



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

SoftwareOne erzielt grosse Fortschritte im Übergangsjahr 2025

Stans, Schweiz | 31. März 2026 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, erzielte 2025 auf kombinierter vergleichbarer Basis ein über der Guidance liegendes Umsatzwachstum sowie eine verbesserte Profitabilität und schloss das Jahr mit einem starken vierten Quartal ab. Für 2026 erwartet die Gruppe weiteres Wachstum und eine Margenausweitung, wobei bis zum Jahresende Kostensynergien von CHF 100 Millionen angestrebt werden (Stand Mitte März 2026: CHF 64 Millionen).**

- Der Konzernumsatz stieg 2025 auf Basis der IFRS-Berichterstattung gegenüber dem Vorjahr um 22,5 % auf CHF 1'243,4 Millionen
- Das ausgewiesene EBITDA erhöhte sich im Gesamtjahr 2025 auf CHF 207,6 Millionen, was einer Marge von 16,7 % entspricht – ein Plus von 5,3 Prozentpunkten gegenüber 2024
- Dividende in Höhe von CHF 0.15 pro Aktie für 2025 vorgeschlagen – dies ist Ausdruck des anhaltenden Engagements für nachhaltige Aktionärsrenditen
- Die Integration schreitet planmässig voran und führte bis Ende 2025 zu Kostensynergien (run-rate) von CHF 43 Millionen; per Ende 2026 dürften diese die Marke von CHF 100 Millionen erreichen und somit am oberen Ende der im Vorfeld kommunizierten Bandbreite liegen
- Auf **vergleichbarer kombinierter Basis**¹ stieg der Umsatz im Gesamtjahr 2025 währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk), um 1,4 % und übertraf die Guidance; die bereinigte EBITDA-Marge belief sich auf 20,9 %, was einem Plus von 0,5 Prozentpunkten gegenüber 2024 entspricht
- Ausblick für das Geschäftsjahr 2026: Auf **vergleichbarer kombinierter Basis** wird ein Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber dem Vorjahr im mittleren einstelligen Prozentbereich mit einer bereinigten EBITDA-Marge von mehr als 23 % erwartet

Raphael Erb und Melissa Mulholland, Co-CEOs von SoftwareOne, sagten: «Wir haben zum Abschluss des Jahres im vierten Quartal hohes Wachstum in all unseren Geschäftsbereichen erzielt. Grundlage hierfür war die disziplinierte Umsetzung unserer Strategie in einem vom Übergang geprägten Jahr für SoftwareOne. Auf kombinierter Basis belief sich das Wachstum im Gesamtjahr 2025 auf 1,4 %, womit wir unsere Erwartung eines flachen Wachstums übertrafen. Hier machten sich die erfolgreiche Bewältigung von Incentive-Anpassungen für Lieferanten, die abgeschlossene Übernahme von Crayon, die begonnene Integration und die Erreichung unserer Synergieziele bemerkbar.

Zu Beginn des Jahres 2026 sehen wir bedeutende Wachstumschancen, zumal wir unsere Fähigkeit zur Umsetzung unserer strategischen Prioritäten ausgebaut haben. Künstliche Intelligenz wird in unserem gesamten Portfolio zu einem immer wichtigeren Nachfragefaktor. Mit der zunehmenden Ausweitung der KI-Workloads nimmt auch die Cloud-Nutzung zu. Dies kurbelt das Wachstum an, weil die Kunden die für den KI-Einsatz erforderlichen Plattformen, Lizenzen und Tools erwerben.

Gleichzeitig spielt SoftwareOne eine entscheidende Rolle als Wegbereiter für den KI-Einsatz. Kunden verlassen sich auf bewährte Partner, um KI-fähige Cloud- und Dateninfrastrukturen aufzubauen. Dazu bedarf jede KI-Implementierung der Vorbereitung, Integration und kontinuierlichen Optimierung.

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

Entsprechend steigt die Nachfrage in den Bereichen Beratung, Cloud-Migration, Datenverfügbarkeit, Sicherheit, FinOps und Managed Services.

Mit unseren weltweit rund 13'000 Experten, unserer gewachsenen Grösse, den sich ergänzenden Kompetenzen und unserer globalen Reichweite sind wir gut aufgestellt, um die Kunden im gesamten KI-Prozess zu begleiten und gleichzeitig nachhaltige Finanzergebnisse sowie langfristige Werte für unsere Aktionäre zu schaffen.»

