

Medienmitteilung

SoftwareONE erzielt solide Ergebnisse im Jahr 2020 mit fortgesetzter Beschleunigung bei Solutions & Services

Stans, Schweiz | 25. März 2021 – **SoftwareONE Holding AG, ein führender globaler Anbieter von End-to-End Software und Cloud-Technologielösungen, erzielte im Jahr 2020 insgesamt solide Ergebnisse. In dem von der Covid-19-Pandemie geprägten Jahr stieg der Bruttogewinn um 4.4% bei konstanten Wechselkursen. Solutions & Services setzte den Wachstumskurs dank zunehmender Nachfrage nach cloudbasierten Dienstleistungen fort, wogegen Software & Cloud durch geringere Einkäufe von KMU beeinträchtigt wurde. Nach bedeutenden Investitionen in strategische Kapazitäten mit einer Erhöhung des Personalbestands um über 2'200 Vollzeitbeschäftigte wird für 2021 ein Wachstum des Bruttogewinns von über 10% erwartet.**

- Im Jahr 2020 stieg der Bruttogewinn auf bereinigter Basis¹ um 4.4% bei konstanten Wechselkursen auf CHF 729.6 Millionen, was die CHF-Aufwertung widerspiegelt
- In Software & Cloud ging der Bruttogewinn um 1.9% bei konstanten Wechselkursen zurück, während Solutions & Services aufgrund der Nachfrage nach cloudbasierten Dienstleistungen und «X Simple»-Bundles ein beschleunigtes Wachstum von 23.9% gegenüber Vorjahr erzielte
- Das bereinigte EBIDTA stieg im Jahresvergleich um 5.1% bei konstanten Wechselkursen auf CHF 223.1 Millionen, entsprechend einer Marge von 30.6%; der operative Cashflow erhöhte sich um 27.7% auf CHF 276.3 Millionen aufgrund verbesserter Umlaufvermögenswerte
- Strategische Vereinbarung und Co-Investitionsplan mit Microsoft soll wie heute bekannt gegeben die Migration und Einführung von SAP S/4HANA und die Anwendungsmodernisierung in Azure weltweit beschleunigen
- Sechs Akquisitionen in strategischen Wachstumsbereichen, darunter jene von InterGrupo, einem führenden Anbieter von Anwendungsdienstleistungen, sowie weitere Investitionen in Talente führten zu einem Netto-Anstieg des Personalbestands um 2'200 Vollzeitbeschäftigte
- Comparex-Integration fast abgeschlossen, >80% der angestrebten Kostensynergien erreicht
- Anerkannt als Leader für Software Asset Management (SAM) Managed Services im Gartner «Magic Quadrant»-Report und als FinOps Certified Service Provider (FCSP) und Plattform (FCP)
- Dividende von CHF 0.30 pro Aktie für 2020 beantragt
- Zwei neue unabhängige Mitglieder des Verwaltungsrates, Isabelle Romy und Adam Warby, sind zur Wahl an der GV vom 20. Mai 2021 vorgeschlagen; beabsichtigt ist, dass Isabelle Romy im Audit Committee und Adam Warby im Nomination and Compensation Committee Einsitz nehmen
- Audio-Webcast für Investoren, Analysten und Medien findet heute um 9.00 Uhr MEZ statt

¹ Soweit nicht anders angegeben, sind alle prozentualen Veränderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung zwischen 2020 und 2019 auf bereinigter Basis vermerkt, einschliesslich Proforma-Bereinigungen, um 2019 so darzustellen, als ob die Akquisition von Comparex am 1. Januar 2019 stattgefunden hätte, sowie weiterer Bereinigungen, die auf Seite 10 dieser Medienmitteilung aufgeführt sind

Dieter Schlosser, CEO von SoftwareONE: «Im Jahr 2020 haben wir unentwegt daran gearbeitet, unsere Kunden bei ihren sich verändernden Bedürfnissen zu unterstützen und gleichzeitig die Sicherheit unserer Mitarbeitenden zu gewährleisten. Ich bin meinen Kollegen weltweit sehr dankbar, wie sie die Herausforderungen der Covid-19-Pandemie bewältigt haben.

Der Bereich Software & Cloud erreichte zwar nicht die von uns erwartete Performance, dafür bin ich über die Aussichten für Solutions & Services mehr als erfreut. Covid-19 hat sich als Katalysator für die Cloud erwiesen, indem die digitale Transformation zu einer unmittelbaren strategischen Priorität für die Kunden wurde, um Widerstandsfähigkeit und Innovation zu fördern. Mit unserer einzigartigen globalen Reichweite sehen wir eine bedeutende Wachstumschance, unsere mehr als 65'000 Kunden in die Cloud zu begleiten. Entsprechend beschleunigen wir jetzt unsere Wachstumsstrategie mit einem noch wettbewerbsfähigeren Serviceangebot, welches auf Technologie und IP-Enablement ausgerichtet ist. Dieses Angebot stellen wir bereit über unsere globalen Dienstleistungszentren sowie über PyraCloud, unsere eigenentwickelte digitale Plattform, die Kunden datenbasierte Informationen zur Verfügung stellt.

