



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

SoftwareOne mit 11,6% Wachstum und Steigerung der bereinigten EBITDA-Marge um 4.5 Prozentpunkte auf 24,9 % im ersten Halbjahr 2026

Stans, Schweiz | 26. August 2026 – **SoftwareOne Holding AG**, ein führender globaler Anbieter von **Software- und Cloud-Lösungen**, erzielte im ersten Halbjahr 2026 ein starkes währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 11,6 % auf vergleichbarer Basis und eine bereinigte EBITDA-Marge von 24,9 %. Im zweiten Quartal 2026 verzeichnete die bereinigte EBITDA-Marge eine beschleunigte Steigerung und erreichte 28,9 % auf vergleichbarer Basis. Das Unternehmen erreichte im zweiten Quartal 2026 Run-Rate-Kostensynergien in Höhe von CHF 100 Millionen und damit das obere Ende der anvisierten Zielspanne. Zusätzlich wurden weitere Synergien von rund 5-10 Millionen identifiziert, die voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2026 realisiert werden. Die Integration ist im Wesentlichen abgeschlossen, sodass sich das Unternehmen wieder ganz auf die Umsetzung der Geschäftsstrategie und Wertschöpfung für seine Kunden konzentrieren kann. Mit Blick auf die nächste Phase wurde die Geschäftsleitung erweitert, um die Führung näher an Kunden, Partner und Märkte zu bringen.

- Der gemäss IFRS ausgewiesene Konzernumsatz stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahr um 68,2 % auf CHF 818,3 Millionen.
- Das ausgewiesene EBITDA erhöhte sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 185,4 Millionen; dies entspricht einer Marge von 22,7 % und einer Steigerung um 5,2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.
- Auf **vergleichbarer kombinierter Basis**¹ wuchs der Umsatz im ersten Halbjahr 2026 währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen, um 11,6 %; die bereinigte EBITDA-Marge belief sich auf 24,9 %, eine Steigerung von 4,5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Im zweiten Quartal 2026 wurde ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 10,4 % bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 28,9 % (plus 5,4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) erzielt.
- Mit Kostensynergien (run-rate) in Höhe von CHF 100 Millionen hat das Unternehmen das obere Ende der angekündigten Zielspanne erreicht. Es wurden weitere Synergiepotenziale von rund CHF 5–10 Millionen ermittelt, die voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2026 realisiert werden.
- Im Juli 2026 hat der Verwaltungsrat Raphael Erb mit Wirkung per 1. August 2026 zum alleinigen CEO ernannt.
- Per 1. September 2026 konsolidiert das Unternehmen seine regionale Struktur unter drei Regional Presidents. Der Verwaltungsrat hat Regina Manfredi zur President Americas, Rico Andreoli zum President EMEA und Varun Paliwal zum President APAC ernannt. Zudem wurde Guðmundur Aðalsteinsson zum Chief Channel & Ecosystems Officer ernannt. Alle vier werden Mitglieder der Geschäftsleitung. Oliver Berchtold, Chief Operating Officer, hat sich entschieden, das Unternehmen zu verlassen.
- Guidance für das Geschäftsjahr 2026 bezüglich Umsatz und bereinigtes EBITDA bestätigt: Auf **vergleichbarer kombinierter Basis** wird ein Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen gegenüber dem Vorjahr im mittleren bis hohen einstelligen Bereich mit einer bereinigten EBITDA-Marge von mehr als 23 % und einer Cash Conversion von über 60 % erwartet.

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

Raphael Erb, CEO von SoftwareOne:

«Ich bin stolz auf unsere Ergebnisse im ersten Halbjahr 2026. Wir haben deutliche Fortschritte beim Umsatzwachstum, bei der Profitabilität und bei der Cash Conversion erzielt. Die Resonanz auf unser kombiniertes Angebot ist positiv, was für eine erfreuliche Marktdynamik sorgt. Inzwischen haben wir die Integration weitestgehend abgeschlossen. Ein Jahr nach dem Unternehmenszusammenschluss sind die Führungs- und kombinierten Organisationsstrukturen etabliert, und jetzt erhöhen wir das Tempo. Die neue Zusammensetzung der Geschäftsleitung trägt der nächsten Entwicklungsphase von SoftwareOne Rechnung: Sie bringt die Führung näher zu Kunden, Partnern und Märkten, vereinfacht die Entscheidungsfindung und stärkt die Verantwortlichkeiten. Ich freue mich sehr, Regina, Rico, Varun und Guðmundur in ihren neuen Funktionen willkommen zu heißen, und danke Oliver für seine zahlreichen Beiträge bei SoftwareOne. Wir sind in einer guten Ausgangsposition, um unsere Geschäftsstrategie weiter umzusetzen und zu wachsen, und es bleibt unsere wichtigste Priorität, Mehrwert für unsere Stakeholder zu schaffen.»