Konsolidierte IFRS-Zahlen

Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024	% Δ	Q4 2025	Q4 2024	% Δ
Bruttoumsatz	14'180,3	11'375,4	24,7%	–	–	–
Total Umsatzerlöse	1'243,4	1'015,4	22,5%	413,7	251,2	64,7%
Betriebsausgaben (OpEx)	(1'035,8)	(899,4)	15,2%	(333,1)	(229,8)	44,9%
Ausgewiesenes EBITDA	207,6	116,0	79,0%	80,6	21,4	>100%
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>16,7%</i>	<i>11,4%</i>	<i>5,3pp</i>	<i>19,5%</i>	<i>8,5%</i>	<i>11,0pp</i>
Ausgewiesener Nettogewinn	1,4	(1,6)	>100%	–	–	–
Ausgewiesener Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,00	(0,01)	–	–	–	–
Bereinigtes EBITDA	277,0	223,4	24,0%	97,1	62,3	55,7%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>22,2%</i>	<i>22,0%</i>	<i>0,2pp</i>	<i>23,4%</i>	<i>24,9%</i>	<i>(1,5)pp</i>
Bereinigter Nettogewinn	89,6	73,0	22,8%	–	–	–
Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert), CHF	0,48	0,47	2,1%	–	–	–
Dividende pro Aktie, CHF	0,15	0,30	–	–	–	–
Anzahl Aktien	221 Mio.	156 Mio.	–	–	–	–
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	268,6	34,7	>100%	–	–	–
Nettoverschuldung/(Barmittel)	369,3	(9,8)	–	–	–	–
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring)	(564,4)	(152,8)	–	–	–	–
Nettoverschuldung / Bereinigtes EBITDA	1,3x	–	–	–	–	–
Personalbestand (VZÄ zum Ende des Berichtszeitraums)	12'712	9'199	38,2%	–	–	–

Der Konzernumsatz stieg 2025 um 22,5 % auf CHF 1'243,4 Millionen, worin sich die am 2. Juli 2025 abgeschlossene Akquisition von Crayon widerspiegelt. Organisch, also unter Ausklammerung von Crayon, sank der Umsatz 2025 währungsbereinigt um 1,3 % gegenüber dem Vorjahr.

Die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber verschiedenen wichtigen Währungen resultierte 2025 in einem negativen Wechselkurseffekt von 4,7 Prozentpunkten auf Konzernumsatzebene.

Das ausgewiesene EBITDA stieg im Gesamtjahr auf CHF 207,6 Millionen, was einer Marge von 16,7 % entspricht. Diese deutliche Verbesserung um 5,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr ist auf die positiven Auswirkungen des im Vorfeld eingeleiteten Kostensenkungsprogramms, Synergieeffekte und die kontinuierliche Kostenkontrolle zurückzuführen und widerspiegelt zudem den deutlichen Rückgang der Restrukturisierungskosten im Vergleich zum Vorjahr.

Das bereinigte EBITDA belief sich auf CHF 277,0 Millionen, während die Marge 22,2 % betrug.

Der Nettogewinn erreichte im Geschäftsjahr 2025 CHF 1,4 Millionen im Vergleich zu einem Verlust von CHF 1,6 Millionen im Vorjahr.

Der Nettogewinn beinhaltet Wertminderungen von CHF 17,8 Millionen im Zusammenhang mit Büroschliessungen und immateriellen Vermögenswerten, darunter eine Wertminderung des Goodwill von CHF 8,0 Millionen in der Region LATAM. Die Finanzergebnisse in dieser Region blieben 2025 deutlich hinter

den Erwartungen zurück. Die Geschäftsleitung wertete dies als Anzeichen für eine Wertminderung und führte daher zum 31. Dezember 2025 einen aktualisierten Werthaltigkeitstest durch. Im Rahmen einer Portfolioüberprüfung entschied sich das Unternehmen für den Ausstieg aus vier strategisch nicht bedeutsamen Märkten in der Region, um eine Ergebnisverbesserung zu fördern. Der bereinigte Nettogewinn belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf CHF 89,6 Millionen, verglichen mit CHF 73,0 Millionen im Vorjahr.

Kennzahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis, sofern nicht anders angegeben

Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024	% Δ	% Δ (kWk)	Q4 2025	Q4 2024	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Direct	671,3	732,0	(8,3)%	(5,0)%	187,5	177,1	5,9%	10,1%
Software & Cloud Channel	120,4	106,9	12,7%	18,7%	30,0	25,9	16,0%	20,6%
Software & Cloud Services	726,4	711,5	2,1%	5,3%	197,4	185,3	6,5%	10,6%
Total Umsatzerlöse	1'518,2	1'550,4	(2,1)%	1,4%	414,9	388,3	6,9%	11,0%
Betriebsausgaben (OpEx)	(1'201,2)	(1'234,2)	(2,7)%	1,0%	(317,8)	(300,8)	5,7%	10,6%
Bereinigtes EBITDA	317,0	316,2	0,3%	2,8%	97,1	87,5	11,0%	12,5%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>20,9%</i>	<i>20,4%</i>	<i>0,5pp</i>	–	<i>23,4%</i>	<i>22,5%</i>	<i>0,9pp</i>	–
Ausgewiesenes EBITDA	242,7	202,9	19,6%	–	80,6	43,7	84,4%	–
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>16,0%</i>	<i>13,1%</i>	<i>2,9pp</i>	–	<i>19,5%</i>	<i>11,2%</i>	<i>8,3pp</i>	–

Der Konzernumsatz stieg 2025 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 1,4 % auf CHF 1'518,2 Millionen, womit die Guidance eines flachen Umsatzwachstums übertroffen wurde. Als Wachstumsmotor erwies sich die anhaltend starke Performance in den Bereichen Channel und Services. Derweil wurde das Ergebnis bei Direct durch die Änderungen im Bereich der Microsoft-Incentives beeinträchtigt, deren Auswirkungen gegen Jahresende allmählich nachliessen. In der Berichtswährung sank der Umsatz 2025 um 2,1 % gegenüber dem Vorjahr. Hintergrund hierfür war primär die Aufwertung des Schweizer Francs gegenüber verschiedenen wichtigen Währungen wie dem US-Dollar, der indischen Rupie und dem australischen Dollar.

Im vierten Quartal 2025 verbesserte sich die Performance: Der Konzernumsatz stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 11,0 % auf CHF 414,9 Millionen. In diesem Quartal legten sämtliche Geschäftsbereiche zu. So erzielte Direct infolge der nachlassenden Auswirkungen im Zusammenhang mit den Microsoft-Incentives wieder ein zweistelliges Wachstum, während Channel währungsbereinigt ein Wachstum von 20,6 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnete. Services lag gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt mit 10,6 % im Plus, was dem starken Wachstum bei AWS Cloud Services und ITAM Services zu verdanken war.

Die Betriebsausgaben erhöhten sich im Gesamtjahr gegenüber 2024 währungsbereinigt um 1,0 %, während sie in der Berichtswährung um 2,7 % zurückgingen. 2025 erzielte das Unternehmen Einsparungen aus dem Kostensenkungsprogramm und Synergieeffekten in Höhe von rund CHF 90 Millionen. Diese wurden durch leistungsbezogene Vergütungen, Reinvestitionen in die Vertriebs- und Lieferkapazitäten sowie höhere Lieferkosten von Drittanbietern teilweise ausgeglichen, was zu einer weitgehend stabilen Kostenentwicklung führte.

Das ausgewiesene EBITDA stieg 2025 gegenüber dem Vorjahr um 19,6 % auf CHF 242,7 Millionen. Die ausgewiesene EBITDA-Marge verbesserte sich um 2,9 Prozentpunkte auf 16,0 %. Massgebliche Faktoren waren das im Vorfeld eingeleitete und im ersten Quartal 2025 abgeschlossene Kostensenkungsprogramm sowie die nach wie vor strikte Kostenkontrolle.

Das bereinigte EBITDA stieg 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 2,8 % auf CHF 317,0 Millionen, und die Marge erhöhte sich um 0,5 Prozentpunkte.

Insgesamt beliefen sich die EBITDA-Bereinigungen 2025 auf CHF 74,3 Millionen, wovon CHF 51,4 Millionen im Zusammenhang mit der Akquisition von Crayon standen. Die übrigen Bereinigungen betrafen die Restrukturisierungskosten und sonstigen Kosten in Höhe von CHF 22,9 Millionen. Damit wurde das Ziel, diese Bereinigungen im Geschäftsjahr 2025 auf unter CHF 30 Millionen zu reduzieren, klar erreicht.

Umsatz nach Regionen

Nach der Anfang Juli erfolgten Akquisition von Crayon wurden die operativen Segmente neu bewertet. Aufgrund der bedeutenden Präsenz von Crayon in den skandinavischen sowie mittel- und osteuropäischen Ländern wurde die übrige EMEA-Region in die drei neuen operativen Regionen Nordics, WEMEA und CEE umstrukturiert.

