



GÖPPINGEN, 10. Februar 2026

TeamViewer erfüllt Pro-forma-Prognose für Geschäftsjahr 2025; starkes 8 %-Wachstum des bereinigten EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge von 44,3 %

- Ergebnisse 2025 entsprechen der Prognose: Umsatz steigt um 5 % cc (währungsbereinigt) ggü. Vorjahr (VJ) auf 767,5 Mio. EUR, ARR wächst um 2 % cc ggü. VJ auf 759,7 Mio. EUR, starke bereinigte EBITDA-Marge von 44,3 %*
- Bereinigtes EBITDA in 2025 wächst um 8 % ggü. VJ, bereinigter Gewinn pro Aktie steigt um 17 % ggü. VJ*
- Trendwende für 1E mit ARR-Wachstum im vierten Quartal 2025 aufgrund strategischer DEX-Abschlüsse
- Enterprise-ARR von TeamViewer allein steigt in 2025 um 19 % cc ggü. VJ* mit doppeltem Neugeschäfts-ARR, teilweise von einem wegweisenden Frontline-Abschluss
- Erfolgreiche Entwicklung in Richtung KI-basierter, autonomer IT; erste Erfolge der Digital-Workplace-Plattform TeamViewer ONE
- Prognose 2026: Erwartetes Umsatzwachstum zwischen 0 % und 3 % cc ggü. VJ**, basierend auf dem tatsächlichen ARR-Wachstum in 2025 und einem eher vorsichtigen Blick auf ARR in 2026 aufgrund des volatilen Marktfelds; Prognose für bereinigte EBITDA-Marge bei ~43 %***
- Klare strategische Initiativen wurden auf den Weg gebracht, um das Umsatzwachstum über 2026 hinaus wieder zu beschleunigen. Mittelfristig strebt TeamViewer wieder ein Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich an, bei hohen Margen auf aktuellem Niveau.

* Pro forma

** Währungsbereinigte Umsatzwachstumsprognose gegenüber dem Pro-forma-Umsatz FY 2025 von 767,5 Mio. EUR; Währungsbereinigtes Wachstum bei einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,13 USD pro EUR.

*** Wie ausgewiesen, einschließlich Währungseffekten.

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« 2025 war ein Jahr von zentraler Bedeutung für TeamViewer. Wir haben 1E integriert und mit TeamViewer ONE unsere neue Plattform für den digitalen Arbeitsplatz auf den Markt gebracht. Zudem waren wir sehr erfolgreich mit der Einführung unseres KI-Angebots bei Kunden. Im vierten Quartal war die Dynamik in allen Regionen gut. Das Enterprise-Geschäft von TeamViewer allein stieg im Jahresvergleich um 19 % cc. 1E hat in Q4 eine Trendwende gesehen, auch dank mehrerer strategischer Geschäftsabschlüsse im DEX-Bereich. Für 2026 setzen wir klare Prioritäten: Wir investieren weiter in unser Produktportfolio und intensivieren unsere Vermarktungs- und Vertriebsaktivitäten, um uns als Marktführer im Bereich Autonomous Endpoint Management zu positionieren. Darauf hinaus konzentrieren wir uns auf eine deutliche Verbesserung im SMB- und 1E-/DEX-Geschäft. Mit diesem konsequenten Fokus sind wir zuversichtlich, mittelfristig zu einem mittleren bis hohen einstelligen Wachstum zurückzukehren und gleichzeitig unsere starke Profitabilität aufrechtzuerhalten. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« TeamViewer hat seine aktualisierte Prognose auf Pro-forma-Basis für das Geschäftsjahr 2025 erfüllt. Wir haben ein Umsatzwachstum von 5 % cc und ein ARR-Wachstum von 2 % cc im Vergleich zum Vorjahr erzielt.* Durch diszipliniertes Kostenmanagement konnten wir unsere Profitabilität weiter stärken. Das bereinigte Pro-forma-EBITDA erhöhte sich um 8 % im Vergleich zum Vorjahr auf 340 Mio. EUR, was zu einer starke Marge von 44,3 % führte. Dank dieses starken operativen Ergebnisses stieg der bereinigte Pro-forma-Gewinn pro Aktie um 17 % gegenüber dem Vorjahr. Wir haben einen Levered Free Cashflow von 208 Mio. EUR erzielt und unsere Nettoverschuldungsquote auf 2,6x gesenkt, wodurch wir unsere gute finanzielle Position weiter verbessern konnten. Wir halten weiterhin entschlossen an unserem Ziel fest, die Nettoverschuldungsquote bis Ende 2026 auf etwa 2,3x zu senken. »

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)	Q4 2025 Pro forma	Q4 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc	FY 2025 Pro forma	FY 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	759,7	757,4	0 %	+2 %	759,7	757,4	0 %	+2 %
Enterprise ARR	241,0	223,9	+8 %	+11 %	241,0	223,9	+8 %	+11 %
SMB ARR	518,7	533,4	-3 %	-1 %	518,7	533,4	-3 %	-1 %
Umsatz¹	194,6	195,3	0 %	+2 %	767,5	740,0	+4 %	+5 %
TeamViewer allein	179,2	177,0	+1 %	+3 %	701,9	671,4	+5 %	+5 %
1E allein	15,4	18,3	-16 %	-9 %	65,6	68,5	-4 %	0 %
Umsatz nach Kundengruppe								
Enterprise	63,8	63,8	0 %	+3 %	240,2	219,7	+9 %	+11 %
SMB	130,9	131,5	0 %	+1 %	527,3	520,2	+1 %	+2 %
Umsatz nach Region								
EMEA	103,1	97,9	+5 %	+5 %	402,0	377,4	+7 %	+6 %
AMERICAS	73,4	79,1	-7 %	-3 %	292,4	290,4	+1 %	+3 %
APAC	18,2	18,3	0 %	+3 %	73,1	72,1	+1 %	+4 %
Bereinigtes EBITDA	87,0	88,8	-2 %	-	340,3	315,4	+8 %	-
Bereinigte EBITDA-Marge	45 %	46 %	-1 pp	-	44 %	43 %	+2 pp	-

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

Unternehmensentwicklung

Im vierten Quartal 2025 erzielte TeamViewer einen **Anstieg des Pro-forma-Umsatzes** von 2 % cc ggü. VJ. Für das Gesamtjahr 2025 **erfüllte TeamViewer seine Prognose** mit einem **Umsatzwachstum** von 5 % cc ggü. VJ, einem **Anstieg des ARR** um 2 % cc ggü. VJ und einer **bereinigten EBITDA-Marge** von 44,3 %.

