



GÖPPINGEN, 6. Mai 2025

Q1 2025: TeamViewer steigert Umsatz um 7 % ggü. VJ, Enterprise-ARR wächst um 20 %, bereinigtes EBITDA steigt um 20 %; Jahresprognose bestätigt

- Enterprise-ARR steigt um 21 % (+20 % cc); Enterprise-Umsatz wächst um 22 % (+21 % cc); Enterprise-NRR (cc) bei 103 %*
- Konzern-ARR steigt um 7 % (+7 % cc) auf 759,5 Mio. EUR* dank erfolgreicher Up- und Cross-Selling-Aktivitäten
- Konzern-Umsatz wächst um 7 % (+7 % cc) auf 190,3 Mio. EUR*; anhaltendes Wachstum in allen Regionen
- Starke bereinigte EBITDA-Marge von 43 %*, u.a. durch Anpassung der Marketingausgaben
- Integration von 1E verläuft planmäßig: erste Produktintegrationen Mitte März vorgestellt, neues DEX-Add-on für SMB-Kunden Anfang Mai angekündigt; Netto-Verschuldungsgrad auf 3,1x* verbessert
- Prognose für 2025 bestätigt: anhaltendes ARR- und Umsatzwachstum; Pro-forma-ARR wächst voraussichtlich um 7,5 % bis 10,8 % ggü. VJ und Pro-forma-Umsatz um 5,1 % bis 7,7 % ggü. VJ

* Pro forma

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Das erste Quartal 2025 war ein guter Start ins Jahr. Besonders das zweistellige ARR-Wachstum im Enterprise-Bereich hat zu diesem Erfolg beigetragen. Auch der sehr starke Anstieg des bereinigten EBITDA um 20 % gegenüber dem Vorjahr unterstreicht die Stabilität unseres Geschäfts. Wir verzeichnen eine anhaltend hohe Nachfrage nach unseren Lösungen – trotz des sehr volatilen globalen Marktumfelds. In den ersten Monaten des Jahres haben wir auf den relevantesten Branchenveranstaltungen weltweit zahlreiche Kunden und Partner getroffen. Damit haben wir einen wichtigen Grundstein für unser Enterprise-Geschäft gelegt, das traditionell in der zweiten Jahreshälfte anzieht. Nach Abschluss der Übernahme von 1E im Januar haben wir erste Produktintegrationen auf den Markt gebracht und gestern ein neues DEX-Add-on für unsere SMB-Kunden angekündigt. Gleichzeitig arbeiten wir bereits an weiteren Digital-Workplace-Innovationen für unseren gesamten Kundenstamm. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Wir haben im Jahresvergleich ein Wachstum bei pro forma ARR, Umsatz und bereinigtem EBITDA erzielt – ein starkes Ergebnis angesichts des aktuell volatilen und schwer vorhersehbaren makroökonomischen Umfelds. Unsere Profitabilität ist im Vergleich zum Vorjahr um vier Prozentpunkte gestiegen. Unsere starke bereinigte Pro-Forma-EBITDA-Marge von 43 % lag dabei leicht über unseren Erwartungen, wozu unter anderem eine Anpassung der Marketingausgaben beigetragen hat. Auf der Finanzierungsseite konnten wir den durchschnittlichen Zinssatz im Zusammenhang mit der 1E-Transaktion leicht verbessern. Zusätzlich haben wir unser Finanzprofil mit einem verbesserten Pro-forma-Netto-Verschuldungsgrad von 3,1x weiter gestärkt. Mit unserer soliden Finanzierung sind wir im aktuellen Marktumfeld stabil aufgestellt. »

Wichtige Pro-forma-Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

Nach der Fusion von TeamViewer mit 1E am 31. Januar 2025 werden **Pro-forma-Zahlen** erstellt, um eine bessere Vergleichbarkeit und Transparenz zu gewährleisten.

In die Erstellung der Pro-forma-Zahlen wurden ausschließlich zu Vergleichszwecken die ausgewählten historischen Pro-forma-Finanzdaten von TeamViewer und 1E für das Geschäftsjahr 2024 einbezogen, sowohl separat als auch kombiniert. Die Pro-forma-Zahlen (1E und TMV+1E kombiniert) wurden so erstellt, als ob die Übernahme von 1E am 1. Januar 2024 abgeschlossen worden wäre. Sie sind in Euro angegeben, ungeprüft und dienen nur zu Vergleichszwecken. Es werden **keine** historische Pro-forma-Finanzdaten **unterhalb des EBITDA und für den Cashflow** erstellt.

Definitionen alternativer Leistungskennzahlen (APMs) finden sich im Abschnitt „Wichtige Hinweise“ am Ende dieser Mitteilung.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2025 Pro forma	Q1 2024 Pro forma	Δ Vorjahr berichtet	Δ Vorjahr cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	759,5	710,7	+7 %	+7 %
Enterprise ARR	224,4	185,6	+21 %	+20 %
SMB ARR	535,2	525,0	+2 %	+2 %
Umsatz¹	190,3	177,1	+7 %	+7 %
TeamViewer allein	172,5	161,7	+7 %	+7 %
1E allein	17,8	15,4	+16 %	+12 %
Umsatz nach Kundenkategorie				
Enterprise	59,9	49,0	+22 %	+21 %
SMB	130,4	128,0	+2 %	+2 %
Umsatz nach Region				
EMEA	97,6	91,6	+7 %	+6 %
AMERICAS	74,3	67,5	+10 %	+10 %
APAC	18,4	18,0	+2 %	+4 %
Bereinigtes EBITDA	81,7	68,1	+20 %	-
Bereinigte EBITDA-Marge	43 %	38 %	+4 pp	-

¹ Da 2025 ein Übergangsjahr ist, dient die Aufschlüsselung der eigenständigen Einnahmen von TeamViewer und 1E in 2025 nur zu Informationszwecken.