Wir gehen mit der Zuversicht ins Jahr 2021, dass unsere Strategie und die Dynamik bei Solutions & Services wieder zu einem zweistelligen Wachstum für SoftwareONE führen werden und wir gleichzeitig den Anteil an qualitativ hochwertigen wiederkehrenden Umsätzen weiter steigern können.»

Kennzahlen

CHF Mio. (soweit nicht anders angegeben)	2020	2019	% Δ	% Δ bei kWk
Bereinigt¹				
Bruttogewinn aus Software & Cloud	519.5	561.9	(7.5)%	(1.9)%
Bruttogewinn aus Solutions & Services	210.1	180.4	16.5%	23.9%
Bruttogewinn	729.6	742.2	(1.7)%	4.4%
Betriebsaufwand	(506.5)	(518.7)	(2.3)%	4.0%
EBITDA	223.1	223.6	(0.2)%	5.1%
EBITDA-Marge (%)	30.6%	30.1%	0.5pp	-
Gewinn pro Aktie (verwässert)	0.81	0.88	(7.4)%	-
Nach IFRS				
Netto-Cashflow generiert aus/(verwendet in) laufender Geschäftstätigkeit	276.3	216.3	-	-
Nettoverschuldung/(Barmittel) ²	(496.5)	(209.9)	-	-
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring) am Periodenende	(169.6)	(71.4)	-	-
Personalbestand (in FTE) (ohne Berücksichtigung von InterGrupo)³	6'219	5'442	14.3%	-

¹ Beinhaltet Proforma-Bereinigungen, um 2019 so darzustellen, als ob die Akquisition von Comparex am 1. Januar 2019 stattgefunden hätte, sowie weitere Bereinigungen, die auf Seite 10 dieser Medienmitteilung aufgeführt sind

² Widerspiegelt Änderung in der Definition von Nettoverschuldung mit Reklassifizierung von langfristigen Lieferantenverbindlichkeiten als langfristige sonstige Verbindlichkeiten in 2020 und 2019

³ Weitere 1'450 Mitarbeitende kamen durch die Akquisition von InterGrupo hinzu, welche im Januar 2021 abgeschlossen wurde, womit sich der derzeitige Personalbestand auf rund 7'700 Mitarbeitende beläuft

Insgesamt solide Performance während der Covid-19-Pandemie

Gemäss Gartner gingen die weltweiten Gesamtausgaben für IT- und Unternehmenssoftware im Jahr 2020 um 3.2% bzw. 2.4% zurück, da CIOs insbesondere in der Anfangsphase der Covid-19-Pandemie die Ausgaben für unternehmenskritische Technologien und Dienstleistungen priorisierten. In diesem Umfeld lieferte SoftwareONE solide Ergebnisse, dank der Stärke des Geschäftsmodells und dem hohen Grad an Diversifikation über Kunden, Branchen und Regionen.

Der Gesamtertrag belief sich im Jahr 2020 auf CHF 7'906.3 Millionen., was einem Anstieg von 6.4% bei konstanten Wechselkursen bzw. von 0.6% in der Berichtswährung entspricht.

Der Bruttogewinn stieg um 4.4% bei konstanten Wechselkursen und belief sich im Jahr 2020 auf CHF 729.6 Millionen, entsprechend einem Rückgang von 1.7% in der Berichtswährung. Der negative Währungsumrechnungseffekt ist auf eine Aufwertung des Schweizer Frankens (CHF) zurückzuführen, hauptsächlich gegenüber dem EUR, USD, GBP, BRL, MXN und INR.

Die im Jahr 2020 getätigten Akquisitionen trugen rund CHF 7 Millionen zum Wachstum des Bruttogewinns bei.

Performance nach Geschäftsbereich

Software & Cloud

Der Bereich Software & Cloud verzeichnete 2020 einen Rückgang des Bruttogewinns gegenüber Vorjahr um 1.9% bei konstanten Wechselkursen auf CHF 519.5 Millionen.

Als Folge der Covid-19-Pandemie sahen sich Kunden im Jahr 2020 mit raschen und unvorhersehbaren Veränderungen bezüglich ihrer technologischen Anforderungen und Geschäftsabläufe konfrontiert. Das Portfolio von SoftwareONE stiess bei Kunden auf gute Resonanz und verzeichnete eine erhöhte Nachfrage nach Remote Enablement, Kollaboration, Kostenoptimierung und cloudbasiertem Management. Diesem positiven Effekt standen jedoch geringere Einkäufe durch KMU gegenüber, die sich bei diskretionär benötigten oder einmaligen Transaktionen, die typischerweise projektbezogen sind, zurückhaltender zeigten. Während Mitte 2020 eine gewisse Verbesserung des Einkaufsniveaus zu beobachten war, wirkte sich die Wiedereinführung von Lockdowns im weiteren Jahresverlauf negativ auf die Entscheidungsfindung von Kunden aus.

