



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

## SoftwareOne veröffentlicht Jahresergebnisse für 2024 im Rahmen der Prognose

Stans, Schweiz | 19. Februar 2025 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, hat heute seine vorläufigen Geschäftszahlen für das Gesamtjahr 2024 veröffentlicht.**

- Der Konzernumsatz stieg 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt, d.h. zu konstanten Wechselkursen (kWk), um 2,9 %. Unter Berücksichtigung der Währungsschwankungen ergab sich eine Steigerung um 0,6 % auf CHF 1'017,0 Millionen
- Das bereinigte EBITDA sank gegenüber dem Vorjahr um 7,6 % kWk auf CHF 223,4 Millionen, mit einer Margenverringerng um 2,3 Prozentpunkte auf 22,0 %
- Gezielte Massnahmen zur Lösung der GTM-bedingten Vertriebsprobleme eingeleitet und Wiederherstellung eines Wachstumskurses in den betroffenen Ländern im Jahr 2025
- Übererfüllung des im November 2024 angekündigten neuen Kostensenkungsprogramms mit jährlichen Einsparungen von CHF 58 Millionen bis zum Jahresende 2024; Ziel auf CHF 70 Millionen angehoben, mit weiteren Kosteneinsparungen von CHF 12 Millionen bis zum Ende des ersten Quartals 2025
- Dividende in Höhe von CHF 0,30 je Aktie für 2024 vorgeschlagen; dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 66 % des bereinigten Jahresgewinns
- CFO Rodolfo Savitzky tritt im zweiten Quartal 2025 zurück – die Suche ist abgeschlossen und ein Nachfolger wird in den nächsten Wochen bekannt gegeben
- Ausblick für 2025: währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 2 - 4 % gegenüber dem Vorjahr bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 24 - 26 % auf eigenständiger Basis; deutliche Reduktion der Bereinigungen auf unter CHF 30 Millionen für 2025<sup>1</sup>; ausgewiesenes EBITDA wird sich 2025 gegenüber 2024 voraussichtlich verdoppeln
- Die Frist für das empfohlene freiwillige Angebot für Crayon beginnt am oder um den 17. März 2025 nach Veröffentlichung der Angebotsunterlage und des Prospekts; Abschluss der Transaktion wird für Juni 2025 erwartet (*zuvor Q3 2025*)
- Die Crayon-Gründer Rune Syversen und Jens Rugseth werden zur Wahl als zusätzliche Mitglieder des Verwaltungsrats von SoftwareOne bei der für den 15. April 2025 geplanten ausserordentlichen Generalversammlung (EGM) vorgeschlagen, wirksam mit Abschluss der Transaktion

**Raphael Erb, CEO von SoftwareOne**, sagte: «Im Jahr 2024 wurde unsere Geschäftsentwicklung durch die anhaltende Unsicherheit im wirtschaftlichen Umfeld beeinträchtigt, was zu einem verhaltenen Abschluss des vierten Quartals in Schlüsselmärkten wie der DACH-Region führte. Zudem hatten wir in der zweiten Jahreshälfte mit Herausforderungen in der Einführung des neuen Go-to-Market-Modells zu kämpfen.

Als Reaktion darauf haben wir uns auf die im November letzten Jahres festgelegten Prioritäten konzentriert. Erstens haben wir entschlossene Massnahmen ergriffen, um die GTM-Markteinführungsprobleme zu beheben. Die betroffenen Länder zeigen bereits erste Anzeichen einer verbesserten Vertriebsproduktivität

---

<sup>1</sup> Einschliesslich Berichtigungen des Betriebsaufwands von rund CHF 15 Millionen für Restrukturierungskosten, CHF 10 Millionen für Earn-Out-Zahlungen im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen und CHF 5 Millionen für andere Einmaleffekte

und einer neuen Vertriebspipeline. Zweitens haben wir das Kostensenkungsprogramm zügig umgesetzt und die angestrebten Einsparungen weitaus früher als geplant erreicht. Die Massnahme, mit der die Anzahl der Managementebenen reduziert und die Komplexität verringert wurde, war ein wichtiger Schritt, um unsere Mitarbeitenden an der Kundenfront zu stärken und die Kundenorientierung und Agilität wiederherzustellen. Schliesslich haben wir in mehreren Regionen, einschliesslich DACH und der übrigen EMEA-Region, hoch erfahrene Führungskräfte ernannt, um positive Veränderungen voranzutreiben.

In 2025 werden wir weiterhin auf die Umsetzung unserer Strategien fokussiert bleiben und freuen uns darauf, den Zusammenschluss mit Crayon abzuschliessen. Dies ist eine einzigartige Gelegenheit, zwei Unternehmen zusammenzuführen, die sich perfekt ergänzen und die gleichen Werte teilen. Durch den Zusammenschluss entsteht ein weltweit führender Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, der zusätzliches Wachstum ermöglicht und den Wert für die Aktionäre deutlich steigert.»

**Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne**, fügte hinzu: «Dank neuer Massnahmen zur Kosteneinsparung im Rahmen unseres Programms für operative Exzellenz ist es uns in einem herausfordernden Jahr gelungen, den Kostenanstieg im mittleren einstelligen Bereich zu halten und die Auswirkungen des geringer als erwarteten Wachstums im zweiten Halbjahr abzufedern. Zukünftig rechnen wir nur noch mit minimalen restrukturierungsbedingten Anpassungen des ausgewiesenen EBITDA und gehen auf Organisations- und Kostenseite gestärkt ins Jahr 2025. Damit haben wir eine solide Grundlage, die das zukünftige skalierbare Wachstum unterstützen wird. Dies ist besonders im Kontext des Zusammenschlusses mit Crayon wichtig, denn unser optimiertes Servicenetz und die gemeinsamen Dienstleistungszentren im Finanzbereich werden eine reibungslose Integration ermöglichen.»

