



2026 AGM

Till Spillmann, Präsident des Verwaltungsrats

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren

Ich danke Ihnen herzlich, dass Sie heute hier sind. Besonders möchte ich diejenigen unter Ihnen begrüßen, die durch den Zusammenschluss mit Crayon zu SoftwareOne gestossen sind und zum ersten Mal an unserer Generalversammlung teilnehmen.

2025 war für SoftwareOne ein prägendes Jahr. Mit dem Zusammenschluss mit Crayon haben wir einen wichtigen strategischen Schritt vollzogen. SoftwareOne ist damit breiter aufgestellt und hat deutlich mehr Möglichkeiten als zuvor. Dies war ein bedeutender Meilenstein in der über 25-jährigen Geschichte Ihres Unternehmens.

Solche grossen Schritte brauchen Vertrauen. Sie als Aktionärinnen und Aktionäre haben uns dieses Vertrauen gegeben. Dafür möchte ich Ihnen nochmals ausdrücklich danken. Wir kommen heute zum erstenmal als vereinte Aktionärsbasis zusammen, und ich versichere Ihnen, dass der Verwaltungsrat alles unternimmt, um unsere gemeinsam Vision umzusetzen.

Die Geschäftsergebnisse für 2025 waren solide. Noch wichtiger ist aus meiner Sicht aber die Entwicklung, die wir im Verlauf des Jahres gesehen haben. Die erste Hälfte 2025 war anspruchsvoll, wobei die gesamte Branche mit Gegenwind zu kämpfen hatte. In der zweiten Hälfte haben wir klar zugelegt. Auf währungsbereinigter vergleichbarer Basis, also für SoftwareONE und Crayon kombiniert, wuchs der Umsatz im Gesamtjahr um 1,4 Prozent. Schauen wir auf das vierte Quartal zum Jahresende, so lag das Wachstum bereits bei 11 Prozent. Die bereinigte EBITDA-Marge für das Gesamtjahr betrug 20,9 Prozent.

Wie wir letzte Woche kommuniziert haben, sind wir auch erfolgreich ins neue Jahr gestartet – wir erreichten auf währungsbereinigter vergleichbarer Basis ein Umsatzwachstum im ersten Quartal von 12,9 Prozent, und die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 3,4 Prozentpunkte auf 20,5 Prozent. Zu diesem äusserst erfreulichen Ergebnis haben alle unsere Regionen beigetragen – auch unser Nordamerika-Geschäft, das letztes Jahr noch enttäuschte. Ich möchte unserem Management und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu dieser Leistung gratulieren. Sie zeigt: Die Richtung stimmt wieder.

Das ist wichtig. Denn am Ende zählen nicht schöne Pläne, sondern konkreter Fortschritt. Und diesen Fortschritt sehen wir.

Für das Geschäftsjahr 2025 beantragt Ihnen der Verwaltungsrat eine Dividende von 15 Rappen pro Aktie. Damit wollen wir Kontinuität aufweisen und gleichzeitig den finanziellen Spielraum für die weitere Entwicklung des Unternehmens wahren.

Die Umsetzung des Zusammenschlusses mit Crayon zeigt bereits erste positive Ergebnisse. Per Ende 2025 haben wir 43 Millionen Franken an Kosten-Synergien auf Run-Rate-Basis erreicht. Anfang Mai 2026 waren es bereits über 80 Millionen Franken. Wir hatten ursprünglich ein Synergieziel von 80 bis 100 Millionen Franken bis Ende 2026 angegeben und visieren nun klar die vollen 100 Millionen an. Diese Synergien werden unsere Profitabilität, die Cash-Generierung und den finanziellen Spielraum weiter stärken.

Auch bei der Integration der beiden Unternehmen kommen wir voran. Die Führungs- und Betriebsstrukturen sind aufgesetzt, unsere Teams arbeiten unter gemeinsamen Prioritäten. Integration heisst für uns dabei nicht nur Kosten abbauen. Integration heisst vor allem auch, als ein Unternehmen schneller, klarer und kundennäher zu werden und zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten wahrzunehmen. Unsere Co-CEOs Melissa Mulholland und Raphael Erb werden Ihnen anschliessend mehr dazu berichten.

