



GÖPPINGEN, 1. August 2023

## **Q2 2023: TeamViewer erzielt Umsatzwachstum von 12% und starke bereinigte EBITDA-Marge von 41% – klar auf Kurs zur Erfüllung der Jahresprognose**

- Zweistelliges Wachstum in Q2: Umsatz steigt um 12% auf 154,2 Mio. EUR und Billings währungsbereinigt um 13% auf 150,6 Mio. EUR
- Starke SMB-Performance mit währungsbereinigtem Anstieg der Billings um 14%; zusätzliche Impulse durch erfolgreichen Launch von TeamViewer Remote
- Gute Fortschritte im Enterprise-Geschäft trotz schwierigem Marktumfeld; währungsbereinigtes Billings-Wachstum von 9%,
- Bereinigte EBITDA-Marge von 41% im Rahmen der Prognose; konstant hohe Cash Conversion
- Hohe Net Retention Rate von 109% unterstreicht anhaltend hohe Kundenzufriedenheit
- Neue Mitglieder in Vorstand und Senior Leadership Team

Oliver Steil, TeamViewer CEO

**« Unsere Q2-Zahlen zeigen, dass sich unsere jüngsten Investitionen in Personal, Produkt und Marketing auszahlen. Wir freuen uns, dass das SMB-Geschäft erneut ein starker Treiber unseres Erfolgs ist. Mit dem Start von TeamViewer Remote haben wir unser Kernprodukt weiter verbessert und damit unsere Führungsposition gestärkt. Zusätzlich haben wir unser Enterprise-Wachstum trotz eines schwierigen Marktumfelds gut vorangebracht. »**

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

**« Wir haben das zweite Quartal mit einem zweistelligen Umsatzwachstum von 12% und einer weiterhin starken bereinigten EBITDA-Marge von 41% abgeschlossen. Damit liegen wir klar auf Kurs zur Erfüllung unserer Jahresprognose. Wir haben neue, erfahrene Führungskräfte an Bord geholt, die uns dabei unterstützen werden, unsere strategischen Initiativen und Innovationspläne auf die nächste Wachstumsstufe zu heben. »**

## Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q2 2023	Q2 2022	Δ Vorjahr	H1 2023	H1 2022	Δ Vorjahr
<b>Vertriebskennzahlen</b>						
Umsatz (in Mio. EUR)	154,2	137,5	+12%	305,5	272,0	+12%
Billings (in Mio. EUR)	150,6	136,1	+11% (+13% cc <sup>1</sup> )	327,3	299,6	+9%/ (10% cc <sup>1</sup> )
Anzahl der Abonnenten <sup>2</sup> (Stichtag) (in Tausend)	633	619	+2%	633	619	+2%
Net Retention Rate (NRR LTM)	109%	101%	+8pp	109%	101%	+8pp
<b>Gewinn- und Margen-Kennzahlen</b>						
Bereinigtes (Umsatz) EBITDA <sup>3</sup> (in Mio. EUR)	63,8	59,4	+7%	127,9	113,7	+12%
Bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge <sup>3</sup>	41%	43%	-2pp	42%	42%	+0pp
EBITDA (in Mio. EUR)	53,4	47,1	+13%	107,5	88,4	+22%
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	35%	34%	+1pp	35%	32%	+3pp
EBIT (in Mio. EUR)	39,4	33,8	+17%	79,8	61,9	+29%
EBIT (EBIT in % des Umsatzes)	26%	25%	+1pp	26%	23%	+3pp
<b>Cashflow-Kennzahlen</b>						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	52,6	36,6	+44%	111,5	65,8	+70%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	(3,8)	(2,4)	+61%	(12,7)	(5,6)	+125%
Levered Free Cashflow (FCFE)	47,3	28,2	+68%	98,7	50,1	+97%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	74%	47%	+27pp	77%	44%	+33pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	71,9	383,4	-81%	71,9	383,4	-81%
<b>Sonstige Kennzahlen</b>						
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	(19,9)	(18,3)	+9%	(38,8)	(35,0)	+11%
Mitarbeiter, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1.421	1.322	+7%	1.421	1.322	+7%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,20	0,06	+212%	0,33	0,14	+137%
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,17	+26%	0,44	0,33	+32%