## Vorläufige Kennzahlen – Konzern

| CHF Mio.  | GJ 2024        | GJ 2023        | % Δ             | % Δ (kWk)     | Q4 2024      | Q4 2023      | % Δ            | % Δ (kWk)      |
|---|----------------|----------------|-----------------|---------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| <b>Bereinigt</b>  |                |                |                 |               |              |              |                |                |
| Software & Cloud Marketplace                                | 532,3          | 549,7          | (3,2)%          | (0,8)%        | 126,7        | 152,2        | (16,7)%        | (14,5)%        |
| Software & Cloud Services                                   | 484,6          | 461,2          | 5,1%            | 7,3%          | 123,6        | 118,5        | 4,3%           | 6,9%           |
| <b>Total Umsatzerlöse</b>                                   | <b>1'017,0</b> | <b>1'010,9</b> | <b>0,6%</b>     | <b>2,9%</b>   | <b>250,3</b> | <b>270,7</b> | <b>(7,5)%</b>  | <b>(5,1)%</b>  |
| Lieferkosten  | (337,2)        | (347,6)        | (3,0)%          | (1,2)%        | (83,3)       | (84,0)       | (0,8)%         | 1,8%           |
| <b>Deckungsbeitrag</b>                                      | <b>679,8</b>   | <b>663,3</b>   | <b>2,5%</b>     | <b>5,0%</b>   | <b>167,0</b> | <b>186,7</b> | <b>(10,5)%</b> | <b>(8,2)%</b>  |
| VtGK  | (456,5)        | (418,1)        | 9,2%            | 12,4%         | (104,7)      | (101,1)      | 3,6%           | 8,4%           |
| <b>Bereinigtes EBITDA</b>                                   | <b>223,4</b>   | <b>245,2</b>   | <b>(8,9)%</b>   | <b>(7,6)%</b> | <b>62,3</b>  | <b>85,6</b>  | <b>(27,2)%</b> | <b>(27,6)%</b> |
| <i>Bereinigte EBITDA-Marge (% Umsatz)</i>                   | 22,0%          | 24,3%          | (2,3)pp         | –             | 24,9%        | 31,6%        | (6,7)pp        | –              |
| <b>Bereinigter Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>            | <b>0,47</b>    | <b>0,70</b>    | <b>(32,6)%</b>  | –             | –            | –            | –              | –              |
| <b>Nach IFRS</b>  |                |                |                 |               |              |              |                |                |
| <b>Ausgewiesenes EBITDA</b>                                 | <b>116,0</b>   | <b>161,7</b>   | <b>(28,3)%</b>  | –             | <b>21,4</b>  | <b>48,8</b>  | <b>(56,1)%</b> | –              |
| <i>Ausgewiesene EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>           | 11,4%          | 16,0%          | (4,6)pp         | –             | 8,5%         | 17,9%        | (9,4)pp        | –              |
| <b>Ausgewiesener Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>          | <b>(0,01)</b>  | <b>0,14</b>    | <b>(107,1)%</b> | –             | –            | –            | –              | –              |
| Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit                       | 37,1           | 77,3           | (52,0)%         | –             | –            | –            | –              | –              |
| Nettoverschuldung/(Barmittel)                               | (12,6)         | (186,3)        | –               | –             | –            | –            | –              | –              |
| Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring)                       | (155,6)        | (160,9)        | –               | –             | –            | –            | –              | –              |
| <b>Personalbestand (VZÄ zum Ende des Berichtszeitraums)</b> | <b>9'199</b>   | <b>9'287</b>   | <b>(0,9)%</b>   | –             | –            | –            | –              | –              |

### Update zum Zusammenschluss mit Crayon

Wie am 19. Dezember 2024 bekannt gegeben, haben SoftwareOne und Crayon vereinbart, die beiden Unternehmen durch ein empfohlenes freiwilliges Angebot zum Erwerb aller ausstehenden Aktien von Crayon zu kombinieren. Mit einem Gesamtumsatz von rund CHF 1,6 Milliarden, einer Präsenz in über 70 Ländern und rund 13'000 Mitarbeitenden wird das kombinierte Unternehmen eine starke Position als bevorzugter Partner für Kunden und Lieferanten weltweit haben, was die Voraussetzung für zusätzliches Wachstum und erhebliche Wertschöpfung für die Aktionäre schafft.

Bedeutende Kostensynergien in Höhe von CHF 80 - 100 Millionen<sup>2</sup> konnten erneut bestätigt werden. Die Synergien sollen durch Skaleneffekte und Effizienzsteigerungen im lokalen Geschäft sowie durch die Integration von Standorten und Funktionen erzielt werden. Darüber hinaus wird das skalierbare globale Liefermodell sowie die Finanz-Shared-Service-Zentren von SoftwareOne die Abwicklung von Kundenrechnungen im Gesamtumfang von CHF 16 Milliarden unterstützen.

Die Umsatzsynergien umfassen den erweiterten Kundenzugang in allen Segmenten auf Basis der kombinierten Ressourcen und unter Nutzung der starken Grosskundenkompetenz und des umfassenden Serviceportfolios von SoftwareOne sowie der Channel-Plattform von Crayon.

