



GÖPPINGEN, 12. Februar 2025

Starke Ergebnisse in 2024: Umsatz steigt um 9 % ggü. Vorjahr und übertrifft Prognose, Enterprise-Geschäft wächst um 26 %, bereinigte EBITDA-Marge erreicht 44 %

- Gesamtjahr 2024: Umsatz steigt währungsbereinigt um 9 % ggü. Vorjahr auf 671,4 Mio. EUR; starkes bereinigtes EBITDA-Wachstum von 14 % ggü. Vorjahr; Marge mit 44 % im Rahmen der Prognose
- Q4 2024: Umsatz wächst währungsbereinigt um 9 % ggü. Vorjahr; sehr starker Enterprise-Umsatz von währungsbereinigt 38 % ggü. Vorjahr und ausgezeichnete bereinigte EBITDA-Marge von 47 %
- ARR steigt währungsbereinigt um 7 % ggü. Vorjahr. aufgrund erfolgreicher Entwicklung des globalen Enterprise-Geschäfts
- 1E-Übernahme Ende Januar 2025 erfolgreich abgeschlossen; neuer CCO Mark Banfield; Integration schreitet zügig voran
- Ausblick für Geschäftsjahr 2025: anhaltendes ARR- und Umsatzwachstum; Pro-forma-ARR wird voraussichtlich um 7,5 % bis 10,8 % ggü. Vorjahr und Pro-forma-Umsatz um 5,1 % bis 7,7 % im Jahresvergleich wachsen
- TeamViewer informiert heute über die aktualisierte Strategie sowie seine mittelfristigen Ziele; ab dem Geschäftsjahr 2027 nachhaltig zweistelliges Umsatzwachstum erwartet

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Ende 2024 haben wir im Enterprise-Geschäft ein sehr überzeugendes ARR-Wachstum von währungsbereinigt 21 % gegenüber dem Vorjahr erzielt. Damit stellen wir einmal mehr unter Beweis, dass wir im letzten Quartal des Jahres eine außergewöhnliche Dynamik entfalten – seit Jahren verlässlich über alle Branchen und Regionen hinweg und trotz anhaltender makroökonomischer Herausforderungen. Kunden sind von unseren Lösungen überzeugt. Für das laufende Jahr fokussieren wir auf die Integration des Teams und der Technologie des kürzlich übernommenen Unternehmens 1E. Wir werden unseren Kunden weltweit 1Es führende DEX-Lösungen anbieten und zusätzlich zügig erste gemeinsame Produkte lancieren. Wir sind bestens positioniert, um langfristig ein zweistelliges Umsatzwachstum mit sehr attraktiven Margen und steigendem EPS zu erzielen. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« 2024 war ein weiteres erfolgreiches Jahr für TeamViewer mit starkem Umsatzwachstum im Jahresvergleich und verbesserter Profitabilität. Das bereinigte EBITDA stieg um 14 %, und wir erreichten eine bereinigte EBITDA-Marge von 44 %, womit wir die Ergebnisse des Vorjahres trotz anhaltender makroökonomischer Herausforderungen übertroffen haben. Dies führte auch zu einem Anstieg des unverwässerten Gewinns pro Aktie um 20 % gegenüber dem Vorjahr. Wir haben im Geschäftsjahr 2024 zudem einen starken Free Cash Flow von 215 Mio. EUR erwirtschaftet – eine Steigerung um 8 % gegenüber dem Vorjahr. Mit der Integration von 1E erschließen wir uns einen neuen Wachstumsmarkt. Daher sind wir zuversichtlich, unser Umsatzwachstum in den kommenden Jahren weiter steigern zu können und somit langfristig Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen. Nach Abschluss der 1E-Transaktion lag unser Pro-forma-Verschuldungsgrad bei 3,2x. Bis Ende 2026 wollen wir ihn wieder auf unter 2,0x senken. »

Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q4 2024	Q4 2023	Δ ggü. VJ	FY 2024	FY 2023	Δ ggü. VJ
Vertriebskennzahlen						
Umsatz (in Mio. EUR)	177,0	163,1	+8 % +9 % cc ¹	671,4	626,7	+7 % +9 % cc ¹
Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR) ²	684,1	644,1	+6 % +7 % cc	684,1	644,1	+6 % +7 % cc
Billings (in Mio. EUR)	212,8	200,8	+6 % +6 % cc ³	699,7	678,0	+3 % +4 % cc ³
Anzahl der Abonnenten (Stichtag) (in Tausend)	644	632	+2 %	644	632	+2 %
Net Retention Rate (NRR) (auf ARR, währungsbereinigt), Enterprise ^{4,5}	100 %	94 %	+5 pp	100 %	94 %	+5 pp
Gewinn- und Margen-Kennzahlen						
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	83,0	62,4	+33 %	296,7	260,5	+14 %
Bereinigte EBITDA-Marge	47 %	38 %	+9 pp	44 %	42 %	+3 pp
EBITDA (in Mio. EUR)	65,2	55,0	+19 %	252,6	221,9	+14 %
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	37 %	34 %	+3 pp	38 %	35 %	+2 pp
EBIT (in Mio. EUR)	56,7	41,5	+37 %	206,4	166,6	+24 %
EBIT-Marge (EBIT in % des Umsatzes)	32 %	25 %	+7 pp	31 %	27 %	+4 pp
Cashflow-Kennzahlen						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	82,1	63,9	+29 %	249,2	229,9	+8 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	-3,0	-14,9	-80 %	-12,8	-29,6	-57 %
Levered Free Cashflow (FCFE)	72,6	54,4	+33 %	215,3	198,8	+8 %
Cash Conversion (FCFE/Bereinigtes EBITDA)	87 %	87 %	0 pp	73 %	76 %	-4 pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	55,3	72,8	-24 %	55,3	72,8	-24 %
Sonstige Kennzahlen						
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	-20,0	-21,8	-8 %	-79,9	-80,1	0 %
Mitarbeitende, Vollzeitäquivalente (FTE) (Stichtag)	1.586	1.461	+9 %	1.586	1.461	+9 %
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,18	+23 %	0,77	0,66	+16 %
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,30	0,22	+37 %	1,05	0,88	+20 %