Überleitung von IFRS zu Pro-forma-Kennzahlen

Die Übernahme von 1E wurde am 31. Januar 2025 abgeschlossen:

- Der **Monat Januar 2025** wird bei der Berichterstattung nach IFRS nicht berücksichtigt. Im Januar 2025 generierte 1E einen Umsatz von 6,1 Mio. EUR und ein bereinigtes EBITDA von 29,9 TEUR.
- Für das Geschäftsjahr 2025 beträgt der **abgegrenzte Umsatzabschlag** für 1E 15,6 Mio. EUR, wobei sich 5,4 Mio. EUR negativ auf den berichteten IFRS-Umsatz von 1E im ersten Quartal 2025 (Februar und März 2025) auswirken. Dieser Abschlag steht im Zusammenhang mit den IFRS-Vorschriften, die zu einer Verringerung der abgegrenzten Umsatzerlöse zum Erwerbszeitpunkt geführt haben. Der abgegrenzte Umsatzabschlag wird in der Pro-forma-Rechnung angepasst.
- **Anpassungen der Kaufpreisallokation** („PPA“) werden erst ab dem 1. Februar 2025 berücksichtigt. PPA-Abschreibungen im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition belaufen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 25,1 Mio. EUR (wobei 4,6 Mio. EUR im ersten Quartal 2025 für Februar und März 2025 verbucht wurden) und sind in den IFRS-Umsatzkosten enthalten. TeamViewer passt die PPA-Abschreibungen in seinen Definitionen für das **bereinigte EBITDA** und das **bereinigte Konzernergebnis** (APM) an, weshalb es keine zusätzliche Anpassung der PPA-Abschreibungen im **bereinigten Pro-forma-EBITDA** und **bereinigten Pro-forma-Konzernergebnis** gibt.

Definitionen alternativer Leistungskennzahlen (APMs) finden sich im Abschnitt „Wichtige Hinweise“ am Ende dieser Mitteilung.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q1 2025 IFRS & nicht-pro-forma APMs	Pro-forma-Anpassungen		Q1 2025 Pro forma
			1E Januar 2025	1E abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) Feb & Mrz 2025	
Umsatz¹	IFRS	178,8	+6,1	+5,4	190,3
TeamViewer allein	IFRS	172,5	-	-	172,5
1E allein	IFRS	6,3	+6,1	+5,4	17,8
Umsatz nach Kundenkategorie					
Enterprise	APM	48,4	+6,1	+5,4	59,9
SMB	APM	130,4	0,0	0,0	130,4
Umsatz nach Region					
EMEA	APM	95,7	+1,1	+0,9	97,6
AMERICAS	APM	64,8	+5,0	+4,5	74,3
APAC	APM	18,3	0,0	0,0	18,4
Bereinigtes EBITDA	APM	76,2	0,0	+5,4	81,7
Bereinigte EBITDA-Marge	APM	43 %	0 %	-	43 %
Bereinigtes Konzernergebnis ^{2,3}	APM	42,7	(1,1)	+4,1	45,6
Bereinigtes Ergebnis pro Aktie (unverwässert) (in €) ²	APM	0,27	n.m.	n.m.	0,29

¹ Da 2025 ein Übergangsjahr ist, dient die Aufschlüsselung der eigenständigen Einnahmen von TeamViewer und 1E in 2025 nur zu Informationszwecken.

² Das bereinigte Pro-forma-Konzernergebnis, der bereinigte Pro-forma-Gewinn je Aktie und der Pro-forma-FCFE werden nur für den diesjährigen Berichtszeitraum (Q1 2025) angegeben, da ein Pro-forma-Vergleich auf vergleichbarer Basis im Jahresvergleich für diese drei Kennzahlen nicht aussagekräftig ist. Das Vorjahr für diese drei Kennzahlen entspricht dem Stand von TeamViewer allein.

³ 1E Umsatzabschlag Februar und März 2025 nach Steuern bei einem angenommenen Körperschaftsteuersatz von 25 %.

Unternehmensentwicklung

TeamViewer ist mit einem starken Wachstum des Enterprise-ARR (+20 % cc, ggü.VJ, pro forma) ins Jahr 2025 gestartet und bestätigt damit den nachhaltigen Trend hin zu größeren Enterprise-Verträgen. Auch Augmented-Reality-Projekte mit namhaften Kunden, die die Frontline-Plattform nutzen, trugen zum Umsatz bei, der insgesamt 7 % cc ggü. VJ wuchs (pro forma). Parallel dazu erhöhte sich das bereinigte EBITDA im Vergleich zum Vorjahr um 20 %. Unter anderem dank einer Anpassung der Marketingausgaben erzielte TeamViewer eine sehr starke bereinigte EBITDA-Marge von 43 % (pro forma).

Der wachsende Anteil des Enterprise-Geschäfts schlägt sich in einer ausgeprägteren Saisonalität von TeamViewers Ergebnissen nieder. Viele größere Verträge werden typischerweise eher gegen Ende des Jahres abgeschlossen. Um diese Dynamik bereits zu Jahresbeginn zu unterstützen, war TeamViewer im ersten Quartal auf zahlreichen wichtigen Veranstaltungen weltweit präsent – darunter bei den Experience Days in China und Japan, dem Gartner Digital Workplace Summit und der KI-Konferenz HumanX in den USA sowie der Hannover Messe und der Logimat in Deutschland. Auf diesen Events präsentierte TeamViewer nicht nur seine Lösungen, sondern vertiefte auch die Beziehungen zu Interessenten, Kunden und Partnern. Damit soll der Vertrieb für die zweite Jahreshälfte 2025 insbesondere im Enterprise-Geschäft angestoßen werden. Ein Highlight bildete der gemeinsame Auftritt mit Siemens auf der Hannover Messe, wo beide Unternehmen die Erfolgsgeschichte ihres gemeinsamen Kunden GE Aerospace vorstellten: Auf Basis von TeamViewer Frontline Spatial hat GE Aerospace ein hochwertiges, kosteneffizientes digitales Training für Flugzeugtechniker an Hunderten Standorten weltweit eingeführt. Solche Anwendungsbeispiele haben sich als Ausgangspunkt für Gespräche mit Kunden über neue Projekte bewährt. Parallel dazu startete TeamViewer Ende April eine neue Markenkampagne. Mit gezielten Online- und Out-of-Home-Maßnahmen in wichtigen Märkten stärkt die Kampagne die Bekanntheit von TeamViewer und positioniert das Unternehmen als Partner für Lösungen für den digitalen Arbeitsplatz.

