



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

## **SoftwareOne lanciert «*Vision 2026: Ein Neues Wachstumskapitel*» und präsentiert die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 beim Capital Markets Day 2024**

Stans, Schweiz | 15. Februar 2024 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, präsentiert am heutigen Capital Markets Day 2024 neben dem Jahresergebnis 2023 auch ein Strategie-Update, Wachstumsprioritäten und neue Finanzziele. Die Präsenzveranstaltung findet in Zürich statt und wird ab 14 Uhr MEZ live übertragen.**

- «*Vision 2026: Ein neues Wachstumskapitel*» für beschleunigtes Wachstum, gesteigerte Margen, mehr Cashflow, eine Maximierung des langfristigen Shareholder-Value
- Hochattraktiver Markt vor allem dank 17 % CAGR im bedien- und adressierbaren Markt (SAM) bis 2026, in welchem sich SoftwareOne mit dem digitalen Marktplatz «Client Portal» weitere Möglichkeiten erschliesst
- Strategische Wachstumsprioritäten, inklusive der Vertiefung von Partnerschaften mit Hyperscalern, dem wichtigen Beitrag zur weltweiten Einführung von Copilot, der Möglichkeit, von Daten & KI zu profitieren, dem Umsetzen einer fokussierten ISV-Strategie und M&A-Aktivitäten
- Solide Grundlage für das nächste Wachstumskapitel mit neuem Führungsteam und gestärkter Organisation durch operative Exzellenz
- Fokussierung auf das «Lead» Angebot von Software & Cloud und Mehrwert schaffende Services sowie «Expand», die Ausweitung des Angebots in wachstumsstarken Segmenten wie Daten & KI
- Verbesserte Umsetzung im gesamten Go-to-Market-Bereich, unterstützt durch ein neues Kundensegmentierungsmodell, Portfolio-Innovationen und eine optimale Bereitstellung der Leistungen und Talententwicklung
- Ausblick für 2024: 8 - 10 % Umsatzwachstum gegenüber Vorjahr bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 24,5 - 25,5 %
- Vision 2026: Umsatzwachstum im mittleren Zehnprozent-Bereich und bereinigte EBITDA-Marge von annähernd 28 %
- Ausgewogene Kapitalallokation mit Priorität auf Wachstumsinvestitionen, ergänzende Zukäufe und attraktive Renditen für die Aktionäre

### **Kennzahlen für das Gesamtjahr 2023:**

- Konzernumsatz steigt 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 8,0 % auf CHF 1'010,9 Millionen
- Bereinigtes EBITDA verbessert sich währungsbereinigt gegenüber dem Vorjahr um 6,5 % auf CHF 245,2 Millionen bei einer Marge von 24,3 %; operative Exzellenz und Margenverbesserungen bei Software & Cloud Services als Erfolgsfaktoren
- Kosteneinsparungen durch Operational Excellence in Höhe von CHF 47,0 Millionen liegen deutlich über dem Jahresziel von CHF 15 Millionen; annualisierte Einsparungen im Gesamtjahr 2023 in Höhe von CHF 63 Millionen und Anhebung des Ziels für 2024 auf CHF 70 Millionen (*von CHF 50 Millionen*).
- Dividende in Höhe von CHF 0,36 je Aktie für 2023 empfohlen; dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 50,5 % des bereinigten Jahresgewinns

**Brian Duffy, CEO von SoftwareOne**, sagte: «Wir freuen uns sehr, dass wir heute unsere aktualisierte Strategie mit dem Titel *Vision 2026: Ein neues Wachstumskapitel* vorstellen können. Mit unserer beispiellosen globalen Präsenz haben wir beste Voraussetzungen, um die Wachstumschancen auf dem schnell wachsenden Software- und Cloud-Markt zu nutzen. In meiner Zeit als CEO von SoftwareOne haben wir bereits viel verändert und eine solide Basis für ein neues Wachstumskapitel geschaffen.

