



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

SoftwareOne erzielt solide Ergebnisse im ersten Halbjahr 2023 und bekräftigt die Prognose für das Gesamtjahr

Stans, Schweiz | 24. August 2023 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, hat heute seine Geschäftszahlen für das erste Halbjahr 2023 veröffentlicht.**

- Der Konzernumsatz stieg im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 8,5 % auf CHF 506,8 Millionen
- Das bereinigte EBITDA sank um 1,7 % auf CHF 111,7 Millionen, was einer Marge von 22,0 % entspricht und auf eine anhaltende Kostendisziplin und Margenverbesserung bei Software & Cloud Services zurückzuführen ist
- Die Umsetzung des Operational-Excellence-Programms verläuft planmässig und hat im ersten Halbjahr 2023 Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 8 Millionen erzielt, bei einem Gesamtjahresziel von CHF 15 Millionen
- Der Ausblick für das Gesamtjahr 2023 wird vor dem Hintergrund eines anhaltend guten Nachfrageumfelds bestätigt
- Neuer Ansatz «*Ignite, Focus, Accelerate*» baut auf dem Operational-Excellence-Programm auf, optimiert die Umsetzung und steigert die Gesamtleistung
- Heute wurde der erste ESG-Bericht veröffentlicht, mit dem klaren Commitment bis 2030 das Netto-Null Ziel bei den Scope-1- und Scope-2-Emissionen zu erreichen
- Prüfung aller strategischen Optionen zur Wertmaximierung für alle Aktionäre im Gange

Brian Duffy, CEO von SoftwareOne, sagte: «Nach unserem guten ersten Halbjahr 2023 sind wir auf Kurs, unsere Ziele für das Gesamtjahr 2023 zu erreichen. Wir haben in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld unsere Widerstandsfähigkeit bewiesen und uns erfolgreich darauf konzentriert, die Anforderungen unserer Kunden mit Wert schaffenden Lösungen zu erfüllen.

Beeindruckt hat mich in den vergangenen drei Monaten vor allem der engagierte und ideenreiche Teamgeist bei SoftwareOne. Mit Blick auf die Zukunft sehe ich grosses Potenzial, unsere Stärken zu nutzen und die Umsetzung unserer Strategie zu beschleunigen, um von den langfristigen Chancen im Cloud-Bereich zu profitieren.

Aufbauend auf unserem Operational-Excellence-Programm werden wir «*Ignite, Focus, Accelerate*» einführen, um den Kunden noch mehr in den Mittelpunkt zu stellen und mit einer verbesserten Vertriebs effektivität das Wachstum zu steigern. Wir werden die Beziehungen zu unseren Partnern intensivieren und unser Netzwerk mobilisieren, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, während wir in ein neues Zeitalter eintreten, das von Daten und KI geprägt ist. Dazu gehört auch die Zusammenarbeit mit Microsoft, um mit der Markteinführung von Copilot die Produktivität für alle Beschäftigten neu zu definieren.

Zudem werden wir weiterhin in unsere vielfältigen Talente und ESG-Initiativen investieren, um zu einer nachhaltigeren Zukunft beizutragen, einschliesslich unserer Verpflichtung, bis 2030 das Netto-Null Ziel zu erreichen.»

Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne, fügte hinzu: «Unser konsequentes Handeln und ein profitables Wachstum haben uns im ersten Halbjahr 2023 eine solide finanzielle Entwicklung beschert, die unseren Erwartungen entspricht. Mit Einsparungen in Höhe von CHF 8 Millionen bis Mitte des Jahres konnten wir in allen drei Säulen unseres Operational-Excellence-Programms sehr gute Erfolge verzeichnen.

Im Verkauf sind wir dabei, die Vertriebsressourcen neu zu verteilen. Darüber hinaus haben wir in den unterschiedlichen Regionen KI-getriebene Cross-Selling-Initiativen gestartet. Bei der Optimierung unseres Servicenetzes machen wir hervorragende Fortschritte und konnten so auch den Deckungsbeitrag bei Software & Cloud Services auf knapp 40 % steigern. Ausserdem steht die Umstellung auf gemeinsame Dienstleistungszentren in den Bereichen Finanzen und HR kurz vor dem Abschluss.

Mit Blick auf die jährlichen Kosteneinsparungen sind wir weiterhin fest entschlossen, unser Ziel von CHF 50 Millionen bis zum nächsten Jahr zu erreichen.»

Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	H1 2023	H1 2022	% Δ	% Δ (kWk)	Q2 2023	Q2 2022	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Marketplace	276,6	274,7	0,7%	5,5%	151,0	152,8	(1,2)%	4,7%
Software & Cloud Services ¹	230,2	217,6	5,8%	12,4%	116,4	116,2	0,1%	7,7%
Summe der Umsatzerlöse	506,8	492,3	2,9%	8,5%	267,4	269,0	(0,6)%	6,0%
Lieferkosten	(178,2)	(177,4)	0,4%	6,8%	(86,8)	(90,6)	(4,2)%	2,8%
Deckungsbeitrag	328,6	314,9	4,4%	9,5%	180,6	178,4	1,2%	7,6%
VtGK	(216,9)	(197,0)	10,1%	16,2%	(108,6)	(102,6)	5,8%	13,6%
Bereinigtes EBITDA	111,7	117,9	(5,3)%	(1,7)%	72,1	75,8	(5,0)%	(0,5)%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>22,0%</i>	<i>23,9%</i>	<i>(1,9)pp</i>	-	<i>27,0%</i>	<i>28,2%</i>	<i>(1,2)pp</i>	-
Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,33	0,41	(20,5)%	-	-	-	-	-
Nach IFRS								
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	(286,4)	(292,3)	(2,0)%	-	-	-	-	-
Nettoverschuldung/(Barmittel) ²	71,6	5,2	-	-	-	-	-	-
Nettoumlaufvermögen (nach Factoring)	176,8	155,9	-	-	-	-	-	-
Personalbestand (FTE zum Ende des Berichtszeitraums)	9'257	8'890	4,1%	-	-	-	-	-

Auf Konzernebene stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr um 2,9 % und währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk), um 8,5 % auf CHF 506,8 Millionen, im Vergleich zu CHF 492,3 Millionen im Vorjahreszeitraum.

¹ Im Rahmen der Umsetzung der IFRS IC Agenda Entscheidung zu IFRS 15 erfolgte eine Ausweiskorrektur des Umsatzes von Software & Cloud Services der Umsatz für das erste Halbjahr 2022 und das zweite Quartal 2022, da weitere Verträge identifiziert wurden, bei denen das Unternehmen als Agent einzustufen ist

² Auf Basis der neuen Definition von Nettoverschuldung/(Barmittel) als Kontokorrentkredite *plus* sonstige kurz- und langfristige Finanzschulden *abzüglich* Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und finanzieller Vermögenswerte (d.h. Crayon-Beteiligung)

Die Aufwertung des CHF gegenüber einer Reihe von relevanten Währungen, unter anderem gegenüber dem EUR, dem USD und dem GBP, resultierte in einem negativen Wechselkurseffekt von mehr als fünf Prozentpunkten auf Umsatzebene.

Solides Wachstum in Schlüsselmärkten

Unter den einzelnen Regionen verzeichnete EMEA ein solides erstes Halbjahr: Dank einer anhaltend hohen Nachfrage grosser Unternehmen insbesondere aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie einer starken Dynamik in den Kern-Servicebereichen stieg der Umsatz währungsbereinigt um 8,3 % gegenüber dem Vorjahr auf CHF 307,1 Millionen.

In der Region NORAM verbesserte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr währungsbereinigt um 3,7 % auf CHF 75,8 Millionen trotz einer grösseren Zurückhaltung bei den Investitionsausgaben auf Kundenseite. Im zweiten Quartal stieg das Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr um 9,1 %. Dies ist auf einen Anstieg des Microsoft-Geschäfts zurückzuführen, weil die Kunden zunehmend auf das neue Preis- und Lizenzmodell New Commerce Experience (NCE) umstiegen.

Umsatz nach Regionen

CHF Mio.	H1 2023	H1 2022	% Δ (kWk)	Q2 2023	Q2 2022	% Δ (kWk)
EMEA	307,1	297,4	8,3%	157,8	158,3	4,8%
NORAM	75,8	76,0	3,7%	43,2	42,3	9,1%
LATAM	47,7	52,4	(0,2)%	22,9	28,4	(9,2)%
APAC	72,3	63,4	23,4%	41,0	36,9	23,5%

Die Region APAC verzeichnete ein hohes Umsatzplus: Dort stiegen die Erlöse im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 23,4 % auf CHF 72,3 Millionen, wobei beide Geschäftsbereiche in der gesamten Region hervorragende Ergebnisse erzielten.

In der Region LATAM sank der Umsatz im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 0,2 % auf CHF 47,7 Millionen, wobei hier die schwache Entwicklung in Brasilien und Mexiko im zweiten Quartal 2023 ausschlaggebend war.