Das **Enterprise-Geschäft von TeamViewer allein** behielt seine positive Dynamik bei und erzielte mit einem ARR-Anstieg um 19 % cc ggü. VJ ein sehr starkes Quartalsergebnis. Alle Regionen trugen zu diesem Wachstum bei, wobei sich das Geschäft in EMEA als besonders widerstandsfähig erwies. Die anhaltend positive Entwicklung im Enterprise-Bereich wurde durch wichtige Neukundengewinne im vierten Quartal unterstrichen. Dazu gehörte **der größte jemals abgeschlossene TeamViewer Frontline-Vertrag**, der auf dem US-Markt erzielt wurde. Infolgedessen **verdoppelte sich der Neugeschäfts-ARR** ggü. VJ.

1E verzeichnete im vierten Quartal 2025 ein sequentielles ARR-Wachstum und zeigte damit **erste Zeichen einer Verbesserung**. Diese Dynamik wurde durch zwei **strategische Neukundengewinne** im Bereich von TeamViewers **DEX-Lösung** (Digital Employee Experience) untermauert, mit einem kombinierten Gesamtvertragswert (TCV) von ca. 10 Mio. EUR (ARR ca. 3 Mio. EUR). Zu diesen Abschlüssen gehört ein US-Unternehmen aus dem **Bereich Luft-, Raumfahrt und Verteidigung** sowie eine Partnerschaft mit **Thrive**, einem der führenden Managed Service Provider in den USA. Darüber hinaus konnte **1E** mehrere relevante Abschlüsse in allen Regionen, einschließlich APAC, verbuchen. Im vierten Quartal erreichte TeamViewer zwei wichtige **Meilensteine auf dem Weg zur vollständigen FedRAMP-Zertifizierung** für seine DEX-Lösung, die für das Jahr 2026 erwartet wird. Mit der Zertifizierung kann TeamViewer US-Bundesbehörden als Kunden ein sicheres, richtlinienkonformes Endpoint Management anbieten.

Im vierten Quartal 2025 **ging der ARR im SMB-Geschäft entsprechend der internen Erwartungen um -1 % cc ggü. VJ zurück**. Die Entwicklung ist auf **Upselling** vom SMB- in den Enterprise-Bereich sowie auf die im dritten Quartal eingeführten **Kurskorrekturmaßnahmen** für SMB zurückzuführen. Letztere sehen die Aussetzung aller kurzfristigen Monetarisierungsmaßnahmen und Preiserhöhungen vor. Während die Abwanderungsrate von SMB-Kunden gestiegen sind, blieb der Value-Churn im Vergleich zum Vorquartal weitgehend stabil. TeamViewer setzt die Kurskorrektur im ersten Quartal fort, um das SMB-Geschäft wieder zu nachhaltigem Wachstum zu führen. Im Dezember 2025 verstärkte TeamViewer seine Führungsspitze durch die Ernennung von **Finn Faldi** zum **Executive Vice President Global Inside Sales** und Mitglied des Senior Leadership Teams. Sein Ziel ist es, die Inside-Sales-Teams weltweit zusammenzuführen und diesen wichtigen und enorm erfolgreichen Vertriebskanal zu stärken und zu optimieren.

TeamViewer erzielte deutliche Erfolge beim Cross-Selling von Produkten. Insbesondere **TeamViewer AI fand schnell großen Anklang**, nachdem TeamViewer im Sommer 2025 eine Suite von mehreren KI-Funktionalitäten vorgestellt und im November seinen neuen intelligenten KI-Agenten Tia auf Microsofts Ignite-Konferenz angekündigt hatte. Zu Anfang Februar 2026 hatten sich bereits mehr als 13.500 Kunden für die Nutzung der KI-Funktion „Session Insights“ angemeldet und damit mehr als 600.000 automatisierte Dokumentationen von TeamViewer-Support-Sessions generiert. Auch **DEX Essentials**, das auf Anwendungsfälle im SMB-Bereich zugeschnittene DEX-Add-on, stieß bei SMB-Kunden auf großes Interesse.

Darüber hinaus zeigten sowohl Enterprise- als auch SMB-Kunden verstärktes Interesse an **TeamViewer ONE, TeamViewers umfassender Plattform für das Management digitaler Arbeitsplätze**, deren neue Version im Dezember mit verbessertem Design und optimierter User Experience auf den Markt kam. Die Plattform kombiniert Fernzugriffs- und Supportfunktionen mit DEX, KI sowie Remote Management und Monitoring (RMM). Die wachsende Nachfrage der Kunden nach Plattformlösungen anstelle von fragmentierten Tools bestätigt TeamViewers Strategie. TeamViewer ist in der **einzigartigen Lage, eine Ende-zu-Ende-Lösung für Autonomous Endpoint Management (AEM) anbieten zu können**, die das gesamte Spektrum von reaktivem On-Demand-Support bis hin zu proaktiver Problemidentifikation und automatischer Problemlösung im Sinne von autonomer IT abdeckt. In Zukunft kann jede Störung, die auf einem Gerät innerhalb der IT-Landschaft eines Unternehmens auftritt, nicht nur individuell von Experten unter Zuhilfenahme von KI behoben werden. Das aus dieser Interaktion generierte Wissen wird von KI in systematische und wiederverwendbare Lösungsvorschläge umgewandelt. So können wiederkehrende Probleme identifiziert und automatisiert flächendeckend behoben werden. Mit der Zeit sorgt dieses

unendliche, selbstlernende System dafür, dass IT-Störungen schneller behoben werden und ein erneutes Auftreten der Störung zunehmend verhindert wird.

TeamViewer hat 2025 nicht nur die Integration von KI in seine Produkte vorangetrieben, sondern **nutzt KI mittlerweile intensiv in internen Prozessen**. Dies gilt vor allem für den Bereich Forschung & Entwicklung (R&D), wo KI die Entwicklerteams bei der Erstellung und Modifikation von Code sowie bei der Qualitätskontrolle unterstützt. Begleitend dazu hat TeamViewer KI-Compliance-Richtlinien für den sicheren und verantwortungsvollen Einsatz von KI bei TeamViewer entwickelt und stellt zudem Schutzmechanismen für sensible Inhalte bereit. Durch den erweiterten Einsatz modernster KI-Technologien stärkt TeamViewer zudem die Sicherheitsmechanismen seiner Plattform für nicht-kommerzielle Privatnutzer.