<sup>1</sup> cc = währungsbereinigt

<sup>2</sup> Bereinigt um Russland, Belarus

<sup>3</sup> Seit Beginn des Geschäftsjahres 2023 berichtet TeamViewer nach einem überarbeiteten Kennzahlensystem, wobei der Umsatz (IFRS) stärker in den Fokus rückt. Vor diesem Hintergrund hat sich die Definition des bereinigten EBITDA von der Billings- zur Umsatzperspektive geändert.

## Unternehmensentwicklung

In Q2 2023 hat TeamViewer erfolgreich die nächste Generation seiner beliebten Remote-Access- und Support-Lösung, **TeamViewer Remote**, eingeführt. Das mit einer neuen Benutzeroberfläche ausgestattete Produkt ist auf den Einsatz in kleinen und mittelständischen Unternehmen (SMB) sowie im privaten, nicht-kommerziellen Umfeld ausgerichtet. Wenige Wochen nach dem Launch wird das Produkt bereits von einer signifikanten Zahl aktiver Nutzer weltweit verwendet und basierend auf sehr konstruktivem Nutzerfeedback kontinuierlich verbessert. Mit der Markteinführung konnte TeamViewer den Bekanntheitsgrad seines SMB-Kernangebots weiter steigern und seine Führungsposition in diesem Bereich stärken.

Trotz eines schwierigen Marktumfelds konnte TeamViewer in Q2 2023 einige größere Verträge im **Enterprise-Geschäft** abschließen. So entschied sich eine der vier größten Banken in Australien und Neuseeland für TeamViewers Enterprise-Connectivity-Lösung Tensor, um seine mehr als 40.000 Mitarbeitenden bei IT-Problemen aus der Ferne zu unterstützen. Wichtigstes Entscheidungskriterium war, dass das TeamViewer-Produkt alle relevanten Sicherheits- und Datenschutzerfordernungen der stark regulierten Banken- und Finanzdienstleistungsbranche erfüllt. Dies belegt, dass die führende Position von TeamViewer im Bereich Security insbesondere bei der Neukundengewinnung ein überzeugendes Verkaufsargument ist.

Darüber hinaus ist es TeamViewer gelungen, erfolgreiche Anwendungsfälle der **Frontline**-Lösung zu replizieren, beispielsweise in der Logistik eines Getränkeabfüllers in der AMERICAS-Region und bei der Lebensmittelzubereitung in einer Fast-Food-Kette in der APAC-Region. Diese Projekte resultieren aus TeamViewers Strategie, den Vertrieb stärker nach branchenspezifischen Anwendungsfällen auszurichten. Dies beinhaltet beispielsweise die dedizierte Go-to-Market-Strategie für das Vision-Picking-Angebot des Unternehmens. TeamViewer hat zudem Frontline-Projekte zusammen mit seinem strategischen Partner SAP vorangetrieben. Seit Ende vergangenen Jahres nutzt Nadro, der führende mexikanische Großhändler für die Gesundheitsbranche, TeamViewers Frontline-Picking-Lösung in Verbindung mit SAPs Extended Warehouse Management Software. Ähnliche Projekte sind zuletzt auch in anderen Regionen gestartet. Diese Entwicklungen zeigen, dass TeamViewer gut positioniert ist, um von der zunehmenden Verbreitung von Industrial-Metaverse-Technologien wie AR, MR und KI zu profitieren.

