



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

SoftwareOne verzeichnet im ersten Halbjahr 2025 wie erwartet Umsatzrückgang und verbesserte Marge; Integration von Crayon schreitet planmässig voran

Stans, Schweiz | 28. August 2025 – **SoftwareOne Holding AG**, ein führender globaler Anbieter von **Software- und Cloud-Lösungen**, hat heute seine **Geschäftszahlen für das erste Halbjahr 2025 veröffentlicht**.

- Der Konzernumsatz, exklusive Crayon, sank im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk), um 4,9 % und in Berichtswährung um 8,0 % auf CHF 487,7 Millionen
- Das ausgewiesene EBITDA belief sich auf CHF 85,0 Millionen, mit einer Margenverbesserung um 1,9 Prozentpunkte auf 17,5 %, was das Kostensenkungsprogramm und die fortgesetzte strikte Kostenkontrolle sowie geringere ausserordentliche Kosten reflektiert; das bereinigte EBITDA betrug CHF 114,7 Millionen, mit einer Margenverbesserung um 0,5 Prozentpunkte auf 23,5 %
- Die regionale Performance im zweiten Quartal 2025 entsprach den im Trading Update für das erste Quartal 2025 kommunizierten Erwartungen, wobei die Ergebnisse – insbesondere im Juni – durch Incentive-Anpassungen belastet wurden
- In der Region NORAM wurde ein neues Führungsteam ernannt und Restrukturierungsmassnahmen umgesetzt, um die GTM-bedingten Störungen zu beheben und das Wachstum ab dem dritten Quartal 2025 voranzutreiben
- Laufende strategische Wachstumsinitiativen in allen Regionen zur Förderung der Umstellung auf CSP und von Angeboten im Services-Bereich, einschliesslich Einführung und Nutzung von KI-Lösungen, FinOps und Cybersicherheit bei Hyperscalern
- Vollkonsolidierung von Crayon seit dem 2. Juli 2025, wobei der Integrationsprozess bereits begonnen hat und bis Ende August 2025 Kostensynergien in Höhe von CHF 11 Millionen erzielt wurden
- Prognose für das Geschäftsjahr 2025: Flaches Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber 2024 auf vergleichbarer kombinierter Basis¹ erwartet, mit einer bereinigten EBITDA-Marge von über 20 %; während einer Übergangsphase liegt der Fokus auf der Integration und der Rückkehr zu Wachstum im zweiten Halbjahr 2025

Raphael Erb und Melissa Mulholland, Co-CEOs von SoftwareOne, sagten: «Das erste Halbjahr 2025 markierte den erfolgreichen Abschluss unseres Zusammenschlusses mit Crayon. Dadurch wurden zwei weltweit führende Unternehmen mit komplementären Geschäften in mehr als 70 Ländern zusammengeführt. Gemeinsam sind wir hervorragend aufgestellt und verfügen über eine grössere globale Präsenz und lokale Reichweite sowie erweiterte Kompetenzen in dem sich schnell entwickelnden Markt für Software, Cloud und KI.

Die Einzelergebnisse von SoftwareOne im zweiten Quartal 2025 entsprachen den Erwartungen, die wir in unserem Trading Update im Mai kommuniziert haben. Die Änderungen bei den Microsoft-Incentives haben sich weiterhin negativ auf die Ergebnisse in allen Regionen ausgewirkt. Derweil blieben die Ergebnisse von

¹ Basierend auf vergleichbaren historischen Finanzkennzahlen, als wäre die Übernahme von Crayon am 1. Januar 2024 abgeschlossen worden; für ausführlichere Informationen siehe Seite 9 der Medienmitteilung

Crayon für das zweite Quartal vor allem aufgrund der schwachen Performance in der Region Nordics und im Services-Bereich hinter den Erwartungen zurück. Mit Blick auf die zweite Jahreshälfte 2025 sind wir zuversichtlich, das kombinierte Unternehmen zu Wachstum zurückzuführen - getragen von einer verbesserten Dynamik in allen Regionen, einschliesslich eines Turnarounds in NORAM, unterstützt von einem positiven Start in das dritte Quartal 2025.

Die Integration und die Realisierung der Synergien schreiten planmässig voran, und wir konzentrieren uns weiterhin darauf, unsere Kunden bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Gleichzeitig richten wir unseren Fokus weiterhin auf Wachstumschancen, darunter im CSP-Bereich sowie bei Angeboten im Services-Bereich wie der Einführung und Nutzung von KI-Lösungen, FinOps und Cybersicherheit. Dabei nutzen wir unsere gebündelten Kompetenzen, unsere engen Partnerschaften mit Hyperscalern und unsere abgestimmten GTM-Strategien, einschliesslich des Channel-Geschäfts und der Digital Hubs, um das Potenzial im KMU-Segment zu erschliessen.»

