



2025 AGM

Daniel von Stockar, Präsident des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir sind daran, ein neues Kapitel in der Geschichte von SoftwareOne zu schreiben. Wie Sie wissen, war unser Angebot für den Zusammenschluss mit dem norwegischen Unternehmen Crayon erfolgreich. Wir werden die Akquisition bald abschliessen können.

Es ist viel passiert, seit wir uns vor einem Jahr an der letzten ordentlichen Generalversammlung gesehen haben.

Damals habe ich Ihnen dargelegt, wie meine Mitgründer und ich zum Schluss gekommen sind, dass SoftwareOne ihren Kompass verloren hatte. Es waren turbulente Zeiten, und wir waren gezwungen, die übrigen Verwaltungsräte zur Abwahl zu empfehlen. An der GV 2024 haben wir die Mehrheit dafür bekommen, und hierfür sind wir Ihnen sehr dankbar.

Im Verwaltungsrat ist nun wieder Ruhe eingeekehrt. Darüber bin ich sehr erleichtert. Im neuen VR ist es unser Ziel, SoftwareOne wieder auf einen erfolgreichen Kurs zurückzuführen, damit wir die vielen sich bietenden Chancen am Markt nutzen können.

Über die vergangenen Monate hat sich jedoch auch gezeigt: Wenn Schaden angerichtet und Vertrauen verspielt wurde, braucht es Zeit, um die Situation wieder ins Lot zu bringen. Es wurden falsche Prioritäten gesetzt, und der Kundenfokus und die Wachstumsdynamik, für die SoftwareOne bekannt ist, gingen verloren.

In Management- und Verwaltungsbereichen wurde mit grosser Kelle angerichtet, und teure Beraterorganisationen hielten Einzug. Ein neues Vertriebsmodell, das viele gute Chancen bietet, wurde überstürzt und ohne adäquate Vorbereitung eingeführt. Die Folgen davon spüren wir bis heute.

Inzwischen haben wir den Kurs korrigiert: Wir haben Führungspositionen neu besetzt. Wir haben den Fokus wieder auf die Frontorganisation, das Kundengeschäft und Wachstum gelegt. Wir haben die verunglückte Einführung des neuen Vertriebsmodells adressiert. Und wir haben im November 2024 ein Kostensparprogramm lanciert, das bis Ende Jahr bereits 58 Millionen Franken an jährlichen Einsparungen brachte. Überhöhte Löhne auf Geschäftsleitungsstufe haben wir ebenfalls reduziert.

Für das Geschäftsjahr 2024 konnten die vorangehenden Fehlentwicklungen aber nicht mehr wettgemacht werden. Und wie wir bei der Präsentation unserer Jahresresultate mitgeteilt haben, dürften auch die ersten Monate im laufenden Jahr noch anspruchsvoll bleiben – wie gesagt braucht es Zeit, bis die getroffenen Massnahmen greifen.

Das neue Management-Team um CEO Raphael Erb, der diese Funktion im Herbst 2024 übernommen hat, ist mit grossem Engagement daran, das Haus von SoftwareOne wieder in Ordnung zu bringen. Raphael ist seit den Anfängen in unserem Unternehmen und kennt SoftwareOne wie kein zweiter. Ich bin dankbar, dass er sich mit seinem Know-how und vollem Einsatz für das Unternehmen engagiert.

Ich danke auch dem ganzen Management-Team und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, dass sie hart dafür arbeiten, damit SoftwareOne weiter ausgezeichnete Leistungen für unsere Kunden erbringt und ihre Stärken wieder voll zum Tragen bringen kann.

Im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung sind wir überzeugt, dass sich bei SoftwareOne die Dinge wieder in die richtige Richtung bewegen. Leider haben wir zwei bis drei Jahre verloren, und das ist sehr schmerzhaft für alle, insbesondere für uns Aktionäre. Wichtig ist, dass wir die Schwächen identifiziert und wirkungsvolle Massnahmen eingeleitet haben.

