



Medienmitteilung – Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

## **SoftwareOne verzeichnet Margenverbesserung trotz Umsatzrückgang im ersten Quartal 2025**

Stans, Schweiz | 21. Mai 2025 – **SoftwareOne Holding AG (SIX: SWON)**, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, hat heute das Trading-Update für das erste Quartal 2025 veröffentlicht.

- Der Konzernumsatz sank im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 5,7 % und in Berichtswährung um 6,0 % auf CHF 232,2 Millionen
- Das bereinigte EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 2,3 % auf CHF 46,0 Millionen und die Marge verbesserte sich um 1,4 Prozentpunkte auf 19,8 %, wobei Kostensenkungen das unter den Erwartungen gebliebene Wachstum kompensierten
- Alle Regionen sind im Rahmen der Erwartungen, mit Ausnahme von NORAM, wegen anhaltender GTM-bedingter Abwicklungsprobleme und gestiegener makroökonomischer Unsicherheit; Massnahmen zum Herbeiführen eines Turnarounds in der zweiten Jahreshälfte wurden ergriffen
- S&C-Marketplace wie erwartet von Incentive-Anpassungen betroffen, trotz eines währungsbereinigten Bruttoumsatz-Wachstums im Microsoft-Geschäft um 10 % im Jahresvergleich; stabiler Umsatz in S&C-Services aufgrund der Entwicklung in NORAM, zudem verzerrten grosse Transaktionen im 1. Quartal 2024 die Vergleichbarkeit zum Vorjahr
- Abschluss des Kostensenkungsprogramms mit jährlichen Einsparungen von CHF 88 Millionen; Übererfüllung des Ziels von CHF 70 Millionen (zuvor schon von CHF 50+ Millionen angehoben)
- Ausblick für 2025 (auf eigenständiger Basis) auf der Basis eines erwarteten Turnarounds in NORAM und der starken positiven Dynamik im zweiten Halbjahr 2025 bestätigt; Ausblick für das kombinierte Unternehmen wird nach Abschluss der Transaktion kommuniziert
- Erfolgreiches Übernahmeangebot für Crayon: SoftwareOne wurden bis zum Ende der Angebotsfrist mehr als 90 % der Aktien angedient; Abschluss der Transaktion für Juni 2025 erwartet, vorbehältlich noch ausstehender behördlicher Genehmigungen

**Raphael Erb, CEO von SoftwareOne**, sagte: «Das erste Quartal 2025 war ein herausfordernder Start ins Jahr, was vor allem an der Performance in der Region NORAM lag, die schwächer ausfiel als erwartet. Alle anderen Regionen entwickelten sich entsprechend den Erwartungen. Wir hatten sechs Monate zur Lösung der GTM-bedingten Probleme veranschlagt, und in der Region NORAM sind weitere Turnaround-Massnahmen eingeleitet worden. Dank des im vierten Quartal 2024 lancierten Kostensenkungsprogramms konnten wir die Profitabilität auf bereinigter EBITDA-Basis verbessern und für die Zukunft eine schlanke und nachhaltige Kostenstruktur wiederherstellen.

Für das laufende zweite Quartal 2025 rechnen wir mit weiterem Gegenwind aufgrund der Änderungen bei den Microsoft-Incentives und bis die Massnahmen zur Behebung der GTM-bedingten Probleme greifen. Angesichts der positiven Entwicklungen im April sind wir zuversichtlich, dass wir im zweiten Halbjahr eine starke Dynamik entwickeln können, mit geringerem negativen Einfluss durch Incentive-Veränderungen, durch die Beschleunigung von Angeboten aus dem Services-Bereich wie CSP und dank der sichtbar werdenden Vorteile der GTM-Transformation.

In der Zwischenzeit freue ich mich sehr darauf, mit Crayon ein neues Kapitel aufzuschlagen. Dank der kombinierten globalen Präsenz, des erweiterten Angebots und der engen Partnerbeziehungen unserer beiden Unternehmen sind wir hervorragend positioniert, um vom grossen, schnell wachsenden Markt für Software, Cloud, Daten und KI zu profitieren. Wir haben bereits deutliche Fortschritte bei der Integrationsplanung erzielt, womit schon vor Abschluss der Transaktion sichergestellt ist, dass wir von Tag 1 an loslegen können. Ich bin dankbar für den Teamgeist und das Engagement beider Teams im Prozess des Zusammenwachsens.»

**Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne**, fügte hinzu: «Aufgrund der erfolgreichen Umsetzung unseres Kostensenkungsprogramms konnten wir trotz des Umsatzrückgangs eine Margenverbesserung gegenüber dem Vorjahr erzielen. Durch den Abschluss dieser Kostensenkungsmassnahmen und das Programm für operative Exzellenz haben wir die Grundlage für skalierbares, profitables Wachstum geschaffen.»

## Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	Q1 2025	Q1 2024	% Δ	% Δ (kWK)
Software & Cloud Marketplace	111,0	125,6	(11,6)%	(11,3)%
Software & Cloud Services	121,2	121,3	(0,1)%	0,1%
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>232,2</b>	<b>246,9</b>	<b>(6,0)%</b>	<b>(5,7)%</b>
Lieferkosten	(84,4)	(87,7)	(3,7)%	(3,2)%
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>147,8</b>	<b>159,3</b>	<b>(7,2)%</b>	<b>(7,1)%</b>
VtGK	(101,9)	(113,9)	(10,6)%	(10,8)%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>46,0</b>	<b>45,4</b>	<b>1,3%</b>	<b>2,3%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>19,8%</i>	<i>18,4%</i>	<i>1,4pp</i>	<i>–</i>

Auf Konzernebene sank der Umsatz im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 5,7 % und in Berichtswährung um 6,0 % auf CHF 232,2 Millionen, im Vergleich zu CHF 246,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Organisch<sup>1</sup> sank der Umsatz währungsbereinigt um 6,2 % gegenüber dem Vorjahr.

Die Aufwertung des Schweizer Frankens insbesondere gegenüber dem Euro, der Indischen Rupie und dem Kolumbianischen Peso, die durch eine Abschwächung gegenüber dem US-Dollar grösstenteils kompensiert wurde, resultierte in einem negativen Wechselkurseffekt von 0,3 Prozentpunkten auf Konzernumsatzebene.

## Uneinheitliche regionale Performance

### Umsatz nach Regionen

CHF Mio.	Q1 2025	Q1 2024	% Δ	% Δ (kWK)
DACH	71,4	74,8	(4,5)%	(4,3)%
Übrige EMEA-Region	71,3	72,2	(1,3)%	(1,1)%
NORAM	27,4	39,1	(29,9)%	(31,3)%
LATAM	22,8	24,8	(8,1)%	(2,9)%
APAC	38,3	32,8	16,6%	15,9%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	0,9	3,1	–	–
<b>Konzernumsatz</b>	<b>232,2</b>	<b>246,9</b>	<b>(6,0)%</b>	<b>(5,7)%</b>

Nach Regionen sank der Umsatz in DACH im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 4,3 % auf CHF 71,4 Millionen, im Vergleich zu CHF 74,8 Millionen im

<sup>1</sup> Definiert als Umsatzwachstum bei konstanten Wechselkursen ohne Berücksichtigung des Anteils der erworbenen Unternehmen in den ersten zwölf Monaten nach der Übernahme

Vorjahreszeitraum. Dabei wurden die schwachen Ergebnisse im Microsoft-Transaktionsgeschäft teilweise durch die solide Dynamik im CSP-Bereich und das starke Wachstum bei den anderen ISVs ausgeglichen. Eine grosse Kundentransaktion im ersten Quartal 2024 hat das Wachstum im Jahresvergleich ebenfalls verzerrt.

In der übrigen EMEA-Region ging der Umsatz im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 1,1 % auf CHF 71,3 Millionen zurück, verglichen mit CHF 72,2 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies war vor allem auf die schwachen Ergebnisse in Benelux sowie Mittel- und Osteuropa zurückzuführen. Südeuropa verzeichnete dagegen dank des Gewinns mehrerer neuer Grosskunden und des dynamischen Geschäfts im Services-Bereich ein hohes Wachstum.

In der Region NORAM sank der Umsatz im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 31,3 % auf CHF 27,4 Millionen, im Vergleich zu CHF 39,1 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies lag hauptsächlich an den anhaltenden GTM-bedingten Problemen bei der Vertriebsabwicklung, welche die Ergebnisse in beiden Geschäftsbereichen belasteten, sowie an der gestiegenen makroökonomischen Unsicherheit, welche Entscheidungsprozesse auf Kundenseite verzögerte und einen Transaktionsrückgang zur Folge hatte. Ausserdem waren im Vorjahreszeitraum einige grosse Transaktionen erfasst worden, was die Vergleichbarkeit mit dem laufenden Jahr erschwerte.

