



2023 AGM

Daniel von Stockar, Präsident des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich heisse Sie alle herzlich willkommen zur ordentlichen Generalversammlung der SoftwareONE Holding AG.

Ich freue mich sehr, Sie im Namen des Verwaltungsrats zur ersten physischen Generalversammlung seit unserem Börsengang im Jahr 2019 begrüßen zu dürfen. Und es freut mich, dass wir mit dem KKL hier in Luzern einen wirklich schönen Ort für dieses Treffen gefunden haben, der nicht weit von unserem Hauptsitz in Stans entfernt ist.

Mit mir auf dem Podium sind unser CEO, Dieter Schlosser, unser CFO, Rodolfo Savitzky und der Sekretär des Verwaltungsrats, Frank Rossini.

Der Verwaltungsrat ist mit Ausnahme von Isabelle Romy und Peter Kurer beinahe vollständig vertreten.

Anwesend ist auch die vom Verwaltungsrat als neues Mitglied vorgeschlagene Elizabeth Theophile.

Kommen wir nun zum Geschäftsjahr 2022. Ich werde mit einigen Bemerkungen im Namen des Verwaltungsrats beginnen. Anschliessend übergebe ich an Dieter Schlosser, der über die Geschäftsentwicklung im Jahr 2022 berichten wird. Danach werden wir die Traktanden durchgehen, über die wir Sie in der Einladung informiert haben.

SoftwareOne ist auch im Jahr 2022 weiter gewachsen. Das ist besonders erfreulich angesichts der zahlreichen Herausforderungen, die das Jahr bereitgehalten hat: Inflationsdruck, ein sich verschlechterndes wirtschaftliches Umfeld und den Krieg in der Ukraine. Vor diesem Hintergrund glaube ich, dass wir auf vieles stolz sein können. Ein besonderer Dank gebührt dabei unseren 9000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf der ganzen Welt. Sie setzen sich Tag für Tag dafür ein, unseren Kunden einen erstklassigen Service zu bieten. Darüber hinaus möchte ich der Geschäftsleitung für ihre Führungsstärke und die soliden Ergebnisse des vergangenen Jahres danken. Und natürlich danke ich unseren Kunden, die sich täglich mit ihren technologischen Bedürfnissen an uns wenden, für ihr Vertrauen in SoftwareOne.

Die Welt um uns herum hat sich jedes Jahr seit unserem Börsengang verändert – und die Umwälzungen gehen weiter. Kaum dass die Covid-19-Pandemie unter Kontrolle gebracht wurde, sind neue geopolitische, makroökonomische und finanzielle Risiken aufgetaucht. Natürlich ist auch der Technologiesektor nicht vor diesen Entwicklungen gefeit. Trotz dieser Unsicherheiten sehen wir für SoftwareOne weiterhin Chancen. Wir sind ein junges Unternehmen, das vor über 20 Jahren gegründet wurde. Seit unseren Anfängen haben wir es weit gebracht, weil wir von der Kraft der Technologie überzeugt sind - ihre Fähigkeit, Zugang und Verbindung zu schaffen und Organisationen widerstandsfähiger zu machen.

Obwohl wir heute ein viel grösseres Unternehmen sind, hat sich an dieser Mission nichts geändert. Und die Marktchancen, die sich SoftwareOne bieten, sind grösser als je zuvor. Der Schritt in die Cloud und die damit verbundene digitale Transformation haben zunehmend hohe Priorität für Unternehmen. Dies gilt umso mehr im aktuellen Umfeld. Die Verlagerung in die Cloud ist ein effektiver Weg, auch die steigenden Energiekosten zu senken, und sie ist daher auch nachhaltiger als eine On-Premise-Infrastruktur. Wir haben in den letzten fünf Jahren viel in unseren Geschäftsbereich Services investiert. Dadurch sind wir in einer starken Position, um unsere Kunden nicht nur beim Software-Einkauf zu unterstützen, sondern sie auch auf ihrer *gesamten* Cloud-Reise zu begleiten. Wir helfen ihnen dabei, ihre geschäftlichen Ziele zu erreichen und das Optimum aus ihren Technologieausgaben herauszuholen.