Jetzt machen wir einen nächsten grossen Schritt – und damit komme ich wieder zu Crayon:

- Im Dezember 2024 haben wir den Zusammenschluss von SoftwareOne und Crayon angekündigt.
- Mitte März 2025 haben wir das freiwillige Kauf- und Tauschangebot zum Erwerb aller ausstehenden Aktien von Crayon lanciert.
- Im April haben Sie, liebe SoftwareOne-Aktionärinnen und -Aktionäre, an einer ausserordentlichen Generalversammlung die Transaktion unterstützt, indem Sie einer substanziellen Aktienkapitalerhöhung zugestimmt haben.
- Anfang Mai konnten wir bekannt geben, dass uns 91.6 Prozent der Crayon-Aktien angedient wurden.
- Nach Erhalt der verbleibenden regulatorischen Genehmigungen werden wir die Akquisition abschliessen; dies wird voraussichtlich nächsten Monat der Fall sein.

Der Erfolg unseres Angebots, die sehr breite Unterstützung und der zügige und plangemässe Ablauf machen klar: der Kapitalmarkt ist vom Wertsteigerungspotenzial des Zusammenschlusses von SoftwareOne und Crayon überzeugt, und verlorenes Vertrauen konnte zumindest teilweise zurückgewonnen werden. Ein Anfang ist gemacht.

Ich bin persönlich schon lange davon überzeugt, dass SoftwareOne und Crayon hervorragend zusammenpassen. Während wir mit SoftwareOne über die vergangenen zwei Jahrzehnte international gewachsen sind, hatte ich immer auch diese norwegische Software-Firma im Blick: Sie hat eine ähnliche Geschichte wie SoftwareOne, und ihr Erfolg beruht auf dem gleichen unternehmerischen Spirit.

Es freut mich ausserordentlich, dass wir nun zusammengefunden haben. Dieser Zusammenschluss ist eine enorme Chance für das kombinierte Unternehmen. Wir ergänzen uns ideal – im Geschäft und geografisch – und passen kulturell hervorragend zusammen.

Angesichts der unbefriedigenden Performance geht schnell vergessen, dass SoftwareOne immer noch ein ganz wichtiger und einer der wenigen globalen Player ist in unserem Markt.

Und im Geschäft mit Microsoft sind wir nach wie vor weltweit führend. Doch zusammen mit Crayon können wir unsere Position als Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen nochmals erheblich stärken und zusätzliche Opportunitäten nutzen. Wir sind in einem sehr attraktiven Markt tätig. Für Unternehmen und Institutionen sind die Cloud, KI und Datensicherheit essenzielle Themen, bei denen wir unsere Stärken nun noch vermehrt einbringen können.

Die Kombination schafft denn auch signifikanten Wert für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre. Wir haben Kostensynergien in Höhe von 80-100 Millionen Franken innerhalb von 18 Monaten nach dem Zusammenschluss identifiziert. Zusätzlich erwarten wir erhebliche Ertragssynergien. Raphael Erb wird anschliessend in seinen Ausführungen zum Geschäftsjahr 2024 auch näher auf die strategische und geschäftliche Logik für den Zusammenschluss mit Crayon eingehen.

Wie angekündigt werden Raphael Erb und Melissa Mulholland, sie ist heute CEO von Crayon, nach dem Abschluss der Transaktion das kombinierte Unternehmen als Co-CEOs leiten. Die beiden vereinen umfassendstes Know-how im globalen Software-Markt und ergänzen sich ausgezeichnet.

Im Verwaltungsrat von SoftwareOne werden nach dem Vollzug der Transaktion die Crayon-Gründer Rune Syversen und Jens Rugseth als neue Mitglieder vertreten sein. Wir freuen uns sehr, auf ihren grossen Erfahrungshintergrund zählen zu können.

Nach Abschluss der Akquisition wollen wir die Integration von Crayon in SoftwareOne umsichtig und effizient umsetzen – die Integrationsplanung schreitet gut voran. Wir werden alles daran setzen, dass wir das Wertpotenzial für unsere Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre plangemäss realisieren können.

Meine Damen und Herren – wie wir vor einigen Wochen mitgeteilt haben, schlagen wir an der heutigen ordentlichen Generalversammlung Till Spillmann zur Wahl als neuen unabhängigen Verwaltungsratspräsidenten des kombinierten Unternehmens vor.

Till hat über die vergangenen Monate enorm viel geleistet für SoftwareOne und viel Vertrauen erworben, intern, extern, und auch bei mir persönlich. Ich bin überzeugt, er wird das kombinierte Unternehmen als Präsident ausgezeichnet führen. Wir haben die Weichen für SoftwareOne wieder so gestellt, dass wir das Unternehmen auf gutem Weg sehen. Der Zeitpunkt ist der richtige, das Präsidium in neue unabhängige Hände zu geben, und Till Spillmann ist die richtige Person dafür.