Microsoft

Das Microsoft-Geschäft von SoftwareONE entwickelte sich im Jahr 2020 gut, was auf starke Erneuerungen und die wachsende Nachfrage nach den Software- und Cloud-Produkten von Microsoft zurückzuführen ist. Die Einnahmen aus Microsoft Cloud, bestehend aus 365, Azure und Dynamics, wuchsen im Vergleich zum Vorjahr zweistellig, während On-Premise rückläufig war. Mit Blick auf die Kundensegmente war die Performance bei grossen Unternehmen gut, und bei Einrichtungen des öffentlichen Sektors wurde ein ausserordentlich starkes Wachstum verzeichnet, wobei letztere einen kleineren Anteil am Geschäft von SoftwareONE ausmachen.

Dagegen reduzierten KMU, die üblicherweise erheblich zum Wachstum und zur Profitabilität der Gruppe beitragen, ihre Ausgaben im Jahr 2020 deutlich.

Der Trend von Mehrjahresverträgen hin zu «Pay-as-you-go»-Abonnements, die SoftwareONE mit ihren «X Simple»-Bundles wie 365Simple und AzureSimple abdeckt, setzte sich stark fort. Obwohl diese Entwicklung engere Kundenbeziehungen und die Anbindung von Dienstleistungen fördert, wirkte sie sich auch negativ auf die Ergebnisse aus, da (i) weniger Erträge im Voraus realisiert und (ii) die gesamte Dienstleistungskomponente (d. h. der Kundenaufschlag für den Managed Service und PyraCloud) unter Solutions & Services verbucht werden.

Multi-Vendor

Im Multi-Vendor-Geschäft arbeitet SoftwareONE mit zahlreichen marktführenden Softwareunternehmen zusammen, einschliesslich Adobe, AWS, Citrix, Google Cloud, Oracle, Red Hat, VMware, Sophos, Symantec und Veeam. Während das Kaufverhalten je nach Softwaretyp sehr unterschiedlich war, verzeichnete SoftwareONE im Jahr 2020 insgesamt ein gesundes Wachstum bei geschäftskritischer Software, mit gewissen Schwächen im Bereich diskretionär benötigter oder projektbezogener Software.

Solutions & Services

Der Bereich Solutions & Services erzielte 2020 ein starkes Wachstum des Bruttogewinns von 23.9% gegenüber Vorjahr bei konstanten Wechselkursen auf CHF 210.1 Millionen. Darin enthalten ist ein Bruttogewinnbeitrag von rund CHF 5 Millionen durch InterGrupo nach deren Konsolidierung ab November 2020 sowie von weniger als CHF 2 Millionen durch andere Akquisitionen.

Während es bei Professional Services im Covid-19-Umfeld einige Aufschiebungen gab, waren bei Managed Services die Erneuerungen und das Wachstum stark, da Kunden vertrauenswürdige Partner suchten, die sie beim Betrieb ihrer Technologieumgebung in der Cloud unterstützen und ihre langfristige digitale Transformation vorantreiben können.

Angebote wie 365Simple und AzureSimple trugen auch im Jahr 2020 massgeblich zum Wachstum bei, wobei die gesamte Service- und Plattformkomponente dieser Bundles unter Solutions & Services verbucht wurden.

Im Jahr 2020 hat SoftwareONE ihr Hyperscaler-Angebot um AWS- und Google-Cloud-bezogene Services erweitert, um Kunden bei ihren Multi-Cloud-Strategien zu unterstützen.

Performance nach Regionen

Geografisch variierte die Performance je nach Ausmass der Lockdown-Massnahmen sowie weiterer disruptiver Ereignisse im Jahr 2020. EMEA (67.3% Bruttogewinns in 2020), APAC (11.3%) und LATAM (7.0%) erzielten ein starkes Wachstum auf Bruttogewinnebene bei konstanten Wechselkursen, während die Entwicklung in NORAM (14.4%) schwächer ausfiel.

Investitionen in strategische Wachstumsbereiche

Der bereinigte Geschäftsaufwand stieg 2020 um 4.0% gegenüber Vorjahr bei konstanten Wechselkursen auf CHF 506.5 Millionen, ohne Berücksichtigung aktienbasierter Vergütungskomponenten¹, IPO-, Integrations- sowie M&A- und Earn-Out-Kosten, die sich insgesamt auf CHF 35.1 Millionen beliefen.

Die Entwicklung der Kostenbasis von SoftwareONE reflektiert die erfolgreiche Realisierung von Comparex-Synergien sowie Covid-19-bezogene Einsparungen aufgrund von tieferen Aufwendungen für Reisen und physischen Marketingveranstaltungen, die sich auf insgesamt rund CHF 38 Millionen beliefen. Einhergehend mit tieferer variabler Vergütung schufen diese Einsparungen Möglichkeiten für Reinvestitionen in strategische Wachstumsbereiche.