Hanspeter Schraner, CFO von SoftwareOne, ergänzte: «Im Verlauf des zweiten Halbjahres 2025 erwarten wir verbesserte Ergebnisse in allen Regionen, getragen von geringeren Auswirkungen der Anpassungen bei den Microsoft-Incentives, den Vorteilen der GTM-Transformation sowie zentralen Wachstumsinitiativen. Auch der Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum wird günstiger ausfallen. Zugleich sind wir uns der Risiken im Zusammenhang mit einem Turnaround in NORAM und den aktuellen makroökonomischen Unsicherheiten bewusst. Auch wenn die Integrationsphase vorübergehend zusätzliche Komplexität mit sich bringt und die Aufmerksamkeit des Managements erfordert, sind wir zuversichtlich, die angestrebten Synergien und das geplante Wachstum nachhaltig zu realisieren.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das Gesamtjahr 2025 auf vergleichbarer kombinierter Basis währungsbereinigt einen Umsatz auf dem Niveau von 2024, mit einer bereinigten EBITDA-Marge von über 20 %, da wir unsere strenge Kostenkontrolle fortsetzen und plangemäss schon früh Kostensynergien realisieren werden.»

Kennzahlen – SoftwareOne, ohne Crayon (ungeprüft)

CHF Mio.	H1 2025	H1 2024	% Δ	% Δ (kWk)	Q2 2025	Q2 2024	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Marketplace	246,0	285,8	(13,9)%	(11,2)%	135,0	160,2	(15,7)%	(11,1)%
Software & Cloud Services	241,7	244,2	(1,0)%	2,4%	120,5	122,8	(1,9)%	4,6%
Total Umsatzerlöse	487,7	529,9	(8,0)%	(4,9)%	255,5	283,0	(9,7)%	(4,3)%
Lieferkosten	(164,3)	(170,7)	(3,7)%	(0,2)%	(79,9)	(83,0)	(3,8)%	3,0%
Deckungsbeitrag	323,4	359,3	(10,0)%	(7,2)%	175,6	200,0	(12,2)%	(7,3)%
VtGK	(208,7)	(237,4)	(12,1)%	(9,5)%	(106,8)	(123,5)	(13,5)%	(8,3)%
Bereinigtes EBITDA	114,7	121,9	(5,8)%	(2,7)%	68,8	76,5	(10,1)%	(5,7)%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	23,5%	23,0%	0,5pp	-	26,9%	27,0%	(0,1)pp	-
Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,19	0,27	(28,1)%	-	-	-	-	-
Nach IFRS								
Ausgewiesenes EBITDA	85,0	82,2	3,5%	-	58,4	53,4	9,3%	-
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	17,5%	15,5%	1,9pp	-	22,9%	18,9%	4,0pp	-
Ausgewiesener Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,06	0,18	(64,3)%	-	-	-	-	-
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	87,1	(295,3)	-	-	-	-	-	-
Nettoverschuldung/(Barmittel) ²	(36,2)	208,7	-	-	-	-	-	-
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring) ²	(216,6)	184,1	-	-	-	-	-	-
Personalbestand (in FTE am Ende des Berichtszeitraums)	8'795	9'327	(5,7)%	-	-	-	-	-

Regionale Performance im Rahmen der Erwartungen

Auf Konzernebene sank der Umsatz im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 487,7 Millionen, im Vergleich zu CHF 529,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen, entspricht dies einem Rückgang von 4,9 % und in Berichtswährung einem Rückgang von 8,0 %. Organisch belief sich der Umsatzrückgang im ersten Halbjahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr währungsbereinigt auf 5,6 %. Im zweiten Quartal 2025 ging der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 4,3 % und in Berichtswährung um 9,7 % zurück.

Die Aufwertung des CHF insbesondere gegenüber dem Euro, dem US-Dollar, dem kolumbianischen Peso und dem brasilianischen Real resultierte im ersten Halbjahr 2025 in einem negativen Wechselkurseffekt von 3,1 Prozentpunkten auf Konzernumsatzebene.

² Berücksichtigt neues, mehrjähriges -Factoring-Programm ohne Regressmöglichkeit für den Verkauf von berechtigten und versicherten Forderungen in den USA und in DACH.

Umsatz nach Regionen

CHF Mio.	H1 2025	H1 2024	% Δ (kWk)	Q2 2025	Q2 2024	% Δ (kWk)
DACH	149,3	156,6	(2,9)%	77,9	81,8	(1,6)%
Übrige EMEA-Region	148,2	154,4	(1,7)%	76,9	82,1	(2,3)%
NORAM	57,1	85,1	(30,4)%	29,7	46,0	(29,7)%
LATAM	46,0	53,6	(5,2)%	23,2	28,8	(7,2)%
APAC	83,6	76,5	13,2%	45,2	43,6	11,2%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	3,5	3,8	-	2,5	0,6	-
Konzernumsatz	487,7	529,9	(4,9)%	255,5	283,0	(4,3)%

Aus regionaler Sicht sank der Umsatz in DACH im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 2,9 % auf CHF 149,3 Millionen, im Vergleich zu CHF 156,6 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies ist in erster Linie auf geänderte Microsoft-Incentives für Enterprise Agreements sowie auf grosse Transaktionen im Vorjahreszeitraum zurückzuführen, die ein verzerrtes Bild in Bezug auf das Wachstum zeichnen. Im zweiten Quartal 2025 verzeichnete der Public-Sector-Bereich eine positive Dynamik dank mehrerer Neukundengewinne sowie Wachstum im CSP-Bereich, das den Rückgang im Microsoft-Transaktionsgeschäft teilweise kompensierte.