Pro-forma-ARR- und -Umsatz-Entwicklung

Im vierten Quartal 2025 stieg der **Pro-forma-Umsatz** um 2 % cc ggü. VJ auf 194,6 Mio. EUR. Der Umsatz von **TeamViewer allein** wuchs gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3 % cc und erreichte 179,2 Mio. EUR. Der **Pro-forma-Umsatz im SMB-Segment** belief sich im vierten Quartal 2025 auf 130,9 Mio. EUR, was einem Anstieg von 1 % cc ggü. VJ entspricht. Der **Pro-forma-Enterprise-Umsatz** stieg im vierten Quartal 2025 um 3 % cc ggü. VJ auf 63,8 Mio. EUR, was auf die anhaltend starke Performance von TeamViewer allein im Enterprise-Segment zurückzuführen ist. Der Pro-forma-Umsatz von 1E allein ging im vierten Quartal 2025 um -9 % cc ggü. VJ zurück und erreichte 15,4 Mio. EUR.

Für das Gesamtjahr 2025 stieg der **Pro-forma-Umsatz** um 5 % cc ggü. VJ auf 767,5 Mio. EUR und lag damit im Rahmen der Pro-forma-Umsatzprognose von „*am unteren Ende der Spanne von 766 Mio. EUR bis 785 Mio. EUR*“, basierend auf Annahmen zu den wichtigsten Wechselkursen zum 3. Quartal 2025.¹

Der **ARR für das Geschäftsjahr 2025** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2 % cc auf €759,7 Mio., wobei in allen Regionen ein Wachstum (cc) verzeichnet wurde. Der **Pro-forma-Enterprise-ARR** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 11 % cc und erreichte zum Ende des Quartals 241,0 Mio. EUR. Der **Enterprise-ARR von TeamViewer allein** verzeichnete weiterhin ein starkes zweistelliges Wachstum von 19 % cc ggü. VJ. Dieses Wachstum wurde durch den größten TeamViewer Frontline-Deal aller Zeiten unterstützt, der auf dem US-Markt abgeschlossen wurde. Für 1E brachte das vierte Quartal 2025 ein sequentielles ARR-Wachstum und damit eine Trendwende. Diese Dynamik wird durch zwei strategische Kundengewinne mit einem kombinierten Gesamtvertragswert (TCV) von ca. 10 Mio. € (ARR ca. 3 Mio. €) untermauert.

Der **Pro-forma-Enterprise-NRR** (cc) lag im Quartal bei 96 % (Q3 2025: 97 %). Bereinigt um den Netto-Upsell von 12,0 Mio. EUR (QoQ: -3,5 Mio. EUR) aus dem SMB- in das Enterprise-Bereich lag der Enterprise-NRR (cc) in diesem Quartal bei 99 % (Q3 2025: 102 %). Dieser NRR-Trend spiegelt hauptsächlich das verhaltene ARR-Wachstum bei bestehenden Kunden, geringere Upsells von SMB und die Performance von 1E allein wider, neben einem höheren Anteil an neuem ARR im Quartal, der noch nicht im NRR erfasst ist. Die Gesamtanzahl der **Enterprise-Kunden**, einschließlich der Kunden von 1E, stieg zum Ende des vierten Quartals 2025 um 6 % ggü. VJ auf 5.262. Der **Pro-forma-SMB-ARR** sank im Vergleich zum Vorjahr um -1 % cc auf 518,7 Mio. EUR, was den internen Erwartungen entspricht. Die Anzahl der **SMB-Kunden** belief sich zum Ende des vierten Quartals 2025 auf 631.000.

Im vierten Quartal 2025 erzielten **EMEA** und **APAC** ein Pro-forma-Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr (währungsbereinigt). Angetrieben durch eine starke Dynamik im Enterprise-Segment in den letzten zwölf Monaten verzeichnete **EMEA** einen anhaltenden Anstieg im mittleren einstelligen Bereich von 5 % cc ggü. VJ und erreichte einen Pro-forma-Umsatz von 103,1 Mio. EUR. Die Region **APAC** wuchs um 3 % cc ggü. VJ auf 18,2 Mio. EUR, gestützt durch die anhaltende Stärke des Enterprise-Geschäfts. Die Region **AMERICAS** verzeichnete einen Rückgang um -3 % cc ggü. VJ auf einen Pro-forma-Umsatz von 73,4 Mio. EUR, was auf das

¹ Prognose für das Geschäftsjahr 2025 basierend auf Annahmen zu den wichtigsten Wechselkursen zum 3. Quartal 2025: EUR/USD 1,14; EUR/CAD 1,58; EUR/JPY 167,2; EUR/AUD 1,76, siehe Folie 23 der Ergebnispräsentation zum 3. Quartal 2025.

• Der Pro-forma-Umsatz für das Geschäftsjahr 2025 entspricht 767,5 Mio. EUR und liegt damit im Einklang mit der entsprechenden Prognose für den Pro-forma-Umsatz „*am unteren Ende der Spanne von 766 bis 785 Mio. EUR*“.
• Der ARR für das Geschäftsjahr 2025 entspricht 762 Mio. EUR und liegt damit im Einklang mit der entsprechenden ARR-Prognose von 760 bis 780 Mio. EUR.

allgemein gedämpfte Marktumfeld in den USA in Verbindung mit einer schwächeren Performance von 1E zurückzuführen ist.

Für das Gesamtjahr 2025 erzielten alle Regionen im Vergleich zum Vorjahr ein Pro-forma-Umsatzwachstum (währungsbereinigt). EMEA wuchs um 6 % cc auf 402,0 Mio. EUR, AMERICAS um 3 % cc auf 292,4 Mio. EUR und APAC um 4 % cc auf 73,1 Mio. EUR.

Bereinigtes Pro-forma-EBITDA

Im vierten Quartal 2025 belief sich das **bereinigte Pro-forma-EBITDA** auf 87,0 Mio. EUR, was einem Rückgang von -2 % ggü. VJ entspricht (4. Quartal 2024: 88,8 Mio. EUR). Die **bereinigte Pro-forma-EBITDA-Marge** erreichte 44,7 % (-1 Prozentpunkt ggü. VJ). Die im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition im EBITDA erfassten aufwandswirksamen Bereinigungen beliefen sich im vierten Quartal 2025 auf 2,7 Mio. EUR und umfassen sowohl Integrations- als auch Transaktionskosten.

