



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

## **SoftwareOne erzielt solide Ergebnisse im ersten Halbjahr 2024; Umsetzung der Vision 2026 läuft planmässig**

Stans, Schweiz | 21. August 2024 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, hat heute seine Geschäftszahlen für das erste Halbjahr 2024 veröffentlicht.**

- Der Konzernumsatz stieg im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk) um 7,0 % auf CHF 529,9 Millionen. Unter Berücksichtigung der Währungsschwankungen ergab sich eine Steigerung um 4,6 %
- Das bereinigte EBITDA erhöhte sich währungsbereinigt um 11,3 % auf CHF 121,9 Millionen, mit einer Margensteigerung um 1,0 Prozentpunkte auf 23,0 %, was die operative Exzellenz widerspiegelt
- Umsetzung der Vision 2026 verläuft nach Plan; Schwerpunkt auf strategischen Wachstumsprioritäten, Verbesserung der Abläufe und Margenausweitung
- Implementierung des angepassten Go-to-Market-Modells in Schlüsselmärkten, einschliesslich DACH und NORAM, abgeschlossen, was zu einer verbesserten Vertriebsproduktivität führt
- Anstieg neuer Copilot 365 Nutzer auf über 600'000 zum 30. Juni 2024 mit 240 neuen Servicekunden im zweiten Quartal 2024
- Abschluss des Anfang 2023 gestarteten Operational-Excellence-Programms mit Einsparungen von CHF 76 Millionen bei einem Zielwert von CHF 70 Millionen, davon CHF 7 Millionen in Wachstumsinitiativen reinvestiert
- Update des Verwaltungsrats: Interessensbekundungen für eine potenzielle Going-Private-Transaktion erhalten, Gespräche laufen
- Für das Gesamtjahr 2024 wird ein Umsatzwachstum von 7 – 9 % zu kWk erwartet (*bisher 8 – 10 % zu kWk*), bei einer unverändert angestrebten bereinigten EBITDA-Marge von 24,5 – 25,5 %

**Brian Duffy, CEO von SoftwareOne**, sagte: «Wir haben im ersten Halbjahr 2024 vor dem Hintergrund eines weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfelds solide Ergebnisse erzielt, dank unserer konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Kunden und einer verbesserten Umsetzung in allen Bereichen des Unternehmens.

Unser Programm «*Vision 2026: Ein neues Wachstumskapitel*» verläuft nach Plan. Das angepasste Go-to-Market-Modell wurde erfolgreich in allen Schlüsselmärkten eingeführt. Ein wichtiges Element bildete dabei die Einrichtung neuer Vertriebszentren, mit denen wir das unterversorgte KMU-Segment in skalierbarer Weise erschliessen können. Auch das Marketplace Portal hat sowohl bei Kunden als auch Anbietern weiter an Zugkraft gewonnen und forciert unseren digitalen Vertrieb. Im zweiten Quartal unterstützten wir unsere Kunden bei der Implementierung von Copilot 365 und entwickelten Szenarien, die zur Verbesserung der Produktivität beitragen sollen. Und schliesslich haben wir unsere globale Allianzorganisation mit strategischen Neueinstellungen verstärkt, um priorisierte Partnerschaften, insbesondere mit den Hyperscalern, weiter zu intensivieren.»

**Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne**, ergänzte: «Die Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal 2024 entsprach unseren Erwartungen. Wir haben unsere Rentabilität weiter verbessert und das Anfang 2023

gestartete Operational-Excellence-Programm abgeschlossen. Angesichts der planmässigen Umsetzung des neuen Go-to-Market-Ansatzes erwarten wir einen positiven Einfluss auf das Wachstum im zweiten Halbjahr 2024. Aufgrund der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten, die sich im Einkaufsverhalten unserer Kunden in der DACH-Region niederschlagen, und der Auswirkungen des Regierungswechsels auf unser Application-Services-Geschäft in Kolumbien, gehen wir nun von einem Umsatzwachstum von 7 – 9 % zu konstanten Wechselkursen aus. Wir bestätigen unser Ziel einer bereinigten EBITDA-Marge von 24,5 – 25,5 %.»

## Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	H1 2024	H1 2023	% Δ	% Δ (kWk)	Q2 2024	Q2 2023	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Marketplace	285,8	276,6	3,3%	6,1%	160,2	151,0	6,1%	7,4%
Software & Cloud Services	244,2	230,2	6,0%	8,1%	122,8	116,4	5,5%	5,8%
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>529,9</b>	<b>506,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>7,0%</b>	<b>283,0</b>	<b>267,4</b>	<b>5,8%</b>	<b>6,7%</b>
Lieferkosten	(170,7)	(178,2)	(4,2)%	(2,9)%	(83,0)	(86,8)	(4,3)%	(4,8)%
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>359,3</b>	<b>328,6</b>	<b>9,3%</b>	<b>12,4%</b>	<b>200,0</b>	<b>180,6</b>	<b>10,7%</b>	<b>12,2%</b>
ViGK	(237,4)	(216,9)	9,4%	13,0%	(123,5)	(108,6)	13,7%	15,6%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>121,9</b>	<b>111,7</b>	<b>9,1%</b>	<b>11,3%</b>	<b>76,5</b>	<b>72,1</b>	<b>6,1%</b>	<b>7,2%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>23,0%</i>	<i>22,0%</i>	<i>1,0pp</i>	–	<i>27,0%</i>	<i>27,0%</i>	<i>0,0pp</i>	–
<b>Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>	<b>0,27</b>	<b>0,32</b>	<b>(16,0)%</b>	–	–	–	–	–
<b>Nach IFRS</b>								
Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit	(295,3)	(286,4)	3,1%	–	–	–	–	–
Nettoverschuldung/(Barmittel)	208,7	71,6	–	–	–	–	–	–
Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring)	182,6	176,8	–	–	–	–	–	–
<b>Personalbestand (in FTE am Ende des Berichtszeitraums)</b>	<b>9'327</b>	<b>9'257</b>	<b>0,8%</b>	–	–	–	–	–

Auf Konzernebene stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2024 auf CHF 529,9 Millionen, im Vergleich zu CHF 506,8 Millionen im Vorjahreszeitraum. Währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk), entspricht dies einem Wachstum um 7,0 % gegenüber dem Vorjahr; unter Berücksichtigung der Währungsschwankungen stieg der Umsatz um 4,6 %.

Die Aufwertung des CHF insbesondere gegenüber dem Euro, dem US-Dollar, dem japanischen Yen und der türkischen Lira resultierte in einem negativen Wechselkurseffekt von 2,4 Prozentpunkten auf Konzernumsatzebene. Die erhebliche Aufwertung des kolumbianischen Pesos führte zu einem positiven Währungseffekt von 2,1 Prozentpunkten auf den Umsatz von LATAM im ersten Halbjahr 2024.

## Solides Wachstum in Schlüsselmärkten

### Umsatz nach Regionen<sup>1</sup>

CHF Mio.	H1 2024	H1 2023	% Δ (kWk)	Q2 2024	Q2 2023	% Δ (kWk)
DACH	156,6	154,3	3,2%	81,8	77,5	6,1%
Übrige EMEA-Region	154,4	152,9	4,3%	82,1	80,8	3,2%
NORAM	85,1	75,8	15,3%	46,0	43,2	7,2%
LATAM	53,6	47,7	10,1%	28,8	24,6	15,3%
APAC	76,5	72,3	10,1%	43,6	41,0	7,7%

Nach Region stieg der Umsatz in DACH im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 3,2 % auf CHF 156,6 Millionen, im Vergleich zu CHF 154,3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies ist vor allem auf die niedrigeren Ergebnisse im Microsoft-Geschäft zurückzuführen. Im zweiten Quartal 2024 verbesserte sich die Dynamik durch andere ISVs und Services, mit wichtigen Neukundengewinnen in den Bereichen IT-Portfoliomanagement und SAP-Services.

In der übrigen EMEA-Region stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2024 währungsbereinigt um 4,3 % auf CHF 154,4 Millionen, verglichen mit CHF 152,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Das Wachstum wurde durch die starken Ergebnisse in Südeuropa (insbesondere im Segment Services) sowie in Mittel- und Osteuropa gestützt, und glich die schwächere Entwicklung in Nordeuropa, Grossbritannien und Irland aus.

In der Region NORAM verbesserte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2024 währungsbereinigt um 15,3 % auf CHF 85,1 Millionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von CHF 75,8 Millionen was der Neugewinnung mehrerer Grosskunden zu verdanken war.