Neueinstellungen umfassten Vertriebs- und technisches Pre-Sales-Personal, Mitarbeitende im Bereich Professional und Managed Services sowie Spezialisten für digitale Transformationsdienste wie Anwendungsmodernisierung, Migration kritischer Workloads und Sicherheit. Der zusätzliche Personalaufwand für diese Neueinstellungen belief sich im Jahr 2020 auf rund CHF 34 Millionen. Darüber hinaus wurden erhebliche Investitionen in die Skalierung ergänzender Akquisitionen getätigt, die in ihrer derzeitigen Phase einen Deckungsbeitrag deutlich unter jenem von SoftwareONE auf Gruppenebene leisteten. Trotz der kurzfristigen Beeinträchtigung der EBITDA-Marge dürften diese Investitionen einen bedeutsamen Beitrag zum langfristigen Wachstum leisten.

Die Zahl der Vollzeitbeschäftigten, ohne Berücksichtigung der Akquisition von InterGrupo, belief sich per 31. Dezember 2020 auf 6'219. Einschliesslich InterGrupo stieg die Zahl der Vollzeitbeschäftigten auf rund 7'700.

Bezüglich der Integration von Comparex erzielte SoftwareONE per 31. Dezember 2020 Run-Rate-Kostensynergien von CHF 32.5 Millionen. Dies entspricht der Prognose, früher als ursprünglich erwartet 80-85% der angestrebten Kostensynergien zu erreichen. Die insgesamt angestrebten Kostensynergien im Umfang von CHF 40 Millionen dürften bis Ende 2021 erreicht werden.

Das bereinigte EBITDA stieg im Jahresvergleich um 5.1% bei konstanten Wechselkursen auf CHF 223.1 Millionen, was einer Marge von 30.6% im Jahr 2020 entspricht und eine höhere Kostenbasis aufgrund der oben erwähnten strategischen Investitionen widerspiegelt.

Der bereinigte Periodengewinn im Jahr 2020 betrug CHF 125.7 Millionen, entsprechend einem Rückgang um 6.3% gegenüber Vorjahr auf Basis der Berichtswährung.

Der ausgewiesene Periodengewinn nach IFRS stieg im Jahr 2020 um 41.4% gegenüber Vorjahr in Berichtswährung auf CHF 176.8 Millionen. Dieses Ergebnis beinhaltet die vorgenannten

¹ Bezieht sich auf den Management Equity Plan (MEP), der vor dem IPO vollständig von den Hauptaktionären ohne Auswirkung auf das Cash oder Eigenkapital finanziert wurde, und die Zuteilung kostenloser Aktien an Mitarbeitende

Bereinigungen sowie eine nicht steuerpflichtige Aufwertung der Beteiligung von SoftwareONE an dem in Norwegen kotierten Unternehmen Crayon in Höhe von CHF 83.0 Millionen.

Für eine Überleitung vom ausgewiesenen Gewinn nach IFRS zum bereinigten Periodengewinn siehe Seite 11 dieser Medienmitteilung.

Starke Liquidität und schuldenfreie Bilanz

Der Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit belief sich im Jahr 2020 auf CHF 276.3 Millionen, was einem Anstieg um CHF 60.0 Millionen gegenüber Vorjahr entspricht. Dies ist vor allem auf die kontinuierliche Verbesserung des Einzugs von Forderungen und das umsichtige Management von Zahlungsbedingungen zurückzuführen.

Die Investitionsausgaben beliefen sich im Jahr 2020 auf CHF 22.8 Millionen und betrafen hauptsächlich Investitionen in PyraCloud und Einkäufe von IT-Equipment. Der Mittelabfluss im Zusammenhang mit Geschäftsakquisitionen betrug CHF 45.5 Millionen, einschliesslich Earn-Out-Zahlungen im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen. Der freie Cashflow belief sich im Jahr 2020 auf CHF 257.6 Millionen.

SoftwareONE verfolgte die Kreditsituation auf Kundenseite nach dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie genau, stellte jedoch nur geringfügige Auswirkungen auf den Einzug von Kundenzahlungen fest. Die Rückstellungen für uneinbringliche Forderungen als Prozentsatz der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen von 0.9% per 31. Dezember 2019 auf 1.0% per 31. Dezember 2020. Der Anteil der versicherten Forderungen per 31. Dezember 2020 blieb hoch bei rund 47%; weitere 20% der Forderungen bestanden gegenüber Regierungen oder sehr kreditwürdigen Kunden.

Die Netto-Cash-Position betrug zum 31. Dezember 2020 CHF 496.5 Millionen im Vergleich zu CHF 209.9 Millionen ein Jahr zuvor.

Insgesamt verfügt SoftwareONE weiterhin über eine starke Finanzposition mit erheblicher Liquidität und starker Cashflow-Generierung.

