



Ergebnisse Q1/3M 2024



GÖPPINGEN, Deutschland, 7. Mai 2024

TeamViewer mit anhaltend profitabilem Umsatzwachstum im ersten Quartal, Prognose für 2024 bekräftigt

- Umsatzwachstum von 7% (9% währungsbereinigt) gegenüber Vorjahr auf 161,7 Mio. EUR; anhaltendes Wachstum in allen Regionen
- Bereinigtes EBITDA steigt auf 65,2 Mio. EUR mit bereinigter EBITDA-Marge von 40%
- Enterprise-Umsatz steigt im Jahresvergleich um 17% (19% währungsbereinigt); 11% mehr Enterprise-Kunden und fortgesetztes NRR-Wachstum auf 108%
- SMB-Umsatz 5% (7% währungsbereinigt) über Vorjahr, neues Rekordhoch mit rund 636.000 SMB-Abonnenten
- Prognose für Geschäftsjahr 2024 bekräftigt: Umsatzerlöse in Höhe von 660 bis 685 Mio. EUR erwartet; bereinigte EBITDA-Marge von mindestens 43%

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Der Jahresauftakt ist gelungen, was unsere Quartalsergebnisse und insbesondere das starke Umsatzplus im Enterprise-Bereich von 19% (währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr zeigen. Die vergangenen Monate haben wir intensiv für Marketing- und Vertriebsaktivitäten genutzt. Gleichzeitig haben wir unser Produktangebot verbessert. So haben wir im SMB- und im Enterprise-Bereich über alle Regionen hinweg zahlreiche Neukunden gewonnen und die Billings mit neuen Abonnenten im Jahresvergleich um 25% gesteigert. Vor allem die Teilsegmente mit den höchsten Vertragsvolumina sind stark gewachsen. Durch die Partnerschaft mit Manhattan Associates, einem renommierten Anbieter von Supply-Chain-Software, haben wir unsere führende Position im Bereich Vision Picking weiter gestärkt. Und dank einer neuen Vertriebspartnerschaft mit Deloitte profitieren wir von unserer erfolgreichen Integration mit der Extended-Warehouse-Management-Lösung von SAP. Wir gehen davon aus, dass alle unsere Regionen weiterhin gute Ergebnisse liefern werden, denn die zweite Jahreshälfte ist im Enterprise-Software-Vertrieb traditionell die stärkere. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Wir haben sowohl beim Umsatz als auch beim bereinigten EBITDA zugelegt, was angesichts der anhaltend anspruchsvollen makroökonomischen Lage ein beachtlicher Erfolg ist. In diesem Umfeld achten wir besonders darauf, Investitionen und Profitabilität sorgfältig abzuwägen. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 40% und hat damit unsere Erwartungen übertroffen. In der zweiten Jahreshälfte wird unsere Profitabilität dann aufgrund der reduzierten Partnerschaft mit Manchester United wie erwartet steigen. Wir sind mehr als zuversichtlich, dass wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2024 erfüllen werden. Ich freue mich außerdem, dass wir die Platzierung eines Schulscheindarlehens in Höhe von 100 Mio. EUR im Mai erfolgreich auf den Weg gebracht haben. Dies dient zur Refinanzierung eines Darlehens unter unserem bestehenden Konsortialkredit.»

Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q1 2024	Q1 2023	Δ Vorjahr
Vertriebskennzahlen			
Umsatz (in Mio. EUR)	161,7	151,3	+7% (+9% cc ¹)
Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR)	656,9	613,6	+7%
Billings (in Mio. EUR)	174,5	176,8	-1% (-1% cc ²)
Anzahl der Abonnenten (Stichtag) (in Tausend)	640	631	+1%
Net Retention Rate (NRR LTM)	103%	107%	-4pp
Gewinn- und Margenkennzahlen			
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	65,2	64,1	+2%
Bereinigte EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	40%	42%	-2pp
EBITDA (in Mio. EUR)	53,0	54,1	-2%
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	33%	36%	-3pp
EBIT (in Mio. EUR)	38,7	40,4	-4%
EBIT-Marge (EBIT in % des Umsatzes)	24%	27%	-3pp
Cashflow Kennzahlen			
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	49,5	59,0	-16%
Cashflow aus Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	-1,9	-8,9	-79%
Levered Free Cashflow (FCFE)	40,5	51,4	-21%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	62%	80%	-18pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	35,8	78,6	-54%
Sonstige Kennzahlen			
F&E-Aufwendungen (in Mio. EUR)	-19,7	-18,9	+4%
Mitarbeiter, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1.553	1.418	+10%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,14	0,13	+4%
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,22	+3%

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

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

Unternehmensentwicklung

Das erste Quartal stand bei TeamViewer ganz im Zeichen intensiver Vertriebs- und Marketingaktivitäten. So konnte das Unternehmen die Pipeline weiter ausbauen und relevante Enterprise-Abschlüsse erzielen, insbesondere in den Teilssegmenten mit den höchsten Vertragsvolumina von über 100.000 EUR pro Jahr. Dank einer sehr erfolgreichen Neukundengewinnung zählt TeamViewer nun eine Rekordzahl von insgesamt rund 640.000 Abonnenten. Billings mit Neukunden stiegen um 25% gegenüber dem Vorjahr – ein Beleg für die anhaltende Relevanz der TeamViewer-Produkte und die führende Marktposition des Unternehmens. Darüber hinaus haben neue Marketingkampagnen und die Teilnahme an wichtigen Konferenzen und Messen die Sichtbarkeit der Marke erhöht und so die Voraussetzungen für eine Beschleunigung des Billingswachstums in der zweiten Jahreshälfte geschaffen.

TeamViewer hat im ersten Quartal weitere wichtige Partnerschaften geschlossen und dadurch sein innovatives Angebot in den Bereichen Augmented Reality (AR) und Spatial Computing erweitert. Gemeinsam mit Almer, einem europäischen Pionier auf dem Gebiet der Datenbrillen für industrielle Anwendungen, hat TeamViewer ein

abonnementsbasiertes Hardware- und Software-Paket auf den Markt gebracht, um den Einsatz von AR-Technologie in der Produktion weiter zu fördern. Darüber hinaus festigte das Unternehmen seine führende Rolle im Bereich Vision Picking Software mit zwei strategischen Partnerschaften. Zusammen mit Deloitte will TeamViewer die digitale Transformation in der Lagerlogistik weiter beschleunigen, indem TeamViewers Vision Picking Lösung und die Extended-Warehouse-Management-Lösung von SAP gemeinsam vermarktet und implementiert werden. Auf diese Weise profitiert TeamViewer einmal mehr von dieser erfolgreichen Integration. TeamViewer hat sich zudem mit Manhattan Associates, einem weltweit führenden US-Anbieter von Unified-Commerce- und Supply-Chain-Lösungen, zusammengeschlossen. Ziel der Partnerschaft ist es, Frontline xPick in die Cloud-basierte Active-Warehouse-Management-Plattform von Manhattan Associates zu integrieren. Auch die Einführung einer 3D Remote Support App für die neue Apple Vision Pro im Februar unterstreicht die Innovationskraft von TeamViewer – und diente nicht zuletzt als Anstoß für zahlreiche Kundengespräche über moderne Service- und Außendienstprozesse.