Anhaltende Wachstumsdynamik in allen Geschäftsbereichen

Software & Cloud Marketplace

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace stieg der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 5,5 % auf CHF 276,6 Millionen im Vergleich zu CHF 274,7 Millionen im Vorjahr.

Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

CHF Mio.	H1 2023	H1 2022	% Δ (kWk)	Q2 2023	Q2 2022	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	276,6	274,7	5,5%	151,0	152,8	4,7%
Deckungsbeitrag	238,9	237,2	5,5%	132,3	135,3	3,7%
Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)	86,4%	86,4%	-	87,6%	88,6%	-
Bereinigtes EBITDA	127,5	146,2	(9,2)%	74,1	87,4	(10,7)%
Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	46,1%	53,2%	-	49,1%	57,2%	-

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf USD 10,6 Milliarden, ein Anstieg von 12 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022. Die Umstellung von den alten CSP-Modellen auf

die New Commerce Experience (NCE) hat aufgrund höherer Preise und einer günstigeren Anreizstruktur im zweiten Quartal 2023 zu einer Beschleunigung des Umsatzwachstums geführt.

Nach einer guten Entwicklung im ersten Quartal 2023 reduzierte sich das Umsatzwachstum bei anderen ISVs im zweiten Quartal 2023 gegenüber einem starken Vorjahreszeitraum.

Der Deckungsbeitrag verbesserte sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 238,9 Millionen, wobei die Marge mit 86,4 % des Umsatzes stabil blieb.

Das bereinigte EBITDA fiel im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 9,2 % auf CHF 127,5 Millionen (Vorjahr: CHF 146,2 Millionen). Dies ist auf höhere Vertriebsgemeinkosten und eine Neuzuweisung von Vertriebspezialisten aus dem Geschäftsbereich Software & Cloud Services im Rahmen des Operational-Excellence-Programms zurückzuführen.

Software & Cloud Services

Software & Cloud Services erzielte im ersten Halbjahr 2023 währungsbereinigt ein Umsatzwachstum von 12,4 % auf CHF 230,2 Millionen, im Vergleich zu CHF 217,6 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Ausschlaggebend waren ein währungsbereinigtes Umsatzplus von ungefähr 20 % gegenüber dem Vorjahr in den Kerngeschäftsbereichen Cloud Services, Application Services und SAP Services. Der positive Effekt wurde teilweise durch ein beschleunigtes Auslaufen von Altverträgen im Servicegeschäft gemindert.

Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	H1 2023	H1 2022	% Δ (kWk)	Q2 2023	Q2 2022	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse	230,2	217,6	12,4%	116,4	116,2	7,7%
Deckungsbeitrag	89,7	77,7	21,9%	48,3	43,1	19,7%
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>39,0%</i>	<i>35,7%</i>	<i>-</i>	<i>41,5%</i>	<i>37,1%</i>	<i>-</i>
Bereinigtes EBITDA	7,1	2,3	217,6%	4,8	5,9	(14,1)%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>3,1%</i>	<i>1,0%</i>	<i>-</i>	<i>4,1%</i>	<i>5,1%</i>	<i>-</i>

Durch die weitere Fokussierung auf Cross-Selling wurden 71 % des LTM-Umsatzes (bis 30. Juni 2023) mit rund 15'600 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Dienstleistungen erwarben (Vorjahr 14'800 Kunden).

Der xSimple-Umsatz³ stieg im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 22 %. Per 30. Juni 2023 nutzten 8,4 Millionen User Cloud-Dienstleistungen (Vorjahr: 7,7 Millionen).

Der Deckungsbeitrag stieg in den ersten sechs Monaten des Jahres 2023 auf CHF 89,7 Millionen. Gemessen am Umsatz verbesserte sich die Marge von 35,7 % im Vorjahr auf 39,0 % im Berichtszeitraum. Ausschlaggebend für die positive Entwicklung waren grosse Fortschritte bei der Optimierung des Vertriebsnetzes.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 7,1 Millionen gegenüber CHF 2,3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Marge stieg gegenüber dem Vorjahr von 1,0 % auf 3,1 %, was einem hohen Deckungsbeitrag und einer guten Operating Leverage Ratio im Zuge der Skalierung des Geschäfts zu verdanken war.