Konsolidierte Zahlen gemäss IFRS und vom Management definierte Leistungskennzahlen

Kennzahlen Konzern

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025	% Δ	Q2 2026	Q2 2025	% Δ
Bruttoumsatz	9'269,2	6'155,5	50,6%	5'610,1	3'445,8	62,8%
Umsatzerlöse	818,3	486,6	68,2%	430,6	254,9	68,9%
Ausgewiesene Betriebsausgaben (OPEX)	(632,9)	(401,6)	57,6%	(316,2)	(196,6)	60,9%
Ausgewiesenes EBITDA	185,4	85,0	>100%	114,4	58,4	95,9%
Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	22,7%	17,5%	5,2pp	26,6%	22,9%	3,7pp
Ausgewiesener Nettogewinn	54,3	9,9	>100%	–	–	–
Ausgewiesener Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,25	0,06	>100%	–	–	–
Lieferkosten	(246,2)	(164,3)	49,9%	(126,5)	(79,9)	58,3%
Deckungsbeitrag	572,1	323,4	76,9%	304,1	175,6	73,2%
VtGK	(368,2)	(208,7)	76,4%	(179,7)	(106,8)	68,3%
Bereinigtes EBITDA	203,8	114,7	77,6%	124,4	68,8	80,8%
Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	24,9%	23,5%	1,4pp	28,9%	26,9%	2,0pp
Bereinigter Nettogewinn	70,6	29,6	>100%	–	–	–
Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert), in CHF	0,33	0,19	67,4%	–	–	–
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl ²	217,1 Mio.	152,4 Mio.	–	–	–	–
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	90,1	87,1	–	–	–	–
Investitionsausgaben (CAPEX)	36,5	30,1	–	–	–	–
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring)	(509,2)	(216,6)	–	–	–	–
Nettoverschuldung / (Nettoliquidität)	408,0	(36,2)	–	–	–	–
Cash Conversion (letzte 12 Monate)	69%	–	–	–	–	–
Nettoverschuldung / Bereinigtes EBITDA (letzte 12 Monate)	1,1x	–	–	–	–	–
Personalbestand (in FTE am Ende des Berichtszeitraums)	12'254	8'795	–	–	–	–

Gewinn- und Verlustrechnung

Der Konzernumsatz stieg im ersten Halbjahr 2026 um 68,2 % auf CHF 818,3 Millionen, worin sich die am 2. Juli 2025 abgeschlossene Akquisition von Crayon widerspiegelt. Organisch, also unter Ausklammerung von Crayon, lag der Umsatz im ersten Halbjahr 2026 währungsbereinigt um 5,0 % über dem Vorjahreswert. Die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber dem US-Dollar, dem Euro, dem britischen Pfund und der indischen Rupie führte im ersten Halbjahr 2026 zu einem negativen Wechselkurseffekt von 5,5 Prozentpunkten auf Konzernumsatzebene.

² Bereinigt um aktienbasierte Vergütungspläne.

Das ausgewiesene EBITDA stieg im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 185,4 Millionen, was einer Marge von 22,7 % entspricht. Diese deutliche Verbesserung um 5,2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr ist auf das Umsatzwachstum, Synergieeffekte und die kontinuierliche Kostenkontrolle zurückzuführen und spiegelt zudem den Rückgang der Restrukturierungskosten im Vergleich zum Vorjahr wider. Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 203,8 Millionen, die Marge lag bei 24,9 %.

Im ersten Halbjahr 2026 wurde ein Nettogewinn von CHF 54,3 Millionen ausgewiesen, im Vergleich zu CHF 9,9 Millionen im Vorjahr. Der bereinigte Nettogewinn im ersten Halbjahr 2026 betrug CHF 70,6 Millionen (Vorjahr: CHF 29,6 Millionen).