Ich selber werde als Mitglied des Verwaltungsrates und bedeutender Aktionär mit SoftwareOne verbunden bleiben und freue mich auf viele weiteren Chancen, die wir in den kommenden Jahren nutzen werden.

Ich danke Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Ich darf nun unseren CEO, Raphael Erb, bitten, einige Ausführungen zum Geschäftsverlauf 2024 zu präsentieren.

Bitte, Raphael.

Raphael Erb, Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte Damen und Herren,

geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich, heute zu Ihnen zu sprechen. Einige von Ihnen haben letzten Monat bereits an unserer ausserordentlichen Generalversammlung teilgenommen. Es ist schön, Sie wiederzusehen.

Am 11. April hat eine grosse Mehrheit von Ihnen ihre Zustimmung zum Zusammenschluss mit Crayon gegeben. Und seit zehn Tagen wissen wir: Das Angebot war erfolgreich, auch die Crayon-Aktionäre unterstützen den Zusammenschluss.

Wir sind dankbar für diesen breiten Support, um aus SoftwareOne und Crayon ein schlagkräftiges Unternehmen zu bilden. Wir stehen kurz vor Abschluss der Transaktion und gehen davon aus, dass dies bereits im Juni der Fall sein wird. Ich gehe auf die Zukunft von SoftwareOne und Crayon später in meinen Ausführungen nochmals ein. Zunächst aber möchte ich auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken.

Wie Sie wissen, habe ich im November 2024 die Aufgabe als CEO übernommen. Ich habe mein ganzes Berufsleben bei SoftwareOne verbracht – über 25 Jahre. In dieser Zeit habe ich die Entwicklung des Unternehmens seit den Anfängen miterlebt. Ich war mit dabei, wie SoftwareOne international gewachsen ist, wie der Umsatz auf über eine Milliarde Franken gesteigert wurde, und wie wir ein Unternehmen mit mehr als 9'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden.

Wir richten uns an einen attraktiven Markt. Wir haben heute eine unvergleichliche globale Präsenz, enge Beziehungen zu Partnern wie Microsoft, und hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir bieten unseren Kunden Zugang zu integrierten Lösungen und helfen ihnen, ihre IT-Ressourcen wirksam einzusetzen. Künstliche Intelligenz und die anhaltende Migration in die Cloud bieten grosse Marktchancen für uns.

Ich habe gesehen und ich weiss: Die heutige Position zu erreichen als ein führender, wirklich globaler Anbieter, war nur möglich, weil SoftwareOne sich kompromisslos auf die Kunden konzentrierte. Jede Stellschraube im Unternehmen wurde so gestellt, dass wir exzellente Dienstleistungen liefern konnten.

Leider war SoftwareOne vor einiger Zeit schwerfälliger geworden – auch das habe ich selber, damals in Asien an der Kundenfront, miterlebt. Die Administrations- und Overhead-Kosten stiegen rasant, der Kundenfokus der Zentrale hatte gelitten. Dazu kamen die überstürzte Einführung des Vertriebsmodells im vergangenen Sommer, sowie ein insgesamt herausforderndes Wirtschaftsumfeld.

Ich bin überzeugt, dass wir als ein global führendes Unternehmen in unserer Branche eine viel bessere Performance erzielen können als 2024. Um diesem Anspruch wieder gerecht zu werden, haben wir unter dem neuen Verwaltungsrat und Management entschieden gehandelt.

Wir haben im vierten Quartal 2024 ein Kostenprogramm lanciert und schnell umgesetzt. Bis Ende des Geschäftsjahres konnten wir unser ursprüngliches Kostenreduktionsziel von 50 Millionen Franken pro Jahr übertreffen und die Latte für das erste Quartal 2025 noch höher legen, auf insgesamt 70 Millionen Franken.

Wir haben Komplexität abgebaut und den Fokus wieder auf den Austausch mit unseren Kunden und schnelle Umsetzung gelegt.

Wir haben unsere Länderorganisationen gestärkt und wo nötig das Management ausgewechselt.

Jetzt stimmt die Richtung wieder, aber wir sind noch nicht da, wo wir sein wollen – das braucht Zeit. Unsere Finanzergebnisse 2024 sind wie bereits kommuniziert unbefriedigend ausgefallen.

SoftwareOne erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von etwas über 1 Milliarde Franken, was einem Wachstum von 2,9 Prozent zu konstanten Wechselkursen entspricht. Das bereinigte EBITDA lag bei 223,4 Millionen Franken bei einer Marge von 22 %.