¹ Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

² Die Berechnungslogik für Annual Recurring Revenue hat sich gegenüber den Vorquartalen geändert. Die Vorjahreszahlen wurden auf Grundlage der neuen Logik neu berechnet. Der zuvor berichtete Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR) basierend auf Billings betrug 649,5 Mio. EUR in Q4 2023 und 689,1 Mio. EUR in Q4 2024, was einem Wachstum von 6 % im Jahresvergleich entspricht.

³ Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

⁴ Die Net Retention Rate auf Konzernebene wird nun auf der Grundlage des Annual Recurring Revenue währungsbereinigt (cc) berechnet. Die Konzern-NRR (auf ARR, währungsbereinigt) betrug in Q4 2024 98 %. Die zuvor berichtete Konzern-NRR basierend auf Billings betrug 104 % in Q4 2023 und 102 % in Q4 2024, was einem Delta von -3 pp gegenüber dem Vorjahr entspricht.

⁵ Die Net Retention Rate auf Enterprise-Ebene wird nun auf der Grundlage des Annual Recurring Revenue währungsbereinigt (cc) berechnet. Die Vorjahreszahlen wurden auf Grundlage der neuen Logik neu berechnet. Die zuvor berichtete Enterprise-NRR basierend auf Billings betrug 106 % in Q4 2023 und 114 % in Q4 2024, was einem Delta von +8 pp gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Unternehmensentwicklung

TeamViewers viertes Quartal war geprägt von einer wichtigen Produktweiterentwicklung im Bereich der Künstlichen Intelligenz, einer wegweisenden strategischen Übernahme und einem starken Jahresendgeschäft. Dies führte zu einem Jahresumsatz von 671,4 Mio. EUR (währungsbereinigt +9 % ggü. Vorjahr) und einem ARR von 684,1 Mio. EUR (währungsbereinigt +7 % ggü. Vorjahr).

Besonders der Enterprise-Umsatz trug im vierten Quartal 2024 mit einem währungsbereinigten Anstieg von 38 % ggü. Vorjahr zum starken Gesamtergebnis bei. Trotz anhaltender makroökonomischer Herausforderungen gelang es TeamViewer wie bereits in den Jahren zuvor, im letzten Quartal des Jahres erneut eine Vielzahl an großen Enterprise-Verträgen abzuschließen. Alle Regionen trugen zu der positiven Entwicklung im Enterprise-Geschäft bei. Außerdem erzielte TeamViewer Vertriebsserfolge mit seinem gesamten Produktportfolio in den verschiedensten Branchen – von der Finanzindustrie bis hin zum Maschinenbau. Dies unterstreicht die erfolgreiche globale Vertriebs- und Vermarktungsstrategie des Unternehmens und den Mehrwert, den TeamViewer-Lösungen für Kunden weltweit bieten.

Auf Produktseite machte TeamViewer im vierten Quartal einen wichtigen Schritt und führte mit „Session Insights“ KI-gestützte Funktionen für seine Fernwartungslösung ein. Das Tool fasst Fernwartungs-Sessions automatisch zusammen und bietet Analysen an, um die Effizienz zu steigern und den IT-Support in Unternehmen zu optimieren. Kurz nach dem Launch kündigte TeamViewer auf der wichtigen Microsoft-Ignite-Konferenz die Integration dieser KI-Funktionen in Microsoft Teams und Copilot an, wodurch IT-Teams noch leistungsfähigere Supportfunktionen erhalten. Im Dezember präsentierte TeamViewer zudem mit Smart Service eine Lösung, die speziell auf den Aftersales-Support abzielt und Herstellern von Maschinen und Anlagen (OEMs) hilft, technische Probleme beim Kunden vor Ort effizient zu lösen.

Ebenfalls im Dezember kündigte TeamViewer die Übernahme des britischen Unternehmens 1E an, einem führenden Anbieter von Lösungen für Digital Employee Experience (DEX). Durch die Transaktion, die Ende Januar 2025 abgeschlossen wurde, kann TeamViewer seinen Kunden ein noch breiteres Angebot zur Behebung von IT-Problemen zur Verfügung stellen. Dieses deckt nun das gesamte Spektrum von der proaktiven, automatischen Fehlerbehebung bis hin zur Fernunterstützung durch Experten ab, ergänzt durch weitere Entwicklungen im Bereich der KI. Zusammen mit 1E schafft TeamViewer damit eine branchenführende Komplettlösung für IT-Prozesse, intelligentes Endpoint-Management und eine bessere Nutzererfahrung in der digitalen Arbeitswelt. Im Zuge der Übernahme wurde Mark Banfield, ehemaliger CEO von 1E, als neuer Chief Commercial Officer in den Vorstand von TeamViewer berufen.

