



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

SoftwareOne verzeichnet starke Dynamik mit Wachstum in allen Regionen

Stans, Schweiz | 12. Mai 2026 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, hat heute das Trading-Update für das erste Quartal 2026 veröffentlicht. Das Unternehmen erzielte auf vergleichbarer kombinierter Basis ein Umsatzwachstum von 12,9 % sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 20,5 %, was einem Plus von 3,4 Prozentpunkten gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Die Ergebnisse zeugen von einer breiten Dynamik in allen Geschäftsbereichen und Regionen, einschliesslich der Rückkehr von NORAM in den Wachstumsbereich, und unterstreichen die fortgesetzte Umsetzung der strategischen Unternehmensprioritäten.**

- Der ausgewiesene Konzernumsatz stieg im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 67,4 %, was die Akquisition von Crayon widerspiegelt
- Das ausgewiesene EBITDA erhöhte sich im Berichtsquartal um CHF 44,3 Millionen auf CHF 71,0 Millionen, was einer Margenausweitung um 6,8 Prozentpunkte entspricht
- Die Integration schreitet planmässig voran; mit über CHF 80 Millionen Kostensynergien per Anfang Mai 2026 liegt das Unternehmen auf Kurs, die angestrebten Kostensynergien (run-rate) von CHF 100 Millionen bis Ende 2026 zu erreichen
- Auf **vergleichbarer kombinierter Basis**¹: Währungsbereinigtes, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk) erzieltes, Umsatzwachstum von 12,9 % im ersten Quartal 2026 mit einem Anstieg der bereinigten EBITDA-Marge um 3,4 Prozentpunkte gegenüber Vorjahr auf 20,5 %
- Die Trendwende in der NORAM-Region setzte sich fort mit einem währungsbereinigten Umsatzwachstum von 10,0 % auf vergleichbarer kombinierter Basis
- Ausblick für das Geschäftsjahr 2026: Das Unternehmen erhöht seine Guidance von einem *mittleren* zu einem *mittleren bis hohen einstelligen* Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber Vorjahr auf **vergleichbarer kombinierter Basis**; die bereinigte EBITDA-Marge wird weiter bei über 23 % erwartet
- Am 9. Juni 2026 führt SoftwareOne einen Capital Markets Day in Zürich durch, an dem das Management die strategischen Prioritäten sowie die mittelfristigen Finanzziele und Ambitionen der kombinierten Gruppe präsentieren wird

Raphael Erb und Melissa Mulholland, Co-CEOs von SoftwareOne: «Das erste Quartal 2026 war ein starkes Quartal für SoftwareOne. Das Umsatzwachstum von 12,9 %, zu dem alle Geschäftsbereiche und Regionen beigetragen haben, ist das Ergebnis der Strategie, die wir über das letzte Jahr umgesetzt haben, und stimmt uns mit Blick auf die Entwicklung des kombinierten Unternehmens sehr zuversichtlich. Besonders freut uns die Entwicklung in NORAM, wo die ergriffenen Massnahmen zu kontinuierlichen Fortschritten beitragen.

Die Ergebnisse belegen zudem die Stärke unseres kombinierten KI-gestützten Unternehmens, die über Integration und Synergieerzielung hinausgeht. Wir sehen mittlerweile konkrete Belege für verbesserte

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

kommerzielle Performance über das gesamte Portfolio. Die Umsetzung des Synergieprogramms schreitet weiter gut voran, und wir sind auf Kurs, unser Synergieziel bis zum Jahresende zu erreichen.»

Konsolidierte IFRS-Zahlen (ungeprüft) und vom Management definierte Leistungskennzahlen

Kennzahlen Konzern

CHF Mio.	Q1 2026	Q1 2025	% Δ
Bruttoumsatz	3'659,1	2'709,6	35,0%
Umsatzerlöse	387,7	231,6	67,4%
Ausgewiesenes EBITDA	71,0	26,7	>100%
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	18,3%	11,5%	6,8pp
Lieferkosten	(119,8)	(84,4)	41,9%
Deckungsbeitrag	267,9	147,8	81,2%
VtGK	(188,5)	(101,9)	85,0%
Bereinigtes EBITDA	79,4	46,0	73,9%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	20,5%	19,8%	0,7pp

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

VtGK: Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A)

Der ausgewiesene Konzernumsatz nach IFRS stieg im ersten Quartal 2026 um 67,4 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf CHF 387,7 Millionen, was die Akquisition von Crayon widerspiegelt. Der Umsatz im Berichtsquartal wurde durch ein hohes Volumen über drei Jahre abgeschlossener CSP-Vereinbarungen und vorzeitiger Vertragsverlängerungen aufgrund bevorstehender Preiserhöhungen von Microsoft unterstützt.