Die Region APAC verzeichnete im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 10,1 % auf CHF 76,5 Millionen, im Vergleich zu CHF 72,3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dies ist auf das starke Wachstum des Microsoft-Geschäfts in der gesamten Region zurückzuführen. Im zweiten Quartal 2024 stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7,7 %, was auf die gute Entwicklung in Indien zurückzuführen war, welche teilweise von China und Australien kompensiert wurde.

In der Region LATAM stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2024 währungsbereinigt um 10,1 % auf CHF 53,6 Millionen, im Vergleich zu CHF 47,7 Millionen im Vorjahreszeitraum. Darin zeigt sich der Erfolg der vom neuen Führungsteam umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen mit entsprechenden Ergebnisverbesserungen in mehreren Märkten. Das Umsatzwachstum erhöhte sich im zweiten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt auf 15,3 %, wobei vor allem das Geschäft mit anderen ISVs in Brasilien stark anzog.

<sup>1</sup> DACH und die übrige EMEA-Region werden künftig aufgrund der IFRS-Anforderungen nach der Aufteilung der operativen Führung Anfang 2024 getrennt ausgewiesen. 2023 beinhaltet eine Neuordnung der Umsätze zwischen dem Konzern und den Regionen, um sie an die Berichterstattung für 2024 anzupassen, ohne dass sich der Gesamtumsatz ändert.

## Anhaltende Wachstumsdynamik in allen Geschäftsbereichen

### Software & Cloud Marketplace

#### Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

CHF Mio.	H1 2024	H1 2023	% Δ (kWk)	Q2 2024	Q2 2023	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>285,8</b>	<b>276,6</b>	<b>6,1%</b>	<b>160,2</b>	<b>151,0</b>	<b>7,4%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>252,5</b>	<b>238,9</b>	<b>8,6%</b>	<b>144,3</b>	<b>132,3</b>	<b>10,6%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>88,4%</i>	<i>86,4%</i>	<i>–</i>	<i>90,1%</i>	<i>87,6%</i>	<i>–</i>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>143,3</b>	<b>135,9</b>	<b>7,9%</b>	<b>85,4</b>	<b>82,5</b>	<b>4,9%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>50,2%</i>	<i>49,1%</i>	<i>–</i>	<i>53,3%</i>	<i>54,6%</i>	<i>–</i>

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 6,1 % auf CHF 285,8 Millionen im Vergleich zu CHF 276,6 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft belief sich im ersten Halbjahr 2024 auf USD 11,9 Milliarden, ein Anstieg von 8,1 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023. Im zweiten Quartal 2024 erhöhte sich der Bruttoumsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9,0 % auf USD 7,6 Milliarden. Das Umsatzwachstum im zweiten Quartal 2024 lag ungefähr auf dem Niveau des Vorquartals.

Das Umsatzwachstum bei anderen ISVs beschleunigte sich im zweiten Quartal 2024 auf ein zweistelliges Niveau. Hier machten sich neben Initiativen in den Bereichen Preisgestaltung und Vertragsverlängerungen auch die stärkere Fokussierung auf priorisierte Partner positiv bemerkbar.

Der Deckungsbeitrag stieg im ersten Halbjahr 2024 währungsbereinigt um 8,6 % auf CHF 252,5 Millionen verglichen mit CHF 238,9 Millionen im Vorjahreszeitraum, was einer höheren Marge von 88,4 % entspricht.

Das bereinigte EBITDA verbesserte sich im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7,9 % auf CHF 143,3 Millionen, im Vergleich zu CHF 135,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 50,2 %, verglichen mit 49,1% im Vorjahreszeitraum.

### Software & Cloud Services

#### Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	H1 2024	H1 2023	% Δ (kWk)	Q2 2024	Q2 2023	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>244,2</b>	<b>230,2</b>	<b>8,1%</b>	<b>122,8</b>	<b>116,4</b>	<b>5,8%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>106,8</b>	<b>89,7</b>	<b>22,5%</b>	<b>55,6</b>	<b>48,3</b>	<b>16,9%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>43,7%</i>	<i>39,0%</i>	<i>–</i>	<i>45,3%</i>	<i>41,5%</i>	<i>–</i>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>17,8</b>	<b>7,1</b>	<b>148,7%</b>	<b>13,4</b>	<b>4,8</b>	<b>174,5%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>7,3%</i>	<i>3,1%</i>	<i>–</i>	<i>10,9%</i>	<i>4,1%</i>	<i>–</i>

Software & Cloud Services erzielte im ersten Halbjahr 2024 währungsbereinigt ein Umsatzwachstum von 8,1 % auf CHF 244,2 Millionen gegenüber CHF 230,2 Millionen im Vorjahreszeitraum. Das Wachstum wurde von Cloud Services, IT Portfolio Management und SAP Services angetrieben.