Umsatz-, ARR- und Billings-Entwicklung

Im vierten Quartal 2024 stieg der **Umsatz** von TeamViewer um 8 % ggü. Vorjahr auf 177,0 Mio. EUR. Wechselkurseffekte von Billings aus den letzten zwölf Monaten hatten dabei einen negativen Einfluss von insgesamt 1,2 Mio. EUR. Währungsbereinigt erhöhte sich der Umsatz im vierten Quartal um 9 %. Im Gesamtjahr 2024 erzielte TeamViewer einen Umsatz von 671,4 Mio. EUR, was einem Plus von 7 % (+9 % währungsbereinigt) ggü. Vorjahr entspricht. Damit wurde die Umsatzprognose von 662 bis 668 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2024 übertroffen. Der Hauptgrund für den höher als erwarteten Umsatz waren große Geschäftsabschlüsse im Enterprise- und Frontline-Geschäft in den letzten Wochen des vierten Quartals.

Der **Gesamt-ARR** lag zum Jahresende bei 684,1 Mio. EUR, ein Wachstum von 6 % (+7 % währungsbereinigt) ggü. Vorjahr. Dieser nachhaltige Wachstumstrend ist auf die sehr gute Entwicklung des Enterprise-Geschäfts im Jahresverlauf und im letzten Quartal zurückzuführen.

Die **Billings** im vierten Quartal beliefen sich auf 212,8 Mio. EUR (+6 % / +6 % währungsbereinigt ggü. Vorjahr). Im Gesamtjahr 2024 erhöhten sich die Billings um 3 % (+4 % cc) ggü. Vorjahr auf 699,7 Mio. EUR. Haupttreiber war die anhaltend starke Dynamik im Enterprise-Geschäft. Die Nachfrage nach Mehrjahresverträgen blieb im gesamten Jahr 2024 hoch und summierte sich auf insgesamt 66,5 Mio. EUR (2023: 67,7 Mio. EUR). Unterstützt wurde dies durch Vertragsverlängerungen von Kunden mit Mehrjahresverträgen ab 2021, die sich häufiger als erwartet erneut für längere Vertragslaufzeiten entschieden.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Umsatz und Billings nach Kundenkategorien

in Mio. EUR	Q4 2024	Q4 2023	Δ ggü. VJ	Δ ggü. VJ cc	FY 2024	FY 2023	Δ ggü. VJ	Δ ggü. VJ cc
SMB								
Umsatz ¹	131,5	129,9	+1 %	+2 % cc	520,0	504,6	+3 %	+5 % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	533,7	519,8	+3 %	+3 % cc	533,7	519,8	+3 %	+3 % cc
Billings ²	150,3	148,6	+1 %	+1 % cc	532,2	536,0	-1 %	0 % cc
Enterprise								
Umsatz ¹	45,5	33,3	+37 %	+38 % cc	151,4	122,1	+24 %	+26 % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	150,3	124,3	+21 %	+21 % cc	150,3	124,3	+21 %	+21 % cc
Billings ²	62,5	52,2	+20 %	+19 % cc	167,5	141,9	+18 %	+18 % cc
Gesamt-Umsatz¹	177,0	163,1	+8 %	+9 % cc	671,4	626,7	+7 %	+9 % cc
Gesamt-ARR	684,1	644,1	+6 %	+7 % cc	684,1	644,1	+6 %	+7 % cc
Gesamt-Billings²	212,8	200,8	+6 %	+6 % cc	699,7	678,0	+3 %	+4 % cc

¹Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

²Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

Das starke Wachstum im **Enterprise**-Geschäft setzte sich auch im vierten Quartal 2024 fort und erreichte einen Umsatz von 45,5 Mio. EUR. Dies ist hauptsächlich auf große Vertragsabschlüsse, unter anderem auch im Frontline-Geschäft, zurückzuführen. Nach einem bereits sehr starken Vergleichszeitraum im Vorjahr führte dies zu einem Anstieg von 37 % (+38 % währungsbereinigt) ggü. Vorjahr. Der ebenfalls starke Gesamtjahresumsatz von 151,4 Mio. EUR (+24 % ggü. Vorjahr, +26 % währungsbereinigt) unterstreicht den langfristigen Wachstumstrend im Enterprise-Bereich. Dies spiegelt sich auch im ARR wider, der gegenüber dem Vorjahr um 21 % (+21 % währungsbereinigt) auf 150,3 Mio. EUR gestiegen ist und damit das starke zugrunde liegende Wachstum des Enterprise-Geschäfts von TeamViewer verdeutlicht. Der Enterprise-NRR (auf ARR, währungsbereinigt) erreichte im Quartal solide 100 % und stieg damit gegenüber dem dritten Quartal (99 %) weiter an.¹ Bereinigt um den Netto-Upsell von SMB zu Enterprise in Höhe von 17,2 Mio. EUR im Quartal (+2,7 Mio. EUR gegenüber dem Vorquartal) belief sich der Enterprise-NRR (auf ARR, währungsbereinigt) auf 109 %.