<sup>2</sup> Innerhalb von 18 Monaten nach Abschluss der Transaktion; die Implementierungskosten werden in derselben Grössenordnung wie die Synergien bei den laufenden Kosten erwartet

### *Finanzierung der Transaktion und Zweitkotierung in Oslo*

Den Crayon-Aktionären werden 0,8233 (gerundet) neue Aktien von SoftwareOne und NOK 69 in bar je Crayon-Aktie angeboten. Dies erfordert die Ausgabe von bis zu 72 Millionen neuer SoftwareOne-Aktien, vorbehaltlich der Zustimmung auf der EGM. SoftwareOne wird eine Zweitkotierung der SoftwareOne-Aktien an der Euronext Oslo Børs beantragen, nachdem die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) diese kürzlich als ausländischen Handelsplatz für Beteiligungspapiere von in der Schweiz börsenkotierten Unternehmen anerkannt hat.

Investment-Grade-Überbrückungskredite in Höhe von rund CHF 700 Millionen werden zur Finanzierung der Barkomponente des Angebots dienen und zur Refinanzierung bestehender Schulden von Crayon beitragen. Nach Vollzug der Transaktion erwartet SoftwareOne, dass das Verhältnis von pro forma Nettoverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA bis Ende 2025 von unter  $2,0x^3$  liegen wird.

Aufgrund der gesunden Cash-Generierung des kombinierten Unternehmens plant SoftwareOne, die derzeitige Dividendenpolitik mit einer Ausschüttungsquote von 30 - 50 % des bereinigten Nettogewinns nach Abschluss der Transaktion beizubehalten.

### *Indikativer Zeitplan*

|                           |  |
|---------------------------|--|
| 14. März 2025             | Veröffentlichung des norwegischen Übernahmeangebotsprospekts                           |
| 17. März – 14. April 2025 | Angebotsfrist (sofern nicht verlängert)  |
| 15. April 2025            | Ausserordentliche SoftwareOne-Generalversammlung                                       |
| 16. Mai 2025              | Ordentliche SoftwareOne-Generalversammlung   |
| Juni 2025                 | Abschluss der Transaktion, vorbehaltlich der erforderlichen behördlichen Genehmigungen |

### *Erste Integrationsplanung*

Gemeinsam mit Crayon hat SoftwareOne die Integrationsplanung eingeleitet, indem eine Pre-Closing-Projektorganisation zwischen den beiden Unternehmen eingerichtet wurde. Diese beinhaltet eine klare Governance für das gemeinsame Projekt unter gleichzeitiger Berücksichtigung regulatorischer und kartellrechtlicher Einschränkungen. Beide Seiten haben ein Integration Management Office eingerichtet, das mit der Definition von Arbeitspaketen begonnen hat. Diese werden in den kommenden Monaten bis zum Vollzug der Transaktion bearbeitet werden, um für den Tag 1 vorbereitet zu sein.

### *Governance*

Darüber hinaus haben beide Seiten vereinbart, dass Rune Syversen und Jens Rugseth, Gründungsaktionäre von Crayon, auf der kommenden ausserordentlichen Generalversammlung als zusätzliche Mitglieder des SoftwareOne-Verwaltungsrates vorgeschlagen werden. Die Nominierungen erfolgen vorbehaltlich des Abschlusses der Transaktion.

Rune Syversen und Jens Rugseth haben Crayon im Jahr 2002 gemeinsam gegründet. Vor der Gründung von Crayon hatte Rune Syversen mehrere leitende Positionen bei der Telenor Group, dem führenden Telekommunikationsunternehmen Norwegens, inne. Als erfolgreicher Unternehmensgründer verfügt Rune Syversen über umfassende Erfahrung in den Bereichen globale IT, Data Services und dem Finanzsektor und war massgeblich an der Entwicklung von Unternehmen wie Link Mobility und Sikri beteiligt. Co-Gründer Jens Rugseth hat in den letzten 25 Jahren mehrere Unternehmen im IT-Sektor gegründet und war ausserdem CEO einiger der grössten IT-Unternehmen in Norwegen, darunter ARK ASA, Cinet AS und Skrivervik Data AS. Beide sind norwegische Staatsbürger und leben derzeit in der Schweiz.

---

<sup>3</sup> Einschliesslich Synergien und Implementierungskosten

Die Gründungsaktionäre, die 5 % des Aktienkapitals von Crayon halten, haben sich vorab verpflichtet, ihre Aktien im Rahmen des Angebots anzudienen, und sich ab dem Zeitpunkt des Abschlusses der Transaktion zu einer 12-monatigen Haltefrist für ihre Aktien verpflichtet.

### Konzernentwicklung im Einklang mit Prognose

Auf Konzernebene stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 2,9 % und unter Berücksichtigung der Währungsschwankungen um 0,6 % auf CHF 1'017,0 Millionen, im Vergleich zu CHF 1'010,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Im vierten Quartal 2024 ging der Umsatz um 5,1 % zurück, bedingt durch das zurückhaltende Ausgabenumfeld in Schlüsselmärkten wie der DACH-Region und die anhaltenden Auswirkungen der GTM-bedingten Beeinträchtigungen in NORAM und Grossbritannien.

Die Aufwertung des CHF gegenüber dem Euro, dem US-Dollar, der Türkischen Lira und dem Brasilianischen Real resultierte in einem negativen Wechselkurseffekt von 2,3 Prozentpunkten auf Umsatzebene.

