



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

SoftwareOne verzeichnet Umsatzwachstum von 46,0 % im dritten Quartal 2025 bzw. 8,6 % im laufenden Geschäftsjahr infolge der Akquisition von Crayon und eines positiven Performance-Trends

Stans, Schweiz | 13. November 2025 – **SoftwareOne Holding AG**, ein führender globaler Anbieter von **Software- und Cloud-Lösungen**, hat heute das **Trading-Update** für das dritte Quartal 2025 veröffentlicht.

- Der ausgewiesene Konzernumsatz stieg im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 46,0 % und im laufenden Geschäftsjahr um 8,6 %, was die Akquisition von Crayon widerspiegelt
- Das ausgewiesene EBITDA erhöhte sich im Berichtsquartal um CHF 29,5 Millionen auf CHF 42,0 Millionen und im laufenden Geschäftsjahr um CHF 32,4 Millionen auf CHF 127,0 Millionen
- Die Integration schreitet planmässig voran mit realisierten Kostensynergien (run-rate) von über CHF 21 Millionen bis Anfang November 2025 – auf Kurs zur Realisierung von 30 % der gesamten jährlichen Kostensynergien bis Ende 2025 und von jährlichen Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 80 bis 100 Millionen bis Ende 2026
- **Auf vergleichbarer kombinierter Basis¹**: Währungsbereinigtes, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk) erzielt, Umsatzwachstum von 0,6 % gegenüber Vorjahr im dritten Quartal 2025 mit einem Anstieg der bereinigten EBITDA-Marge um 2,9 Prozentpunkte gegenüber Vorjahr auf 19,0 %
- Unveränderter Ausblick für das Gesamtjahr 2025: Auf **vergleichbarer kombinierter Basis** wird ein flaches Konzernumsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber 2024 mit einer bereinigten EBITDA-Marge von über 20 % erwartet

Raphael Erb und Melissa Mulholland, Co-CEOs von SoftwareOne, sagten: «Das dritte Quartal war unser erstes als kombiniertes Unternehmen – ein wichtiger Meilenstein auf unserem Weg zu einem weltweit führenden Anbieter von Software- und Cloud-Services. Wir freuen uns über die ersten Anzeichen einer Rückkehr zu Wachstum sowie die Profitabilitätsverbesserung dank strikter Kostenkontrolle und einer disziplinierten Umsetzung unserer Strategie. Die Realisierung der Kostensynergien schreitet gut voran, und an der Schwelle zum vierten Quartal konzentrieren wir uns nun verstärkt auf unsere strategischen Vertriebsmassnahmen und unseren gemeinsamen Go-to-Market-Ansatz zur Erschliessung zusätzlicher Umsatzpotenziale. Mit unserer starken Positionierung entlang der gesamten Cloud- und KI-Wertschöpfungskette sind wir gut aufgestellt, um den nächsten Nachfrageschub zu nutzen und nachhaltiges, profitables Wachstum zu erzielen.»

¹ Basierend auf vergleichbaren historischen Finanzkennzahlen, als wäre die Akquisition von Crayon am 1. Januar 2024 abgeschlossen worden

Konsolidierte IFRS-Zahlen (ungeprüft)

Kennzahlen Konzern

CHF Mio.	Q3 2025	Q3 2024	% Δ	9M 2025	9M 2024	% Δ
Total Umsatzerlöse	343,2	235,0	46,0%	829,8	764,2	8,6%
Betriebsausgaben (OpEx)	(301,2)	(222,6)	35,3%	(702,8)	(669,6)	5,0%
Ausgewiesenes EBITDA	42,0	12,4	237,5%	127,0	94,6	34,2%
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>12,2%</i>	<i>5,3%</i>	<i>6,9pp</i>	<i>15,3%</i>	<i>12,4%</i>	<i>2,9pp</i>
Bereinigtes EBITDA	65,2	39,2	66,4%	179,9	161,0	11,7%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>19,0%</i>	<i>16,6%</i>	<i>2,4pp</i>	<i>21,6%</i>	<i>21,0%</i>	<i>0,6pp</i>

Der ausgewiesene Konzernumsatz nach IFRS stieg im dritten Quartal 2025 um 46,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf CHF 343,2 Millionen, was die am 2. Juli 2025 abgeschlossene Akquisition von Crayon widerspiegelt.

Auf Konzernumsatzebene wurde im dritten Quartal 2025 ein negativer Wechselkurseffekt von 6,1 Prozentpunkten verzeichnet.