Fokus auf profitables Wachstum

Das bereinigte EBITDA sank im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 1,7 % auf CHF 111,7 Millionen, während die bereinigte EBITDA-Marge im Jahresvergleich um 1,9 Prozentpunkte niedriger ausfiel. Dies ist darin begründet, dass der Verbesserung des Deckungsbeitrags eine

³ Einschliesslich AzureSimple, 365 Simple und AWS

Normalisierung der Marketing- und Reisekosten nach dem Ende der Corona-Pandemie und Co-Marketing Investitionen im Vorjahreszeitraum gegenüberstand.

Der bereinigte Gewinn beläuft sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2023 auf CHF 50,1 Millionen; in Berichtswährung entspricht dies einem Rückgang um 21,6 % gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 63,9 Millionen.

Nach IFRS ergibt sich für das erste Halbjahr 2023 ein Gewinn in Höhe von CHF 33,8 Millionen im Vergleich zu einem Verlust in Höhe von 63,3 Millionen im Vorjahr. Grund für die Verbesserung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2023 sind vor allem niedrigere Aufwendungen für Integrationen und M&A, sowie die Auswirkungen des Ausstiegs aus dem russischen Markt und der finanzielle Verlust im Zusammenhang mit der Beteiligung des Unternehmens an Crayon, die beide den Vorjahreszeitraum wesentlich beeinflusst hatten.

Eine Überleitung des nach IFRS ausgewiesenen Gewinns zum bereinigten Gewinn für den Berichtszeitraum findet sich auf Seite 7 dieser Medienmitteilung.

Umsetzung Operative Exzellenz

Anfang 2023 begann SoftwareOne mit der Umsetzung des Operational-Excellence-Programms, das drei Säulen umfasst: Effektivität im Verkauf, Effizienz im Service und Optimierung der Support-Funktionen, um die Effizienz zu verbessern und das Absatzwachstum zu beschleunigen. Die Kosteneinsparungen dürften sich 2023 auf CHF 15 Millionen belaufen und ab 2024 ein jährliches Volumen von CHF 50 Millionen erreichen, wobei bis zu 50 % in strategische Wachstumsbereiche reinvestiert werden soll.

In der ersten Jahreshälfte 2023 erzielte das Unternehmen Einsparungen in Höhe von CHF 8 Millionen, die auf die Neuausrichtung von Vertriebsressourcen und die Einführung von KI-getriebenen Cross-Selling-Initiativen, die Optimierung des Dienstleistungsnetzwerks sowie der Umstellung der Finanz- und HR-Ressourcen auf Shared Service Center Strukturen zurückzuführen sind.

Der gesamte Restrukturierungsaufwand für 2023 wird sich voraussichtlich auf CHF 25 Millionen belaufen, wovon CHF 12,5 Millionen bereits im ersten Halbjahr 2023 verbucht wurden.

Hohe Liquidität und starke Bilanz

Das Nettoumlaufvermögen⁴ stieg um CHF 20,9 Millionen auf CHF 176,8 Millionen, im Vergleich zu CHF 155,9 Millionen im Vorjahr. Der Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2023 CHF (286,4) Millionen und lag damit ungefähr auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Die Investitionsausgaben beliefen sich auf insgesamt CHF 26,7 Millionen, einschliesslich der Investition in das Client Portal von SoftwareOne (früher Goatpath / PyraCloud), verglichen mit Investitionsausgaben in Höhe von CHF 22,6 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Ausgehend von einer neuen, engeren Definition der Nettoverschuldung/(Barmittel)⁵, die sich an Best Practices orientiert, ergab sich zum 30. Juni 2023 eine Nettoverschuldung von CHF 71,6 Millionen, im Vergleich zu CHF 5,2 Millionen per 30. Juni 2022. Nach der alten Definition betrug die Nettoverschuldung/(Barmittel) CHF (56,5) Millionen bzw. CHF (109,8) Millionen.

Ausblick für 2023 und mittelfristige Prognose

Auf der Grundlage der Ergebnisse des ersten Halbjahres bekräftigt SoftwareOne seine Prognose für das Gesamtjahr 2023, unter der Annahme, dass keine wesentliche Verschlechterung des makroökonomischen Umfelds eintritt:

⁴ Nach Factoring

⁵ Entspricht Kontokorrentkrediten *plus* sonstige kurz- und langfristige Finanzschulden *abzüglich* Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und finanzieller Vermögenswerte (d.h. Crayon-Beteiligung)

- Zweistelliges Umsatzwachstum für den Konzern zu konstanten Wechselkursen;
- Bereinigte EBITDA-Marge von 24 - 25 % des Umsatzes;
- Dividendenausschüttungsquote von 30 - 50 % des bereinigten Jahresgewinns.