Die Enterprise-Billings beliefen sich im vierten Quartal auf 62,5 Mio. EUR (+20 % / +19 % währungsbereinigt ggü. Vorjahr) und im Gesamtjahr 2024 auf 167,5 Mio. EUR (+18 % / +18 % währungsbereinigt ggü. Vorjahr). Der Kundenbestand im Enterprise-Bereich stieg auf rund 4.700, ein Plus von 5 % im Quartalsvergleich und 14 % im Jahresvergleich. Ende Q4 2024 verzeichnete Enterprise (ARR-Sicht) das höchste Wachstum in den höheren Vertragsbereichen. Der Bereich von 100.000 bis 200.000 EUR ARR stieg im Vergleich zum Vorjahr um 36 %, der Bereich von mehr als 200.000 EUR ARR um 27 %.

SMB zeigte eine insgesamt solide Leistung. Der SMB-Umsatz belief sich im vierten Quartal 2024 auf 131,5 Mio. EUR, was einem Anstieg von 1 % (+2 % währungsbereinigt) ggü. Vorjahr entspricht. Für das gesamte Jahr belief sich der SMB-Umsatz auf 520,0 Mio. EUR (+3 % / +5 % währungsbereinigt ggü. Vorjahr). Trotz eines sehr starken Vorjahres, das von größeren Preiserhöhungen profitierte, stieg der SMB-ARR im Jahresvergleich um solide 3 % (+3 % währungsbereinigt) und erreichte zum Ende des Geschäftsjahrs 2024 533,7 Mio. EUR. Der SMB-Kundenstamm stieg im vierten Quartal um 2 % ggü. Vorjahr auf rund 639.000.

Die SMB-Billings lagen im letzten Quartal bei 150,3 Mio. EUR (+1 % / +1 % währungsbereinigt ggü. Vorjahr) und im Geschäftsjahr 2024 bei 532,2 Mio. EUR (-1 % / 0 % währungsbereinigt ggü. Vorjahr). Diese Entwicklung ist vor allem auf das schwierige makroökonomische Umfeld zurückzuführen, das sich

¹Die zuvor berichtete Enterprise-NRR basierend auf Billings betrug 106 % in Q4 2023 und 114 % in Q4 2024, was einem Delta von +8 pp gegenüber dem Vorjahr entspricht.

besonders auf das SMB-Geschäft auswirkte. In diesem Bereich ist die Kundenbindung im unteren Preissegment generell schwächer als in höherpreisigen Segmenten. Zudem profitierte das Vorjahr von stärkeren Preiserhöhungen und einer größeren Anzahl von Mehrjahresverträgen mit vollständiger Vorauszahlung.

Regionale Entwicklung

Umsatzerlöse und Billings nach Regionen

in Mio. EUR	Q4 2024	Q4 2023	Δ ggü. VJ	Δ ggü. VJ cc	FY 2024	FY 2023	Δ ggü. VJ	Δ ggü. VJ cc
EMEA								
Umsatz ¹	94,8	86,8	+9 %	+9 % cc	365,2	332,4	+10 %	+10 % cc
Billings	119,4	115,2	+4 %	+3 % cc	377,5	368,9	+2 %	+2 % cc
AMERICAS								
Umsatz ¹	63,9	58,1	+10 %	+11 % cc	234,4	222,8	+5 %	+8 % cc
Billings	73,2	68,2	+7 %	+7 % cc	245,1	232,3	+6 %	+6 % cc
APAC								
Umsatz ¹	18,2	18,2	0 %	+4 % cc	71,9	71,5	0 %	+7 % cc
Billings	20,2	17,4	+16 %	+16 % cc	77,1	76,8	0 %	+3 % cc
Gesamt-Umsatz¹	177,0	163,1	+8 %	+9 % cc	671,4	626,7	+7 %	+9 % cc
Gesamt-Billings²	212,8	200,8	+6 %	+6 % cc	699,7	678,0	+3 %	+4 % cc

¹ Die währungsberichtigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

² Die währungsberichtigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

Im Vergleich zum Vorjahr verzeichneten alle Regionen sowohl in Q4 2024 als auch im Geschäftsjahr 2024 ein währungsberichtigtes Umsatzwachstum. AMERICAS erzielte im vierten Quartal ein zweistelliges Umsatzwachstum, EMEA zeigte ebenfalls ein sehr gutes hohes einstelliges Umsatzwachstum, während APAC weiterhin mit erheblichen Wechselkursschwankungen zu kämpfen hatte.