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024	% Δ (kWk)	Q4 2025	Q4 2024	% Δ (kWk)
DACH	346,7	342,4	2,8%	97,0	84,8	15,4%
WEMEA	317,2	315,0	3,3%	89,8	82,2	12,2%
APAC	267,6	257,1	11,4%	68,0	65,3	14,4%
NORDICS	211,9	213,6	0,7%	59,6	57,3	3,9%
NORAM	175,3	212,7	(12,6)%	40,4	46,6	(4,7)%
LATAM	89,8	100,3	(4,4)%	24,8	25,4	(1,7)%
CEE	77,9	71,2	14,0%	24,1	18,7	32,7%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	31,8	38,2	–	11,2	8,0	–
Konzernumsatz	1'518,2	1'550,4	1,4%	414,9	388,3	11,0%

Der Umsatz in der DACH-Region stieg 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 2,8 % auf CHF 346,7 Millionen. Die Änderungen der Microsoft-Incentives bei Enterprise Agreements belasteten die Ergebnisse im gesamten Jahresverlauf. Dies wurde aber durch die erfolgreiche Umstellung von Enterprise Agreements auf CSP sowie das starke Wachstum im Multi-Vendor-Geschäft und im öffentlichen Sektor ausgeglichen. Im vierten Quartal 2025 stieg der Umsatz dank dieser Faktoren gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 15,4 %. Positiv wirkte sich zudem der Umstand aus, dass die Auswirkungen der geänderten Microsoft-Incentives deutlich nachliessen.

Der Umsatz in der WEMEA-Region erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 3,3 % auf CHF 317,2 Millionen, was auf das hohe zweistellige Wachstum im Multi-Vendor-Geschäft und bei Services zurückzuführen war. Geschmälert wurde das Wachstum im Gesamtjahr hingegen durch die Änderungen bei den Microsoft-Incentives. Im vierten Quartal 2025 wuchs der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 12,2 %.

Der Umsatz in der APAC-Region stieg 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 11,4 % auf CHF 267,6 Millionen. In der gesamten Region wurden starke Ergebnisse erzielt, wobei Indien besonders gut abschnitt. Den grössten Wachstumsbeitrag leistete der Bereich Services dank der starken Nachfrage nach Dienstleistungen bezüglich Data & AI sowie Cloud. Der Bereich Channel verzeichnete währungsbereinigt ein Wachstum von mehr als 20 %. Auf das Gesamtjahr bezogen stagnierte das Geschäft im Bereich Direct infolge der geänderten Microsoft-Incentives bei Enterprise Agreements. Im vierten Quartal 2025 wuchs der Umsatz jedoch gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 14,4 %. Im ersten Quartal 2026 erhielt das Unternehmen von einem Kunden aus dem öffentlichen Sektor der Philippinen eine Zahlungszusage über USD 37 Millionen im Zusammenhang mit bis dahin noch ausstehenden Forderungen. Ein Grossteil dieses Betrags ist bereits eingegangen.

Der Umsatz in der Nordics-Region stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 0,7 % auf CHF 211,9 Millionen. Der Bereich Direct erzielte im Gesamtjahr ein positives Wachstum. Im vierten Quartal verzeichnete er im Zuge nachlassender Auswirkungen der geänderten Microsoft-Incentives zweistellige Wachstumsraten. Etwas beeinträchtigt wurde das Gesamtjahreswachstum durch die gesunkene Nachfrage im Bereich Services, der sich im Vergleich zum Vorjahr jedoch weiter stabil präsentierte. Im vierten Quartal 2025 erhöhte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 3,9 %.

Der Umsatz in der NORAM-Region sank 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 12,6 % auf CHF 175,3 Millionen. Ursächlich hierfür waren die anhaltenden GTM-bedingten Vertriebsprobleme und die Auswirkungen der geänderten Microsoft-Incentives auf Enterprise Agreements. Im vierten Quartal 2025 verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt

um 4,7 %, was den anhaltenden Schwächen bei der internen Vertriebsabwicklung zuzuschreiben war. Die zuvor eingeleiteten Abhilfemassnahmen führen allmählich zu einer Performancestabilisierung. Ausserdem zeigen die internen Vertriebskennzahlen eine kontinuierliche Verbesserung, was auf eine graduelle Erholung im Jahr 2026 hindeutet.

Der Umsatz in der LATAM-Region sank 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 4,4 % auf CHF 89,8 Millionen, was insbesondere auf die schwache Entwicklung im Direct-Bereich zurückzuführen war. Dies wurde teilweise kompensiert durch das starke Wachstum bei Services, wo die Nachfrage nach Projektarbeiten im Zusammenhang mit Google, SAP und Cybersicherheit hoch war. Im vierten Quartal 2025 verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 1,7 %, was der negativen Performance im Direct-Bereich zuzuschreiben war. Im Rahmen einer Portfolioüberprüfung entschied sich das Unternehmen mit Blick auf eine künftige Ergebnisverbesserung für den Ausstieg aus vier strategisch und kommerziell nicht bedeutsamen Ländern in der Region.