Im Verlauf des Quartals konnte TeamViewer zwei erfahrene Führungskräfte für das Senior Leadership Team gewinnen. Mei Dent wird Ende August 2023 als **Chief Product & Technology Officer** in den Vorstand des Unternehmens eintreten. In dieser Funktion wird sie die Produktvision und die allgemeine Innovationsstrategie des Unternehmens vorantreiben und die globalen Teams für Produktmanagement, Solution Delivery und Forschung & Entwicklung enger zusammenführen. Constanze Backhaus, die Mitte Juli als **Chief Human Resources Officer** startete, wird die Personalstrategie des Unternehmens vorantreiben, um die richtigen Talente zu rekrutieren, zu entwickeln und zu binden. Auf der ordentlichen Hauptversammlung im Mai wurde darüber hinaus der **Aufsichtsrat** von TeamViewer mit der Wahl von Swantje Conrad und Christina Stercken auf acht Mitglieder erweitert.

Vor dem Hintergrund der oben genannten Ereignisse erzielte TeamViewer in Q2 2023 ein zweistelliges Umsatzwachstum (mit einem Umsatzplus von 12% und einem währungsbereinigten Billings-Anstieg um 13%) und eine hohe Profitabilität, die sich in einer bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von 41% widerspiegelt. Mit diesen **Q2 2023 Finanzzahlen** in Verbindung mit einem soliden ersten Quartal liegt TeamViewer klar auf Kurs zur Erfüllung seiner Gesamtjahresprognose. Der erfolgreiche Wachstumskurs wird durch die hohe Net Retention Rate (NRR, LTM) von 109% unterstrichen (+2 Prozentpunkte im Vergleich zu Q1 2023, +8 Prozentpunkte im Vergleich zu Q2 2022). Diese Zahl ist ein Beleg für die anhaltend hohe Kundenzufriedenheit und die Qualität des Lösungsportfolios von TeamViewer. In Q2 2023 wuchs die weltweite Kundenbasis von TeamViewer um 2% gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 633 Tsd. Kunden zum Ende des Berichtszeitraums.

## SMB- und Enterprise-Entwicklung

### Umsatz und Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q2 2023	Q2 2022	Δ Vorjahr	H1 2023	H1 2022	Δ Vorjahr
<b>SMB</b>						
Umsatz	124,7	114,0	+9%	247,2	226,2	+9%
Billings	121,9	109,3	+12% (+14% cc <sup>1</sup> )	264,6	237,5	+11% (+12% cc <sup>1</sup> )
<b>Enterprise</b>						
Umsatz	29,4	23,5	+25%	58,3	45,7	+27%
Billings	28,7	26,9	+7% (+9% cc <sup>1</sup> )	62,7	62,1	+1% (+2% cc <sup>1</sup> )
<b>Gesamt-Umsatz</b>	<b>154,2</b>	<b>137,5</b>	<b>+12%</b>	<b>305,5</b>	<b>272,0</b>	<b>+12%</b>
<b>Gesamt-Billings</b>	<b>150,6</b>	<b>136,1</b>	<b>+11% (+13% cc<sup>1</sup>)</b>	<b>327,3</b>	<b>299,6</b>	<b>+9% (+10% cc<sup>1</sup>)</b>

<sup>1</sup> cc = währungsbereinigt

<sup>2</sup> Seit Beginn des Geschäftsjahres 2023 berichtet TeamViewer nach einem überarbeiteten Kennzahlensystem, wobei der Umsatz (IFRS) stärker in den Fokus rückt. Vor diesem Hintergrund hat sich die Definition des bereinigten EBITDA von der Billings- zur Umsatzperspektive geändert.

Im zweiten Quartal 2023 hat TeamViewer die E-Commerce-Nutzererfahrung für **SMB**-Kunden weiter verbessert und seine gezielten Up- und Cross-Selling-Maßnahmen, Monetarisierungskampagnen und Preisanpassungen fortgesetzt. Vor diesem Hintergrund hat sich das SMB-Geschäft auch in Q2 sowohl beim Umsatz (+9% im Vergleich zum Vorjahr), bei den Billings (+12%, währungsbereinigt +14% im Vergleich zum Vorjahr) als auch bei der Abonnentenzahl (+2% im Vergleich zum Vorjahr auf 629 Tsd. zum Ende Q2 2023) sehr gut entwickelt. Mit der Einführung von TeamViewer Remote und entsprechenden Marketingmaßnahmen wurde die Bekanntheit des SMB-Produktangebots noch weiter erhöht.