Wir wollen unsere wichtigsten Wachstumsprioritäten weiterverfolgen. Mit unserem grossartigen Team und unserem neuen erstklassigen Management werden wir unsere veränderte Marktstrategie vorantreiben, unser Umsatzwachstum auf den mittleren Zehnprozent -Bereich beschleunigen und Marktanteile gewinnen. In Verbindung mit kontinuierlichem Fokus auf operative Exzellenz wird dies zu einer Ausweitung der Margen, einer soliden Cash-Generierung und einer langfristigen Wertsteigerung für unsere Aktionäre führen.»

«Mit einem Umsatzwachstum von 8 % und einer bereinigten EBITDA-Marge von über 24 % können wir heute ein solides Ergebnis für das Geschäftsjahr 2023 vorlegen. In den vergangenen zwölf Monaten haben wir ein unternehmensweites Programm zur Verbesserung der betrieblichen Abläufe eingeführt, das unsere Organisation stärker und widerstandsfähiger macht. Diese «Operational Excellence» wird im Rahmen der gesamten «Vision 2026» ein zentraler Erfolgsfaktor sein, und wir freuen uns, dass wir unser annualisiertes Sparziel im Jahr 2024 auf CHF 70 Millionen anheben können.

Im Jahr 2024 nehmen wir weiter Kurs auf ein höheres Wachstum von währungsbereinigt 8 - 10 % gegenüber dem Vorjahr und eine bereinigte EBITDA-Marge von 24,5 - 25,5 %, während wir bis 2026 schneller wachsen werden als der Markt», ergänzte **Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne**.

### **Vision 2026: Ein neues Wachstumskapitel**

Um die Vision 2026 zu verwirklichen, wird SoftwareOne sein Leistungsangebot nutzen, wichtige Wachstumsprioritäten verfolgen und die Umsetzung seiner Strategie verbessern.

#### *Leistungsangebot und aktualisierte Strategie*

SoftwareOne ist mit seinem ganzheitlichen Angebot aus Software und Dienstleistungen einzigartig positioniert. Ausgehend von seinen tiefgreifenden Kompetenzen in den Bereichen Software- und Cloud-Procurement sowie Ausgabenmanagement will sich SoftwareOne auf seinen «Lead»-Bereich konzentrieren und den Kunden dabei helfen, Zugang zur Cloud zu erhalten, den ROI ihrer Ausgaben zu maximieren und die Produktivität der Belegschaft über alle Kundensegmente hinweg zu steigern. Darüber hinaus wird das Unternehmen im Zuge von «Expand» ausgewählte wachstumsstarke Segmente für mittelständische Kunden ausbauen, darunter die Modernisierung von Anwendungen sowie Daten & KI.

#### *Strategische Wachstumsschwerpunkte*

Um das Umsatzwachstum zu beschleunigen, wird SoftwareOne die hohe Dynamik seines bedien- und adressierbaren Marktes (SAM) nutzen, von welchem ein durchschnittliches jährliches Gesamtwachstum (CAGR) von 17 % auf USD 149 Milliarden bis 2026 erwartet wird. Das schliesst die zusätzlich durch den digitalen Marktplatz «Client Portal» geschaffene Marktchance mit ein, dank der die Wachstumsrate von Software & Cloud Marketplace bis 2026 von 9 % auf 15 % CAGR steigen wird.

Das Unternehmen wird zudem fünf wichtige Wachstumsprioritäten umsetzen:

- **Partnerschaften mit Hyperscalern vertiefen:** Hyperscaler schätzen SoftwareOne als zuverlässigen Partner, der über Expertenzertifizierungen für Microsoft, AWS und Google verfügt. Diese Beziehungen wird SoftwareOne durch eine Steigerung der Nachfrage im Rahmen von integrierten Lösungen vertiefen.
- **Weltweite Copilot-Einführung vorantreiben:** SoftwareOne schätzt das mittelfristige Umsatzpotenzial auf rund CHF 100 Millionen und beobachtet bei seinem Copilot-Angebot – das erste auf dem Markt – bereits starkes Interesse.