Die Region APAC erzielte im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 15,9 % auf CHF 38,3 Millionen, im Vergleich zu CHF 32,8 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies war auf die starken Ergebnisse in Indien, Japan und Südostasien zurückzuführen. Der Services-Bereich verzeichnete dank des weiter expandierenden AWS-Geschäfts und der Dynamik bei den Application Services ein sehr starkes Wachstum.

In der Region LATAM sank der Umsatz im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 2,9 % auf CHF 22,8 Millionen, im Vergleich zu CHF 24,8 Millionen im Vorjahreszeitraum, beeinflusst durch den Verlust eines Staatsauftrags in Kolumbien im Jahr 2024. Mexiko verzeichnete dank der ergriffenen Massnahmen zur Behebung der GTM-bedingten Probleme das zweite Quartal in Folge ein hohes zweistelliges Umsatzwachstum. Gute Ergebnisse wurden zudem in Mittelamerika & Karibik erzielt.

### Umsatzrückgang auf Marketplace zurückzuführen

#### Software & Cloud Marketplace

#### Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

CHF Mio.	Q1 2025	Q1 2024	% Δ	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>111,0</b>	<b>125,6</b>	<b>(11,6)%</b>	<b>(11,3)%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>96,0</b>	<b>108,2</b>	<b>(11,3)%</b>	<b>(11,0)%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>86,5%</i>	<i>86,1%</i>	–	–
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>53,6</b>	<b>57,9</b>	<b>(7,4)%</b>	<b>(6,5)%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>48,3%</i>	<i>46,1%</i>	–	–

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace sank der Umsatz im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11,3 % auf CHF 111,0 Millionen, im Vergleich zu CHF 125,6 Millionen im Vorjahreszeitraum. Grund dafür war die schwache Entwicklung des Microsoft-Transaktionsgeschäfts, die – wie erwartet – aus den geänderten Lieferanten-Incentives bei Enterprise Agreements resultierte.

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft, einschliesslich direkter und indirekter Umsätze auf Bruttobasis, erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 10 % auf CHF 4,4 Milliarden<sup>2</sup>, während der Nettoumsatz hauptsächlich aufgrund der oben genannten Incentive-Veränderungen zurückging.

SoftwareOne konnte im ersten Quartal 2025 rund 36'000 neue Copilot-Nutzer hinzugewinnen, sodass die Zahl der Nutzer zum 31. März 2025 bei rund 823'000 lag. Ausserdem wurden im ersten Quartal 2025 mehr als 280 neue Serviceverträge abgeschlossen.

Mit über 41'000 aktiven Kunden und 57'000 Cloud-Abonnements ist der Bruttoumsatz auf der Marketplace-Plattform in den zwölf Monaten bis zum 31. März 2025 um 37 % gegenüber dem Vorjahr auf CHF 915 Millionen gestiegen. Die Plattform wird kontinuierlich um neue Funktionen erweitert, um ihre Leistungsfähigkeit zu erhöhen und bestehende Funktionalitäten zu verbessern.

Der Deckungsbeitrag belief sich im ersten Quartal 2025 auf CHF 96,0 Millionen, was währungsbereinigt einem Rückgang um 11,0 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Marge betrug 86,5 %, verglichen mit 86,1 % im ersten Quartal 2024. Hintergrund dieser Entwicklung war der Umsatzrückgang.

Das bereinigte EBITDA verringerte sich im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 6,5 % auf CHF 53,6 Millionen, im Vergleich zu CHF 57,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 48,3 %, verglichen mit 46,1 % im Vorjahr, was auf reduzierte Liefer- und Vertriebsgemeinkosten zurückzuführen war.

#### Software & Cloud Services

#### Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	Q1 2025	Q1 2024	% Δ	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>121,2</b>	<b>121,3</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>0,1%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>51,8</b>	<b>51,1</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,3%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>42,8%</i>	<i>42,1%</i>	–	–
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>8,4</b>	<b>4,4</b>	<b>90,9%</b>	<b>92,6%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>6,9%</i>	<i>3,6%</i>	–	–

Software & Cloud Services verzeichneten im 1. Quartal 2025 ein währungsbereinigtes Wachstum von 0,1 % im Jahresvergleich auf CHF 121,2 Millionen, verglichen mit CHF 121,3 Millionen im Vorjahr. Dieses Ergebnis wurde durch Schwächen in mehreren Servicebereichen sowie durch grosse Transaktionen im 1. Quartal 2024 in NORAM beeinflusst. Ohne Berücksichtigung von NORAM stieg der Gruppenumsatz im Quartal währungsbereinigt um 6,2 % im Jahresvergleich.