Auch die Integration des im Januar übernommenen Unternehmens 1E verläuft nach Plan. Bereits Mitte März brachte TeamViewer erste Produktintegrationen auf den Markt und präsentierte diese auf dem Gartner Digital Workplace Summit in den USA: Die Device-Monitoring-Funktion von TeamViewer nutzt nun die Performance-Daten von 1E, um IT-Administratoren detailliertere Einblicke und eine proaktive Problemerkennung zu ermöglichen. Zudem hat TeamViewer seine Fernzugriffslösung Tensor direkt in die DEX-Plattform von 1E integriert und auch die 1E-DEX-ServiceNow-Integration durch Remote-Support erweitert. Anfang Mai kündigte TeamViewer zudem das neue Add-on "DEX Essentials" für TeamViewer Remote und Tensor Lizenzen an. Es ermöglicht den bestehenden SMB-Kunden von TeamViewer eine automatisierte Erkennung und Behebung von IT-Problemen direkt aus ihrer gewohnten TeamViewer-Umgebung heraus.

TeamViewer hat in den letzten Monaten zudem zwei wichtige Positionen in seinem Senior Leadership Team neu besetzt. Debbie Lillitos übernahm als Chief Customer Officer die Verantwortung für den Ausbau der Kundenbeziehungen sowie die Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung. Sie bringt umfassendes Know-how aus über 20 Jahren Erfahrung in kundennahen Führungspositionen in der Software-Branche mit. Zudem wurde Rolf Anweiler zum Senior Vice President SMB befördert. Er ist ein ausgesprochener E-Commerce-Experte mit umfangreicher Erfahrung im Digitalmarketing und leitete in den letzten zwei Jahren bei TeamViewer die Bereiche Web-Shop und Online-Marketing. In seiner neuen Rolle verantwortet er die globale Vertriebs- und Vermarktungsstrategie sowie das operative Geschäft mit SMB-Kunden. Dabei baut er auf der erfolgreichen E-Commerce-Strategie auf, die er bereits in den letzten Jahren bei TeamViewer entwickelt und umgesetzt hatte.

Pro-forma-ARR und -Umsatz-Entwicklung

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2025 Pro forma	Q1 2024 Pro forma	Δ Vorjahr berichtet	Δ Vorjahr cc
Enterprise				
Umsatz	59,9	49,0	+22 %	+21 %
ARR ³	224,4	185,6	+21 %	+20 %
Enterprise NRR (cc) ¹	+103 %	+98 %	-	-
Enterprise NRR (cc) bereinigt um Netto-Upsell von SMB ¹	108 %	107 %	-	-
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ²	5,0	4,4	+14 %	-
SMB				
Umsatz	130,4	128,0	+2 %	+2 %
ARR ³	535,2	525,0	+2 %	+2 %
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ²	658,3	660,7	0 %	-
Gesamt				
Umsatz	190,3	177,1	+7 %	+7 %
ARR	759,5	710,7	+7 %	+7 %
NRR (cc) ¹	99 %	99 %	-	-
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ²	663,4	665,1	0 %	-

¹ Diese Kennzahl wurde für historische Pro-forma-Zahlen nicht neu berechnet. Das erste Quartal 2024 zeigt TeamViewer allein.

² Nach Einführung der ARR-Logik wird die Anzahl der Kunden nun auf ARR-Basis ermittelt. Die Vorjahreszahlen wurden auf dieser Grundlage neu berechnet.

³ Inkrementelle Verbesserungen bei der Methodik der Eltern-Kind-Kontenbeziehungen / die Zusammenführung mehrerer Kundenkonten führten zu geringfügigen Anpassungen der historischen ARR-Segmentierung für TeamViewer ENT und SMB.

Im ersten Quartal 2025 stieg der **Pro-forma-Umsatz** gegenüber dem Vorjahr um 7 % (+7 % cc) auf 190,3 Mio. EUR. Dieses Wachstum wurde vor allem von TeamViewers starkem Enterprise-Geschäft und einem signifikanten Beitrag von 1E getrieben.

Der Umsatz von **TeamViewer allein** belief sich auf 172,5 Mio. EUR, was einem Anstieg von 7 % (+7 % cc) ggü. VJ entspricht. Haupttreiber waren Abschlüsse im Enterprise- und Frontline-Geschäft. **1E allein** erzielte im ersten Quartal ein Umsatzwachstum von 16 % (+12 % cc) ggü. VJ und erreichte 17,8 Mio. EUR (pro forma) auf Basis von Vorjahresverträgen mit großen Volumina.

Der **Pro-forma-Enterprise-Umsatz** setzte seinen zweistelligen Wachstumstrend fort und stieg im ersten Quartal 2025 um 22 % (+21 % cc) ggü. VJ auf 59,9 Mio. EUR. Neben dem Umsatzwachstum von 1E wurde die Umsatzentwicklung auch durch erfolgreiche Frontline-Projekte im Quartal stark beeinflusst. Der **Pro-forma-SMB-Umsatz** lag bei 130,4 Mio. EUR, ein Anstieg um 2 % (+2 % cc) ggü. VJ.

Zum Ende des ersten Quartals 2025 erreichte der **Pro-forma-ARR** 759,5 Mio. EUR und verzeichnete damit trotz anhaltender makroökonomischer Unsicherheiten ein solides Wachstum von 7 % (+7 % cc) ggü. VJ.

Dank erfolgreicher Up- und Cross-Selling-Aktivitäten in allen Regionen wuchs der **Pro-forma-Enterprise-ARR** sogar um 21 % (+20 % cc) ggü. VJ auf 224,4 Mio. EUR. Die **Pro-forma-Enterprise-NRR** (cc) verbesserte sich im Quartalsvergleich auf 103 % (Q4 2024 TeamViewer allein: 100 %). Korrigiert um den Netto-Upsell von 17,6 Mio. EUR (+0,4 Mio. EUR gegenüber dem Vorquartal) von SMB zu Enterprise lag die Enterprise-NRR (cc) bei starken 108 %. Die Zahl der **Enterprise-Kunden**, die jetzt auf ARR-Basis berechnet wird, belief sich zum Quartalsende auf 5.044, ein Anstieg von 14 % ggü. VJ; darin enthalten sind auch die Kunden von 1E.