### Uneinheitliche regionale Performance

#### Umsatz nach Regionen<sup>4</sup>

| CHF Mio.                              | GJ 2024        | GJ 2023        | % Δ (kWk)   | Q4 2024      | Q4 2023      | % Δ (kWk)     |
|---------------------------------------|----------------|----------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| DACH                                  | 301,1          | 299,4          | 2,0%        | 75,3         | 82,4         | (7,3)%        |
| Übrige EMEA-Region                    | 299,5          | 310,4          | (1,1)%      | 76,9         | 83,6         | (6,3)%        |
| NORAM                                 | 145,9          | 149,1          | (0,1)%      | 31,0         | 37,3         | (16,7)%       |
| LATAM                                 | 100,3          | 99,7           | 2,7%        | 25,4         | 27,7         | (2,4)%        |
| APAC                                  | 163,4          | 144,3          | 15,8%       | 42,7         | 36,1         | 18,8%         |
| Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges | 6,7            | 8,0            | –           | (1,0)        | 3,6          | –             |
| <b>Konzernumsatz</b>                  | <b>1'017,0</b> | <b>1'010,9</b> | <b>2,9%</b> | <b>250,3</b> | <b>270,7</b> | <b>(5,1)%</b> |

Nach Regionen stieg der Umsatz in DACH im Jahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 2,0 % auf CHF 301,1 Millionen, im Vergleich zu CHF 299,4 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dabei wurde die solide Geschäftsentwicklung bei den anderen ISVs und Dienstleistungen teilweise durch einen Rückgang im Microsoft-Geschäft beeinträchtigt. Nach einem starken dritten Quartal, das durch mehrere Grosskundengewinne geprägt war, sank der Umsatz im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7,3 %. Dies war durch vorsichtiges Kundenverhalten und ihre geringeren Ausgaben zum Jahresende bedingt.

In der übrigen EMEA-Region sank der Umsatz 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 1,1 % auf CHF 299,5 Millionen, verglichen mit CHF 310,4 Millionen im Vorjahr. Dies ist hauptsächlich auf schwache Ergebnisse in Grossbritannien aufgrund vorsichtiger Kundenausgaben und GTM-bedingter Verkaufsprobleme in der zweiten Jahreshälfte zurückzuführen. Südeuropa verzeichnete, angeführt von Spanien und Italien, ein hohes einstelliges Umsatzwachstum, unterstützt durch die Übernahme von Novis Euforia. Der Umsatz im Rest von EMEA ging im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 6,3 % zurück, was auf schwaches Wachstum in Benelux und in Grossbritannien sowie auf eine grosse Kundentransaktion im vierten Quartal 2023 zurückzuführen ist, die zu einer schwierigen Vergleichsbasis führte. Dies wurde teilweise durch solides Wachstum im Segment Services in der gesamten Region und anhaltende Stärke in Südeuropa ausgeglichen.

<sup>4</sup> DACH und die übrige EMEA-Region werden aufgrund der IFRS-Anforderungen nach der Aufteilung der operativen Führung Anfang 2024 künftig getrennt ausgewiesen. Zur Angleichung an die Berichterstattung 2024 beinhaltet das Jahr 2023 eine Umgliederung von Umsatzerlösen zwischen dem Konzern und den Regionen. Die Summe der Umsatzerlöse hat sich nicht geändert

In der Region NORAM war der Umsatz im Geschäftsjahr 2024 mit einem währungsbereinigten Rückgang um 0,1 % auf CHF 145,9 Millionen (Vorjahr: CHF 149,1 Millionen) im Wesentlichen unverändert. Dies war vor allem auf die GTM-bezogenen Probleme bei der Vertriebsabwicklung im zweiten Halbjahr zurückzuführen. Im vierten Quartal 2024 sank der Umsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 16,7 %, bedingt durch schwächere Entwicklungen bei Microsoft und anderen ISVs. Das Segment Services hingegen konnte dank des starken Wachstums bei AWS Cloud Services und Application Services währungsbereinigt um rund 10 % gegenüber dem Vorjahr zulegen.

Die Region APAC verzeichnete im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 15,8 % auf CHF 163,4 Millionen, im Vergleich zu CHF 144,3 Millionen im Vorjahreszeitraum, mit starkem Wachstum im Microsoft-Geschäft in der gesamten Region sowie einer erfolgreichen Skalierung des AWS-Geschäfts. Im vierten Quartal 2024 stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 18,8 %, was insbesondere auf die sehr gute Entwicklung in Indien, Südostasien und Japan zurückzuführen war, während das Umfeld in China herausfordernd blieb.

Die Region LATAM steigerte ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2024 um 2,7 % auf CHF 100,3 Millionen, verglichen mit CHF 99,7 Millionen im Vorjahr, dank Stabilisierungsmassnahmen, die von der neuen Geschäftsleitung implementiert wurden, und Stärke in AWS Cloud Services. Der Umsatz im vierten Quartal sank gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 2,4 %. Massgeblich hierfür waren das Microsoft-Geschäft und anhaltende Schwäche in Kolumbien aufgrund des Verlusts eines öffentlichen Grossauftrags im Bereich Managed Services. Das Umsatzwachstum in Mexiko verbesserte sich, durch die ergriffenen Massnahmen zur Behebung der Probleme des GTM-Modells, im vierten Quartal 2024 auf einen zweistelligen Wert.

