



GÖPPINGEN, 21. Oktober 2025

Q3 2025: TeamViewer setzt ARR- und Umsatzwachstum im Jahresvergleich fort und erzielt eine bereinigte EBITDA-Marge von 46 %

- Umsatz steigt um 4 % cc (währungsbereinigt) ggü. VJ*; Enterprise-Umsatz steigt um 8 % cc ggü. VJ*
- ARR steigt um 4 % cc ggü. VJ*
- Enterprise ARR von TeamViewer allein wächst um 18% (cc) ggü. VJ
- Hohe Profitabilität mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 46 %; starkes Wachstum des bereinigten Gewinns pro Aktie um 15 % ggü. VJ*
- Weitere Fortschritte bei Produktinnovationen und Integrationen: Autonomous Endpoint Management (AEM), Agentic AI, DEX Essentials, TeamViewer ONE
- ARR von 1E allein unter den Erwartungen aufgrund laufender Transformationen und anhaltender makroökonomischer Herausforderungen; TeamViewer allein am oberen Ende der Umsatzerwartungen
- Anpassung der Prognose für das Gesamtjahr 2025 und Ausblick 2026**
 - Basierend auf den der Prognose zugrunde gelegten Wechselkursen wird der ARR nun im Bereich von 780 Mio. EUR – 800 Mio. EUR erwartet (zuvor: 815 Mio. EUR – 840 Mio. EUR).
 - Trotz dieses ARR-Rückgangs wird ein Gesamtjahresumsatz innerhalb der ursprünglichen Prognosespanne für 2025 erwartet (778 Mio. EUR – 797 Mio. EUR), wenn auch am unteren Ende.
 - Die Prognose für die bereinigte EBITDA-Marge wird auf rund 44 % angehoben (zuvor: rund 43 %), was auf konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen ist.
 - Das Management ist weiterhin fest entschlossen, das ARR-Wachstum im Jahr 2026 und darüber hinaus zu beschleunigen. Die reduzierten ARR-Erwartungen für 2025 wirken sich jedoch auf den Umsatz im Jahr 2026 aus: Nach vorläufiger Einschätzung wird der Umsatz im Jahr 2026 im Jahresvergleich um 2 – 6 % wachsen, also auf 790 Mio. EUR – 825 Mio. EUR (zuvor: 850 Mio. EUR – 870 Mio. EUR).
- Um die oben genannten Umsatzrückgänge teilweise auszugleichen, werden weitere Maßnahmen zur Kostensenkung umgesetzt.

* Pro forma

** Basierend auf Annahmen zu den wichtigsten Wechselkursen im vierten Quartal 2024: EUR/USD 1,05; EUR/CAD 1,49; EUR/JPY 161,0; EUR/AUD 1,65

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Wir machen gute Fortschritte, um mit TeamViewer ein nachhaltiges und langfristiges Wachstum zu erzielen. Unsere Strategie, Remote-Connectivity- und Digital-Employee-Experience-Lösungen zu einem KI-gestützten Angebot für Autonomous Endpoint Management zu verbinden, stößt bei Kunden und Partnern auf große Resonanz. Im dritten Quartal verzeichnete das Enterprise-Segment von TeamViewer allein ein starkes ARR-Wachstum von 18 % (cc) im Jahresvergleich. Das Geschäft von 1E allein blieb jedoch hinter den Erwartungen zurück, was sich negativ auf unsere Topline-Prognose auswirkt. Wir haben bereits Maßnahmen ergriffen, um das Produktangebot sowie Vermarktung und Vertrieb von 1E zu verbessern, und arbeiten weiter daran, die führende Digital-Workplace-Plattform über alle Branchen hinweg aufzubauen. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Seit Gründung ist TeamViewer durch alle makroökonomischen Zyklen hindurch gewachsen - und das bei stets herausragender Profitabilität. Im letzten Quartal erzielte TeamViewer erneut ein währungsbereinigtes ARR- und Umsatz-Wachstum von 4 % gegenüber dem Vorjahr. Dieses Ergebnis lag jedoch unter unseren Erwartungen, was in erster Linie auf die Leistung von 1E als eigenständige Einheit betrachtet zurückzuführen ist. Die laufenden Initiativen zur Verbesserung dieses Geschäftsbereichs benötigen Zeit, um Wirkung zu zeigen, was sich auf unsere kurzfristigen Wachstumsaussichten auswirkt. Um diesen negativen Effekt auf den Umsatz auszugleichen, haben wir die Kostenkontrolle intensiviert. Daher freuen wir uns, eine verbesserte bereinigte EBITDA-Marge von nun 46 % zu berichten. Als Folge stieg der bereinigte Gewinn pro Aktie im Vergleich zum Vorjahr um 15 %. Der Nettoverschuldungsgrad verbesserte sich auf 2,8x, was unsere Finanzkraft weiter stärkt. Wir bleiben fest entschlossen, die Entschuldung fortzusetzen und langfristigen Wert zu schaffen. Auf der Grundlage unserer Ergebnisse für das dritte Quartal und nach einer umfassenden Überprüfung der verbleibenden Deal-Pipeline für das vierte Quartal 2025 haben wir beschlossen, die Pro-forma-Prognose für das Geschäftsjahr 2025 und den Umsatzausblick für 2026 zu aktualisieren. »

