



TeamViewer

Quartalsmitteilung Q3 | 9M 2022

GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 2. November 2022

Q3/9M 2022: TeamViewer mit starker Profitabilität und gutem Wachstum; Jahresprognose bestätigt

- Q3 Billings-Wachstum um 15% ggü. Vorjahr führt zu solidem 9M 2022 Billings-Ergebnis von 444,2 Mio. EUR (+13% ggü. Vorjahr)
- Starke Profitabilität mit 42% bereinigter EBITDA-Marge in Q3 2022 (+8pp ggü. Vorjahr) und sehr positiver Entwicklung des Ergebnisses pro Aktie (EPS)
- Q3 EMEA Billings-Wachstum um 13% ggü. Vorjahr unterstreicht hohe Relevanz von TeamViewers Lösungen
- Q3 Enterprise-Billings um 47% ggü. Vorjahr auf 26,7 Mio. EUR gestiegen bei gleichzeitig hoher Enterprise-NRR von 113%
- Finanzprofil optimiert: weiterer Abbau der Verschuldung auf Basis starker Cash-Position; Cash Conversion von 105%
- Q3-Ergebnis entspricht weitgehend den Erwartungen; Prognose für Gesamtjahr 2022 bestätigt

Oliver Steil, TeamViewer CEO

«Nach neun soliden Monaten sind wir auf gutem Weg, trotz makroökonomischer Herausforderungen unsere Jahresprognose zu erreichen. TeamViewer zeigt sich in diesem Umfeld weiterhin sehr widerstandsfähig, da unsere Lösungen den Kunden dabei helfen, Effizienzsteigerungen zu realisieren. Das anhaltende Upselling in höherwertige Kundensegmente unterstreicht die Qualität unseres Produktportfolios. Darüber hinaus haben wir die Zusammenarbeit mit unseren strategischen Tech-Partnern deutlich intensiviert.»

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

«Dank des anhaltenden Erfolgs im SMB- und Enterprise-Geschäft haben wir erneut solides Wachstum und eine hohe Profitabilität erzielt. Das ist – insbesondere angesichts des schwierigen Umfelds – ein Beleg für die Umsetzungsstärke von TeamViewer. Mit einer Schuldentilgung in Höhe von 286 Mio. EUR konnten wir unser Finanzprofil weiter optimieren und die Auswirkungen steigender Zinsen deutlich reduzieren. Zusätzlich haben wir unsere Nachhaltigkeitsbilanz mit einer Top-3-Position im renommierten Sustainability ESG-Risiko-Rating gestärkt.»

Kennzahlen

Mio. EUR, falls nicht anders bezeichnet	Q3 22	Q3 21	Δ Vorjahr	9M 22	9M 21	Δ Vorjahr
Billings (non-IFRS)	144,6	125,8	+15% +7%cc ¹	444,2	393,9	+13% +8%cc ¹
Umsatzerlöse (IFRS)	143,4	127,7	+12%	415,4	368,8	+13%
NRR (LTM, %)	103%	96%	+7pp	103%	96%	+7pp
Abonnenten (TSD, 30. Sep) ²	619	618	+0%	619	618	+0%
Mitarbeiter (VZÄ, 30. Sep)	1.364	1.506	-9%	1.364	1.506	-9%
Bereinigtes EBITDA (non-IFRS)	60,1	42,3	+42%	201,4	189,3	+6%
Bereinigte EBITDA-Marge (%)	41,6	33,6	+8pp	45,3	48,1	-3pp
EBITDA	46,0	31,4	+47%	134,3	113,8	+18%
EPS (EUR)	0,09	0,02	+397%	0,23	0,11	+112%
Levered Free Cash Flow	48,5	32,5	+49%	98,6	89,8	+10%
Cash Conversion ³ (%)	105	104	+1pp	73	79	-6pp