Strategie-Update

Der aktuelle Strategie-Zyklus «Vision 2022» von SoftwareONE wurde 2018 festgelegt und konzentriert sich darauf, Kunden bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen und sie zu befähigen, Technologie zur Förderung von Geschäftsstrategien einzusetzen. Angesichts des rasanten Wandels im Kunden-, Anbieter- und Technologieumfeld beschleunigt SoftwareONE nun ihre Investitionen, um sich zu einem Anbieter von IP- und technologiegetriebenen Dienstleistungen in bedeutender Grösse zu entwickeln.

Diese Weiterentwicklung soll in einem rascheren Tempo erfolgen, steht aber in Einklang mit der schon seit einigen Jahren verfolgten strategischen Stossrichtung von SoftwareONE, die Nutzung von Kundenservices zu erhöhen, und baut auf ihrer marktführenden Position im Bereich von SLM/FinOps und Managed Cloud Services auf. PyraCloud wird weiterhin eine zentrale Rolle dabei spielen, Kunden mit allen Bereichen des Unternehmensportfolios zu verbinden, und dient als digitaler Vertriebsmotor dazu, langjährige Kundenbeziehungen zu stärken.

Für diese Beschleunigung stellt SoftwareONE ein umfassendes Angebot bereit, das sich aus drei Hauptkomponenten zusammensetzt – digitale, kommerzielle und technologische Transformation – und den gesamten Digitalisierungsweg von Kunden abdeckt:

- **Kommerzielle Transformation** beinhaltet die Bereitstellung eines Publisher-Marktplatzes und digitaler Supply-Chain (DSC)-Lösungen für den Kauf von On-Premise-, SaaS-Software und Public-Cloud-Produkten sowie ein umfassendes Angebot an SLM-Services, einschliesslich Beratung, um Kunden bei der Optimierung ihrer Cloud-Ausgaben, der Gewährleistung von Transparenz und dem Management von Compliance-Risiken zu unterstützen;
- **Technologische Transformation** umfasst Services, die Kunden dabei helfen, die neueste cloudfähige Technologie einzuführen und zu nutzen, um skalierbare Betriebsmodelle aufzubauen, ergänzt um Management-, Governance- und Sicherheitsfunktionen;
- **Digitale Transformation** kombiniert die kommerzielle und technologische Transformation, um Kunden auf dem Weg ins digitale Zeitalter bei der Anpassung ihrer Geschäftsmodelle, der Befähigung ihrer Mitarbeitenden, der Optimierung ihrer betrieblichen Prozesse und der Verbesserung der Kundenerfahrung zu unterstützen.

SoftwareONE ist dank ihrer führenden Marktstellung im Bereich der kommerziellen Transformation sowie ihres technologischen Knowhows ausserordentlich gut positioniert, um Kunden bei der Modernisierung ihrer Anwendungen und ihres kritischen Workloads in der Public Cloud zu unterstützen und gleichzeitig ihre Softwarebestände zu verwalten und zu optimieren. Damit ist SoftwareONE in der Lage, wichtige Geschäftsbeiträge zu leisten, welche die digitale Transformation von Kunden vorantreiben. Entsprechend werden Kunden agiler, und die Gewinne aus der betrieblichen Effizienz und der Informationsaufarbeitung durch PyraCloud stehen für Reinvestitionen in zukünftige Digitalisierungsschritte zur Verfügung.

Um ihre Kapazitäten auf diesem neuen Gebiet zu stärken, hat SoftwareONE fünf strategische Inkubationsinitiativen entwickelt, die sie im Laufe des Jahres 2020 durch ergänzende Akquisitionen, strategische Kooperationen und Neueinstellungen verstärkt hat:

- **Hyperscaler Factory** beinhaltet die Erweiterung der Migrationskapazitäten von SoftwareONE auf Microsoft Azure, AWS und Google Cloud, um tiefgreifende Expertise in Multi-Cloud-Lösungen, Managed-Cloud-Compute-Optimierung bezüglich Kosten und Technologie sowie Echtzeit-Management, Monitoring und Automatisierung mit PyraCloud anzubieten;
- **SAP in the Cloud** umfasst die Erweiterung des Angebots an SAP-Cloud-Migrations- und S/4HANA-Lösungen der nächsten Generation und unterstützt Kunden bei der Umstellung geschäftskritischer Workloads vor der Support-Deadline 2027, welche in der Regel auch mit erheblichen neuen Softwareausgaben verbunden ist;
- **Application Services** beinhaltet den weiteren Ausbau der Kapazitäten, um Kunden bei der Entwicklung massgeschneiderter cloudbasierter Technologien und bei der Migration von Legacy-Anwendungen in die Cloud zu unterstützen;

- **Managed FinOps** baut auf der langjährigen SAM-Expertise von SoftwareONE auf und unterstützt Kunden bei der digitalen Transformation, dem Cloud-Kostenmanagement und der Sicherheit sowie bei der Definition ihrer Technologie-Roadmap, der Migration und dem Management in der Cloud;
- **Industry Verticals** umfassen Partnerschaften mit branchenführenden Unternehmen mit dem Ziel, die Digitalisierung zum Nutzen von gesamten Branchen voranzubringen, z. B. die strategische Vereinbarung mit RIB Software.