Im Rahmen seines Nachhaltigkeitsprogramms c-a-r-e hat TeamViewer im ersten Quartal Initiativen in den Bereichen Umwelt, Frauenförderung und technologische Bildung ins Leben gerufen. Ein besonderes Highlight ist dabei die Cyber Robotics Challenge, bei der rund 750 Kinder in Deutschland und den USA an einem Online-Programmierwettbewerb teilnehmen, um digitale Kompetenzen zu entwickeln. Darüber hinaus bestätigte eine neue Studie der Nachhaltigkeitsexperten von Five Glaciers Consulting, dass TeamViewer-Nutzer und -Kunden im Jahr 2022 rund 41 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente vermieden haben. Dies ist hauptsächlich auf die Reduktion des Reiseaufwands durch Remote Connectivity zurückzuführen. Die kontinuierlichen Nachhaltigkeitsbemühungen von TeamViewer machten sich auch in einem verbesserten ESG-Risiko-Rating von Morningstar Sustainalytics bemerkbar, in dem TeamViewer als die Nummer eins von mehr als 400 bewerteten Unternehmen in der Kategorie „Enterprise & Infrastructure Software“ eingestuft wurde.

Anfang Mai wechselte Rupert Clayson zu TeamViewer. Mit ihm gewinnt das Unternehmen einen erfahrenen Manager aus der Enterprise-Software-Branche mit Stationen bei namhaften Anbietern wie dem Cyber-Sicherheitsunternehmen Fortinet. Er wird nach einer umfassenden Übergangsphase die Nachfolge von Jan Junker als President EMEA antreten. Jan Junker, der durch die Übernahme von Ubimax zu TeamViewer gekommen war, war maßgeblich am erfolgreichen Aufbau des EMEA-Enterprise-Geschäfts beteiligt. Gemäß klar geregelter Nachfolge wird er nun den Staffelstab an Rupert Clayson übergeben.

Umsatz- und Billings-Entwicklung

In Q1 2024 stieg der Gesamt-**Umsatz** gegenüber dem Vorjahr um +7% auf 161,7 Mio. EUR. Währungseffekte aus den 2023er Billings hatten dabei einen negativen Einfluss von insgesamt 3,5 Mio. EUR auf das Quartal. Währungsbereinigt stiegen die Gesamterlöse gegenüber dem Vorjahr um +9%.

Die Gesamt-**Billings** für das Quartal gingen wie erwartet leicht zurück auf 174,5 Mio. EUR (-1% / -1% währungsbereinigt ggü. VJ). Dies erklärt sich durch niedrigere Abschlüsse von Mehrjahresverträge mit voller Vorauszahlung in Höhe von 6,8 Mio. EUR (Q1 2024: 9,4 Mio. EUR; Q1 2023: 16,2 Mio. EUR). Die Billings aus Verträgen mit Neukunden wuchsen gegenüber dem Vorjahr stark um +25%. Das zeigt, dass es TeamViewer selbst in einem schwierigen makroökonomischen Umfeld gelingt, neue Kunden zu gewinnen.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Umsatzerlöse und Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q1 2024	Q1 2023	Δ Vorjahr
SMB			
Umsatz	128,0	122,4	+5% (+7% cc ¹)
Billings	141,8	142,8	-1% (0% cc ²)
Enterprise			
Umsatz	33,7	28,9	+17% (+19% cc ¹)
Billings	32,7	34,0	-4% (-3% cc ²)
Gesamt-Umsatz	161,7	151,3	+7% (+9% cc¹)
Gesamt-Billings	174,5	176,8	-1% (-1% cc²)

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

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

Im **Enterprise**-Geschäft wuchs der Umsatz im ersten Quartal 2024 um +17% (+19% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr. Dazu trugen erfolgreiche Upselling-Maßnahmen und Neukundengewinnung in den vergangenen zwölf Monaten bei. Die Enterprise-Kundenbasis stieg im Jahresvergleich um +11% auf 4.199 Kunden an. Die Billings im Enterprise-Bereich lagen im ersten Quartal bei -4% (-3% währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr, was vor allem auf den zuvor erklärten geringeren Beitrag aus Mehrjahresverträgen zurückzuführen ist. Insbesondere in den Enterprise-Billings mit den höchsten Vertragsvolumina (ACV >200 TEUR) wurde das erfolgreiche Upselling und die Neukundengewinnung mit einem starken Plus von +38% in den vergangenen zwölf Monaten deutlich. Im ersten Quartal zeigte sich das übliche Muster für den unterjährigen Aufbau der Enterprise-Pipeline, wobei die aktuellen makroökonomischen Unsicherheiten den Entscheidungsprozess einiger Kunden verzögern.