In **EMEA** belief sich der Umsatz in Q4 2024 auf 94,8 Mio. EUR (+9 % / +9 % währungsberichtigt ggü. Vorjahr) und im Gesamtjahr 2024 auf 365,2 Mio. EUR – ein starker zweistelliger Anstieg von 10 % (+10 % währungsberichtigt) ggü. Vorjahr. Die Billings in der Region EMEA standen einem starken Vorjahr sowie schwierigen makroökonomischen Bedingungen in wichtigen Märkten gegenüber, was zu einem Quartalsumsatz von 119,4 Mio. EUR (+4 % / +3 % währungsberichtigt ggü. Vorjahr) und einem Jahresumsatz von 377,5 Mio. EUR (+2 % / +2 % währungsberichtigt ggü. Vorjahr) führte. Der Umsatz in der Region **AMERICAS** wuchs um starke 10 % (+11 % währungsberichtigt) ggü. Vorjahr auf 63,9 Mio. EUR. Im Gesamtjahr erzielte die Region einen Umsatz von 234,4 Mio. EUR (+5 % / +8 % währungsberichtigt ggü. Vorjahr). Enterprise-Abschlüsse waren der Haupttreiber für die Billings in AMERICAS im vierten Quartal von 73,2 Mio. EUR, ein Plus von 7 % (+7 % währungsberichtigt) ggü. Vorjahr, und im Gesamtjahr von 245,1 Mio. EUR (+6 % / +6 % währungsberichtigt ggü. Vorjahr). Der Umsatz in der **APAC**-Region war in 2024 erheblichen Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Die Region erreichte im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr ein Umsatzplus von währungsberichtigt 4 % und im Gesamtjahr von 7 %. Die Billings stiegen in Q4 2024 um 16 % (+16 % währungsberichtigt) ggü. Vorjahr, was auf Enterprise-Geschäftsabschlüsse zurückzuführen ist, die zum Teil durch strategische Partnerschaften erzielt wurden.

Ergebnisentwicklung

Im Geschäftsjahr 2024 betrug das **bereinigte EBITDA** 296,7 Mio. EUR, was einem Anstieg von 14 % ggü. Vorjahr entspricht. Nach einem hochprofitablen vierten Quartal mit einer herausragenden bereinigten EBITDA-Marge von 47 % hat TeamViewer seine aktualisierte Prognose für das Geschäftsjahr 2024 erfüllt und für das Gesamtjahr eine starke bereinigte EBITDA-Marge von 44 % erzielt. Das Unternehmen

investierte weiterhin in Innovation und Wachstum, ohne dabei die Kostendisziplin aus den Augen zu verlieren. Die Profitabilität in der zweiten Jahreshälfte stieg auch wegen der reduzierten Partnerschaft mit Manchester United. Infolgedessen blieben die wiederkehrenden Kosten im Geschäftsjahr 2024 nahezu stabil und stiegen im Vorjahresvergleich um 2 %.

Der **Nettogewinn** stieg im vierten Quartal 2024 ggü. Vorjahr um 15 % auf 34,7 Mio. EUR, was zu einem Nettogewinn von 123,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 führte (+8 % ggü. Vorjahr). Dies ist auf den Anstieg des EBITDA sowie auf eine deutlich reduzierte Kaufpreisallokation (PPA) im zweiten Halbjahr 2024 aus der Übernahme von TeamViewer zurückzuführen, die im Juli 2024 vollständig abgeschlossen wurde. Der **bereinigte (unverwässerte) Gewinn je Aktie** stieg in Q4 2024 auf 0,30 EUR (+37 % ggü. Vorjahr) und im Geschäftsjahr 2024 auf 1,05 EUR (+20 % ggü. Vorjahr).

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

in Mio. EUR	Q4 2024	Q4 2023	Δ ggü. VJ	FY 2024	FY 2023	Δ ggü. VJ
Umsatzkosten	-14,7	-13,1	+12 %	-54,6	-46,5	+17 %
Vertriebskosten	-24,2	-22,7	+6 %	-97,5	-87,2	+12 %
Marketingkosten	-25,3	-34,7	-27 %	-114,6	-132,9	-14 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-16,4	-17,9	-8 %	-65,9	-64,2	+3 %
Verwaltungskosten	-11,0	-10,1	+9 %	-36,2	-34,1	+6 %
Sonstige ¹	-2,3	-2,3	+2 %	-6,0	-1,2	n/a
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	-94,0	-100,8	-7 %	-374,8	-366,2	+2 %

¹ inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 3,7 Mio. EUR in Q4 2024 und 3,3 Mio. EUR in Q4 2023 / 11,8 Mio. EUR in FY 2024 und 8,5 Mio. EUR in 9M 2023.

Der Anstieg der **Umsatzkosten** im Geschäftsjahr 2024 um 17 % ggü. Vorjahr geht hauptsächlich auf das Ausrollen neuer Frontline-Projekte sowie Investitionen in die Kundenplattform zurück. Dabei handelt es sich um einen typischen „Scale-up-Effekt“ durch das aktuelle Wachstum im Frontline- und OT-Bereich. In Zukunft wird der Anteil an neuen Projekten im Verhältnis kleiner werden. Die **Vertriebskosten** stiegen vor allem aufgrund von Investitionen in neue Mitarbeiter für Enterprise und Inside Sales sowie im Bereich Customer Success Management um 12 % ggü. Vorjahr. Die **Marketingkosten** gingen im Geschäftsjahr 2024 um 14 % ggü. Vorjahr zurück, hauptsächlich aufgrund der angepassten Partnerschaft mit Manchester United im zweiten Halbjahr 2024. Zugleich investierte TeamViewer im Geschäftsjahr 2024 in Kampagnen zur Steigerung der Markenbekanntheit bei Enterprise-Kunden. Die **F&E-Aufwendungen** stiegen im Jahresvergleich um 3 %. Dies ist größtenteils auf Investitionen in Produktangebot und -sicherheit sowie auf eine größere Anzahl interner Entwickler zurückzuführen, die geringere externe Unterstützung ausglich. Der Anstieg der **Verwaltungskosten** um 6 % entspricht dem Umsatzwachstum. Die **sonstigen Aufwendungen** betragen 6,0 € Mio. im Geschäftsjahr 2024, wobei der Anstieg vorwiegend auf mehr Forderungsausfälle aufgrund höherer Umsätze und geringerer positiver Effekte aus Derivaten zurückgeht.