Mit dem neuen Angebot und den Wachstumsinitiativen will SoftwareONE eine transformierte Kundenbasis erreichen, die durch eine hohe Service-Nutzung geprägt ist. Der Bereich Software & Cloud wird die tragende Säule bleiben, aber durch ein Engagement-Modell über PyraCloud zunehmend digitaler werden. Insgesamt wird erwartet, dass dies die Qualität und den wiederkehrenden Charakter der Umsatzbasis von SoftwareONE weiter erhöhen wird.

Strategische Vereinbarung und Co-Investitionsplan mit Microsoft

SoftwareONE hat heute eine strategische Vereinbarung mit Microsoft bekanntgegeben, um die Migration und Einführung von SAP S/4HANA und die Anwendungsmodernisierung in Azure weltweit zu beschleunigen, aufbauend auf der bewährten und erfolgreichen 30-jährigen Beziehung zwischen den beiden Unternehmen. Basierend auf den Vertragsbedingungen wird SoftwareONE die damit verbundenen Vertriebs- und Lieferkapazitäten bis Ende 2023 deutlich ausbauen, dies auch durch Co-Investitionen von Microsoft.

Ausblick

Im Jahr 2021 erwartet SoftwareONE ein verbessertes operatives Umfeld, wenn auch mit Unsicherheiten in Bezug auf Covid-19-Restriktionen, die Bereitstellung von Impfstoffen und staatliche Konjunkturprogramme, welche die Geschwindigkeit der makroökonomischen Erholung beeinflussen dürften. Gemäss Gartner¹ werden die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2021 voraussichtlich um 6.2% steigen, mit einem erwarteten Wachstum bei Unternehmenssoftware von 8.8%. Zudem prognostiziert Gartner, dass Unternehmen ihre digitalen Transformationspläne um mindestens fünf Jahre beschleunigen werden, wobei der Cloud eine entscheidende Rolle punkto Widerstandsfähigkeit und Innovation in der «neuen Normalität» zukommt.

Während SoftwareONE ihre Wachstumsstrategie beschleunigt, wird der Fokus weiterhin darauf liegen, die Einkaufsbedürfnisse der Kunden über Software & Cloud zu erfüllen. Wie bereits beschrieben, wird die Gruppe jedoch weiter verstärkt auf Modern Commerce, «Pay-as-you-go»-Abonnements und ein wachsendes Portfolio an IP-basierten Services und Lösungen setzen, die alle über PyraCloud digital bereitgestellt werden. Gleichzeitig werden Investitionen zur Erschließung neuer strategischer Wachstumsbereiche im Dienstleistungsbereich fortgesetzt, was die Ausweitung der EBITDA-Marge über das derzeitige Niveau hinaus begrenzen dürfte.

¹ Prognose von Gartner zu den weltweiten IT-Ausgaben (Januar 2021)

Folglich und unter der Annahme, dass sich die Rahmenbedingungen durch Covid-19 nicht weiter wesentlich verschlechtern, lautet die Guidance von SoftwareONE für 2021 wie folgt:

- Bruttogewinnwachstum von über 10% für die Gruppe bei konstanten Wechselkursen¹;
- Bereinigte EBITDA-Marge von ca. 30%;
- Dividendenausschüttungsquote im Bereich von 30-50 % des bereinigten Jahresgewinns.

Mit Blick auf die Geschäftsbereiche wird davon ausgegangen, dass Solutions & Services auch im Jahr 2021 eine starke Dynamik aufweisen und eine Wachstumsrate des Bruttogewinns erzielen wird, die deutlich über jener von Software & Cloud liegt. Zudem wird erwartet, dass sich das Gesamtwachstum der Gruppe im Laufe des Jahres beschleunigt, sobald laufende strategische Initiativen und Investitionen Wirkung zeigen.

Über das Jahr 2021 hinaus erwartet SoftwareONE eine weitere Beschleunigung des Bruttogewinnwachstums auf einen Wert im mittleren Zehnprozentbereich bei konstanten Wechselkursen, wobei das EBITDA-Wachstum mittelfristig über dem Bruttogewinnwachstum liegen soll.

Gestützt auf eine starke Bilanz und Cashflow-Generierung wird SoftwareONE weiter investieren, um langfristiges profitables Wachstum voranzutreiben.