Zu unserer finanziellen Leistung im Jahr 2022: Zu Beginn des Jahres hatten wir ein Wachstum des Bruttogewinns im mittleren Zehnprozentbereich und eine bereinigte EBITDA-Marge von über 25% in Aussicht gestellt. Das Team hat diese Erwartungen erfüllt. Wir haben zudem ein Programm lanciert, um operative Exzellenz in der ganzen Organisation zu verankern. Damit steigern wir gezielt sowohl die Effektivität als auch die Effizienz im Kerngeschäft, im Verkauf und in den Supportfunktionen. Darüber hinaus haben wir die Transparenz unserer externen Berichterstattung verbessert, um Ihnen einen besseren Einblick in unser Geschäft und unsere Ergebnisse zu ermöglichen.

Was die Kapitalallokation betrifft, so haben wir für 2022 eine Dividende von 35 Rappen pro Aktie vorgeschlagen. Das ist die dritte Erhöhung in Folge seit unserem Börsengang.

Ausserdem werden wir nach den Trading update ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 70 Millionen starten. Natürlich bleiben Wachstumsinvestitionen unsere Priorität.

Mit Blick in die Zukunft, stehen einige wichtige Veränderungen in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat an.

Brian Duffy wird in Kürze als neuer Chief Executive Officer starten und die Nachfolge von Dieter Schlosser antreten. Dieter ist seit über einem Jahrzehnt bei SoftwareOne und seit fast fünf Jahren CEO. Im Namen des Verwaltungsrats möchte ich ihm unseren tiefen Dank für seinen Beitrag aussprechen. Unter seiner Führung hat sich SoftwareOne von einem Reseller zu einem globalen Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen entwickelt. Mit Dieter als CEO hat das Unternehmen wichtige Meilensteine erreicht, darunter die Übernahme von Comparex und unseren Börsengang. Dabei war er unerschütterlich in seinem Engagement für das Unternehmen, unsere Mitarbeitenden und unsere Grundwerte.

Gleichzeitig freuen wir uns, Brian bei SoftwareOne willkommen zu heissen. Brian hat eine beeindruckende Erfolgsbilanz als Manager im globalen Technologiebereich. Er hat bewiesen, dass er Innovation und Wachstum vorantreiben und gleichzeitig starke Kundenbeziehungen knüpfen kann. Wir sind überzeugt, dass er SoftwareOne erfolgreich in die nächste Wachstumsphase führen wird.

Sie haben heute auch die Gelegenheit, über wichtige Änderungen im Verwaltungsrat abzustimmen. Mit unseren Nominierungen wollen wir das breite und tiefe Fachwissen sichern, das im Verwaltungsrat vertreten ist, und gleichzeitig seine kontinuierliche Erneuerung fördern. Die Änderungen werden auch die Unabhängigkeit des Verwaltungsrats weiter erhöhen, was unter dem Gesichtspunkt der Corporate Governance von Vorteil ist.

Aus diesem Grund habe ich mich entschlossen, nach einem Jahrzehnt als Präsident zurückzutreten. Ich stelle mich jedoch zur Wiederwahl in den Verwaltungsrat und als Präsident unseres neuen Innovationsausschusses. Ich bleibe dem Unternehmen zudem auch als Aktionär verbunden. Das derzeitige Mitglied Adam Warby ist als neuer Präsident des Verwaltungsrats vorgeschlagen. Als sehr erfahrener Technologieexperte und erfahrener Manager und Verwaltungsrat sind wir überzeugt, dass er die Geschäftsleitung und SoftwareOne erfolgreich in die Zukunft führen wird. Zusammen mit Marie-Pierre Rogers als Vizepräsidentin, dem neuen unabhängigen Mitglied Elizabeth Theophille sowie vier weiteren Mitgliedern, die sich zur Wiederwahl stellen, bietet die beantragte Zusammensetzung des Verwaltungsrats das richtige Gleichgewicht zwischen Erneuerung, Kontinuität und Diversität.