Die Wechselkursentwicklung schmälerte den Konzernumsatz im ersten Quartal 2026 um 9,2 Prozentpunkte.

Das ausgewiesene EBITDA belief sich im ersten Quartal 2026 auf CHF 71,0 Millionen, nach CHF 26,7 Millionen im Vorjahr. Umsatzwachstum und Operating Leverage trugen zu einer Verbesserung der Marge um 6,8 Prozentpunkte auf 18,3 % bei.

Das bereinigte EBITDA betrug im ersten Quartal 2026 CHF 79,4 Millionen bei einer Marge von 20,5 %. Insgesamt beliefen sich die EBITDA-Bereinigungen im ersten Quartal 2026 auf CHF 8,4 Millionen, wovon CHF 7,4 Millionen auf Integrationskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von Crayon entfielen.

Zunehmende Sichtbarkeit der Integrationsfortschritte in den Ergebnissen

Die Integration schreitet zügig voran, wobei die Wertschöpfung klar im Fokus steht. Damit liegt das Unternehmen weiterhin auf Kurs, die angestrebten Kostensynergien (run-rate) in Höhe von CHF 100 Millionen bis zum Jahresende 2026 zu erreichen.

Die betriebliche Integration zeigte bereits Auswirkungen in den Ergebnissen des ersten Quartals 2026 mit einem weiteren Ausbau der Cross-Selling-Aktivitäten und gemeinsamen Markteinführungsinitiativen.

Ein wichtiger Meilenstein im Integrationsprozess ist die Überführung der Crayon-Marke zu SoftwareOne. Das Unternehmen wird den Markt künftig unter gemeinsamer Marke bearbeiten, wobei die Umsetzung im zweiten Quartal 2026 phasenweise von Markt zu Markt erfolgt. Dies reflektiert den Anspruch von SoftwareOne, als eine einheitliche globale Organisation mit grösserer Reichweite und umfassenderen Fähigkeiten zu operieren.

AI kurbelt die Nachfrage über das ganze Portfolio hinweg an

Künstliche Intelligenz entwickelt sich in unserem Portfolio zu einem wichtigen Nachfragefaktor, was unsere Rolle als globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen stärkt. KI-Workloads werden immer umfangreicher und zunehmend zum Standard, entsprechend sehen sich Kunden mit steigender Komplexität bei der Steuerung der Cloud-Nutzung, der Softwareumgebungen und der Infrastruktur konfrontiert.

SoftwareOne spielt zudem eine Schlüsselrolle als Enabler für den KI-Einsatz, indem sich Kunden auf vertrauenswürdige Partner für den Aufbau KI-fähiger Cloud- und Dateninfrastrukturen verlassen. Jede KI-Implementierung bedarf der Vorbereitung, Konfiguration, Integration und kontinuierlichen Optimierung. Entsprechend hoch ist die Nachfrage in den Bereichen Beratung, Cloud-Migration, Datenverfügbarkeit, Sicherheit und FinOps. So intensiviert KI nicht nur die Aktivität im Bereich der Projektinitiierungen, sondern trägt im Lauf der Zeit auch zu einer stärkeren Nutzung regelmässiger Dienstleistungen bei.

SoftwareOne nutzt KI auch intern in allen Geschäftsbereichen, um die Produktivität zu steigern, Prozesse zu automatisieren und die Qualität der Dienstleistungen zu verbessern. Damit positioniert sich das Unternehmen nicht nur als Berater seiner Kunden auf ihrem Weg zur KI, sondern auch als aktiver Vorreiter bei dieser Transformation.

Kennzahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis, sofern nicht anders angegeben

Kennzahlen Konzern

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q1 2026	Q1 2025	% Δ	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	387,7	362,9	6,8%	12,9%
Lieferkosten	(119,8)	(125,8)	(4,8)%	1,4%
Deckungsbeitrag	267,9	237,1	13,0%	19,0%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>69,1%</i>	<i>65,3%</i>	<i>3,8pp</i>	
VtGK	(188,5)	(175,2)	7,6%	14,0%
Bereinigtes EBITDA	79,4	61,9	28,4%	32,8%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>20,5%</i>	<i>17,0%</i>	<i>3,4pp</i>	
Ausgewiesenes EBITDA	71,0	40,8	73,9%	
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>18,3%</i>	<i>11,3%</i>	<i>7,0pp</i>	

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

VtGK: Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A)

Auf vergleichbarer kombinierter Basis stieg der Umsatz im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 12,9 % und in Berichtswährung um 6,8 % auf CHF 387,7 Millionen. Der Umsatz im Berichtsquartal wurde durch ein hohes Volumen über drei Jahre abgeschlossener CSP-Vereinbarungen und vorzeitiger Vertragsverlängerungen aufgrund bevorstehender Preiserhöhungen von Microsoft unterstützt.

Die Wechselkursentwicklung schmälerte den Konzernumsatz, wobei der Negativeffekt im ersten Quartal 2026 6,1 Prozentpunkte betrug. Dies war vorwiegend auf die Abwertung des US-Dollars, des Euro, der indischen Rupie, des britischen Pfunds und der norwegischen Krone zurückzuführen.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 32,8 % auf CHF 79,4 Millionen. Die Marge verbesserte sich um 3,4 Prozentpunkte auf 20,5 %. Das ausgewiesene EBITDA belief sich im ersten Quartal 2026 auf CHF 71,0 Millionen, nach CHF 40,8 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die verbesserte Profitabilität war auf das Umsatzwachstum und Operating Leverage zurückzuführen.

Breite Dynamik in allen Regionen und Rückkehr von NORAM in den Wachstumsbereich

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q1 2026	Q1 2025	% Δ (kWk)
DACH	86,8	82,1	8,4%
WEMEA	79,2	75,1	11,1%
APAC	67,0	62,6	18,4%
NORDICS	68,4	52,5	32,7%
NORAM	42,8	44,3	10,0%
LATAM	23,7	22,8	9,4%
CEE	19,3	17,5	18,2%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	0,5	5,9	–
Konzernumsatz	387,7	362,9	12,9%

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

Der Umsatz in der DACH-Region stieg im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 8,4 % auf CHF 86,8 Millionen. Dies war auf die beschleunigte Umstellung von Enterprise Agreements (EA) auf das CSP-Modell zurückzuführen, insbesondere in Deutschland und in der Schweiz. Das Microsoft-Geschäft erwies sich als zentraler Wachstumstreiber, wobei die Nachfrage im öffentlichen Sektor robust blieb.

Die WEMEA-Region entwickelte sich im ersten Quartal 2026 mit einem währungsbereinigten Wachstum um 11,1 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum solide, wobei sich das Microsoft-Geschäft sowohl im Direct- als auch im Channel-Bereich als ein entscheidender Wachstumstreiber erwies. Die beschleunigte Umstellung der Enterprise-Agreement-Kunden auf CSP-Modelle schritt weiter gut voran. Das Wachstum im Services-Bereich verlief ermutigend, wobei in der ganzen Region eine positive Dynamik zu verzeichnen war.

Der Umsatz in der APAC-Region stieg im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 18,4 % mit Services als dem wichtigsten Wachstumstreiber. Hintergrund hierfür war die hohe Nachfrage in den Bereichen Cloud-Dienstleistungen, Daten & KI und Cybersicherheit. Software & Cloud Direct leistete ebenfalls einen positiven Beitrag, unterstützt durch die verstärkten Aktivitäten zum Abschluss von Enterprise Agreements in Südostasien und der Region Greater China.

Der Umsatz in der Nordics-Region stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 32,7 % auf CHF 68,4 Millionen, was primär dem starken Wachstum im Direct-Segment zu verdanken war. Auch Services leistete einen bedeutenden Beitrag.