Im **SMB**-Geschäft stieg die Abonnentenzahl im ersten Quartal auf ein Allzeithoch von rund 636.000. Unterstützt durch Preismaßnahmen und erfolgreiches Cross-Selling wuchs der SMB-Umsatz im Jahresvergleich um +5% (+7% währungsbereinigt). Billings lagen mit -1% (0% währungsbereinigt) gegenüber einem starken Q1 2023 weitgehend auf Vorjahresniveau. Die LTM-Billings in der SMB-Kundengruppe mit den höchsten Vertragsvolumina (ACV zwischen 1,5 TEUR und 10 TEUR) zeigten ein gutes Wachstum von +8% im Jahresvergleich, wobei sie weiterhin von den Preisanpassungen der vergangenen zwölf Monate profitierten.

Regionale Entwicklung

Umsatzerlöse und Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q1 2024	Q1 2023	Δ Vorjahr
EMEA			
Umsatz	88,6	79,7	+11% (+11% cc ¹)
Billings	98,6	101,4	-3% (-3% cc ²)
AMERICAS			
Umsatz	55,1	54,0	+2% (+6% cc ¹)
Billings	58,0	56,4	+3% (+4% cc ²)
APAC			
Umsatz	18,0	17,6	+2% (+10% cc ¹)
Billings	17,9	18,9	-5% (+1% cc ²)
Gesamt-Umsatz	161,7	151,3	+7% (9% cc¹)
Gesamt-Billings	174,5	176,8	-1% (-1% cc²)

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

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

Aufgrund makroökonomischer Unsicherheiten in allen Regionen verzögerten sich die Entscheidungsprozesse im ersten Quartal bei einigen Kunden, was sich insbesondere im Enterprise-Bereich zeigte. Der ausgewiesene Umsatz in den Regionen wurde von Währungseffekten aus den 2023er Billings beeinflusst. Währungsbereinigt verzeichneten alle Regionen ein robustes Umsatzwachstum.

EMEA verzeichnete ein starkes Umsatzwachstum von +11% (+11% währungsbereinigt) im Jahresvergleich. Billings waren mit -3% (-3% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig, was vor allem auf den geringeren Anteil von Billings aus Mehrjahresverträgen zurückzuführen ist. **AMERICAS** begann das Jahr mit einem Umsatzwachstum von +2% (+6% währungsbereinigt) und einem Anstieg der Billings um +3% (+4% währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr. Der Umsatz in **APAC** stieg um +2% (+10% währungsbereinigt) bei einem Rückgang der Billings um -5% (+1% währungsbereinigt) im Jahresvergleich.

Ergebnisentwicklung

TeamViewer konnte im ersten Quartal trotz der anhaltend herausfordernden makroökonomischen Lage sowohl beim Umsatz als auch beim bereinigten EBITDA zulegen. Angesichts dieses makroökonomischen Umfelds wägt TeamViewer bewusst zwischen Investitionen und Profitabilität ab.

Im ersten Quartal 2024 beliefen sich die laufenden Kosten auf 96,5 Mio. EUR (+11% gegenüber dem Vorjahr). Darin sind strategische Investitionen in Marketing, Vertrieb und Forschung & Entwicklung enthalten, die sich im weiteren Jahresverlauf positiv auf die Leistung des Unternehmens auswirken werden. Das **bereinigte EBITDA** stieg im Jahresvergleich um +2% auf 65,2 Mio. EUR. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 40%. Ohne Währungseffekte der 2023er Billings von -2 Prozentpunkten hätte die bereinigte EBITDA-Marge bei 42% gelegen. Aufgrund der reduzierten Partnerschaft mit Manchester United wird die Profitabilität des Unternehmens wie erwartet in der zweiten Jahreshälfte steigen.

