

Q3 2026 Presse- und Quartalsmitteilung

GÖPPINGEN, 03. November 2026

TeamViewer Q3 2026: Starke Dynamik im Neugeschäft bei TeamViewer ONE und den Enterprise-Großkunden, Trendwende im DEX-Geschäft setzt sich fort, Umsatz-Jahresprognose angesichts gedämpfter Aussichten für Q4 2026 angepasst

- **Plattformstrategie zeigt Erfolge:**
  - Neugeschäft und Upselling bei TeamViewer ONE und DEX haben sich währungsbereinigt gegenüber dem Vorjahr versechsfacht
  - Der ARR im obersten Enterprise-Segment (> 200.000 EUR ARR) wuchs währungsbereinigt um +13% ggü. VJ. Das Wachstum beschleunigte sich damit gegenüber dem zweiten Quartal 2026
  - Weitere Stabilisierung im SMB-Geschäft schafft die Voraussetzungen für Wachstum in den kommenden Quartalen
- **Steigende KI-Nutzung bestätigt Plattformstrategie:**
  - Die Zahl der KI-Kunden stieg auf 70.000; die Zahl der KI-unterstützten Session Insights erhöhte sich zum Ende des dritten Quartals 2026 um 64% gegenüber dem Vorquartal auf 4,6 Millionen; das starke Wachstum setzte sich im Oktober fort
  - Neue Funktionen wie Tia Troubleshooting, Automations und das Resolution Center treiben TeamViewers Entwicklung hin zur kontrollierten, automatisierten Behebung von IT-Problemen voran
- **Ergebnisse in Q3 2026:**
  - Gesamt-ARR mit 736,9 Mio. EUR weitgehend auf Vorjahresniveau (-0,6% cc ggü. VJ)
  - Umsatz bei 184,5 Mio. EUR (-2,2 % cc ggü. VJ[1]): Als nachlaufender Indikator bildet der Umsatz die sich verbessernde Geschäftsdynamik im gesamten Unternehmen noch nicht vollständig ab
  - Starke Profitabilität: Bereinigte EBITDA-Marge von 42,8% im Einklang mit der Prognose für das Gesamtjahr
- **Prognose für das Gesamtjahr 2026:**
  - Umsatzwachstum für das Gesamtjahr nun bei -2% bis -1% cc ggü. Vorjahr erwartet (zuvor 0 % bis 3 % cc ggü. VJ), da Verzögerungen bei den Abschlüssen großer Enterprise-Deals, und erneute wirtschaftliche Unsicherheiten in Europa die Aussichten für Q4 dämpfen
  - Beschleunigtes ARR-Wachstum in 2027 durch positive Effekte aus der Skalierung der Enterprise-Vertriebsorganisation in EMEA, ein verbessertes Momentum im US-Enterprise-Geschäft und eine starke Neugeschäftspipeline
  - Prognose einer bereinigten EBITDA-Marge von rund 43 % für das Gesamtjahr 2026 wird bestätigt

[1] Die Umsatzwachstumsrate ggü. VJ wird mit dem vergleichbaren Pro-forma-Umsatz von Q3 2025 in Höhe von 192,0 Mio. EUR verglichen.

- **Starke Cash-Generierung und weiter gestärkte Bilanz:**
  - Levered Free Cash Flow um +29% ggü. VJ auf 27,3 Mio. EUR gestiegen
  - TeamViewer hat im dritten Quartal erfolgreich mehrere Refinanzierungsmaßnahmen umgesetzt, wodurch die durchschnittliche Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten von 2,5 auf 3,4 Jahre verlängert und die finanzielle Flexibilität erhöht wurde
  - Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 18 % und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt, was eine kontinuierliche Stärkung der Finanzlage des Unternehmens widerspiegelt

Oliver Steil, TeamViewer CEO

“Unsere Strategie liefert konkrete Ergebnisse: Seit mehreren Quartalen verzeichnen wir eine starke Dynamik im Neugeschäft mit TeamViewer ONE und DEX, ein deutliches ARR-Wachstum bei unseren Kunden mit dem höchsten ARR und eine Stabilisierung des SMB-Geschäfts. Diese Trends haben sich im dritten Quartal fortgesetzt. Gleichzeitig sind wir noch nicht dort, wo wir sein müssen: Die Konvertierung unserer Pipeline ist weiterhin zu langsam und unsere Kundenbindung zu niedrig. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, unsere Enterprise-Vertriebsorganisation weltweit weiter auszubauen und gezielter aufzustellen. Gleichzeitig belastet dies unsere Aussichten für das vierte Quartal. Die Dynamik in unserem Neugeschäft zeigt jedoch, dass unsere Strategie erfolgreich ist. Deshalb sind wir sehr zuversichtlich, das Wachstum 2027 und darüber hinaus beschleunigen zu können, da Kunden die Digitalisierung und Automatisierung des Arbeitsplatzes zunehmend vorantreiben.“