Cashflow und Bilanz

Im ersten Halbjahr 2026 belief sich der Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit auf CHF 90,1 Millionen, im Vergleich zu CHF 87,1 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Veränderung des Netto-Umlaufvermögens führte zu einem Mittelabfluss von CHF 72,1 Millionen, der insbesondere durch saisonale Effekte bedingt war. Die Vorjahresperiode profitierte von der Einführung des damals neuen regresslosen Factoring-Programms.

Die Investitionsausgaben beliefen sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 36,5 Millionen und lagen auf dem Niveau der Vorjahresperiode. Sie entfielen hauptsächlich auf Investitionen in interne IT-Systeme und Plattformen.

Mit 69 % lag die Cash Conversion der letzten zwölf Monate auf einem hohen Niveau und wurde insbesondere durch die starke Profitabilität getragen.

Das Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring) belief sich per Juni 2026 auf minus CHF 509,2 Millionen, verglichen mit minus CHF 216,6 Millionen per Juni 2025. Die Veränderung gegenüber Juni 2025 reflektiert hauptsächlich das mit der Crayon-Akquisition erworbene Umlaufvermögen. Das zugrunde liegende Netto-Umlaufvermögen nach Factoring entwickelte sich über die letzten zwölf Monate leicht positiv.

Die Nettoverschuldung entsprach mit CHF 408,0 Millionen per Juni 2026 einem Verschuldungsgrad von 1,1x (Nettoverschuldung / CHF 366,1 Millionen bereinigtes EBITDA über die letzten zwölf Monate). Zum Vergleich wies das Unternehmen per Ende Juni 2025 eine Nettoliquidität von CHF 36,2 Millionen aus. Der Anstieg der Nettoverschuldung ist hauptsächlich auf die Crayon-Akquisition zurückzuführen.

Kennzahlen auf vergleichbarer kombinierter Basis, sofern nicht anders angegeben

Kennzahlen Konzern

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025	% Δ	% Δ (kWk)	Q2 2026	Q2 2025	% Δ	% Δ (kWk)
Total Umsatzerlöse	818,3	759,1	7,8%	11,6%	430,6	396,2	8,7%	10,4%
Lieferkosten	(246,2)	(247,2)	(0,4)%	3,2%	(126,5)	(121,4)	4,2%	5,0%
Deckungsbeitrag	572,1	511,9	11,7%	15,6%	304,1	274,8	10,7%	12,8%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>69,9%</i>	<i>67,4%</i>	<i>2,5pp</i>	–	<i>70,6%</i>	<i>69,4%</i>	<i>1,3pp</i>	–
VtGK	(368,2)	(357,2)	3,1%	6,9%	(179,7)	(182,0)	(1,2)%	0,3%
Bereinigtes EBITDA	203,8	154,7	31,7%	35,5%	124,4	92,9	33,9%	37,3%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>24,9%</i>	<i>20,4%</i>	<i>4,5pp</i>	–	<i>28,9%</i>	<i>23,4%</i>	<i>5,4pp</i>	–
Ausgewiesene Betriebsausgaben (OPEX)	(632,9)	(637,0)	(0,6)%	–	(316,2)	(315,9)	0,1%	–
Ausgewiesenes EBITDA	185,4	120,1	54,4%	–	114,4	79,2	44,3%	–
<i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>22,7%</i>	<i>15,9%</i>	<i>6,8pp</i>	–	<i>26,6%</i>	<i>20,1%</i>	<i>6,5pp</i>	–

Der Konzernumsatz stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11,6 % auf CHF 818,3 Millionen. Das Wachstum wurde durch die anhaltend starke Performance in den Bereichen Channel und Services getrieben. In der Berichtswährung stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2026 um 7,8 % gegenüber dem Vorjahr. Darin spiegelt sich primär die Aufwertung des Schweizer Francs gegenüber verschiedenen wichtigen Währungen wie dem US-Dollar, dem Euro, der indischen Rupie, der norwegischen Krone und dem britischen Pfund wider.

Im zweiten Quartal 2026 nahm der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 10,4 % auf CHF 430,6 Millionen zu.