Der **Pro-forma-SMB-ARR** wuchs wie der Umsatz um 2 % (+2 % cc) auf 535,2 Mio. EUR. Nach der neuen Berechnungsmethode lag die Zahl der **SMB-Kunden** zum Ende des ersten Quartals 2025 bei rund 658.000.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2025 Pro forma	Q1 2024 Pro forma	Δ Vorjahr berichtet	Δ Vorjahr cc
Umsatz nach Region				
EMEA	97,6	91,6	+7 %	+6 %
AMERICAS	74,3	67,5	+10 %	+10 %
APAC	18,4	18,0	+2 %	+4 %
Gesamt-Umsatz	190,3	177,1	+7 %	+7 %

Alle Regionen erzielten im ersten Quartal 2025 ein Umsatzwachstum auf Pro-forma-Basis. Währungsbereinigt verzeichnete die Region **AMERICAS** einen zweistelligen Anstieg von 10 % im Vergleich zum Vorjahr und erreichte einen Pro-forma-Umsatz von 74,3 Mio. EUR, getrieben durch starkes Wachstum bei 1E und Frontline-Projekten. In **EMEA** stieg der Pro-forma-Umsatz um solide 6 % ggü. VJ auf 97,6 Mio. EUR. **APAC** trotzte weiterhin Währungsbelastungen und erzielte ein Pro-forma-Umsatzwachstum von 4 % auf 18,4 Mio. EUR.

Bereinigtes Pro-forma-EBITDA

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs- basis / Definition	Q1 2025
EBITDA	APM	66,6
Gesamtkosten nach IFRS 2 (Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen)	APM	+6,5
TeamViewer LTIP	APM	+1,7
RSU/PSU ¹	APM	+3,8
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen im Zusammenhang mit M&A	APM	+0,1
Aktienbasierte Vergütung durch TLO ²	APM	+0,9
Integrations- und Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem 1E-Erwerb	APM	+5,6
Sonstige zu bereinigende Sachverhalte	APM	+3,0
Finanzierung	APM	0,0
Sonstige	APM	+3,0
Bewertungseffekte	APM	(5,5)
Bereinigtes Nicht-pro-forma-EBITDA	APM	76,2
Wieder hinzugefügt:		
Abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) für 1E Februar und März 2025	Pro-forma-Bereinigung	+5,4
Bereinigtes EBITDA von 1E für Januar 2025	Pro-forma-Bereinigung	0,0
Bereinigtes Pro-forma-EBITDA	Pro forma	81,7
Bereinigtes Pro-forma-EBITDA-Marge (in %)	Pro forma	43 %

¹ Bezieht sich auf den Restricted Stock Unit Plan (RSU) und den Phantom Stock Unit Plan (PSU), die TeamViewer im Jahr 2022 eingeführt hat.

² Vorbörsliches Management-Incentive-Programm von Tiger LuxOne S.à r.l.

Im ersten Quartal 2025 lag das **bereinigte Pro-forma-EBITDA** bei 81,7 Mio. EUR, ein Anstieg um 20 % ggü. VJ (Q1 2024: 68,1 Mio. EUR). Die **bereinigte Pro-forma-EBITDA-Marge** erreichte 43 % (+4 Prozentpunkte ggü. VJ) und übertraf damit leicht die internen Erwartungen, was auf einen höher als erwarteten Umsatzbeitrag aus Frontline-Geschäften im ersten Quartal zurückzuführen ist. Die Profitabilität profitierte von einer Anpassung der Marketingausgaben, trotz einer Verwässerung durch die Profitabilität von 1E im Konsolidierungskreis. Die sonstigen zu bereinigenden Sachverhalte im EBITDA im Zusammenhang mit der

Übernahme von 1E ergaben sich aus Integrations- und Transaktionskosten und beliefen sich im ersten Quartal 2025 auf 5,6 Mio. EUR.

Laufende Kosten (pro forma, bereinigt um nicht-operative Effekte und Abschreibungen)

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2025 Pro forma	Q1 2024 Pro forma	Δ Vorjahr berichtet
Umsatzkosten (COGS)	(16,2)	(14,4)	+13 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-9 %	-8 %	
Vertriebskosten	(31,1)	(28,5)	+9 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-16 %	-16 %	
Marketingkosten	(25,6)	(35,5)	-28 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-13 %	-20 %	
Forschungs- und Entwicklungskosten	(22,1)	(20,6)	+7 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-12 %	-12 %	
Verwaltungskosten	(10,2)	(8,5)	+20 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-5 %	-5 %	
Sonstige ¹	(3,4)	(1,5)	+130 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-2 %	-1 %	
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	(108,6)	(109,0)	0 %
<i>In % vom Umsatz</i>	-57 %	-62 %	

¹Inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 3,5 Mio. EUR in Q1 2025 und 3,8 Mio. EUR in Q1 2024.

Die **laufenden Kosten (pro forma)** blieben im ersten Quartal 2025 gegenüber dem Vorjahr stabil bei 108,6 Mio. EUR. Ihr Anteil am Umsatz sank um 4,4 Prozentpunkte auf 57 %, vor allem dank niedrigerer Marketingausgaben.