Die Fokussierung auf Cross-Selling hielt an: 74 % des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate (bis 30. Juni 2024) wurden mit rund 16'100 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Dienstleistungen einkaufeten; im Vorjahreszeitraum waren es 15'600 Kunden gewesen.

Der xSimples-Umsatz<sup>2</sup> stieg im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 15 %, was auf die anhaltende Umstellung der Kunden auf das CSP-Modell zurückzuführen ist.

Der Deckungsbeitrag stieg in den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 auf CHF 106,8 Millionen und verbesserte die Umsatzmarge von 39,0 % im Vorjahr auf 43,7 % im Berichtszeitraum; ausschlaggebend für diese Entwicklung war die weitere Optimierung des Vertriebsnetzes.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2024 auf CHF 17,8 Millionen nach CHF 7,1 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Marge stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 3,1 % auf 7,3 %, was einem hohen Deckungsbeitrag und einer guten Operating Leverage Ratio im Zuge der weiteren Skalierung des Geschäfts zu verdanken war.

### **Fokus auf profitables Wachstum**

Das bereinigte EBITDA verbesserte sich im ersten Halbjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11,3 % auf CHF 121,9 Millionen, im Vergleich zu CHF 111,7 Millionen im Vorjahreszeitraum, während die bereinigte EBITDA-Marge im Jahresvergleich um 1,0 Prozentpunkte anstieg. Darin spiegelt sich der höhere Deckungsbeitrag wider, der durch den Anstieg der Vertriebsgemeinkosten (VtGK) teilweise kompensiert wurde.

Der bereinigte Gewinn beläuft sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 auf CHF 41,6 Millionen; auf Basis der aktuellen Wechselkurse entspricht dies einem Rückgang um 16,9 % gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 50,1 Millionen.

Nach IFRS ergibt sich für das erste Halbjahr 2024 ein Gewinn in Höhe von CHF 27,9 Millionen im Vergleich zu CHF 33,8 Millionen im Vorjahreszeitraum.

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

### **Umsetzung der «Vision 2026» gut im Plan**

Im ersten Halbjahr 2024 forcierte SoftwareOne verschiedene Initiativen im Rahmen der «*Vision 2026: Ein neues Wachstumskapitel*» für beschleunigtes Wachstum, gesteigerte Margen und mehr Cashflow. Zur Erreichung dieser Ziele sollen zentrale Wachstumsschwerpunkte verfolgt und deren Umsetzung noch gezielter vorangetrieben werden.

#### *Strategische Wachstumsschwerpunkte*

Nach einem starken Jahresauftakt im ersten Quartal 2024 konnte SoftwareOne die Dynamik bei der Erschliessung des Copilot 365 Marktes aufrechterhalten. Die Zahl der Copilot 365 Nutzer verdoppelte sich fast auf über 600'000 zum 30. Juni 2024, mit 240 neuen Serviceträgern im zweiten Quartal.

#### *Verbesserte Umsetzung*

Auf Basis des neuen Kundensegmentierungs- und Betreuungsmodells wurde das Go-to-Market-Modell in Schlüsselmärkten wie NORAM, DACH, Grossbritannien und Irland, Mexiko, Brasilien und Indien, eingeführt. In Nashville und Barcelona wurden neue Vertriebszentren eröffnet, um mit einem «Digital First»-Konzept, Marktanteile im unterversorgten KMU-Segment auf skalierbare und kosteneffiziente Weise zu gewinnen. Ähnliche Zentren werden auch in Bogotá und São Paulo eröffnet, um den lateinamerikanischen Markt zu bedienen. Die Standorte werden sich zunächst auf die Microsoft-Technologien konzentrieren, bevor sie ein breiteres Portfolio anbieten. Gleichzeitig wurde die Kundenbetreuungsorganisation neu aufgestellt, um den Kundenbetreuern zu ermöglichen, sich intensiver um die Kunden in den Gross- und Firmenkundensegmenten zu kümmern. Infolge der Veränderungen wurden im ersten Halbjahr 2024 Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 14,2 Millionen ausgewiesen.