Der Fokus auf Cross-Selling hielt an: 76 % des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate (bis 31. März 2025) wurden mit rund 16'200 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Services einkauften; im Vorjahreszeitraum waren es 15'900 Kunden.

Der Essentials<sup>3</sup>-Umsatz stieg im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 14 %, was auf eine beschleunigte Umstellung der Kunden von Enterprise Agreements auf das CSP-Modell zurückzuführen ist.

Die Deckungsbeitragsmarge stieg im 1. Quartal 2025 währungsbereinigt um 1,3 % im Jahresvergleich auf CHF 51,8 Millionen, leicht höher als CHF 51,1 Millionen im Vorjahr, bei stabilen Lieferkosten.

<sup>2</sup> Quelle: SoftwareOne (aufgrund von Änderungen im Berichtswesen von Microsoft)

<sup>3</sup> Vormalis xSimplex; bezieht sich auf den von S&C Marketplace und Services ausgewiesenen Gesamtumsatz

Das bereinigte EBITDA betrug im 1. Quartal 2025 CHF 8,4 Millionen, verglichen mit CHF 4,4 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Marge verbesserte sich auf 6,9 % gegenüber 3,6 % im Vorjahr, was auf niedrigere Vertriebsgemeinkosten zurückzuführen ist.

### **Margenverbesserung dank des Kostensenkungsprogramms**

Das bereinigte EBITDA stieg im 1. Quartal 2025 auf CHF 46,0 Millionen mit einer Marge von 19,8 %, verglichen mit CHF 45,4 Millionen und 18,4 % im Vorjahr, begünstigt durch das Kostensenkungsprogramm.

Dieses Ende 2024 angekündigte Programm wurde wie geplant zum Ende des ersten Quartals 2025 abgeschlossen. Die jährlichen Einsparungen beliefen sich auf CHF 88 Millionen gegenüber dem ursprünglichen Ziel von über CHF 50 Millionen und kamen durch den Abbau von Managementebenen und Gemeinkosten zustande.

Die Gesamtbereinigungen beliefen sich im ersten Quartal 2025 auf CHF 19,3 Millionen im Vergleich zu CHF 16,6 Millionen im Vorjahr. Von diesem Gesamtbetrag entfielen CHF 18,2 Millionen auf das Kostensenkungsprogramm, was infolge der oben genannten überplanmässigen Einsparungen und der daraus resultierenden Abfindungszahlungen höher ausfiel als die ursprünglich erwarteten CHF 15 Millionen. Für das Gesamtjahr 2025 werden Gesamtbereinigungen von weniger als CHF 30 Millionen erwartet, ohne Berücksichtigung der Implementierungskosten für Crayon.

Eine Überleitung des ausgewiesenen zum bereinigten EBITDA für den Berichtszeitraum findet sich auf Seite 8 dieser Medienmitteilung.

### **Weitere Massnahmen zur Bewältigung der GTM-bedingten Probleme in NORAM ergriffen**

Die Umstellung des GTM-Modells wurde Mitte 2024 durchgeführt, um die Vertriebsressourcen besser auf die Bedürfnisse der verschiedenen Kundensegmente des Unternehmens abzustimmen und die Produktivität im Vertrieb zu steigern. Der enge Zeitplan und das Ausmass der Änderungen führten in einigen Ländern, darunter in der Region NORAM, in Grossbritannien und Mexiko, zu Problemen bei der Vertriebsabwicklung.

Unter der Leitung des neuen CEO wurden gezielte Massnahmen ergriffen, um die Störungen zu beheben, was zu Verbesserungen in Grossbritannien und Mexiko führte. Angesichts anhaltender Herausforderungen in NORAM wurden jedoch weitere Massnahmen eingeleitet, um in dieser Region bis zum zweiten Halbjahr 2025 eine Trendwende zu erzielen. Dazu gehören die Verstärkung des regionalen Führungsteams durch Geschäftsleitungsmitglied Oliver Berchtold auf Interimbasis, strategische Wiedereinstellungen zur Förderung des Wachstums mit anderen ISVs sowie der Aufbau dedizierter Teams für priorisierte Vertriebsinitiativen.