Im vierten Quartal 2025 stiegen die **laufenden Gesamtkosten (pro forma)** ggü. VJ um 1 % auf 107,7 Mio. EUR. Die **Umsatzkosten (COGS)** stiegen ggü. VJ um 7 %, was in erster Linie auf Investitionen in die Kundenplattform zurückzuführen ist. Die **Vertriebskosten** stiegen um 11 % im Vergleich zum Vorjahr, was auf Investitionen in den Vertriebsausbau zurückzuführen ist, um das Enterprise-Geschäft weiter zu stärken. Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz betrug 16 %. Die **Marketingkosten** sanken um 16 % im Vergleich zum Vorjahr. Grund dafür waren geplante Staffelungen und optimierte Sponsoring-Kosten. Die Ausgaben für **Forschung und Entwicklung** stiegen um 12 % im Vergleich zum Vorjahr, was auf Investitionen in das kombinierte Produktangebot und eine Erhöhung der internen Entwickler zurückzuführen ist. Dies entsprach 12 % des Umsatzes. Die allgemeinen **Verwaltungskosten** sanken im Vergleich zum Vorjahr um 12 %, was hauptsächlich auf Phasing-Effekte und einige synergiebedingte Einsparungen zurückzuführen ist. **Sonstige Aufwendungen** beliefen sich auf 2,0 Mio. EUR.

Für das Gesamtjahr 2025 belief sich das **bereinigte Pro-forma-EBITDA** auf 340,3 Mio. EUR, was einem Anstieg von 8 % ggü. VJ entspricht (Geschäftsjahr 2024: 315,4 Mio. EUR). Die **bereinigte Pro-forma-EBITDA-Marge** erreichte 44,3 % (+2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr), was auf ein diszipliniertes Kostenmanagement zurückzuführen ist. Die im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition im EBITDA erfassten aufwandswirksamen Bereinigungen des EBITDA beliefen sich auf 12,0 Mio. EUR und umfassen sowohl Integrations- als auch Transaktionskosten.

Für das Gesamtjahr 2025 stiegen die **laufenden Gesamtkosten (pro forma)** um 1 % im Vergleich zum Vorjahr und erreichten 427,2 Mio. EUR. Die **Umsatzkosten (COGS)** stiegen um 5 % ggü. VJ, was in erster Linie auf Investitionen in die Kundenplattform und die Bereitstellungsunterstützung von Frontline-Projekten zurückzuführen ist. Die **Vertriebskosten** stiegen um 8 % ggü. VJ, hauptsächlich aufgrund der Vergrößerung des Vertriebsteams und Investitionen in den Technologie-Stack für das Enterprise-Geschäft, um die Umwandlung in eine datengesteuerte Vertriebsorganisation voranzutreiben. Die **Marketingkosten** sanken durch optimierte Sponsoring-Kosten im Vergleich zum Vorjahr um 15 %. Gleichzeitig wurde weiterhin in Branding sowie in die Einführung von TeamViewer ONE und KI-bezogenen Produkten investiert. Die Kosten für **Forschung und Entwicklung** stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 7 %, was Investitionen in das kombinierte Produktangebot und in die Vergrößerung des internen Entwicklerteams widerspiegelt. Die allgemeinen **Verwaltungskosten** stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 4 %, was hauptsächlich auf Investitionen in den Finanztechnologie-Stack und regulatorische Kosten zurückzuführen ist. **Sonstige Aufwendungen** stiegen auf 6,6 Mio. EUR.

Pro-forma-Konzernergebnis

Im vierten Quartal 2025 belief sich das **Konzernergebnis (IFRS)** auf 37,4 Mio. EUR, was einem Anstieg von 8 % gegenüber dem Konzernergebnis (IFRS) von TeamViewer allein in Höhe von 34,7 Mio. EUR im vierten Quartal 2024 entspricht. Die gesamten Zinsaufwendungen beliefen sich im vierten Quartal 2025 auf 9,9 Mio. EUR, was einem Anstieg von 5,9 Mio. EUR ggü. VJ entspricht. Wie in den vorangegangenen Quartalen war dieser Anstieg auf die Finanzierung der 1E-Transaktion zurückzuführen. Das **bereinigte Pro-forma-Konzernergebnis** stieg im vierten Quartal 2025 auf 50,2 Mio. EUR, ein Plus von 6 % ggü. VJ (TeamViewer

allein im vierten Quartal 2024: 47,3 Mio. EUR). Der **bereinigte Pro-forma-Gewinn pro Aktie (unverwässert)** erreichte 0,32 EUR, ein Plus von 6 % ggü. VJ (Q4 TeamViewer allein: 0,30 EUR).

Für das Gesamtjahr 2025 belief sich das **Konzernergebnis (IFRS)** auf 118,2 Mio. EUR, was einem Rückgang von 4 % gegenüber dem Konzernergebnis (IFRS) von TeamViewer allein in Höhe von 123,1 Mio. EUR im Jahr 2024 entspricht. Dieser Rückgang spiegelt hauptsächlich negative Wechselkurseffekte im Zusammenhang mit einem konzerninternen Darlehen gemäß IFRS-Vorgaben wider sowie höhere Gesamtzinsaufwendungen, die 2025 auf 39,6 Mio. EUR stiegen. Dies entspricht einem Anstieg um 22,1 Mio. EUR ggü. VJ. Für das Gesamtjahr 2025 stieg das **bereinigte Pro-forma-Konzernergebnis** auf 192,9 Mio. EUR, 14 % ggü. VJ (TeamViewer allein im Geschäftsjahr 2025: 168,9 Mio. EUR), und der **bereinigte Pro-forma-Gewinn pro Aktie (unverwässert)** stieg auf 1,23 EUR, 17 % ggü. VJ (TeamViewer allein im Geschäftsjahr 2025: 1,05 EUR).

Finanzlage

Im vierten Quartal 2025 belief sich der **Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (IFRS)** auf 88,6 Mio. EUR, was einem Anstieg von 8 % ggü. VJ entspricht, hauptsächlich aufgrund reduzierter Sponsoring-Zahlungen. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit (IFRS)** belief sich auf -3,1 Mio. EUR. Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (IFRS)** belief sich auf -71,8 Mio. EUR und umfasst hauptsächlich Nettoverschuldungsrückzahlungen in Höhe von 65 Mio. EUR. Die **Zahlungsmittel- und -äquivalente (IFRS)** verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um -13,7 Mio. EUR auf 41,6 Mio. EUR zum Ende des vierten Quartals 2025.

Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** einschließlich Cashflows von 1E belief sich im vierten Quartal 2025 auf 81,2 Mio. EUR, was einem Anstieg von 17 % ggü. VJ entspricht. Diese Verbesserung ist auf reduzierte Sponsoring-Zahlungen und geringere Steuerzahlungen aufgrund von Änderungen in der Konzernstruktur zurückzuführen. Bereinigt um die akquisitionsbezogenen Kosten für 1E belief sich der **Levered Free Cash Flow** auf 83,2 Mio. EUR, was einem Anstieg von 15 % ggü. VJ entspricht (Q4 2024 TeamViewer allein: 72,6 Mio. EUR). Dies führte nach Bereinigungen zu einer **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten Pro-forma-EBITDA) von 96 % im Quartal.

Für das Gesamtjahr 2025 belief sich der **Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (IFRS)** auf 233,0 Mio. EUR, was einem Rückgang um 6 % ggü. VJ entspricht. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeiten (IFRS)** belief sich auf -691,3 Mio. EUR, hauptsächlich aufgrund des Kaufpreises für 1E in Höhe von 682 Mio. EUR. Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (IFRS)** belief sich auf 446,6 Mio. EUR und umfasst vor allem die Finanzierung und Rückzahlung von Krediten im Zusammenhang mit der Übernahme von 1E.

Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** für das Geschäftsjahr 2025, einschließlich der Cashflows von 1E, belief sich auf 180,8 Mio. EUR, was einem Rückgang von 15 % ggü. VJ entspricht. Dies spiegelt das moderate Umsatzwachstum, negative Wechselkurseffekte und höhere Zinszahlungen sowie Zahlungen für die Übernahme von 1E und die Beilegung eines Rechtsstreits wider. Bereinigt um die mit 1E verbundenen Akquisitionskosten und Vergleichszahlungen betrug der **Levered Free Cash Flow** auf 208,3 Mio. EUR, was einem Rückgang von 3 % ggü. VJ entspricht (FY 2024 TeamViewer allein: 215,3 Mio. EUR). Dies führt nach Bereinigungen zu einer **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten Pro-forma-EBITDA) von 61 %.

Insgesamt belief sich die **Nettoverschuldung** zum Ende des vierten Quartals 2025 auf 901,4 Mio. EUR. Der sich daraus ergebende **Pro-forma-Netto-Verschuldungsgrad** von 2,6x (Net Debt/Pro-forma bereinigtes EBITDA LTM) entspricht dem internen Entschuldungsziel von TeamViewer nach der Übernahme von 1E. Dies stellt eine deutliche Verbesserung gegenüber einer Pro-forma-Netto-Verschuldungsquote von 3,2x zum 31. Januar 2025 unmittelbar nach Abschluss der Übernahme von 1E dar.

Prognose 2026 und mittelfristiger Ausblick

Für das Gesamtjahr 2026 erwartet TeamViewer:

- **ein Umsatzwachstum (währungsbereinigt)** zwischen **0 % und 3 %** (gegenüber einem Pro-forma-Umsatz von 767,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025) und
- **eine bereinigte EBITDA-Marge von rund 43 %.**

Mittelfristig verfolgt TeamViewer das Ziel, das Wachstum wieder zu beschleunigen – hin zu mittleren bis hohen einstelligen Wachstumsraten – und dabei ein ähnlich starkes Margenprofil beizubehalten.

	FY 2025 Pro Forma	FY 2026 Prognose	Mittelfristiger Ausblick
Umsatzwachstum (währungsbereinigt ggü. Pro-forma-Umsatz FY 2025)	767,5 Mio. EUR	0 % - 3 % (währungsbereinigt) ^{1,2}	Wachstums- beschleunigung auf mittlere bis hohe einstellige Prozentwerte
Bereinigte EBITDA-Marge (inklusive Währungseffekten)	44 %	~ 43 %	Beibehaltung des starken Margenprofils

¹Das 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).

²Währungsbereinigtes Wachstum bei einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,13 USD pro EUR.

Während die Umsatzwachstumsprognose für das Geschäftsjahr 2026 währungsbereinigt ausgewiesen wird, wird erwartet, dass der **tatsächlich ausgewiesene Umsatz durch Wechselkursschwankungen beeinflusst wird**. TeamViewer wird in jeder Quartalsergebnispräsentation die erwarteten Auswirkungen der Währungsschwankungen auf das Umsatzwachstum darlegen. Zusätzlich wird TeamViewer die weiteren erwarteten Währungseffekte offenlegen, die aus der Auflösung historischer, abgegrenzter Umsätze entstehen, um eine systematische Über- bzw. Unterschätzung von Währungseffekten im berichteten Umsatz zu vermeiden. Das zentrale Rechnungsstellungsmodell des Unternehmens sowie die IFRS-Bilanzierung führen dazu, dass abgegrenzte Umsätze zum Rechnungsstellungszeitpunkt mit einem festen Wechselkurs bewertet werden – weshalb sich Währungseinflüsse ergeben, sobald diese historischen Abgrenzungen zu Umsatz werden.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO), Michael Wilkens (CFO) und Mark Banfield (CRO) werden am 10. Februar 2026 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q4 / FY 2025-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-eqs.com/login/teamviewer-2025-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