---

<sup>2</sup> Einschliesslich AzureSimple, 365 Simple und AWS

Zur Unterstützung des digitalen Vertriebs gewann die Marketplace-Plattform im ersten Halbjahr 2024 sowohl bei den Anbietern als auch den Kunden weiter an Zugkraft. Mit über 17'000 Kunden, die über die Plattform Transaktionen abwickeln, stieg die Zahl der Cloud-Abonnements auf 35'900 und der Bruttoumsatz der zwölf Monate bis zum 30. Juni 2024 betrug CHF 825,2 Millionen.

Darüber hinaus wurde ein globales Allianzteam eingerichtet, das priorisierte Partnerschaften mit den Hyperscalern und anderen ISVs verwaltet und Cross- und Upselling über das gesamte Portfolio hinweg fördert.

Schliesslich wurden Initiativen zur Verbesserung der Preisgestaltung und Vertragsverlängerungen durch KI-basierte Risikovorhersagemodelle umgesetzt.

#### *Margensteigerung*

SoftwareOne hat sein Operational-Excellence-Programm im ersten Halbjahr 2024 abgeschlossen und jährliche Einsparungen von CHF 76 Millionen bei einem Zielwert von CHF 70 Millionen erreicht, davon wurden CHF 7 Millionen in Wachstumsinitiativen reinvestiert. Im Laufe des «Vision 2026»-Programms wird mit weiteren Margensteigerungen gerechnet. Diese werden durch die verbesserte Vertriebseffizienz mit dem neuen Go-to-Market-Modell sowie durch weitere Effizienzoptimierungen im Vertriebsmodell und die Verkleinerung der Supportfunktionen vorangetrieben.

#### **Bilanzentwicklung**

Das Netto-Umlaufvermögen<sup>3</sup> stieg um CHF 5,8 Millionen auf CHF 182,6 Millionen, im Vergleich zu CHF 176,8 Millionen im Vorjahr. Der Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2024 auf CHF (295,3) Millionen, im Vergleich zu CHF (286,4) Millionen im Vorjahreszeitraum.

Die Investitionsausgaben beliefen sich auf insgesamt CHF 32,7 Millionen, einschliesslich der Investitionen in das Marketplace Portal von SoftwareOne, verglichen mit Investitionsausgaben in Höhe von CHF 26,7 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Die Nettoverschuldung belief sich zum 30. Juni 2024 auf CHF 208,7 Millionen, im Vergleich zu CHF 71,6 Millionen zum 30. Juni 2023.

#### **Update des Verwaltungsrats**

Wie im Trading-Update vom 15. Mai 2024 angekündigt, wurde der Verwaltungsrat von mehreren Parteien in Bezug auf eine mögliche Going-Private-Transaktion kontaktiert und hat einen Transaktionsausschuss eingerichtet, um einen geordneten Ablauf zu gewährleisten. SoftwareOne hat Interessensbekundungen erhalten. Die Gespräche schreiten voran, gestalten sich allerdings angesichts des anspruchsvollen allgemeinen Geschäftsumfelds herausfordernd. Der Verwaltungsrat wird weitere Informationen zur Verfügung stellen, falls und sobald dies erforderlich ist.

#### **Angepasste Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2024**

Aufgrund der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten, die sich im Kaufverhalten der Kunden niederschlagen, passt SoftwareOne seine Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2024 wie folgt an:

- Wachstum des Konzernumsatzes um 7 – 9 % (*bisher 8 – 10 %*) gegenüber dem Vorjahr zu konstanten Wechselkursen;
- Bereinigte EBITDA-Marge von 24,5 – 25,5 % des Umsatzes (*unverändert*);
- Dividendenausschüttungsquote von 30 – 50 % des bereinigten Jahresgewinns (*unverändert*).