¹ Währungsbereinigt

² Bereinigt um Russland & Belarus (unbereinigt: 30. Sep 22: 624TSD, 30. Sep 21: 628TSD)

³ Levered Free Cash Flow geteilt durch EBITDA

Unternehmensentwicklung

Im dritten Quartal konzentrierte sich TeamViewer verstärkt auf seine Kernprodukte für **Remote Connectivity**, mit denen Kunden Effizienz- und Produktivitätssteigerungen erzielen können. Unter der Leitung des neuen CCO Peter Turner hat TeamViewer eine Reihe von globalen Up- und Cross-Selling-Kampagnen erfolgreich umgesetzt. Dabei sind, insbesondere vor dem Hintergrund des herausfordernden makroökonomischen Umfelds, die starke Kundenbindung und die hohe Kundenzufriedenheit klare Belege für die Qualität des Produktportfolios von TeamViewer.

TeamViewer hat auch seine strategisch wichtigen **Technologiepartnerschaften** weiter vorangetrieben. Gemeinsam mit SAP hat TeamViewer seine Lösungen auf verschiedenen branchenspezifischen Events präsentiert. Diese Lösungen sind nun auch in den SAP-Innovationszentren rund um den Globus zu Demonstrationszwecken installiert. TeamViewers Augmented-Reality-(AR)-Plattform Frontline ist jetzt auf dem Google Cloud Marketplace verfügbar. Dies erleichtert den Beschaffungsprozess für Google-Cloud-Kunden. Ein weiteres Partnerschaftsbeispiel ist die Einbettung der Remote-Connectivity-Software von TeamViewer in die neuen Cloud-Services des Datenbrillenanbieters RealWear, was die Konfiguration und Bereitstellung von RealWear-Geräten aus der Ferne ermöglicht.

Kürzlich hat TeamViewer eine neue Partnerschaft mit Hyundai Motor bekannt gegeben. Hierbei geht es um gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten rund um AR-basierte intelligente Produktionsprozesse, digitale Unterstützung von Fabrik-Mitarbeitenden und künstliche Intelligenz (KI) in der Automobilproduktion der Zukunft. Diese Partnerschaft verdeutlicht die wachsende Präsenz von TeamViewer in der

APAC-Region sowie den Mehrwert des Produktportfolios für die Automobilindustrie. Darüber hinaus stärkt sie TeamViewers Vorreiterrolle im industriellen Metaverse.

Neben der Automobilbranche unterstützt TeamViewer zahlreiche Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen weltweit mit seinen **Enterprise-Lösungen**. So nutzt beispielsweise GlobalFoundries, einer der global führenden Halbleiterhersteller, TeamViewers AR-Plattform Frontline. Das Unternehmen hat die Vision-Picking-Lösung in Europas größter Halbleiterfabrik eingeführt. Der Einsatz im Lager führte zu einer 35-prozentigen Zeitersparnis im Kommissionierungsprozess. Ein weiteres Beispiel ist die britische multinationale Optikerkette Specsavers. Sie nutzt TeamViewers Enterprise-Remote-Connectivity-Lösung Tensor, um ihren 32.500 Mitarbeitenden in 2.300 Filialen in zehn Ländern leistungsstarken, sicheren und datenschutzkonformen IT-Support zu bieten. Specsavers hat zudem auch die AR-Lösung von TeamViewer in seinen britischen Filialen eingeführt, um die Möglichkeiten des Remote-Supports weiter zu verbessern.

Während die Lösungen für Remote Connectivity und Support zu weniger Reisetätigkeit und damit einem geringeren CO₂-Fußabdruck in der Kundenbasis von TeamViewer führen, setzt TeamViewer auch verstärkt auf seine eigenen Nachhaltigkeits- und **ESG-Maßnahmen**. Dies spiegelt sich unter anderem in einer weiteren Verbesserung des ESG-Risiko-Scores von Sustainalytics, einem führenden unabhängigen Unternehmen für ESG-Research, Ratings und Daten, wider. TeamViewer wird nun unter den Top-3 des Sustainalytics ESG-Risiko-Ratings geführt, noch vor anderen großen Unternehmen der Software-Branche.