Finanzlage

Der angepasste Umfang der Partnerschaft mit Manchester United wirkte sich positiv auf den **Unlevered Free Cash Flow vor Steuern (UFCF vor Steuern)** aus, der im Geschäftsjahr 2024 mit 294,7 Mio. EUR rund 14 % über dem Vorjahr lag. Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** betrug 215,3 Mio. EUR und stieg damit um 8 % ggü. Vorjahr, was voll und ganz den Erwartungen von TeamViewer entspricht. Der Unterschied zwischen FCFE und UFCF vor Steuern ist im Wesentlichen bedingt durch höhere Steuern im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr, das von Steuerrückerstattungen in Höhe von insgesamt 6 Mio. EUR profitierte. Höhere Zinszahlungen und einmalige Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem im Mai 2024 platzierten Schuldschein trugen ebenfalls dazu bei. Die **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten EBITDA) lag zum Ende des Geschäftsjahres 2024 bei 73 %.

Die **liquiden Mittel** gingen im Geschäftsjahr um 17,6 Mio. EUR ggü. Vorjahr auf 55,3 Mio. EUR zurück. Dieser Trend spiegelt hauptsächlich die Aktienrückkäufe von TeamViewer in Höhe von 137,7 Mio. EUR im Jahr (davon 17,6 Mio. EUR im vierten Quartal 2024) sowie eine Nettoschuldenrückzahlung von 85 Mio. EUR (davon 20 Mio. EUR im vierten Quartal 2024) wider, die teilweise durch Netto-Zahlungsmittelzuflüsse ausgeglichen wurden.

Insgesamt belief sich die **Nettoverschuldung** zum Ende des vierten Quartals 2024 auf 389,4 Mio. EUR. Der daraus folgende **Nettoverschuldungsgrad** von 1,3x (Nettoverschuldung/Adj. EBITDA LTM) für das Geschäftsjahr 2024 entspricht den Erwartungen von TeamViewer. Dies stellt eine deutliche Verbesserung von 0,5x gegenüber 1,8x zum 31. Dezember 2023 dar.

Die Übernahme von 1E wurde am 31. Januar 2025 abgeschlossen. Die damit verbundene Finanzierung bei Abschluss umfasst ein Darlehen in Höhe von 250 Mio. EUR, ein Überbrückungsdarlehen in Höhe von 175 Mio. EUR sowie eine Inanspruchnahme des syndizierten RCF von 2022 in Höhe von 210 Mio. EUR. Der damit verbundene durchschnittliche Zinssatz beträgt rund 4 %. Damit belaufen sich die gesamten Finanzverbindlichkeiten zum Abschluss auf 1.080 Mio. EUR und die gesamten Nettofinanzverbindlichkeiten auf 1.030 Mio. EUR. Infolgedessen lag der Pro-forma-Nettoverschuldungsgrad nach Abschluss der 1E-Transaktion bei 3,2x. TeamViewers Ziel ist es, diesen Verschuldungsgrad bis Ende 2026 auf unter 2,0x zu senken.

Pro-forma Ausblick 2025

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	<i>TeamViewer</i>	697 - 712
69	<i>1E</i>	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 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.

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

- Der Monat Januar 2025 wird bei der Berichterstattung nach IFRS nicht berücksichtigt.
- Anpassungen der Kaufpreisallokation („PPA“) werden daher erst ab dem 1. Februar 2025 berücksichtigt.
- Es wird einen Abschlag auf die abgegrenzten Umsatzerlöse geben, der sich auf den berichteten IFRS-Umsatz in den ersten zwölf Monaten nach Abschluss der 1E-Übernahme auswirkt. TeamViewer wird im Verlauf des Jahres grobe Richtwerte veröffentlichen.

TeamViewers aktualisierte Strategie und mittelfristige Ziele

TeamViewer gibt heute zudem seine mittelfristigen Ziele für die Geschäftsjahre 2026-2028 im Rahmen seiner aktualisierten Unternehmensstrategie bekannt. Die Strategie richtet sich auf zwei klar definierte Wachstumsfelder, nämlich IT-Automatisierung und die digitale Transformation der Industrie mit Smart Services. Basis dafür sind leistungsstarke Software-Plattformen zur Vernetzung und Fernsteuerung von Geräten sowie zur digitalen Unterstützung von Fachkräften in Außendienst und Industrie.

Im IT-Umfeld ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten, KI und Automatisierung setzen sich sukzessive im Markt durch. Mit der Übernahme von 1E und zahlreichen Produktinnovationen ist TeamViewer optimal aufgestellt, um den digitalen Arbeitsplatz der Zukunft zu gestalten.