### Anhaltende Dynamik bei Services

#### Software & Cloud Marketplace

#### Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

| CHF Mio.  | GJ 2024      | GJ 2023      | % Δ (kWk)     | Q4 2024      | Q4 2023      | % Δ (kWk)      |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                             | <b>532,3</b> | <b>549,7</b> | <b>(0,8)%</b> | <b>126,7</b> | <b>152,2</b> | <b>(14,5)%</b> |
| <b>Deckungsbeitrag</b>                          | <b>470,2</b> | <b>477,8</b> | <b>0,8%</b>   | <b>113,1</b> | <b>134,7</b> | <b>(13,6)%</b> |
| <i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>         | <i>88,3%</i> | <i>86,9%</i> | <i>–</i>      | <i>89,2%</i> | <i>88,5%</i> | <i>–</i>       |
| <b>Bereinigtes EBITDA</b>                       | <b>264,2</b> | <b>282,4</b> | <b>(3,4)%</b> | <b>68,3</b>  | <b>83,3</b>  | <b>(13,0)%</b> |
| <i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i> | <i>49,6%</i> | <i>51,4%</i> | <i>–</i>      | <i>53,9%</i> | <i>54,8%</i> | <i>–</i>       |

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace sank der Umsatz 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 0,8 % auf CHF 532,3 Millionen im Vergleich zu CHF 549,7 Millionen im Vorjahr. Dabei wurde das Wachstum bei anderen ISVs durch das Microsoft-Geschäft neutralisiert. Grund hierfür waren die GTM-bezogenen Probleme bei der Vertriebsabwicklung im zweiten Halbjahr, wodurch nicht angemessen auf Änderungen bei Incentives reagiert werden konnte. Der Umsatz im vierten Quartal 2024 sank währungsbereinigt um 14,5 % gegenüber dem Vorjahr, was das zurückhaltende Kaufverhalten der Kunden sowohl bei anderen ISVs als auch im Microsoft-Geschäft zum Jahresende widerspiegelt.

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft, einschliesslich direkter und indirekter Umsätze, belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf CHF 19,3 Milliarden. Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 6,5 % gegenüber 2023. Im vierten Quartal 2024 stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 3,9 % auf CHF 3,8 Milliarden.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Quelle: SoftwareOne (aufgrund von Änderungen im Berichtswesen von Microsoft)

SoftwareOne konnte im vierten Quartal 2024 rund 67'000 neue Copilot-Nutzer hinzugewinnen, sodass die Zahl der Nutzer zum 31. Dezember 2024 bei über 787'000 lag. Ausserdem wurden im vierten Quartal 2024 250 neue Serviceverträge abgeschlossen, im Gesamtjahr waren es 965.

Die Marketplace-Plattform hat 2024 sowohl bei den Anbietern als auch den Kunden weiter an Zugkraft gewonnen. Mit über 37'000 aktiven Kunden und 52'000 Cloud-Abonnements stieg der Bruttoumsatz in den zwölf Monaten bis zum 31. Dezember 2024 um 70 % gegenüber dem Vorjahr auf CHF 859 Millionen.

Der Deckungsbeitrag erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024 währungsbereinigt um 0,8 % auf CHF 470,2 Millionen, verglichen mit CHF 477,8 Millionen im Vorjahr, was einer Marge von 88,3 % entspricht.

Das bereinigte EBITDA sank 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 3,4 % auf CHF 264,2 Millionen, verglichen mit CHF 282,4 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBITDA-Marge verringerte sich auf 49,6 % nach 51,4 % im Vorjahr.

*Software & Cloud Services*

### **Kennzahlen – Software & Cloud Services**

| CHF Mio.  | GJ 2024      | GJ 2023      | % Δ (kWk)    | Q4 2024      | Q4 2023      | % Δ (kWk)      |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                             | <b>484,6</b> | <b>461,2</b> | <b>7,3%</b>  | <b>123,6</b> | <b>118,5</b> | <b>6,9%</b>    |
| <b>Deckungsbeitrag</b>                          | <b>209,7</b> | <b>185,6</b> | <b>15,7%</b> | <b>54,0</b>  | <b>52,0</b>  | <b>5,8%</b>    |
| <i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>         | <i>43,3%</i> | <i>40,2%</i> | –            | <i>43,7%</i> | <i>43,9%</i> | –              |
| <b>Bereinigtes EBITDA</b>                       | <b>30,0</b>  | <b>28,1</b>  | <b>10,8%</b> | <b>6,7</b>   | <b>19,6</b>  | <b>(65,3)%</b> |
| <i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i> | <i>6,2%</i>  | <i>6,1%</i>  | –            | <i>5,4%</i>  | <i>16,6%</i> | –              |

Software & Cloud Services steigerte die Umsatzerlöse 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7,3 % auf CHF 484,6 Millionen, nach CHF 461,2 Millionen im Vorjahr. Die stärksten Umsatzträger waren Cloud Services, insbesondere AWS mit einem Anteil von über 30 % am währungsbereinigten Wachstum gegenüber dem Vorjahr sowie Software Sourcing & Portfolio Management und SAP Services. Im vierten Quartal 2024 wurde ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 6,9 % gegenüber dem Vorjahr erzielt, angetrieben von der guten Entwicklung bei Digital Workplace, Application Services und SAP Services.

Die Fokussierung auf Cross-Selling hielt an: 75 % des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate (bis 31. Dezember 2024) wurden mit rund 16'200 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Dienstleistungen einkauften; im Vorjahreszeitraum waren es 15'900 Kunden gewesen.

Der xSimple-Umsatz<sup>6</sup> stieg 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7 %, was auf die anhaltende Umstellung der Kunden von Enterprise Agreements auf das CSP-Modell zurückzuführen ist. Im vierten Quartal 2024 sank der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 8 %, was trotz der Abrechnungsdynamik auf die Preisgestaltung zurückzuführen ist.