Im Rahmen der vorgeschlagenen Änderungen stellt sich Peter Kurer nicht mehr zur Wiederwahl. Auch im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen möchte ich Peter für sein grosses Engagement, seine Hingabe und seine wertvollen Beiträge über viele Jahre danken. Wir wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Lassen Sie mich noch ein paar Worte über den neuen Innovationsausschuss und seinen Zweck sagen. SoftwareOne ist in höchst dynamischen Märkten tätig, in denen es unabdingbar ist, punkto Innovation und technologischem Wandel stets auf dem neusten Stand zu bleiben. Wir dürfen darin nie nachlassen. Wir müssen immer wieder die Art und Weise neu definieren, wie unsere Kunden ihre Technologie in einer hybriden Cloud-Umgebung kaufen, bauen und verwalten. Dazu müssen wir unser Serviceportfolio stets weiterentwickeln. Der Innovationsausschuss wird uns dabei unterstützen und für SoftwareOne von grosser strategischer Bedeutung sein, nicht zuletzt auch als Sparring Partner für unseren neuen CEO.

Ich bin sicher, dass SoftwareOne als globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen in einem grossen und schnell wachsenden Markt bestens positioniert ist. Wir haben eine starke Vision für die Zukunft, eine einzigartige Kultur und Grundwerte sowie aussergewöhnlich talentierte Teams auf der ganzen Welt.

Auf dieser Grundlage wird die Erfolgsgeschichte von SoftwareOne fortgeschrieben.

Im Namen des Verwaltungsrats, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich Ihnen für Ihr Vertrauen danken – und ich danke allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und der gesamten Geschäftsleitung für ein erfolgreiches Jahr.

Ich danke Ihnen und übergebe nun das Wort an unseren CEO Dieter Schlosser.

Dieter Schlosser, Vorstandsvorsitzender

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen.

Ich möchte mit einem Überblick über die Ergebnisse und Finanzkennzahlen von SoftwareOne im Jahr 2022 beginnen und dabei auf die Ergebnisse der Regionen und Geschäftsbereichen eingehen. Zweitens werde ich Ihnen ein Update geben, was wir im vergangenen Jahr im Rahmen unseres Programms für operative Exzellenz erreicht haben. Dieses Programm ist eine wichtige, laufende Initiative, die uns effektiver und effizienter macht. Abschliessen möchte ich mit einigen persönlichen Worten im Hinblick auf die Übergabe an Brian Duffy, den neuen CEO von SoftwareOne.

Höhepunkte des Jahres 2022

Lassen Sie uns mit den wichtigsten Erfolgen von SoftwareOne im Jahr 2022 beginnen. Mit der erstmals überschrittenen Marke von 1 Milliarde Franken Umsatz haben wir ein Rekordjahr hinter uns, und dies bei stabiler Rentabilität. Ich kann Daniel hier nur voll und ganz zustimmen: Das ist ein Ergebnis, auf das wir stolz sein können. Und es wäre nicht möglich gewesen ohne den Fokus und das Engagement des gesamten SoftwareOne-Teams in unseren 90 Ländern, das weiterhin die richtigen Lösungen auf höchstem Niveau für unsere Kunden bereitstellt.

Der Bereich Software & Cloud Services hat im 4. Quartal auf annualisierter Basis einen Umsatz von 500 Millionen erreicht und liegt damit nahezu gleichauf mit unserem Geschäftsbereich Marketplace. Dies zeigt, dass unsere Strategie, Kunden auf ihrem gesamten Weg in die Cloud zu unterstützen, die richtige ist und den Share of Wallet steigert und wiederkehrende Umsätze fördert.

Darüber hinaus haben wir weiterhin talentierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewonnen – mit über 9'000 Vollzeitbeschäftigten – und, wir haben Fortschritte bei der Verbesserung der Diversität auf allen Ebenen gemacht. Dies gilt auch für die Geschäftsleitung, wo wir im November Julia Braun als Chief HR Officer begrüßen konnten.