Im industriellen Umfeld bestehen ebenfalls große Wachstumspotenziale für TeamViewer. Als globaler Marktführer in der sicheren Vernetzung von OT-Geräten und Anlagen, Smart Services für den technischen Support und digitalen Frontline-Workflows kann das Unternehmen die Chancen der Konvergenz von IT und OT gezielt nutzen.

Diese Strategie wird ab 2027 zu nachhaltigem, zweistelligem jährlichem Umsatzwachstum führen.

Über die nächsten Jahre erwartet das Unternehmen zusätzliche Effizienzgewinne, da das Enterprise-Geschäft deutlich wächst und damit die Produktivität steigt. Darüber hinaus verteilen sich mehr als 50 % der Kosten für die technischen Plattformen auf verschiedene Geschäftsfelder, wodurch operative Skaleneffekte erzielt werden. Beides wird zu einer schrittweisen Verbesserung der Marge beitragen.

Die folgende Tabelle zeigt die **mittelfristigen Ziele für die Geschäftsjahre 2026-2028**:

	Mittelfristige Ziele
Umsatz¹	GJ 2026: 850 - 870 Mio. EUR
	GJ 2027: 935 - 960 Mio. EUR
	GJ 2028: 1.030 - 1.060 Mio. EUR
Enterprise	Anteil von >40 % im Umsatzmix bis zum GJ 2028
Bereinigtes EBITDA¹	Stetige Verbesserung auf 44 % - 45 % bis zum GJ 2028
Bereinigtes EPS	Um 70 % höher im GJ 2028 im Vergleich zu TeamViewer einzeln im GJ 2024, dadurch erheblicher Mehrwert für die Aktionäre

¹ Mittelfristige Zielbereiche zwischen den angegebenen Werten.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 12. Februar 2025 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q4-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2024-q4-fy> 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

TeamViewer ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen, das eine Konnektivitätsplattform für den Fernzugriff, die Steuerung, das Management, die Überwachung und die Reparatur von Geräten aller Art anbietet - von Laptops und Mobiltelefonen bis hin zu Industriemaschinen und Robotern. Obwohl TeamViewer für die private Nutzung kostenlos ist, hat es rund 640.000 Abonnenten und ermöglicht Unternehmen jeder Größe und Branche, ihre geschäftskritischen Prozesse durch nahtlose Konnektivität zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie Geräteverbreitung, Automatisierung und New Work gestaltet TeamViewer die digitale Transformation proaktiv und entwickelt kontinuierlich Innovationen in den Bereichen Augmented Reality, Internet of Things und Künstliche Intelligenz. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten weltweit installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen und beschäftigt weltweit mehr als 1.500 Mitarbeiter. Im Jahr 2024 erzielte TeamViewer einen Umsatz von rund 671 Millionen Euro. Die TeamViewer SE (TMV) ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und Mitglied im MDAX. Weitere Informationen finden Sie unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Presse

Martina Dier

Vice President Communications
E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations

Bisera Grubescic

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.
- Billings stellen den Wert (netto) der Güter und Dienstleistungen dar, die den Kunden innerhalb einer Periode fakturiert werden und einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 darstellen.
- Retained Billings beschreibt wiederkehrende Billings (Verlängerungen, Up- & Cross-Sell) mit bestehenden Abonnenten, die im vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraum bereits Abonnenten waren.
- Retained ARR ist definiert als ARR am Ende des Berichtszeitraums von Kunden, die am Ende des Vorjahresberichtszeitraums bereits Kunden waren.
- New Billings beschreibt wiederkehrende Billings, die neuen Abonnenten zuzurechnen sind.
- Non-recurring Billings beschreibt nicht wiederkehrende Billings, wie z. B. Dienstleistungen und Hardwareverkäufe.
- Net Retention Rate (NRR) (auf ARR, währungsbereinigt) ist definiert als Retained ARR am Ende des Berichtszeitraums geteilt durch die Gesamt-ARR am Ende des Berichtszeitraums des Vorjahres.
- Annual Recurring Revenue (ARR) beschreibt den jährlich wiederkehrenden Umsatz für alle aktiven Abonnenten am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. SMB (ARR-Sicht) 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 (ARR-Sicht) 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.
- Anzahl der Abonnenten ist die Gesamtzahl der zahlenden Abonnenten mit einem gültigen Abonnement zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- SMB Kunden sind Kunden mit einem ACV über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von unter 10.000 EUR innerhalb der letzten zwölf Monate. Bei Überschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Enterprise Kunden sind Kunden mit einem ACV über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von mindestens 10.000 EUR innerhalb der letzten zwölf Monate. Bei Unterschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Churn (Subscriber) wird berechnet, indem die Anzahl der bestehenden Abonnenten zum Berichtszeitpunkt durch die Gesamtzahl der Abonnenten zum Berichtszeitpunkt des Vorjahres geteilt wird.
- Average Selling Price (ASP) beschreibt den durchschnittlichen Verkaufspreis. Er wird berechnet, indem die gesamten SMB-/Enterprise-Billings der letzten zwölf Monate (LTM) durch die Gesamtzahl der SMB-/Enterprise-Abonnenten zum jeweiligen Berichtszeitpunkt geteilt werden.
- Annual Contract Value (ACV) wird zur Unterscheidung verschiedener Kundengrößen innerhalb von SMB und Enterprise verwendet. Der ACV ist definiert als der annualisierte Wert eines SMB-/Enterprise-Vertrags.
- 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.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