Als Aktionärinnen und Aktionäre verfolgen Sie natürlich die Entwicklung unseres Aktienkurses. Auch wenn wir in letzter Zeit eine positive Entwicklung sahen, ist dieser noch nicht befriedigend. Wir werden hart arbeiten, damit der Markt den Wert unseres Geschäfts anerkennt.

Der Kapitalmarkt schaut derzeit sehr genau auf die Geschäftsmodelle in unserer Branche, auf die Rolle der grossen Softwareanbieter und natürlich auf künstliche Intelligenz.

Fragen, was da auf uns zukommt, sind berechtigt, und wir nehmen diese Fragen ernst. Und unsere Antwort darauf ist klar: KI ist für unser Geschäft eine enorme zusätzliche Chance.

Denn für unsere Kunden macht künstliche Intelligenz die Welt nicht einfacher, sondern komplexer. Sie müssen sich nicht nur mit anspruchsvollen Themen wie Digitalisierung, Cloud und Cybersecurity befassen, sondern brauchen nun auch Unterstützung bei der Auswahl, Beschaffung, Integration, Governance, Sicherheit, Kostenoptimierung und dem produktiven Einsatz von KI. Genau dafür ist SoftwareOne der richtige Partner dank unserer langjährigen Erfahrung mit künstlicher Intelligenz.

Ungebrochen bleibt auch der Megatrend, dass Daten nicht mehr lokal gespeichert, sondern zentral in der Cloud verwaltet werden, was das Wirtschaftsleben grundlegend verändert hat. Die grossen Cloud-Ökosysteme – von Microsoft über AWS bis zu Google Cloud – bauen dabei ihre Vertriebsmodelle nicht an ihren Partnern vorbei, sondern mit ihren Partnern gemeinsam weiter aus. Als wirklich globaler Software-Unternehmen ist SoftwareOne dabei exzellent positioniert. Erst kürzlich, Anfang 2026, konnten wir beispielsweise als einer der ersten global autorisierten Google Cloud Distributoren starten, was unsere Position zusätzlich stärkt.

Im Verwaltungsrat sind wir entsprechend optimistisch für die Zukunft.

Mit je zwei Gründungspartnern von SoftwareOne und von Crayon ist unser Gremium mit viel Branchenkompetenz und Unternehmertum ausgestattet. Ausserdem verfügen wir über wichtige

finanzielle und juristische Expertise. Alle bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrats stellen sich heute zur Wiederwahl, was mich als Präsident sehr freut. Ebenfalls freue ich mich, dass wir Ihnen mit Barend Fruithof einen weiteren unabhängigen Kandidaten vorschlagen können, der wertvolle internationale Führungs-, Strategie- und Integrationserfahrung in den Verwaltungsrat von SoftwareOne mitbringt.

Auch unsere bewusst gewählte Co-CEO-Struktur hat sich sehr bewährt. Raphael Erb verantwortet das Geschäft in unseren Regionen, Services und Marketplace; Melissa Mulholland, die von Crayon zu uns stiess, führt Strategie, Plattformen, die Partnerschaften mit Herstellern und die globalen Funktionen. Wir verfügen über die richtige Aufstellung in der Phase, in der sich SoftwareOne derzeit befindet.

Die gesamte Geschäftsleitung und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit leisten hervorragende Arbeit, und ich möchte ihnen an dieser Stelle danken: für ihr grosses Engagement, ihre Flexibilität und Ausdauer, und für die Bereitschaft, Veränderung nicht nur mitzutragen, sondern aktiv zu gestalten.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, SoftwareOne hat ein anspruchsvolles Jahr hinter sich. Und wir haben weiterhin viel Arbeit vor uns. Wir gehen diese Arbeit aus einer starken Position und mit viel Zuversicht an.