In der übrigen EMEA-Region ging der Umsatz im ersten Halbjahr 2025 währungsbereinigt um 1,7 % auf CHF 148,2 Millionen zurück, verglichen mit CHF 154,4 Million im Vorjahreszeitraum. Während die Benelux-Länder und Südeuropa dank des dynamischen Geschäfts bei anderen ISVs und im Services-Bereich solide Ergebnisse erzielten, verzeichneten andere Regionen eine gegenläufige Entwicklung. In den Nordics verschoben sich zudem grössere Transaktionen in das dritte Quartal 2025.

Die Region NORAM verzeichnete im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt einen Umsatzrückgang von 30,4 % auf CHF 57,1 Millionen im Vergleich zu CHF 85,1 Millionen im Vorjahreszeitraum. Ursächlich hierfür waren anhaltende GTM-bedingte Herausforderungen bei der Vertriebsabwicklung. Die Entwicklung im zweiten Quartal 2025 entsprach den Erwartungen nach einem schwachen Jahresbeginn, wobei der Umsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 29,7 % zurückging. Zur Unterstützung des geplanten Wachstums ab dem dritten Quartal 2025 wurden eine neue Führungsstruktur und Restrukturierungsmassnahmen implementiert.

Die Region APAC erzielte im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 13,2 % auf CHF 83,6 Millionen, verglichen mit CHF 76,5 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies ist auf starke Geschäftsergebnisse in der gesamten Region zurückzuführen, insbesondere in Hongkong, Indien und Malaysia. Der Services-Bereich verzeichnete ein aussergewöhnlich starkes Wachstum, wobei sich der Umsatz mit AWS-Dienstleistungen im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelte.

In der Region LATAM sank der Umsatz im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 5,2 % auf CHF 46,0 Millionen, im Vergleich zu CHF 53,6 Millionen im Vorjahreszeitraum, was auf die schwache Geschäftsentwicklung in Brasilien zurückzuführen ist. Mexiko erzielte im zweiten Quartal 2025 abermals ein starkes zweistelliges Umsatzwachstum, während Kolumbien ein positives Wachstum erzielte, getragen von einer wiedererstarkten Dynamik im Services-Bereich.

Umsatzrückgang auf Marketplace zurückzuführen

Software & Cloud Marketplace

Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

CHF Mio.	H1 2025	H1 2024	% Δ (kWk)	Q2 2025	Q2 2024	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	246,0	285,8	(11,2)%	135,0	160,2	(11,1)%
Deckungsbeitrag	216,0	252,5	(11,7)%	120,0	144,3	(12,3)%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>87,8%</i>	<i>88,4%</i>	<i>-</i>	<i>88,9%</i>	<i>90,1%</i>	<i>-</i>
Bereinigtes EBITDA	131,5	143,3	(5,1)%	77,8	85,4	(4,4)%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>53,4%</i>	<i>50,2%</i>	<i>-</i>	<i>57,7%</i>	<i>53,3%</i>	<i>-</i>

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace sank der Umsatz im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11,2 % auf CHF 246,0 Millionen, im Vergleich zu CHF 285,8 Millionen im Vorjahreszeitraum. Grund dafür war die schwache Entwicklung des Microsoft-Transaktionsgeschäfts aufgrund geänderter Incentives bei Enterprise Agreements, die teilweise durch das Wachstum bei anderen ISVs ausgeglichen wurde. Im zweiten Quartal 2025 sank der Umsatz währungsbereinigt um 11,1 % gegenüber dem Vorjahr, nach einer erwartungsgemäss schwächeren Entwicklung im Juni.

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft, einschliesslich direkter und indirekter Umsätze auf Bruttobasis, belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 10,9 Milliarden. Dies entspricht einem währungsbereinigten Rückgang um 2,0 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2024. Im zweiten Quartal 2025 ging der Umsatz im Microsoft-Geschäft gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 9,2 % auf CHF 6,5 Milliarden³ zurück. Gründe hierfür waren, dass Microsoft bestimmte Grosskunden direkt übernommen hat, sowie proaktive Massnahmen von SoftwareOne, das Geschäft angesichts reduzierter Incentives für Enterprise Agreements gezielt auf profitablere Bereiche auszurichten.