Die **Umsatzkosten (COGS)** stiegen um 13 % ggü. VJ, hauptsächlich aufgrund von Periodisierungseffekten, fortgesetzten Investitionen in die Kundenplattform und den Support für Frontline-Projekte. Der **Vertriebsaufwand** erhöhte sich um 9 %, was auf ein vergrößertes Vertriebsteam in EMEA und AMERICAS zurückgeht. Der Anteil des Vertriebs am Umsatz blieb stabil bei 16 %. Die **Marketingkosten** gingen um 28 % zurück, was im Wesentlichen auf eine Anpassung der Sponsoringausgaben zurückzuführen ist. Die Ausgaben für **Forschung und Entwicklung** stiegen um 7 %, da TeamViewer in den Ausbau der eigenen Entwicklerteams investierte und die Abhängigkeit von externen Dienstleistern reduzierte. Die **Verwaltungskosten** erhöhten sich zwar im Vorjahresvergleich aufgrund von Periodisierungseffekten, blieben jedoch relativ zum Umsatz konstant. **Sonstige betriebliche Aufwendungen** beliefen sich auf 3,4 Mio. EUR, hauptsächlich bedingt durch niedrigere Erträge aus Derivatgeschäften.

Pro-forma-Konzernergebnis

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q1 2025
Konzernergebnis	IFRS	29,6
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	APM	+6,5
PPA-Abschreibungen	APM	+6,1
Sonstige zu bereinigende Sachverhalte ¹	APM	+3,1
Sondereffekte Finanzergebnis	APM	+1,5
Zu bereinigende Ertragsteuern	APM	(4,2)
Bereinigtes Konzernergebnis	APM	42,7
Wieder addiert / subtrahiert:		
Abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) für 1E Februar und März 2025 ²	Pro-forma-Bereinigung	+4,1
Bereinigtes Konzernergebnis von 1E für Januar 2025	Pro-forma-Bereinigung	(1,1)
Bereinigtes Pro-forma-Konzernergebnis	Pro forma	45,6
Anzahl der ausgegebenen und ausstehenden Aktien (unverwässert)		156.966.162
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	Pro forma	0,29

¹ Siehe Tabelle Bereinigtes (Pro-forma-)EBITDA auf Seite 6.

² 1E Umsatzabschlag Februar und März 2025 nach Steuern bei einem angenommenen Körperschaftsteuersatz von 25 %.

Das **Konzernergebnis (IFRS)** stieg im ersten Quartal 2025 auf 29,6 Mio. EUR, ein Plus von 33 % im Vergleich zu 22,3 Mio. EUR im ersten Quartal 2024 (TeamViewer allein). Die gesamten Zinsaufwendungen erhöhten sich vor allem durch die Finanzierung der 1E-Übernahme um 4,4 Mio. EUR auf 8,6 Mio. EUR. Dabei gelang es, den durchschnittlichen Zinssatz im Rahmen der optimierten Finanzierung um gerundet weitere 10 Basispunkte auf 3,9% zu senken.

Das **bereinigte Pro-forma-Konzernergebnis** erreichte 45,6 Mio. EUR, ein Anstieg um 24 % im Vergleich zum Vorjahr (Q1 2024 TeamViewer allein: 36,8 Mio. EUR).

Der **bereinigte Gewinn je Aktie (unverwässert)** lag bei 0,29 EUR im ersten Quartal 2025 (Q1 2024 TeamViewer allein: 0,22 EUR).

Finanzlage

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q1 2025	Q1 2024 (TeamViewer allein)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	IFRS	38,2	49,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	IFRS	(668,7)	(1,9)
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	IFRS	709,5	(84,8)
Zahlungsmittel und -äquivalente	IFRS	133,8	35,8
Finanzverbindlichkeiten gesamt	IFRS	1.161,6	521,8

Der **operative Cashflow (IFRS)** belief sich im ersten Quartal 2025 auf 38,2 Mio. EUR, ein Minus von 11,3 Mio. EUR ggü. VJ. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus Zahlungen im Zusammenhang mit der 1E-Übernahme sowie einer Einmalzahlung im Zusammenhang mit besonderen Rechtsstreitigkeiten, teilweise kompensiert durch geringere Sponsoringzahlungen. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit (IFRS)** lag bei -668,7 Mio. EUR, bedingt durch den Kaufpreis für 1E in Höhe von 692 Mio. EUR. Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (IFRS)** betrug 709,5 Mio. EUR, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Finanzierung

der 1E-Akquisition. Die **Zahlungsmittel und-äquivalente** (IFRS) stiegen gegenüber dem Vorjahr um 98,1 Mio. EUR auf 133,8 Mio. EUR zum Ende des ersten Quartals 2025.

Insgesamt belief sich die **Nettoverschuldung** auf 1.027,7 Mio. EUR. Der daraus resultierende **Pro-forma-Netto-Verschuldungsgrad** (Nettoverschuldung/bereinigtes Pro-forma-EBITDA LTM) von 3,1x entspricht TeamViewers Entschuldungszielen nach der 1E-Akquisition.

Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)**, einschließlich der Zahlungsströme von 1E nach Abschluss der Transaktion Ende Januar, belief sich auf 26,8 Mio. EUR im ersten Quartal 2025. Bereinigt um Transaktionskosten und eine Einmalzahlung im Zusammenhang mit besonderen Rechtsstreitigkeiten lag der FCFE bei 44,5 Mio. EUR, ein Anstieg um 10 % gegenüber dem Vorjahr. Daraus ergab sich eine **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten Pro-forma-EBITDA) nach Bereinigungen von 54 % im ersten Quartal.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q1 2025 Nicht-pro forma ¹	Q1 2024 TeamViewer alleine
Levered Free Cash Flow (FCFE)	APM	26,8	40,5
Bereinigung um 1E-Erwerb	APM	6,1	0,0
Bereinigung um eine Einmalzahlung im Zusammenhang mit besonderen Rechtsstreitigkeiten	APM	11,6	0,0
Levered Free Cash Flow (FCFE) bereinigt um 1E und Rechtsfälle	APM	44,5	40,5
Cash Conversion (FCFE / ber. Pro-forma-EBITDA) nach Bereinigungen	APM	54 %	62 %

¹ Einschließlich 1E Februar und März 2025

Pro-forma-Ausblick 2025 bestätigt

Für das **Geschäftsjahr 2025** erwartet TeamViewer, wie in der folgenden Tabelle dargestellt, ein anhaltendes Umsatzwachstum sowohl auf **Pro-forma-** als auch auf **vergleichbarer Basis**. Für eine Gegenüberstellung auf vergleichbarer Basis enthält die Tabelle die historischen Pro-forma-Finanzdaten von TeamViewer und 1E für das Geschäftsjahr 2024 sowie die Pro-forma-Prognose für das Geschäftsjahr 2025.