Der Umsatz in der CEE-Region stieg 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 14,0 % auf CHF 77,9 Millionen. Dies war massgeblich auf das hohe zweistellige Wachstum in den Bereichen Direct und Services zurückzuführen. Im vierten Quartal 2025 erhöhte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 32,7 %.

Performance nach Segmenten

Kennzahlen – Software & Cloud Direct

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024	% Δ (kWk)	Q4 2025	Q4 2024	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	671,3	732,0	(5,0)%	187,5	177,1	10,1%
Bereinigtes EBITDA	333,1	354,5	(2,9)%	100,2	93,0	12,1%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>49,6%</i>	<i>48,4%</i>	<i>1,2pp</i>	<i>53,4%</i>	<i>52,5%</i>	<i>0,9pp</i>

Der Umsatz bei Software & Cloud Direct verringerte sich 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 5,0 % auf CHF 671,3 Millionen. Die Performance widerspiegelte neben dem hohen Wachstum im Multi-Vendor-Geschäft auch die Auswirkungen der geänderten Incentives bei Enterprise Agreements im Zusammenhang mit dem Microsoft-Transaktionsgeschäft. Allerdings liessen die Auswirkungen der geänderten Microsoft-Incentives in der zweiten Jahreshälfte nach, so dass im vierten Quartal 2025 mit einem währungsbereinigten Umsatzwachstum von 10,1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum eine starke Performance zu Buche stand. Das Wachstum im vierten Quartal war primär der beschleunigten Umstellung von Enterprise Agreements auf das CSP-Modell sowie dem anhaltenden Multi-Vendor-Wachstum zu verdanken.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2025 auf CHF 333,1 Millionen, wobei sich die Marge von 48,4 % im Vorjahr auf 49,6 % verbesserte.

Kennzahlen – Software & Cloud Channel

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024	% Δ (kWk)	Q4 2025	Q4 2024	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	120,4	106,9	18,7%	30,0	25,9	20,6%
Bereinigtes EBITDA	57,8	51,7	17,7%	12,2	10,7	14,0%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>48,0%</i>	<i>48,4%</i>	<i>(0,4)pp</i>	<i>40,7%</i>	<i>41,3%</i>	<i>(0,5)pp</i>

Der Umsatz von Software & Cloud Channel stieg 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 18,7 % auf CHF 120,4 Millionen. Als primärer Performancetreiber erwies sich die Region APAC, wobei auch NORAM und DACH hohe Beiträge beisteuerten. Im vierten Quartal 2025 wuchs der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 20,6 %, was der anhaltend starken Performance in der Region APAC zu verdanken war.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2025 auf CHF 57,8 Millionen, wobei wie im Vorjahr eine Marge von 48,0 % zu Buche stand.

Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024	% Δ (kWk)	Q4 2025	Q4 2024	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	726,4	711,5	5,3%	197,4	185,3	10,6%
Bereinigtes EBITDA	36,2	8,1	>100%	16,3	3,3	>100%
Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	5,0%	1,1%	3,9pp	8,2%	1,8%	6,5pp

Der Umsatz von Software & Cloud Services stieg 2025 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 5,3 % auf CHF 726,4 Millionen. Die positive Entwicklung war vor allem auf das starke Wachstum in den Bereichen Cybersicherheit, AWS Cloud Services, Multi-Vendor-Supportdienstleistungen und Managed Services bei lokalen Portfolios zurückzuführen. Im vierten Quartal 2025 beschleunigte sich das Wachstum im Bereich Services gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt auf 10,6 %. Zu verdanken war dies hauptsächlich dem starken Wachstum bei AWS Cloud Services und ITAM Services.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2025 auf CHF 36,2 Millionen, wobei sich die Marge von 1,1 % im Vorjahr auf 5,0 % verbesserte.

Integrationsprozess schreitet voran – von der Strukturanpassung hin zu Umsetzung und Wertschöpfung

Die Integration schreitet weiterhin planmässig voran und befindet sich inzwischen in der Umsetzungsphase. Die kombinierten Führungsteams auf regionaler Ebene und Länderebene sind vollumfänglich operativ, und das neue Betriebsmodell für Funktionen mit Kundenkontakt wird derzeit in den wichtigsten Märkten eingeführt. Sowohl die Vereinfachung der Rechtsstrukturen als auch die Harmonisierung der Systeme machen Fortschritte, wobei erste positive Auswirkungen bei der Pipeline-Entwicklung und den Cross-Selling-Aktivitäten bereits zu erkennen sind.