Wir sind breiter aufgestellt. Wir haben mehr Reichweite und mehr Fähigkeiten. Und wir haben ein klares Ziel: SoftwareOne will ein führender globaler, AI-gestützter Software- und Cloud-Partner sein – mit Disziplin, Kundennähe und einem klaren Fokus auf profitables Wachstum.

Ich danke unseren Kunden und Partnern für die hoch geschätzte Zusammenarbeit. Und ich danke Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Engagement.

Vertrauen ist nicht selbstverständlich. Es muss verdient werden – Jahr für Jahr, Quartal für Quartal, Entscheidung für Entscheidung. Daran werden wir uns weiter messen lassen.

Herzlichen Dank.

Und nun freue ich mich, das Wort an unsere Co-CEOs Melissa Mulholland und Raphael Erb zu übergeben.

Melissa Mulholland, Raphael Erb, Co-CEOs

Vielen Dank, Till.

Auch Raphael und ich danken Ihnen allen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich für Ihre Teilnahme an der heutigen Generalversammlung.

Diese Generalversammlung bietet uns erstmals die Gelegenheit, Sie als Co-CEOs nach dem Zusammenschluss von SoftwareOne mit Crayon zu begrüßen.

Im vergangenen Jahr verfolgten wir ein klares Ziel: zwei starke Unternehmen zu einer gut geführten, umsetzungsstarken Organisation zusammenzuführen und dabei weiterhin gute Leistungen für unsere Kundinnen und Kunden, Partnerinnen und Partner und Mitarbeitenden zu erbringen – und für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

SoftwareOne ist heute eine wahrhaft globale Organisation mit rund 13'000 Mitarbeitenden in 70 Ländern. Wir sind der grösste Microsoft-Partner weltweit und einzigartig positioniert, um Kunden direkt oder auch über Partnerschaften durchgängig mit End-to-End-Services zu versorgen.

Bei unserem Zusammenschluss geht es aber nicht nur um Grösse und Reichweite, es geht vor allem auch um strategische Stärke. Gemeinsam begleiten wir mehr Kunden in mehr Märkten und bieten ihnen umfassendere und relevantere Lösungen, als jedes der beiden Einzelunternehmen für sich allein leisten könnte.

Zudem agieren wir in einem anspruchsvollen Umfeld. Unsere Kunden stehen zunehmend unter Druck, Kosten zu senken, wachsende Komplexität zu bewältigen und mit sich rasant entwickelnden Technologien wie Künstlicher Intelligenz Schritt zu halten. Darüber hinaus sehen sie sich mit höheren Anforderungen hinsichtlich Cybersicherheit und digitaler Souveränität konfrontiert.

Diese Dynamik eröffnet Chancen für SoftwareOne. Seit mehr als 26 Jahren geniessen wir das Vertrauen unserer Kunden als Berater im Bereich der Technologielizenzierung. Auf diesem Vertrauen bauen wir auf – indem wir unsere Kunden dabei unterstützen, ihren gesamten IT-Lebenszyklus einschliesslich Cloud und KI zu optimieren, zu steuern und dabei Mehrwert zu schaffen.

Nach diesen Informationen zu unserem Kontext übergebe ich an Raphael, der unsere Geschäftsergebnisse und Fortschritte präsentieren wird.

Vielen Dank, Melissa, und auch von mir ein herzliches Willkommen. Ich freue mich sehr, Sie alle wieder hier in Luzern zu treffen.

Beginnen möchte ich mit dem Thema Wachstum.

Wie Sie auf dieser Folie sehen, hat sich die Dynamik im Laufe des Jahres 2025 laufend verstärkt. Auf vergleichbarer kombinierter Basis verbesserte sich das Umsatzwachstum währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen, von Quartal zu Quartal. Im zweiten Halbjahr waren wir wieder im deutlich positiven Bereich und erreichten im ersten Quartal 2026 ein Umsatzplus von 12,9 %.