Mark Banfield, TeamViewer CRO

« In nur neun Monaten nach der Übernahme konnten wir bereits wichtige Fortschritte erzielen. Wir haben TeamViewer strategisch an der Spitze der aufstrebenden Marktkategorien Digital Workplace und Autonomous Endpoint Management positioniert, Produktintegrationen vorangetrieben und die bestehende SMB-Kundenbasis von TeamViewer mit dem DEX-Konzept vertraut gemacht. Außerdem sehen wir eine vielversprechende Nachfrage nach unseren neuen KI-Produkten. Der Fokus auf diese neuen Lösungen hat sich in den letzten Quartalen jedoch nachteilig auf die Vertriebsleistung der 1E-Organisation ausgewirkt. In meiner neuen Rolle als Chief Revenue Officer von TeamViewer werde ich alles daran setzen, unsere Vertriebsteams weltweit besser aufeinander abzustimmen und unsere Go-to-Market-Strategie über alle Produktbereiche hinweg zu harmonisieren. Für Q4 2025 und die Folgejahre ist es mein Ziel, die Pipeline weiter auszubauen und mehr Verträge abzuschließen. Mittlerweile haben wir über 200 Mitarbeitende im Vertrieb trainiert, so dass sie das gesamte Produktpotfolio verkaufen können. Das ist ein enormes Potenzial für uns. Ich bin davon überzeugt, dass wir das Unternehmen so aufgestellt haben, dass wir echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen und langfristig in einem sich ständig wandelnden Marktumfeld erfolgreich sein können. »

Wichtige Pro-forma-Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

Die **Pro-forma-Kennzahlen** wurden erstellt, um die Vergleichbarkeit und Transparenz nach dem Zusammenschluss von TeamViewer und 1E am 31. Januar 2025 zu gewährleisten.

Bitte beachten Sie den Abschnitt „Wichtiger Hinweis“ in diesem Dokument für die Definitionen der alternativen Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures - APMs).

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2025 Pro forma	Q3 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	756,8	737,6	+3 %	+4 %
Enterprise ARR	230,5	208,0	+11 %	+12 %
SMB ARR	526,3	529,6	-1 %	0 %
Umsatz¹	192,0	186,8	+3 %	+4 %
TeamViewer allein	176,6	168,7	+5 %	+6 %
1E allein	15,4	18,1	-15 %	-8 %
Umsatz nach Kundengruppe				
Enterprise	57,9	55,2	+5 %	+8 %
SMB	134,1	131,6	+2 %	+3 %
Umsatz nach Region				
EMEA	101,5	95,7	+6 %	+6 %
AMERICAS	72,1	73,1	-1 %	+2 %
APAC	18,3	18,1	+1 %	+3 %
Bereinigtes EBITDA	87,7	86,9	+1 %	-
Bereinigte EBITDA-Marge	46 %	47 %	-1 pp	-

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

Für die Erstellung der Pro-forma-Kennzahlen wurden ausschließlich zu Vergleichszwecken ausgewählte historische Finanzdaten für das Geschäftsjahr 2024 von TeamViewer und 1E berücksichtigt, 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. Die Zahlen sind in Euro angegeben, sind ungeprüft und dienen ausschließlich zu Vergleichszwecken. Historische Pro-forma-Finanzdaten wurden **nicht unterhalb des EBITDA und nicht für den Cashflow** erstellt.

Um die Lesbarkeit und Transparenz zu verbessern, wurde in diesem Bericht eine überarbeitete Struktur eingeführt, und alle Tabellen sind im Anhang zusammengefasst.

Unternehmensentwicklung

TeamViewer schloss das dritte Quartal 2025 mit einem Pro-forma-Umsatzwachstum von 4% cc ggü. VJ sowie einem Pro-forma-Anstieg des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (ARR) von 4% cc ggü. VJ ab. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 46 % (pro forma) bleibt die Profitabilität von TeamViewer weiterhin auf einem außergewöhnlich hohen Niveau.

Starkes Enterprise-Geschäft von TeamViewer allein

Der Pro-forma-Enterprise-ARR stieg im dritten Quartal 2025 um 12% cc ggü. VJ, getrieben durch das starke Wachstum des Enterprise-ARRs von TeamViewer allein um 18 % (cc) ggü. VJ. Seit dem Börsengang 2019 wächst das Enterprise-Geschäft von TeamViewer kontinuierlich zweistellig von Jahr zu Jahr. Im dritten Quartal 2025 trugen insbesondere die Regionen EMEA und APAC zu hohen Wachstumsraten im Enterprise-Bereich bei.

Gute Dynamik bei neuen DEX- und Digital-Workplace-Angeboten

Die Vermarktung von DEX-Funktionalitäten an die bestehende Kundenbasis von TeamViewer zeigte vielversprechende Ergebnisse. Der schnelle Launch von DEX Essentials, einem neuen DEX-Produkt, das speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist, zu Beginn des Jahres, war ein guter Erfolg der Post-Merger-Integration (PMI). Darauf folgte die Ankündigung von TeamViewer ONE – einer neuen Digital-Workplace-Plattform, die Technologien von TeamViewer und 1E kombiniert. Innerhalb von nur neun Monaten konnte TeamViewer die Anzahl der Kunden, die DEX-Lösungen nutzen, verdoppeln.

Starke Kundenakzeptanz der neuen KI-Angebote

TeamViewer hat seine KI-Funktionen in der TeamViewer Intelligence Suite gebündelt und KI als zentralen Bestandteil seines Digital-Workplace-Angebots integriert. Bereits rund 9.000 Kunden haben der Nutzung der neuen KI-Funktionen zugestimmt. Allein im September wurden auf Kundenseite etwa 80.000 KI-generierte Zusammenfassungen von Remote-Support-Sessions erstellt. Der praktische Mehrwert davon liegt in der automatisierten Dokumentation von Aufgaben im IT-Service-Desk. Diese Entwicklung ist ein vielversprechendes Signal für den zukünftigen Erfolg von TeamViewer im Bereich der durch KI optimierten Prozesse.