- **Daten & KI nutzen:** Mit seinen umfangreichen Fähigkeiten, dem Intelligence-Fabric-Angebot und Partnerschaften mit Marktführern ist SoftwareOne gut positioniert, um vom schnell wachsenden Daten- & KI-Markt zu profitieren.
- **Gezielte ISV-Strategie umsetzen:** Durch eine klare Fokussierung auf die wichtigsten Anbieter mit globalen und regionalen Teams wird SoftwareOne das grosse Potenzial nutzen und die Ergebnisse bei anderen unabhängigen Softwareanbietern (ISVs) verbessern.
- **Client Portal nutzen:** Das SoftwareOne Client Portal bietet sowohl Anbietern als auch Kunden einen überzeugenden Mehrwert als One-Stop-Shop zur Selbstbedienung.

#### Schärfung der Umsetzung

Im Rahmen der aktualisierten Strategie wird SoftwareOne die Umsetzung über einen neuen Go-to-Market-Ansatz verbessern. Insbesondere wird das Unternehmen ein neues Kundensegmentierungs- und Betreuungsmodell einführen und die kommerzielle Exzellenz, einschliesslich der Realisierung von Preisen, vorantreiben. In Verbindung mit kontinuierlicher Portfolio-Innovation, exzellenter Leistungserbringung und Talentmanagement wird SoftwareOne erstklassige Geschäftsergebnisse für Kunden und Performance erzielen.

#### Neue finanzielle Zielvorgaben

Mit Vision 2026 definiert SoftwareOne neue finanzielle Ziele. Nach einer Übergangsphase im Jahr 2024 sollen Wachstum und Margenentwicklung bis 2026 beschleunigt werden.

#### Ausblick auf 2024 und Ziele der Vision 2026

	Ausblick 2024	Vision 2026
Umsatzwachstum (YoY kWk)	8 – 10 %	Mittlerer Zehnprozent-Bereich
Bereinigte EBITDA-Marge	24,5 - 25,5 %	Knapp 28 %
Dividendenpolitik	30 – 50 % bereinigter Gewinn	30 – 50 % bereinigter Gewinn

## GESCHÄFTSZAHLN 2023

#### Vorläufige<sup>1</sup> Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	GJ 2023	GJ 2022	% Δ	% Δ (kWk)	Q4 2023	Q4 2022	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Marketplace	549,7	545,3	0,8%	5,6%	152,2	151,2	0,6%	5,6%
Software & Cloud Services <sup>2</sup>	461,2	437,4	5,4%	11,0%	118,5	114,6	3,4%	7,9%
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>1'010,9</b>	<b>982,8</b>	<b>2,9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>270,7</b>	<b>265,8</b>	<b>1,8%</b>	<b>6,6%</b>
Lieferkosten	(347,6)	(346,3)	0,4%	5,3%	(84,0)	(86,5)	(2,9)%	0,3%
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>663,3</b>	<b>636,4</b>	<b>4,2%</b>	<b>9,4%</b>	<b>186,7</b>	<b>179,3</b>	<b>4,1%</b>	<b>9,6%</b>
VtGK	(418,1)	(396,0)	5,6%	11,2%	(101,1)	(101,6)	(0,5)%	5,9%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>245,2</b>	<b>240,4</b>	<b>2,0%</b>	<b>6,5%</b>	<b>85,6</b>	<b>77,7</b>	<b>10,2%</b>	<b>14,4%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% Umsatz)</i>	<i>24,3%</i>	<i>24,5%</i>	<i>(0,2)pp</i>	-	<i>31,6%</i>	<i>29,2%</i>	<i>2,4pp</i>	-
<b>Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>	<b>0,70</b>	<b>0,74</b>	<b>(4,9)%</b>	-	-	-	-	-

<sup>1</sup> Alle Finanzinformationen für 2023 sind vorläufig

<sup>2</sup> Im Rahmen der Umsetzung der Agendaentscheidungen des IFRS Interpretation Committee (IC) zu IFRS 15 wurde bei Software & Cloud Services der Umsatz für das Geschäftsjahr 2022 neu ausgewiesen, da weitere Verträge ermittelt wurden, bei denen das Unternehmen buchhalterisch als Agent einzustufen ist.

<b>Nach IFRS</b>									
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	77,3	91,1	(15,1)%	-	-	-	-	-	-
Nettoverschuldung/(Barmittel)	(186,3)	(317,5)	-	-	-	-	-	-	-
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring)	(160,9)	(158,3)	-	-	-	-	-	-	-
<b>Personalbestand (in FTE am Ende des Berichtszeitraums)</b>	<b>9'287</b>	<b>9'060</b>	<b>2,5%</b>	-	-	-	-	-	-

Der Konzernumsatz stieg 2023 gegenüber dem Vorjahr (CHF 982,8 Millionen) um 2,9 % auf CHF 1'010,9 Millionen. Währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk), ergab sich eine Steigerung um 8,0 %.