¹ Über den Beitrag von InterGrupo hinaus

ERGEBNISÜBERSICHT

Übersicht Gewinn- und Verlustrechnung

CHF Mio. (soweit nicht anders angegeben)	IFRS		Bereinigt			
	2020 ¹	2019	2020 ¹	2019	% Δ	% Δ at CCY
Ertrag aus Software & Cloud	7'593.3	7'313.9	7'593.3	7'544.3	0.6%	6.4%
Kosten für erworbene Software	(7'073.9)	(6'773.4)	(7'073.9)	(6'982.4)	1.3%	-
Bruttogewinn aus Software & Cloud	519.5	540.5	519.5	561.9	(7.5)%	(1.9)%
Ertrag aus Solutions & Services	312.9	296.9	312.9	315.6	(0.9)%	5.9%
Kosten für Dienstleistungserbringung Dritter	(102.8)	(123.1)	(102.8)	(135.3)	(24.0)%	-
Bruttogewinn aus Solutions & Services	210.1	173.8	210.1	180.4	16.5%	23.9%
Total Bruttogewinn	729.6	714.3	729.6	742.2	(1.7)%	4.4%
Geschäftsaufwand	(541.6)	(544.0)	(506.5)	(518.7)	(2.3)%	4.0%
EBITDA	188.0	170.3	223.1	223.6	(0.2)%	5.1%
Abschreibungen und Wertminderungen ²	(55.2)	(51.3)	(55.2)	(52.3)	5.5%	-
EBIT	132.8	119.0	167.9	171.3	(2.0)%	-
Nettofinanzergebnis	81.0	35.3	(2.0)	(4.7)	(57.3)%	-
Ergebnis vor Steuern	213.8	154.4	165.9	166.6	(0.4)%	-
Ertragssteueraufwand	(37.0)	(29.3)	(40.2)	(32.4)	24.1%	-
Periodengewinn	176.8	125.0	125.7	134.2	(6.3)%	-
EBITDA-Marge (%)	25.8%	23.8%	30.6%	30.1%	0.5pp	-
Gewinn pro Aktie (verwässert)	1.14	0.82	0.81	0.88	(7.4)%	-

Übersicht Bereinigungen

CHF Mio. (soweit nicht anders angegeben)	2020	2019 Bereinigungen		
	Bereinigungen ³	Ergänzung Comparex ⁴	Übrige ³	Gesamt
Ertrag aus Software & Cloud	-	230.4	-	230.4
Kosten für erworbene Software	-	(209.0)	-	(209.0)
Bruttogewinn aus Software & Cloud	-	21.4	-	21.4
Ertrag aus Solutions & Services	-	18.7	-	18.7
Kosten für Dienstleistungserbringung Dritter	-	(12.1)	-	(12.1)
Bruttogewinn aus Solutions & Services	-	6.5	-	6.5
Total Bruttogewinn	-	27.9	-	27.9
Geschäftsaufwand	35.1	(21.9)	47.2	25.4
EBITDA	35.1	6.1	47.2	53.3
Abschreibungen und Wertminderungen	-	(1.0)	-	(1.0)
EBIT	35.1	5.1	47.2	52.3
Nettofinanzergebnis	(83.0)	(1.1)	(38.9)	(40.1)
Ergebnis vor Steuern	(47.9)	3.9	8.3	12.2
Ertragssteueraufwand	(3.1)	0.3	(3.3)	(3.0)
Periodengewinn	(51.0)	4.2	5.0	9.2

¹ Beinhaltet ca. zwei Monate von InterGrupo, die ab November 2020 konsolidiert wurde

² Beinhaltet PPA-Amortisationen (einschliesslich Wertminderungen) in Höhe von CHF 16.8 Millionen und CHF 11.5 Millionen in 2020 bzw. 2019

³ Beinhaltet Bereinigungen für aktienbasierte Vergütung, IPO-, Integrations- sowie M&A- und Earn-Out-Kosten sowie die Aufwertung der Beteiligung an Crayon und die verbundenen steuerlichen Auswirkungen der Bereinigungen

⁴ Proforma-Bereinigungen, einschliesslich der Ergänzung der Comparex-Finzen für den Monat Januar 2019 sowie Bereinigungen für die Angleichung von Rechnungslegungsmethoden, Umbuchungen und Währungsumrechnung

Überleitung – Gewinn nach IFRS zu bereinigtem Gewinn

CHF Mio. (soweit nicht anders angegeben)	2020	2019
Periodengewinn nach IFRS	176.8	125.0
Proforma-Bereinigungen für Comparex-Übernahme	-	4.2
Aktienbasierte Vergütung	24.2	21.4
IPO-, Integrations- sowie M&A- und Earn-Out-Kosten	10.9	25.9
Total Bereinigungen des Geschäftsaufwands	35.1	47.2
Abschreibung / (Aufwertung) Crayon-Beteiligung	(83.0)	(38.9)
Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen	(3.1)	(3.3)
Bereinigter Periodengewinn	125.7	134.2

Quelle: Management-Sicht

Alternative Performance-Kennzahlen

Eine Definition der in dieser Medienmitteilung verwendeten alternativen Performance-Kennzahlen ([Alternative Performance Measures](#)) entnehmen Sie dem englischsprachigen Geschäftsbericht (Seite 36 der PDF-Version).

UNTERLAGEN ZU DEN JAHRESERGEBNISSEN 2020

Die Unterlagen zu den Ergebnissen des Jahres 2020 finden Sie auf der Website von SoftwareONE im [Results Center](#).