Die Run-Rate-Kostensynergien stiegen zum Jahresende 2025 auf CHF 43 Millionen, worin sich die kontinuierliche Umsetzung der Initiativen zur Optimierung der Gemeinkosten und zur organisatorischen Anpassung widerspiegelt. Per Mitte März 2026 beliefen sich die insgesamt erzielten Kostensynergien auf CHF 64 Millionen.

Das Unternehmen liegt bezüglich seines Synergieziels nach wie vor auf Kurs und geht nun davon aus, per Ende 2026 Kosteneinsparungen von CHF 100 Millionen zu erreichen.

Neben den Kostensynergien nimmt auch die operative Integration Fahrt auf. Gemeinsame Markteinführungsinitiativen, eine koordinierte Zusammenarbeit mit Lieferanten sowie Cross-Selling in den Bereichen IT-Kostenmanagement, Software & Cloud, Cloud Services sowie Daten und KI tragen zur Erweiterung der Pipeline des kombinierten Unternehmens bei. Im Jahr 2026 wird sich der Fokus zunehmend darauf verlagern, die volle Wertschöpfung zu erzielen. In diesem Zusammenhang stehen unter anderem der

Abschluss der Systemintegration, die Anpassung der globalen Prozesse und die Umsetzung der einheitlichen Lieferanten- und Channel-Strategie im Mittelpunkt.

Stellungnahme zu unbegründeten Vorwürfen

Im Dezember 2025 wurde SoftwareOne darüber informiert, dass die Staatsanwaltschaft Zürich im Rahmen einer Vorprüfung untersucht, ob Einzelpersonen für eine mutmassliche Urkundenfälschung im Zusammenhang mit der Erfassung bestimmter überfälliger Forderungen im ersten Halbjahr 2024 verantwortlich sein könnten. Anlass hierfür waren Vorwürfe einer Drittpartei. SoftwareOne ist nicht Gegenstand der Untersuchung. Umfangreiche interne und externe Überprüfungen, die vom Verwaltungsrat in Auftrag gegeben wurden, kamen zum Schluss, dass die Vorwürfe haltlos sind.

Konkret führte die Interne Revision eine rückwirkende Beurteilung der im ersten Halbjahr 2024 erfassten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der entsprechenden Wertberichtigungen durch und stellte fest, dass diese korrekt verbucht wurden. Die Analyse bestätigte zudem, dass die Wertberichtigungen angemessen waren und mit nachfolgenden Abschreibungen und Wertberichtigungen im Einklang stehen.

Die gesetzliche Abschlussprüfung (Audit) des Geschäftsjahres 2025, die auch eine vertiefte Prüfung der Umsatzerfassung und der Wertberichtigungen auf überfällige Forderungen umfasste, lieferte zusätzliche unabhängige Sicherheit hinsichtlich der Angemessenheit der in den Abschlüssen 2024 erfassten Wertberichtigungen und deren Übereinstimmung mit den geltenden Rechnungslegungsstandards.

Diese Überprüfungen widerlegen somit die Vorwürfe und bestätigen, dass die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die entsprechenden Wertberichtigungen für das erste Halbjahr 2024 in den Finanzberichten von SoftwareOne korrekt erfasst wurden.

Das Unternehmen hat die klaren und konsistenten Ergebnisse dieser Überprüfungen den zuständigen Behörden zur Verfügung gestellt und wird weiterhin voll kooperieren. Im Falle wesentlicher Entwicklungen wird SoftwareOne wieder informieren.

Wechsel in der Führung der Human Resources

SoftwareOne gab heute ebenfalls bekannt, dass Julia Braun, Mitglied der Geschäftsleitung und Chief Human Resources Officer, diese Funktion aus gesundheitlichen Gründen nicht länger ausüben wird. Der Verwaltungsrat bedauert diese Entwicklung und dankt Julia Braun für ihren wertvollen Beitrag zum Unternehmen. Zur neuen Chief Human Resources Officer wurde Nina Janorschke ernannt. In ihrer über zehnjährigen Tätigkeit bei SoftwareOne und Crayon hatte sie verschiedene lokale und globale HR-Business-Partner-Rollen inne und leitete Initiativen in den Bereichen Kultur und Engagement. Sie wird an Co-CEO Melissa Mulholland rapportieren und die Kontinuität in der globalen Personalstrategie des Unternehmens sicherstellen. Sie wird nicht Mitglied der Geschäftsleitung sein.