Mark Banfield, TeamViewer CRO

„In unseren Kundengesprächen sehen wir deutlich, dass TeamViewer ONE auf großes Interesse stößt – insbesondere bei großen Unternehmen, die ihre Tool-Landschaft konsolidieren und den Weg hin zu Autonomous Endpoint Management einschlagen wollen. Weniger als ein Jahr nach Markteinführung macht TeamViewer ONE bereits rund 10 % des Enterprise-ARR aus. Dazu beigetragen haben neue Kunden, darunter ein führendes US-amerikanisches Unternehmen aus der Luft- und Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie, sowie der Umstieg bestehender DEX- und Tensor-Kunden. Das Beispiel AkzoNobel zeigt, welchen konkreten Mehrwert unsere Kunden erzielen: Das Unternehmen nutzt TeamViewer DEX, um den IT-Support für mehr als 25.000 Geräte zu automatisieren und reduzierte dadurch die Zahl der IT-Support-Tickets um mehr als 40 %. Besonders erfreulich entwickelte sich im dritten Quartal unser US-Enterprise-Geschäft. Darauf bauen wir nun auf. Gleichzeitig wurde in jüngsten Gesprächen deutlich, dass die aktuelle Unsicherheit über den US-Bundeshaushalt die Abschlüsse großer Deals im öffentlichen Sektor aus unserer Pipeline verzögern wird. Unser Fokus im Vertrieb ist klar: Wir wollen mehr Vertragsabschlüsse aus unserer Vertriebspipeline erzielen, bestehende Kundenbeziehungen vertiefen und sowohl die Kundenbindung als auch das Geschäft mit unseren Enterprise-Kunden weiter stärken.“

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

„Wir verbinden weiterhin ein diszipliniertes Finanzmanagement mit gezielten Investitionen in unsere strategischen Wachstumsprioritäten. Trotz einer schwächeren Umsatzentwicklung haben wir im dritten Quartal eine bereinigte EBITDA-Marge von 42,8% erzielt und liegen damit im Rahmen unserer Prognose für das Gesamtjahr. Der Levered Free Cash Flow stieg gegenüber dem Vorjahr um +29%, was die verbesserte Cash Conversion widerspiegelt. Darüber hinaus haben wir im dritten Quartal erfolgreich mehrere Refinanzierungsmaßnahmen abgeschlossen. Dies zeigt das Vertrauen unserer Finanzierungspartner und Fremdkapitalinvestoren in TeamViewer. Durch die Verlängerung von Laufzeiten, die Diversifizierung unserer Finanzierungsquellen und die vollständige Rückzahlung der Überbrückungsfinanzierung für die 1E-Akquisition haben wir unsere Bilanz weiter gestärkt und unsere finanzielle Flexibilität zur Unterstützung unserer langfristigen Wachstumsstrategie erhöht. Für das Gesamtjahr erwarten wir nun ein Umsatzwachstum von -2% bis -1% cc ggü. VJ. Darin spiegeln sich gedämpftere Aussichten für Q4 2026 wider. Wir bestätigen unsere Prognose einer bereinigten EBITDA-

Marge von rund 43 %. Unser Fokus bleibt auf der Stärkung der Kundenbindung, kontinuierlichen Investitionen in unsere strategischen Prioritäten, dem weiteren Personalaufbau im Vertrieb sowie im Bereich Forschung und Entwicklung, wo wir bereits erste positive Effekte sehen, sowie dem weiteren Abbau unserer Verschuldung."

Q3 2026 Ergebnisse auf einen Blick (Konzern, ungeprüft)

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2026	Q3 2025	Δ in %	Δ in % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	736,9	756,8	-2,6 %	-0,6 %
Umsatz[1]	184,5	192,0	-3,9 %	-2,2 %
Bruttoergebnis vom Umsatz[1,2]	167,8	176,8	-5 %	
Bruttomarge[1,2]	91 %	92 %	-1 pp	
Bereinigtes EBITDA[1]	78,9	87,7	-10 %	
Bereinigte EBITDA-Marge[1]	42,8 %	45,7 %	-3 pp	
EBITDA	77,1	79,5	-3 %	
Operatives Ergebnis (EBIT)	63,3	66,1	-4 %	
Konzernergebnis	36,0	28,7	+26 %	
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in Mio.)	157,8	157,0	+1 %	
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,23	0,18	+25 %	
Bereinigtes Konzernergebnis[1]	43,1	52,7	-18 %	
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)[1]	0,27	0,34	-19 %	
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	41,2	34,0	+21 %	
Levered Free Cash Flow (FCFE)[3]	27,3	21,1	+29 %	
Netto-Finanzverbindlichkeiten	819,0	969,6	-16 %	

[1] Die Vergleichszahlen für Q3 2025 sind pro forma. Die Wachstumsrate bezieht sich auf die pro forma Vergleichszahlen für Q3 2025.
[2] Das in dieser Tabelle ausgewiesene Bruttoergebnis vom Umsatz basiert auf wiederkehrenden Kosten und weicht daher vom in der GuV ausgewiesenen Bruttoergebnis vom Umsatz ab.
[3] Bereinigt um Effekte aus der 1E-Akquisition.