### **Ausblick für das Gesamtjahr 2025**

SoftwareOne bestätigt auf eigenständiger Basis folgende Prognose für das Gesamtjahr 2025:

- Währungsbereinigtes Wachstum des Konzernumsatzes um 2 - 4 %, basierend auf einem Turnaround bei NORAM;
- Bereinigte EBITDA-Marge von 24 - 26 % des Umsatzes mit einem mehr als doppelt so hohen ausgewiesenen EBITDA als im Vorjahr;
- Dividendenausschüttungsquote von 30 - 50 % des bereinigten Jahresgewinns.

Das Unternehmen rechnet für das zweite Quartal 2025 weiterhin mit negativem Umsatzwachstum auf einem mit dem ersten Quartal 2025 vergleichbaren Niveau, da die Änderungen bei den Microsoft-Incentives insbesondere im Juni negative Auswirkungen haben. Mit Blick auf das zweite Halbjahr 2025 erwartet das Unternehmen einen Turnaround in NORAM auf Grundlage der ergriffenen Massnahmen und einer stark positiven Dynamik, bedingt durch einen geringeren Einfluss der Änderungen bei den Microsoft-Incentives in der zweiten Jahreshälfte, eine Beschleunigung im Wachstum mit Angeboten im Services-Bereich wie CSP, die sichtbar werdenden positiven Effekte der GTM-Transformation sowie eine günstigere Vergleichsbasis.

Die erzielten Kosteneinsparungen und strikte Kontrolle der Kosten werden weiterhin zu einer Margenverbesserung im Vergleich zum Vorjahr beitragen. SoftwareOne erwartet, dass die Summe der Bereinigungen für das Gesamtjahr 2025 unter CHF 30 Millionen liegen wird, ohne Berücksichtigung der Implementierungskosten für Crayon.

Die Prognose für das zusammengeschlossene Unternehmen wird nach Abschluss der Transaktion veröffentlicht.

### **Erfolgreiches Übernahmeangebot für Crayon**

Am 7. Mai 2025 hat SoftwareOne den Empfang von Annahmeerklärungen für das Angebot bekannt gegeben, die zusammen mit den bereits von SoftwareOne gehaltenen oder kontrollierten Anteilen 91,6 % des ausgegebenen und ausstehenden Aktienkapitals von Crayon entsprechen.

Zudem hat Euronext Oslo Børs am 12. Mai 2025 entschieden, SoftwareOne für den Sekundärhandel an der Osloer Börse zuzulassen. Der erste Tag dieses Sekundärhandels wird am oder um den Tag des Abschlusses der Transaktion erwartet.

Der Abschluss der Transaktion wird vorbehältlich der noch ausstehenden behördlichen Genehmigungen für Juni 2025 erwartet. SoftwareOne beabsichtigt einen Zwangserwerb der verbleibenden Crayon-Aktien.

#### *Integrationsplanung*

Die Integrationsplanung zwischen den beiden Unternehmen schreitet unter Berücksichtigung regulatorischer und kartellrechtlicher Einschränkungen weiter voran. Mit Unterstützung externer Experten für Post-Merger-Integrationen wird das Projekt seit Februar in allen Arbeitsfeldern, einschliesslich der Bereiche Strategie, Vertrieb & Marketing, Personal & Kultur, IT und Finanzen, vorangetrieben. Es ist geplant, bereits vor dem erwarteten Abschlussdatum im Juni für den Tag 1 vorbereitet zu sein. Des Weiteren werden detaillierte Fahrpläne für das Erreichen von Meilensteinen ungefähr an Tag 30, an Tag 100 und darüber hinaus festgelegt.

#### *Finanzierung*

Zur Finanzierung der Übernahme steht derzeit eine Brückenfinanzierung in Höhe von rund CHF 700 Millionen zur Verfügung, die bei Abschluss der Transaktion refinanziert wird. Nach Vollzug der Transaktion erwartet SoftwareOne, dass das Verhältnis von pro forma Nettoverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA bis Ende 2025 von unter 2,0x liegen wird.

