



GÖPPINGEN, 6. November 2024

## **TeamViewer mit 8 % währungsbereinigtem Umsatzplus gegenüber Vorjahr und hervorragender Profitabilität im dritten Quartal 2024**

- Umsatz steigt um 7 % (+8 % währungsbereinigt) gg. VJ auf 168,7 Mio. EUR; weiterhin währungsbereinigtes Wachstum in allen Regionen
- Anhaltend starke Dynamik und fortgesetztes Wachstum im Enterprise-Geschäft; Umsatzsteigerung um 22 % (+23 % währungsbereinigt) gg. VJ
- ARR-Anstieg von 6 % (+7 % währungsbereinigt) gg. VJ untermauert nachhaltiges Wachstum von TeamViewer
- Bereinigtes EBITDA steigt um 15 % gg. VJ, sehr starke bereinigte EBITDA-Marge von 48 %
- Konzernergebnis steigt deutlich mit +49 % gg. VJ; bereinigter Gewinn pro Aktie steigt um 30 % auf 0,29 EUR gg. VJ
- Prognose für Gesamtjahr 2024: Umsatz in einer Spanne von 662 bis 668 Mio. EUR konkretisiert; Prognose für bereinigte EBITDA-Marge um 1 Prozentpunkt erhöht von mindestens 43 % auf mindestens 44 %

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Die globale Wirtschaft wird 2024 voraussichtlich nur um rund 3 % wachsen. Vor diesem Hintergrund sind wir mit unserem anhaltenden Wachstum sehr zufrieden. Der Umsatz stieg im dritten Quartal währungsbereinigt um 8 % gegenüber dem Vorjahr. Zugleich erhöhte sich unser Annual Recurring Revenue im Jahresvergleich währungsbereinigt um 7 % – eine Bestätigung dafür, dass unser zugrunde liegendes Wachstum nachhaltig ist. Besonders erfreulich ist die anhaltend starke Dynamik in unserem Enterprise-Geschäft mit zahlreichen Großaufträgen, die zu einem währungsbereinigten Umsatzanstieg von 23 % gegenüber dem Vorjahr führten. Parallel dazu wirkt sich unsere anhaltende Kostendisziplin positiv auf den Gewinn aus. Das zeigt sich in der hervorragenden bereinigten EBITDA-Marge von 48 % im dritten Quartal und einem stark gestiegenen bereinigten Gewinn pro Aktie, der im Jahresvergleich um 30 % zulegte. »

---

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Wir haben gute Ergebnisse im dritten Quartal erzielt. Dank unserer soliden Umsatzentwicklung konnten wir weiter investieren, um künftiges Wachstum zu sichern. Gleichzeitig haben wir die bereinigte EBITDA-Marge im dritten Quartal um 4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Gründe hierfür waren die reduzierte Partnerschaft mit Manchester United sowie weitere Kostensenkungen. Zusätzlich zum verbesserten EBITDA hat sich die Kaufpreisallokation unseres Kundenstamms im Juli vollständig amortisiert – davon profitiert unser Konzernergebnis in diesem und den folgenden Quartalen. Wir haben die Umsatzprognose für das Jahr 2024 auf 662 bis 668 Millionen Euro konkretisiert. Aufgrund der außergewöhnlich starken Profitabilität in diesem Quartal erhöhen wir unsere Prognose für die bereinigte EBITDA-Marge um 1 Prozentpunkt auf mindestens 44 %. Zudem gehen wir weiter davon aus, dass unser Levered Free Cash Flow für das Geschäftsjahr 2024 um rund 8 % gegenüber dem Vorjahr steigen wird. »

## Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q3 2024	Q3 2023	Δ ggü. VJ	9M 2024	9M 2023	Δ ggü. VJ
<b>Vertriebskennzahlen</b>						
Umsatz (in Mio. EUR)	168,7	158,1	+7 % +8 % cc <sup>1</sup>	494,5	463,6	+7 % +9 % cc <sup>1</sup>
Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR) <sup>2</sup>	669,3	631,8	+6 % +7 % cc	669,3	631,8	+6 % +7 % cc
Billings (in Mio. EUR)	154,1	149,8	+3 % +4 % cc <sup>3</sup>	486,9	477,2	+2 % +3 % cc <sup>3</sup>
Anzahl der Abonnenten (Stichtag) (in Tausend)	644	626	+3 %	644	626	+3 %
Net Retention Rate (NRR) (auf ARR, währungsbereinigt), Enterprise <sup>4,5</sup>	99 %	n/a	n/a	99 %	n/a	n/a
<b>Gewinn- und Margen-Kennzahlen</b>						
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	81,0	70,3	+15 %	213,6	198,1	+8 %
Bereinigte EBITDA-Marge	48 %	44 %	+4 pp	43 %	43 %	0 pp
EBITDA (in Mio. EUR)	74,1	59,4	+25 %	187,3	166,9	+12 %
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	44 %	38 %	+6 pp	38 %	36 %	2 pp
EBIT (in Mio. EUR)	65,0	45,3	+44 %	149,7	125,1	+20 %
EBIT-Marge (EBIT in % des Umsatzes)	39 %	29 %	+10 pp	30 %	27 %	+3 pp
<b>Cashflow-Kennzahlen</b>						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	48,0	54,5	-12 %	167,1	166,0	+1 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	-2,8	-2,0	+41 %	-9,8	-14,7	-33 %
Levered Free Cashflow (FCFE)	41,3	45,7	-10 %	142,6	144,4	-1 %
Cash Conversion (FCFE/Bereinigtes EBITDA)	51 %	65 %	-14 pp	67 %	73 %	-6 pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	24,5	79,9	-69 %	24,5	79,9	-69 %
<b>Sonstige Kennzahlen</b>						
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	-21,3	-19,6	+9 %	-60,0	-58,4	+3 %
Mitarbeitende, Vollzeitäquivalente (FTE) (Stichtag)	1.545	1.433	+8 %	1.545	1.433	+8 %
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,25	0,16	+60 %	0,55	0,48	+13 %
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,29	0,22	+30 %	0,75	0,66	+14 %

<sup>1</sup> Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

<sup>2</sup> Die Berechnungslogik für Annual Recurring Revenue hat sich gegenüber den Vorquartalen geändert. Die Vorjahreszahlen wurden auf Grundlage der neuen Logik neu berechnet. Der zuvor berichtete Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR) basierend auf Billings betrug 632,5 Mio. EUR in Q3 2023 und 672,6 Mio. EUR in Q3 2024, was einem Wachstum von 6 % im Jahresvergleich entspricht.

<sup>3</sup> Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

<sup>4</sup> Die Net Retention Rate auf Konzernebene wird nun auf der Grundlage des Annual Recurring Revenue währungsbereinigt (cc) berechnet. Die Konzern-NRR (auf ARR, währungsbereinigt) betrug in Q3 2024 98 %. Die zuvor berichtete Konzern-NRR basierend auf Billings betrug 107 % in Q3 2023 und 101 % in Q3 2024, was einem Delta von -6 pp gegenüber dem Vorjahr entspricht.

<sup>5</sup> Die Net Retention Rate auf Enterprise-Ebene wird nun auf der Grundlage des Annual Recurring Revenue währungsbereinigt (cc) berechnet. Die Vorjahreszahlen wurden auf Grundlage der neuen Logik neu berechnet. Die zuvor berichtete Enterprise-NRR basierend auf Billings betrug 102 % in Q3 2023 und 120 % in Q3 2024, was einem Delta von -6 pp gegenüber dem Vorjahr entspricht.

## Unternehmensentwicklung

Im dritten Quartal zeigte das Enterprise-Geschäft von TeamViewer weiterhin dynamisches Wachstum. So stieg der Umsatz um 22 % gg. VJ (+23 % währungsbereinigt), der ARR wuchs um 19 % (+20 % währungsbereinigt) und die Billings erhöhten sich um 30 % (+32 % währungsbereinigt). Die Relevanz von TeamViewers Lösungen für Großkunden zeigte sich sowohl bei Anwendungsfällen im IT- als auch im OT-Bereich. Dem Unternehmen gelang es, zum einen neue Enterprise-Kunden mit hohen Vertragsvolumina zu gewinnen und zum anderen bestehende Kundenbeziehungen durch signifikante Vertragserweiterungen auszubauen. Diese positive Entwicklung zeigte sich insbesondere in der Region EMEA, gefolgt von AMERICAS.

So setzt etwa Coop, eines der größten Einzel- und Großhandelsunternehmen der Schweiz, TeamViewer sowohl für die IT-Fernwartung als auch für die Verbesserung von Kommissionierungsprozessen im Lager ein. YPF, ein führendes südamerikanisches Energieunternehmen, nutzt TeamViewer Frontline, um komplexe Inspektions- und Wartungsprozesse für seine Maschinen und Anlagen zu optimieren. Darüber hinaus entschied sich eine der führenden europäischen Luxusmarken für TeamViewer, um den globalen IT-Support in ihren Läden zu verbessern und so ein innovatives digitalisiertes Kundenerlebnis zu unterstützen.

Im Oktober verbesserte TeamViewer seine Fernwartungslösung mit der KI-gestützten Funktionalität „Session Insights“, die IT-Teams dabei hilft, ihre Support-Prozesse effizienter zu gestalten. Mit der KI-Funktion lässt sich die Dokumentation von TeamViewer-Sessions automatisieren. Zudem werden detaillierte Analysen über alle Supportfälle hinweg ermöglicht. So können IT-Helpdesks auch mit begrenzten Personalressourcen Probleme schneller lösen, die Zufriedenheit ihrer Kunden verbessern und Fachwissen besser organisieren.