Und schliesslich war es grossartig, die erfolgreiche Einführung unserer neuen Marke zu erleben, die unsere Entwicklung von einem Reseller zu einem All-in-One-Anbieter auch optisch deutlich macht.

Solide Ergebnisse im Jahr 2022

Kommen wir nun zu den Zahlen. Wir haben unsere Prognosen erfüllt. Der Bruttogewinn der Gruppe stieg im Jahr 2022 um 14% auf knapp CHF 940 Millionen. Das bereinigte EBITDA betrug CHF 240 Millionen, entsprechend einer Marge von 25,6% und blieb damit im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil.

Die Kundennachfrage blieb 2022 insgesamt stark. Die Unternehmen treiben die digitale Transformation in Richtung Cloud weiter voran, um agiler und effizienter zu werden. Sie wollen jedoch den Schritt in die Cloud auf optimierte Weise vollziehen und von Anfang an die Kontrolle über ihre Ausgaben behalten. Hierfür ist SoftwareOne der perfekte Partner. Wir sind führend in den Bereichen Anwendungsmodernisierung – Aufbau von Cloud-native Anwendungen – und FinOps, also Cloud-Finanzmanagement.

Breites Wachstum in allen Regionen

Was die regionale Entwicklung betrifft, so haben alle vier Regionen im vergangenen Jahr zu unserem Wachstum beigetragen, wobei jede Region ein zweistelliges Wachstum verzeichnete. Die Region EMEA wuchs um fast 13%, einschliesslich der Übernahme von Predica, einem europäischen Marktführer im Bereich Azure Cloud Transformation. NORAM lieferte eine starke Leistung mit einem Anstieg des Bruttogewinns um 15%. Der Bruttogewinn in APAC stieg um fast 14%, während LATAM um knapp 12% zulegte.

Mit diesem Wachstum haben nun alle Regionen eine Grössenordnung, des Bruttogewinns bei mindestens 100 Millionen Schweizer Franken erreicht.

Wachstum im Bereich Software & Cloud Services von Kerngeschäftsbereichen getrieben

Kommen wir nun zu den einzelnen Geschäftsbereichen. Der Bruttogewinn im Bereich Services wuchs im Jahresverlauf um 27%, angetrieben durch unsere Kerngeschäftsbereiche Cloud Services, Application Services und SAP Services. Die bereinigte EBITDA-Marge für 2022 erreichte 3,4% des Bruttogewinns und 9,6% im vierten Quartal, was zum Teil auf saisonale Schwankungen zurückzuführen ist. Wir gehen davon aus, dass die EBITDA Marge in den kommenden Quartalen weiter ansteigen wird, um das Ziel von 15% des Umsatzes bis 2025 zu erreichen, sogar ein Jahr früher.

Robustes Wachstum im Bereich Software & Cloud Marketplace

Im Bereich Marketplace verzeichneten wir ein solides Wachstum von fast 6% und eine bereinigte EBITDA-Marge von 53% des Bruttogewinns, ein Niveau, das wir als gesund und sektor-führend ansehen.

Operative Exzellenz sicherstellen

Nach einer Zeit beschleunigten Wachstums war es für uns wichtig, einen Schritt zurückzutreten und die zugrundeliegenden Strukturen unseres Unternehmens zu überprüfen und ein umfassendes Programm zur Verankerung operativer Exzellenz in unserer gesamten Organisation gestartet. Damit stellen wir sicher, dass wir auch für die Zukunft optimal aufgestellt sind.

Das Programm stützt sich auf drei wichtige Säulen – kommerzielle Effektivität, Optimierung unseres Liefermodells und richtig dimensionierte Supportfunktionen. Damit wird SoftwareOne mittelfristig ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnprozentbereich erreichen und gleichzeitig jährliche Kosteneinsparungen von CHF 50 Millionen generieren. Diese Einsparungen erlauben uns, in strategische Wachstumsbereiche und Innovationen zu re-investieren.