Der Deckungsbeitrag erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024 auf CHF 209,7 Millionen, wobei sich die branchenführende Marge von 40,2 % im Vorjahr auf 43,3% im Berichtszeitraum verbesserte. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war die weitere Optimierung des Vertriebsnetzes.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2024 auf CHF 30,0 Millionen nach CHF 28,1 Millionen im Vorjahr. Die Marge blieb mit 6,2 % (Vorjahr: 6,1 %) stabil, was einem hohen Deckungsbeitrag zu verdanken war. Dem standen höhere Vertriebsgemeinkosten gegenüber.

<sup>6</sup> Ausgewiesener Gesamtumsatz von Software & Cloud Marketplace und Services für AzureSimple, 365 Simple und AWS

## **Ausgewiesener Gewinn durch ausserordentliche Kosten beeinflusst**

Das bereinigte EBITDA sank im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 7,6 % auf CHF 223,4 Millionen, im Vergleich zu CHF 245,2 Millionen im Vorjahr. Die bereinigte EBITDA-Marge ging gegenüber dem Vorjahr um 2,3 Prozentpunkte zurück. Hintergrund hierfür war der Umstand, dass der höhere Deckungsbeitrag durch den Anstieg der Vertriebsgemeinkosten (VtGK) infolge der GTM-Anlaufkosten und anderer Investitionen wieder ausgeglichen wurde.

Der bereinigte Jahresgewinn betrug 2024 CHF 73,0 Millionen; auf Basis der aktuellen Wechselkurse entspricht dies einem Rückgang um 33,4 % gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 109,6 Millionen.

Nach IFRS ergibt sich für das Geschäftsjahr 2024 ein ausgewiesener Fehlbetrag von CHF 1,6 Millionen im Vergleich zu einem Gewinn von CHF 21,4 Millionen im Vorjahr.

Die Gesamtbereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands beliefen sich 2024 auf CHF 107,3 Millionen im Vergleich zu CHF 83,5 Millionen im Vorjahr. Von den Gesamtbereinigungen im Jahr 2024 entfielen CHF 73,8 Millionen auf die Programme zur Kostensenkung, zur operativen Exzellenz/GTM und die Einstellung von MTWO. In diesen Kosten sind Abfindungszahlungen an Mitarbeiter in Höhe von CHF 45,8 Millionen enthalten.

Eine Überleitung des nach IFRS ausgewiesenen Halbjahresgewinns zum bereinigten Halbjahresgewinn findet sich auf Seite 11 dieser Medienmitteilung.

## **Fokussierung auf GTM-Umstellung, Kundenorientierung und Kostensenkungen**

Im November 2024 kündigte SoftwareOne Massnahmen an, um (i) Länder, die nach der Einführung des neuen Go-to-Market-Modells von Problemen bei der Vertriebsabwicklung betroffen waren, wieder auf Wachstumskurs zu bringen, (ii) die Organisationen in den Ländern durch eine Reduzierung der Managementebenen und Gemeinkosten zu stärken und zu unterstützen und (iii) bis zum Ende des zweiten Quartals 2025 annualisierte Kosteneinsparungen von mehr als CHF 50 Millionen zu erreichen.

Die Umstellung auf das GTM-Modell wurde Mitte 2024 durchgeführt, um die Vertriebsressourcen besser auf die Bedürfnisse der verschiedenen Kundensegmente des Unternehmens abzustimmen und die Produktivität im Vertrieb zu steigern. Der enge Zeitplan und der Umfang der Änderungen führten in einigen Ländern, insbesondere in der Region NORAM, in Grossbritannien und Mexiko, zu vorübergehenden Problemen bei der Vertriebsabwicklung. Unter der Leitung des neuen CEO wurden gezielte Kundenbindungsmassnahmen ergriffen, Führungswechsel vorgenommen, neue Mitarbeiter eingestellt und die geschäftliche Disziplin verbessert. Bis Ende 2024 hatten die betroffenen Länder wesentliche Elemente der Transformation erfolgreich umgesetzt, darunter die neue Kundensegmentierung mit einem digitalen Vertrieb für KMU, eigene Ressourcen für die Kundenakquise und Konzentration auf Vertriebsaktionen im Servicegeschäft. Es sind erste Anzeichen erkennbar, dass eine neue Vertriebspipeline entsteht und sich die Produktivität im Vertrieb verbessert. Parallel dazu erfolgt in den verbleibenden Märkten – einschliesslich der übrigen EMEA-Region und APAC – eine schrittweise Einführung unter Absicherung der Kundenbeziehungen. In der LATAM-Region ist die Umstellung bereits abgeschlossen.

Im vierten Quartal 2024 lag der Schwerpunkt auf Massnahmen zur Stärkung der einzelnen Länderorganisationen sowie einer Reduzierung der Managementebenen und Gemeinkosten, um eine schlanke Unternehmensstruktur mit einem agilen Team an der Kundenfront zu erreichen. Bis Ende 2024 wurden annualisierte Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 58 Millionen realisiert und damit die ursprünglich bis zum zweiten Quartal 2025 anvisierten CHF 50 Millionen übertroffen. Die Einsparungen ergaben sich durch den Abbau der Managementebenen und Gemeinkosten. Die Kosten für die Geschäftsleitung wurden bis Ende 2024 halbiert.

Infolgedessen wurde das Ziel für das Programm auf CHF 70 Million erhöht. Bis Ende des ersten Quartals 2025 werden zusätzlich jährliche Kosteneinsparungen von CHF 12 Million erwartet.