Kurskorrektur im Bereich SMB

Im dritten Quartal 2025 hat TeamViewer beschlossen, seinen Marketingansatz gegenüber Nutzern der kostenfreien Software-Lizenz sowie SMB-Abonnenten grundlegend neu auszurichten. Ziel ist es, die Kundenbindung zu stärken und die aktive Produktnutzung zu fördern. Daher wurden kurzfristige Monetarisierungsmaßnahmen wie Free-to-Paid-Kampagnen und Preiserhöhungen im dritten Quartal eingestellt – ein Kurs, der auch im vierten Quartal und darüber hinaus fortgeführt wird.

Diese Neuausrichtung wird sich kurzfristig negativ auf die Billings auswirken, während sich das ARR-Wachstum (cc) der SMB-Kategorie nach signifikanten Upsells in den Enterprise-Bereich bei rund 0% cc stabilisiert.

1E-Geschäft deutlich unter den Erwartungen

Im dritten Quartal 2025 blieb das separat betrachtete 1E-Geschäft – also DEX für Enterprise – deutlich hinter den Erwartungen und der Wachstumsdynamik von vor der Übernahme zurück. Aufgrund mehrerer Vertragskündigungen auf Kundenseite sowie weniger Neugeschäft aus der Pipeline, verzeichnete 1E allein im dritten Quartal ein negatives ARR-Wachstum von -2% cc ggü. VJ. Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig: Der starke Fokus auf eine erfolgreiche Post-Merger-Integration, kombiniert mit dem Weggang einiger 1E-Mitarbeitender, beeinträchtigte den ursprünglichen Vertriebsansatz, die Produktpriorisierung und Kundenbeziehungen von 1E.

Darüber hinaus wirkten sich neben dem verhaltenen makroökonomischen Umfeld in Europa auch die anhaltenden wirtschaftlichen Herausforderungen in den USA, dem traditionell stärksten Markt von 1E,

durch verzögerte Kundenentscheidungen und geringere Vertragsvolumina negativ auf den Vertriebserfolg von 1E aus.

Neues globales Vertriebs- und Go-to-Market-Setup

Um das DEX-Enterprise-Geschäft zu stärken und es enger mit anderen Vertriebsprioritäten abzustimmen, hat das TeamViewer-Management umgehend Maßnahmen ergriffen und die Verantwortlichkeiten im Vorstand neu verteilt. Während CEO Oliver Steil die Marketingfunktionen übernommen hat, verantwortet Mark Banfield – ehemals CEO von 1E und zuletzt Chief Commercial Officer von TeamViewer – nun als Chief Revenue Officer die Leitung der globalen Vertriebsorganisation und sämtlicher Go-to-Market-Aktivitäten über alle Regionen und Kanäle hinweg. Zudem baut Chief Customer Officer Debbie Lillitos eine globale Customer-Success- und Support-Organisation auf mit dem klaren Ziel, die Zufriedenheit und Loyalität auf Kundenseite nachhaltig zu verbessern.

Langfristige Strategie bleibt klar: Aufbau einer Digital-Workplace-Plattform für das Zeitalter von Agentic AI

Trotz der langsamen Entwicklung des 1E-Geschäfts im dritten Quartal und im bisherigen Jahresverlauf bleibt der strategische Wert der Übernahme für TeamViewer unverändert. Durch die einzigartige Kombination aus TeamViewer- und 1E-Technologie konnte sich das Unternehmen erfolgreich an der Spitze der aufstrebenden Marktkategorien für Digital Workplace und Autonomous Endpoint Management (AEM) positionieren. Mit der Integration von 1E hat TeamViewer eine führende One-Stop-Shop-Lösung für IT-Management geschaffen – von proaktiver automatischer Fehlerbehebung bis zum Expertensupport aus der Ferne – alles unterstützt durch KI. Kunden weltweit verstehen den Mehrwert von DEX und begrüßen die strategische Entwicklung hin zu mehr Automatisierung und schließlich AEM.

In den vergangenen Monaten war TeamViewer zudem auf mehreren relevanten KI-Konferenzen weltweit vertreten und hat sein Partnernetzwerk weiter ausgebaut, z.B. durch eine Integration mit Salesforces neuer ITSM-Plattform Agentforce IT Service, die auf der diesjährigen Dreamforce-Konferenz in San Francisco vorgestellt wurde. Dies unterstreicht TeamViewers konsequente Entwicklung hin zur führenden Digital-Workplace-Plattform im Zeitalter von Agentic AI.

Pro-forma-ARR- und -Umsatz-Entwicklung

Im dritten Quartal 2025 stieg der **Pro-forma-Umsatz** um 3 % (+4 % cc) ggü. VJ auf 192,0 Mio. EUR. Der Umsatz von **TeamViewer allein** legte solide um 5 % (+6 % cc) ggü. VJ zu und erreichte 176,6 Mio. EUR. Der **Pro-forma-Umsatz im SMB-Segment** belief sich auf 134,1 Mio. EUR, ein Anstieg um 2 % (+3 % cc) ggü. VJ. Der **Pro-forma-Enterprise-Umsatz** erhöhte sich um 5 % (+8 % cc) ggü. VJ auf 57,9 Mio. EUR – getrieben durch die weiterhin starke Entwicklung des Enterprise-Geschäfts von TeamViewer allein. Die Performance von **1E allein** war hingegen von transformationsbedingten und anhaltenden makroökonomischen Herausforderungen geprägt, was insbesondere im US-Markt zu deutlich schwächeren Ergebnissen führte. Infolgedessen sank der **Pro-forma-Umsatz von 1E allein** um 15 % (-8 % cc) ggü. VJ auf 15,4 Mio. EUR im dritten Quartal.