Die Betriebsausgaben lagen um 0,6 % unter dem Vorjahreswert. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 realisierte das Unternehmen in den letzten zwölf Monaten Synergieeffekte in Höhe von rund CHF 37 Millionen, die sich positiv auf das Ergebnis auswirkten. Dem standen Investitionen in die Vertriebs- und Lieferkapazitäten, höhere Personalkosten, höhere leistungsbezogene Vergütungen sowie gestiegene Lieferkosten von Drittanbietern gegenüber, was zu einer weitgehend stabilen Kostenentwicklung führte.

Das ausgewiesene EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahr um 54,4 % auf CHF 185,4 Millionen. Die ausgewiesene EBITDA-Marge verbesserte sich um 6,8 Prozentpunkte auf 22,7 %. Massgebliche Faktoren waren das Umsatzwachstum, Kostensynergien sowie die nach wie vor strikte Kostenkontrolle.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 35,5 % auf CHF 203,8 Millionen, und die Marge erhöhte sich um 4,5 Prozentpunkte auf 24,9 %.

Insgesamt beliefen sich die EBITDA-Bereinigungen im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 18,4 Millionen, wovon CHF 16,2 Millionen im Zusammenhang mit der Akquisition von Crayon standen.

Umsatz nach Regionen

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025	% Δ (kWk)	Q2 2026	Q2 2025	% Δ (kWk)
DACH	180,4	172,5	6,8%	93,7	90,4	5,3%
WEMEA	169,9	157,6	11,7%	90,6	82,5	12,3%
APAC	151,0	131,1	23,0%	84,0	68,5	27,0%
NORDICS	133,5	106,6	26,0%	65,1	54,0	19,6%
NORAM	92,6	92,7	8,6%	49,9	48,4	7,5%
LATAM	49,3	46,0	6,9%	25,5	23,2	4,6%
CEE	42,2	37,7	16,7%	22,9	20,2	15,4%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	(0,7)	14,9	–	(1,2)	9,0	–
Konzernumsatz	818,3	759,1	11,6%	430,0	396,2	10,4%

Der Umsatz in der DACH-Region stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 6,8 % auf CHF 180,4 Millionen. Das Microsoft-Geschäft verzeichnete weiterhin ein starkes Wachstum, wobei die anhaltende Umstellung von Enterprise Agreements (EA) auf das CSP-Modell den grössten Anteil hatte. Dies wirkte sich auch positiv auf den Bereich Services aus, der im Berichtszeitraum zweistellig zulegte.

Der Umsatz in der WEMEA-Region stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 11,7 % auf CHF 169,9 Millionen, was auf das hohe zweistellige Wachstum bei Services und das starke Channel-Geschäft mit einem Umsatzplus von mehr als 50 % zurückzuführen war. Zu dieser Entwicklung trug auch das solide Wachstum im Bereich Direct bei, wo sich die Umstellung von EA auf das CSP-Modell weiter beschleunigt.

Die APAC-Region steigerte den Umsatz im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 23,0 % auf CHF 151,0 Millionen. Das Wachstum war über das gesamte Portfolio breit gestreut, wobei in Australien und Neuseeland, Indien, Südostasien und Nordchina besonders hohe Zuwächse verzeichnet wurden. Die starke Dynamik des ersten Quartals 2026 wurde in das zweite Quartal 2026 mitgenommen und schlug sich in einem Wachstum von 27,0 % gegenüber dem Vorjahr nieder. Das Services-Geschäft bleibt der wichtigste Wachstumstreiber mit einem überdurchschnittlich hohen Wachstum, das vor allem von den Cloud Services und Cyber Security ausgeht. CSP setzte die positive Entwicklung ebenfalls fort und leistete einen bedeutenden Wachstumsbeitrag. Neben Services legte auch der Bereich Channel, vor allem in Indien, Australien und Neuseeland, kräftig zu.

Der Umsatz in der Nordics-Region stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 26,0 % auf CHF 133,5 Millionen. Der Bereich Services mit einem Umsatzanteil von über 50 % erzielte ein ausserordentlich starkes Wachstum von knapp 20 %. Wichtigster Wachstumsträger waren die CSP Services, unterstützt von Cloud Services sowie Data & AI. Auch der Bereich Direct wuchs zweistellig dank der anhaltenden Umstellung von EA auf das CSP-Modell. Der Bereich Channel profitierte ebenfalls von der CSP-Nachfrage und verzeichnete ein Plus von über 50 %.