Unternehmensentwicklung

Plattformstrategie liefert zunehmend konkrete Erfolge im Vertrieb und bei Kunden

Das dritte Quartal lieferte weitere Belege dafür, dass die zu Jahresbeginn aufgelegte Plattformstrategie zunehmend auch im Vertrieb greift. Dies zeigt sich bereits in der stärkeren Ausrichtung auf Großkunden und der schnellen Skalierung von TeamViewer ONE. TeamViewer ONE und DEX verzeichneten ein starkes Wachstum im Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr, getragen von bedeutenden Neukundengewinnen und dem Ausbau bestehender Beziehungen zu großen Enterprise-Kunden. Gleichzeitig setzte sich die Stabilisierung im SMB-Geschäft fort. Weitere Produktinnovationen ermöglichen es Kunden inzwischen, KI nicht nur für Handlungsempfehlungen, sondern zunehmend auch für die automatisierte Behebung von IT-Problemen einzusetzen. AkzoNobel liefert ein konkretes Beispiel dafür, welchen messbaren Mehrwert automatisierte Fehlerbehebung auch im großen Maßstab schaffen kann. Diese Funktionen und ihren Mehrwert einem größeren Teil unserer Kundenbasis zugänglich zu machen, bleibt eine zentrale strategische Priorität, um das Upselling zu stärken und die Kundenbindung zu verbessern.

Um diesen kommerziellen Fokus weiter zu stärken, ist Peter Ruchatz als Chief Marketing Officer zu TeamViewer gekommen. Er hat das klare Mandat, die Plattformstrategie des Unternehmens in anhaltendes kommerzielles Momentum zu übersetzen. Strategische Partnerschaften sind ein weiterer Hebel, um diese Strategie voranzutreiben. Nachdem TeamViewer-Lösungen in die Angebotsliste von ServiceNow aufgenommen wurden, arbeiten beide Unternehmen eng an einer gemeinsamen Produkt-Roadmap mit Fokus auf agentenbasierte und autonome IT-Workflows. Damit kommt TeamViewer dem Ziel des Autonomous Endpoint Management weiter näher.

Weitere Stabilisierung im SMB-Geschäft, Stärkung der Kundenbindung im Enterprise-Segment im Fokus

Das SMB-Geschäft stabilisierte sich im dritten Quartal weiter. Der ARR-Rückgang im Quartalsvergleich verlangsamte sich bereits das zweite Quartal in Folge. Im Enterprise-Geschäft lag das Neugeschäft über dem Vorjahresniveau, und das oberste Enterprise-Segment wuchs weiter. Allerdings dämpften eine höhere Kundenabwanderung und eine schwächere Upselling-Dynamik die Kundenbindung insgesamt. Gleichzeitig gibt es ermutigende Signale durch erneute Upselling-Aktivitäten unter Großkunden, die im vergangenen Jahr von größeren Volumenreduzierungen betroffen waren. Die Enterprise-Organisation weiter auszubauen und die Verbreitung der Plattform in EMEA voranzutreiben bleibt eine wichtige Priorität, um Geschäftsabschlüsse zu beschleunigen und somit das volle Potenzial auszuschöpfen. Den Mehrwert für Bestandskunden weiter zu steigern und daraus ein breiteres Wachstum innerhalb der bestehenden Kundenbasis zu erzielen, bleibt eine zentrale operative Priorität.

TeamViewer ONE verzeichnet starkes Wachstum

Das Neugeschäft mit TeamViewer ONE und DEX hat sich im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr versechsfacht[2]. TeamViewer ONE steht inzwischen für rund 10 % des Enterprise-ARR – nachdem der Anteil vor neun Monaten noch nahezu bei null lag. Treiber waren der Umstieg bestehender DEX- und Tensor-Kunden sowie die Einführung der Plattform bei Neukunden. Mit 208 Enterprise-Kunden, die TeamViewer ONE nutzen – rund 4 % aller Enterprise-Kunden –, trägt die Plattform bereits einen bedeutenden Teil zum Enterprise-ARR bei. Dies unterstreicht die starke Nachfrage bei größeren, umsatzstarken Kunden und das erhebliche Potenzial für weiteres Wachstum. Besonders dynamisch entwickelte sich das Geschäft mit großen strategischen Kunden. Dazu zählt ein neuer Enterprise-Kunde für TeamViewer ONE aus der US-amerikanischen Luft-, Raumfahrt- und Rüstungsindustrie. Der ARR im obersten Enterprise-Segment mit mehr als 200.000 EUR ARR wuchs um +13% cc ggü. VJ. Dies zeigt, dass TeamViewer weiterhin erfolgreich strategisch wichtige Großkunden gewinnt und bestehende Kundenbeziehungen ausbaut.

[2] Die Wachstumsrate umfasst TeamViewer ONE Standard, Advanced und Enterprise.

KI-Entwicklung: Von intelligenter Unterstützung zu kontrollierter, automatisierter Fehlerbehebung

TeamViewer hat mit Tia Troubleshooting, Automations und dem Resolution Center neue Funktionen eingeführt, die den KI-basierten IT-Support von reinen Handlungsempfehlungen hin zu kontrollierten und wiederholbaren automatisierten Fehlerbehebungen weiterentwickeln. Die neuen Funktionen unterstützen IT-Teams dabei, Probleme zu analysieren, von Experten freigegebene Maßnahmen anzuwenden und bewährte Lösungen für die automatisierte Fehlerbehebung wiederzuverwenden. Gleichzeitig nahm die Nutzung der KI-Funktionen weiter stark zu: Die Anzahl der automatisierten Session Insights stieg im dritten Quartal 2026 um +64% auf 4,6 Millionen. Allein im September wurden 880.000 automatisierte Session Insights erstellt. Anfang November 2026 überschritt die Gesamtzahl bereits die Marke von 5,5 Millionen.