## Investitionen in skalierbares Wachstum

Das Netto-Umlaufvermögen (nach Factoring) stieg um CHF 5,4 Millionen auf CHF (155,6) Millionen, im Vergleich zu CHF (160,9) Millionen im Vorjahr, was auf die anhaltend starke Fokussierung auf das Management des Nettoumlaufvermögens zurückzuführen ist. Der Netto-Cashflow aus Geschäftstätigkeit belief sich im Jahr 2024 auf CHF 37,1 Millionen, im Vergleich zu CHF 77,3 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Die Investitionsausgaben (ohne aktivierte Leasingverhältnisse) beliefen sich 2024 auf CHF 68,0 Millionen im Vergleich zu CHF 57,2 Millionen im Vorjahr. Davon entfielen CHF 32,2 Millionen auf Investitionen in interne IT und Systeme, CHF 11,9 Millionen auf die Marketplace-Plattform und CHF 12,1 Millionen auf die Unterstützung der Plattform für die Bereitstellung von Services. Grund für den Anstieg waren vor allem Investitionen in IT-Systeme zur Steigerung der Effektivität und Effizienz im Rahmen des Programms für operative Exzellenz sowie zur Unterstützung eines skalierbaren Wachstums.

Der Netto-Barmittelbestand belief sich zum 31. Dezember 2024 auf CHF 12,6 Millionen, im Vergleich zu CHF 186,3 Millionen zum 31. Dezember 2023.

## Wechsel in der Geschäftsleitung

Rodolfo Savitzky, CFO und seit 2022 Mitglied der Geschäftsleitung, wird das Unternehmen im zweiten Quartal 2025 im gegenseitigen Einvernehmen verlassen. Der Verwaltungsrat hat die Suche nach einem Nachfolger erfolgreich abgeschlossen und wird diesen in den nächsten Wochen bekannt geben.

«Wir danken Rodolfo für seinen Beitrag zu SoftwareOne. Insbesondere hat er die Finanz- und IT-Organisation gestärkt und das Operational Excellence Programm implementiert, das dem Unternehmen eine solide Basis für die Integration von Crayon bietet», sagte **Raphael Erb, CEO von SoftwareOne**.

«Es war mir eine Ehre, Teil von SoftwareOnes Management-Team zu sein. In den letzten Jahren haben wir kontinuierlich an einer robusten, skalierbaren und effizienten Plattform gearbeitet, um das zukünftige profitable Wachstum von SoftwareOne zu unterstützen. Ich bin überzeugt, dass das Unternehmen gut für das nächste spannende Kapitel nach der Übernahme von Crayon aufgestellt ist», so **Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne**.

## Ausblick für das Gesamtjahr 2025

SoftwareOne gibt auf eigenständiger Basis für das Gesamtjahr 2025 folgende Prognose ab:

- Währungsbereinigtes Wachstum des Konzernumsatzes um 2 - 4 %
- Bereinigte EBITDA-Marge von 24 - 26 % des Umsatzes, wobei sich das ausgewiesene EBITDA im Vergleich zum Vorjahr verdoppeln soll
- Dividendenausschüttungsquote von 30 - 50 % des bereinigten Jahresgewinns

Das Unternehmen erwartet bis 2025 eine allmähliche Verbesserung, wenn sich die Vorteile der Umstellung auf das GTM-Modell positiv bemerkbar machen, wobei für das erste Quartal 2025 ein leichter Umsatzrückgang erwartet wird. Wie bereits angekündigt und in der Prognose berücksichtigt, wird aufgrund der geänderten Microsoft-Incentives bei Enterprise Agreements mit einem negativen Einfluss von 2 – 3 % auf den Umsatz gerechnet, der 2025 seinen Tiefpunkt erreichen wird.

Die Bereinigungen der Betriebsausgaben, ohne die Implementierungskosten von Crayon, werden 2025 voraussichtlich unter CHF 30 Millionen liegen, einschliesslich etwa 15 Millionen CHF an Restrukturierungskosten, 10 Millionen CHF an Earn-out-Zahlungen im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen und 5 Millionen CHF an anderen einmaligen Posten.

Für 2026 wird auf eigenständiger Basis ein zweistelliges währungsbereinigtes Umsatzwachstum mit einer bereinigten EBITDA-Marge von knapp 27 % angestrebt.

Die Prognose für das zusammengeschlossene Unternehmen wird nach Abschluss der Crayon-Transaktion veröffentlicht.