GJ 2024 TMV+1E ungeprüft (1. Jan. - 31. Dez. 2024)		GJ 2025 Prognose pro forma (1. Jan. - 31. Dez. 2025) ¹
758	ARR in Mio. €² (entspricht % ggü. Vorjahr währungsbereinigt) ²	815 - 840 +7,5 % bis +10,8 %
740	Umsatz in Mio. €² (entspricht % ggü. Vorjahr währungsbereinigt) ²	778 - 797 +5,1 % bis +7,7 %
<i>was sich ungefähr wie folgt aufschlüsselt (in Mio. €):³</i>		
671	TeamViewer	697 - 712
69	1E	81 - 85
43 %	Bereinigte EBITDA Marge in %	rund 43 %

¹ Die Bereiche geben die Prognosebereiche zwischen den angegebenen Werten an

² Basierend auf einem EUR/USD-Wechselkurs von 1,05

³ Da 2025 ein Übergangsjahr ist, dient die Aufschlüsselung in TeamViewer und 1E einzeln nur zu Informationszwecken

Pro-forma-Zahlen

In die Erstellung der Pro-forma-Zahlen wurden ausschließlich zu Vergleichszwecken die ausgewählten historischen Pro-forma-Finanzdaten von TeamViewer und 1E für das Geschäftsjahr 2024 einbezogen, sowohl separat als auch kombiniert:

- Die Pro-forma-Zahlen (1E und TMV+1E kombiniert) wurden so erstellt, als ob die Übernahme von 1E am 1. Januar 2024 abgeschlossen worden wäre, sind in Euro angegeben, ungeprüft und dienen nur zu Vergleichszwecken.
- Die Pro-forma-Finanzprognose für das Geschäftsjahr 2025 spiegelt den Zeitraum vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2025 wider.
- Es werden keine historischen Pro-forma-Finanzdaten unterhalb des EBITDA und für den Cashflow erstellt.

Die Übernahme von 1E wurde am 31. Januar 2025 abgeschlossen:

- Der **Monat Januar 2025** wird bei der Berichterstattung nach IFRS nicht berücksichtigt. Im Januar 2025 generierte 1E einen Umsatz von 6,1 Mio. EUR und ein bereinigtes EBITDA von 29,9 TEUR.
- Für das Geschäftsjahr 2025 beträgt der **abgegrenzte Umsatzabschlag** von 1E 15,6 Mio. EUR. Dieser Abschlag steht im Zusammenhang mit den IFRS-Vorschriften, die zu einer Verringerung der abgegrenzten Umsatzerlöse zum Erwerbszeitpunkt geführt haben. Der abgegrenzte Umsatzabschlag wird in der Pro-forma-Rechnung angepasst.
- Anpassungen der Kaufpreisallokation („PPA“)** werden erst ab dem 1. Februar 2025 berücksichtigt. **PPA-Abschreibungen im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition belaufen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 25,1 Mio. EUR** und sind in den IFRS-Umsatzkosten enthalten. TeamViewer passt die PPA-Abschreibungen in seiner Definition für das **bereinigte EBITDA** (APM) an, weshalb es keine zusätzliche Anpassung der PPA-Abschreibungen im **bereinigten Pro-forma-EBITDA** gibt.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 6. Mai 2025 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q1-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2025-q1> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations Website unter ir.teamviewer.com verfügbar sein. Die begleitende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

Über TeamViewer

TeamViewers Digital-Workplace-Plattform ermöglicht effizientes, digitales Arbeiten durch die Optimierung und Automatisierung von Prozessen.

Was 2005 als Software für den Fernzugriff auf Computer begann, um Dienstreisen zu vermeiden und Produktivität zu steigern, entwickelte sich schnell zum branchenweiten Inbegriff von Fernwartung und IT-Support; und wird von hunderten Millionen Menschen weltweit zur Unterstützung bei IT-Problemen genutzt. Heute vertrauen mehr als 660.000 Kunden weltweit auf TeamViewer – von kleinen und mittelständischen Betrieben bis hin zu großen Konzernen – um digitale Arbeitsplätze für Büroangestellte und Industriefachkräfte effizienter zu gestalten.

Unternehmen aus allen Branchen nutzen die KI-gestützten Lösungen von TeamViewer, um Störungen an digitalen Endgeräten jeder Art zu verhindern und zu beheben, IT-Netzwerke und Industrieanlagen effizient zu verwalten und Prozesse mit Augmented-Reality-Funktionen zu optimieren. Auch dank der Integrationen mit führenden Technologiepartnern hilft TeamViewer seinen Kunden dabei, Ausfallzeiten zu reduzieren, IT-Probleme schneller zu lösen und digitale Arbeitsabläufe zu verbessern. In einer Zeit des globalen Wandels – geprägt von hybriden Arbeitsmodellen, neuen Technologien und Fachkräftemangel – bietet TeamViewer einen klaren Mehrwert: höhere Produktivität, schnellere Einarbeitung neuer Talente und eine gesteigerte Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitenden.

TeamViewer hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit über 1.800 Mitarbeitende. Im Jahr 2024 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von rund 671 Millionen Euro. Die TeamViewer SE (TMV) ist an der Frankfurter Börse gelistet und gehört zum MDAX. Mehr Informationen unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Presse

Martina Dier

Vice President Communications

E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations

Bisera Grubestic

Vice President Investor Relations

E-Mail: ir@teamviewer.com

Wichtiger Hinweis

Bestimmte Aussagen in dieser Meldung können zukunftsgerichtete Aussagen sein. Diese Aussagen basieren auf Annahmen, die zu dem Zeitpunkt, an dem sie getroffen wurden, für angemessen erachtet werden, und unterliegen wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, einschließlich derjenigen Risiken und Unsicherheiten, die in den Offenlegungen von TeamViewer beschrieben sind. Sie sollten sich nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen als Vorhersagen von künftigen Ereignissen verlassen. TeamViewers tatsächliche Ergebnisse können von den in diesen Mitteilungen enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund mehrerer Faktoren wesentlich und nachteilig abweichen, unter anderem aufgrund von Risiken aus makroökonomischen Entwicklungen, externem Betrug, mangelnder Innovationskraft, unangemessener Datensicherheit und Änderungen im Wettbewerbsniveau. Im Falle neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder anderweitiger Umstände ist das Unternehmen nicht verpflichtet, und beabsichtigt auch nicht, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.