Der **Nettogewinn** belief sich auf 22,3 Mio. EUR (-3% gegenüber dem Vorjahr). Im ersten Quartal verzeichnete TeamViewer einen Verlust aus seinen Beteiligungen von 1,1 Mio. EUR. Das **bereinigte (unverwässerte) EPS** blieb mit 0,22 EUR weitgehend auf dem Niveau des Vorjahres.

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

Mio. EUR	Q1 2024	Q1 2023	Δ Vorjahr
Umsatzkosten	-12,9	-10,8	+20%
Vertriebskosten	-23,9	-21,7	+10%
Marketingkosten	-34,1	-31,8	+7%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-16,1	-15,0	+8%
Verwaltungskosten	-8,0	-8,1	-1%
Sonstige ¹	-1,4	0,1	n/a
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	-96,5	-87,2	+11%

¹ Inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 2,7 Mio. EUR in Q1 2024 und 2,4 Mio. EUR in Q1 2023.

Die **Umsatzkosten** stiegen im Vorjahresvergleich um +20%, was vor allem auf Investitionen in die Kundenplattform, Neueinstellungen und höhere Kosten aus der Umsetzung von Frontline-Projekten zurückzuführen ist. Die **Vertriebskosten** erhöhten sich gegenüber Q1 2023 insbesondere aufgrund von Neueinstellungen um +10%. Die neuen Vertriebsmitarbeiter werden voraussichtlich ab der zweiten Jahreshälfte zum Vertriebs Erfolg beitragen. Die Marketingausgaben lagen um +7% über dem Vorjahr. Grund dafür ist ein höherer Personaleinsatz sowie neue Marketinginitiativen, die zu einer verbesserten Markenbekanntheit bei Entscheidungsträgern im Enterprise-Bereich beitragen sollen. **Forschungs- und Entwicklungskosten** waren im Vorjahresvergleich um +8% höher, was mit der Einstellung neuer Entwickler für die Verbesserung des Produktangebots und der Produktsicherheit zusammenhängt. Die **Verwaltungskosten** blieben auf dem Vorjahresniveau, während die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** durch geringere Erlöse aus Derivaten und leicht höherer Forderungsausfälle anstiegen.

Finanzlage

Das Geschäft von TeamViewer ist weiterhin ausgesprochen Cash-generierend. Der **Unlevered Free Cash Flow** (UFCF vor Steuern) lag im ersten Quartal 2024 bei 58,2 Mio. EUR. Der Rückgang im Jahresvergleich ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Billings wie erwartet gesunken sind, während die Kostenbasis gestiegen ist. Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** belief sich aufgrund von höheren Zinszahlungen und Ertragsteuern im Jahresvergleich auf 40,5 Mio. EUR. Durch die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023 stiegen die Ertragsteuern in Q1 2024 im Vergleich zum Vorjahr. Im Gegenzug wurden die Ertragsteuern im ersten Quartal 2023 durch eine Steuerrückerstattung von 3 Mio. EUR positiv beeinflusst. Dementsprechend lag die **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten EBITDA) in Q1 2024 bei 62%.

Zahlungsmittel und -äquivalente beliefen sich Ende Q1 2024 auf 35,8 Mio. EUR. Der Rückgang um 37 Mio. EUR gegenüber dem Jahresende 2023 erklärt sich hauptsächlich durch Aktienrückkäufe in Höhe von 67,7 Mio. EUR sowie eine Netto-Schuldenrückzahlung in Höhe von 10 Mio. Euro im ersten Quartal 2024.

Der Rückgang der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber dem Jahresende 2023 ist auf die Umschreibung eines Darlehens in Höhe von 100 Mio. EUR auf kurzfristige Verbindlichkeiten zurückzuführen. Insgesamt stieg die

Nettoverschuldung im Vergleich zum Jahresende 2023 um +6% auf 486 Mio. EUR, was zu einem **Nettoverschuldungsgrad** von 1,9x (Nettoverschuldung/Adj. EBITDA LTM) für Q1 2024 führte.