Dieser Anstieg widerspiegelt die verbesserte Strategieumsetzung im gesamten Unternehmen, wie auch die steigende Nachfrage der Kunden, die sich auf den Einsatz von KI in ihrem jeweiligen Umfeld vorbereiten.

Diese Dynamik wurde von einem disziplinierten Margenmanagement begleitet.

Im Gesamtjahr 2025 erzielten wir auf vergleichbarer kombinierter Basis einen Umsatz von 1,5 Milliarden Franken und ein bereinigtes EBITDA von 317 Millionen Franken, was einer Marge von 20,9 % entspricht.

Diese Ergebnisse gingen mit der fortlaufenden Integration des Unternehmens und weiteren Investitionen in künftiges Wachstum einher.

Die Umsetzung unseres Synergieprogramms schritt zügiger als geplant voran. Bis Anfang Mai 2026 erzielten wir Run-Rate-Kostensynergien in Höhe von über 80 Millionen Franken. Damit sind wir auf Kurs, unsere nächsten Meilensteine zu erreichen.

Bei Betrachtung der Regionen zeigt sich eine ausgewogene Performance mit klaren Stärken.

Die Regionen Asien-Pazifik, Nordics – also Skandinavien – sowie Zentral- und Osteuropa erzielten ein solides Wachstum, getragen von einer starken Nachfrage nach Services und einer erhöhten Cloud-Aktivität.

In einigen Regionen – insbesondere Nordamerika – waren 2025 noch erhebliche Herausforderungen zu bewältigen, doch zahlen sich die im Jahresverlauf ergriffenen Massnahmen bereits aus. Im ersten Quartal 2026 kehrte Nordamerika in den Wachstumsbereich zurück und der Konzern erzielte insgesamt ein Wachstum von 13 %.

Die im Zuge der Akquisition von Crayon geschaffene neue regionale Struktur wird die Verantwortlichkeit und Strategieumsetzung der Regionen noch weiter stärken.

Damit, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, übergebe ich wieder an Melissa. Sie wird erläutern, was diese Dynamik antreibt – und was das für die Zukunft bedeutet.

Vielen Dank, Raphael.

Einer der wichtigsten strukturellen Treiber unserer Geschäftsergebnisse – und unserer Zuversicht – ist der fortschreitende Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Bei KI geht es nicht um ein einzelnes Produkt. Künstliche Intelligenz steigert die Cloud-Nutzung insgesamt, und sie erhöht die Komplexität und schafft damit eine neue Nachfrage im Zusammenhang mit Governance, Optimierung und Sicherheit.

Dies zahlt direkt auf die Stärken von SoftwareOne ein – in den Bereichen Software und Cloud Sourcing, FinOps und Kostenmanagement, Daten und KI-Lösungen sowie Cloud-Dienstleistungen.

Im Zuge ihrer zunehmenden KI-Fähigkeit aktualisieren unsere Kunden Lizenzen, führen Migrationen durch und modernisieren Workloads. Hierfür benötigen sie anspruchsvollere Services. Genau für dieses Umfeld ist unser End-to-End-Lifecycle-Modell konzipiert.

2025 war für SoftwareOne ein Jahr des Übergangs. Die Ergebnisse, die wir heute präsentieren dürfen, stellen die Stärke des kombinierten Unternehmens unter Beweis.

Unser besonderer Dank gilt:

- unseren Mitarbeitenden, die mit ihrem Engagement unseren Erfolg erst möglich machen;
- unseren Kunden, Partnern und Lieferanten für die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit;
- und Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in unsere langfristige Strategie.

Wir sind gut unterwegs, die Integration erfolgreich abzuschliessen.

Wir haben gute Voraussetzungen geschaffen.

Und wir sind bereit, unsere Strategie weiter umzusetzen.

Die Gestaltung der Zukunft liegt in unserer Hand – und gemeinsam werden wir etwas bewegen.

Vielen Dank.