Im September verlängerte der Aufsichtsrat von TeamViewer den Vertrag von Michael Wilkens als Chief Financial Officer und Mitglied im Vorstand des Unternehmens um drei Jahre. Gleichzeitig hat Chief Commercial Officer Peter Turner nach Abstimmung mit dem Aufsichtsrat entschieden, seinen Vertrag als Mitglied des Vorstands nach Ablauf seiner Amtszeit im Juli 2025 nicht weiter zu verlängern.

In den vergangenen Monaten erreichte TeamViewer mehrere bedeutende Meilensteine im ESG-Bereich. So bestätigte das Unternehmen seine AAA-Bewertung im MSCI ESG-Rating 2024 und konnte seine Bewertung im ISS ESG-Rating verbessern. Darüber hinaus verstärkte TeamViewer seine Bemühungen in Richtung Netto-Null-Emissionen durch eine Partnerschaft mit Neustark, einem Anbieter für die dauerhafte Speicherung von CO<sub>2</sub>. So sollen im Laufe von sechs Jahren weitere 1.200 Tonnen CO<sub>2</sub> aus der Atmosphäre entfernt werden. Im Juli endete der von TeamViewer ausgerichtete Cyber-Robotik-Wettbewerb, bei dem 750 Schülerinnen und Schüler aus den USA und Deutschland die Grundlagen des Programmierens erlernten. Zudem erhielt TeamViewer für sein Engagement beim Thema Datenschutz Anfang Oktober die Datenschutzzertifizierung der TÜV Informationstechnik GmbH.

## Einführung von Annual Recurring Revenue (ARR)

Als führendes globales SaaS-Unternehmen folgt TeamViewer den branchenüblichen Best Practices bei der Berichterstattung seiner Ergebnisse. So soll ein besseres Verständnis für TeamViewers Geschäft erzielt werden. Daher hat TeamViewer ab dem dritten Quartal 2024 Änderungen an zwei zentralen SaaS-bezogenen, sekundären Leistungsindikatoren eingeführt: Annual Recurring Revenue (ARR) und Net Retention Rate (NRR). Annual Recurring Revenue (ARR) ist eine in der Software-as-a-Service-Branche übliche Leistungskennzahl, die eine bessere Wachstumsbewertung sowie einen besseren Peer-Vergleich ermöglicht. Die Net Retention Rate (NRR) bezieht sich auf den Annual Recurring Revenue. Der ARR wird auf Gesamtebene (Konzern) sowie auf SMB- und Enterprise-Ebene berichtet.

Annual Recurring Revenue (ARR) wird nun als annualisierter Umsatz aktiver Abonnementverträge zum Ende des Berichtszeitraums berechnet. Nicht wiederkehrende Umsätze (z.B. einmalige Gebühren, Hardware-Umsätze) werden dabei nicht berücksichtigt. Der ARR wird berechnet, indem der tägliche Umsatz mit Abonnements zum letzten Kalendertag des jeweiligen Zeitraums annualisiert wird. Die währungsbereinigte ARR-Wachstumsrate (cc) im Jahresvergleich eliminiert Fremdwährungseffekte, indem für alle in den letzten

zwölf Monaten in Rechnung gestellten wiederkehrenden Umsätze die Wechselkurse des Vorjahres verwendet werden.

Mit der geänderten ARR-Logik wird die Net Retention Rate (NRR) (auf ARR, währungsbereinigt) jetzt wie folgt berechnet: Retained ARR am Ende des Berichtszeitraums geteilt durch den gesamten ARR am Ende des Vorjahresberichtszeitraums. NRR wird währungsbereinigt gezeigt. Retained ARR ist definiert als ARR am Ende des Berichtszeitraums von Kunden, die am Ende des Vorjahresberichtszeitraums bereits Kunden waren.

## Umsatz- und Billings-Entwicklung

Im dritten Quartal 2024 stieg der **Umsatz** von TeamViewer gegenüber dem Vorjahresquartal um 7 % auf 168,7 Mio. EUR. Währungseffekte aus den Billings von 2023 hatten im Quartal einen Negativeffekt von insgesamt 2,4 Mio. EUR. Der Gesamtumsatz stieg währungsbereinigt um 8 % im Jahresvergleich.

Die **Billings** beliefen sich im Quartal auf 154,1 Mio. EUR (+3 % / +4 % währungsbereinigt gg. VJ). In einem nach wie vor sehr herausfordernden und unsicheren makroökonomischen Umfeld wurde das Wachstum hauptsächlich durch ein anhaltend starkes Momentum im Enterprise-Bereich getragen. Die Billings von Neukunden waren im Jahresvergleich weitgehend unverändert. Darüber hinaus führte eine weiterhin solide Nachfrage der Kunden nach langfristigen Verträgen im Quartal zu einem Anstieg der Billings aus Mehrjahresverträgen mit vollständiger Vorauszahlung um 1,5 Mio. EUR gg. VJ auf 17,4 Mio. EUR (Q3 2023: 15,9 Mio. EUR).

Der **Gesamt-ARR** belief sich im dritten Quartal 2024 auf 669,3 Mio. EUR, ein Anstieg von 6 % (+7 % währungsbereinigt) gg. VJ. Dies unterstreicht das anhaltend gesunde Wachstum von TeamViewer.

## SMB- und Enterprise-Entwicklung

### Umsatz und Billings nach Kundenkategorien

in Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Δ ggü. VJ	9M 2024	9M 2023	Δ ggü. VJ
<b>SMB</b>						
Umsatz	131,6	127,6	+3 % +5 % cc <sup>1</sup>	388,6	374,8	+4 % +6 % cc <sup>1</sup>
Annual Recurring Revenue (ARR)	530,1	514,5	+3 % +4 % cc	530,1	514,5	+3 % +4 % cc
Billings	118,8	122,8	-3 % -2 % cc <sup>2</sup>	381,9	387,4	-1 % -1 % cc <sup>2</sup>
<b>Enterprise</b>						
Umsatz	37,1	30,5	+22 % +23 % cc <sup>1</sup>	105,9	88,8	+19 % +21 % cc <sup>1</sup>
Annual Recurring Revenue (ARR)	139,3	117,2	+19 % +20 % cc	139,3	117,2	+19 % +20 % cc
Billings	35,3	27,1	+30 % +32 % cc <sup>2</sup>	105,0	89,8	+17 % +18 % cc <sup>2</sup>
<b>Gesamt-Umsatz</b>	168,7	158,1	+7 % +8 % cc <sup>1</sup>	494,5	463,6	+7 % +9 % cc <sup>1</sup>
<b>Gesamt-ARR</b>	669,3	631,8	+6 % +7 % cc	669,3	631,8	+6 % +7 % cc
<b>Gesamt-Billings</b>	154,1	149,8	+3 % +4 % cc <sup>2</sup>	486,9	477,2	+2 % +3 % cc <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

<sup>2</sup> Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

Der stetige Wachstumstrend im **Enterprise**-Bereich konnte im dritten Quartal 2024 weiter beschleunigt werden. Der Umsatz lag bei 37,1 Mio. EUR, was einem Anstieg von 22 % (+23 % währungsbereinigt) gg. VJ entspricht. Der Enterprise-ARR stieg mit 19 % (+20 % währungsbereinigt) gg. VJ ebenfalls stark auf 139,3 Mio. EUR. Damit zeigt TeamViewer, dass das starke Wachstum des Enterprise-Geschäfts nachhaltig ist. Die Enterprise-NRR (auf ARR, währungsbereinigt) erreichte im Quartal solide 99 % und lag damit weitgehend gleichauf mit dem Enterprise-NRR (auf ARR, währungsbereinigt) aus dem zweiten Quartal 2024 in Höhe von 99 %.<sup>1</sup>

Die Enterprise-Billings zeigten im Quartal trotz anhaltender makroökonomischer Unsicherheiten erneut eine sehr starke Dynamik. Ihr deutliches Wachstum von 30 % (+32 % währungsbereinigt) gg. VJ ist auf Neukundengewinne, eine Erweiterung der Kundenbasis sowie größere Vertragsvolumina zurückzuführen.

Das Enterprise-Geschäft (ARR-Sicht) verzeichnete im dritten Quartal 2024 das größte Wachstum im Bereich der höchsten Volumina (>200.000 EUR ARR) mit einem währungsbereinigten Anstieg von 30 %. Der Enterprise-Kundenstamm wuchs im Jahresvergleich um 11 % und zählt nun insgesamt 4.494 Kunden.

Der **SMB**-Umsatz belief sich im dritten Quartal 2024 auf 131,6 Mio. EUR, ein Plus von 3 % (+5 % währungsbereinigt) gg. VJ, was weitgehend dem im Vorquartal beobachteten Wachstumstrend entspricht. Der SMB-ARR wuchs im Vorjahresvergleich um solide 3 % (+4 % währungsbereinigt) und erreichte 530,1 Mio. EUR bei einer weiterhin starken Abonnentenbasis von rund 639.000, was einem Zuwachs von 3 % gg. VJ entspricht.

Die SMB-Billings beliefen sich im Quartal auf 118,8 Mio. EUR, ein Rückgang um 3 % (-2 % währungsbereinigt) gg. VJ. Dies ist größtenteils auf das schwierige makroökonomische Umfeld zurückzuführen, das sich insbesondere auf das SMB-Geschäft auswirkte. Im unteren Preissegment ist die Kundentreue im Allgemeinen schwächer als in höherpreisigen Segmenten. Zudem profitierte das Vorjahresquartal von stärkeren Preiserhöhungen und einer größeren Anzahl Mehrjahresverträge mit vollständiger Vorauszahlung.

## Regionale Entwicklung

### Umsatzerlöse und Billings nach Regionen

in Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Δ ggü. VJ	9M 2024	9M 2023	Δ ggü. VJ
<b>EMEA</b>						
Umsatz	92,5	84,4	+10 % +9 % cc <sup>1</sup>	270,3	245,6	+10 % +10 % cc <sup>1</sup>
Billings	77,5	73,7	+5 % +5 % cc <sup>2</sup>	258,1	253,7	+2 % +1 % cc <sup>2</sup>
<b>AMERICAS</b>						
Umsatz	58,1	55,7	+4 % +7 % cc <sup>1</sup>	170,5	164,6	+4 % +7 % cc <sup>1</sup>
Billings	58,9	57,4	+3 % +5 % cc <sup>2</sup>	171,9	164,1	+5 % +6 % cc <sup>2</sup>
<b>APAC</b>						
Umsatz	18,0	18,1	0 % +5 % cc <sup>1</sup>	53,6	53,4	+1 % +8 % cc <sup>1</sup>
Billings	17,7	18,8	-6 % -4 % cc <sup>2</sup>	56,9	59,4	-4 % 0 % cc <sup>2</sup>
<b>Gesamt-Umsatz</b>	<b>168,7</b>	<b>158,1</b>	<b>+7 %</b> <b>+8 % cc<sup>1</sup></b>	<b>494,5</b>	<b>463,6</b>	<b>+7 %</b> <b>+9 % cc<sup>1</sup></b>
<b>Gesamt-Billings</b>	<b>154,1</b>	<b>149,8</b>	<b>+3 %</b> <b>+4 % cc<sup>2</sup></b>	<b>486,9</b>	<b>477,2</b>	<b>+2 %</b> <b>+3 % cc<sup>2</sup></b>

<sup>1</sup>Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

<sup>2</sup>Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

<sup>1</sup>Die zuvor berichtete Enterprise-NRR basierend auf Billings betrug 102 % in Q3 2023 und 120 % in Q3 2024, was einem Delta von 18 pp gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Im dritten Quartal 2024 verzeichneten alle Regionen ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr. Obwohl TeamViewer in allen Regionen in einem schwierigen makroökonomischen Umfeld agierte und verlängerte Vertriebszyklen in einer gewöhnlich ruhigeren Sommerperiode wahrnahm, erzielte der Konzern ein solides Billingswachstum von währungsbereinigt 4 %. EMEA war die stärkste Region im Quartal, während AMERICAS und APAC zusätzlichen Währungseffekten unterlagen.

In **EMEA** betrug der Umsatz 92,5 Mio. EUR, ein Anstieg um 10 % (+9 % währungsbereinigt) gg. VJ. Die Billings stiegen im Jahresvergleich, insbesondere aufgrund eines anhaltend starken Momentums im Enterprise-Bereich, auf 77,5 Mio. EUR, ein Anstieg von 5 % (+5 % währungsbereinigt). Der Umsatz in **AMERICAS** erreichte 58,1 Mio. EUR, was einem Anstieg von 4 % (+7 % währungsbereinigt) gg. VJ entspricht. Die Billings legten im Jahresvergleich um 3 % (+5 % währungsbereinigt) auf 58,9 Mio. EUR zu, was hauptsächlich auf die Enterprise-Leistung zurückzuführen ist. Der Umsatz in **APAC** war weiterhin mit erheblichen Währungseffekten konfrontiert, was die Entwicklung gg. VJ stagnieren ließ (+5 % währungsbereinigt). Die Billings sanken um 6 % (-4 % währungsbereinigt) im Vergleich zu einem starken Vorjahresquartal, das einen größeren Mehrjahresvertrag enthielt.

## Ergebnisentwicklung

TeamViewer erzielte im dritten Quartal 2024 dank anhaltender Kostendisziplin eine hervorragende Profitabilität und investierte gleichzeitig weiter in Innovation und Unternehmenswachstum. Positiv auf die Profitabilität wirkte sich besonders die reduzierte Partnerschaft mit Manchester United aus, die nach dem 30. Juni 2024 in Kraft trat. Dies war einer der Gründe, weshalb die laufenden Kosten im Vergleich zum Vorjahr mit 87,7 Mio. EUR insgesamt stabil blieben. Aufgrund eines soliden Umsatzwachstums und unveränderter laufender Kosten im Vergleich zum Vorjahr stieg das **bereinigte EBITDA** im Quartal um 15 % auf 81,0 Mio. EUR. Die bereinigte EBITDA-Marge erreichte im dritten Quartal 2024 hervorragende 48 %.

Das **Konzernergebnis** belief sich im dritten Quartal 2024 auf 39,5 Mio. EUR, was einer deutlichen Steigerung von 49 % gg. VJ entspricht. Dieses Wachstum war teilweise auf den Anstieg des EBITDA sowie eine im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 Mio. EUR geringere Kaufpreisallokation (PPA) zurückzuführen. Diese PPA bezog sich auf die Übernahme von TeamViewer im Jahr 2014 und wurde im Juli vollständig amortisiert. Nach Steuern wirkte sich dies positiv auf das berichtete Konzernergebnis im Quartal in Höhe von 3,8 Mio. EUR aus. Der **bereinigte Gewinn pro Aktie (unverwässert)** stieg im Quartal gg. VJ um 30 % auf 0,29 EUR. Am 2. August 2024 zog TeamViewer 4 Millionen Stammaktien ein, die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms zurückgekauft und im Eigenbestand gehalten worden waren. Infolgedessen wurde das Aktienkapital von 174 Millionen auf 170 Millionen ausgegebene Stammaktien reduziert.

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

in Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Δ ggü. VJ	9M 2024	9M 2023	Δ ggü. VJ
Umsatzkosten	-13,4	-12,0	+12 %	-39,9	-33,4	+19 %
Vertriebskosten	-25,0	-21,1	+18 %	-73,3	-64,5	+14 %
Marketingkosten	-21,6	-32,3	-33 %	-89,3	-98,2	-9 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-17,5	-15,5	+13 %	-49,5	-46,3	+7 %
<b>Verwaltungskosten</b>	-8,8	-7,6	+16 %	-25,2	-24,0	+5 %
Sonstige <sup>1</sup>	-1,4	0,7	-287 %	-3,7	1,1	n/a
<b>Gesamte Umsatz- und operative Kosten</b>	<b>-87,7</b>	<b>-87,8</b>	<b>0 %</b>	<b>-280,8</b>	<b>-265,4</b>	<b>+6 %</b>

<sup>1</sup> inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 2,8 Mio. EUR in Q3 2024 und 1,3 Mio. EUR in Q3 2023 / 8,0 Mio. EUR in 9M 2024 und 5,2 Mio. EUR in 9M 2023.

Im dritten Quartal 2024 stiegen die **Umsatzkosten** um 12 % gg. VJ, vor allem bedingt durch die Bereitstellungskosten für Frontline-Projekte. Die im Vorjahresvergleich um 18 % höheren **Vertriebskosten** gehen auf die neuen Vertriebsmitarbeiter zurück, die in den letzten Monaten eingestellt worden waren. Die

**Marketingkosten** sanken im Vergleich zum Vorjahr um 33 %, nachdem die Partnerschaft mit Manchester United für die neue Saison angepasst worden war. Die **Forschungs- und Entwicklungskosten** legten um 13 % gg. VJ zu, was eine Stärkung der internen Entwicklungsteams gegenüber externen Auftragnehmern zur Unterstützung von Produktinnovationen widerspiegelt. Die **Verwaltungskosten** stiegen vor allem aufgrund einer leicht höheren Anzahl an Vollzeitstellen sowie Phaseneffekten um 16 % im Vergleich zum Vorjahr. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** legten aufgrund höherer Forderungsausfälle leicht auf 1,4 Mio. EUR zu.

## Finanzlage

Der **Unlevered Free Cash Flow vor Steuern (UFCF vor Steuern)** blieb im Jahresvergleich unverändert und belief sich am Ende des dritten Quartals 2024 auf 63,2 Mio. EUR. Positive Effekte aus dem überarbeiteten Umfang der Partnerschaft mit Manchester United wurden bereits im zweiten Quartal 2024 verzeichnet. Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** betrug im dritten Quartal 2024 41,3 Mio. EUR (was einem Rückgang von 10 % im Jahresvergleich entspricht) und in den ersten neun Monaten des Jahres 142,6 Mio. EUR. Dies war weitgehend unverändert gg. VJ und entspricht voll und ganz den internen Erwartungen. Die **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten EBITDA) lag im dritten Quartal 2024 bei 51 %.

**Zahlungsmittel- und äquivalente** beliefen sich am Ende des dritten Quartals 2024 auf 24,5 Mio. EUR, ein Rückgang von 48,4 Mio. EUR seit Jahresbeginn. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf die Aktienrückkäufe von TeamViewer in Höhe von 120,1 Mio. EUR seit Jahresbeginn (davon 25,8 Mio. EUR im dritten Quartal 2024) und eine Nettoschuldentilgung von 65 Mio. EUR seit Jahresbeginn (davon 35 Mio. EUR im dritten Quartal 2024) zurückzuführen.