Vor dem Hintergrund dieser operativen Entwicklungen verzeichnete TeamViewer in Q3 2022 ein gutes **Billings-Wachstum** von 15% (7% währungsbereinigt) auf 144,6 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr. Mit diesem beschleunigten Wachstum im Vergleich zu den ersten beiden Quartalen stieg das 9M-Billings-Volumen gegenüber dem Vorjahr um 13% (8% währungsbereinigt) auf 444,2 Mio. EUR. Die **Umsatzerlöse** stiegen um 12% auf 143,4 Mio. EUR in Q3 2022 und um 13% auf 415,4 Mio. EUR in 9M 2022. Bereinigt um beendete Kundenbeziehungen in Russland und Weißrussland blieb der **Kundenstamm** stabil und belief sich zum Ende von Q3 2022 auf 619TSD. Die **Net Retention Rate ("NRR")** von 103% für Q3 2022 ("LTM"; auf Basis der letzten zwölf Monate) gegenüber 96% für Q3 2021 LTM steht für eine hohe und wachsende Kundenzufriedenheit.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q3 22	Q3 21	Δ Vorjahr	währungs- bereinigt	9M 22	9M 21	Δ Vorjahr	währungs- bereinigt
SMB	117,9	107,6	+10%	+2%	355,5	330,3	+8%	+3%
Enterprise	26,7	18,1	+47%	+37%	88,7	63,6	+39%	+33%
Billings (non-IFRS)	144,6	125,8	+15%	+7%	444,2	393,9	+13%	+8%

Das **SMB**-Geschäft von TeamViewer verzeichnete im dritten Quartal ein Billings-Wachstum von 10% (2% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr, unterstützt durch die fortgesetzte Monetarisierungskampagne, Upselling und Cross-Selling sowie den aktuellen USD-Wechselkurs. Trotz einer Kundenabwanderungsrate von 14% (bereinigt um aufgegebenes Geschäft in Russland und Weißrussland) blieb der SMB-Kundenstamm stabil bei 616TSD zum Ende Q3 2022. Gleichzeitig nahm er mit einem fortgesetzten

Trend zu Kunden mit höheren Vertragswerten an Qualität zu. Insbesondere das oberste Teilsegment der SMB-Kunden mit einem jährlichen Vertragswert („ACV“) zwischen 1,5TSD EUR und 10TSD EUR verzeichnete im dritten Quartal (LTM) ein deutliches Wachstum von 22% gegenüber dem Vorjahr.

Das Wachstum im **Enterprise**-Geschäft beschleunigte sich in Q3 2022 auf 47% (37% währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahresquartal. Dies war vor allem auf die Region EMEA und eine verbesserte Pipeline-Konvertierung zurückzuführen. Gleichzeitig nahmen die Kunden trotz des unsicheren makroökonomischen Umfelds höhere Lizenzvolumina in Anspruch. Die fokussierte Upselling-Kampagne, bei der bestehenden SMB-Kunden Angebote zur Migration auf die Tensor-Lizenz für Enterprise-Konnektivität gemacht werden, hat zu zusätzlichen Vertragsabschlüssen mit jährlichen Vertragswerten über 10k EUR geführt. Die Zahl der Enterprise-Kunden stieg im Jahresvergleich um 877 auf 3.296 zum Ende des dritten Quartals 2022. Die Enterprise-NRR stieg um 4pp gegenüber dem Vorjahr auf 113% für Q3 2022 LTM.

Regionale Entwicklungen

Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q3 22	Q3 21	Δ Vorjahr	währungs- bereinigt	9M 22	9M 21	Δ Vorjahr	währungs- bereinigt
EMEA	68,0	60,0	+13%	+13%	230,9	210,6	+10%	+9%
AMERICAS	58,5	49,6	+18%	+1%	159,2	133,5	+19%	+6%
APAC	18,1	16,1	+12%	+7%	54,1	49,8	+9%	+5%
Gesamt-Billings	144,6	125,8	+15%	+7%	444,2	393,9	+13%	+8%

Im Vergleich der Regionen hat sich in Q3 das Geschäft in **EMEA** mit einem Billings-Wachstum von 13% gegenüber dem Vorjahr (sowohl berichtet als auch währungsbereinigt) am besten entwickelt. Dies war primär auf die Relevanz der TeamViewer-Lösungen und die gut ausgebaute und loyale Kundenbasis zurückzuführen, was im Kontext des aktuellen makroökonomischen Umfelds besonders wichtig ist.

In der **AMERICAS**-Region wurde das Billings-Wachstum von 18% hauptsächlich durch den vorteilhaften USD-Wechselkurs getrieben. Währungsbereinigt stiegen die Billings dort um leichte 1%. Dies lässt sich durch aktuell längere Beschaffungszyklen im Kontext des rezessiven Marktumfelds erklären. TeamViewer ist jedoch zuversichtlich, dass das Produktportfolio nach wie vor einen hohen Kundennutzen aufweist und sich die IT-Investitionen der Kunden für Automatisierung und Digitalisierung in der Region bald wieder normalisieren werden.

In der Region **APAC** wurden Anzeichen eines Turnarounds unter der neuen Leitung von Sojung Lee deutlich. Nachdem neue Strukturen etabliert wurden, erreichte das regionale Team einen Billings-Zuwachs von 12% (7% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahresquartal. Infolge gelockerter Corona-Maßnahmen in der Region konnten auch wieder mehr Vertriebsveranstaltungen stattfinden, was dem Enterprise-Segment ebenfalls Aufwind gab.

Ergebnisentwicklung

Während die Billings in Q3 um 15% gegenüber dem Vorjahr zunahmen, blieben die laufenden Kosten nahezu stabil, was zu einem erheblichen Anstieg der bereinigten EBITDA-Marge um 8 Prozentpunkte von 34% in Q3 2021 auf 42% in Q3 2022 führte.

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

Mio. EUR	Q3 22	Q3 21	Δ ggü. Vorjahr	9M 22	9M 21	Δ ggü. Vorjahr
Umsatzkosten	(10,3)	(8,1)	+28%	(29,3)	(28,2)	+4%
Vertriebskosten	(18,7)	(17,6)	+7%	(56,3)	(51,9)	+9%
Marketingkosten	(30,7)	(34,5)	-11%	(88,7)	(61,5)	+44%
Forschungs- und Entwicklungskosten	(12,3)	(10,8)	+14%	(38,7)	(31,1)	+24%
Verwaltungskosten	(9,4)	(8,4)	+12%	(21,9)	(22,6)	-3%
Sonstiges ¹	(3,1)	(4,2)	-26%	(7,9)	(9,2)	-14%
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	(84,5)	(83,5)	+1%	(242,8)	(204,6)	+19%

¹ Inkl. sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen in Höhe von 3,7 Mio. EUR in Q3 22 und 4,4 Mio. EUR in Q3 21 / 9,2 Mio. EUR in 9M 22 und 12,3 Mio. EUR in 9M 21.