Trotz eines schwierigen Marktumfelds wuchsen die Billings im **Enterprise**-Bereich in Q2 2023 um 7% (währungsbereinigt +9%) im Vergleich zum Vorjahr. Dies war auch auf den Abschluss einiger größerer Verträge zurückzuführen. Der Umsatz stieg um 25% im Vorjahresvergleich, was auf erfolgreiche Up- und Cross-Selling-Maßnahmen und die sukzessive Verbuchung von Billings aus zuvor abgeschlossenen Mehrjahresverträgen im Umsatz zurückzuführen ist. Die Kundenbasis im Enterprise-Bereich wuchs um 894 Kunden (bzw. 29% im Vergleich zum Vorjahr) auf 3.956 zum Ende des zweiten Quartals 2023.

## Regionale Entwicklung

### Umsatz und Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q2 2023	Q2 2022	Δ Vorjahr	H1 2023	H1 2022	Δ Vorjahr
<b>EMEA</b>						
Umsatz	81,5	73,9	+10%	161,2	146,7	+10%
Billings	78,6	69,2	+14% (+14% cc <sup>1</sup> )	180,0	162,9	+10% (+11% cc <sup>1</sup> )
<b>AMERICAS</b>						
Umsatz	55,0	47,4	+16%	109,0	93,3	+17%
Billings	50,2	47,6	+6% (+8% cc <sup>1</sup> )	106,6	100,7	+6% (+5% cc <sup>1</sup> )
<b>APAC</b>						
Umsatz	17,7	16,2	+9%	35,3	31,9	+10%
Billings	21,8	19,4	+12% (+20% cc <sup>1</sup> )	40,7	36,0	+13% (+19% cc <sup>1</sup> )
<b>Gesamt-Umsatz</b>	<b>154,2</b>	<b>137,5</b>	<b>+12%</b>	<b>305,5</b>	<b>272,0</b>	<b>+12%</b>
<b>Gesamt-Billings</b>	<b>150,6</b>	<b>136,1</b>	<b>+11% (+13% cc<sup>1</sup>)</b>	<b>327,3</b>	<b>299,6</b>	<b>+9% (+10% cc<sup>1</sup>)</b>

<sup>1</sup> cc = währungsbereinigt

Die Umsätze und Billings stiegen in Q2 2023 in allen Regionen, wobei die Region APAC das stärkste Wachstum verzeichnete (währungsbereinigt +20% Billings-Wachstum im Vorjahresvergleich). Die AMERICAS-Region, in der in Q1 2023 eine Neuausrichtung der Vertriebsteams eingeleitet worden war, wies die niedrigsten Wachstumsraten bei den Billings auf. Dies ist auch auf die längeren Beschaffungsprozesse im aktuellen makroökonomischen Umfeld zurückzuführen. Auf der Umsatzseite zeigte die AMERICAS-Region die stärkste Wachstumsrate (+16% im Vergleich zum Vorjahr) und profitierte weiterhin von der Verbuchung von Billings aus Vorperioden im Umsatz. Darüber hinaus profitierten alle Umsatzzahlen in den Regionen von erfolgreichen Up- und Cross-Selling-Maßnahmen, gezielten Monetarisierungskampagnen und einer steigenden Zahl von Mehrjahresverträgen, die von einer gut entwickelten und loyalen Kundenbasis nachgefragt werden.

## Ergebnisentwicklung

Vor dem Hintergrund des starken operativen Geschäfts und der geplanten Investitionen in Personal, Produkte und Marketing stieg die laufende Kostenbasis in Q2 2023 um 16%. In diesem Zusammenhang wuchs das

**bereinigte (Umsatz) EBITDA** um 7% auf 63,8 Mio. EUR, was zu einer bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von 41% führt.

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

Mio. EUR	Q2 2023	Q2 2022	Δ Vorjahr	H1 2023	H1 2022	Δ Vorjahr
Umsatzkosten	-10,7	-9,2	+16%	-21,4	-19,1	+12%
Vertriebskosten	-21,7	-20,5	+6%	-43,4	-37,6	+15%
Marketingkosten	-34,1	-29,1	+17%	-65,9	-58,0	+14%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-15,8	-13,4	+18%	-30,8	-26,3	+17%
Verwaltungskosten	-8,4	-5,4	+55%	-16,4	-12,5	+31%
Sonstige <sup>1</sup>	0,2	-0,5	-143%	0,3	-4,8	-107%
<b>Gesamte Umsatz- und operative Kosten</b>	<b>-90,4</b>	<b>-78,1</b>	<b>+16%</b>	<b>-177,6</b>	<b>-158,3</b>	<b>+12%</b>

<sup>1</sup> Inkl. sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen in Höhe von 1,6 Mio. EUR in Q2 2023 und 1,1 Mio. EUR in Q2 2022 / 4,0 Mio. EUR in H1 2023 und 5,6 Mio. EUR in H1 2022.

Wie bereits in Q2 2022 machten Sportsponsorings den größten Teil der Marketingkosten aus. In Q2 2023 beinhaltet dieser Posten zusätzlich Ausgaben für gezielte Marketingmaßnahmen im Zusammenhang mit der Einführung von TeamViewer Remote. Der Anstieg der Vertriebskosten wurde teilweise durch Währungseffekte ausgeglichen.

Mit geringeren nicht-operativen Kosten stieg das (unbereinigte) **EBITDA** um 13% auf 53,4 Mio. EUR in Q2 2023. Maßgeblich getrieben durch ein signifikant verbessertes Finanzergebnis und positive Steuereffekte stieg der **Nettogewinn** im Vorjahresvergleich um 191% auf 34,0 Mio. EUR in Q2 2023. Der **Gewinn pro Aktie** (unverwässert) stieg aufgrund des laufenden Aktienrückkaufprogramms noch stärker, um 212% auf 0,20 EUR. Der **bereinigte Gewinn pro Aktie** (unverwässert) erhöhte sich um 26% auf 0,22 EUR.

## Finanzlage

TeamViewer betreibt ein stark Cash-generierendes Geschäft, wobei sich die wachsende Geschäftstätigkeit, gestützt durch positive Working Capital Effekte, positiv in der Cashflow-Entwicklung widerspiegelt. In Q2 2023 stieg der **Unlevered Free Cash Flow (vor Steuern)** um 37% auf 59,2 Mio. EUR und der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** um 68% auf 47,3 Mio. EUR. Der FCFE profitierte zudem von verminderten Steuerzahlungen aufgrund von Steuererstattungen sowie von geringeren Zinszahlungen aufgrund einer niedrigeren Finanzverschuldung. Die entsprechenden **Cash Conversion** Kennzahlen im Verhältnis zum bereinigten (Umsatz) EBITDA lagen bei 93% (+20 Prozentpunkte) und 74% (+27 Prozentpunkte).

Die **Zahlungsmittel- und äquivalente** beliefen sich zum Quartalsende Q2 2023 auf 71,9 Mio. EUR. Der Rückgang um 89,1 Mio. EUR im Vergleich zum Jahresende 2022 war hauptsächlich auf das Aktienrückkaufprogramm 2023 (77,4 Mio. EUR Rückkaufgegenwert in H1 2023) sowie die Rückzahlung von Verbindlichkeiten in Höhe von 100 Mio. EUR zurückzuführen, die teilweise durch Nettofinanzmittelzuflüsse ausgeglichen wurden.