Ausblick

TeamViewer bekräftigt seinen Ausblick für das Geschäftsjahr 2024.

Die Ergebnisse des ersten Quartals 2024 unterstreichen einen guten Start ins Jahr mit einem Umsatzanstieg von +7% (+9% währungsbereinigt) und einer hohen Profitabilität mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 40%. TeamViewer erwartet trotz eines herausfordernden makroökonomischen Ausblicks eine anhaltend hohe Nachfrage nach seinen Produkten im Geschäftsjahr 2024. Auf der Grundlage der durchschnittlichen Wechselkurse des Jahres 2023 prognostiziert das Unternehmen einen **Umsatz zwischen 660 bis 685 Mio. EUR**. In dieser Umsatzprognose sind Währungseffekte der Billings aus dem Geschäftsjahr 2023 in Höhe von etwa 10 bis 12 Mio. EUR auf Gesamtjahresbasis enthalten. Bereinigt um diesen Effekt entspricht die prognostizierte Umsatzspanne einem Wachstum von 7 bis 11% auf Basis konstanter Wechselkurse.

Das Unternehmen erwartet **für das Geschäftsjahr 2024** eine weitere Verbesserung der **bereinigten EBITDA-Marge auf mindestens 43%**. Infolge des **reduzierten Umfangs der Partnerschaft mit Manchester United** wird sich ein größerer Teil der effektiven Einsparungen in der zweiten Hälfte des Jahres 2024 **positiv auf die Margenentwicklung** auswirken.

Prognose 2024

Umsatzerlöse (IFRS)	660 bis 685 Mio. EUR¹ (entspricht ca. +7-11% währungsbereinigt ggü. Vorjahr ²)
Bereinigte EBITDA-Marge	mindestens 43%

¹ Basierend auf den durchschnittlichen Wechselkursen des Jahres 2023.

² Die währungsbereinigte Wachstumsrate des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 7. Mai 2024 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Ergebnisse des ersten Quartals 2024 sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2024-q1> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations Website unter ir.teamviewer.com verfügbar sein. Die begleitende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

Über TeamViewer

TeamViewer ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen, das eine Konnektivitätsplattform für den Fernzugriff, die Steuerung, das Management, die Überwachung und die Reparatur von Geräten aller Art anbietet - von Laptops und Mobiltelefonen bis hin zu Industriemaschinen und Robotern. Obwohl TeamViewer für die private Nutzung kostenlos ist, hat es rund 640.000 Abonnenten und ermöglicht Unternehmen jeder Größe und Branche, ihre geschäftskritischen Prozesse durch nahtlose Konnektivität zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie Geräteverbreitung, Automatisierung und New Work gestaltet TeamViewer die digitale Transformation proaktiv und entwickelt kontinuierlich Innovationen in den Bereichen Augmented Reality, Internet of Things und Künstliche Intelligenz. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten weltweit installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen und beschäftigt weltweit mehr als 1.500 Mitarbeiter. Im Jahr 2023 erzielte TeamViewer einen Umsatz von rund 627 Millionen Euro. Die TeamViewer SE (TMV) ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und Mitglied im MDAX. Weitere Informationen finden Sie unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Presse

Martina Dier

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

Investor Relations

Bisera Grubestic

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

Wichtiger Hinweis

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

Alle Zahlen in dieser Mitteilung sind **ungeprüft**.

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

Dieses Dokument enthält **alternative Leistungsindikatoren (APM)**, die nicht nach IFRS definiert sind. Die APM (non-IFRS) sind zu den im IFRS-Konzernabschluss enthaltenen Kennzahlen überleitbar und sollten nicht isoliert, sondern nur als vervollständigende Information zur Beurteilung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage betrachtet werden. TeamViewer ist der Auffassung, dass diese Kennzahlen ein tiefergehendes Verständnis über die Geschäftsentwicklung des Unternehmens vermitteln.