TELEFONKONFERENZ FÜR INVESTOREN, ANALYSTEN UND MEDIEN

Für Investoren, Analysten und Medien findet heute um 9.00 Uhr MEZ ein Audio-Webcast mit Dieter Schlosser, CEO, Hans Grüter, CFO, und Alex Alexandrov, COO, statt; der Audio-Webcast kann über folgenden Link verfolgt werden: [Audio-Webcast](#)

Für eine aktive Teilnahme im Q&A-Teil wählen Sie sich stattdessen bitte per Telefon ein:

Schweiz: +41 445806522

Deutschland: +49 69201744220

UK: +44 2030092470

USA: +1 8774230830

Weitere internationale Nummern sind [hier](#) verfügbar. Geben Sie die PIN: 53027264# ein und wählen Sie [No-audio Webcast](#), um die Slides zu sehen. Bitte wählen Sie sich 10-15 Minuten vor dem Audio-Webcast ein.

Der Webcast wird archiviert, und ein digitales Playback steht ab ca. einer Stunde nach der Veranstaltung zur Verfügung im [Results Center](#).

UNTERNEHMENSKALENDER

Generalversammlung (GV) 2020	20. Mai 2021
Halbjahresergebnisse und Halbjahresbericht 2021	26. August 2021
Jahresergebnisse und Jahresbericht 2021	3. März 2022

KONTAKT

Patrick Zuppiger, Media Relations
Tel. +41 44 832 82 00, patrick.zuppiger@softwareone.com

Anna Engvall, Investor Relations
Tel. +41 44 832 41 37, anna.engvall@softwareone.com

ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareONE mit Sitz in der Schweiz ist ein führender globaler Anbieter von End-to-End Software- und Cloud-Technologielösungen. Mit einem auf IP- und Technologiedienstleistungen ausgerichteten Portfolio ermöglicht SoftwareONE es Unternehmen, ihre kommerziellen, technologischen und digitalen Transformationsstrategien ganzheitlich zu entwickeln und umzusetzen. Dies wird durch die Modernisierung von Anwendungen und die Migration geschäftskritischer Workloads in Public Clouds erreicht, während gleichzeitig die zugehörigen Software- und Cloud-Bestände und -Lizenzen verwaltet und optimiert werden. Die Angebote von SoftwareONE sind über die eigenentwickelte digitale Plattform PyraCloud verbunden, die Kunden datenbasierte Informationen zur Verfügung stellt. Mit rund 7'700 Mitarbeitenden und Vertriebs- und Dienstleistungskapazitäten in 90 Ländern bietet SoftwareONE rund 65'000 Geschäftskunden Software- und Cloud-Lösungen von mehr als 7'500 Herstellern. Die Aktien von SoftwareONE (SWON) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Weitere Informationen finden Sie unter [SoftwareONE.com](https://www.softwareone.com).

SoftwareONE Holding AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans

CAUTIONARY STATEMENT REGARDING FORWARD-LOOKING AND NON-IFRS INFORMATION

This media release may contain certain forward-looking statements relating to SoftwareONE Holding AG (the 'Company') and each of its subsidiaries and affiliates (jointly referred to as 'SoftwareONE' or the 'group') and its future business, development and economic performance. Such statements may be subject to a number of risks, uncertainties and other important factors, such as but not limited to force majeure, competitive pressures, legislative and regulatory developments, global, macroeconomic and political trends, the group's ability to attract and retain the employees that are necessary to generate revenues and to manage its businesses, fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions, changes in accounting standards or policies, delay or inability in obtaining approvals from authorities, technical developments, litigation or adverse publicity and news coverage, each of which could cause actual development and results to differ materially from the statements made in this media release. SoftwareONE assumes no obligation to update or alter forward-looking statements whether as a result of new information, future events or otherwise.

Certain financial data included in this media release consists of non-IFRS or adjusted financial measures. These non-IFRS or adjusted financial measures may not be comparable to similarly titled measures presented by other companies, nor should they be construed as an alternative to other financial measures determined in accordance with IFRS. You are cautioned not to place undue reliance on any non-IFRS or adjusted financial measures and ratios included herein. In addition, certain financial information contained herein has not been audited, confirmed or otherwise covered by a report by independent accountants and, as such, actual data could vary, possibly significantly, from the data set forth herein.

In addition, this media release contains selected financial statement line items and non-IFRS or adjusted financial measures prepared on a proforma basis. The proforma financial information for 2019 has been prepared by aggregating (i) the audited IFRS reported financial information for the financial year 2019 (consisting of twelve months of the group (excluding Comparex AG and its consolidated subsidiaries ('Comparex')) and eleven months of Comparex) and (ii) the month of January 2019 of Comparex. The proforma financial information has been prepared by taking into account the group's acquisition of Comparex as if such acquisition had taken place on 1 January 2019 and has not been audited, reviewed or

otherwise verified. Accordingly, such proforma financial information should be treated as merely indicative of the performance of the group as if the acquisition of Comparex had taken place on 1 January 2019 and the group's actual performance for the relevant period could vary, possibly significantly, from the information set forth in the proforma financial information.