Am Ende des dritten Quartals stieg der **Pro-forma-ARR** um 3 % (+4 % cc) ggü. VJ auf 756,8 Mio. EUR, wobei in allen Regionen (cc) Wachstum verzeichnet wurde. Der **Pro-forma-Enterprise-ARR** wuchs um 11 % (+12 % cc) ggü. VJ und erreichte zum Quartalsende 230,5 Mio. EUR. Der **Enterprise-ARR von TeamViewer** allein verzeichnet weiterhin ein starkes zweistelliges Wachstum von 18 % (cc) ggü. VJ, insbesondere getrieben durch eine positive Entwicklung in den Regionen EMEA und APAC. Der **Pro-forma-Enterprise-NRR** (cc) lag im Quartal bei 97 % (Q2 2025: 98 %). Bereinigt um Netto-Upsells von 15,6 Mio. EUR (-1,2 Mio. EUR ggü. Q2 2025) aus dem SMB- in das Enterprise-Segment, ergab sich eine Enterprise-NRR (cc) von 102 % (Q2 2025: 103 %). Dieser Trend spiegelt vor allem die Entwicklung von 1E und das verhaltene ARR-Wachstum im dritten Quartal wider. Die Gesamtzahl der Enterprise-Kunden, einschließlich der Kunden von 1E, stieg um 11 % ggü. VJ auf 5.216 zum Ende von Q3 2025.

Der **Pro-forma-SMB-ARR** lag bei 526,3 Mio. EUR, ein Rückgang um -1 % (0 % cc) ggü. VJ. Die Anzahl der **SMB-Kunden** betrug 640.000 zum Quartalsende.

Im dritten Quartal 2025 erzielten alle Regionen ein Pro-forma-Umsatzwachstum (cc) ggü. VJ. Das Wachstum in der **AMERICAS-Region** betrug 2 % cc ggü. VJ und führte zu einem Pro-forma-Umsatz von 72,1 Mio. EUR, der durch ein allgemein verhaltenes Marktumfeld in den USA sowie die schwächere Performance von 1E beeinflusst wurde. Gestützt auf die starke Entwicklung im Enterprise-Segment in den vergangenen zwölf Monaten verzeichnete die **EMEA-Region** einen weiterhin hohen einstelligen Zuwachs von 6 % cc ggü. VJ und erreichte einen Pro-forma-Umsatz von 101,5 Mio. EUR. Die **APAC-Region** erzielte ein Pro-forma-Umsatzwachstum von 3 % cc ggü. VJ und erreichte 18,3 Mio. EUR im Quartal, getragen von der guten Entwicklung im Enterprise-Geschäft.

Bereinigtes Pro-forma-EBITDA

Im dritten Quartal 2025 belief sich das **bereinigte Pro-forma-EBITDA** auf 87,7 Mio. EUR, ein Anstieg um 1 % ggü. VJ (Q3 2024: 86,9 Mio. EUR). Die **bereinigte Pro-forma-EBITDA-Marge** erreichte im Quartal 46 % (-1 Prozentpunkt ggü. VJ). Die Profitabilität verbesserte sich durch die Optimierung der operativen Kosten (Opex). Die im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition im EBITDA erfassten aufwandswirksamen Bereinigungen beliefen sich im dritten Quartal 2025 auf 2,0 Mio. EUR. Diese beziehen sich auf Integrations- und Transaktionskosten.

Im dritten Quartal 2025 stiegen die **laufenden Gesamtkosten (pro forma)** um 4 % ggü. VJ auf 104,2 Mio.

Die **Umsatzkosten (COGS)** blieben weitgehend stabil ggü. VJ. Die **Vertriebskosten** stiegen um 5 % ggü. VJ, hauptsächlich aufgrund von Investitionen in den Enterprise-Technologie-Stack, um die Transformation zu einer datengetriebenen Vertriebsorganisation voranzutreiben. Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz lag bei 16 %. Die **Marketingausgaben** erhöhten sich um 3 % ggü. VJ, im Einklang mit der geplanten zeitlichen Staffelung (Phasing) aus dem vorherigen Quartal. Darüber hinaus beinhalteten sie Investitionen in den Markenaufbau sowie in den Launch von TeamViewer ONE und KI-bezogene Produkte. Die Ausgaben für **Forschung und Entwicklung** blieben konstant (0 % ggü. VJ) und entsprachen 11 % des Umsatzes. Die **Verwaltungskosten** stiegen um 14 % ggü. VJ, hauptsächlich aufgrund von Phasing-Effekten und regulatorisch bedingten Kosten. **Sonstige Aufwendungen** beliefen sich auf 1,7 Mio. EUR.

Pro-forma-Konzernergebnis

Das **Konzernergebnis (IFRS)** belief sich im dritten Quartal 2025 auf 28,7 Mio. EUR, ein Rückgang um 27 % ggü. VJ (TeamViewer allein, Q3 2024: 39,5 Mio. EUR). Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf negative Wechselkurseffekte im Zusammenhang mit einem konzerninternen Darlehen zurückzuführen, wie gemäß IFRS vorgeschrieben. Die Zinsaufwendungen beliefen sich im dritten Quartal 2025 auf insgesamt 10,4 Mio. EUR, ein Anstieg um 6,1 Mio. EUR ggü. VJ. Wie bereits in den beiden Vorquartalen resultierte dieser Anstieg aus der Finanzierung der 1E-Transaktion.