Die erste Tranche des bis zu 150 Mio. EUR **Aktienrückkaufprogramms** 2023 wurde am 15. Juni 2023 mit einem Volumen von 75 Mio. EUR abgeschlossen. Die zweite Tranche wurde unter der neuen, von der Hauptversammlung 2023 erteilten Rückkaufermächtigung am 20. Juni 2023 gestartet. Mit Wirkung zum 26. Juni 2023 hat die Gesellschaft 6.515.856 eigene Aktien unter entsprechender Herabsetzung des Grundkapitals auf 180.000.000 EUR eingezogen.

Die **Schuldentilgung** in Höhe von 100 Mio. EUR führte zu einem verminderten Kreditvolumen von 533,7 Mio. EUR (inkl. Leasingverbindlichkeiten) zum Ende Q2 2023 (632,6 Mio. EUR zum Ende 2022), davon 300 Mio. EUR Schuldscheindarlehen und 200 Mio. EUR Bankkredite.

Der **Nettoverschuldungsgrad** (Nettofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 461,8 Mio. EUR zum Ende Q2 2023 im Verhältnis zum bereinigten (Umsatz) EBITDA der letzten 12 Monate (LTM) in Höhe von 244,0 Mio. EUR) lag zum Ende Q2 2023 bei 1,9x (31. Dezember 2022: 2.1x). Dies entspricht einem Verhältnis von 1,5x zum 30. Juni 2023 (31. Dezember 2022: 1,6x), wenn man die Nettofinanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum bereinigten (Billings) EBITDA der letzten 12 Monate setzt.

## Ausblick

Trotz anhaltender geopolitischer und wirtschaftlicher Herausforderungen hat TeamViewer auch im zweiten Quartal 2023 an einer Reihe unterschiedlicher organisatorischer und operativer Maßnahmen gearbeitet, um das Unternehmen noch zukunftsfähiger aufzustellen. Besonderer Fokus lag dabei auf der Stärkung des SMB-Produktangebots (insbesondere durch die weltweite Einführung von TeamViewer Remote), der organisatorischen Neuausrichtung der AMERICAS-Region sowie gezielten Maßnahmen zum Ausbau vorhandener und der Akquise neuer Geschäftsbeziehungen – insbesondere im Enterprise-Geschäft.

Dies, kombiniert mit der hohen Relevanz des Produktportfolios von TeamViewer in Zeiten des anhaltenden Fachkräftemangels, der digitalen Transformation im industriellen Umfeld sowie generell anspruchsvolleren Nachhaltigkeitszielen, lässt den Vorstand zuversichtlich auf die zweite Jahreshälfte blicken. Daher bestätigt der Vorstand seine Prognose für das Gesamtjahr 2023.

###

## Halbjahresbericht H1 2023

TeamViewer hat den Halbjahresbericht H1 2023 am 1. August 2023 veröffentlicht. Der Bericht steht auf der Investor Relations Webseite unter [ir.teamviewer.com](https://ir.teamviewer.com) zum Download bereit.

## Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 1. August 2023 um 9:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q2/H1-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2023-q2> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird im Anschluss auf der Investor Relations Website unter [ir.teamviewer.com](https://ir.teamviewer.com) abrufbar sein. Eine ergänzende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

## 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 mehr als 630.000 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 mehr als 1.400 Mitarbeitende. Im Jahr 2022 verzeichnete TeamViewer Umsätze in Höhe von rund 566 Millionen Euro. Die TeamViewer SE (TMV) ist als MDAX-Unternehmen an der Frankfurter Börse notiert. Weitere Informationen zum Unternehmen 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

#### Ursula Querette

Vice President, Capital Markets

E-Mail: [ir@teamviewer.com](mailto:ir@teamviewer.com)

## Finanzkalender

31. Oktober 2023      Q3 2023 Ergebnis und Analystenkonferenz

## 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 tiefgehendes Verständnis über die Geschäftsentwicklung des Unternehmens vermitteln.