Die Aufwertung des CHF gegenüber einer Reihe von relevanten Währungen, darunter EUR, USD und GBP, führte beim Umsatz zu einem negativen Wechselkurseffekt von mehr als fünf Prozentpunkten.

### Solides Wachstum in Schlüsselmärkten

Der Blick auf die Regionen zeigt für EMEA eine solide Entwicklung: Hier stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7,6 % auf CHF 609,8 Millionen, wobei vor allem die guten Ergebnisse in Deutschland, Österreich und der Schweiz ausschlaggebend waren. Im vierten Quartal 2023 verzeichneten Grossbritannien und Südeuropa eine anhaltend starke Dynamik.

Angesichts der grösseren Zurückhaltung bei Investitionsausgaben auf Kundenseite blieb der Umsatz 2023 in der Region NORAM mit CHF 149,1 Millionen auf Basis konstanter Wechselkurse weitgehend gleich.

### Umsatz nach Regionen

CHF Mio.	GJ 2023	GJ 2022	% Δ (kWk)	Q4 2023	Q4 2022	% Δ (kWk)
EMEA	609,8	590,2	7,6%	165,9	164,9	4,8%
NORAM	149,1	159,0	0,0%	37,3	45,3	(10,0)%
LATAM	99,7	104,8	0,2%	27,7	26,6	4,4%
APAC	144,3	126,4	24,6%	36,1	29,8	32,8%

Die Region APAC verzeichnete ein anhaltend hohes Umsatzwachstum: Dort stiegen die Erlöse 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 24,6 % auf CHF 144,3 Millionen, wobei in der gesamten Region hervorragende Ergebnisse erzielt wurden. Im vierten Quartal 2024 stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 32,8 %, was vor allem an einer mehr als 50-prozentigen Umsatzsteigerung (währungsbereinigt im Vergleich zum Vorjahr) bei Software & Cloud Services durch neue Aufträge lag.

LATAM verzeichnete 2023 Umsatzerlöse in Höhe von CHF 99,7 Millionen. Dies entspricht währungsbereinigt gegenüber dem Vorjahr einem Plus von 0,2 % aufgrund einer verhaltenen Entwicklung in allen wichtigen Märkten. Im vierten Quartal 2023 stabilisierte sich die Entwicklung mit einem währungsbereinigten Umsatzplus gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 4,4 %, nachdem es während dem Quartal in der Region insgesamt sowie in Mexiko und Kolumbien Führungswechsel gegeben hatte.

### Anhaltende Wachstumsdynamik in allen Geschäftsbereichen

#### Software & Cloud Marketplace

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace stieg der Umsatz 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 5,6 % auf CHF 549,7 Millionen im Vergleich zu CHF 545,3 Millionen im Vorjahr.

## Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

CHF Mio.	GJ 2023	GJ 2022	% Δ (kWk)	Q4 2023	Q4 2022	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>549,7</b>	<b>545,3</b>	<b>5,6%</b>	<b>152,2</b>	<b>151,2</b>	<b>5,6%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>477,8</b>	<b>471,3</b>	<b>6,2%</b>	<b>134,7</b>	<b>132,0</b>	<b>7,1%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>86,9%</i>	<i>86,4%</i>	<i>-</i>	<i>88,5%</i>	<i>87,3%</i>	<i>-</i>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>282,4</b>	<b>289,1</b>	<b>2,2%</b>	<b>83,3</b>	<b>84,7</b>	<b>2,6%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>51,4%</i>	<i>53,0%</i>	<i>-</i>	<i>54,8%</i>	<i>56,0%</i>	<i>-</i>

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft belief sich 2023 auf USD 18,3 Milliarden, ein Anstieg von 9 % gegenüber 2022. Im vierten Quartal 2023 stieg der Bruttoumsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 7 % auf USD 3,4 Milliarden.

Das Umsatzwachstum im Microsoft-Geschäft hat im vierten Quartal 2023 weiter zugelegt und das schwächere Wachstum bei anderen ISVs kompensiert.

Der Deckungsbeitrag stieg 2023 auf CHF 477,8 Millionen, wobei sich die Marge auf 86,9 % des Umsatzes verbesserte.

Das bereinigte EBITDA stieg 2023 währungsbereinigt gegenüber dem Vorjahr um 2,2 % auf CHF 282,4 Millionen, nach CHF 289,1 Millionen im Jahr 2022.

### Software & Cloud Services

Software & Cloud Services steigerte die Umsatzerlöse 2023 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11,0 % auf CHF 461,2 Millionen, nach CHF 437,4 Millionen im Vorjahr. Die stärksten Triebfedern waren Cloud Services, Digital Workplace sowie Software Sourcing & Portfolio Management, während das Auslaufen von alten Leistungsangeboten diesen positiven Effekt teilweise schmälerte.

## Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	GJ 2023	GJ 2022	% Δ (kWk)	Q4 2023	Q4 2022	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>461,2</b>	<b>437,4</b>	<b>11,0%</b>	<b>118,5</b>	<b>114,6</b>	<b>7,9%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>185,6</b>	<b>165,1</b>	<b>18,7%</b>	<b>52,0</b>	<b>47,3</b>	<b>16,4%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>40,2%</i>	<i>37,8%</i>	<i>-</i>	<i>43,9%</i>	<i>41,3%</i>	<i>-</i>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>28,1</b>	<b>13,6</b>	<b>111,5%</b>	<b>19,6</b>	<b>9,9</b>	<b>102,5%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>6,1%</i>	<i>3,1%</i>	<i>-</i>	<i>16,6%</i>	<i>8,6%</i>	<i>-</i>

Die Fokussierung auf Cross-Selling hält an: 73 % des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate (bis 31. Dezember 2023) wurden mit rund 15'900 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Dienstleistungen einkaufeten; im Vorjahreszeitraum waren es rund 15'100 gewesen.

Der Umsatz bei xSimple<sup>3</sup> stieg im vierten Quartal um 12,2 % und im Gesamtjahr 2023 um 14,6 %, jeweils währungsbereinigt und im Vergleich zum Vorjahr.

Der Deckungsbeitrag stieg 2023 auf CHF 185,6 Millionen und hob die Umsatzmarge von 37,8 % im Vorjahr auf 40,2 % im Berichtsjahr. Diese Entwicklung ist auf die sehr guten Fortschritte bei der Optimierung des Vertriebsnetzes zurückzuführen.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2023 auf CHF 28,1 Millionen, nachdem im Vorjahr CHF 13,6 Millionen zu Buche gestanden hatten. Die Marge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 3,1 % auf 6,1 %, was einem

<sup>3</sup> mit AzureSimple, 365 Simple und AWS

hohen Deckungsbeitrag und einer guten Operating Leverage Ratio im Zuge der Skalierung des Geschäfts zu verdanken war.

### **Fokussierung auf profitables Wachstum**

Auf Konzernebene verbesserte sich das bereinigte EBITDA 2023 währungsbereinigt gegenüber dem Vorjahr um 6,5 % auf CHF 245,2 Millionen. Die Marge auf Basis des bereinigten EBITDA fiel gegenüber dem Vorjahr um 0,2 Prozentpunkte auf 24,3 %. Hier standen die Normalisierung der Marketing- und Reisekosten nach dem Ende der Corona-Pandemie sowie Co-Marketing-Investitionen im Vorjahr der Verbesserung des Deckungsbeitrags entgegen.

Der bereinigte Jahresgewinn betrug 2023 CHF 109,6 Millionen; auf Basis der aktuellen Wechselkurse entspricht dies einem Rückgang um (4,7) % gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 115,0 Millionen.

Nach IFRS ergibt sich für 2023 ein Jahresgewinn in Höhe von CHF 21,4 Millionen nach einem Verlust in Höhe von (58,3) Millionen im Vorjahr. Grund für diese positive Entwicklung sind vor allem niedrigere Aufwendungen für Integration und M&A sowie die negativen Vorjahreseinflüsse durch den Ausstieg aus dem russischen Markt und den finanziellen Verlust aus der Beteiligung von SoftwareOne an Crayon.

Eine Überleitung des nach IFRS ausgewiesenen Jahresgewinns zum bereinigten Jahresgewinn findet sich auf Seite 7 dieser Medienmitteilung.

### **Operative Exzellenz**

2023 erzielte das Unternehmen durch sein Operational-Excellence-Programm Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 47,0 Millionen – Zielvorgabe waren CHF 15 Millionen. Möglich wurde dies durch eine Neuausrichtung der Vertriebsressourcen sowie KI-gestützte Cross-Selling-Initiativen, die Optimierung des Vertriebsnetzes und die Umstellung auf gemeinsame Dienstleistungszentren. Auf annualisierter Basis ergeben sich für 2023 Kosteneinsparungen in Höhe von 63 Millionen CHF.

Da das Programm jetzt so weit vor dem Zeitplan liegt, wurde das annualisierte Kostensparziel für 2024 von den ursprünglich avisierten CHF 50 Millionen auf CHF 70 Millionen angehoben.

Die durch das Programm verursachten Restrukturierungskosten beliefen sich 2023 auf CHF 39,3 Millionen und lagen damit aufgrund des grösseren Umsatzfortschritts über den erwarteten CHF 25 Millionen. Für 2024 werden weitere CHF 10 Millionen an Restrukturierungskosten erwartet.

### **Hohe Liquidität und solide Bilanz**

Das Netto-Umlaufvermögen<sup>4</sup> fiel von CHF (158,3) Millionen im Vorjahr auf CHF (160,9) Millionen im Berichtsjahr. Der Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit betrug 2023 CHF 77,3 Millionen und lag damit ungefähr auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Die Investitionsausgaben einschliesslich der Investitionen in das Client Portal von SoftwareOne betrugen insgesamt CHF 57,2 Millionen, nach CHF 47,3 Millionen im Vorjahr.

Die Position Nettoverschuldung/(Barmittel) belief sich zum 31. Dezember 2023 auf CHF (186,3) Millionen, im Vergleich zu CHF (317,5) Millionen zum 31. Dezember 2022.

---

<sup>4</sup> Nach Factoring

## ERGEBNISÜBERSICHT

### Übersicht Gewinn- und -Verlustrechnung

CHF Mio.	Nach IFRS		Bereinigt			
	GJ 2023	GJ 2022	GJ 2023	GJ 2022	% Δ	% Δ zu kWk
Umsatzerlöse aus Software & Cloud Marketplace	549,8	538,4	549,7	545,3	0,8%	5,6%
Umsatzerlöse aus Software & Cloud Services	461,5	437,4	461,2	437,4	5,4%	11,0%
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>1'011,3</b>	<b>975,8</b>	<b>1'010,9</b>	<b>982,8</b>	<b>2,9%</b>	<b>8,0%</b>
Lieferkosten	-	-	(347,6)	(346,3)	0,4%	5,3%
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>663,3</b>	<b>636,4</b>	<b>4,2%</b>	<b>9,4%</b>
VtGK	-	-	(418,1)	(396,0)	5,6%	11,2%
<b>EBITDA</b>	<b>161,7</b>	<b>136,9</b>	<b>245,2</b>	<b>240,4</b>	<b>2,0%</b>	<b>6,5%</b>
Abschreibungen und Wertminderungen <sup>5</sup>	(65,9)	(58,6)	(65,9)	(58,6)	12,6%	-
<b>EBIT</b>	<b>95,8</b>	<b>78,4</b>	<b>179,3</b>	<b>181,9</b>	<b>(1,4)%</b>	<b>-</b>
Nettofinanzergebnis	(33,3)	(92,4)	(24,4)	(14,7)	66,0%	-
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>62,5</b>	<b>(14,0)</b>	<b>154,9</b>	<b>167,2</b>	<b>(7,4)%</b>	<b>-</b>
Ertragssteueraufwand	(41,0)	(44,3)	(45,3)	(52,2)	(13,2)%	-
<b>Jahresgewinn</b>	<b>21,4</b>	<b>(58,3)</b>	<b>109,6</b>	<b>115,0</b>	<b>(4,7)%</b>	<b>-</b>
<b>EBITDA-Marge (% Umsatz)</b>	<b>16,0%</b>	<b>14,0%</b>	<b>24,3%</b>	<b>24,5%</b>	<b>(0,2)pp</b>	<b>-</b>
<b>Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>	<b>0,14</b>	<b>(0,38)</b>	<b>0,70</b>	<b>0,74</b>	<b>(4,9)%</b>	<b>-</b>