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 635.000 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 2025 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von rund 768 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 Vorjahres.
- Anzahl der Kunden ist die Gesamtzahl der zahlenden Kunden mit einem aktiven Abonnement zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- SMB-Kunden sind Kunden mit einem ARR über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von unter 10.000 EUR am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Bei Überschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Enterprise-Kunden sind Kunden mit einem ARR über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von mindestens 10.000 EUR am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Bei Unterschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Kunden-Churn-Rate gibt den Prozentsatz der Kunden an, die in den letzten zwölf Monaten nicht gehalten werden konnten. Sie wird berechnet als 100 % minus der Anzahl der Kunden, die in den letzten zwölf Monaten gehalten werden konnten (keine Neukunden), geteilt durch die Gesamtzahl der Kunden vor zwölf Monaten.
- Average Selling Price (ASP) beschreibt den durchschnittlichen Verkaufspreis. Er wird berechnet, indem der gesamte ARR durch die Gesamtzahl der Kunden zum jeweiligen Berichtszeitpunkt geteilt wird.
- Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als zinstragende kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten (ohne weitere Finanzverbindlichkeiten) abzüglich von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.
- Netto-Verschuldungsgrad setzt die Nettofinanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum bereinigten EBITDA des vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraums (LTM).
- Levered Free Cash Flow (FCFE) ist definiert als Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (exkl. M&A), Tilgungszahlungen für Leasingverbindlichkeiten und bezahlte Zinsen für Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten.
- Cash Conversion entspricht dem prozentualen Anteil des Levered Free Cash Flows (FCFE) am Bereinigten EBITDA.
- Bereinigtes Konzernergebnis ist definiert als das Konzernergebnis, bereinigt um bestimmte Erträge und Aufwendungen. Dies sind: Aufwendungen für anteilsbasierten Vergütungen, Abschreibungen im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen, sonstige Sondereffekte und damit zusammenhängende Ertragsteuern.
- Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) wird entsprechend dem Gewinn pro Aktie (unverwässert) berechnet, wobei als Berechnungsgrundlage anstelle des Konzernergebnisses das Bereinigte Konzernergebnis herangezogen wird.
- Währungsbereinigt (cc) bezeichnet Vergleichsangaben, bei denen die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen zwischen verschiedenen Zeiträumen bereinigt wurden.
- „Pro forma“ bezieht sich auf die TeamViewer-Konzernkennzahlen, einschließlich der 1E-Kennzahlen vor Abschluss der Akquisition (basiert 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 betrug der **abgegrenzte Umsatzabschlag** für 1E zwischen Februar und Dezember 2025 insgesamt 14,7 Mio. EUR auf den ausgewiesenen IFRS-Umsatz. 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 beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 zwischen Februar und Dezember 2025 auf 23,3 Mio. EUR 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	Q4 2025 IFRS & nicht-pro-forma APMs	Pro-forma-Anpassungen 1E abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) Q4 2025	Q4 2025 Pro forma
Umsatz¹	IFRS	192,9	+1,7	194,6
TeamViewer allein	IFRS	179,2	-	179,2
1E allein	IFRS	13,7	+1,7	15,4
Umsatz nach Kundengruppe				
Enterprise	APM	62,0	+1,7	63,8
SMB	APM	130,9	-	130,9
Umsatz nach Region				
EMEA	APM	102,5	+0,6	103,1
AMERICAS	APM	72,2	+1,1	73,4
APAC	APM	18,2	-	18,2
Bereinigtes EBITDA	APM	85,2	+1,7	87,0
Berinigte EBITDA-Marge	APM	44 %	-	45 %
Bereinigtes Konzernergebnis ^{2,3}	APM	48,9	+1,3	50,2
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in €) ²	APM	0,31	0,0	0,32

¹ Da 2025 ein Übergangsjahr ist, dient die Aufschlüsselung der Umsätze von TeamViewer allein und 1E allein 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 (Q4 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 Q4 2025 nach Steuern bei einem angenommenen Körperschaftsteuersatz von 25 %.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	FY 2025 IFRS & nicht-pro-forma APMs	Pro-forma-Anpassungen 1E Januar 2025	Pro-forma-Anpassungen 1E abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) FY 2025	FY 2025 Pro forma
Umsatz¹	IFRS	746,8	+6,1	+14,7	767,5
TeamViewer allein	IFRS	701,9	-	-	701,9
1E allein	IFRS	44,8	+6,1	+14,7	65,6
Umsatz nach Kundengruppe					
Enterprise	APM	219,5	+6,1	+14,6	240,2
SMB	APM	527,3	-	-	527,3
Umsatz nach Region					
EMEA	APM	397,9	+1,1	+3,0	402,0
AMERICAS	APM	275,9	+5,0	+11,6	292,4
APAC	APM	73,0	-	+0,1	73,1
Bereinigtes EBITDA	APM	325,6	0,0	+14,7	340,3
Berinigte EBITDA-Marge	APM	44 %	-	-	44 %
Bereinigtes Konzernergebnis ^{2,3}	APM	183,0	-1,1	+11,0	192,9
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in €) ²	APM	1,17	n/a	-	1,23

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 (FY 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 FY 2025 nach Steuern bei einem angenommenen Körperschaftsteuersatz von 25 %.

Pro-forma-ARR und -Umsatz-Entwicklung

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q4 2025 Pro forma	Q4 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc	FY 2025 Pro forma	FY 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc
Enterprise								
Umsatz	63,8	63,8	0 %	+3 %	240,2	219,7	+9 %	+11 %
ARR ¹	241,0	223,9	+8 %	+11 %				
Enterprise NRR (cc) ²	96 %	100 %						
Enterprise NRR (cc) bereinigt um Netto-Upsell von SMB ²	99 %	109 %						
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ³	5,3	5,0	+6 %					
SMB								
Umsatz	130,9	131,5	0 %	+1 %	527,3	520,2	+1 %	+2 %
ARR ¹	518,7	533,4	-3 %	-1 %				
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ³	631,4	664,5	-5 %					
Gesamt								
Umsatz	194,6	195,3	0 %	+2 %	767,5	740,0	+4 %	+5 %
ARR	759,7	757,4	0 %	+2 %				
NRR (cc) ²	95 %	98 %						
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ³	636,6	669,4	-5 %					

¹ 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.

² Diese Kennzahl wurde für historische Pro-forma-Zahlen nicht neu berechnet. Das vierte Quartal 2024 zeigt TeamViewer allein.

³ Nach Einführung der ARR-Logik wird die Anzahl der Kunden nun auf ARR-Basis ermittelt. Die Vorjahreszahlen wurden auf dieser Grundlage neu berechnet.

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q4 2025 Pro forma	Q4 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc	FY 2025 Pro forma	FY 2024 Pro forma	Δ %	Δ % cc
Umsatz nach Region								
EMEA	103,1	97,9	+5 %	+5 %	402,0	377,4	+7 %	+6 %
AMERICAS	73,4	79,1	-7 %	-3 %	292,4	290,4	+1 %	+3 %
APAC	18,2	18,3	0 %	+3 %	73,1	72,1	+1 %	+4 %
Gesamt-Umsatz	194,6	195,3	0 %	+2 %	767,5	740,0	+4 %	+5 %