SoftwareOne gewann im zweiten Quartal 2025 rund 200'000 neue Copilot-Nutzer hinzu und überschritt damit zum 30. Juni 2025 die Marke von einer Millionen Nutzer, getrieben von einer hohen Anzahl an Vertragsverlängerungen im zweiten Quartal. Ausserdem wurden im zweiten Quartal 2025 117 neue Services-Engagements abgeschlossen, womit sich die Gesamtzahl im ersten Halbjahr 2025 auf 397 summierte.

Mit über 43'000 aktiven Kunden und 84'000 Cloud-Abonnements stieg der Bruttoumsatz auf der Marketplace-Plattform in den zwölf Monaten bis zum 30. Juni 2025 auf CHF 980 Millionen. Dies entspricht einem Anstieg von 19 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Der Deckungsbeitrag belief sich im ersten Halbjahr 2025 CHF auf 216,0 Millionen, was einem währungsbereinigten Rückgang um 11,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum und einer Marge von 87,8 % entspricht, verglichen mit CHF 252,5 Millionen im ersten Halbjahr 2024.

Das bereinigte EBITDA sank im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 5,1 % auf CHF 131,5 Millionen, verglichen mit CHF 143,3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 53,4 %, verglichen mit 50,2 % im Vorjahr.

³ Quelle: SoftwareOne (aufgrund von Änderungen in der Berichterstattung von Microsoft)

Software & Cloud Services

Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	H1 2025	H1 2024	% Δ (kWk)	Q2 2025	Q2 2024	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	241,7	244,2	2,4%	120,5	122,8	4,6%
Deckungsbeitrag	107,4	106,8	3,5%	55,6	55,6	5,5%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>44,4%</i>	<i>43,7%</i>	<i>-</i>	<i>46,1%</i>	<i>45,3%</i>	<i>-</i>
Bereinigtes EBITDA	20,9	17,8	20,7%	12,5	13,4	(2,2)%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>8,6%</i>	<i>7,3%</i>	<i>-</i>	<i>10,4%</i>	<i>10,9%</i>	<i>-</i>

Software & Cloud Services verzeichnete im ersten Halbjahr 2025 währungsbereinigt ein Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr von 2,4 % auf CHF 241,7 Millionen, gegenüber CHF 244,2 Millionen im Vorjahreszeitraum. Im zweiten Quartal 2025 stieg der Umsatz währungsbereinigt um 4,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum; hier machte sich die Entwicklung bei Application Services und Digital Workplace positiv bemerkbar. Unter Ausschluss von NORAM stieg der Umsatz im zweiten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 8,8 %.

Der Fokus auf Cross-Selling hielt an: 75 % des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate (bis 30. Juni 2025) wurden mit rund 16'200 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Dienstleistungen einkauften; im Vorjahreszeitraum waren es 16'100 Kunden gewesen.

Der Essentials-Umsatz⁴ stieg im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 3 %, was auf die anhaltende Umstellung der Kunden von Enterprise Agreements auf das Microsoft-CSP-Modell zurückzuführen war und teilweise durch einen geringeren AWS-Essentials-Umsatz im Berichtszeitraum ausgeglichen wurde. Im zweiten Quartal 2025 stieg der Umsatz währungsbereinigt um 5 % gegenüber dem Vorjahr.

Der Deckungsbeitrag stieg im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 107,4 Millionen, wobei sich die branchenführende Marge von 43,7 % im Vorjahr auf 44,4 % verbesserte. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war die weitere Optimierung des Vertriebsnetzes.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 20,9 Millionen, im Vergleich zu CHF 17,8 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Marge verbesserte sich von 7,3 % im Vorjahr auf 8,6 %, was einem höheren Deckungsbeitrag und niedrigeren Vertriebsgemeinkosten zu verdanken war.

Margenverbesserung und geringere ausserordentliche Kosten

Das ausgewiesene EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 85 Millionen, verglichen mit CHF 82,2 Millionen im Vorjahr. Die Marge verbesserte sich um 1,9 Prozentpunkte auf 17,5 %. Hintergrund hierfür waren das im ersten Quartal 2025 abgeschlossene Kostensenkungsprogramm und die anhaltend strikte Kostenkontrolle sowie geringere ausserordentliche Kosten.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 114,7 Millionen, was einem währungsbereinigten Rückgang von 2,7 % gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 121,9 Millionen entspricht, während die Marge um 0,5 Prozentpunkte stieg. Die gesamten EBITDA-Bereinigungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 29,7 Millionen, gegenüber CHF 39,7 Millionen im Vorjahr. Davon entfielen CHF 17,9 Millionen auf Restrukturierungs- und sonstige Kosten. Im Einklang mit dem zuvor kommunizierten Ziel von unter CHF 30 Millionen auf Standalone-Basis entfiel der verbleibende Betrag auf Transaktions- und integrationsbezogenen Aufwendungen im Zusammenhang mit Crayon.

