Online-Verwaltung!" Für nur 1,- Euro pro Tag / pro User / pro 5.000 Adressen werden wir ein komplettes Paket anbieten: Adress-Verwaltung, Communication-Center für personalisierte Rund-Emails und Rund-Briefe, Fakturierung, Debitoren-Buchhaltung, Provisions-Abrechnungen, Statistiken, Kunden-Umfragen! Eingaben auf der Homepage des Kunden, z.B. Newsletter, Formulare usw. werden dann DIREKT in die Adressdatenbank einfließen! Dadurch werden die Firmen erheblich Zeit und damit Geld in der Verwaltung sparen können!
- Firmenaufträge** Die Firma Jürgen Saladin (Worldsoft-Webmaster) schloß mit der Firma Gardena einen Kooperations-Vertrag über die Vermarktung einer Multi-User-Homepage ab. Mit der Erstellung dieser Lösung wurde die Worldsoft AG beauftragt. Worldsoft erstellt für den größten Schweizer Apotheker-Verein, Pharmavital, eine PDF-Datenbank. Über diese Datenbank werden den Mitgliedsapotheken künftig aktuelle Plakate, Flyer, Service-Informationen, Merkblätter und andere Dokumente im PDF-Format zum Download zur Verfügung gestellt. Das Besondere daran: Die Datenblätter werden beim Abruf für die jeweilige Apotheke mit eigener Adresse und Logo personalisiert. Worldsoft hat mittlerweile über 1.000 Referenzhomepages auf der Website gelistet.
- Worldsoft-Training-Center** **Fünf Worldsoft-Training-Center** (WTC) waren im Jahr 2003 aktiv. Das Training-Center in Frankfurt stellte seine Aktivitäten aufgrund von Herzproblemen des Inhabers bereits im Februar ein.
Die WTC schulten 468 Worldsoft-Authorized-Webmaster (WAW), 36 Worldsoft-Certified-Webmaster (WCW) und erzielten damit einen eigenen Umsatz von 1.580.200,40 Euro im Jahr 2003.
- Frankreich/England** Frankreich läuft gut. Über 200 Worldsoft-Webmaster konnten gewonnen werden. Der Vertrieb in England startete im März. Schon nach der ersten Info-Tournee zeigte sich, dass dieser Markt sich nicht wie geplant entwickeln würde. Die Vertriebsaktivitäten zum Aufbau neuer Worldsoft-Webmaster wurden deshalb nach der ersten Tournee eingestellt.
- Marketing** Das Produktangebot wurde erweitert - bis hin zur Business-Premium-Homepage. Das Prospektmaterial wurde komplett überarbeitet.
Die ersten Worldsoft-Regional-Center sind im Entstehen. Der offizielle Start der Regional-Center ist im Frühjahr 2004 vorgesehen. Die Regional-Center sind offizielle Anlaufstellen für Worldsoft-Webmaster und Worldsoft-Kunden. Zur Kundengewinnung und Öffentlichkeitsarbeit veranstalten die Regional-Center Vorträge in der Region über die Bedeutung des Internets im Geschäftsleben. Mit Worldsoft-Webmastern in 300 europäischen Städten und über 5.000 Kunden ist Worldsoft Europas weit verbreitetste Internet-Agentur.
Im November fand die erste Worldsoft-Consultant-Vorstellung im Rahmen einer Info-Tournee statt. Spontan schrieben sich 147 neue Consultants für die ersten Ausbildungen ein. Bereits im Dezember wurden die ersten 74 Teilnehmer auf OASIS eingeschult. 52 bestanden die Prüfung und stehen den Kunden bereits zum Start von OASIS als autorisierte Worldsoft-Consultants zur Verfügung.