in TEUR	Q4 2024	Q4 2023	FY 2024	FY 2023
Umsatzerlöse	176.971	163.114	671.422	626.689
Umsatzkosten	(17.943)	(22.163)	(80.834)	(81.743)
Bruttoergebnis vom Umsatz	159.028	140.951	590.588	544.946
Forschungs- und Entwicklungskosten	(19.994)	(21.752)	(79.950)	(80.138)
Marketingkosten	(26.723)	(37.039)	(119.600)	(138.699)
Vertriebskosten	(28.905)	(28.540)	(113.763)	(106.691)
Verwaltungskosten	(16.502)	(14.861)	(50.915)	(49.381)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.712)	(3.273)	(11.757)	(8.506)
Sonstige Erträge	943	3.290	2.478	8.537
Sonstige Ausgaben	(7.438)	2.735	(10.688)	(3.506)
Operativer Gewinn	56.697	41.510	206.393	166.562
Finanzerträge	178	567	853	1.373
Finanzaufwendungen	(3.993)	(4.252)	(17.496)	(16.389)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	530	(467)	(2.379)	(467)
Währungsaufwendungen	(1.807)	(852)	(2.922)	(3.624)
Gewinn vor Ertragsteuern	51.604	36.505	184.450	147.455
Ertragsteuern	(16.913)	(6.234)	(61.369)	(33.440)
Konzernergebnis	34.692	30.272	123.081	114.015
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	156.851	168.025	160.245	172.140
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,22	0,18	0,77	0,66
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	158.457	169.126	162.061	172.980
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,22	0,18	0,76	0,66

Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

in TEUR	31. Dezember 2024	31. Dezember 2023
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	668.091	667.662
Immaterielle Vermögenswerte	149.006	175.736
Sachanlagen	41.457	43.261
Finanzielle Vermögenswerte	5.412	11.866
Anteile an assoziierten Unternehmen ¹	20.862	15.414
Sonstige Vermögenswerte	22.440	19.530
Aktive latente Steuern	28.750	18.596
Summe Langfristige Vermögenswerte	936.018	952.065
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.187	21.966
Sonstige Vermögenswerte	39.221	52.366
Steuerforderungen	257	2.892
Finanzielle Vermögenswerte	9.394	9.423
Zahlungsmittel- und äquivalente	55.265	72.822
Summe kurzfristige Vermögenswerte	134.323	159.468
Summe Aktiva	1.070.341	1.111.533

¹ Bisher ausgewiesen unter Finanzielle Vermögenswerte.

Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

in TEUR	31. Dezember 2024	31. Dezember 2023
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	170.000	174.000
Kapitalrücklage	70.327	105.234
Gewinnrücklage/(Verlustvortrag)	27.893	(95.188)
Cashflow Hedge	5.822	929
Währungsumrechnungsrücklagen	4.653	1.614
Rücklage eigene Aktien	(178.211)	(102.929)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	100.485	83.660
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	615	389
Finanzverbindlichkeiten	329.143	432.149
Abgegrenzte Umsatzerlöse	44.827	41.367
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	1.488	2.486
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	288	13
Passive latente Steuern	45.540	39.693
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	421.902	516.098
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	10.184	9.503
Finanzverbindlichkeiten	115.490	97.274
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.840	8.016
Abgegrenzte Umsatzerlöse	336.390	314.797
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	65.412	73.067
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.817	8.125
Steuerverbindlichkeiten	2.822	993
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	547.954	511.775
Summe Verbindlichkeiten	969.856	1.027.873
Summe Passiva	1.070.341	1.111.533

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

in TEUR	Q4 2024	Q4 2023	FY 2024	FY 2023
Gewinn vor Ertragsteuern	51.604	36.505	184.450	147.455
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	8.525	13.528	46.169	55.358
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	681	(761)	907	349
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(426)	693	(440)	758
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	1.075	7.554	16.808	21.842
Netto-Finanzierungskosten	3.286	4.153	19.022	15.483
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	26.186	22.670	25.054	43.875
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	9.758	(5.527)	20.595	(9.630)
Gezahlte Ertragsteuern	(18.585)	(14.946)	(63.387)	(45.624)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	82.104	63.869	249.178	229.865
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.143)	(1.025)	(5.373)	(5.607)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(1.890)	(13.843)	(7.450)	(15.881)
Auszahlungen für Akquisitionen	0	0	0	(8.073)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3.033)	(14.868)	(12.823)	(29.561)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(20.000)	0	(279.000)	(100.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	0	0	194.000	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(5.206)	(5.914)	(12.471)	(11.079)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(6.255)	(2.537)	(19.190)	(14.409)
Erwerb eigener Aktie	(17.592)	(46.691)	(137.732)	(161.902)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(49.053)	(55.142)	(254.393)	(287.390)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	30.018	(6.142)	(18.039)	(87.087)
Wechselkursbedingte Veränderungen	792	(927)	482	(1.088)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	24.455	79.891	72.822	160.997
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	55.265	72.822	55.265	72.822