Überleitung bereinigtes Pro-forma-EBITDA und laufende Kosten

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungsbasis / Definition	Q4 2025	FY 2025
EBITDA	APM	82,5	306,4
Gesamtkosten nach IFRS 2 (Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen)	APM	(1,2)	+11,7
TeamViewer LTIP	APM	(1,5)	(0,3)
RSU/PSU ¹	APM	+0,4	+8,2
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen im Zusammenhang mit M&A	APM	0,0	+0,2
Aktienbasierte Vergütung durch TLO ²	APM	0,0	+3,6
Integrations- und Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem 1E-Erwerb	APM	+2,7	+12,0
Sonstige zu bereinigende Sachverhalte	APM	+0,1	+4,1
Finanzierung	APM	-	-
Sonstige	APM	+0,1	+4,1
Bewertungseffekte	APM	1,1	(8,7)
Bereinigtes Nicht-pro-forma-EBITDA	APM	85,2	325,6
Wieder hinzugefügt:			
Abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut)	Pro-forma-Bereinigung	+1,7	+14,7
Bereinigtes EBITDA von 1E für Januar 2025	Pro-forma-Bereinigung	-	+0,03
Bereinigtes Pro-forma-EBITDA	Pro forma	87,0	340,3
Bereinigte Pro-forma-EBITDA-Marge (in %)	Pro forma	45 %	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)	Q4 2025 Pro forma	Q4 2024 Pro forma	Δ %	FY 2025 Pro forma	FY 2024 Pro forma	Δ %
Umsatzkosten (COGS)	(17,6)	(16,5)	+7 %	(64,4)	(61,3)	+5 %
In % vom Umsatz	-9 %	-8 %		-8 %	-8 %	
Vertriebskosten	(31,3)	(28,3)	+11 %	(123,2)	(114,1)	+8 %
In % vom Umsatz	-16 %	-14 %		-16 %	-15 %	
Marketingkosten	(22,8)	(27,2)	-16 %	(103,0)	(120,9)	-15 %
In % vom Umsatz	-12 %	-14 %		-13 %	-16 %	
Forschungs- und Entwicklungskosten	(23,3)	(20,8)	+12 %	(88,7)	(83,2)	+7 %
In % vom Umsatz	-12 %	-11 %		-12 %	-11 %	
Verwaltungskosten	(10,7)	(12,1)	-12 %	(41,4)	(40,0)	+4 %
In % vom Umsatz	-5 %	-6 %		-5 %	-5 %	
Sonstige ¹	(2,0)	(1,4)	+43 %	(6,6)	(5,1)	+30 %
In % vom Umsatz	-1 %	-1 %		-1 %	-1 %	
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	(107,7)	(106,4)	+1 %	(427,2)	(424,5)	+1 %
In % vom Umsatz	-55 %	-54 %		-56 %	-57 %	

¹ Inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 2,9 Mio. EUR in Q4 2025 und 3,7 Mio. EUR in Q4 2024 / 12,0 Mio. EUR in FY 2025 und 11,8 Mio. EUR in FY 2024.

Überleitung Pro-forma-Konzernergebnis

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q4 2025	FY 2025
Konzernergebnis		IFRS	37,4
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	APM	(1,2)	+11,7
PPA-Abschreibungen	APM	+7,7	+29,4
Sonstige zu bereinigende Sachverhalte ¹	APM	+3,9	+7,5
Sondereffekte Finanzergebnis	APM	(1,2)	+30,5
Zu bereinigende Ertragsteuern	APM	+2,3	(14,4)
Bereinigtes Konzernergebnis	APM	48,9	183,0
Wieder addiert / subtrahiert:			
Abgegrenzter Umsatzabschlag (Haircut) ²	Pro-forma-Bereinigung	+1,3	+11,0
Bereinigtes Konzernergebnis von 1E für Januar 2025	Pro-forma-Bereinigung	—	(1,1)
Bereinigtes Pro-forma-Konzernergebnis	Pro forma	50,2	192,9
Anzahl der ausgegebenen und ausstehenden Aktien (unverwässert)		156.975.167	156.968.432
Bereinigter Pro-forma-Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	Pro forma	0,32	1,23

¹ Siehe Tabelle Bereinigtes Pro-forma-EBITDA.

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

Finanzlage

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q4 2025	Q4 2024 (TeamViewer allein)	FY 2025	FY 2024 (TeamViewer allein)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	IFRS	88,6	82,1	233,0	249,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	IFRS	(3,1)	(3,0)	(691,3)	(12,8)
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	IFRS	(71,8)	(49,1)	446,6	(254,4)
Zahlungsmittel und -äquivalente	IFRS	41,6	55,3	41,6	55,3
Finanzverbindlichkeiten gesamt	IFRS	943,0	444,6	943,0	444,6
<hr/>					
in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungs-basis / Definition	Q4 2025 Nicht-pro forma ¹	Q4 2024 TeamViewer alleine	FY 2025 Nicht-pro forma ²	FY 2024 TeamViewer alleine
Levered Free Cash Flow (FCFE)	APM	81,2	69,5	180,8	212,1
Bereinigung um 1E-Erwerb	APM	2,0	3,1	16,0	3,1
Bereinigung um eine Einmalzahlung im Zusammenhang mit besonderen Rechtsstreitigkeiten	APM	—	—	11,6	—
Levered Free Cash Flow (FCFE) bereinigt um 1E und Rechtsfälle	APM	83,2	72,6	208,3	215,3
Cash Conversion (FCFE / ber. Pro-forma-EBITDA) nach Bereinigungen	APM	96 %	87 %	61 %	73 %

¹ Einschließlich 1E Oktober bis Dezember 2025.

² Einschließlich 1E Februar bis Dezember 2025.

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

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Berechnungsbasis / Definition	Q4 2025	Q4 2024 (TMV alleine)	Δ %	FY 2025	FY 2024 (TMV alleine)	Δ %
Vertriebskennzahlen							
Umsatz	IFRS ¹	192,9	177,0	+9 %	746,8	671,4	+11 %
Gewinn- und Margen-Kennzahlen							
Bereinigtes EBITDA	(APM, non pro forma)	85,2	83,0	+3 %	325,6	296,7	+10 %
Bereinigte EBITDA-Marge	(APM, non pro forma)	44 %	47 %	-3 pp	44 %	44 %	-1 pp
EBITDA	APM ¹	82,5	65,2	+26 %	306,4	252,6	+21 %
EBIT	IFRS ¹	69,4	56,7	+22 %	252,6	206,4	+22 %
Konzernergebnis & Gewinn pro Aktie							
Konzernergebnis	IFRS	37,4	34,7	+8 %	118,2	123,1	-4 %
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	IFRS	0,24	0,22	+8 %	0,75	0,77	-2 %
Bereinigtes Konzernergebnis	(APM, non pro forma)	48,9	47,3	+3 %	183,0	168,9	+8 %
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	(APM, non pro forma)	0,31	0,30	+3 %	1,17	1,05	+11 %
Cashflow-Kennzahlen							
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	IFRS	88,6	82,1	+8 %	233,0	249,2	-6 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	IFRS	(3,1)	(3,0)	+3 %	(691,3)	(12,8)	>+300 %
Cashflow aus Finanzierungs-tätigkeit	IFRS	(71,8)	(49,1)	+46 %	446,6	(254,4)	-276 %
Bilanzkennzahlen							
Zahlungsmittel und -äquivalente	IFRS	41,6	55,3	-25 %	41,6	55,3	-25 %
Finanzverbindlichkeiten gesamt	IFRS	943,0	444,6	+112 %	943,0	444,6	+112 %
Netto-Finanzverbindlichkeiten	(APM, non pro forma)	901,4	389,4	+132 %	901,4	389,4	+132 %
Mitarbeitende, Vollzeitäquivalente (FTE) (Stichtag)	(APM, non pro forma)	1.925	1.586	+21 %	1.925	1.586	+21 %

¹ Die wichtigsten IFRS-Kennzahlen für das vierte Quartal 2025 umfassen 1) die konsolidierten Monate Oktober bis Dezember 2025 von 1E, 2) den abgegrenzten Umsatzabschlag von für 1E 1,7 Mio. EUR im vierten Quartal 2025 und 14,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025 und 3) die Abschreibung im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation („PPA“) in Höhe von 6,2 Mio. EUR im vierten Quartal 2025 und 23,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q4 2025	Q4 2024	FY 2025	FY 2024
Umsatzerlöse	192.908	176.971	746.774	671.422
Umsatzkosten	(26.900)	(17.943)	(101.202)	(80.834)
Bruttoergebnis vom Umsatz	166.008	159.028	645.572	590.588
Forschungs- und Entwicklungskosten	(24.909)	(19.994)	(96.364)	(79.950)
Marketingkosten	(23.224)	(26.723)	(108.200)	(119.600)
Vertriebskosten	(32.351)	(28.905)	(130.790)	(113.763)
Verwaltungskosten	(13.058)	(16.502)	(58.462)	(50.915)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.933)	(3.712)	(11.540)	(11.757)
Sonstige Erträge	823	943	15.960	2.478
Sonstige Ausgaben	(993)	(7.438)	(3.580)	(10.688)
Operativer Gewinn	69.363	56.697	252.595	206.393
Finanzerträge	140	178	467	853
Finanzaufwendungen	(9.935)	(3.993)	(39.552)	(17.496)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	(3.391)	530	(7.088)	(2.379)
Währungsaufwendungen	5.000	(1.807)	(25.477)	(2.922)
Gewinn vor Ertragsteuern	61.178	51.604	180.944	184.450
Ertragsteuern	(23.825)	(16.913)	(62.697)	(61.369)
Konzernergebnis	37.353	34.692	118.248	123.081
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	156.975	156.851	156.968	160.245
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in € pro Aktie)	0,24	0,22	0,75	0,77
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	157.938	158.457	158.330	162.061
Verwässerter Gewinn je Aktie (in € pro Aktie)	0,24	0,22	0,75	0,76

Konzernbilanz Aktiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	1.115.457	668.091
Immaterielle Vermögenswerte	343.866	149.006
Sachanlagen	44.905	41.457
Finanzielle Vermögenswerte	5.640	5.412
Anteile an assoziierten Unternehmen	13.763	20.862
Sonstige Vermögenswerte	27.524	22.440
Aktive latente Steuern	905	28.750
Summe Langfristige Vermögenswerte	1.552.061	936.018
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	27.531	30.187
Sonstige Vermögenswerte	35.404	39.221
Steuerforderungen	8.424	257
Finanzielle Vermögenswerte	10.796	9.394
Zahlungsmittel- und äquivalente	41.569	55.265
Summe kurzfristige Vermögenswerte	123.724	134.323
Summe Aktiva	1.675.784	1.070.341

Konzernbilanz Passiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	163.500	170.000
Kapitalrücklage	(3.874)	70.327
Gewinnrücklage	146.141	27.893
Cashflow Hedge	(146)	5.822
Währungsumrechnungsrücklagen	(55.060)	4.653
Rücklage eigene Aktien	(85.682)	(178.211)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	164.879	100.485
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	737	615
Finanzverbindlichkeiten	549.879	329.143
Abgegrenzte Umsatzerlöse	37.080	44.827
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	904	1.488
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	209	288
Passive latente Steuern	79.635	45.540
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	668.443	421.902
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	1.768	10.184
Finanzverbindlichkeiten	393.087	115.490
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.150	15.840
Abgegrenzte Umsatzerlöse	346.931	336.390
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	67.645	65.412
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.869	1.817
Steuerverbindlichkeiten	11.012	2.822
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	842.462	547.954
Summe Verbindlichkeiten	1.510.905	969.856
Summe Passiva	1.675.784	1.070.341

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q4 2025	Q4 2024	FY 2025	FY 2024
Gewinn vor Ertragsteuern	61.178	51.604	180.944	184.450
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	13.119	8.525	53.837	46.169
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(116)	681	(8.294)	907
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(37)	(426)	1.105	(440)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	676	1.075	11.848	16.808
Netto-Finanzierungskosten	13.185	3.286	46.174	19.022
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	3.044	26.186	2.793	25.054
Veränderungen des sonstigen Netoumlaufvermögens und Sonstiges	11.308	9.758	(8.714)	20.595
Gezahlte Ertragsteuern	(13.790)	(18.585)	(46.706)	(63.387)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	88.567	82.104	232.986	249.178
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(567)	(1.143)	(5.765)	(5.373)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(2.566)	(1.890)	(3.048)	(7.450)
Auszahlungen für Akquisitionen	—	—	(682.500)	—
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3.132)	(3.033)	(691.313)	(12.823)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(70.000)	(20.000)	(265.000)	(279.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	5.000	—	758.000	194.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(2.039)	(5.206)	(12.598)	(12.471)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(4.764)	(6.255)	(33.826)	(19.190)
Erwerb eigener Aktien	—	(17.592)	—	(137.732)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(71.803)	(49.053)	446.575	(254.393)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	13.631	30.018	(11.751)	(18.039)
Wechselkursbedingte Veränderungen	66	792	(1.945)	482
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	27.872	24.455	55.265	72.822
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	41.569	55.265	41.569	55.265