Das **bereinigte Pro-forma-Konzernergebnis** lag im dritten Quartal 2025 bei 52,7 Mio. EUR, ein Anstieg um 13 % ggü. VJ (TeamViewer allein, Q3 2024: 46,5 Mio. EUR). Der **bereinigte Pro-forma-Gewinn pro Aktie** (unverwässert) lag bei 0,34 EUR (Q3 2024 TeamViewer allein: 0,29 EUR).

Finanzlage

Der **operative Cashflow (IFRS)** belief sich im dritten Quartal 2025 auf 34,0 Mio. EUR, ein Rückgang um 29 % ggü. VJ. Dieser Rückgang spiegelt das moderate Umsatzwachstum, saisonale Effekte bei 1E, höhere operative Kosten sowie zusätzliche vertragliche Verpflichtungen wider. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit (IFRS)** betrug -1,5 Mio. EUR, was rund 1,3 Mio. EUR weniger Investitionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (IFRS)** belief sich auf -45,2 Mio. EUR und beinhaltete im Wesentlichen Tilgungen in Höhe von 32 Mio. EUR, was einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr entspricht. Darüber hinaus stiegen die Zinsaufwendungen ggü. VJ infolge der 1E-Übernahme.

Die Zahlungsmittel und-äquivalente (IFRS) erhöhten sich zum Ende des dritten Quartals 2025 um 3,4 Mio. EUR ggü. VJ auf 27,9 Mio. EUR.

Die **Nettoverschuldung** belief sich zum Quartalsende auf 969,6 Mio. EUR, was einem **Pro-forma-Netto-Verschuldungsgrad** von 2,8x (Net Debt/Pro-forma bereinigtes EBITDA LTM) entspricht. Dies steht im Einklang mit TeamViewers internem Entschuldungsziel nach der 1E-Akquisition.

Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)**, einschließlich des Cashflows von 1E, betrug im dritten Quartal 2025 19,4 Mio. EUR, was einem Rückgang um 53 % ggü. VJ entspricht. Ursachen hierfür waren das verhaltene Umsatzwachstum – hauptsächlich beeinflusst durch saisonale Effekte bei 1E –, höhere operative Ausgaben, zusätzliche vertragliche Verpflichtungen sowie gestiegene Zinszahlungen. Bereinigt um akquisitionsbedingte Kosten im Zusammenhang mit 1E belief sich der Levered Free Cash Flow auf 21,1 Mio. EUR, was einer **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten Pro-forma-EBITDA) von 24 % im Quartal entspricht. Auf Jahresbasis (YTD) lag die Cash Conversion bei 49 %.

Pro-forma-Prognose 2025 aktualisiert

Im dritten Quartal 2025 erzielte TeamViewer auf Pro-forma-Basis einen Umsatz von 192,0 Mio. EUR (+4 % cc ggü. VJ), einen Annual Recurring Revenue (ARR) von 756,8 Mio. EUR (+4 % cc ggü. VJ) sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 46 %.

Auf Grundlage dieser Ergebnisse und nach einer umfassenden Überprüfung der verbleibenden Deal-Pipeline für Q4 2025 hat das Management entschieden, die Pro-forma-Prognose für das Geschäftsjahr 2025 wie folgt anzupassen:

- Basierend auf den der Prognose zugrunde gelegten Wechselkursen² wird der ARR nun im Bereich von 780 Mio. EUR – 800 Mio. EUR erwartet (zuvor: 815 Mio. EUR – 840 Mio. EUR).
- Trotz dieses ARR-Rückgangs wird ein Gesamtjahresumsatz innerhalb der ursprünglichen Prognosespanne für 2025 erwartet (778 Mio. EUR – 797 Mio. EUR)², wenn auch am unteren Ende.
- Die Prognose für die bereinigte EBITDA-Marge wird auf rund 44 % angehoben (zuvor: rund 43 %)², was auf konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen ist.

Für eine Gegenüberstellung auf vergleichbarer Basis enthält die Tabelle die zuvor kommunizierte Pro-forma-Prognose für das Geschäftsjahr 2025 (Stand: Q4 2024) im Vergleich zur **aktualisierten Pro-forma-Prognose für das Geschäftsjahr 2025 (Stand: 21. Oktober 2025)**.

Ursprüngliche GJ 2025 Prognose pro forma ^{1,3} (1. Jan. - 31. Dez. 2025)	ARR in Mio. € (entspricht % ggü. Vorjahr)	Aktuelle GJ 2025 Prognose pro forma ^{1,2,3} (1. Jan. - 31. Dez. 2025)
815m - 840m (+7,5 % bis +10,8 %)	778m - 797m (+5,1 % bis +7,7 %)	780m - 800m (+2,9% bis +5,5%)
778m - 797m (+5,1 % bis +7,7 %)	Umsatz in Mio. € (entspricht % ggü. Vorjahr)	Am unteren Ende der Spanne: 778m - 797m (+5,1% bis +7,7%)
was sich ungefähr wie folgt aufschlüsselt (in Mio. €): ³		
697m - 712m	TeamViewer	707m - 722m
81m - 85m	1E	71m - 75m
Rund 43%	Bereinigte EBITDA Marge in %	Rund 44 %

¹ Die Bereiche geben die Prognosebereiche zwischen den angegebenen Werten an.

² Basierend auf Annahmen zu den wichtigsten Wechselkursen im vierten Quartal 2024: EUR/USD 1,05; EUR/CAD 1,49; EUR/JPY 161,0; EUR/AUD 1,65.