# ERGEBNISÜBERSICHT

## Überleitung – ausgewiesenes zu bereinigtem EBITDA

CHF Mio.	Q1 2025	Q1 2024
<b>Ausgewiesenes EBITDA</b>	<b>26,7</b>	<b>28,7</b>
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	0,5	0,3
Integrations-, M&A- und Earn-Out-Kosten	1,5	3,1
Restrukturierungskosten Operational Excellence	-	4,1
Restrukturierungskosten GTM	-	5,1
Kostensenkungsprogramm	18,2	-
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	0,1	3,0
Andere nicht wiederkehrende Posten	(0,9)	1,0
<b>Total Bereinigungen</b>	<b>19,3</b>	<b>16,6</b>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>46,0</b>	<b>45,4</b>

Quelle: Management-Sicht

## UNTERLAGEN ZU DEN ERGEBNISSEN DES ERSTEN QUARTALS 2025

Die Trading-Update-Unterlagen für das erste Quartal 2025 finden Sie auf der Website von SoftwareOne im [Results Center](#).

## TELEFONKONFERENZ FÜR INVESTOREN, ANALYSTEN UND DIE MEDIEN

Für Investoren, Analysten und die Medien findet heute um 9.30 Uhr MESZ ein Webcast mit Raphael Erb, CEO, und Rodolfo Savitzky, CFO, statt, der über den Link [Audio-Webcast](#) aufgerufen werden kann.

Wenn Sie aktiv an der Fragerunde teilnehmen möchten oder sich nicht über den Webcast zuschalten können, haben Sie die Möglichkeit, uns 10 – 15 Minuten vor Beginn der Konferenz unter den folgenden Nummern zu kontaktieren:

Schweiz/Europa: +41 58 310 50 00

Vereinigtes Königreich: +44 (0) 207 107 06 13

USA: +1 (1) 631 570 56 13

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

## UNTERNEHMENSKALENDER

Ergebnisse für H1 2025 und Halbjahresbericht 21. August 2025

Trading-Update für Q3 2025 13. November 2025

## KONTAKT

Anna Engvall, Investor Relations

Tel. +41 44 832 41 37, [anna.engvall@softwareone.com](mailto:anna.engvall@softwareone.com)

FGS Global, Media Relations

Tel. +41 44 562 14 99, [press.softwareone@fgsglobal.com](mailto:press.softwareone@fgsglobal.com)

## ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareOne ist ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, der die Art und Weise, wie Unternehmen alles in der Cloud erstellen, kaufen und betreiben, neu definiert. SoftwareOne unterstützt seine Kunden bei der Migration und Aktualisierung ihrer Arbeitsabläufe und Anwendungen und optimiert gleichzeitig ihre Software- und Cloud-Umgebungen, damit sie den Mehrwert der Technologie voll ausschöpfen können. Die rund 9'000 Mitarbeiter des Unternehmens sind bestrebt, ein Portfolio von 7'500 Softwaremarken in über 60 Ländern anzubieten. SoftwareOne hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und ist an der SIX Swiss Exchange unter dem Tickersymbol SWON kotiert. Besuchen Sie uns auf [www.softwareone.com](http://www.softwareone.com)

SoftwareOne Holding AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans

## HINWEIS BEZÜGLICH ZUKUNFTSGERICHTETER AUSSAGEN

*Diese Medienmitteilung kann bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen in Bezug auf das zukünftige Geschäft, die Entwicklung und die wirtschaftliche Leistung des Konzerns enthalten. Solche Aussagen können einer Reihe von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren unterliegen, wie z. B., aber nicht beschränkt auf, höhere Gewalt, Wettbewerbsdruck, rechtliche und regulatorische Entwicklungen, globale, makroökonomische und politische Trends, die Fähigkeit des Konzerns, die Mitarbeiter anzuziehen und zu binden, die zur Generierung von Umsätzen und zur Verwaltung seiner Geschäfte erforderlich sind, Schwankungen der Wechselkurse und allgemeine Finanzmarktbedingungen, Änderungen der Rechnungslegungsstandards oder -richtlinien, Verzögerung oder Unfähigkeit, Genehmigungen von Behörden einzuholen, technische Entwicklungen, Rechtsstreitigkeiten oder negative Werbung und Nachrichtenberichterstattung, die jeweils dazu führen könnten, dass die tatsächliche Entwicklung und die Ergebnisse wesentlich von den in dieser Medienmitteilung gemachten Aussagen abweichen. SoftwareOne übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu ändern, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen.*