Alle Zahlen in dieser Mitteilung sind ungeprüft.

Prozentuale Veränderungen und Summen, die in Tabellen in diesem Dokument dargestellt werden, werden im Allgemeinen auf Basis ungerundeter Zahlen berechnet. Daher kann es vorkommen, dass sich die in den Tabellen angegebenen nicht genau zu den angegebenen Gesamtsummen addieren lassen und dass die prozentualen Veränderungen nicht die Veränderungen auf Basis gerundeter Zahlen widerspiegeln.

Dieses Dokument enthält alternative Leistungsindikatoren (APM), die nicht nach IFRS definiert sind. Die APM (non-IFRS) sind zu den im IFRS-Konzernabschluss enthaltenen Kennzahlen überleitbar und sollten nicht isoliert, sondern nur als vervollständigende Information zur Beurteilung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage betrachtet werden.

TeamViewer ist der Auffassung, dass diese Kennzahlen ein tiefergehendes Verständnis über die Geschäftsentwicklung des Unternehmens vermitteln.

TeamViewer hat jeden der folgenden APMs wie folgt definiert:

- Bereinigtes EBITDA ist definiert als das operative Ergebnis (EBIT) nach IFRS zuzüglich Abschreibungen auf materielles und immaterielles Anlagevermögen (EBITDA), bereinigt um bestimmte, durch den Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat definierte Geschäftsvorfälle (Erträge und Aufwendungen). Zu bereinigende Geschäftsvorfälle beinhalten Aufwendungen aus aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstige wesentliche Sondereffekte, die gesondert dargestellt werden, um die zugrunde liegende operative Leistung des Unternehmens zu zeigen.
- Bereinigte EBITDA-Marge ist definiert als das Bereinigte EBITDA ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.
- Annual Recurring Revenue (ARR) beschreibt den jährlich wiederkehrenden Umsatz für alle aktiven Abonnements am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Er wird berechnet, indem der Tagesumsatz aus Abonnements am Ende des Berichtszeitraums mit 365 Tagen (bzw. 366 Tagen in Schaltjahren) multipliziert wird. Der Tagesumsatz aus Abonnements ermittelt sich aus dem Gesamtwert der aktiven Verträge geteilt durch die Vertragsdauer in Tagen. Das Ende des Berichtszeitraums ist definiert als der letzte Kalendertag des jeweiligen Zeitraums.
- Retained ARR ist definiert als ARR am Ende des Berichtszeitraums von Kunden, die am Ende des Vorjahresberichtszeitraums bereits Kunden waren.
- Net Retention Rate (NRR) (cc) ist definiert als Retained ARR (währungsbereinigt) am Ende des Berichtszeitraums geteilt durch die Gesamt-ARR am Ende des Berichtszeitraums des Vorjahres.
- Anzahl der Kunden ist die Gesamtzahl der zahlenden Kunden mit einem aktiven Abonnement zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- SMB Kunden sind Kunden mit einem ARR über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von unter 10.000 EUR am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Bei Überschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Enterprise Kunden sind Kunden mit einem ARR über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von mindestens 10.000 EUR am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Bei Unterschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Kunden-Churn-Rate gibt den Prozentsatz der Kunden an, die in den letzten zwölf Monaten nicht gehalten werden konnten. Sie wird berechnet als 100 % minus der Anzahl der Kunden, die in den letzten zwölf Monaten gehalten werden konnten (keine Neukunden), geteilt durch die Gesamtzahl der Kunden vor zwölf Monaten.
- Average Selling Price (ASP) beschreibt den durchschnittlichen Verkaufspreis. Er wird berechnet, indem der gesamte ARR durch die Gesamtzahl der Kunden zum jeweiligen Berichtszeitpunkt geteilt wird.
- Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als zinstragende kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten (ohne weitere Finanzverbindlichkeiten) abzüglich von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.
- Netto-Verschuldungsgrad setzt die Nettofinanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum bereinigten EBITDA des vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraums (LTM).
- Levered Free Cash Flow (FCFE) ist definiert als Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (exkl. M&A), Tilgungszahlungen für Leasingverbindlichkeiten und bezahlte Zinsen für Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten.
- Cash Conversion entspricht dem prozentualen Anteil des Levered Free Cash Flows (FCFE) am Bereinigten EBITDA.
- Bereinigtes Konzernergebnis ist definiert als das Konzernergebnis, bereinigt um bestimmte Erträge und Aufwendungen. Dies sind: Aufwendungen für anteilsbasierten Vergütungen, Abschreibungen im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen, sonstige Sondereffekte und damit zusammenhängende Ertragsteuern.
- Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) wird entsprechend dem Gewinn pro Aktie (unverwässert) berechnet, wobei als Berechnungsgrundlage anstelle des Konzernergebnisses das Bereinigte Konzernergebnis herangezogen wird.
- Währungsbereinigt (cc) bezeichnet Vergleichsangaben, bei denen die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen zwischen verschiedenen Zeiträumen bereinigt wurden.
- „Pro forma“ bezieht sich auf die TeamViewer-Konzernkennzahlen, einschließlich der 1E-Kennzahlen vor Abschluss der Akquisition (basierend auf der ungeprüften Einschätzung des Managements zum Zeitpunkt der Übernahme) sowie einer Bereinigung negativer Effekte aus der M&A-Transaktion auf den Umsatz („Haircut“) nach dem Abschluss. Pro forma-Zahlen dienen ausschließlich Vergleichszwecken und sollten zusammen mit den Finanzberichten betrachtet werden. Sie sind nicht unbedingt ein Indikator für die Ergebnisse, die erzielt worden wären, wenn die Transaktion zu einem anderen Zeitpunkt stattgefunden hätte.