Insgesamt betrug die **Nettoverschuldung** am Ende des dritten Quartals 2024 444,0 Mio. EUR, was zu einem Nettoverschuldungsgrad von 1,6x (Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA LTM) für das dritte Quartal 2024 führte. Dies stellt eine weitere Verbesserung gegenüber 1,8x zum 31. Dezember 2023 dar.

Im Juli 2024 verlängerte TeamViewer erfolgreich die Laufzeit seiner syndizierten revolvingenden Kreditfazilität aus dem Jahr 2022 in Höhe von 450 Mio. EUR um weitere zwei Jahre, von 2027 auf 2029.

## Ausblick

In den ersten neun Monaten des Jahres 2024 erzielte TeamViewer einen Umsatz von 494,5 Mio. EUR, +7 % (+9 % währungsbereinigt) gg. VJ, und eine hohe Profitabilität mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 43 %.

Für das Geschäftsjahr 2024 konkretisiert TeamViewer seine Umsatzerwartung auf eine Spanne zwischen 662 und 668 Mio. EUR. Dies liegt innerhalb der ursprünglich prognostizierten Umsatzspanne<sup>3</sup>. In dieser Umsatzprognose sind Währungseffekte der Billings aus dem Geschäftsjahr 2023 in Höhe von etwa 10 bis 11 Mio. EUR auf Gesamtjahresbasis enthalten. Bereinigt um diesen Effekt entspricht die prognostizierte Umsatzspanne daher einem währungsbereinigten Wachstum von 7 bis 8 %.

Aufgrund einer stärkeren Profitabilität, die die Erwartungen im dritten Quartal 2024 übertraf, erhöht TeamViewer seine Prognose für die bereinigte EBITDA-Marge um 1 Prozentpunkt auf mindestens 44 %. Nach dem **überarbeiteten Umfang der Partnerschaft mit Manchester United** wird sich ein Teil der effektiven Einsparungen auch **im vierten Quartal 2024 positiv auf die Marge auswirken**.

### Ausblick 2024

Umsatzerlöse (IFRS) <sup>3</sup>	<b>zwischen 662 und 668 Mio. EUR<sup>4</sup></b> (entspricht +7-8 % währungsbereinigt gegenüber Vorjahr <sup>2</sup> )
Bereinigte EBITDA-Marge <sup>4</sup>	<b>mindestens 44 %</b>

<sup>1</sup> Basierend auf den durchschnittlichen Wechselkursen des Jahres 2023.

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

<sup>3</sup> Umsatzerlöse (IFRS) bisher prognostiziert "660 bis 685 Mio. EUR (entspricht ca. +7-11% währungsbereinigt ggü. Vorjahr)"

<sup>4</sup> Bereinigte EBITDA-Marge bisher prognostiziert "mindestens 43 %"

###

## Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 6. November 2024 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q3-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2024-q3> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations Website unter [ir.teamviewer.com](http://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](http://www.teamviewer.com).

## Kontakt

### Presse

#### Martina Dier

Vice President Communications  
E-Mail: [press@teamviewer.com](mailto:press@teamviewer.com)

### Investor Relations

#### Bisera Grubescic

Vice President Investor Relations  
E-Mail: [ir@teamviewer.com](mailto: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.
- 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.
- Retained ARR ist definiert als ARR am Ende des Berichtszeitraums von Kunden, die am Ende des Vorjahresberichtszeitraums bereits Kunden 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) (auf ARR, währungsbereinigt) ist definiert als Retained ARR am Ende des Berichtszeitraums geteilt durch die Gesamt-ARR am Ende des Berichtszeitraums des Vorjahres.
- Annual Recurring Revenue (ARR) beschreibt den jährlich wiederkehrenden Umsatz für alle aktiven Abonnenten am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. SMB (ARR-Sicht) 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 (ARR-Sicht) 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.
- 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	Q3 2024	Q3 2023	9M 2024	9M 2023
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>168.681</b>	<b>158.114</b>	<b>494.451</b>	<b>463.575</b>
Umsatzkosten	(17.392)	(20.751)	(62.890)	(59.580)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>151.288</b>	<b>137.363</b>	<b>431.561</b>	<b>403.995</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten	(21.266)	(19.581)	(59.956)	(58.386)
Marketingkosten	(22.965)	(33.336)	(92.877)	(101.660)
Vertriebskosten	(28.823)	(23.486)	(84.858)	(78.151)
Verwaltungskosten	(13.128)	(10.470)	(34.413)	(34.521)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.846)	(1.282)	(8.045)	(5.233)
Sonstige Erträge	414	1.402	1.536	5.248
Sonstige Ausgaben	2.358	(5.317)	(3.250)	(6.241)
<b>Operativer Gewinn</b>	<b>65.032</b>	<b>45.292</b>	<b>149.696</b>	<b>125.051</b>
Finanzerträge	79	(438)	676	806
Finanzaufwendungen	(4.317)	(3.468)	(13.502)	(12.136)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	(814)	0	(2.909)	0
Währungsaufwendungen	142	(1.162)	(1.115)	(2.772)
<b>Gewinn vor Ertragsteuern</b>	<b>60.122</b>	<b>40.224</b>	<b>132.846</b>	<b>110.949</b>
Ertragsteuern	(20.621)	(13.676)	(44.457)	(27.206)
<b>Konzernergebnis</b>	<b>39.501</b>	<b>26.548</b>	<b>88.389</b>	<b>83.743</b>
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	158.431	170.592	161.385	173.527
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	<b>0,25</b>	<b>0,16</b>	<b>0,55</b>	<b>0,48</b>
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	159.737	171.856	162.878	174.286
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	<b>0,25</b>	<b>0,15</b>	<b>0,54</b>	<b>0,48</b>

## Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

in TEUR	30. September 2024	31. Dezember 2023
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.685	667.662
Immaterielle Vermögenswerte	152.844	175.736
Sachanlagen	44.556	43.261
Finanzielle Vermögenswerte	6.952	11.866
Anteile an assoziierten Unternehmen <sup>1</sup>	17.711	15.414
Sonstige Vermögenswerte	22.294	19.530
Aktive latente Steuern	26.390	18.596
<b>Summe Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>938.433</b>	<b>952.065</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.779	21.966
Sonstige Vermögenswerte	36.805	52.366
Steuerforderungen	3.272	2.892
Finanzielle Vermögenswerte	6.510	9.423
Zahlungsmittel- und äquivalente	24.455	72.822
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>83.821</b>	<b>159.468</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.022.255</b>	<b>1.111.533</b>

<sup>1</sup> Bisher ausgewiesen unter Finanzielle Vermögenswerte.

## Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

in TEUR	30. September 2024	31. Dezember 2023
<b><i>Eigenkapital</i></b>		
Gezeichnetes Kapital	170.000	174.000
Kapitalrücklage	67.878	105.234
Verlustvortrag	(6.799)	(95.188)
Cashflow Hedge	66	929
Währungsumrechnungsrücklagen	1.373	1.614
Rücklage eigene Aktien	(160.618)	(102.929)
<b>Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital</b>	<b>71.900</b>	<b>83.660</b>
<b><i>Langfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	566	389
Finanzverbindlichkeiten	331.293	432.149
Abgegrenzte Umsatzerlöse	39.966	41.367
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.096	2.486
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	325	13
Passive latente Steuern	46.138	39.693
<b>Summe Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>420.383</b>	<b>516.098</b>
<b><i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	9.552	9.503
Finanzverbindlichkeiten	137.127	97.274
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.772	8.016
Abgegrenzte Umsatzerlöse	315.066	314.797
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	52.155	73.067
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.277	8.125
Steuerverbindlichkeiten	2.022	993
<b>Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>529.972</b>	<b>511.775</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>950.355</b>	<b>1.027.873</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>1.022.255</b>	<b>1.111.533</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

in TEUR	Q3 2024	Q3 2023	9M 2024	9M 2023
Gewinn vor Ertragsteuern	60.122	40.224	132.846	110.949
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	9.061	14.086	37.644	41.830
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(73)	1.087	226	1.110
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	114	(185)	(14)	65
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5.120	(1.112)	15.733	14.287
Netto-Finanzierungskosten	5.051	3.906	15.736	11.330
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	(17.806)	(9.877)	(1.132)	21.204
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	4.755	19.239	10.837	(4.103)
Gezahlte Ertragsteuern	(18.395)	(12.900)	(44.802)	(30.677)
<b>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</b>	<b>47.950</b>	<b>54.467</b>	<b>167.074</b>	<b>165.996</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.255)	(1.714)	(4.230)	(4.582)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(1.512)	0	(5.559)	(2.038)
Auszahlungen für Akquisitionen	0	(250)	0	(8.073)
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(2.767)</b>	<b>(1.964)</b>	<b>(9.790)</b>	<b>(14.693)</b>
Rückzahlung von Fremdmitteln	(39.000)	0	(259.000)	(100.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	4.000	0	194.000	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(1.921)	(2.273)	(7.266)	(5.165)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(3.502)	(4.812)	(12.935)	(11.872)
Erwerb eigener Aktie	(25.833)	(37.774)	(120.140)	(115.211)
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(66.256)</b>	<b>(44.858)</b>	<b>(205.341)</b>	<b>(232.248)</b>
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente</b>	<b>(21.074)</b>	<b>7.644</b>	<b>(48.056)</b>	<b>(80.945)</b>
Wechselkursbedingte Veränderungen	(363)	354	(310)	(161)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	45.892	71.892	72.822	160.997
<b>Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende</b>	<b>24.455</b>	<b>79.891</b>	<b>24.455</b>	<b>79.891</b>