AkzoNobel demonstriert automatisierte Fehlerbehebung im großen Maßstab

AkzoNobel nutzt TeamViewer DEX, um den IT-Support für mehr als 25.000 Geräte an 995 Standorten weltweit zu automatisieren. Durch die Kombination aus proaktiver Fehlerbehebung, Self-Service-Angeboten für Mitarbeitende und KI-gestützter Skripterstellung konnte das Unternehmen die Zahl der IT-Support-Tickets um mehr als 40 % reduzieren und allein in einem Quartal über 52.000 Minuten Support-Zeit einsparen.

Das Beispiel zeigt konkret, wie TeamViewers Technologie Kunden beim Übergang vom reaktiven IT-Support hin zu einer zunehmend automatisierten Fehlerbehebung unterstützt.

Finanz-Highlights

Hohe Profitabilität im dritten Quartal 2026 trotz vorübergehender Wachstumsdämpfer

Als nachlaufender Indikator bildet der Umsatz im dritten Quartal die sich verbessernde Geschäftsdynamik im gesamten Unternehmen noch nicht vollständig ab. Der Umsatz in den ersten neun Monaten 2026 belief sich auf 550,4 Mio. EUR. Auf Pro-forma-Basis entsprach dies einem währungsbereinigten Rückgang um 1,3 % ggü. VJ, während auf IFRS-Basis ein währungsbereinigtes Wachstum von +2,1% ggü. VJ erzielt wurde. Die Profitabilität blieb im dritten Quartal 2026 mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 42,8% im Rahmen der Prognose für das Gesamtjahr.

ARR- und Umsatzentwicklung

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2026	Q3 2025 pro forma	Δ in %	Δ in % cc
Enterprise				
Umsatz	60,3	57,9	+4,3 %	+5,5 %
ARR[1]	237,6	230,5	+3,1 %	+6,7 %
Enterprise NRR (cc)[1]	93 %	97 %		
Enterprise NRR (cc)[1] bereinigt um Netto-Upsell von SMB	96 %	102 %		
SMB				
Umsatz	124,2	134,1	-7,4 %	-5,4 %
ARR[1]	499,3	526,3	-5,1 %	-3,7 %
Gesamt				
Umsatz	184,5	192,0	-3,9 %	-2,2 %
ARR[1]	736,9	756,8	-2,6 %	-0,6 %
NRR (cc)[1]	92 %	97 %		
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend)[1]	606,9	645,6	-6 %	
Umsatz nach Region				
EMEA	101,1	101,5	-0,5 %	-0,4 %
AMERICAS	65,7	72,1	-8,8 %	-5,6 %
APAC	17,7	18,3	-3,5 %	+1,5 %

[1] Die Vergleichszahlen und Wachstumsraten für Q3 2025 sind nicht pro forma.

In Q3 2026 blieb der **ARR** mit 736,9 Mio. EUR weitgehend stabil (-0,6 % cc ggü. VJ). In der EMEA-Region lag der ARR währungsbereinigt auf Vorjahresniveau. Grund hierfür waren langsamere Geschäftsabschlüsse in der EMEA-Vertriebspipeline. Auch in der Region Americas blieb der ARR währungsbereinigt auf Vorjahresniveau. Das Wachstum ist weiterhin durch einen größeren einmaligen Kundenabwanderungseffekt aus dem ersten Quartal belastet. Der Effekt wird bis nach dem vierten Quartal 2026 einen negativen Einfluss haben und danach aus dem Vorjahresvergleich herausfallen. Die Entwicklung in APAC blieb weitgehend stabil und auf Vorjahresniveau.

Der **Enterprise-ARR** wuchs um +6,7 % cc ggü. VJ. Wachstumstreiber waren insbesondere Neukundengewinne, vor allem in der Region Americas, eine intensivere Nutzung durch Bestandskunden sowie die weitere Stärkung des Go-to-Market-Modells. Die Trendwende im DEX-Geschäft, die auf den Erfolgen der TeamViewer ONE Plattform aufbaut, unterstützt das ARR-Wachstum im obersten Enterprise-Segment (> 200.000 EUR ARR) um +13 % cc ggü. VJ. Das Wachstum lag damit zwei Prozentpunkte über dem zweiten Quartal 2026. Dies unterstreicht die starke Nachfrage nach Lösungen von TeamViewer bei Großunternehmen mit komplexen IT-Infrastrukturen.

Die **Enterprise-NRR** lag im dritten Quartal bei 93 %, gegenüber 94 % im zweiten Quartal 2026 und 97 % im dritten Quartal 2025[3]. Bereinigt um den Netto-Upsell von 9,6 Mio. EUR aus dem SMB- in den Enterprise-Bereich lag die Enterprise-NRR (cc) bei 96% (Q3 2025: 102%[3]). Die Gesamtzahl der Enterprise-Kunden blieb zum Ende von Q3 2026 mit rund 5.300 stabil.

Der **SMB-ARR** sank um 3,7 % cc ggü. VJ auf 499,3 Mio. EUR, im Einklang mit den internen Erwartungen. Im dritten Quartal 2026 stabilisierte sich die Kundenabwanderung erstmals gegenüber dem Vorquartal. Dies ist ein ermutigendes frühes Zeichen für eine mögliche Trendwende. Die Anzahl der SMB-Kunden belief sich zum Ende von Q3 2026 auf rund 602.000.