Erster ESG-Bericht veröffentlicht

SoftwareOne hat heute seinen ersten ESG-Bericht veröffentlicht, wobei ESG für Environmental, Social and Governance steht. Darin legt das Unternehmen Ziele zur weiteren Reduzierung der Umweltauswirkungen, zur Verbesserung der sozialen Inklusion und Diversität, sowie zur Stärkung der Governance-Praktiken fest.

Bis 2030 will das Unternehmen bei den Scope-1- und Scope-2-Emissionen das Netto-Null Ziel erreichen und dafür primär den von SoftwareOne zu verantwortenden CO₂-Fussabdruck verringern und zum Ausgleich der verbleibenden Emissionen in entsprechende Klimaschutzprojekte investieren. Darüber hinaus wird SoftwareOne über die Cloud Sustainability Practice des Unternehmens auch seinen Kunden helfen, den eigenen CO₂-Fussabdruck zu verringern.

Weitere Einzelheiten finden Sie im vollständigen ESG-Bericht 2022, der [hier](#) zur Verfügung steht.

CEO-Update

Ausgehend von den Fortschritten, die mit dem Operational-Excellence-Programm erzielt wurden, wird «*Ignite, Focus, Accelerate*» die Umsetzung unserer bestehenden Strategie schärfen, um eine verbesserte Gesamtleistung zu erzielen:

- **Ignite:** SoftwareOne wird seine führende Marktposition als globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen nutzen, um Kunden- und Anbieterbeziehungen zu intensivieren. Als Berater, der das Vertrauen von 65.000 Kunden genießt, wird SoftwareOne sein Netzwerk nutzen, um Kunden bei der Umstellung auf die Cloud zu unterstützen und generative KI zu etablieren, um Innovationen voranzutreiben und dabei Cloud-Kosten unter Kontrolle zu halten.
- **Focus:** SoftwareOne wird den globalen Roll-out von Copilot vorantreiben, um Kunden dabei zu helfen, die Produktivität ihrer Mitarbeiter neu zu gestalten und das Potenzial mit anderen ISV Partnern zu nutzen. Dies stellt eine Umsatzmöglichkeit von USD 100 Millionen dar. Insgesamt wird der Fokus auf einer exzellenten Vertriebsleistung und -ausführung liegen, einschliesslich der Umsetzung von Wachstumsinitiativen. M&A-Aktivitäten bleiben weiterhin ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie.
- **Accelerate:** SoftwareOne wird sein Angebot an generativer KI ausweiten und notwendige Anpassungen vornehmen, um das Wachstum zu beschleunigen. Darüber hinaus wird das Unternehmen seinen Fahrplan für die Kundenplattform Client Portal umsetzen, um die digitalen Chancen zu nutzen. Des Weiteren wird SoftwareOne auf seiner Personal- und Kulturstrategie aufbauen, um Talente zu gewinnen und zu halten.

DIE GESCHÄFTSZAHLEN IM ÜBERBLICK

Verkürzte Gewinn- und -Verlustrechnung

CHF Mio.	Nach IFRS		Bereinigt			
	H1 2023	H1 2022	H1 2023	H1 2022	% Δ	% Δ (kWk)
Umsatzerlöse Software & Cloud Marketplace	276,1	270,6	276,6	274,7	0,7%	5,5%
Umsatzerlöse Software & Cloud Services	230,2	217,6	230,2	217,6	5,8%	12,4%
Summe der Umsatzerlöse	506,4	488,2	506,8	492,3	2,9%	8,5%
Lieferkosten	-	-	(178,2)	(177,4)	0,4%	6,8%
Deckungsbeitrag	-	-	328,6	314,9	4,4%	9,5%
VtGK	-	-	(216,9)	(197,0)	10,1%	16,2%
EBITDA	91,4	42,0	111,7	117,9	(5,3)%	(1,7)%
Abschreibungen und Wertminderungen ⁶	(32,4)	(28,4)	(32,4)	(28,4)	14,1%	-
EBIT	58,9	13,5	79,3	89,5	(11,4)%	-
Nettofinanzergebnis	(5,9)	(63,1)	(9,1)	(4,5)	102,0%	-
Ergebnis vor Steuern	53,1	(49,6)	70,2	85,0	(17,4)%	-
Ertragsteueraufwand	(19,3)	(13,8)	(20,1)	(21,1)	(4,6)%	-
Halbjahresergebnis	33,8	(63,3)	50,1	63,9	(21,6)%	-
EBITDA-Marge (% des Umsatzes)	18,0%	8,6%	22,0%	23,9%	(1,9)pp	-
Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,22	(0,41)	0,33	0,41	(20,5)%	-