## ERGEBNISÜBERSICHT

### Übersicht Gewinn- und -Verlustrechnung

| CHF Mio.  | Nach IFRS      |                | Bereinigt      |                |                |               |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
|   | GJ 2024        | GJ 2023        | GJ 2024        | GJ 2023        | % Δ            | % Δ zu kWk    |
| Umsatzerlöse aus Software & Cloud Marketplace   | 531,2          | 549,8          | 532,3          | 549,7          | (3,2)%         | (0,8)%        |
| Umsatzerlöse aus Software & Cloud Services      | 484,2          | 461,5          | 484,6          | 461,2          | 5,1%           | 7,3%          |
| <b>Total Umsatzerlöse</b>                       | <b>1'015,4</b> | <b>1'011,3</b> | <b>1'017,0</b> | <b>1'010,9</b> | <b>0,6%</b>    | <b>2,9%</b>   |
| Lieferkosten                                    | –              | –              | (337,2)        | (347,6)        | (3,0)%         | (1,2)%        |
| <b>Deckungsbeitrag</b>                          | <b>–</b>       | <b>–</b>       | <b>679,8</b>   | <b>663,3</b>   | <b>2,5%</b>    | <b>5,0%</b>   |
| VtGK  | –              | –              | (456,5)        | (418,1)        | 9,2%           | 12,4%         |
| <b>EBITDA</b>                                   | <b>116,0</b>   | <b>161,7</b>   | <b>223,4</b>   | <b>245,2</b>   | <b>(8,9)%</b>  | <b>(7,6)%</b> |
| Abschreibungen und Wertminderungen <sup>7</sup> | (72,7)         | (65,9)         | (72,6)         | (65,9)         | 10,2%          | –             |
| <b>EBIT</b>                                     | <b>43,3</b>    | <b>95,8</b>    | <b>150,7</b>   | <b>179,3</b>   | <b>(15,9)%</b> | <b>–</b>      |
| Nettofinanzergebnis                             | (11,4)         | (33,3)         | (31,1)         | (24,4)         | 27,3%          | –             |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>                     | <b>31,9</b>    | <b>62,5</b>    | <b>119,7</b>   | <b>154,9</b>   | <b>(22,7)%</b> | <b>–</b>      |
| Ertragsteueraufwand                             | (33,6)         | (41,0)         | (46,7)         | (45,3)         | 3,1%           | –             |
| <b>Jahresergebnis</b>                           | <b>(1,6)</b>   | <b>21,4</b>    | <b>73,0</b>    | <b>109,6</b>   | <b>(33,4)%</b> | <b>–</b>      |
| <b>EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</b>            | <b>11,4%</b>   | <b>16,0%</b>   | <b>22,0%</b>   | <b>24,3%</b>   | <b>(2,3)pp</b> | <b>–</b>      |
| <b>Gewinn pro Aktie (verwässert)</b>            | <b>(0,01)</b>  | <b>0,14</b>    | <b>0,47</b>    | <b>0,70</b>    | <b>(32,6)%</b> | <b>–</b>      |

### Überleitung – Ergebnis nach IFRS zu bereinigtem Ergebnis

| CHF Mio.   | GJ 2024       | GJ 2023      |
|--|---------------|--------------|
| <b>Jahresergebnis nach IFRS</b>  | <b>(1,6)</b>  | <b>21,4</b>  |
| Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements                 | (0,5)         | (0,2)        |
| Integrationskosten, M&A- und Earn-Out-Kosten   | 13,4          | 23,1         |
| Restrukturierungskosten Operational Excellence   | 14,2          | 39,3         |
| Restrukturierungskosten Go-to-Market   | 28,2          | –            |
| Kostensenkungsprogramm   | 24,0          | –            |
| Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO  | 7,4           | 5,7          |
| Russland-bezogener Verlust   | –             | (0,3)        |
| Andere nicht wiederkehrende Posten   | 14,6          | 15,9         |
| Auswirkung ausserordentlicher Rückstellungen für überfällige Forderungen <sup>8</sup>                  | 6,0           | –            |
| <b>Total Bereinigungen des Umsatzes und Betriebsaufwands</b>   | <b>107,3</b>  | <b>83,5</b>  |
| <b>Abschreibung / (Wertzuwachs) von Crayon und Auswirkungen der Anpassungen auf das Finanzergebnis</b> | <b>(19,6)</b> | <b>8,9</b>   |
| <b>Steuerliche Auswirkung der Bereinigungen</b>  | <b>(13,1)</b> | <b>(4,3)</b> |
| <b>Bereinigtes Jahresergebnis</b>  | <b>73,0</b>   | <b>109,6</b> |

Quelle: Management-Sicht

<sup>7</sup> Beinhaltet Abschreibungen aus Kaufpreisallokation (ggf. einschliesslich Wertminderungen) von CHF 14,0 Millionen und CHF 14,5 Millionen in den Jahren 2024 bzw. 2023.

<sup>8</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 GESCHÄFTSJAHRES 2024

Die Unterlagen zu den Ergebnissen für das Geschäftsjahr 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 MEZ ein Webcast mit Raphael Erb, 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 22 595 47 28

Vereinigtes Königreich: +44 1 212 81 80 04

USA: +1 718 705 87 96

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

## UNTERNEHMENSKALENDER

|  |                   |
|--|-------------------|
| Jahresbericht und ESG-Bericht 2024           | 26. März 2025     |
| Ausserordentliche Generalversammlung 2025    | 15. April 2025    |
| Generalversammlung (GV) 2025                 | 16. Mai 2025      |
| Trading-Update für Q1 2025                   | 21. Mai 2025      |
| Ergebnisse für H1 2025 und Halbjahresbericht | 21. August 2025   |
| Trading-Update für Q3 2025                   | 13. November 2025 |

## 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 9'000 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 zukünftige Geschäft, die Entwicklung und die wirtschaftliche Leistung des Konzerns enthalten. Solche Aussagen können einer Reihe von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren unterliegen, wie z. B., aber nicht beschränkt auf, höhere Gewalt, Wettbewerbsdruck, rechtliche und regulatorische Entwicklungen, globale, makroökonomische und politische Trends, die Fähigkeit des Konzerns, die Mitarbeiter anzuziehen und zu binden, die zur Generierung von Umsätzen und zur Verwaltung seiner Geschäfte erforderlich sind, Schwankungen der Wechselkurse und allgemeine Finanzmarktbedingungen, Änderungen der Rechnungslegungsstandards oder -richtlinien, Verzögerung oder Unfähigkeit, Genehmigungen von Behörden einzuholen, technische Entwicklungen, Rechtsstreitigkeiten oder negative Werbung und Nachrichtenberichterstattung, die jeweils dazu führen könnten, dass die tatsächliche Entwicklung und die Ergebnisse wesentlich von den in dieser Medienmitteilung gemachten Aussagen abweichen. SoftwareOne übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu ändern, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen.*