In Q3 2026 sank der **Umsatz** um 2,2 % cc ggü. VJ[3] auf 184,5 Mio. EUR (Q3 2025: 192,0 Mio. EUR). Wechselkursbewegungen belasteten den **ausgewiesenen Umsatz** im Quartal mit einem negativen Währungseffekt von 1,7 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr – hauptsächlich bedingt durch den US-Dollar. Der durchschnittliche EUR/USD-Wechselkurs in Q3 2026 betrug 1,15, verglichen mit 1,17 in Q3 2025. Der **SMB-Umsatz** sank um 5,4 % cc ggü. VJ[3] auf 124,2 Mio. EUR (Q3 2025: 134,1 Mio. EUR). Der **Enterprise-Umsatz** stieg um +5,5 % cc ggü. VJ[3] auf 60,3 Mio. EUR (Q3 2025: 57,9 Mio. EUR).

In Q3 2026 blieb der **Umsatz in der Region EMEA** mit -0,4 % cc ggü. VJ[3] weitgehend stabil und erreichte 101,1 Mio. EUR (Q3 2025: 101,5 Mio. EUR). Die Region **APAC** verzeichnete ein Umsatzwachstum von +1,5 % cc ggü. VJ[3] auf 17,7 Mio. EUR (Q3 2025: 18,3 Mio. EUR). Der Umsatz in der Region **AMERICAS** sank um 5,6 % cc ggü. VJ[3] auf 65,7 Mio. EUR (Q3 2025: 72,1 Mio. EUR). Hintergrund waren weiterhin die bereits kommunizierten Abwanderungseffekte, die das DEX-Geschäft vorübergehend belasten.

Bereinigtes EBITDA

In Q3 2026 belief sich das **bereinigte EBITDA** auf 78,9 Mio. EUR, was einem Rückgang von 10 % ggü. VJ[4] entspricht (Q3 2025: 87,7 Mio. EUR). Die Entwicklung spiegelt vor allem niedrigere Umsätze wider. Durch eine weiterhin konsequente Kostendisziplin wurde der Anstieg der laufenden Gesamtkosten auf +1,3 % ggü. VJ[4] begrenzt. Diese beliefen sich auf 105,6 Mio. EUR (Q3 2025: 104,2 Mio. EUR). Die **bereinigte EBITDA-Marge** blieb dadurch mit 42,8 % auf einem hohen Niveau (Q3 2025: 45,7 %). Die im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition im EBITDA erfassten wesentlichen Bereinigungen beliefen sich auf 1,2 Mio. EUR, und betrafen laufende Systemintegrationen.

[3] Die Vergleichszahlen für Q3 2025 sind pro forma ausgewiesen.

Die Umsatzkosten (COGS) stiegen um +10 % ggü. VJ[4] auf 16,7 Mio. EUR (Q3 2025: 15,1 Mio. EUR). Dies spiegelt vor allem Investitionen in die Kundenplattform wider, darunter die Vorbereitung auf FedRAMP-Anforderungen, den Ausbau des Angebots von TeamViewer ONE und DEX sowie Initiativen zur Partnerintegration. Die **Vertriebskosten** stiegen um +8,3 % ggü. VJ[4] auf 32,9 Mio. EUR (Q3 2025: 30,4 Mio. EUR). Der Anstieg reflektiert anhaltende Investitionen zur Stärkung der Neukundengewinnung und zur langfristigen Bindung von Bestandskunden. Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz betrug 18 %[4] (Q3 2025: 16 %). Die **Marketingkosten** sanken um 18 % ggü. VJ[4] auf 19,6 Mio. EUR (Q3 2025: 23,9 Mio. EUR). Dies war vor allem auf niedrigere Sponsoring-Aufwendungen nach dem Auslaufen früherer Sponsoring-Verpflichtungen im Zusammenhang mit Manchester United zurückzuführen. Die Kosten für **Forschung und Entwicklung (F&E)** stiegen um +14 % ggü. VJ[4] auf 24,9 Mio. EUR (Q3 2025: 21,8 Mio. EUR). Dies spiegelt die anhaltenden Investitionen in Produktinnovationen, KI-Funktionen sowie den Ausbau der integrierten Plattform wider. Die F&E-Kosten entsprachen 14 %[4] des Umsatzes (Q3 2025: 11 %) und verdeutlichen den starken Fokus des Managements auf die Weiterentwicklung der Produkte. Die **allgemeinen Verwaltungskosten** sanken infolge der Kostenkontrollmaßnahmen des Managements und Synergien aus der Post-Merger-Integration (PMI) um 19 % ggü. VJ[4] auf 9,1 Mio. EUR (Q3 2025: 11,3 Mio. EUR). Die **sonstigen Aufwendungen** beliefen sich auf 2,3 Mio. EUR, verglichen mit 1,7 Mio. EUR in Q3 2025. Ausschlaggebend hierfür waren insbesondere geringere positive Effekte aus Derivaten.

Bereinigtes Konzernergebnis

In Q3 2026 stieg das Konzernergebnis um +26 % ggü. VJ auf 36,0 Mio. EUR (Q3 2025: 28,7 Mio. EUR). Der Anstieg ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass sich die im Vorjahr angefallenen Verluste aus Währungsumrechnungseffekten eines konzerninternen Darlehens im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition im Berichtszeitraum nicht wiederholten. Das bereinigte Konzernergebnis sank um 18% ggü. VJ[4] auf 43,1 Mio. EUR (Q3 2025: 52,7 Mio. EUR). Der bereinigte Gewinn pro Aktie (unverwässert) ging um 19% ggü. VJ[4] auf 0,27 EUR zurück (Q3 2025: 0,34 EUR).