Die **Umsatzkosten** stiegen im dritten Quartal auf vergleichbarer Basis (Q3 2021: Umgliederung von Inkassokosten zu Verwaltungskosten) im Einklang mit den Billings. Der Anstieg der **Vertriebskosten** war in Q3 hauptsächlich währungsbedingt, während die Aktivierung von Vertriebsboni einen positiven Effekt hatte. In Q3 2022 sowie im Vorjahresquartal waren die Sponsorings erstmalig auf vergleichbarer Basis in den **Marketingkosten** enthalten. Diese sanken in Q3 im Wesentlichen aufgrund geringerer Werbeausgaben. Der Anstieg der **F&E- und Verwaltungskosten** lässt sich primär auf geringere Boni im Vorjahresquartal zurückführen. Hauptgrund für den starken Rückgang der „sonstigen“ operativen Kosten waren geringere Aufwendungen für Forderungsausfälle. Dies hat mit einem höheren Anteil des Enterprise-Geschäfts zu tun, welches sich durch ein strukturell besseres Zahlungsverhalten auszeichnet.

Die beschriebene Kostenentwicklung führte zu einem starken Anstieg des **bereinigten EBITDA** um 42% auf 60,1 Mio. EUR in Q3 2022.

Nach Bereinigung der nicht-operativen Q3-Effekte (IFRS-2- und andere Kosten) von 12,9 Mio. EUR (stabil gegenüber dem Vorjahr) und der Veränderung abgegrenzter Q3-Umsatzerlöse von 1,2 Mio. EUR ergibt sich ein (unbereinigtes) **EBITDA** von 46,0 Mio. EUR, was einer Steigerung um 47% zum Vorjahreszeitraum entspricht. Die nicht-operativen Effekte beinhalten in Q3 2022 einen Aufwand von 8,7 Mio. EUR aufgrund eines Jury-Urteils in einem US-Patentrechtsstreit. TeamViewer wird nach dem endgültigen Urteil des Gerichts alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zur Einlegung von Berufung nutzen. Sinkende IFRS-2-Aufwendungen infolge der Erdienung von Aktien hatten einen gegenläufigen, ausgleichenden Effekt.

Mit nur leicht steigenden Abschreibungen erhöhte sich das Q3-**EBIT** um 77% auf 32,4 Mio. EUR.

Der **Nettogewinn** stieg im Vorjahresvergleich um 347% auf 16,5 Mio. EUR in Q3 2022, was hauptsächlich auf die starke operative Performance und ein verbessertes Finanzergebnis zurückgeht. Auf Neunmonatsbasis stieg der Nettogewinn gegenüber dem Vorjahr um 98% auf 42,9 Mio. EUR.

Die geringere Anzahl ausstehender Aktien nach Abschluss des Aktienrückkaufs wirkt sich für die TeamViewer-Aktionäre zusätzlich wertsteigernd auf das unverwässerte **Ergebnis je Aktie (EPS)** aus. Auf Neunmonatsbasis stieg dieses von 0,11 EUR um 112% auf 0,23 EUR.

Finanzlage

Weil die meisten Investitionen von TeamViewer in Innovationen und Partnerschaften direkt in den operativen Kosten verbucht werden, waren die **Investitionsausgaben** im dritten Quartal 2022 relativ gering und betrugen 3,2 Mio. EUR. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, als diese Ausgaben 3,7 Mio. EUR ausmachten, entspricht dies einer Abnahme um 15%.

Der **Levered Free Cash Flow** ist durch die höhere Profitabilität signifikant, auf 48,5 Mio. EUR in Q3 2022 gestiegen. Dies entspricht einem Anstieg um 49% und führte zu einer hohen **Cash Conversion** von 81% in Bezug auf das bereinigte EBITDA und 105% in Bezug auf das EBITDA.

Zahlungsmittel und -äquivalente betrugen am Ende von Q3 2022 89,0 Mio. EUR. Die Abnahme um 461,6 Mio. EUR im Vergleich zum Jahresende 2021 lag vornehmlich am Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 300 Mio. EUR sowie Schuldentilgungen in Höhe von 286,1 Mio. EUR, welche im dritten Quartal 2022 erfolgten. Gleichzeitig hatten Nettomittelzuflüsse einen positiven Effekt.

Das am 3. Februar 2022 begonnene **Aktienrückkaufprogramm** wurde am 26. September 2022 erfolgreich abgeschlossen. Im Rahmen dieser Maßnahme wurden insgesamt 24.093.675 Aktien zurückgekauft. Am Ende von Q3 2022 betrug die Anzahl ausstehender Aktien 176.977.256 (ohne 9.538.600 Aktien, die als eigene Anteile gehalten werden). Die durchschnittliche Anzahl von Aktien, die zur Berechnung des unverwässerten EPS in 9M 2022 (siehe oben) verwendet wurde, betrug 187.465.171 (9M 2021: 200.053.612).

Die **Schuldentilgung** von netto 286,1 Mio. EUR im dritten Quartal 2022 führte zu einem verbleibenden Schuldenvolumen von 600 Mio. EUR am Ende des dritten Quartals 2022, davon 300 Mio. EUR Schuldscheindarlehen und 300 Mio. EUR Bankkredite. Der Anteil der variabel verzinsten Schulden wurde dadurch reduziert. Darüber hinaus verfügt TeamViewer über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 350 Mio. EUR.

Der **Nettoverschuldungsgrad** (Nettofinanzverbindlichkeiten von 546,0 Mio. EUR zum Ende des dritten Quartals 2022 im Verhältnis zum bereinigten LTM-EBITDA von 269,1 Mio. EUR) lag zum Ende des dritten Quartals 2022 bei 2,0x (31. Dezember 2021: 1,3x).

Ausblick

Trotz des makroökonomischen Umfelds und der Entscheidung, sich aus Russland und Belarus zurückzuziehen, erwartet TeamViewer nach wie vor für das Gesamtjahr 2022 Billings in Höhe von ungefähr 630 Mio. EUR. Vor diesem Hintergrund werden Umsatzerlöse weiterhin in einer Spanne zwischen 565-580 Mio. EUR erwartet. Auch der Ausblick auf die bereinigte EBITDA-Marge in einer Bandbreite von 45%-47% für 2022 wird bestätigt.

Weitere Informationen

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind ungeprüft.

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 2. November 2022 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren über die Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über www.webcast-egs.com/teamviewer20221102 verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird anschließend auf der Investor Relations Website unter 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 620.000 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 TeamViewer

Martina Dier

Director, Communications

Telefon: +49 (0)7161 97200 10

E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations TeamViewer

Ursula Querette

Vice President Capital Markets

Telefon: +49 (0)7161 60692 3512

E-Mail: ir@teamviewer.com

Finanzkalender

Morgan Stanley European TMT Conference, Barcelona	16.-17. November 2022
Kepler Cheuvreux German Corporate Conference, Frankfurt	18. Januar 2023
Vorläufiges Q4 2022 Ergebnis	7. Februar 2023

Wichtiger Hinweis

Zukunftsgerichtete Aussagen

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.

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	Q3 2022	Q3 2021	9M 2022	9M 2021
Umsatzerlöse	143.390	127.684	415.368	368.845
Umsatzkosten	-24.744	-16.702	-60.402	-53.656
Bruttoergebnis vom Umsatz	118.646	110.982	354.966	315.189
Forschungs- und Entwicklungskosten	-15.152	-14.873	-50.196	-44.870
Marketingkosten	-32.070	-36.287	-95.307	-67.589
Vertriebskosten	-23.493	-24.570	-71.750	-75.372
Verwaltungskosten	-12.480	-11.932	-38.678	-38.478
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.676	-4.354	-9.241	-12.306
Sonstige Erträge	763	127	4.992	2.187
Sonstige Aufwendungen	-169	-764	-547	-2.627
Operativer Gewinn	32.368	18.328	94.238	76.135
Finanzerträge	2.464	-134	2.939	399
Finanzaufwendungen	-5.285	-4.117	-21.914	-13.972
Währungserträge	8.980	5.109	35.664	12.366
Währungsaufwendungen	-9.502	-8.160	-39.889	-24.367
Gewinn vor Ertragssteuern	29.025	11.026	71.038	50.562
Ertragssteuern	-12.544	-7.340	-28.168	-28.952
Konzernergebnis	16.481	3.685	42.871	21.610
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	180.137.497	200.159.088	187.465.171	200.053.612
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,09	0,02	0,23	0,11
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	180.228.580	200.476.623	187.733.759	200.588.744
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,09	0,02	0,23	0,11