---

<sup>3</sup> Nach Factoring

# ERGEBNISÜBERSICHT

## Übersicht Gewinn- und -Verlustrechnung

CHF Mio.	Nach IFRS		Bereinigt			
	H1 2024	H1 2023	H1 2024	H1 2023	% Δ	% Δ zu kWk
Umsatzerlöse aus Software & Cloud Marketplace	285,0	276,1	285,8	276,6	3,3%	6,1%
Umsatzerlöse aus Software & Cloud Services	244,2	230,2	244,2	230,2	6,0%	8,1%
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>529,2</b>	<b>506,4</b>	<b>529,9</b>	<b>506,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>7,0%</b>
Lieferkosten	–	–	(170,7)	(178,2)	(4,2)%	(2,9)%
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>359,8</b>	<b>328,6</b>	<b>9,3%</b>	<b>12,4%</b>
VtGK	–	–	(237,4)	(216,9)	9,4%	13,0%
<b>EBITDA</b>	<b>82,2</b>	<b>91,4</b>	<b>121,9</b>	<b>111,7</b>	<b>9,1%</b>	<b>11,3%</b>
Abschreibungen und Wertminderungen <sup>4</sup>	(36,3)	(32,4)	(36,3)	(32,4)	11,8%	–
<b>EBIT</b>	<b>45,9</b>	<b>58,9</b>	<b>85,6</b>	<b>79,3</b>	<b>8,0%</b>	<b>–</b>
Nettofinanzergebnis	4,3	(5,9)	(16,9)	(9,1)	85,8%	–
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>50,1</b>	<b>53,1</b>	<b>68,7</b>	<b>70,2</b>	<b>(2,1)%</b>	<b>–</b>
Ertragssteueraufwand	(27,9)	(19,3)	(27,1)	(20,1)	34,9%	–
<b>Halbjahresergebnis</b>	<b>27,9</b>	<b>33,8</b>	<b>41,6</b>	<b>50,1</b>	<b>(16,9)%</b>	<b>–</b>
<b>EBITDA-Marge (% Umsatz)</b>	<b>15,5%</b>	<b>18,0%</b>	<b>23,0%</b>	<b>22,0%</b>	<b>1,0pp</b>	<b>–</b>
<b>Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>	<b>0,18</b>	<b>0,22</b>	<b>0,27</b>	<b>0,32</b>	<b>(16,0)%</b>	<b>–</b>

## Überleitung – Gewinn nach IFRS zu bereinigtem Gewinn

CHF Mio.	H1 2024	H1 2023
<b>Halbjahresergebnis nach IFRS</b>	<b>27,9</b>	<b>33,8</b>
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	(0,1)	0,4
Aktienbasierte Vergütung	–	–
Integrationskosten, M&A- und Earn-Out-Kosten	5,2	7,8
Restrukturierungskosten Operational Excellence	9,4	12,5
Restrukturierungskosten Go-to-Market	14,2	–
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	4,2	–
Russland-bezogener Verlust	–	(0,4)
Andere nicht wiederkehrende Posten	0,7	–
Auswirkung ausserordentlicher Rückstellungen für überfällige Forderungen <sup>5</sup>	6,0	–
<b>Total Bereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands</b>	<b>39,7</b>	<b>20,3</b>
<b>Abschreibung / (Aufwertung) von Crayon und Einfluss der Bereinigungen auf das Finanzergebnis</b>	<b>(21,1)</b>	<b>(3,2)</b>
<b>Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(0,8)</b>
<b>Bereinigter Halbjahresgewinn</b>	<b>41,6</b>	<b>50,1</b>

Quelle: Management-Sicht

<sup>4</sup> Beinhaltet Abschreibungen aus Kaufpreisallokation (ggf. einschliesslich Wertminderungen) von CHF 7,2 Millionen im ersten Halbjahr 2024 und CHF 7,4 Millionen im ersten Halbjahr 2023.

<sup>5</sup> Bezieht sich auf Forderungen, die seit mehr als 180 Tagen überfällig sind und rechtlich angefochten werden, weshalb SoftwareOne in einem konservativen Ansatz die Wahrscheinlichkeit der Durchsetzung auf Null reduziert hat



## UNTERLAGEN ZU DEN ERGEBNISSEN DES ERSTEN HALBJAHRES 2024

Die Unterlagen zu den Ergebnissen für das erste Halbjahr 2024 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 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, 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

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 rund 9'300 Mitarbeiter des Unternehmens sind bestrebt, ein Portfolio von 7'500 Softwaremarken in über 60 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 Medienmitteilung 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 der Gruppe, die zur Generierung von Umsätzen und Führung der Geschäftstätigkeiten notwendigen Mitarbeiter anzuwerben und zu halten, Wechselkursschwankungen und allgemeine Finanzmarktbedingungen, Änderungen der Rechnungslegungsstandards oder Bilanzierungsrichtlinien, die Verzögerung oder Verhinderung beim Einholen behördlicher Genehmigungen, technische Entwicklungen, Rechtsstreitigkeiten oder nachteilige Berichterstattung. All diese Punkte können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung und die Ergebnisse erheblich 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.*