⁴ Vormals xSamples; beinhaltet Microsoft 365, Azure und AWS Essentials

Der bereinigte Gewinn für den Berichtszeitraum lag im ersten Halbjahr 2025 bei CHF 29,6 Millionen, was einem Rückgang um 28,9 % in der Berichtswährung gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 41,6 Millionen entspricht.

Nach IFRS ergibt sich für das erste Halbjahr 2025 ein Gewinn in Höhe von CHF 9,9 Millionen, im Vergleich zu CHF 27,9 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Eine Überleitung des nach IFRS ausgewiesenen Halbjahresgewinns zum bereinigten Gewinn für den Berichtszeitraum findet sich auf Seite 11 dieser Medienmitteilung.

Update zur Geschäftsentwicklung von Crayon

Der Bruttoumsatz⁵ von Crayon stieg im ersten Halbjahr 2025 um 20,0 % gegenüber dem Vorjahr auf NOK 38'514 Millionen, verglichen mit NOK 32'103 Millionen im Vorjahr. Im zweiten Quartal 2025 verbesserte sich der Bruttoumsatz um 16,5 % gegenüber dem Vorjahr auf NOK 21'160 Millionen, getrieben von einer starken Einkaufsaktivität der Kunden.

Kennzahlen – Crayon Group (ungeprüft)

NOK Mio.	H1 2025	H1 2024	% Δ	% Δ (kWk)	Q2 2025	Q2 2024	% Δ	% Δ (kWk)
Bruttoumsatz	38'514	32'103	20,0%	18,7%	21'160	18'167	16,5%	17,3%
Umsatzerlöse	3'608	3'548	1,7%	0,8%	1'867	1'915	(2,5%)	(1,8)%
Bruttogewinn	3'217	3'211	0,2%	(0,6)%	1'671	1'737	(3,8%)	(3,1)%
Bereinigtes EBITDA	469	615	(23,7)%	(24,6)%	283,0	412,0	(31,4%)	(31,7)%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Bruttogewinns)</i>	<i>14,6%</i>	<i>19,2%</i>	<i>(4,6)pp</i>	-	<i>16,9%</i>	<i>23,7%</i>	<i>(6,8)pp</i>	-
Ausgewiesenes EBITDA	420	572	(26,7%)	27,7%	250	394	(36,5%)	37,2%
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	1'398	696	101%	-	1'311	599	119%	-
Netto-Umlaufvermögen	(2'780)	(1'403)	-	-	-	-	-	-
Personalbestand (in FTE am Ende des Berichtszeitraums)	4'133	4'114	4,6%	-	-	-	-	-

Der Bruttogewinn sank im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 0,6 % auf NOK 3'217 Millionen, verglichen mit NOK 3'211 Millionen im Vorjahr. Im zweiten Quartal 2025 sank der Bruttogewinn gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 3,1 % auf NOK 1'671 Millionen, verglichen mit NOK 1'737 Millionen im Vorjahr.

Im zweiten Quartal 2025 lag das Wachstum des Bruttogewinns hinter den Erwartungen zurück. Dies ist insbesondere auf die unterdurchschnittliche Entwicklung im Services-Bereich zurückzuführen, die einerseits einen zurückhaltenden Beratungsmarkt in den Nordics, andererseits negatives Wachstum im Software- und Cloud-Economics-Geschäft in Europa reflektiert.

Im Software- und Cloud-Geschäft konnten die Auswirkungen reduzierter Incentives aus Enterprise Agreements durch die Umstellung im CSP-Bereich sowie andere Incentives abgefedert werden. Crayon baut weiterhin eine Kundenbasis im Bereich Enterprise Agreements auf, wenn auch mit zunächst geringeren Margen, um zukünftige Cross- und Upselling-Chancen zu sichern. Von Januar bis Mai wurde ein positives Bruttogewinnwachstum verzeichnet, wurde jedoch durch einen starken Rückgang im Juni ausgeglichen, der eine direkte Folge der hohen Volumina an Enterprise Agreements war.

⁵ Der Bruttoumsatz umfasst Umsatzerlöse sowie die von Crayon im Rahmen indirekter Verträge mit Softwareanbietern im relevanten Zeitraum im Namen des Softwareanbieters an Endkunden und Hosters gestellten Bruttorechnungsbeträge

Das bereinigte EBITDA sank im ersten Halbjahr 2025 auf NOK 469 Millionen nach NOK 615 Millionen im Vorjahr, bei einer Marge von 13,0 %. Im zweiten Quartal 2025 ging das bereinigte EBITDA auf NOK 283 Millionen zurück, gegenüber NOK 412 Millionen im Vorjahr, was auf ein schwächer als erwartetes Wachstum zurückzuführen war.

Zum 30. Juni 2025 belief sich das Netto-Umlaufvermögen auf NOK (2'780) Millionen, was einer Verbesserung um NOK 1'377 Millionen gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Neues Factoring-Programm

Das Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring) von SoftwareOne auf eigenständiger Basis verringerte sich zum 30. Juni 2025 um CHF 400,6 Millionen auf CHF (216,6) Millionen, verglichen mit CHF 184,1 Millionen im Vorjahreszeitraum. Ausschlaggebend hierfür waren ein neues, mehrjähriges Factoring-Programm⁶ ohne Regressmöglichkeiten sowie Massnahmen zur Verbesserung der Inkassoprozesse.