Investitionen in unsere globalen und diversen Talente

Mit Technologie alleine kann man keine Veränderung, keinen Impact erzielen. Wir sind der festen Überzeugung, dass der Treiber unsere Talente sind, die Köpfe hinter unseren Lösungen. Darum haben wir auch im vergangenen Jahr weiter in unsere Mitarbeitenden investiert. Nach über 300 Neueinstellungen haben wir heute mehr als 9'000 Vollzeitmitarbeitende weltweit. Dies war wichtig, damit wir die richtigen Talente für SoftwareOne gewinnen konnten und, um Schlüsselpositionen mit Kundenkontakt zu besetzen.

Es ist uns ein Anliegen, den sogenannte „Talent-Gap“ in unserer Branche zu schliessen und gleichzeitig einen sinnvollen Beitrag für unsere Gesellschaft zu leisten. Wir gehen dieses Problem auf verschiedenen Ebenen an. Eine davon ist unsere SoftwareOne Academy: Es ist grossartig, dass 300 Auszubildende unserer Academy im Laufe des Jahres in ein festes Arbeitsverhältnis übertreten sind. Die Academy überbrückt die Lücke zwischen Ausbildung und Beruf, indem sie talentierten Menschen Weiterbildungsprogramme, Praktika und Arbeitsplätze auf der ganzen Welt bietet.

Auch bei der Verbesserung der Geschlechtervielfalt haben wir auf allen Stufen Fortschritte gemacht. Der Anteil der weiblichen Führungskräfte liegt jetzt bei 27%, das sind 5 Prozent mehr als im Jahr 2021.

Wir haben unsere Mitarbeitende auch darüber hinaus gefördert. Beispielsweise haben wir sie beim Erwerb von Zertifizierungen unterstützt – allein bei Microsoft und AWS wurden mehr als 1'000 neue Zertifizierungen erreicht.

Dies sind keine blossen Statistiken. Denn diese Zahlen belegen, dass SoftwareOne das richtige Team und die richtige Expertise hat, um das Geschäft weiter voranzutreiben.

Zusammenfassung

Lassen Sie mich zusammenfassen: SoftwareOne ist in grossen und wachstumsstarken Märkten gut positioniert. Das Cloud-Geschäft bietet uns ausserdem langfristiges und nachhaltiges Wachstumspotenzial.

Wir haben ein 9'000-köpfiges, starkes Expertenteam aufgebaut - und werden, wie gerade erwähnt, weiter in dieses Team investieren.

Drittens: Mit unserem Programm für operative Exzellenz finden wir Wege, um effizienter zu arbeiten und die Komplexität in der Organisation zu reduzieren.

Und zuletzt: Es ist von entscheidender Bedeutung, dass wir auch in Zukunft innovativ sind und den Status quo hinterfragen.

Erlauben Sie mir noch eine persönliche Schlussbemerkung an dieser Generalversammlung: Wie im letzten Monat angekündigt, trete ich als CEO zurück und werde in Kürze an Brian Duffy übergeben. Ich bin davon ueberzeugt, dass SoftwareOne mit Brian eine starke Führungspersönlichkeit gewonnen hat, die das nächste Wachstumskapitel schreiben wird.

Wenn ich auf die vergangenen zehn Jahre bei SoftwareOne zurückblicke, könnte ich nicht stolzer auf unseren zurueckgelegten Weg sein und das, was wir als Team erreicht haben. Wir haben uns von einem Reseller zu einem globalen Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen entwickelt. Wir durften auf diesem Weg viele Meilensteine feiern: Nicht zuletzt unseren Börsengang und mehrere grosse Übernahmen. Dafür möchte ich dem gesamten SoftwareOne-Team danken – es war ein echtes Privileg und eine Ehre. Ich möchte auch der Geschäftsleitung für ihre Führung und ihr Engagement sowie dem Verwaltungsrat für die gute Zusammenarbeit in all den Jahren danken.

Ein besonderer Dank gebührt auch unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen. Im Namen der Geschäftsleitung danke ich auch Ihnen, unseren geschätzten Aktionärinnen und Aktionären, für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen.