



Quartalsmitteilung Q2/H1 | 2022

GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 3. August 2022

Q2/H1 2022: TeamViewer mit anhaltend starker Profitabilität und 12% Wachstum in herausforderndem Marktumfeld

- Zweistelliges Billings-Wachstum von 12% ggü. Vorjahr (7% währungsbereinigt) in Q2 auf 136,1 Mio. EUR, Billings-Wachstum in H1 von 12% ggü. Vorjahr (8% währungsbereinigt) auf 299,6 Mio. EUR
- Umsatzerlöse in Q2 um 12% ggü. Vorjahr auf 137,5 Mio. EUR gestiegen, Umsatzerlöse in H1 um 13% gestiegen
- Bereinigte EBITDA-Marge von 42,6% in Q2 und 47,2% in H1; somit über den Erwartungen
- Gesteigerte Leistung im SMB-Geschäft mit einem Wachstum von 10% ggü. Vorjahr in Q2, unterstützt durch die Reaktivierung der Monetarisierungskampagnen
- Billings im Enterprise-Geschäft trotz des zunehmend schwierigen Marktumfelds um 21% ggü. Vorjahr auf 26,9 Mio. EUR gestiegen
- Siemens-Partnerschaft mit Integration von TeamViewers Augmented-Reality-Plattform Frontline schafft neue Vertriebskanäle
- Starkes Finanzprofil ermöglicht Rückführung von Verbindlichkeiten zur Reduktion von Zinskosten und Aufnahme neuer revolvingender Kreditfazilität mit verlängerter Laufzeit
- Allgemeine makroökonomische Unsicherheit spiegelt sich in längeren Entscheidungsprozessen auf Kundenseite und etwas schwächerem Auftragseingang wider

« Wir haben gute Ergebnisse abgeliefert. Der Umsatz liegt innerhalb der Markterwartungen und unsere Profitabilität sogar über den Prognosen. Unser Erfolg in der Region AMERICAS stellt zudem die Vorteile unserer global diversifizierten Struktur unter Beweis. Und wir sind stolz, mit Siemens unser starkes Netzwerk an strategischen Partnerschaften erneut erweitert zu haben. Damit schaffen wir wichtige neue Vertriebskanäle für TeamViewer. Gleichzeitig hat das aktuelle makroökonomische Umfeld dazu geführt, dass Entscheidungsträger vorsichtiger werden und Investitionen teilweise verschieben. Das führte zu einem etwas schwächeren Auftragseingang. Die grundsätzliche Nachfrage nach innovativen Digitalisierungslösungen ist aber weiterhin intakt, was durch eine wachsende Deal-Pipeline bestätigt wird.»

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Wachstumsraten und Profitabilität von TeamViewer bleiben äußerst attraktiv. Und dank unserer starken Cash-Generierung konnten wir auch unsere Finanzierungsstruktur deutlich verbessern. Wir haben höherverzinsten Verbindlichkeiten zurückgezahlt und verbesserte Konditionen für das verbleibende, langfristige Fremdkapital erzielt. So erhöhen wir unsere Flexibilität und senken gleichzeitig die Finanzierungskosten. Mit Blick auf die letzten Quartale haben wir ganz klar unsere Hausaufgaben gemacht. Wir haben unser Geschäft auf Ergebnisebene optimiert und können damit unsere hervorragende Profitabilität aufrechterhalten. Gerade in Zeiten wie diesen verschafft uns das einen Wettbewerbsvorteil.»

Stefan Gaiser, TeamViewer CFO

Kennzahlen

Mio. EUR, falls nicht anders bezeichnet	Q2 22	Q2 21	Δ ggü. Vorjahr	Δ währungs-bereinigt	H1 22	H1 21	Δ ggü. Vorjahr	Δ währungs-bereinigt
Billings (non-IFRS)	136,1	121,6	+12%	+7%	299,6	268,1	+12%	+8%
Bereinigtes EBITDA (non-IFRS)	58,1	57,0	+2%		141,3	147,0	-4%	
Bereinigte EBITDA Marge (%)	42,6	46,9	-4pp		47,2	54,8	-8pp	
Umsatzerlöse (IFRS)	137,5	122,8	+12%		272,0	241,2	+13%	
Levered Free Cash Flow	28,2	32,2	-13%		50,1	57,3	-13%	
Abonnenten (TSD, 30. Juni)	626	623	+1%					
Mitarbeiter (VZÄ, 30. Juni)	1.322	1.472	-10%					

Im zweiten Quartal stiegen die Billings gegenüber dem Vorjahr um 12% (+7% währungsbereinigt) auf 136,1 Mio. EUR (Q2 2021: 121,6 Mio. EUR) und lagen in H1 2022 bei 299,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem Zuwachs von 12% (+8% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahreszeitraum (H1 2021: 268,1 Mio. EUR). Mit einem bereinigten EBITDA von 58,1 Mio. EUR in Q2 übertraf TeamViewer die Erwartungen und erzielte in H1 ein bereinigtes EBITDA von 141,3 Mio. EUR, was einer bereinigten EBITDA-Marge von 47,2% entspricht und damit leicht über der Gesamtjahresprognose liegt. Die Abonnentenzahl stieg erneut auf 626 TSD (Q1 2022: 620 TSD), was unter anderem auf die Reaktivierung der Kampagnen zur Überprüfung auf kommerzielle Nutzung zurückzuführen ist. Die Abwanderungsrate entwickelte sich trotz TeamViewers Rückzug aus Russland und Belarus gut und sank auf 14,0% (Q2 2021: 15,5%). Gleichzeitig bestätigt eine Net Retention Rate von 97% im Jahresvergleich eine hohe und wachsende Kundenzufriedenheit (88% in Q2 2021). In der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode lag die NRR bei 101% (Q2 2021: 95%), was erneut die Beständigkeit von TeamViewers Geschäft unterstreicht.

Highlights aus dem Business

TeamViewer hat kürzlich eine strategische Partnerschaft mit Siemens für Innovationen im Product-Lifecycle-Management (PLM) mit Augmented- und Mixed-Reality-Lösungen geschlossen. Im Rahmen der Partnerschaft soll das Spatial-Modul aus TeamViewers AR-Plattform Frontline in die PLM-Software von Siemens integriert werden. So können Siemens-Kunden weltweit ihren Produktentwicklungsprozess auf der Basis von immersiven Erlebnissen mit interaktiven 3D-Inhalten und digitalen Zwillingen ihrer Produkte verbessern. Nach SAP und Google Cloud ist die Partnerschaft mit Siemens die dritte hochkarätige Kooperation von TeamViewer im Enterprise-Geschäft, die die Vertriebsaktivitäten stärkt und den Zugang zu Enterprise-Kunden weltweit ausbauen soll.

Der TeamViewer-Vorstand begrüßte im Juli Peter Turner, ehemals Chief Commercial Officer beim tschechischen multinationalen und börsennotierten Cybersicherheitssoftware-Unternehmen Avast plc, als neues Mitglied und Chief Commercial Officer. Wie angekündigt wird Chief Financial Officer Stefan Gaiser das Unternehmen nach Auslaufen seines Vertrages im August dieses Jahres in gegenseitigem Einvernehmen verlassen. Nach einem geordneten Übergang wird Michael Wilkens dann am 1. September 2022 als Chief Financial Officer den Vorstand von TeamViewer verstärken.

Highlights SMB-Geschäft

Im Geschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmen (SMB) verzeichnete TeamViewer einen soliden Billings-Zuwachs von 10% gegenüber dem Vorjahr auf 109,3 Mio. EUR (Q2 2021: 99,3 Mio. EUR). Das Wachstum wurde durch die Reaktivierung der Kampagnen zur Überprüfung auf kommerzielle Nutzung unterstützt. Innerhalb des SMB-Geschäfts wachsen die Kohorten mit einem höheren ACV (jährlicher Vertragswert) mit 17% im Vergleich zum Vorjahr auf Basis der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode weiterhin kontinuierlich. Gleichzeitig steht das Einstiegssegment weiterhin unter Wettbewerbsdruck. Der ASP (durchschnittlicher Verkaufspreis) wächst dahingegen weiter und liegt nun bei 753 EUR (Q2 2021: 702

EUR). Die Gesamtanzahl der Abonnenten im SMB-Geschäft stieg von 617 TSD im Vorquartal auf 623 TSD und gleicht damit einen Rückgang seit Q4 2021 bei einer stabilen Abwanderungsrate von 14% (LTM) aus.

Highlights Enterprise-Geschäft

Im Enterprise-Geschäft wuchsen die Billings in Q2 um 21% auf 26,9 Mio. EUR (Q2 2021: 22,2 Mio. EUR). In der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode stiegen die Gesamt-Billings im Enterprise-Geschäft um 62% auf 109,5 Mio. EUR (Q2 2021: 67,4 Mio. EUR). Die Billings dieses Segments machten damit 19% der Billings insgesamt aus. Vor dem Hintergrund des unsicheren makroökonomischen Umfelds konnte TeamViewer beobachten, dass Entscheidungsträger in Unternehmen zurückhaltender agieren, weshalb sich die Realisierung der Pipeline verlangsamte. Dennoch konnte TeamViewer die Qualität seiner Verträge weiter steigern, was auf erfolgreiche Up- und Cross-Selling-Aktivitäten zurückzuführen ist. So haben sich die Billings für Enterprise-Kunden mit einem ACV von 100 bis 200 TSD EUR im Vergleich zum Vorjahr auf 14,4 Mio. Euro mehr als verdoppelt (Q2 2021: 7,1 Mio. Euro). Zum Ende des zweiten Quartals belief sich die Zahl der Enterprise-Kunden von TeamViewer auf 3.062.

In der zweiten Jahreshälfte will TeamViewer eine Kampagne starten, die gezielt weitere Kunden von TeamViewers SMB-Lösung auf TeamViewer Tensor, die Enterprise-Variante der Remote-Connectivity-Software des Unternehmens, entwickeln soll. Dies verbessert den Funktionsumfang für Kunden, indem wichtige Enterprise-Features der Tensor-Lösung freigeschaltet werden. Aufgrund der Erfahrungen, die TeamViewer in der Vergangenheit mit Upselling auf Basis individueller Ansprache ausgewählter SMB-Kunden gemacht hat, erwartet das Unternehmen von der zielgerichteten Kampagne weiteres Wachstumspotenzial.

Die Lösungen von TeamViewer werden zunehmend in unterschiedliche geschäftskritische Prozesse bei Geschäftskunden auf der ganzen Welt integriert. So nutzt die internationale Fast-Food-Restaurantkette Wendy's beispielsweise TeamViewers AR-Plattform Frontline zum Monitoring von Lieferanten und zur Verbesserung der Lebensmittelsicherheit und -qualität. Dies ging aus der Partnerschaft von TeamViewer mit NSF International Food Safety, LLC hervor, die das Unternehmen im Januar bekanntgegeben hatte.

Darüber hinaus setzt der Bahninfrastrukturbetreiber DB Netz AG auf die Mixed-Reality-Lösung von TeamViewer, um Mitarbeitende in Instandhaltungsabläufen zu schulen. Die verbesserte Veranschaulichung von Komponenten, Prozessen und möglichen Störungen im virtuellen Raum verbessert das Verständnis der Arbeitsabläufe und hilft den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der DB Netz AG, Theorie besser in die Praxis umzusetzen.

Highlights in den Regionen

Regional gesehen stand AMERICAS mit einem besonders starken Billings-Wachstum von 22% (8% währungsbereinigt) im Vorjahresvergleich auf 47,6 Mio. EUR (Q2 2021: 39,0 Mio. EUR) an erster Stelle, bei einem ohnehin schon zweistelligen Zuwachs von 18% im ersten Quartal. Dies spiegelt sowohl die erfolgreichen Vertriebsaktivitäten als auch den wechselkursbasierten Rückenwind wider. Die Vorteile von TeamViewers weltweiter Präsenz konnten somit wiederholt unterstrichen werden. Das Wachstum in EMEA

setzte sich mit stabilen 8% gegenüber dem Vorjahr (8% währungsbereinigt) auf insgesamt 69,2 Mio. EUR fort (Q2 2021: 63,8 Mio. EUR). Allerdings machten sich makroökonomische Unsicherheiten bemerkbar und verlangsamten die Umsetzung der Pipeline. Darüber hinaus wirkte sich die Entscheidung, sich aus Russland und Belarus zurückzuziehen, auf das Billings-Wachstum aus. In der Region APAC entwickelten sich die Umsätze langsamer, aber dennoch positiv um 4% gegenüber dem Vorjahr (1% währungsbereinigt) von 18,7 Mio. EUR auf 19,4 Mio. EUR. Das Führungsteam in APAC arbeitet mit Nachdruck am Umbau des Geschäfts. Neue Ausbrüche von Covid-19 und Lockdowns in mehreren Ländern in APAC verlangsamten jedoch die geplanten Vertriebsaktivitäten, wobei die stärksten Auswirkungen in China zu verzeichnen waren.

Billings und Umsatzerlöse nach Regionen

EUR m	Q2 22	Q2 21	Δ ggü. VJ	Δ währungs- bereinigt	H1 22	H1 21	Δ ggü. VJ	Δ währungs- bereinigt
Billings (non-IFRS)	136,1	121,6	+12%	+7%	299,6	268,1	+12%	+8%
EMEA	69,2	63,8	+8%	+8%	162,9	150,6	+8%	+7%
AMERICAS	47,6	39,0	+22%	+8%	100,7	83,9	+20%	+9%
APAC	19,4	18,7	+4%	+1%	36,0	33,7	+7%	+4%
Umsatzerlöse (IFRS)	137,5	122,8	+12%		272,0	241,2	+13%	
EMEA	73,9	65,3	+13%		146,7	128,5	+14%	
AMERICAS	47,4	42,1	+13%		93,3	82,2	+14%	
APAC	16,2	15,4	+5%		31,9	30,4	+5%	

Finanzergebnisse

TeamViewer erzielte eine starke bereinigte EBITDA-Marge von 42,6% in Q2 und 47,2% für H1, die damit leicht über den Prognosen für das Gesamtjahr liegt. Im Jahresvergleich stieg das bereinigte EBITDA von 57,0 Mio. EUR auf 58,1 Mio. EUR. Gründe dafür sind starke Effizienzsteigerungen, die erfolgreiche Umsetzung des Projekts ReMax und ein geringerer Forderungsausfall. Das gesteigerte bereinigte EBITDA ist insbesondere deswegen bemerkenswert, weil im Vorjahresbericht für das zweite Quartal noch keine wesentlichen Kosten für die Marketingpartnerschaften enthalten waren. In den ersten sechs Monaten lag das bereinigte EBITDA bei 141,3 Mio. EUR (H1 2021: 147,0 Mio. EUR). Die IFRS-Umsätze des Unternehmens stiegen im zweiten Quartal um 12% gegenüber dem Vorjahr auf 137,5 Mio. EUR, während das Betriebsergebnis nach IFRS gegenüber dem Vorjahr um 16% von 29,0 Mio. EUR auf 33,8 Mio. EUR stieg. Im ersten Halbjahr 2022 beliefen sich die IFRS-Umsätze auf 272,0 Mio. EUR (H1 2021: 241,2 Mio. EUR) und das Betriebsergebnis nach IFRS auf 61,9 Mio. EUR (H1 2021: 57,8 Mio. EUR). Der Levered Free Cashflow lag bei 28,2 Mio. EUR, ein Rückgang von 13% gegenüber dem Vorjahr (Q2 2021: 32,2 Mio. EUR).

TeamViewer arbeitet weiterhin mit sehr geringem Investitionsbedarf, sodass die Kapitalaufwendungen im zweiten Quartal weiter auf 2,4 Mio. EUR gesunken sind (Q2 2021: 4,5 Mio. EUR).

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum Ende des Quartalsberichtszeitraums auf 383,4 Mio. EUR (Q2 2021: 465,6 Mio. EUR). Der Nettoverschuldungsgrad lag zum 30. Juni 2022 bei 2,1 (Q2 2021: 1,5).

Das zu den Jahresergebnissen im Februar 2022 angekündigte Aktienrückkaufprogramm von TeamViewer macht gute Fortschritte. Bis zum 29. Juli 2022 hat das Unternehmen 19 Mio. Aktien im Wert von 249 Mio. EUR zurückgekauft, was 83% des maximalen Rückkaufvolumens von 300 Mio. EUR entspricht. Das Unternehmen bestätigt, dass das Programm fortgesetzt wird, bis der Betrag von 300 Mio. EUR vollständig investiert ist. Gleichzeitig erhöht TeamViewer die maximale Anzahl der im Rahmen des Programms zurückzukaufenden Aktien auf insgesamt 30 Mio. Aktien. Während der überwiegende Teil der Aktien eingezogen wurde, werden rund drei Mio. Aktien als Restricted Stock Units (RSU) für die künftige Mitarbeiterbeteiligung verwendet und decken den Bedarf für die nächsten zwei bis drei Jahre.

TeamViewers starke Liquiditätsposition und Cash-Generierung ermöglichte es dem Vorstand, die Finanzierungsstruktur des Unternehmens weiter zu verbessern. TeamViewer nutzte seine vorhandene Liquidität, um höherverzinsten langfristigen Verbindlichkeiten zu tilgen, und erzielte verbesserte Konditionen für die verbleibenden langfristigen Verbindlichkeiten. In Kombination mit einer revolving Kreditfazilität in Höhe von 450 Mio. EUR (300 Mio. EUR nicht in Anspruch genommen) erhöht dies die zukünftige Flexibilität von TeamViewer erheblich und reduziert gleichzeitig die Cash-Zinskosten. Darüber hinaus konnte das Fälligkeitsprofil der verbleibenden Verbindlichkeiten abgeflacht werden. Die Finanzierung ist auch mit einer ESG-Komponente verbunden.

Ausblick

Für das Gesamtjahr 2022 erwartet TeamViewer weiterhin ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnerbereich auf 565 bis 580 Mio. EUR und eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 45% und 47%. Mit Blick auf die Billings für das Gesamtjahr 2022 erwartet TeamViewer, dass diese am oder rund um das untere Ende der Prognose liegen werden (630 bis 650 Mio. EUR). Diese Erwartung ist auf TeamViewers Rückzug aus Russland und Belarus, der etwa ein Prozent der Billings ausmachen wird, sowie auf das Geschäftsumfeld im bisherigen Jahresverlauf zurückzuführen.

Längerfristig beabsichtigt TeamViewer nicht, die Sponsoringpartnerschaft mit Manchester United über ihre Laufzeit hinaus zu verlängern. Die internationale Bekanntheit der Marke konnte im vergangenen Jahr durch die Partnerschaft klar gesteigert werden. Dennoch hat das Unternehmen beschlossen, seine langfristige Marketingstrategie angesichts des aktuellen makroökonomischen Umfelds zu überprüfen. Das klare Ziel ist es, das attraktive Finanzprofil beizubehalten. Daher konzentriert sich das Unternehmen nach der erfolgreichen Umsetzung kurzfristiger Maßnahmen zur Verbesserung der Ergebnisebene, wie z.B. Teile des ReMax-Programms und die Refinanzierung, nun verstärkt auf mittelfristige Maßnahmen zur Sicherung und Steigerung seiner hohen Profitabilität. TeamViewer erwartet, dass die Kombination dieser Maßnahmen nach Auslaufen des aktuellen Sponsoringvertrags zu einer deutlichen Verbesserung der Marge des Unternehmens führen wird.

Weitere Informationen

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind ungeprüft.

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Stefan Gaiser (CFO) werden am 3. August 2022 um 9:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren über die Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer20220803> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird anschließend auf der Investor Relations Website ir.teamviewer.com zur Verfügung stehen. Die begleitende Präsentation kann dort ebenfalls heruntergeladen werden.

###

Über TeamViewer

Als globales Technologieunternehmen und führender Anbieter einer Konnektivitätsplattform ermöglicht es TeamViewer, aus der Ferne auf Geräte aller Art zuzugreifen, sie zu steuern, zu verwalten, zu überwachen und zu reparieren – von Laptops und Mobiltelefonen bis zu Industriemaschinen und Robotern. Ergänzend zur hohen Zahl an Privatanutzern, für die die Software kostenlos angeboten wird, hat TeamViewer rund 625.000 zahlende Kunden und unterstützt Unternehmen jeglicher Größe und aus allen Branchen dabei, geschäftskritische Prozesse durch die nahtlose Vernetzung von Geräten zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie der rapiden Verbreitung von internetfähigen Endgeräten, der zunehmenden Prozessautomatisierung und neuer, ortsunabhängiger Arbeitsformen hat sich TeamViewer zum Ziel gesetzt, den digitalen Wandel proaktiv mitzugestalten und neue Technologien wie Augmented Reality, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge kontinuierlich für Produktinnovationen zu nutzen. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer global auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit rund 1.400 Mitarbeitende. Im Jahr 2021 verzeichnete TeamViewer fakturierte Umsätze (Billings) in Höhe von rund 548 Millionen Euro. Die TeamViewer AG (TMV) ist als MDAX-Unternehmen an der Frankfurter Börse notiert. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Presse

Telefon: +49 (0) 7161 97200 10

E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations

Telefon: +49 (0) 7161 60692 3713

E-Mail: ir@teamviewer.com

Finanzkalender

Q3 2022 Ergebnis

2. November 2022

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 und wir verpflichten uns nicht, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten. Unsere tatsächlichen 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 angegebenen Zahlen sind ungeprüft.

Alternative Leistungskennzahlen

Dieses Dokument enthält bestimmte alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures bzw. „APMs“) wie Billings und bereinigtes EBITDA, die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden. TeamViewer stellt APMs dar, da diese Kennzahlen vom Management für die Überwachung, Beurteilung und Steuerung der Geschäftsentwicklung verwendet werden und da das Management der Auffassung ist, dass diese Kennzahlen ein tiefergehendes Verständnis über die zugrunde liegenden Ergebnisse von TeamViewer und die damit verbundenen Trends vermitteln. Die Definitionen dieser APMs sind möglicherweise nicht mit anderen ähnlich benannten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und haben Einschränkungen als Analyseinstrumente und sollten daher nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse von TeamViewer betrachtet werden, wie sie nach IFRS oder HGB berichtet werden. APMs wie Billings und bereinigtes EBITDA stellen keine Kennzahlen für die Ertragslage oder die Liquidität von TeamViewer nach IFRS oder HGB dar und sollten nicht als Alternativen für das Periodenergebnis oder andere Leistungskennzahlen herangezogen werden, die gemäß IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelt werden, oder als Alternativen zum Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit.

TeamViewer hat die nachstehenden APMs jeweils wie folgt definiert:

„Billings“ stellen den Wert (netto) der fakturierten Güter und Dienstleistungen dar, die den Kunden innerhalb einer Periode berechnet werden und einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 darstellen.

„Bereinigtes EBITDA“ oder „Adjusted EBITDA“ ist definiert als das operative Ergebnis (EBIT) nach IFRS, zuzüglich Abschreibungen auf materielles und immaterielles Anlagevermögen (EBITDA), bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse im Betrachtungszeitraum und um bestimmte, durch den Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat definierte Geschäftsvorfälle (Erträge und Aufwendungen). Zu bereinigende Geschäftsvorfälle stehen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstigen wesentlichen Sondereffekten, die separat dargestellt werden, um die grundlegende operative Entwicklung des Unternehmens darzustellen.

„Bereinigte EBITDA-Marge“ oder „Adjusted EBITDA-Marge“ bezeichnet das bereinigte EBITDA, ausgedrückt als Prozentsatz der Billings.

Operative und weitere finanzielle Kennzahlen mit Informationscharakter

Dieses Dokument enthält ferner bestimmte operative Kennzahlen, wie Net Retention Rate, und weitere finanzielle Kennzahlen, die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden („weitere finanzielle Kennzahlen“). TeamViewer stellt diese operativen Kennzahlen und weiteren finanziellen Kennzahlen zu Informationszwecken dar, da sie vom Management für die Überwachung, Beurteilung und Steuerung der Geschäftsentwicklung verwendet werden. Die Definitionen dieser operativen und weiteren finanziellen Kennzahlen sind unter Umständen nicht mit anderen ähnlich benannten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und haben Einschränkungen als Analyseinstrumente und sollten daher nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse, Ertragslage oder Liquidität von TeamViewer betrachtet werden, wie sie nach IFRS oder HGB berichtet werden.

TeamViewer definiert diese operativen Kennzahlen und weiteren finanziellen Kennzahlen mit Informationscharakter wie folgt:

„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 sowie für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten bezahlte Zinsen.

Der „Netto-Verschuldungsgrad“ setzt die Nettofinanzverbindlichkeiten (definiert als die Summe der zinstragenden kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) des Konzerns ins Verhältnis zum bereinigten EBITDA (der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode).

Die „Net Retention Rate“ oder „NRR“ wird ermittelt als wiederkehrende Billings im Betrachtungszeitraum der letzten zwölf Monate (inkl. Abonnement-Verlängerungen, Up- und Cross-Selling Aktivitäten), die den beibehaltenen Abonnenten aus der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode zugeordnet werden, geteilt durch die gesamten wiederkehrenden Billings aller Abonnenten der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode.

„Retained Billings“ sind wiederkehrende Billings (Verlängerungen, Up- & Cross-Sell) an Bestandsabonnenten, die im vorangegangenen 12-Monats-Zeitraum bereits Abonnenten waren.

„New Billings“ sind wiederkehrende Billings, die Neu-Abonnenten zuzurechnen sind.

„Non-Recurring Billings“ sind nicht wiederkehrende Billings, wie z. B. professionelle Dienstleistungen und Hardwareverkäufe.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021
Umsatzerlöse	137.484	122.830	271.978	241.160
Umsatzkosten	(17.459)	(18.573)	(35.658)	(36.954)
Bruttoergebnis vom Umsatz	120.025	104.257	236.320	204.207
Forschungs- und Entwicklungskosten	(18.251)	(16.182)	(35.044)	(29.996)
Marketingkosten	(31.398)	(18.307)	(63.237)	(31.302)
Vertriebskosten	(25.393)	(26.177)	(48.257)	(50.802)
Verwaltungskosten	(13.464)	(12.869)	(26.198)	(26.545)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(1.136)	(3.457)	(5.565)	(7.952)
Sonstige Erträge	3.663	566	4.228	2.060
Sonstige Aufwendungen	(259)	1.215	(378)	(1.863)
Operativer Gewinn	33.786	29.046	61.869	57.807
Finanzerträge	405	130	474	533
Finanzaufwendungen	(11.821)	(4.607)	(16.629)	(9.855)
Währungserträge	19.931	2.520	26.685	7.258
Währungsaufwendungen	(22.704)	2.511	(30.387)	(16.207)
Gewinn vor Ertragssteuern	19.597	29.600	42.013	39.536
Ertragssteuern	(7.899)	(14.922)	(15.624)	(21.612)
Konzernergebnis	11.698	14.679	26.389	17.925
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	18.241.406	200.000.000	191.189.734	200.000.000
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,06	0,07	0,14	0,09
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	186.380.608	200.417.354	191.356.657	200.491.417
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,06	0,07	0,14	0,09

Konzernbilanz (ungeprüft)

In TEUR	30. Juni 2022	31. Dezember 2021
<i>Langfristige Vermögenswerte</i>		
Geschäfts- oder Firmenwert	668.075	667.224
Immaterielle Vermögenswerte	229.873	248.159
Sachanlagen	47.936	45.484
Finanzielle Vermögenswerte	4.860	4.848
Sonstige Vermögenswerte	9.020	3.824
Aktive latente Steuern	759	496
Summe langfristige Vermögenswerte	960.524	970.035
<i>Kurzfristige Vermögenswerte</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.051	11.560
Sonstige Vermögenswerte	46.358	13.029
Steuerforderungen	9.305	1.513
Finanzielle Vermögenswerte	1.617	0
Zahlungsmittel und -äquivalente	383.396	550.533
Summe kurzfristige Vermögenswerte	452.727	576.635
Summe Aktiva	1.413.252	1.546.670

Konzernbilanz (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	30. Juni 2022	31. Dezember 2021
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	186.516	201.071
Kapitalrücklage	223.786	394.487
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(250.413)	(276.803)
Cashflow Hedge	1.586	12
Währungsumrechnungsrücklagen	4.036	1.320
Rücklage eigene Anteile	(31.333)	0
Den Aktionären der TeamViewer AG zustehendes Eigenkapital	134.177	320.087
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	475	366
Finanzverbindlichkeiten	422.440	842.495
Abgegrenzte Umsatzerlöse	10.500	6.095
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	1.991	2.032
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.770	8.769
Passive latente Steuern	30.634	29.764
Summe langfristige Verbindlichkeiten	471.810	889.522
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	2.163	1.893
Finanzverbindlichkeiten	487.524	34.973
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.283	7.272
Abgegrenzte Umsatzerlöse	267.283	244.480
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	37.402	41.784
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.064	5.911
Steuerverbindlichkeiten	1.546	749
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	807.265	337.061
Summe Verbindlichkeiten	1.279.074	1.226.583
Summe Passiva	1.413.252	1.546.670

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021
Gewinn vor Ertragsteuern	19.597	29.600	42.013	39.536
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.362	12.684	26.493	24.622
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	266	(1.357)	379	(140)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	4.429	(4.468)	6.783	10.838
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	9.312	14.115	14.569	28.229
Netto-Finanzierungskosten	11.416	4.477	16.154	9.321
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	11.515	9.659	27.208	22.721
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(21.680)	(5.720)	(45.824)	(29.571)
Gezahlte Ertragssteuern	(11.607)	(16.960)	(21.981)	(29.546)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	36.610	42.031	65.795	76.011
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(2.357)	(4.521)	(3.673)	(8.380)
Auszahlungen für Finanzanlagen	0	0	0	0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	0	(4.286)	(1.977)	(23.383)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(2.357)	(8.806)	(5.650)	(31.763)

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021
Rückzahlungen von Fremdmitteln	0	0	0	(52.730)
Einzahlungen aus Fremdmitteln	0	0	0	400.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(2.631)	(2.513)	(4.060)	(3.620)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(3.436)	(2.769)	(7.976)	(6.744)
Erwerb eigener Anteile	(82.301)	0	(231.158)	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(88.369)	(5.282)	(243.194)	336.906
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(54.115)	2.942	(183.049)	381.155
Wechselkursbedingte Veränderung	13.922	264	16.717	1.780
Veränderung aus Risikovorsorge	(676)	35	(805)	(894)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	424.265	437.330	550.533	83.531
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	383.396	465.572	383.396	465.572