Finanzlage

In Q3 2026 entwickelte sich der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit positiv und belief sich auf 41,2 Mio. EUR, was einem Anstieg von +21 % ggü. VJ entspricht. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeiten** betrug -5,1 Mio. EUR. Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten** belief sich auf -47,0 Mio. EUR und umfasste hauptsächlich die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 200,0 Mio. EUR, Einnahmen aus neuen Finanzierungen in Höhe von 165,0 Mio. EUR sowie damit verbundene Zinszahlungen von 9,7 Mio. EUR. Zum Ende von Q3 2026 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 28,9 Mio. EUR.

Der um Effekte aus der 1E-Akquisition bereinigte Levered Free Cash Flow (FCFE) belief sich im dritten Quartal 2026 auf 27,3 Mio. EUR, was einem Anstieg von +29 % ggü. VJ entspricht[5]. Diese Entwicklung ist auf einen höheren Cashflow vor Steuern (+23 % ggü. VJ) infolge von Working-Capital-Effekten zurückzuführen.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum Ende von Q3 2026 auf 819,0 Mio. EUR. Dies entspricht einer Verbesserung um 13,8 Mio. EUR gegenüber dem 30. Juni 2026 (832,8 Mio. EUR). Der Netto-Verschuldungsgrad blieb mit 2,5x (Netto-Finanzverbindlichkeiten/bereinigtes Pro-forma-EBITDA LTM) stabil und steht weiterhin im Einklang mit dem internen Ziel von TeamViewer, bis Ende 2026 einen Verschuldungsgrad von rund 2,3x zu erreichen.

[4] Die Vergleichszahlen für Q3 2025 sind pro forma ausgewiesen.

[5] Bereinigt um Effekte aus der 1E-Akquisition.

Durch den erfolgreichen Abschluss mehrerer Refinanzierungsmaßnahmen hat TeamViewer die Finanzierung für die kommenden Jahre gesichert, das Refinanzierungsrisiko deutlich reduziert und die durchschnittliche Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten von 2,5 auf 3,4 Jahre verlängert.

Zu den wesentlichen Maßnahmen zählten ein Schuldscheindarlehen über 125 Mio. EUR sowie die Erweiterung der revolvierenden Kreditfazilität um 150 Mio. EUR, verbunden mit einer Verlängerung der Laufzeit von 2029 bis 2031. Darüber hinaus zahlte TeamViewer die DCM-Überbrückungsfinanzierung in Höhe von 145 Mio. EUR zurück, zusätzlich zur bereits im ersten Quartal 2026 erfolgten Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens über 193 Mio. EUR.

Zusammen stärken diese Maßnahmen die finanzielle Flexibilität, verbreitern die Finanzierungsbasis und sichern einen attraktiven durchschnittlichen Zinssatz von rund 4 %.

Prognose für das Gesamtjahr 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet TeamViewer nun ein Umsatzwachstum von -2% bis -1% cc ggü. VJ auf Basis konstanter Wechselkurse, ausgehend von einem Pro-forma-Umsatz von 767,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025 (zuvor: 0 % bis 3 % ggü. VJ auf Basis konstanter Wechselkurse). Die angepasste Wachstumsprognose berücksichtigt Verzögerungen bei den Abschlüssen großer Enterprise-Deals sowie erneute wirtschaftliche Unsicherheiten in Europa, die das Umsatzwachstum im vierten Quartal 2026 voraussichtlich belasten werden.

Gleichzeitig dürften die positiven Effekte aus dem Ausbau der Enterprise-Vertriebsorganisation in EMEA, die zunehmende Dynamik im US-Enterprise-Geschäft sowie die allgemeine Neugeschäftspipeline das ARR-Wachstum im Jahr 2027 beschleunigen.

TeamViewer bestätigt die Prognose einer bereinigten EBITDA-Marge von rund 43 % für das Geschäftsjahr 2026.

	FY 2025 Pro Forma	**FY 2026 Prognose**
Umsatzwachstum (währungsbereinigt ggü. Pro-forma-Umsatz FY 2025)	767,5 Mio. EUR	Zwischen -2% bis -1% (währungsbereinigt)
Bereinigte EBITDA-Marge (inklusive Währungseffekten)	44 %	~ 43 % bestätigt

[1] Das währungsbereinigte Umsatzwachstum gegenüber dem IFRS-Umsatz 2025 (746,8 Mio. EUR) fällt höher aus als das währungsbereinigte Umsatzwachstum gegenüber dem Pro-forma-Umsatz 2025 (767,5 Mio. EUR).
[2] Währungsbereinigtes Wachstum bei einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,13 USD pro EUR für das FY 2025.

Während die Umsatzwachstumsprognose für das Gesamtjahr 2026 auf Basis konstanter Währungen erfolgt, wird der tatsächlich ausgewiesene Umsatz voraussichtlich durch Wechselkursschwankungen beeinflusst. Der erwartete gesamte negative Währungseffekt auf die währungsbereinigte Umsatzwachstumsprognose für das Gesamtjahr 2026 beträgt 2,3 Prozentpunkte und ist hauptsächlich auf den US-Dollar zurückzuführen.