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

###

Webcast

Oliver Steil (CEO), Michael Wilkens (CFO) und Mark Banfield (CRO) werden am 22. Oktober 2025 um 8:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q3-Ergebnisse sprechen (Verschoben vom 4. November 2025, wie ursprünglich im Finanzkalender geplant). Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-eqs.com/teamviewer-10-2025> 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 645.000 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 rund 1.900 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 Grubasic

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 Vorjahrs.
- 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 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.

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. EUR¹, wobei sich 12,9 Mio. EUR negativ auf den berichteten IFRS-Umsatz von 1E zwischen Februar und September 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. EUR² (wobei 17,1 Mio. EUR zwischen Februar und September 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 „Wichtiger Hinweis“ in diesem Dokument.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungsbasis / Definition	Q3 2025 IFRS & nicht-pro-forma APMs	Pro-forma-Anpassungen 1E abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) Q3 2025	Q3 2025 Pro forma
Umsatz¹	IFRS	189,5	+2,5	192,0
TeamViewer allein	IFRS	176,6	–	176,6
1E allein	IFRS	12,9	+2,5	15,4
Umsatz nach Kundengruppe				
Enterprise	APM	55,4	+2,5	57,9
SMB	APM	134,1	–	134,1
Umsatz nach Region				
EMEA	APM	100,9	+0,7	101,5
AMERICAS	APM	70,3	+1,8	72,1
APAC	APM	18,3	–	18,3
Bereinigtes EBITDA	APM	85,2	+2,5	87,7
Bereinigte EBITDA-Marge	APM	45 %	–	46 %
Bereinigtes Konzernergebnis ^{2,3}	APM	50,8	+1,9	52,7
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in €) ²	APM	0,32	n/a	0,34

¹ Da 2025 ein Übergangsjahr ist, dient die Aufschlüsselung der Umsätze von TeamViewer allein und 1E allein 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 (Q3 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 Q3 2025 *nach Steuern* bei einem angenommenen Körperschaftsteuersatz von 25 %.

¹ Erwartung basierend auf einem EUR/USD-Wechselkurs von 1,06.

² Erwartung basierend auf einem EUR/USD-Wechselkurs von 1,06.

Pro-forma-ARR und -Umsatz-Entwicklung

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2025 Pro forma	Q3 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc	9M 2025 Pro forma	9M 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc
Enterprise								
Umsatz	57,9	55,2	+5 %	+8 %	176,4	156,0	+13 %	+15 %
ARR ³	230,5	208,0	+11 %	+12 %				
Enterprise NRR (cc) ¹	+97 %	+99 %						
Enterprise NRR (cc) bereinigt um Netto-Upsell von SMB ¹	102 %	108 %						
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ²	5,2	4,7	+11 %					
SMB								
Umsatz	134,1	131,6	+2 %	+3 %	396,5	388,7	+2 %	+2 %
ARR ³	526,3	529,6	-1 %	0 %				
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ²	640,3	665,1	-4 %					
Gesamt								
Umsatz	192,0	186,8	+3 %	+4 %	572,9	544,7	+5 %	+6 %
ARR	756,8	737,6	+3 %	+4 %				
NRR (cc) ¹	97 %	98 %						
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ²	645,6	669,8	-4 %					

¹ Diese Kennzahl wurde für historische Pro-forma-Zahlen nicht neu berechnet. Das dritte 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.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2025 Pro forma	Q3 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc	9M 2025 Pro forma	9M 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc
Umsatz nach Region								
EMEA	101,5	95,7	+6 %	+6 %	299,0	279,6	+7 %	+7 %
AMERICAS	72,1	73,1	-1 %	+2 %	219,1	211,3	+4 %	+5 %
APAC	18,3	18,1	+1 %	+3 %	54,9	53,8	+2 %	+4 %
Gesamt-Umsatz	192,0	186,8	+3 %	+4 %	572,9	544,7	+5 %	+6 %

Überleitung bereinigtes Pro-forma-EBITDA und laufende Kosten

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungsbasis / Definition	Q3 2025	9M 2025
EBITDA	APM	79,5	223,9
Gesamtkosten nach IFRS 2 (Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen)	APM	+1,6	+12,9
TeamViewer LTIP	APM	0,0	+1,2
RSU/PSU ¹	APM	(0,1)	+7,9
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen im Zusammenhang mit M&A	APM	0,0	+0,2
Aktienbasierte Vergütung durch TLO ²	APM	+1,7	+3,6
Integrations- und Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem 1E-Erwerb	APM	+2,0	+9,3
Sonstige zu bereinigende Sachverhalte	APM	+0,2	+4,0
Finanzierung	APM	-	-
Sonstige	APM	+0,2	+4,0
Bewertungseffekte	APM	1,9	(9,8)
Bereinigtes Nicht-pro-forma-EBITDA	APM	85,2	240,4
Wieder hinzugefügt:			
Abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut)	Pro-forma-Bereinigung	+2,5	+12,9
Bereinigtes EBITDA von 1E für Januar 2025	Pro-forma-Bereinigung	-	+0,03
Bereinigtes Pro-forma-EBITDA	Pro forma	87,7	253,4
Bereinigte Pro-forma-EBITDA-Marge (in %)	Pro forma	46 %	44 %

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.