Die NORAM-Region legte im ersten Quartal 2026 währungsbereinigt um 10,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf CHF 42,8 Millionen zu. Dieses Ergebnis ist auf eine starke Entwicklung in den Bereichen Direct und Channel zurückzuführen, die beide zweistellige Wachstumsraten verzeichneten und jeweils von der starken CSP-Nachfrage profitierten. Das Resultat verdeutlicht die stetige Verbesserung in der Region und beruht auf den Massnahmen, die im letzten Jahr zur Stabilisierung und Neuausrichtung des Geschäfts ergriffen wurden. Das Management konzentriert sich auf die weitere Stärkung der Performance und der kommerziellen Basis der Region.

Der Umsatz der LATAM-Region erhöhte sich im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 9,4 % auf CHF 23,7 Millionen, wobei Software & Cloud Direct sowie Services positive Beiträge erbrachten. Eine starke Performance in Brasilien und Chile unterstützte das Wachstum. Der CSP-Bereich legte stark zu, was die Gewinnung neuer Kunden und eine steigende Nachfrage nach digitalen Arbeitsplätzen reflektiert. Das Wachstum bei Services wurde primär durch Hybrid Managed Services gestützt.

Die CEE-Region wuchs währungsbereinigt um 18,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf CHF 19,3 Millionen. Dieses Wachstum war auf die starke Entwicklung bei Software & Cloud Direct sowie Services zurückzuführen, die beide zweistellige Wachstumsraten verzeichneten.

Starkes Wachstum in allen Geschäftsbereichen

Kennzahlen – Software & Cloud Direct

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q1 2026	Q1 2025	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	153,8	153,9	5,8%
Deckungsbeitrag	147,4	137,2	14,2%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>95,8%</i>	<i>89,1%</i>	<i>6,7pp</i>
Bereinigtes EBITDA	69,0	71,2	3,9%
<i>Bereinigtes EBITDA (% des Umsatzes)</i>	<i>44,8%</i>	<i>46,3%</i>	<i>(1,4)pp</i>

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

Der Umsatz in **Software & Cloud Direct** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 5,8 %. Ausschlaggebend war die nach wie vor starke Beschleunigung bei der Umstellung von EA auf CSP, während auch die Enterprise Agreements ein Wachstumstreiber blieben. Des Weiteren stützte die Ausweitung des Multi-Vendor-Geschäfts das Wachstum in ausgewählten Regionen.

Der Deckungsbeitrag belief sich im ersten Quartal 2026 auf CHF 147,4 Millionen, was währungsbereinigt einem Plus von 14,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Die Marge betrug 95,8 %, verglichen mit 89,1 % im ersten Quartal 2025. Hintergrund für diese Entwicklung waren das Umsatzwachstum und der Rückgang der Lieferkosten.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 3,9 % auf CHF 69,0 Millionen. Angesichts gestiegener Vertriebsgemeinkosten (VtGK) verringerte sich die bereinigte EBITDA-Marge um 1,4 Prozentpunkte auf 44,8 %.

Kennzahlen – Software & Cloud Channel

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q1 2026	Q1 2025	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	40,4	31,6	37,3%
Deckungsbeitrag	40,4	31,6	37,3%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>–</i>
Bereinigtes EBITDA	24,3	16,0	61,2%
<i>Bereinigtes EBITDA (% des Umsatzes)</i>	<i>60,1%</i>	<i>50,7%</i>	<i>9,5pp</i>

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

Der Umsatz in **Software & Cloud Channel** erhöhte sich im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 37,3 %. APAC und NORAM stachen im Berichtsquartal heraus, wobei das Wachstum in Indien durch die Nachfrage nach Microsoft- und AWS-Lösungen besonders gross war. Ausserdem trug eine solide Partnerbasis in der gesamten Region zu anhaltender Dynamik im Google-Cloud-Vertrieb bei.

Das bereinigte EBITDA stieg um CHF 8,3 Millionen auf CHF 24,3 Millionen. Die Marge belief sich auf 60,1 %, eine Verbesserung um 9,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.

Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio. auf vergleichbarer Basis	Q1 2026	Q1 2025	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	193,5	177,4	14,9%
Deckungsbeitrag	80,1	68,3	20,1%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>41,4%</i>	<i>38,5%</i>	<i>2,9pp</i>
Bereinigtes EBITDA	9,9	2,7	69,3%
<i>Bereinigtes EBITDA (% des Umsatzes)</i>	<i>5,1%</i>	<i>1,5%</i>	<i>3,6pp</i>

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

Software & Cloud Services erzielte ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 14,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Zuwachs bei Services wurde durch Aktivitäten im CSP-Bereich angekurbelt und zeigt

die beschleunigte Umstellung der Enterprise-Agreement-Kunden auf die CSP-Modelle. Positiv wirkte sich ausserdem die starke Dynamik in den Bereichen Cloud Services, Daten & KI sowie Cybersicherheit aus.