Der Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 87,1 Millionen, im Vergleich zu CHF (295,3) Millionen im Vorjahreszeitraum, was in erster Linie auf einen Rückgang des Netto-Umlaufvermögens infolge des oben erwähnten Anstiegs der Factoring-Aktivitäten zurückzuführen ist.

Die Investitionsausgaben (ohne aktivierte Leasingverhältnisse) lagen im ersten Halbjahr 2025 bei insgesamt CHF 30,1 Millionen. Davon entfielen CHF 7,7 Millionen auf die Marketplace-Plattform.

Der Netto-Barmittelbestand belief sich zum 30. Juni 2025 auf CHF 36,2 Millionen, verglichen mit einer Nettoverschuldung von 208,7 Millionen im Vorjahr.

Das Eigenkapital belief sich zum 30. Juni 2025 auf CHF 508,4 Millionen, gegenüber CHF 647,5 Millionen im Vorjahreszeitraum. Der Rückgang ist in erster Linie auf die Dividende in Höhe von CHF 45,6 Millionen, negative Wechselkurseffekte aufgrund der Aufwertung des Schweizer Frankens und Hedging-Effekte zurückzuführen.

Refinanzierung der Überbrückungskredite für die Akquisition

Nach Abschluss der Transaktion wurden die Überbrückungskredite für die Akquisition in einen befristeten Darlehensvertrag über CHF 600 Millionen umgewandelt, wobei die verbleibenden CHF 100 Millionen bis zum Ablauf der Laufzeit bestehen bleiben. Die bestehende revolvingende Kreditlinie von CHF 660 Millionen wurde ebenfalls refinanziert. BNP Paribas, UBS Schweiz, UniCredit und die Zürcher Kantonalbank fungierten als federführende mandatierte Konsortialführer.

Proforma für die Crayon-Akquisition belief sich das Verhältnis von Nettoverschuldung zu bereinigtem EBITDA (auf Basis der zwölf Monate zum 30. Juni 2025) auf rund 1,5x und lag damit im Einklang mit den Entschuldungszielen.

Integration schreitet planmässig voran

Auf der Grundlage einer etablierten Governance-Struktur und einer sorgfältigen Vorbereitung durch Arbeitsgruppen beider Unternehmen im ersten Halbjahr 2025 begann die Umsetzung der Integration nach dem Abschluss der Transaktion Anfang Juli. Nach der Bekanntgabe der Geschäftsleitung und der Regional Presidents wurden in allen Regionen Länderverantwortliche ernannt.

In den kommenden Monaten wird der Integrationsprozess die Einführung eines gemeinsamen Betriebsmodells, die Harmonisierung des GTM-Ansatzes und des Portfolios sowie die Integration von IT-Systemen und die Konsolidierung der Rechtsstrukturen in Ländern mit Überschneidungen umfassen.

⁶ Bezieht sich auf den Verkauf in Frage kommender Rechnungen in den USA und der DACH-Region. Sämtliche im Rahmen des neuen, mehrjährigen -Programms ohne Regressmöglichkeiten verkauften Forderungen sind gegen Ausfallrisiken versichert und werden beim Verkauf ausgebucht

Während des gesamten Prozesses haben die Sicherung der Kundenbeziehungen und die Bindung talentierter Mitarbeiter höchste Priorität.

Im Hinblick auf die frühzeitige Realisierung von Synergien wurden bis Ende August 2025 durch den Abbau doppelt besetzter Managementfunktionen Kosteneinsparungen bei laufenden Kosten in Höhe von CHF 11 Millionen erzielt, verglichen zum Zielkorridor von CHF 80 - 100 Millionen bis Ende 2026. Die Implementierungskosten werden in derselben Grössenordnung wie die Synergien bei den laufenden Kosten erwartet.

Finanzkennzahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis

Finanzkennzahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis (ungeprüft)

CHF Mio.	H1 2025	H1 2024	% Δ	% Δ (CCY)	Q2 2025	Q2 2024	% Δ	% Δ (CCY)	2024
SoftwareOne	487,7	529,9	(8,0)%	(4,9)%	255,5	283,0	(9,7)%	(4,3)%	1'017,0
Crayon	284,6	291,7	(2,4)%	0,3%	145,8	156,6	(6,9)%	(2,7)%	564,5
Total Umsatzerlöse	772,3	821,6	(6,0)%	(3,1)%	401,3	439,6	(8,7)%	(3,7)%	1'581,5
Bereinigtes EBITDA	154,7	171,6	(9,8)%	(6,2)%	92,8	108,9	(14,8)%	(11,0)%	316,2
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>20,0%</i>	<i>20,9%</i>	<i>(0,9)pp</i>	-	<i>23,1%</i>	<i>24,8%</i>	<i>(1,6)pp</i>	-	<i>20,0%</i>
Ausgewiesenes EBITDA	118,8	130,0	(8,6)%	-	78,5	86,4	(9,2)%	-	205,4
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring)	(457,9)	50,2	-	-	-	-	-	-	(289,7)
Personalbestand (in FTE am Ende des Berichtszeitraums)	12'928	13'441	(3,8)%	-	-	-	-	-	13'318