TeamViewer hat jeden der folgenden APMs wie folgt definiert:

- **Bereinigtes EBITDA** (auch bezeichnet als Bereinigtes (Revenue) 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** (auch bezeichnet als Bereinigte (Revenue) EBITDA-Marge) ist definiert als das Bereinigte EBITDA ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.
- **Billings** stellen den Wert (netto) der Güter und Dienstleistungen dar, die den Kunden innerhalb einer Periode fakturiert werden und einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 darstellen.
- **Retained Billings** beschreibt wiederkehrende Billings (Verlängerungen, Up- & Cross-Sell) mit bestehenden Abonnenten, die im vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraum bereits Abonnenten waren.
- **New Billings** beschreibt wiederkehrende Billings, die neuen Abonnenten zuzurechnen sind.
- **Non-recurring Billings** beschreibt nicht wiederkehrende Billings, wie z. B. Dienstleistungen und Hardwareverkäufe.
- **Net Retention Rate (NRR)** wird ermittelt als Retained Billings der letzten zwölf Monate (LTM), geteilt durch die gesamten wiederkehrenden Billings (Retained Billings + New Billings) des vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraums (LTM-1). Die gesamten wiederkehrenden Billings der LTM-1 Periode werden dabei in Bezug auf Mehrjahresverträge (MYD) angepasst.
- **Annual Recurring Revenue (ARR)** beschreibt die jährlich wiederkehrenden Billings für alle aktiven Abonnenten zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- **Anzahl der Abonnenten** ist die Gesamtzahl der zahlenden Abonnenten mit einem gültigen Abonnement zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- **SMB Kunden** sind Kunden mit einem ACV über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von unter 10.000 EUR innerhalb der letzten zwölf Monate. Bei Überschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- **Enterprise Kunden** sind Kunden mit einem ACV über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von mindestens 10.000 EUR innerhalb der letzten zwölf Monate. Bei Unterschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- **Churn (Subscriber)** wird berechnet, indem die Anzahl der bestehenden Abonnenten zum Berichtszeitpunkt durch die Gesamtzahl der Abonnenten zum Berichtszeitpunkt des Vorjahres geteilt wird.
- **Average Selling Price (ASP)** beschreibt den durchschnittlichen Verkaufspreis. Er wird berechnet, indem die gesamten SMB-/Enterprise-Billings der letzten zwölf Monate (LTM) durch die Gesamtzahl der SMB-/Enterprise-Abonnenten zum jeweiligen Berichtszeitpunkt geteilt werden.
- **Annual Contract Value (ACV)** wird zur Unterscheidung verschiedener Kundengrößen innerhalb von SMB und Enterprise verwendet. Der ACV ist definiert als der annualisierte Wert eines SMB-/Enterprise-Vertrags.
- **Nettofinanzverbindlichkeiten** sind definiert als zinstragende kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten (ohne weitere Finanzverbindlichkeiten) abzüglich von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.
- **Netto-Verschuldungsgrad** setzt die Nettofinanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum bereinigten EBITDA des vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraums (LTM).
- **Levered Free Cash Flow (FCFE)** ist definiert als Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (exkl. M&A), Tilgungszahlungen für Leasingverbindlichkeiten und bezahlte Zinsen für Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten.
- **Cash Conversion** entspricht dem prozentualen Anteil des Levered Free Cash Flows (FCFE) am Bereinigten EBITDA.

- Bereinigtes Konzernergebnis ist definiert als das Konzernergebnis, bereinigt um bestimmte Erträge und Aufwendungen. Dies sind: Aufwendungen für anteilsbasierten Vergütungen, Abschreibungen im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen, sonstige Sondereffekte und damit zusammenhängende Ertragsteuern.
- Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) wird entsprechend dem Gewinn pro Aktie (unverwässert) berechnet, wobei als Berechnungsgrundlage anstelle des Konzernergebnisses das Bereinigte Konzernergebnis herangezogen wird.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

in TEUR	Q1 2024	Q1 2023
Umsatzerlöse	161.654	151.309
Umsatzkosten	(22.088)	(19.486)
Bruttoergebnis vom Umsatz	139.567	131.823
Forschung- und Entwicklungskosten	(19.742)	(18.900)
Marketingkosten	(35.505)	(33.084)
Vertriebskosten	(28.259)	(27.889)
Verwaltungskosten	(11.238)	(12.427)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.698)	(2.355)
Sonstige Erträge	386	3.402
Sonstige Ausgaben	(3.779)	(176)
Operativer Gewinn	38.732	40.393
Finanzerträge	174	655
Finanzaufwendungen	(4.413)	(4.378)
Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Unternehmen	(1.108)	-
Währungsaufwendungen	(458)	(941)
Gewinn vor Ertragsteuern	32.927	35.729
Ertragsteuern	(10.587)	(12.580)
Konzernergebnis	22.340	23.149
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	164.469.233	176.447.833
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,14	0,13
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	165.455.597	177.085.615
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,14	0,13

Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

in Tausend EUR	31. März 2024	31. Dezember 2023
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäftswert- oder Firmenwert	667.871	667.662
Immaterielle Vermögenswerte	166.452	175.736
Sachanlagen	46.225	43.261
Finanzielle Vermögenswerte	9.125	11.866
Anteile an assoziierten Unternehmen*	14.458	15.414
Sonstige Vermögenswerte	21.158	19.530
Aktive latente Steuern	21.188	18.596
Summe Langfristige Vermögenswerte	946.476	952.065
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.146	21.966
Sonstige Vermögenswerte	45.374	52.366
Steuerforderungen	5.559	2.892
Finanzielle Vermögenswerte	5.836	9.423
Zahlungsmittel und -äquivalente	35.787	72.822
Summe kurzfristige Vermögenswerte	112.702	159.468
Summe Aktiva	1.059.178	1.111.533

* Bisher ausgewiesen unter Finanzielle Vermögenswerte.

Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

in Tausend EUR	31. März 2024	31. Dezember 2023
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	174.000	174.000
Kapitalrücklage	109.684	105.234
Verlustvortrag	(72.848)	(95.188)
Cashflow Hedge	841	929
Währungsumrechnungsrücklagen	2.712	1.614
Rücklage eigene Aktien	(162.553)	(102.929)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	51.835	83.660
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	445	389
Finanzverbindlichkeiten	332.720	432.149
Abgegrenzte Umsatzerlöse	43.130	41.367
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.473	2.486
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	13
Passive latent Steuern	41.959	39.693
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	420.726	516.098
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	9.787	9.503
Finanzverbindlichkeiten	189.084	97.274
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.200	8.016
Abgegrenzte Umsatzerlöse	330.046	314.797
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	47.145	73.067
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	740	8.125
Steuerverbindlichkeiten	2.615	993
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	586.617	511.775
Summe Verbindlichkeiten	1.007.343	1.027.873
Summe Passiva	1.059.178	1.111.533

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

in Tausend EUR	Q1 2024	Q1 2023
Gewinn vor Ertragsteuern	32.927	35.729
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	14.269	13.700
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	340	(38)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	6	156
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5.787	8.526
Netto-Finanzierungskosten	5.347	3.723
Veränderung der abgegrenzten Einnahmen	17.012	23.260
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	(14.232)	(18.221)
Gezahlte Ertragsteuern	(11.923)	(7.857)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	49.532	58.979
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.872)	(1.108)
Auszahlungen für Akquisitionen	-	(7.823)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(1.872)	(8.931)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(100.000)	(100.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	90.000	-
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(1.361)	(1.368)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(5.771)	(5.136)
Erwerb eigener Aktien	(67.697)	(25.584)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(84.829)	(132.088)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(37.169)	(82.041)
Wechselkursbedingte Veränderungen	134	(320)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	72.822	160.997
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	35.787	78.637