Ausblick für das kombinierte Unternehmen

SoftwareOne gibt für das Gesamtjahr 2026 folgende Guidance:

- Mittleres einstelliges Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber dem Vorjahr auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Bereinigte EBITDA-Marge von über 23 % auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Dividendenausschüttungsquote von 30 – 50 % des bereinigten Jahresgewinns

SoftwareOne erwartet Kostensynergien (run-rate) von CHF 100 Millionen per Ende 2026. Dies zeigt die Zuversicht des Unternehmens, Einsparungen am oberen Ende der im Vorfeld kommunizierten Bandbreite zu erzielen.

Die Wachstumsprognosen für 2026 widerspiegeln den Strukturwandel von den traditionellen Lizenzmodellen hin zu cloudbasierten Abonnement- sowie nutzungsabhängigen Lösungen und berücksichtigen eine verstärkte Expansion im Bereich des Multi-Vendor-Geschäfts. Ausschlaggebend für das Wachstum im Services-Bereich dürfte vor allem das zunehmende Bedürfnis der Kunden sein, komplexe Cloud-Umgebungen zu optimieren, Softwarebestände effizienter zu verwalten und den Wert der Daten und KI auszuschöpfen.

Verwendung eigener Aktien

Die Gesellschaft hat entschieden, die aus dem am 22. November 2024 beendeten Aktienrückkaufprogramm stammenden 4'398'263 eigenen Namensaktien nicht zu vernichten, sondern diese stattdessen für aktienbasierte Mitarbeiterbeteiligungspläne zu verwenden.

ERGEBNISÜBERSICHT SOFTWAREONE

Übersicht Gewinn- und -Verlustrechnung

CHF Mio.	Nach IFRS		Bereinigt		
	GJ 2025	GJ 2024	GJ 2025	GJ 2024	% Δ
Total Umsatzerlöse	1'243,4	1'015,4	1'246,8	1'017,0	22,6%
Betriebskosten	(1'035,8)	(899,4)	(969,7)	(793,6)	22,2%
EBITDA	207,6	116,0	277,0	223,4	24,0%
Abschreibungen und Wertminderungen ²	(123,7)	(72,7)	(105,7)	(72,6)	45,5%
EBIT	83,9	43,3	171,3	150,7	13,7%
Nettofinanzergebnis	(54,4)	(11,4)	(41,3)	(31,1)	32,7%
Ergebnis vor Steuern	29,5	31,9	130,1	119,6	8,7%
Ertragsteueraufwand	(28,1)	(33,5)	(40,4)	(46,7)	(13,4)%
Jahresergebnis	1,4	(1,6)	89,6	73,0	22,8%
EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	16,7%	11,4%	22,2%	22,0%	0,2pp
Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,00	(0,01)	0,48	0,47	2,1%

Überleitung – Ergebnis nach IFRS zu bereinigtem Ergebnis

CHF Mio.	GJ 2025	GJ 2024
Jahresergebnis nach IFRS	1,4	(1,6)
Anpassung der Umsatzrealisierung nach IFRS 15	2,7	(0,5)
Kosten der Crayon-Transaktion	23,0	–
Kosten der Crayon-Integration	25,4	–
Sonstige Integrations-, M&A- und Earn-Out-Kosten	3,8	13,4
Restrukturisierungskosten Operational Excellence und Go to Market	19,2	42,4
Kostensenkungsprogramm	–	24,0
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	0,3	7,4
Auswirkung ausserordentlicher Rückstellungen für überfällige Forderungen ³	–	6,0
Andere nicht wiederkehrende Posten	(4,9)	14,6
Total Bereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands	69,4	107,3
Abschreibungen	10,0	0,1
Wertminderungen LATAM	8,0	–
Nettofinanzergebnis	13,2	(19,7)
Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen	(12,4)	(13,1)
Bereinigtes Jahresergebnis	89,6	73,0

Quelle: Management-Sicht

² Beinhaltet Abschreibungen aus Kaufpreisallokation (ggf. einschliesslich Wertminderungen) von CHF 26,7 Millionen und CHF 14,0 Millionen in den Jahren 2025 bzw. 2024.

³ Bezieht sich auf Forderungen, die seit mehr als 180 Tagen überfällig sind und rechtlich angefochten werden, wobei SoftwareOne die Wahrscheinlichkeit der Durchsetzung auf Null reduziert hat.