Zur besseren Vergleichbarkeit und Transparenz wurden nach dem Zusammenschluss von SoftwareOne und Crayon am 2. Juli 2025 historische Vergleichszahlen erstellt. Die Finanzkennzahlen wurden so erstellt, als hätte die Transaktion am 1. Januar 2024 stattgefunden.

Ausblick für das kombinierte Unternehmen

Auf kombinierter Basis gibt SoftwareOne folgende Prognose für das Gesamtjahr 2025 ab:

- Flaches Konzernumsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber 2024 auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Bereinigte EBITDA-Marge über 20 % auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Dividendenausschüttungsquote von 30 - 50 % des bereinigten Jahresgewinns⁷.

Während einer Übergangsphase mit Fokus auf die Integration erwartet das Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte 2025 eine Rückkehr zu Wachstum, unterstützt durch einen guten Start ins dritte Quartal. Haupttreiber für die Performance im zweiten Halbjahr 2025 sind geringere Auswirkungen der Anpassungen bei den Microsoft-Incentives, beschleunigtes Wachstum von Service-getriebenen Angeboten wie CSP, positive Effekte der GTM-Transformation, auch in der Region NORAM, sowie eine günstigere Vergleichsbasis.

Bei anhaltend strikter Kostenkontrolle und Realisierung der angestrebten Kostensynergien wird für das kombinierte Unternehmen eine im Vergleich zum Vorjahr stabile bereinigte EBITDA-Marge erwartet.

⁷ Basierend auf der Konsolidierung von Crayon ab dem 2. Juli 2025; Anpassungen schliessen die Implementierungs- und Transaktionskosten von Crayon aus

Über das Jahr 2025 hinaus erwartet SoftwareOne eine Beschleunigung des Wachstums und eine Steigerung der Profitabilität, unterstützt durch laufende Kostensynergien in Höhe von CHF 80 - 100 Millionen, die bis Ende 2026 erreicht werden sollen, sowie durch signifikante Umsatzsynergien aus komplementären Geschäftsbereichen – darunter ein erweiterter Kundenzugang, Cross- und Upselling-Möglichkeiten sowie die kombinierte Stärke der digitalen Sales Hubs von SoftwareOne und des Channel-Geschäfts von Crayon.

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2026 und die mittelfristigen Ziele für das kombinierte Unternehmen werden zusammen mit den Ergebnissen für das Geschäftsjahr 2025 Anfang 2026 bekannt gegeben.

Zukünftige Segmentberichterstattung

Künftig wird SoftwareOne weiterhin über die primären Geschäftssegmente nach Regionen berichten, die DACH, übrige EMEA-Region, NORAM, LATAM und APAC umfassen. Darüber hinaus wird das kombinierte Unternehmen seine Geschäftsaktivitäten in drei Segmenten ausweisen: Software & Cloud Direct, Software & Cloud Channel sowie Services. Das Segment Software & Cloud Channel umfasst in erster Linie das Tier-2-Vertriebsgeschäft von Crayon für KMUs.

ERGEBNISÜBERSICHT SOFTWAREONE

Übersicht Gewinn- und Verlustrechnung

CHF Mio.	Nach IFRS		Bereinigt			
	H1 2025	H1 2024	H1 2025	H1 2024	% Δ	% Δ zu kWk
Umsatzerlöse aus Software & Cloud Marketplace	245,0	285,0	246,0	285,8	(13,9)%	(11,2)%
Umsatzerlöse aus Software & Cloud Services	241,6	244,2	241,7	244,2	(1,0)%	2,4%
Total Umsatzerlöse	486,6	529,2	487,7	529,9	(8,0)%	(4,9)%
Lieferkosten	-	-	(164,3)	(170,7)	(3,7)%	(0,2)%
Deckungsbeitrag	-	-	323,4	359,3	(10,0)%	(7,2)%
VtGK	-	-	(208,7)	(237,4)	(12,1)%	(9,5)%
EBITDA	85,0	82,2	114,7	121,9	(5,8)%	(2,7)%
Abschreibungen und Wertminderungen ⁸	(40,2)	(36,3)	(40,2)	(36,3)	10,8%	-
EBIT	44,8	45,9	74,5	85,6	(12,9)%	-
Nettofinanzergebnis	(11,7)	4,3	(17,9)	(16,9)	6,2%	-
Ergebnis vor Steuern	33,1	50,1	56,6	68,7	(17,6)%	-
Ertragsteueraufwand	(23,2)	(22,2)	(27,0)	(27,1)	(0,3)%	-
Halbjahresergebnis	9,9	27,9	29,6	41,6	(28,9)%	-
EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	17,5%	15,5%	23,5%	23,0%	0,5pp	-
Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,06	0,18	0,19	0,27	(28,1)%	-