Das ausgewiesene EBITDA belief sich im dritten Quartal 2025 auf CHF 42,0 Millionen gegenüber CHF 12,4 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Marge verbesserte sich um 6,9 Prozentpunkte auf 12,2 %, getrieben durch die Akquisition von Crayon sowie das im ersten Quartal 2025 abgeschlossene Kostensenkungsprogramm von SoftwareOne und fortgesetzte strikte Kostenkontrolle.

Das bereinigte EBITDA belief sich im dritten Quartal 2025 auf CHF 65,2 Millionen, ein Anstieg um 66,4 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Auch die Marge verbesserte sich mit einem Anstieg um 2,4 Prozentpunkte. Die EBITDA-Bereinigungen beliefen sich im dritten Quartal 2025 insgesamt auf CHF 23,3 Millionen, wovon CHF 21,5 Millionen Transaktions- und Integrationskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von Crayon betrafen.

Integration schreitet planmässig voran – auf Kurs zur Realisierung der Ziele für 2025 und 2026

Die Integration schreitet gut voran und die Teams arbeiten anhand gemeinsamer Prioritäten, Systeme und GTM-Modelle immer enger zusammen. Für das kombinierte Unternehmen sind mittlerweile die Führungsstrukturen auf regionaler und Länderebene eingeführt und die Betriebsmodelle eingerichtet. Das Integrationsprojekt verfügt mit einem gesonderten Team und externer Unterstützung über sämtliche benötigten Ressourcen, und das neue Betriebsmodell für die Rollen mit direktem Kundenkontakt befindet sich in der Umsetzung. Die Aufbau- und Ablauforganisation nimmt zunehmend Gestalt an und schafft eine starke Grundlage für die Umsetzung und künftiges Wachstum. In den kommenden 12 Monaten wird sich der Fokus auf die Realisierung sämtlicher Vorteile des Zusammenschlusses verlagern – den Abschluss der rechtlichen und systembezogenen Integration auf lokaler Ebene, die globale Abstimmung der Prozesse und die Finalisierung unserer globalen Channel- und Vendor-Strategie.

SoftwareOne setzt die Umsetzung ihrer Agenda für profitables Wachstum durch verschiedene strategische Initiativen zur Förderung von Cross-Selling und Neukundenakquise und zur Steigerung der Vertriebseffektivität fort. Diese Initiativen nutzen komplementäre Stärken in den Bereichen IT Cost Management, Software and Cloud Sourcing, Cloud Services sowie Data & AI Solutions. Zugleich werden auch die Allianzen mit wichtigen Anbietern gestärkt, Multi-Vendor-Verträge optimiert und das Channel-Geschäft ausgebaut, um zusätzliche Märkte und Umsätze zu erschliessen.

Jährliche Kostensynergien (run-rate) in Höhe von CHF 21 Millionen wurden bereits realisiert. Das Unternehmen ist weiterhin auf Kurs, um sein Ziel einer Realisierung von 30 % der jährlichen

Kostensynergien bis Ende 2025 und das Ziel von CHF 80 bis 100 Millionen bis Ende 2026 zu erreichen. Die Implementierungskosten werden ungefähr in derselben Grössenordnung wie die laufenden Kostensynergien erwartet.

Kennzahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis, sofern nicht anders angegeben

Kennzahlen Konzern

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q3 2025	Q3 2024	% Δ	% Δ (kWk)	9M 2025	9M 2024	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Direct	139,7	158,5	(11,9)%	(8,2)%	483,8	554,9	(12,8)%	(9,9)%
Software & Cloud Channel	31,4	28,4	10,6%	18,3%	90,4	81,0	11,6%	17,2%
Software & Cloud Services	173,2	168,5	2,8%	5,9%	529,0	526,2	0,5%	3,5%
Total Umsatzerlöse	344,2	355,4	(3,2)%	0,6%	1'103,3	1'162,2	(5,1)%	(1,9)%
Betriebsausgaben (OpEx)	(278,9)	(298,3)	(6,5)%	(2,8)%	(883,3)	(933,4)	(5,4)%	(2,2)%
Bereinigtes EBITDA	65,2	57,2	14,1%	18,1%	220,0	228,7	(3,8)%	(0,9)%
Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	19,0%	16,1%	2,9pp	-	19,9%	19,7%	0,3pp	-
Ausgewiesenes EBITDA	42,0	30,1	39,6%	-	162,0	159,2	1,8%	-
Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	12,2%	8,5%	3,7pp	-	14,7%	13,7%	1,0pp	-

Auf vergleichbarer kombinierter Basis stieg der Umsatz im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 0,6 % und ging in Berichtswährung um 3,2 % auf CHF 344,2 Millionen zurück.