Vom Management definierte Leistungskennzahlen

SoftwareOne hat verschiedene Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen bzw. vom Management definierte Finanzkennzahlen festgelegt, die den internen Ansatz des Unternehmens zur Leistungsanalyse widerspiegeln und auch extern offengelegt werden. Diese Kennzahlen ermöglichen es den zentralen Entscheidungsträgern bei SoftwareOne, das Unternehmen zu führen und Investitionsentscheidungen zu treffen. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass solche Kennzahlen auch häufig von externen Stakeholdern wie Sell-Side-Finanzanalysten, Investoren und anderen interessierten Parteien genutzt werden, um Wettbewerber derselben Branche zu bewerten.

Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen und wichtige Leistungsindikatoren (KPIs) des Konzerns

Der Konzern präsentiert nachfolgend verschiedene Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen, die vom Management zur Überwachung der Unternehmensperformance verwendet werden und für externe Stakeholder bei der Bewertung der Finanzergebnisse von SoftwareOne im Vergleich zu Branchenkonkurrenten hilfreich sein können:

Das **bereinigte EBITDA** ist definiert als das zugrunde liegende Ergebnis vor Nettofinanzposten, Steuern und Abschreibungen, bereinigt um Posten, welche die Vergleichbarkeit der Betriebsausgaben beeinträchtigen.

Die **bereinigte EBITDA-Marge** ist definiert als bereinigtes EBITDA geteilt durch den Umsatz.

Das **bereinigte Jahresergebnis** ist definiert als der Gewinn/(Verlust) im Geschäftsjahr, bereinigt um Posten, welche die Vergleichbarkeit der Betriebsausgaben und der Nettofinanzerträge/(-aufwendungen) beeinträchtigen, sowie um die damit verbundenen steuerlichen Auswirkungen.

Der **Deckungsbeitrag** ist definiert als Umsatz abzüglich der Lieferkosten für Dienstleistungen Dritter und der direkt zurechenbaren internen Lieferkosten.

Das **Wachstum bei konstanten Wechselkursen** bzw. das **währungsbereinigte Wachstum** ist definiert als die Veränderung zwischen zwei Berichtszeiträumen, die zu Vergleichszwecken und zur Beurteilung der zugrunde liegenden Leistung des Konzerns auf Basis von konstanten Wechselkursen dargestellt wird. Die Ergebnisse des Berichtszeitraums werden aus den jeweiligen lokalen Währungen der Tochtergesellschaften zum geltenden durchschnittlichen Wechselkurs des Vorjahreszeitraums in Schweizer Franken umgerechnet. Diese Berechnung basiert auf der zugrunde liegenden Managementrechnung.

Die **Zahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis** beruhen auf vergleichbaren historischen Finanzkennzahlen, als wäre die Akquisition von Crayon am 1. Januar 2024 abgeschlossen worden.

Die Position **Nettoverschuldung/(Barmittel)** umfasst die Kontokorrentkredite des Konzerns sowie sonstige kurzfristige und langfristige Finanzschulden abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte.

Der Begriff **Netto-Umlaufvermögen** bezeichnet die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen kurzfristigen Forderungen, Vorauszahlungen und Vertragsvermögenswerte des Konzerns abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten sowie passiver Rechnungsabgrenzungen und Vertragsverbindlichkeiten.

UNTERLAGEN ZU DEN ERGEBNISSEN DES GESCHÄFTSJAHRES 2025

Die Unterlagen zu den Ergebnissen für das Geschäftsjahr 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

Geschäftsbericht 2025	31. März 2026
Trading-Update für Q1 2026	12. Mai 2026
Generalversammlung (GV) 2026	22. Mai 2026
Capital Markets Day	9. Juni 2026
Ergebnisse für H1 2026 und Halbjahresbericht 2026	26. August 2026
Trading-Update für Q3 2026	11. November 2026

KONTAKT

Kjell Arne Hansen, Investor Relations

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

ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareOne ist ein globaler Anbieter und Distributor von Software und Cloud-Lösungen. In mehr als 70 Ländern unterstützen rund 13'000 Mitarbeitende unsere Partner und Kunden dabei, Kosten zu optimieren, Software effizient zu beschaffen, Wachstum zu beschleunigen und sicher in komplexen IT-Umgebungen zu navigieren. Mit umfassender Expertise in den Bereichen Cloud, Software sowie Data & AI befähigen wir Unternehmen, ihre IT zu modernisieren, Innovationen voranzutreiben und den vollen Wert ihrer Technologieinvestitionen auszuschöpfen. SoftwareOne hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und ist an der SIX Swiss Exchange sowie der Euronext Oslo Børs unter dem Tickersymbol SWON gelistet.

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 Mitarbeitenden 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.