Der Umsatz in der NORAM-Region stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 8,6 % auf CHF 92,6 Millionen. Massgeblich für das Wachstum war die starke Geschäftsentwicklung im Bereich Channel, der sein Ergebnis gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelte. Services verzeichnete ebenfalls ein starkes Wachstum, zu dem vor allem CSP und AWS Cloud Services beitrugen.

Die LATAM-Region steigerte ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 6,9 % auf CHF 49,3 Millionen. Primärer Wachstumstreiber war der Bereich Services, allen voran Cyber Security, Data & AI und AWS Services, während der Bereich Direct auf Vorjahresniveau lag. In der Region leisteten insbesondere Brasilien und Mexiko einen positiven Wachstumsbeitrag.

Der Umsatz in der CEE-Region stieg im ersten Halbjahr 2026 dank des erfreulichen Geschäftsverlaufs in allen Geschäftsbereichen gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 16,7 % auf CHF 42,2 Millionen. Ein besonders hohes Wachstum wurde in Ungarn, Rumänien und Bulgarien verzeichnet.

Performance nach Segmenten

Kennzahlen – Software & Cloud Direct

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025	% Δ (kWk)	Q2 2026	Q2 2025	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	336,8	344,2	1,5%	183,0	190,3	(1,8)%
Deckungsbeitrag	324,2	310,5	8,5%	176,8	173,4	4,0%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>96,2%</i>	<i>90,2%</i>	<i>6,0pp</i>	<i>96,6%</i>	<i>91,1%</i>	<i>5,5pp</i>
Bereinigtes EBITDA	171,1	175,2	1,7%	102,1	104,0	0,2%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>50,8%</i>	<i>50,9%</i>	<i>(0,1)pp</i>	<i>55,8%</i>	<i>54,7%</i>	<i>1,1pp</i>

Der Umsatz im Segment Software & Cloud Direct stieg im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 1,5 %. Darin zeigt sich das starke Wachstum im Microsoft-Geschäft und hier vor allem die beschleunigte Umstellung von EA auf das CSP-Modell. Die Umstellung von EA auf CSP setzte sich im zweiten Quartal 2026 fort; der Umsatz ging jedoch gegenüber dem zweiten Quartal 2025 zurück, da die Vergleichsperiode von mehreren grösseren Abschlüssen profitiert hatte. Es wird erwartet, dass das Direct-Segment im zweiten Halbjahr 2026 wieder auf den Wachstumspfad zurückkehrt.

Der Deckungsbeitrag stieg im ersten Halbjahr 2026 um 6 Prozentpunkte, getragen vom anhaltenden Wechsel zu margenstärkeren CSP-Verträgen. Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 171,1 Millionen, wobei die Marge mit 50,8 % auf Vorjahresniveau lag.

Kennzahlen – Software & Cloud Channel

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025	% Δ (kWk)	Q2 2026	Q2 2025	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	76,9	59,1	35,6%	36,5	27,4	33,7%
Deckungsbeitrag	76,9	59,1	35,6%	36,5	27,4	33,7%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>–</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>–</i>
Bereinigtes EBITDA	43,9	28,3	59,4%	19,7	12,2	57,2%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>57,2%</i>	<i>47,8%</i>	<i>9,3pp</i>	<i>53,9%</i>	<i>44,6%</i>	<i>9,3pp</i>

Software & Cloud Channel erzielte im ersten Halbjahr 2026 ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 35,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Als Performancetreiber erwies sich vor allem das starke Wachstum im CSP-Geschäft, aber auch andere ISVs trugen zu dem guten Ergebnis bei. Die Ausweitung von Cloud IQ auf Länder, in denen die Plattform zuvor nicht verfügbar war, hatte ebenfalls einen Anteil am Wachstum. Der Umsatz stieg im zweiten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 33,7 %.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 43,9 Millionen, entsprechend einer Marge von 57,2 %. Dies ist eine deutliche Verbesserung um 9,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025	% Δ (kWk)	Q2 2026	Q2 2025	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	404,6	355,9	17,4%	211,1	178,5	19,8%
Deckungsbeitrag	171,0	142,3	22,9%	90,9	74,0	25,4%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>42,3%</i>	<i>40,0%</i>	<i>2,3pp</i>	<i>43,1%</i>	<i>41,5%</i>	<i>1,6pp</i>
Bereinigtes EBITDA	34,4	11,7	>100%	24,5	9,0	>100%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>8,5%</i>	<i>3,3%</i>	<i>5,2pp</i>	<i>11,6%</i>	<i>5,1%</i>	<i>6,6pp</i>