TeamViewer hat die nachstehenden APMs wie folgt definiert:

- **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.
- **Bereinigtes EBITDA (non-IFRS)** (Definition bis 2022, auch als Bereinigtes (Billings) EBITDA bezeichnet) 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 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 (Definition bis 2022, auch als Bereinigte (Billings) EBITDA-Marge bezeichnet) ist definiert als das Bereinigte EBITDA ausgedrückt als Prozentsatz der Billings.
- Bereinigtes EBITDA (Definition ab 2023, auch bezeichnet als Bereinigtes (Revenue) EBITDA) ist definiert als das operative Ergebnis (EBIT) nach IFRS zuzüglich Abschreibungen auf materielles und immaterielles Anlagevermögen (EBITDA), bereinigt um bestimmte, durch den Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat definierte Geschäftsvorfälle (Erträge und Aufwendungen). Zu bereinigende Geschäftsvorfälle beinhalten Aufwendungen aus aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstige wesentliche Sondereffekte, die gesondert dargestellt werden, um die zugrunde liegende operative Leistung des Unternehmens zu zeigen.
- Bereinigte EBITDA-Marge (Definition ab 2023, auch bezeichnet als Bereinigte (Revenue) EBITDA-Marge) ist definiert als das Bereinigte EBITDA ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.
- Retained Billings beschreibt wiederkehrende Billings (Verlängerungen, Up- & Cross-Sell) mit bestehenden Abonnenten, die im vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraum bereits Abonnenten waren.
- New Billings beschreibt wiederkehrende Billings, die neuen Abonnenten zuzurechnen sind.
- Non-recurring Billings beschreibt nicht wiederkehrende Billings, wie z. B. Dienstleistungen und Hardwareverkäufe.
- Net Retention Rate (NRR) wird ermittelt als Retained Billings der letzten zwölf Monate (LTM), geteilt durch die gesamten wiederkehrenden Billings (Retained Billings + New Billings) des vorangegangenen Zwölf-Monats-Zeitraums (LTM-1). Die gesamten wiederkehrenden Billings der LTM-1 Periode werden dabei in Bezug auf Mehrjahresverträge (MYD) angepasst.
- Annual Recurring Revenue (ARR) beschreibt die jährlich wiederkehrenden Billings für alle aktiven Abonnenten zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- Anzahl der Abonnenten ist die Gesamtzahl der zahlenden Abonnenten mit einem gültigen Abonnement zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- SMB Kunden sind Kunden mit einem ACV über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von unter 10.000 EUR innerhalb der letzten zwölf Monate. Bei Überschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- Enterprise Kunden sind Kunden 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 (FCFE) 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.

## Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q2 2023	Q2 2022	H1 2023	H1 2022
<b>Umsatzerlöse</b>	154.152	137.484	305.462	271.978
Umsatzkosten	(19.343)	(17.459)	(38.829)	(35.658)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	134.809	120.025	266.632	236.320
Forschungs- und Entwicklungskosten	(19.905)	(18.251)	(38.805)	(35.044)
Marketingkosten	(35.240)	(31.398)	(68.324)	(63.237)
Vertriebskosten	(26.775)	(25.393)	(54.664)	(48.257)
Verwaltungskosten	(11.624)	(13.464)	(24.051)	(26.198)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(1.596)	(1.136)	(3.951)	(5.565)
Sonstige Erträge	443	3.663	3.846	4.228
Sonstige Aufwendungen	(747)	(259)	(924)	(378)
<b>Operativer Gewinn</b>	39.366	33.786	79.759	61.869
Finanzerträge	589	405	1.244	474
Finanzaufwendungen	(4.291)	(11.821)	(8.669)	(16.629)
Währungsaufwendungen	(668)	(2.773)	(1.610)	(3.702)
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>	34.996	19.597	70.725	42.013
Ertragssteuern	(950)	(7.899)	(13.530)	(15.624)
<b>Konzernergebnis</b>	34.046	11.698	57.195	26.389
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	173.605.406	186241.406	175.018.768	191.189.734
<b>Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	0,20	0,06	0,33	0,14
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	174.376.404	186.380.608	175.800.283	191.356.657
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	0,20	0,06	0,33	0,14

## Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

In TEUR	30. Juni 2023	31. Dezember 2022
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.856	667.929
Immaterielle Vermögenswerte	194.554	212.864
Sachanlagen	46.287	50.265
Finanzielle Vermögenswerte	18.842	18.537
Sonstige Vermögenswerte	16.461	11.922
Aktive latente Steuern	14.705	2.126
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>958.705</b>	<b>963.644</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.612	18.295
Sonstige Vermögenswerte	55.269	19.392
Steuerforderungen	1.345	3.335
Finanzielle Vermögenswerte	9.073	7.038
Zahlungsmittel und -äquivalente	71.892	160.997
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>150.192</b>	<b>209.057</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.108.896</b>	<b>1.172.702</b>

## Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

In TEUR	30. Juni 2023	31. Dezember 2022
<b><i>Eigenkapital</i></b>		
Gezeichnetes Kapital	180.000	186.516
Kapitalrücklage	181.677	236.849
Verlustvortrag	(152.007)	(209.203)
Cashflow Hedge	79	(1.620)
Währungsumrechnungsrücklagen	2.410	3.003
Rücklage eigene Anteile	(109.378)	(100.263)
<b>Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital</b>	<b>102.779</b>	<b>115.282</b>
<b><i>Langfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	543	530
Finanzverbindlichkeiten	434.487	519.346
Abgegrenzte Umsatzerlöse	35.466	24.151
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	1.670	2.081
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.133	3.119
Passive latente Steuern	33.625	33.852
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>506.924</b>	<b>583.079</b>
<b><i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	9.023	9.013
Finanzverbindlichkeiten	99.238	113.295
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.399	8.875
Abgegrenzte Umsatzerlöse	307.904	288.138
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	53.816	42.385
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	11.825	11.537
Steuerverbindlichkeiten	8.987	1.098
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>499.193</b>	<b>474.341</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>1.006.117</b>	<b>1.057.420</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>1.108.896</b>	<b>1.172.702</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q2 2023	Q2 2022	H1 2023	H1 2022
Gewinn vor Ertragsteuern	34.996	19.597	70.725	42.013
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	14.045	13.362	27.744	26.493
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	61	266	23	379
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	94	4.429	250	6.783
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	6.873	9.312	15.399	14.569
Netto-Finanzierungskosten	3.702	11.416	7.425	16.154
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	7.821	11.515	31.081	27.208
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(5.120)	(21.680)	(23.341)	(45.824)
Gezahlte Ertragssteuern	(9.921)	(11.607)	(17.777)	(21.981)
<b>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</b>	<b>52.551</b>	<b>36.610</b>	<b>111.529</b>	<b>65.795</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.760)	(2.357)	(2.868)	(3.673)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(2.038)	0	(2.038)	0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	0	0	(7.823)	(1.977)
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(3.798)</b>	<b>(2.357)</b>	<b>(12.729)</b>	<b>(5.650)</b>
Rückzahlung von Fremdmitteln	0	0	(100.000)	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(1.524)	(2.631)	(2.892)	(4.060)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(1.924)	(3.436)	(7.060)	7.976
Erwerb eigener Anteile	(51.853)	(82.301)	(77.437)	231.158
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(55.301)</b>	<b>(88.369)</b>	<b>(187.390)</b>	<b>(243.194)</b>
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente</b>	<b>(6.549)</b>	<b>(54.115)</b>	<b>(88.590)</b>	<b>183.049</b>
Wechselkursbedingte Veränderung	(196)	13.922	(516)	16.717
Veränderung aus Risikovorsorge	0	(676)	0	(805)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	78.637	424.265	160.997	550.533
<b>Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende</b>	<b>71.892</b>	<b>383.396</b>	<b>71.892</b>	<b>383.396</b>