Der Deckungsbeitrag belief sich im ersten Quartal 2026 auf CHF 80,1 Millionen, was währungsbereinigt einem Plus von 20,1 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Die Marge betrug 41,4 %, verglichen mit 38,5 % im ersten Quartal 2025.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 69,3 % auf CHF 9,9 Millionen. Die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich um 3,6 Prozentpunkte auf 5,1 %, was auf den gestiegenen Umsatz und Operating Leverage zurückzuführen war.

Ausblick für das kombinierte Unternehmen

SoftwareOne erhöht ihre Guidance für das Umsatzwachstum für das Gesamtjahr 2026 und bekräftigt ihre Guidance für die Marge und die Dividendenausschüttung:

- Von einem *mittleren* zu einem *mittleren bis hohen einstelligen* 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

Insgesamt spiegeln die Wachstumsprognosen für 2026 den Strukturwandel von traditionellen Lizenzmodellen hin zu cloudbasierten Abonnement- sowie nutzungsabhängigen Lösungen wider und berücksichtigen zudem eine verstärkte Expansion im Bereich des Multi-Vendor-Geschäfts. Ausschlaggebend für das Wachstum bei Services dürfte vor allem das zunehmende Bedürfnis der Kunden sein, komplexe Cloud-Umgebungen zu optimieren, Softwarebestände effizienter zu verwalten und das Wertpotenzial im Bereich Daten & KI zu nutzen.

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

Überleitung ausgewiesenes zu bereinigtem EBITDA

Änderung der vom Management definierten Leistungskennzahlen

SoftwareOne hat mit Wirkung ab dem ersten Quartal 2026 die Umsatzbereinigung beendet, die bis dahin primär im Zusammenhang mit der Behandlung von mehrjährigen Enterprise-Agreement-Verträgen nach IFRS 15 angewendet wurde. Im Geschäftsjahr 2025 hatte diese Umsatzbereinigung einen positiven Effekt auf den Umsatz in Höhe von CHF 3,3 Millionen.

Die Zahlen der Vorjahresperiode spiegeln gegebenenfalls noch die bisher angewendete Umsatzbereinigung wider. Sie wurden nach der zum ersten Quartal 2026 erfolgten Beendigung dieser Bereinigungspraxis nicht neu ausgewiesen.

Auf vergleichbarer kombinierter Basis

CHF Mio.	Q1 2026	Q1 2025
Ausgewiesenes EBITDA	71,0	40,8
Anpassung der Umsatzrealisierung nach IFRS 15	–	0,8
Transaktionskosten der Crayon-Akquisition	–	0,3
Integrationskosten der Crayon-Akquisition	7,4	–
Sonstige Integrations-, M&A- und Earn-Out-Kosten	1,1	1,8
Kostensenkungsprogramm	–	18,2
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	–	0,1
Andere nicht wiederkehrende Posten	–	(0,2)
Total Bereinigungen	8,4	21,0
Bereinigtes EBITDA	79,4	61,9

Summendifferenzen aufgrund von Rundungen möglich.

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 Unternehmensleistung 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 Ergebnis des Berichtszeitraums** ist definiert als der Gewinn/(Verlust) im Berichtszeitraum, 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.

Der **Bruttoumsatz** ist eine alternative Leistungskennzahl. Er entspricht dem Bruttoumsatz vor Anwendung des Saldierungsverfahrens gemäss IFRS 15 auf bestimmte Posten (Agent).

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 TRADING-UPDATE ERSTES QUARTAL 2026

Die Unterlagen zum Trading Update für das erste Quartal 2026 finden Sie auf der Website von SoftwareOne im [Results Center](#).

TELEFONKONFERENZ FÜR INVESTOREN, ANALYSTEN UND DIE MEDIEN

Für Investoren, Analysten und 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

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

KONTAKT

Kjell Arne Hansen, Head of Investor Relations

Tel. +47 95 04 03 72, kjellarne.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.

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 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.