Software & Cloud Services erzielte im ersten Halbjahr 2026 ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 17,4 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im zweiten Quartal 2026 stieg der Umsatz um 19,8 %. Die Services rund um das CSP-Modell waren erneut ein wichtiger Wachstumstreiber, da immer mehr Kunden ihre EA auf CSP umstellen. Der Bereich Cloud Services, insbesondere AWS und GCP, Data & AI und Cyber Security, setzte seinen Erfolgskurs fort.

Der Deckungsbeitrag stieg im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 171,0 Millionen, wobei sich die Marge von 40,0 % auf 42,3 % verbesserte.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 34,4 Millionen; die Marge stieg von 3,3 % im Vorjahr auf 8,5 %, zurückzuführen auf den margenstärkeren Mix.

Integration von Crayon weitestgehend abgeschlossen

Die Integration von Crayon ist im Wesentlichen abgeschlossen. Die Führungs- und Organisationsstrukturen sind inzwischen etabliert, und der kombinierte Konzern arbeitet mit einem einheitlichen Go-to-Market-Modell. Bedeutende Synergien bei den Anbietern wurden bereits realisiert. Die Integration der Finanzprozesse ist auf Ebene der Berichterstattung abgeschlossen, die kaufmännische und betriebliche Kernstruktur des kombinierten Unternehmens steht.

Bestimmte Teilprojekte der Integration laufen derzeit noch und dürften, wie im ursprünglichen Integrationsplan vorgesehen, bis Ende 2027 abgeschlossen sein. Sie betreffen in erster Linie die Zusammenführung der Rechtsstrukturen in den einzelnen Ländern, die Integration der IT-Systeme und die länderübergreifende Harmonisierung von Prozessen.

Für das zweite Halbjahr 2026 werden Integrationskosten in Höhe von rund CHF 20 Millionen erwartet.

Veränderungen in der Organisation

Mit Wirkung zum 1. September 2026 konsolidiert das Unternehmen seine regionale Struktur unter drei Regional Presidents. Der Verwaltungsrat hat Regina Manfredi zur President Americas, Rico Andreoli zum President EMEA und Varun Paliwal zum President APAC ernannt. Zudem wurde Guðmundur Aðalsteinsson zum Chief Channel & Ecosystems Officer ernannt. Alle vier werden Mitglieder der Geschäftsleitung. Oliver Berchtold, Chief Operating Officer, hat sich entschieden, das Unternehmen zu verlassen.

Regina Manfredi übernimmt die Verantwortung für die gesamte Region Americas und erweitert damit ihren bisherigen Verantwortungsbereich für NORAM um LATAM. Rico Andreoli wird die gesamte Region EMEA leiten und übernimmt zusätzlich zu seinem bisherigen Verantwortungsbereich WEMEA auch die Verantwortung für NORDICS, DACH und CEE. Varun Paliwal wird weiterhin die Region APAC leiten.

Die neue Führungsstruktur stärkt die Vertretung der Regionen auf Ebene der Geschäftsleitung und bringt damit Kunden, Partner und Märkte näher an die Entscheidungsprozesse. Gleichzeitig vereinfacht sie die Organisation durch klarere Verantwortlichkeiten, schnellere Entscheidungsprozesse und eine konsequentere Umsetzung.

Ermittlungen zu unbegründeten Vorwürfen abgeschlossen

In der im März 2026 veröffentlichten Mitteilung zu den Ergebnissen für das Gesamtjahr 2025 hatte SoftwareOne bekannt gegeben, dass die Staatsanwaltschaft Zürich im Rahmen einer Vorprüfung untersuchte, ob Einzelpersonen für eine mutmassliche Urkundenfälschung im Zusammenhang mit der Erfassung bestimmter überfälliger Forderungen verantwortlich sein könnten. Anlass hierfür waren Vorwürfe einer Drittpartei. Im Juni 2026 informierte die Staatsanwaltschaft, dass die Prüfung keinen Verdacht auf eine Straftat ergeben hat und abgeschlossen wurde.