Auf Konzernumsatzebene wurde im dritten Quartal 2025 ein negativer Wechselkurseffekt von 3,7 Prozentpunkten verzeichnet.

Das bereinigte EBITDA erhöhte sich im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 18,1 % auf CHF 65,2 Millionen. Damit stieg die Marge um 2,9 Prozentpunkte auf 19,0 %. Das ausgewiesene EBITDA belief sich im dritten Quartal 2025 auf CHF 42,0 Millionen, verglichen mit CHF 30,1 Millionen im Vorjahr. Massgeblich für die Verbesserung der Profitabilität waren das zuvor eingeleitete Kostensenkungsprogramm und die fortgesetzte strikte Kostenkontrolle.

Stabile regionale Performance

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q3 2025	Q3 2024	% Δ (kWk)	9M 2025	9M 2024	% Δ (kWk)
DACH	77,2	79,0	(0,8)%	249,7	257,5	(1,4)%
Übrige EMEA-Region	131,7	133,1	1,6%	433,6	441,6	0,6%
NORAM	42,2	45,2	0,3%	134,9	166,1	(14,8)%
LATAM	18,9	21,4	(5,2)%	65,0	74,9	(5,3)%
APAC	68,5	68,6	8,6%	199,7	191,8	10,3%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	5,7	8,2	-	20,6	30,3	-
Konzernumsatz	344,2	355,4	0,6%	1'103,3	1'162,2	(1,9)%

Der Umsatz in der DACH-Region sank im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 0,8 % auf CHF 77,2 Millionen. Das Wachstum blieb somit negativ, in erster Linie infolge des rückläufigen Direct-Geschäfts im Zusammenhang mit den geänderten Microsoft-Incentives bei Enterprise Agreements, was jedoch durch ein starkes Wachstum im Multi-Vendor-Geschäft teilweise ausgeglichen wurde.

In der Rest-of-EMEA-Region stieg der Umsatz im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 1,6 % auf CHF 131,7 Millionen, unterstützt durch eine verbesserte Performance in der Region Nordics infolge des von Software & Cloud Direct sowie Services erzielten Wachstums im hohen

einstelligen Prozentbereich. Ausserdem verzeichnete das westliche EMEA ein starkes Wachstum im Services-Geschäft.

In der Region NORAM stieg der Umsatz im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 0,3 % auf CHF 42,2 Millionen. Die in der bisherigen SoftwareOne eingeleiteten Turnaround-Massnahmen zur Verbesserung der Performance greifen langsam, aber stetig. Unter der neuen regionalen Führung wurde die strategische Fokussierung geschärft, um das Co-Selling- und das Channel-Wachstum zu steigern. Die wichtigsten strategischen Prioritäten in der Region NORAM sehen insbesondere vor, das Crayon-Partner-Ökosystem zu nutzen, den Marktanteil bei Firmenkunden auszubauen und neue KMU-Kunden durch dedizierte Digital Sales & Channel-Partner zu akquirieren.

Die Region APAC erzielte im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 8,6 % auf CHF 68,5 Millionen. Ausschlaggebend war eine robuste Geschäftsentwicklung in Australien und Indien, die durch eine starke Performance im Channel-Geschäft unterstützt wurde.

In der Region LATAM sank der Umsatz im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 5,2 % auf CHF 18,9 Millionen, vor allem aufgrund der Schwäche des Direct-Geschäfts, da viele Märkte weiterhin durch Incentive-Anpassungen belastet sind. Brasilien setzte im dritten Quartal 2025 seine starke Performance mit einem Wachstum im zweistelligen Bereich fort, was vor allem die Stärkung der Partnerschaft mit Microsoft sowie digitale Investitionen zur Unterstützung eines beschleunigten CSP-Wachstums reflektiert.

Performance nach Segmenten

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q3 2025	Q3 2024	% Δ (kWk)	9M 2025	9M 2024	% Δ (kWk)
Software & Cloud Direct	139,7	158,5	(8,2)%	483,8	554,9	(9,9)%
Software & Cloud Channel	31,4	28,4	18,3%	90,4	81,0	17,2%
Software & Cloud Services	173,2	168,5	5,9%	529,0	526,2	3,5%
Konzernumsatz	344,2	355,4	0,6%	1'103,3	1'162,2	(1,9)%

Der Umsatz im Segment **Software & Cloud Direct** ging im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 8,2 % auf CHF 139,7 Millionen zurück. Im gesamten Jahr 2025 werden die Ergebnisse nach wie vor durch Incentive-Anpassungen bei Enterprise Agreements belastet. Die Umstellung von Enterprise Agreements auf CSP gewinnt indes stark an Momentum, unterstützt durch kommerzielle Änderungen bei Microsoft, die die Kundenmigration voraussichtlich weiter beschleunigen und das CSP-Wertversprechen stärken werden.