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

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2025 Pro forma	Q3 2024 Pro forma	Δ %	9M 2025 Pro forma	9M 2024 Pro forma	Δ %
Umsatzkosten (COGS)	(15,1)	(15,1)	+1 %	(46,8)	(44,7)	+5 %
In % vom Umsatz	-8 %	-8 %		-8 %	-8 %	
Vertriebskosten	(30,4)	(28,8)	+5 %	(91,9)	(85,8)	+7 %
In % vom Umsatz	-16 %	-15 %		-16 %	-16 %	
Marketingkosten	(23,9)	(23,2)	+3 %	(80,2)	(93,7)	-14 %
In % vom Umsatz	-12 %	-12 %		-14 %	-17 %	
Forschungs- und Entwicklungskosten	(21,8)	(21,9)	0 %	(65,4)	(62,4)	+5 %
In % vom Umsatz	-11 %	-12 %		-11 %	-11 %	
Verwaltungskosten	(11,3)	(9,9)	+14 %	(30,7)	(27,8)	+10 %
In % vom Umsatz	-6 %	-5 %		-5 %	-5 %	
Sonstige ¹	(1,7)	(1,0)	+67 %	(4,5)	(3,7)	+24 %
In % vom Umsatz	-1 %	-1 %		-1 %	-1 %	
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	(104,2)	(99,9)	+4 %	(319,5)	(318,1)	0 %
In % vom Umsatz	-54 %	-53 %		-56 %	-58 %	

¹ Inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 3,6 Mio. EUR in Q3 2025 und 2,8 Mio. EUR in Q3 2024 / 9,0 Mio. EUR in 9M 2025 und 8,1 Mio. EUR in 9M 2024.

Überleitung Pro-forma-Konzernergebnis

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs- basis / Definition	Q3 2025	9M 2025
Konzernergebnis		IFRS	28,7
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	APM	+1,6	+12,9
PPA-Abschreibungen	APM	+8,2	+21,7
Sonstige zu bereinigende Sachverhalte ¹	APM	+4,1	+3,5
Sondereffekte Finanzergebnis	APM	+14,3	+31,8
Zu bereinigende Ertragsteuern	APM	(6,0)	(16,7)
Bereinigtes Konzernergebnis	APM	50,8	134,1
Wieder addiert / subtrahiert:			
Abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) ²	Pro-forma- Bereinigung	+1,9	+9,7
Bereinigtes Konzernergebnis von 1E für Januar 2025	Pro-forma- Bereinigung	0,0	(1,1)
Bereinigtes Pro-forma-Konzernergebnis	Pro forma	52,7	142,7
Anzahl der ausgegebenen und ausstehenden Aktien (unverwässert)		156.966.162	156.966.162
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	Pro forma	0,34	0,91

¹ Siehe Tabelle Bereinigtes Pro-forma-EBITDA.

² 1E Umsatzabschlag Juli bis September 2025 bzw. Februar bis September 2025 *nach Steuern* bei einem angenommenen Körperschaftsteuersatz von 25 %.

Finanzlage

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs- basis / Definition	Q3 2025	Q3 2024 (TeamViewer allein)	9M 2025	9M 2024 (TeamViewer allein)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	IFRS	34,0	48,0	144,4	167,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	IFRS	(1,5)	(2,8)	(688,2)	(9,8)
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	IFRS	(45,2)	(66,3)	518,4	(205,3)
Zahlungsmittel und -äquivalente	IFRS	27,9	24,5	27,9	24,5
Finanzverbindlichkeiten gesamt	IFRS	997,5	468,4	997,5	468,4
in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs- basis / Definition	Q3 2025	Q3 2024 Nicht-pro forma¹	9M 2025	9M 2024 Nicht-pro forma²
Levered Free Cash Flow (FCFE)	APM	19,4	41,3	99,6	142,6
Bereinigung um 1E-Erwerb	APM	1,7	0,0	14,0	0,0
Bereinigung um eine Einmalzahlung im Zusammenhang mit besonderen Rechtsstreitigkeiten	APM	0,0	0,0	11,6	0,0
Levered Free Cash Flow (FCFE) bereinigt um 1E und Rechtsfälle	APM	21,1	41,3	125,1	142,6
Cash Conversion (FCFE / ber. Pro-forma-EBITDA) nach Bereinigungen	APM	24 %	51 %	49 %	67 %

¹ Einschließlich 1E Juli bis September 2025.

² Einschließlich 1E Februar bis September 2025.

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

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungsbasis / Definition	Q3 2025	Q3 2024 (TeamViewer alleine)	Δ %
Vertriebskennzahlen				
Umsatz	IFRS ¹	189,5	168,7	+12 %
Gewinn- und Margin-Kennzahlen				
Bereinigtes EBITDA	(APM, non pro forma)	85,2	81,0	+5 %
Bereinigte EBITDA-Marge	(APM, non pro forma)	45 %	48 %	-3 pp
EBITDA	APM ¹	79,5	74,1	+7 %
EBIT	IFRS ¹	66,1	65,0	+2 %
Konzernergebnis & Gewinn pro Aktie				
Konzernergebnis	IFRS	28,7	39,5	-27 %
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	IFRS	0,18	0,25	-27 %
Bereinigtes Konzernergebnis	(APM, non pro forma)	50,8	46,5	+9 %
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	(APM, non pro forma)	0,32	0,29	+11 %
Cashflow-Kennzahlen				
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	IFRS	34,0	48,0	-29 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	IFRS	(1,5)	(2,8)	-48 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	IFRS	(45,2)	(66,3)	-32 %
Bilanzkennzahlen				
Zahlungsmittel und -äquivalente	IFRS	27,9	24,5	+14 %
Finanzverbindlichkeiten gesamt	IFRS	997,5	468,4	+113 %
Netto-Finanzverbindlichkeiten	(APM, non pro forma)	969,6	444,0	+118 %
Mitarbeitende, Vollzeitäquivalente (FTE) (Stichtag)	(APM, non pro forma)	1.909	1.545	+24 %