Die Leistung in unseren Regionen war uneinheitlich: Ein starkes Wachstum verzeichnete die Region Asien-Pazifik. Dort stieg der währungsbereinigte Umsatz um 15,8 Prozent. Das verdanken wir dem starken Wachstum im Microsoft-Geschäft und der erfolgreichen Skalierung des AWS-Angebots.

In unserem Heimmarkt DACH, also den deutschsprachigen Märkten, stieg der Umsatz währungsbereinigt um 2 Prozent, während das übrige Europa einen Rückgang um 1,1 Prozent verzeichnete.

Der Umsatz in Nordamerika stagnierte, weil dort nach einem starken ersten Halbjahr die Probleme bei der Einführung des Vertriebsmodells die Leistung deutlich beeinträchtigten. In Lateinamerika konnte SoftwareOne um 2,7 Prozent wachsen.

Die Massnahmen, um unsere Performance-Schwäche zu adressieren, habe ich Ihnen eingangs geschildert. Wir möchten so rasch als möglich auf unseren angestammten Wachstumskurs zurückkehren.

SoftwareOne ist längst viel mehr als ein Anbieter von Software-Lizenzen. Wir konzentrieren uns verstärkt auf integrierte Ökosysteme, in denen die besten Lösungen für unsere Kunden im Zentrum stehen. Dabei kombinieren wir unser Software- und unser Service-Angebot und schaffen so konkreten Mehrwert für unsere Kunden.

Unsere Möglichkeiten, und damit komme ich wieder auf Crayon zu sprechen, werden im kombinierten Unternehmen noch weiter zunehmen. Denn die Geschäfte von SoftwareOne und Crayon ergänzen sich ideal.

Gemeinsam mit Crayon werden wir als Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen stärker ins zweite Halbjahr 2025 gehen. Wir rechnen damit, dass wir bis Ende 2026 Kostensynergien von 80 bis 100 Millionen Franken realisieren können. Dies, indem wir wo möglich Büros und Funktionen zusammenlegen, die Skaleneffekte unserer globalen Plattform nutzen und im Vertrieb effizienter werden.

Zu diesen Einsparungen kommen Umsatzsynergien – schnelleres Wachstum – dank der Kombination unserer komplementären Stärken. Zusammen mit Crayon werden wir über ein noch grösseres Angebot verfügen, und durch die Kombination unserer Verkaufskanäle werden wir etwa das KMU-Segment viel besser abdecken können.

Ein Team aus Mitarbeitenden beider Unternehmen arbeitet bereits intensiv an der Vorbereitung der Integration. Wir wollen vom ersten Tag an in der Lage sein, das Maximum aus der Kombination herauszuholen.

Persönlich freue ich mich sehr auf die Zusammenarbeit mit Melissa Mulholland in unseren künftigen Rollen als Co-CEOs. Melissa ist eine aussergewöhnliche Führungspersönlichkeit. Sie ist auch eine führende Expertin für digitale Transformation und hat ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden und Partner. Sie war lange bei Microsoft, wo sie die globale Strategie- und Geschäftsentwicklung leitete mit dem Fokus darauf, wie Unternehmen in der Cloud profitabel sein können.

Gemeinsam werden Melissa und ich uns voll dafür einsetzen, dass der Zusammenschluss zu einem Gewinn für alle Stakeholder wird.

Dass wir diesen wichtigen Schritt gehen können, verdanken wir auch Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Für Ihr Vertrauen möchte ich mich herzlich bei Ihnen bedanken.

Bedanken möchte ich mich zudem bei Daniel, den Gründungsaktionären und dem ganzen Verwaltungsrat, der mit strategischem Weitblick dafür gesorgt hat, dass SoftwareOne wieder gut für die Zukunft aufgestellt ist.

Danken möchte ich auch unseren Kundinnen und Kunden, die unsere Existenzberechtigung sind.

Und ein grosser Dank geht schliesslich an unser SoftwareOne-Team. Ich bin immer wieder begeistert von der Kompetenz, der Tatkraft und dem Optimismus unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben es möglich gemacht, dass wir die Herausforderungen von 2024 so schnell angehen konnten und uns voll auf die Zukunft konzentrieren können.

Damit, meine Damen und Herren, gebe ich das Wort wieder an unseren Präsidenten. Vielen Dank.