Wichtige IFRS- & Nicht-pro-forma-Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q1 2025	Q1 2024 (TeamViewer alleine)	Δ Vorjahr berichtet
Vertriebskennzahlen				
Umsatz	IFRS ¹	178,8	161,7	+11 %
Gewinn- und Margen-Kennzahlen				
Bereinigtes EBITDA	(APM, non pro forma)	76,2	65,2	+17 %
Bereinigte EBITDA-Marge	(APM, non pro forma)	43 %	40 %	+2 %
EBITDA	APM ¹	66,6	53,0	+26 %
EBIT	IFRS ¹	53,2	38,7	+37 %
Konzernergebnis & Gewinn pro Aktie				
Konzernergebnis	IFRS	29,6	22,3	+33 %
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	IFRS	0,19	0,14	+39 %
Bereinigtes Konzernergebnis	(APM, non pro forma)	42,7	36,8	+16 %
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	(APM, non pro forma)	0,27	0,22	+22 %
Cashflow-Kennzahlen				
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	IFRS	38,2	49,5	-23 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	IFRS	(668,7)	(1,9)	>+300%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	IFRS	709,5	(84,8)	<-300%
Bilanzkennzahlen				
Zahlungsmittel und -äquivalente	IFRS	133,8	35,8	+274 %
Finanzverbindlichkeiten gesamt	IFRS	1.161,6	521,8	+123 %
Netto-Finanzverbindlichkeiten	(APM, non pro forma)	1.027,7	486,0	+111 %
Mitarbeitende, Vollzeitäquivalente (FTE) (Stichtag)	(APM, non pro forma)	1.891	1.553	+22 %

¹Die wichtigsten IFRS-Kennzahlen für das erste Quartal 2025 umfassen 1) die konsolidierten Monate Februar und März 2025 von 1E, 2) den abgegrenzten Umsatzabschlag von 5,4 Mio. EUR für 1E im ersten Quartal 2025 und 3) die Abschreibung im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation („PPA“) in Höhe von 4,6 Mio. EUR im ersten Quartal 2025.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q1 2025	Q1 2024
Umsatzerlöse	178.753	161.654
Umsatzkosten	(24.518)	(22.088)
Bruttoergebnis vom Umsatz	154.235	139.567
Forschungs- und Entwicklungskosten	(23.168)	(19.742)
Marketingkosten	(27.344)	(35.505)
Vertriebskosten	(32.978)	(28.259)
Verwaltungskosten	(18.239)	(11.238)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.069)	(2.698)
Sonstige Erträge	5.961	386
Sonstige Ausgaben	(2.212)	(3.779)
Operativer Gewinn	53.185	38.732
Finanzerträge	134	174
Finanzaufwendungen	(8.765)	(4.413)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	(2.181)	(1.108)
Währungsaufwendungen	1.653	(458)
Gewinn vor Ertragsteuern	44.026	32.927
Ertragsteuern	(14.396)	(10.587)
Konzernergebnis	29.630	22.340
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	156.966	164.469
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,19	0,14
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	157.865	165.456
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,19	0,14

Konzernbilanz Aktiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	31. März 2025	31. Dezember 2024
<i>Langfristige Vermögenswerte</i>		
Geschäfts- oder Firmenwert	1.163.874	668.091
Immaterielle Vermögenswerte	387.448	149.006
Sachanlagen	40.574	41.457
Finanzielle Vermögenswerte	5.328	5.412
Anteile an assoziierten Unternehmen	18.334	20.862
Sonstige Vermögenswerte	24.348	22.440
Aktive latente Steuern	603	28.750
Summe Langfristige Vermögenswerte	1.640.508	936.018
<i>Kurzfristige Vermögenswerte</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.997	30.187
Sonstige Vermögenswerte	42.467	39.221
Steuerforderungen	8.278	257
Finanzielle Vermögenswerte	5.132	9.394
Zahlungsmittel- und äquivalente	133.845	55.265
Summe kurzfristige Vermögenswerte	224.719	134.323
Summe Aktiva	1.865.227	1.070.341

Konzernbilanz Passiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	31. März 2025	31. Dezember 2024
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	170.000	170.000
Kapitalrücklage	64.017	70.327
Gewinnrücklage/(Verlustvortrag)	57.523	27.893
Cashflow Hedge	(144)	5.822
Währungsumrechnungsrücklagen	(17.725)	4.653
Rücklage eigene Aktien	(167.636)	(178.211)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	106.034	100.485
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	634	615
Finanzverbindlichkeiten	679.097	329.143
Abgegrenzte Umsatzerlöse	44.826	44.827
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.376	1.488
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9.397	288
Passive latente Steuern	79.213	45.540
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	815.543	421.902
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	1.852	10.184
Finanzverbindlichkeiten	482.483	115.490
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.674	15.840
Abgegrenzte Umsatzerlöse	367.457	336.390
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	69.779	65.412
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	533	1.817
Steuerverbindlichkeiten	7.872	2.822
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	943.650	547.954
Summe Verbindlichkeiten	1.759.193	969.856
Summe Passiva	1.865.227	1.070.341

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q1 2025	Q1 2024
Gewinn vor Ertragsteuern	44.026	32.927
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	13.372	14.269
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(8.314)	340
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	269	6
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	4.264	5.787
Netto-Finanzierungskosten	10.812	5.347
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	31.066	17.012
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	(48.829)	(14.232)
Gezahlte Ertragsteuern	(8.429)	(11.923)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	38.237	49.532
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(994)	(1.872)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(480)	0
Auszahlungen für Akquisitionen	(667.182)	0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(668.656)	(1.872)
Rückzahlung von Fremdmitteln	0	(100.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	720.000	90.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(1.504)	(1.361)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(8.985)	(5.771)
Erwerb eigener Aktien	0	(67.697)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	709.511	(84.829)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	79.093	(37.169)
Wechselkursbedingte Veränderungen	(513)	134
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	55.265	72.822
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	133.845	35.787