Konzernbilanz (ungeprüft)

In TEUR	30. September 2022	31. Dezember 2021
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	668.530	667.224
Immaterielle Vermögenswerte	221.930	248.159
Sachanlagen	53.714	45.484
Finanzielle Vermögenswerte	8.333	4.848
Sonstige Vermögenswerte	11.013	3.824
Aktive latente Steuern	1.153	496
Summe langfristige Vermögenswerte	964.672	970.035
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.615	11.560
Sonstige Vermögenswerte	33.111	13.029
Steuerforderungen	11.102	1.513
Finanzielle Vermögenswerte	0	0
Zahlungsmittel und -äquivalente	88.973	550.533
Summe kurzfristige Vermögenswerte	145.801	576.635
Summe Aktiva	1.110.474	1.546.670

Konzernbilanz (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	30. September 2022	31. Dezember 2021
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	186.516	201.071
Kapitalrücklage	229.082	394.487
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(233.932)	(276.803)
Cashflow Hedge	2.014	12
Währungsumrechnungsrücklagen	5.792	1.320
Rücklage eigene Anteile	(100.263)	0
Den Aktionären der TeamViewer AG zustehendes Eigenkapital	89.209	320.087
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	521	366
Finanzverbindlichkeiten	520.900	842.495
Abgegrenzte Umsatzerlöse	13.340	6.095
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	1.573	2.032
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.744	8.769
Passive latente Steuern	32.733	29.764
Summe langfristige Verbindlichkeiten	574.811	889.522
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	10.313	1.893
Finanzverbindlichkeiten	114.050	34.973
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.533	7.272
Abgegrenzte Umsatzerlöse	266.925	244.480
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	41.312	41.784
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.771	5.911
Steuerverbindlichkeiten	1.549	749
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	446.453	337.061
Summe Verbindlichkeiten	1.021.264	1.226.583
Summe Passiva	1.110.474	1.546.670

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q3 2022	Q3 2021	9M 2022	9M 2021
Gewinn vor Ertragsteuern	29.025	11.026	71.038	50.562
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.610	13.040	40.103	37.661
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	8.196	6	8.575	(134)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(2.420)	2.901	4.363	13.739
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5.296	12.235	19.865	40.464
Netto-Finanzierungskosten	2.821	4.252	18.975	13.573
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	2.482	(2.518)	29.690	20.203
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	11.553	10.939	(34.271)	(18.632)
Gezahlte Ertragssteuern	(12.588)	(10.333)	(34.569)	(39.879)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	57.975	41.546	123.770	117.558
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(3.159)	(3.718)	(6.832)	(12.098)
Auszahlungen für Finanzanlagen	0	0	0	0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	0	0	(1.977)	(23.383)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(3.159)	(3.718)	(8.809)	(35.481)
Rückzahlungen von Fremdmitteln	(470.376)	0	(470.376)	(52.730)
Einzahlungen aus Fremdmitteln	184.323	0	184.323	400.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(2.200)	(1.027)	(6.260)	(4.647)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(4.152)	(4.310)	(12.128)	(11.054)
Erwerb eigener Anteile	(68.930)	0	(300.088)	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(361.335)	(5.337)	(604.528)	331.569
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(306.518)	32.491	(489.567)	413.647
Wechselkursbedingte Veränderung	10.985	4.240	27.702	6.021
Veränderung aus Risikovorsorge	1.110	187	305	(707)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	383.396	465.572	550.533	83.531
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	88.973	502.491	88.973	502.491