### Überleitung – Gewinn nach IFRS zu bereinigtem Gewinn

CHF Mio.	GJ 2023	GJ 2022
<b>Jahresgewinn nach IFRS</b>	<b>21,4</b>	<b>(58,3)</b>
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	(0,2)	6,6
Aktienbasierte Vergütung	-	4,3
Integrationskosten, M&A- und Earn-Out-Kosten	23,1	44,3
Russland-bezogener Verlust	(0,3)	35,2
Restrukturierungskosten	39,3	13,1
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	5,7	-
Andere nicht wiederkehrende Posten	15,9	-
<b>Total Bereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands</b>	<b>83,5</b>	<b>103,5</b>
<b>Abschreibung / (Aufwertung) von Crayon und Einfluss der Bereinigungen auf das Finanzergebnis</b>	<b>8,9</b>	<b>77,7</b>
<b>Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen</b>	<b>(4,3)</b>	<b>(7,9)</b>
<b>Bereinigter Jahresgewinn</b>	<b>109,6</b>	<b>115,0</b>

Quelle: Management-Sicht

## UNTERLAGEN ZU DEN ERGEBNISSEN VON 2023

Die Unterlagen zu den Ergebnissen für das Geschäftsjahr 2023 finden Sie auf der Website von SoftwareOne im [Results Center](#).

<sup>5</sup> Beinhaltet Abschreibungen aus Kaufpreisallokation (ggf. einschliesslich Wertminderungen) von CHF 14,5 Millionen und CHF 15,9 Millionen in den Jahren 2023 und 2022.

## LIVE-VERANSTALTUNG UND WEBCAST

Der Capital Markets Day von SoftwareOne und die Präsentation der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 beginnen heute um 14:00 Uhr MEZ. Die Veranstaltung wird in einem hybriden Format abgehalten, wobei institutionelle Investoren und Research-Analysten (nach vorheriger Anmeldung) im Circle Convention Centre am Flughafen Zürich in Präsenz teilnehmen können.

Der Live-Webcast steht unter folgendem Link zur Verfügung: [SoftwareOne Capital Markets Day 2024](#). Die Präsentationsunterlagen und die Tagesordnung finden Sie hier. Die Veranstaltung wird in englischer Sprache abgehalten.

Wenn Sie aktiv an der Fragerunde teilnehmen möchten, melden Sie sich bitte [hier](#) an, um Einwahldaten zu erhalten. Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Kalendereinladung mit den Einwahldaten, einschliesslich Ihrer persönlichen PIN. Wenn Sie eine Vermittlung benötigen, wählen Sie sich bitte unter einer der folgenden Nummern ein:

Grossbritannien (lokal): +44 20 3936 2999

Grossbritannien (gebührenfrei): +44 800 358 1035

[Einwahlnummern weltweit](#)

Zugangscodes: 498979

Nach der Live-Veranstaltung steht der Webcast als On-Demand-Video auf [Investor Relations | SoftwareOne](#) zur Verfügung.

## UNTERNEHMENSKALENDER

Jahresbericht und ESG-Bericht (nicht-finanziell) 2023	20. März 2024
Generalversammlung (GV) 2024 & ausserordentliche Generalversammlung	18. April 2024
Trading-Update für Q1 2024	15. Mai 2024
Ergebnisse für H1 2024 und Halbjahresbericht	21. August 2024
Trading-Update für Q3 2024	13. November 2024

## KONTAKT

Anna Engvall, Investor Relations

Tel. +41 44 832 41 37, [anna.engvall@softwareone.com](mailto:anna.engvall@softwareone.com)

FGS Global, Media Relations

Tel. +41 44 562 14 99, [press.softwareone@fgsglobal.com](mailto: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](http://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.*