SoftwareOne war nicht Gegenstand der Untersuchung. Interne und externe Überprüfungen, die vom Verwaltungsrat in Auftrag gegeben wurden, kamen ebenfalls zu dem Schluss, dass die Vorwürfe haltlos sind.

Ausblick

SoftwareOne gibt für das Gesamtjahr 2026 folgende Guidance:

- Mittleres bis hohes 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
- Cash Conversion von über 60 % des ausgewiesenen EBITDA für das Gesamtjahr

Finanzziele 2030

- Durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum (CAGR) im hohen einstelligen Bereich
- Ausgewiesene EBITDA-Marge von über 28 %
- Cash Conversion von über 60 % über den Zyklus
- Dividendenpolitik mit einer angestrebten Ausschüttungsquote von 30–50 % des Reingewinns

ERGEBNISÜBERSICHT SOFTWAREONE

Übersicht Gewinn- und Verlustrechnung

CHF Mio.	Nach IFRS		Bereinigt		
	H1 2026	H1 2025	H1 2026	H1 2025	% Δ
Total Umsatzerlöse	818,3	486,6	818,3	487,7	67,8%
Betriebskosten	(632,9)	(401,6)	(614,5)	(372,9)	64,8%
EBITDA	185,4	85,0	203,8	114,7	77,6%
Abschreibungen und Wertminderungen ³	(64,5)	(40,2)	(64,5)	(40,2)	60,4%
EBIT	120,9	44,8	139,3	74,5	86,9%
Nettofinanzergebnis	(27,0)	(11,7)	(27,0)	(17,9)	50,4%
Ergebnis vor Steuern	93,9	33,1	112,4	56,5	98,5%
Ertragsteueraufwand	(39,6)	(23,2)	(41,8)	(27,0)	54,7%
Halbjahresergebnis	54,3	9,9	70,6	29,6	>100%
EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	22,7%	17,5%	24,9%	23,5%	1,4pp
Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,25	0,06	0,33	0,19	67,4%

Überleitung – Ergebnis nach IFRS zu bereinigtem Ergebnis

CHF Mio.	H1 2026	H1 2025
Halbjahresergebnis nach IFRS	54,3	9,9
Anpassung der Umsatzrealisierung nach IFRS 15	–	0,9
Kosten der Crayon-Transaktion	(0,7)	9,2
Kosten der Crayon-Integration	16,9	2,6
Sonstige Integrations-, M&A- und Earn-Out-Kosten	1,6	2,7
Kostensenkungsprogramm	–	19,1
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	–	0,3
Andere nicht wiederkehrende Posten	0,7	(5,1)
Total Bereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands	18,4	29,7
Auswirkungen der Bereinigungen auf das Finanzergebnis	–	(6,2)
Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen	(2,2)	(3,8)
Bereinigtes Halbjahresergebnis	70,6	29,6

Quelle: Management-Sicht

³ Beinhaltet Abschreibungen aus Kaufpreisallokation (ggf. einschliesslich Wertminderungen) von CHF 20,5 Millionen im ersten Halbjahr 2026 und CHF 5,7 Millionen im ersten Halbjahr 2025.

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.

Cash Conversion ist definiert als Cashflow aus Geschäftstätigkeit, bereinigt um Veränderungen bei der Nutzung von Factoring, abzüglich Investitionsausgaben im Verhältnis zum ausgewiesenen EBITDA.

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/(Nettoliquidität)** 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 ERSTEN HALBJAHRES 2026

Die Unterlagen zu den Ergebnissen für das erste Halbjahr 2026 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 Raphael Erb, 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) 203 059 58 63

USA: +1 (1) 631 570 56 13

Ein HD-Webphone steht Ihnen [hier](#) zur Verfügung.

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 Q3 2026

11. November 2026

KONTAKT

Kjell Arne Hansen, Investor Relations

Tel. +47 950 40 372, 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 12'000 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.

Besuchen Sie uns unter www.softwareone.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 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.