Der Umsatz im Segment **Software & Cloud Channel** stieg im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 18,3 % auf CHF 31,4 Millionen. Diese Entwicklung ist vor allem zurückzuführen auf die starke Performance im Microsoft-CSP-Geschäft, die anhaltende Dynamik des Geschäfts mit AWS-Dienstleistungen und erfolgreiche Investitionen in grossen Märkten mit hohem Potenzial wie NORAM und Indien.

Software & Cloud Services erzielte im dritten Quartal 2025 ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 5,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf CHF 173,2 Millionen, das durch eine starke Performance in den Nordics, in APAC und in WEMEA bedingt war. Das Wachstum im Segment Software & Cloud Services spiegelt die anhaltende Nachfrage nach Services für die Cloud-Optimierung, Daten- und KI-Beratungsleistungen sowie Cybersicherheits-Services wider.

Ausblick für das kombinierte Unternehmen bestätigt

SoftwareOne bekräftigt ihre Prognose für das Gesamtjahr 2025 wie folgt:

- Flaches Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber 2024 auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Bereinigte EBITDA-Marge von über 20 % auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Dividendenausschüttungsquote von 30 – 50 % des bereinigten Jahresgewinns².

Für das vierte Quartal 2025 erwartet das Unternehmen positive Effekte aus dem beschleunigten Wachstum bei CSP, weitere Vorteile aus der Umstellung auf das GTM-Modell einschliesslich der Trendwende in der Region NORAM, weiterhin sinkende Belastungen durch die geänderten Microsoft-Incentives sowie einen Effekt aus den eingeleiteten Initiativen für strategisches Wachstum zur Förderung von Cross- und Up-Selling innerhalb der erweiterten Kundenbasis.

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

² Basierend auf der Konsolidierung von Crayon ab dem 1. Juli 2025; Bereinigungen schliessen die Implementierungs- und Transaktionskosten von Crayon aus

Überleitung ausgewiesenes zu bereinigtem EBITDA

Auf vergleichbarer kombinierter Basis

CHF Mio.	Q3 2025	Q3 2024
Ausgewiesenes EBITDA	42,0	30,1
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	1,0	-
Transaktionskosten Crayon	13,7	-
Integrationskosten Crayon	7,8	-
Sonstige Integrations-, M&A- und Earn-Out-Kosten	0,3	4,0
Operational-Excellence- und GTM-Restrukturierungskosten	-	16,6
Kostensenkungsprogramm	0,1	-
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	(0,1)	2,9
Andere nicht wiederkehrende Posten	0,4	3,6
Total Bereinigungen	23,3	27,1
Bereinigtes EBITDA	65,2	57,2

UNTERLAGEN TRADING-UPDATE DRITTES QUARTAL 2025

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

Historische Finanzkennzahlen 2024 und 2025

Ungeprüfte, verkürzte historische Pro-forma-Quartalszahlen 2024 und 2025 für die kombinierte Gruppe wurden auf vergleichbarer Basis erstellt. Die entsprechenden Unterlagen sind ebenfalls im [Results Center](#) verfügbar.

TELEFONKONFERENZ FÜR INVESTOREN, ANALYSTEN UND MEDIEN

Für Investoren, Analysten und Medien findet heute um 9:00 Uhr MEZ 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

Ergebnisse und Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2025

31. März 2026

KONTAKT

Kjell Arne Hansen, Head of Investor Relations

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

FGS Global, Media Relations

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

ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareOne ist ein globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen. Mit einer Präsenz in über 70 Ländern und rund 13'000 Mitarbeitenden vereinen wir globale Reichweite und lokale Expertise, um Kunden dabei zu unterstützen, Kosten zu optimieren, Wachstum zu beschleunigen und in komplexen IT-Umgebungen sicher zu navigieren. Mit seinen umfassenden Kompetenzen in den Bereichen Cloud, Software sowie Daten und KI befähigt das Unternehmen seine Kunden, sich zu modernisieren, innovativ zu sein und den vollen Wert ihrer Technologieinvestitionen auszuschöpfen. SoftwareOne hat ihren Hauptsitz in der Schweiz und ist an der SIX Swiss Exchange sowie der Euronext Oslo Børs unter dem Tickersymbol SWON kotiert.

SoftwareOne Holding AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans

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.