Dies berücksichtigt die bis zum dritten Quartal 2026 tatsächlich erfassten Währungseffekte, die erwarteten Währungseffekte für das vierte Quartal 2026 auf Basis der Kassakurse vom 30. September 2026 sowie zeitversetzte Währungseffekte infolge des zentralisierten Rechnungsstellungsmodells von TeamViewer.

TeamViewer wird im Rahmen der vierteljährlichen Ergebnispräsentation weiterhin Angaben zu den erwarteten Währungseffekten auf das Umsatzwachstum machen. Darüber hinaus wird TeamViewer die zusätzlichen erwarteten Währungseffekte aus der Auflösung historisch abgegrenzter Umsatzerlöse ausweisen, um eine systematische Über- oder Unterschätzung der Auswirkungen von Wechselkursbewegungen auf den ausgewiesenen Umsatz zu vermeiden.

Aufgrund des zentralisierten Rechnungsstellungsmodells von TeamViewer und der IFRS-Bilanzierung werden abgegrenzte Umsatzerlöse zum Wechselkurs am Rechnungsdatum erfasst. Dadurch entstehen Währungseffekte, wenn historisch abgegrenzte Umsatzerlöse später als Umsatz ausgewiesen werden.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO), Michael Wilkens (CFO) und Mark Banfield (CRO) werden am 3. November 2026 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q3 2026-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über https://www.webcast-eqs.com/login/teamviewer-2026-q3 verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations Website unter https://ir.teamviewer.com/de/publikationen/finanzergebnisse verfügbar sein. Die begleitende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

Über TeamViewer

TeamViewer (XETRA: TMV) behebt IT-Probleme, bevor sie die Produktivität beeinträchtigen. In einer Welt, in der Künstliche Intelligenz die Zahl der Endgeräte, Anwendungen und digitalen Agenten rasant wachsen lässt, verschafft TeamViewer Unternehmen wieder die Kontrolle: Die Plattform erkennt in Echtzeit, wenn etwas nicht rund läuft, behebt viele Probleme eigenständig und holt die Expertise von IT-Teams ein, wenn menschliches Urteilsvermögen gefragt ist. Mit der Plattform TeamViewer ONE vereint das Unternehmen Endpoint Management, Digital Employee Experience (DEX) sowie agentenbasierten Remote Support und treibt so den Wandel hin zum Autonomous Endpoint Management (AEM) voran. Die Plattform baut auf einem einzigartigen Datenschatz auf: Millionen von Problemlösungen erfahrener IT-Experten, die mit KI erfasst und ausgewertet wurden. Auf dieser Grundlage kann sie Probleme selbstständig beheben – und lernt mit jedem gelösten Fall weiter dazu. Mehr als 600.000 Kunden, von mittelständischen Unternehmen bis zu den größten Konzernen der Welt, vertrauen auf TeamViewer, um ihre digitalen und physischen Betriebsabläufe zuverlässig am Laufen zu halten. Weitere Informationen finden Sie unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Investor Relations

Bisera Grubesic
Vice President Investor Relations
E-Mail: ir@teamviewer.com

Presse

Maximilian Hofmann
Director Communications
E-Mail: press@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.
- **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 Neuzuordnung 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 Neuzuordnung 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 bezahlter 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 anteilsbasierte 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 der Transaktion. 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.

9M 2026 Ergebnisse auf einen Blick (Konzern, ungeprüft)

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	9M 2026	9M 2025	Δ %	Δ in % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	736,9	756,8	-2,6 %	-0,6 %
Umsatz[1]	550,4	572,9	-3,9 %	-1,3 %
Bruttoergebnis vom Umsatz[1,2]	503,7	526,1	-4 %	
Bruttomarge[1,2]	92 %	92 %	0 pp	
Bereinigtes EBITDA[1]	240,8	253,4	-5 %	
Bereinigte EBITDA-Marge[1]	43,7 %	44,2 %	0 pp	
EBITDA	222,8	223,9	-1 %	
Operatives Ergebnis (EBIT)	182,5	183,2	0 %	
Konzernergebnis	100,3	80,9	+24 %	
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in Mio.)	157,8	157,0	+1 %	
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,64	0,52	+23 %	
Bereinigtes Konzernergebnis[1]	130,8	142,7	-8 %	
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)[1]	0,83	0,91	-9 %	
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	140,6	144,4	-3 %	
Levered Free Cash Flow (FCFE)[3]	91,9	125,1	-27 %	
Netto-Finanzverbindlichkeiten	819,0	969,6	-16 %	