Überleitung vom Ergebnis nach IFRS zum bereinigten Gewinn

CHF Mio.	H1 2023	H1 2022
Halbjahresergebnis nach IFRS	33,8	(63,3)
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	0,4	3,9
Aktienbasierte Vergütung	-	3,5
Integrationskosten, M&A- und Earn-Out-Kosten	7,8	24,4
Restrukturierungskosten	12,5	8,4
Russland-bezogener Verlust	(0,4)	35,8
Summe der Anpassungen an Umsatz und Betriebsaufwand	20,3	75,9
Abschreibung / (Wertzuwachs) von Crayon und Auswirkungen der Anpassungen auf das Finanzergebnis	(3,2)	58,6
Steuerliche Auswirkungen der Anpassungen	(0,8)	(7,3)
Bereinigter Halbjahresgewinn	50,1	63,9

Quelle: Management-Sicht

UNTERLAGEN ZU DEN ERGEBNISSEN DES ERSTEN HALBJAHRES 2023

Die Abschlussunterlagen für das erste Halbjahr 2023 finden Sie auf der Website von SoftwareOne im [Results Center](#).

⁶Beinhaltet PPA-Abschreibungen (einschliesslich eventueller Wertminderungen) in Höhe von CHF 7,4 Millionen und CHF 7,1 Millionen in H1 2023, respektive H1 2022

TELEFONKONFERENZ FÜR INVESTOREN, ANALYSTEN UND DIE MEDIEN

Für Investoren, Analysten und die Medien findet heute um 9.15 MESZ ein Webcast mit Brian Duffy, CEO, und Rodolfo Savitzky, 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, melden Sie sich bitte [hier](#) an, um Einwahldaten zu erhalten. Nach der Anmeldung erhalten Sie sofort eine persönliche PIN, die Ihnen auch per E-Mail zugesandt wird. Bitte wählen Sie eine der angegebenen lokalen oder gebührenfreien Telefonnummern und geben Sie Ihre persönliche PIN ein oder wählen Sie die Option «Call me» und geben dann Ihre eigene Telefonnummer an, damit das System Sie sofort mit dem Anruf verbindet.

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

UNTERNEHMENSKALENDER

Trading-Update für Q3 2023

15. November 2023

KONTAKT

Anna Engvall, Investor Relations

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

FGS Global, Media Relations

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

ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareOne ist ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, der die Art und Weise, wie Unternehmen alles in der Cloud erstellen, kaufen und betreiben, neu definiert. SoftwareOne unterstützt seine Kunden bei der Migration und Aktualisierung ihrer Arbeitsabläufe und Anwendungen und optimiert gleichzeitig ihre Software- und Cloud-Umgebungen, damit sie den Mehrwert der Technologie voll ausschöpfen können. Die 9'250 Mitarbeiter des Unternehmens sind bestrebt, ein Portfolio von 7'500 Softwaremarken mit Vertriebs- und Lieferkapazitäten in 90 Ländern anzubieten. SoftwareOne hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und ist an der SIX Swiss Exchange unter dem Tickersymbol SWON kotiert. Besuchen Sie uns auf www.softwareone.com

SoftwareOne Holding AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans

HINWEIS BEZÜGLICH ZUKUNFTSGERICHTETER AUSSAGEN

Diese Pressemitteilung kann bestimmte «zukunftsgerichtete Aussagen» in Bezug auf das Geschäft, die Entwicklung und die wirtschaftliche Leistung der Gruppe enthalten. Diese Aussagen können einer Reihe von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren unterliegen, wie zum Beispiel höhere Gewalt, Wettbewerbsentwicklung, gesetzgeberische sowie regulatorische Entwicklungen, globale, makroökonomische und politische Trends, die Fähigkeit Mitarbeiter anzuwerben und zu halten, Wechselkursschwankungen und allgemeine Finanzmarktbedingungen, Änderungen des Rechnungsstandards oder der Rechnungsrichtlinien, Verzögerung/ Verhinderung Genehmigungen von Behörden einzuholen, technische Entwicklungen, Rechtsstreitigkeiten oder nachteilige Berichterstattung. All diese Punkte können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung und die Ergebnisse erheblich von den Aussagen dieser Pressemitteilung

abweichen. SoftwareOne übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu ändern.