Überleitung – Ergebnis nach IFRS zu bereinigtem Ergebnis

CHF Mio.	H1 2025	H1 2024
Halbjahresergebnis nach IFRS	9,9	27,9
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	0,9	(0,1)
Crayon-Integrations-, Transaktionskosten	11,8	-
Sonstige Integrations-, M&A- und Earn-Out-Kosten	2,7	5,2
Operational-Excellence- und GTM-Umstrukturisierungskosten	-	23,6
Kostensenkungsprogramm	19,1	-
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	0,3	4,2
Auswirkung ausserordentlicher Rückstellungen für überfällige Forderungen ⁹	-	6,0
Andere nicht wiederkehrende Posten	(5,1)	0,7
Total Bereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands	29,7	39,7
Abschreibung / (Aufwertung) von Crayon und Auswirkungen der Bereinigungen auf das Finanzergebnis	(6,2)	(21,1)
Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen	(3,8)	(4,9)
Bereinigter Halbjahresgewinn	29,6	41,6

Quelle: Management-Sicht

⁸ Beinhaltet Abschreibungen aus Kaufpreisallokation (ggf. einschliesslich Wertminderungen) von CHF 5,7 Millionen im ersten Halbjahr 2025 und CHF 7,2 Millionen im ersten Halbjahr 2024

⁹ Bezieht sich auf Forderungen, die seit mehr als 180 Tagen überfällig sind und rechtlich angefochten werden, wobei SoftwareOne in einem konservativen Ansatz die Wahrscheinlichkeit der Durchsetzung auf Null reduziert hat

UNTERLAGEN ZU DEN ERGEBNISSEN DES ERSTEN HALBJAHRES 2025

Die Unterlagen zu den Ergebnissen für das erste Halbjahr 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 9:00 Uhr MESZ ein Webcast mit Melissa Mulholland, Co-CEO, Raphael Erb, Co-CEO, und Hanspeter Schraner, 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 (0) 58 310 50 00

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

USA: +1 (1) 631 570 56 13

Weitere internationale Nummern finden Sie [hier](#).

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

UNTERNEHMENSKALENDER

Trading Update für Q3 2025

13. November 2025

KONTAKT

Kjell Arne Hansen, Investor Relations

Tel. +47 95 04 03 72, kjellarne.hansen@softwareone.com

Anna Engvall, Investor Relations

Tel. +41 44 832 41 37, anna.engvall@softwareone.com

FGS Global, Media Relations

Tel. +41 44 562 14 99, press.softwareone@fgsglobal.com

ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareOne und Crayon haben sich zu einem globalen Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen zusammengeschlossen. Mit einer Präsenz in über 70 Ländern und rund 13'000 Mitarbeitenden vereint das kombinierte Unternehmen globale Reichweite und lokale Expertise, um Kunden dabei zu unterstützen, Kosten zu senken, ihr Wachstum zu beschleunigen und in komplexen IT-Umgebungen sicher zu navigieren. Mit seinen umfassenden Kompetenzen in den Bereichen Cloud, Software, Daten und KI unterstützt das Unternehmen seine Kunden dabei, sich zu modernisieren, innovativ zu sein und den Mehrwert ihrer Technologieinvestitionen voll auszuschöpfen. SoftwareOne hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und ist an der SIX Swiss Exchange und an der Euronext Oslo Børs unter dem Tickersymbol SWON kotiert. Besuchen Sie uns auf www.softwareone.com und auf www.crayon.com

HINWEIS BEZÜGLICH ZUKUNFTSGERICHTETER AUSSAGEN

Diese Medienmitteilung kann bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen in Bezug auf das Geschäft, die Entwicklung und die wirtschaftliche Leistung des Konzerns enthalten. Solche Aussagen können einer Reihe von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren unterliegen, wie zum Beispiel höhere Gewalt, Wettbewerbsdruck, rechtliche und regulatorische Entwicklungen, globale, makroökonomische und politische Trends, die Fähigkeit des Konzerns, die zur Generierung von Umsätzen und Führung der Geschäftstätigkeiten notwendigen Mitarbeiter anzuwerben und zu binden, Wechselkursschwankungen und allgemeine Finanzmarktbedingungen, Änderungen der Rechnungslegungsstandards oder Bilanzierungsrichtlinien, die Verzögerung oder Verhinderung beim Einholen behördlicher Genehmigungen, technische Entwicklungen, Rechtsstreitigkeiten oder negative Werbung und nachteilige Berichterstattung. All diese Punkte können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung und die Ergebnisse wesentlich von den Aussagen in dieser Medienmitteilung abweichen. SoftwareOne übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu ändern.