[1] Die Vergleichszahlen für 9M 2025 sind pro forma. Die Wachstumsrate bezieht sich auf die pro forma Vergleichszahlen für 9M 2025.
[2] Das in dieser Tabelle ausgewiesene Bruttoergebnis vom Umsatz basiert auf wiederkehrenden Kosten und weicht daher vom in der GuV ausgewiesenen Bruttoergebnis vom Umsatz ab.
[3] Im Berichtsjahr bereinigt um Effekte aus der 1E-Akquisition. Im Vorjahr bereinigt um Effekte aus der 1E-Akquisition und Rechtsstreitigkeiten.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q3 2026	Q3 2025	9M 2026	9M 2025
Umsatzerlöse	**184.490**	**189.484**	**550.408**	**553.866**
Umsatzkosten	(26.279)	(25.102)	(75.560)	(74.302)
Bruttoergebnis vom Umsatz	**158.211**	**164.381**	**474.847**	**479.564**
Forschungs- und Entwicklungskosten	(26.925)	(23.542)	(79.032)	(71.454)
Marketingkosten	(20.396)	(25.489)	(62.518)	(84.976)
Vertriebskosten	(35.809)	(31.369)	(106.191)	(98.440)
Verwaltungskosten	(11.554)	(14.139)	(37.303)	(45.404)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.055)	(3.619)	(6.853)	(8.608)
Sonstige Erträge	3.303	26	5.116	15.137
Sonstige Ausgaben	(448)	(108)	(5.593)	(2.587)
Operativer Gewinn	**63.327**	**66.142**	**182.474**	**183.232**
Finanzerträge	139	84	370	327
Finanzaufwendungen	(9.993)	(10.419)	(29.478)	(29.617)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	(1.067)	(533)	(3.508)	(3.698)
Währungsaufwendungen	(563)	(16.062)	(2.710)	(30.477)
Gewinn vor Ertragsteuern	**51.843**	**39.212**	**147.147**	**119.767**
Ertragsteuern	(15.840)	(10.562)	(46.850)	(38.871)
Konzernergebnis	**36.004**	**28.650**	**100.297**	**80.895**
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	157.795	156.966	157.795	156.966
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in EUR pro Aktie)	**0,23**	**0,18**	**0,64**	**0,52**
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	158.783	158.024	158.664	158.197
Verwässerter Gewinn je Aktie (in EUR pro Aktie)	**0,23**	**0,18**	**0,63**	**0,51**

Konzernbilanz Aktiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	30. Sep. 2026	31. Dez. 2025
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	1.130.477	1.115.457
Immaterielle Vermögenswerte	324.343	343.866
Sachanlagen	52.712	44.905
Finanzielle Vermögenswerte	12.554	5.640
Anteile an assoziierten Unternehmen	13.331	13.763
Sonstige Vermögenswerte	30.920	27.524
Aktive latente Steuern	2.315	905
Summe Langfristige Vermögenswerte	**1.566.652**	**1.552.061**
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.693	27.531
Sonstige Vermögenswerte	45.956	35.404
Steuerforderungen	999	8.424
Finanzielle Vermögenswerte	9.797	10.796
Zahlungsmittel- und äquivalente	28.919	41.569
Summe kurzfristige Vermögenswerte	**103.365**	**123.724**
Summe Aktiva	**1.670.016**	**1.675.784**

Konzernbilanz Passiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	30. Sep. 2026	31. Dez. 2025
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	163.500	163.500
Kapitalrücklage	(10.150)	(3.874)
Gewinnrücklage	246.438	146.141
Cashflow Hedge	4.501	(146)
Währungsumrechnungsrücklage	(35.036)	(55.060)
Rücklage eigene Aktien	(76.583)	(85.682)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	**292.669**	**164.879**
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	1.039	737
Finanzverbindlichkeiten	749.872	549.879
Abgegrenzte Umsatzerlöse	26.350	37.080
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	1.318	904
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	–	209
Passive latente Steuern	81.387	79.635
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	**859.967**	**668.443**
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	2.989	1.768
Finanzverbindlichkeiten	97.999	393.087
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.747	11.150
Abgegrenzte Umsatzerlöse	330.720	346.931
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	50.653	67.645
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	11.567	10.869
Steuerverbindlichkeiten	13.706	11.012
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	**517.380**	**842.462**
Summe Verbindlichkeiten	**1.377.347**	**1.510.905**
Summe Passiva	**1.670.016**	**1.675.784**

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q3 2026	Q3 2025	9M 2026	9M 2025
Gewinn vor Ertragsteuern	51.843	39.212	147.147	119.767
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	13.810	13.380	40.320	40.718
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(2)	416	1.523	(8.178)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(131)	67	(323)	1.142
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	475	1.740	2.822	11.172
Netto-Finanzierungskosten	10.921	10.867	32.617	32.988
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	(18.929)	(37.730)	(26.941)	(251)
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	(734)	18.756	(18.364)	(20.022)
Gezahlte Ertragsteuern	(16.036)	(12.685)	(38.244)	(32.916)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	**41.218**	**34.023**	**140.556**	**144.420**
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(2.782)	(1.448)	(6.038)	(5.199)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(2.295)	(3)	(4.295)	(482)
Auszahlungen für Akquisitionen	—	—	(1.274)	(682.500)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**(5.077)**	**(1.450)**	**(11.607)**	**(688.181)**
Rückzahlung von Fremdmitteln	(200.000)	(65.000)	(481.000)	(195.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	165.000	33.000	385.000	753.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(2.299)	(3.776)	(13.177)	(10.559)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(9.689)	(9.425)	(33.075)	(29.063)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	**(46.988)**	**(45.201)**	**(142.252)**	**518.378**
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	**(10.847)**	**(12.628)**	**(13.302)**	**(25.382)**
Wechselkursbedingte Veränderungen	164	(15)	652	(2.011)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	39.603	40.515	**41.569**	**55.265**
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	**28.919**	**27.872**	**28.919**	**27.872**