¹ Die wichtigsten IFRS-Kennzahlen für das dritte Quartal 2025 umfassen 1) die konsolidierten Monate Juli bis September 2025 von 1E, 2) den abgegrenzten Umsatzabschlag von 2,5 Mio. EUR für 1E im dritten Quartal 2025 und 3) die Abschreibung im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation („PPA“) in Höhe von 6,7 Mio. EUR im dritten Quartal 2025.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q3 2025	Q3 2024	9M 2025	9M 2024
Umsatzerlöse	189.484	168.681	553.866	494.451
Umsatzkosten	(25.102)	(17.392)	(74.302)	(62.890)
Bruttoergebnis vom Umsatz	164.381	151.288	479.564	431.561
Forschungs- und Entwicklungskosten	(23.542)	(21.266)	(71.454)	(59.956)
Marketingkosten	(25.489)	(22.965)	(84.976)	(92.877)
Vertriebskosten	(31.369)	(28.823)	(98.440)	(84.858)
Verwaltungskosten	(14.139)	(13.128)	(45.404)	(34.413)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.619)	(2.846)	(8.608)	(8.045)
Sonstige Erträge	26	414	15.137	1.536
Sonstige Ausgaben	(108)	2.358	(2.587)	(3.250)
Operativer Gewinn	66.142	65.032	183.232	149.696
Finanzerträge	84	79	327	676
Finanzaufwendungen	(10.419)	(4.317)	(29.617)	(13.502)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	(533)	(814)	(3.698)	(2.909)
Währungsaufwendungen	(16.062)	142	(30.477)	(1.115)
Gewinn vor Ertragsteuern	39.212	60.122	119.767	132.846
Ertragsteuern	(10.562)	(20.621)	(38.871)	(44.457)
Konzernergebnis	28.650	39.501	80.895	88.389
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	156.966	158.431	156.966	161.385
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in € pro Aktie)	0,18	0,25	0,52	0,55
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	158.024	159.737	158.197	162.878
Verwässerter Gewinn je Aktie (in € pro Aktie)	0,18	0,25	0,51	0,54

Konzernbilanz Aktiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	30. September 2025	31. Dezember 2024
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	1.118.984	668.091
Immaterielle Vermögenswerte	351.799	149.006
Sachanlagen	40.427	41.457
Finanzielle Vermögenswerte	6.654	5.412
Anteile an assoziierten Unternehmen	15.823	20.862
Sonstige Vermögenswerte	25.737	22.440
Aktive latente Steuern	756	28.750
Summe Langfristige Vermögenswerte	1.560.180	936.018
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.805	30.187
Sonstige Vermögenswerte	50.488	39.221
Steuerforderungen	558	257
Finanzielle Vermögenswerte	9.472	9.394
Zahlungsmittel- und äquivalente	27.872	55.265
Summe kurzfristige Vermögenswerte	107.194	134.323
Summe Aktiva	1.667.374	1.070.341

Konzernbilanz Passiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	30. September 2025	31. Dezember 2024
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	170.000	170.000
Kapitalrücklage	70.925	70.327
Gewinnrücklage	108.788	27.893
Cashflow Hedge	(996)	5.822
Währungsumrechnungsrücklagen	(49.912)	4.653
Rücklage eigene Aktien	(167.636)	(178.211)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	131.170	100.485
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	835	615
Finanzverbindlichkeiten	537.427	329.143
Abgegrenzte Umsatzerlöse	38.486	44.827
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.874	1.488
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.788	288
Passive latente Steuern	69.385	45.540
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	659.795	421.902
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	1.787	10.184
Finanzverbindlichkeiten	460.062	115.490
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.286	15.840
Abgegrenzte Umsatzerlöse	342.481	336.390
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	57.375	65.412
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.258	1.817
Steuerverbindlichkeiten	5.161	2.822
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	876.410	547.954
Summe Verbindlichkeiten	1.536.205	969.856
Summe Passiva	1.667.374	1.070.341

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q3 2025	Q3 2024	9M 2025	9M 2024
Gewinn vor Ertragsteuern	39.212	60.122	119.767	132.846
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	13.380	9.061	40.718	37.644
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	416	(73)	(8.178)	226
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	67	114	1.142	(14)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	1.740	5.120	11.172	15.733
Netto-Finanzierungskosten	10.867	5.051	32.988	15.736
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	(37.730)	(17.806)	(251)	(1.132)
Veränderungen des sonstigen Netoumlaufvermögens und Sonstiges	18.756	4.755	(20.022)	10.837
Gezahlte Ertragsteuern	(12.685)	(18.395)	(32.916)	(44.802)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	34.023	47.950	144.420	167.074
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.448)	(1.255)	(5.199)	(4.230)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(3)	(1.512)	(482)	(5.559)
Auszahlungen für Akquisitionen	0	-	(682.500)	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(1.450)	(2.767)	(688.181)	(9.790)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(65.000)	(39.000)	(195.000)	(259.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	33.000	4.000	753.000	194.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(3.776)	(1.921)	(10.559)	(7.266)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(9.425)	(3.502)	(29.063)	(12.935)
Erwerb eigener Aktien	-	(25.833)	-	(120.140)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(45.201)	(66.256)	518.378	(205.341)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(12.628)	(21.074)	(25.382)	(48.056)
Wechselkursbedingte Veränderungen	(15)	(363)	(2.011)	(310)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	40.515	45.892	55.265	72.822
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	27.872	24.455	27.872	24.455