



Ergebnisse Q3 / 9M 2023



GÖPPINGEN, 31. Oktober 2023

## TeamViewer erzielt hohe Marge von 44% und 10% Umsatzwachstum in Q3 2023; auf Kurs zur Erfüllung der Jahresprognose

- Erneut zweistelliges Umsatzwachstum um 10%; Billings-Wachstum um 8% währungsbereinigt
- Weiterhin hoher Beitrag des SMB-Geschäfts zum Billings-Mix (+9% währungsbereinigt)
- Relevante Neuabschlüsse im Enterprise-Geschäft (+6% währungsbereinigt), insbesondere in der APAC-Region
- Anstieg des bereinigten EBITDA um 19% mit hoher Marge von 44%
- Partnerschaft mit Manchester United zum Start der Saison 2024/2025 mit reduziertem Umfang und deutlich positivem Effekt auf Profitabilität
- Vorzeitige Verlängerung des Vorstandsvertrags von CEO Oliver Steil bis 2028

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Im dritten Quartal haben wir hoch profitabel gewirtschaftet und gleichzeitig unser Produktportfolio weiter ausgebaut und unsere Go-to-Market-Strategie gestärkt. Dank der neuen Partnerschaft mit Ivanti haben wir unser Mobile-Device-Management-Angebot auf die nächste Stufe gehoben. Darüber hinaus wurde Tensor von SAP als Endorsed App zertifiziert, was zu einer erhöhten Sichtbarkeit im SAP-Ökosystem führt. Diese beiden Erfolge sind ein Beleg dafür, dass unsere Partnerschaftsstrategie mit führenden Technologieunternehmen aufgeht. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Mit einem Plus von 10% haben wir im dritten Quartal erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum erzielt – bei einer hohen Marge von 44%. Diese Zahlen unterstreichen unseren Anspruch an operative Exzellenz, insbesondere vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfelds. Wir bleiben auf Kurs zur Erfüllung unserer Jahresprognose. Mit einer weiteren Verbesserung unserer Profitabilität in Sicht ab 2024 ist es unser Ziel, TeamViewers herausragendes Finanzprofil weiter zu stärken und Wert für unsere Aktionäre zu schaffen. »

## Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q3 2023	Q3 2022	Δ Vorjahr	9M 2023	9M 2022	Δ Vorjahr
<b>Vertriebskennzahlen</b>						
Umsatz (in Mio. EUR)	158,1	143,4	+10%	463,6	415,4	+12%
Billings (in Mio. EUR)	149,8	144,6	+4% (+8% cc <sup>1</sup> )	477,2	444,2	+7%/ (9% cc <sup>1</sup> )
Anzahl der Abonnenten <sup>2</sup> (Stichtag) (in Tausend)	626	619	+1%	626	619	+1%
Net Retention Rate (NRR LTM)	107%	103%	+4pp	107%	103%	+4pp
<b>Gewinn- und Margen-Kennzahlen</b>						
Bereinigtes (Umsatz) EBITDA <sup>3</sup> (in Mio. EUR)	70,3	58,9	+19%	198,1	172,6	+15%
Bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge <sup>3</sup>	44%	41%	+3pp	43%	42%	+1pp
EBITDA (in Mio. EUR)	59,4	46,0	+29%	166,9	134,3	+24%
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	38%	32%	+5pp	36%	32%	+4pp
EBIT (in Mio. EUR)	45,3	32,4	+40%	125,1	94,2	+33%
EBIT (EBIT in % des Umsatzes)	29%	23%	+6pp	27%	23%	+4pp
<b>Cashflow-Kennzahlen</b>						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	54,5	58,0	-6%	166,0	123,8	+34%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	-2,0	-3,2	-38%	-14,7	-8,8	+67%
Levered Free Cashflow (FCFE)	45,7	48,5	-6%	144,4	98,6	+47%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	65%	82%	-17pp	73%	57%	+16pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	79,9	89,0	-10%	79,9	89,0	-10%
<b>Sonstige Kennzahlen</b>						
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	-19,6	-15,2	+29%	-58,4	-50,2	+16%
Mitarbeiter, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1.433	1.364	+5%	1.433	1.364	+5%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,16	0,09	+70%	0,48	0,23	+111%
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,18	+24%	0,66	0,51	+29%

<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 Q3 2023 startete TeamViewers neue Vorständin und CPTO Mei Dent. Während des Quartals hat das Unternehmen gute Fortschritte bei Produktverbesserungen und Technologiepartnerschaften gemacht. Über eine neue Kooperation mit dem Unified-Endpoint-Management-Anbieter Ivanti werden beispielsweise deren branchenführende Mobile-Device-Management-Funktionen in das Remote-Connectivity-Angebot von TeamViewer integriert. Hierdurch wird die **Remote Monitoring und Management (RMM)** Funktionalität von TeamViewer erweitert und Kunden eine ganzheitliche Lösung geboten, mit der alle Desktop- und mobilen IT-Geräte effizient und sicher über eine zentrale Plattform verwaltet werden können.

Darüber hinaus hat TeamViewers Enterprise-Connectivity-Software **Tensor** erfolgreich den Zertifizierungsprozess zur **SAP® Endorsed App** durchlaufen. Neben TeamViewers Frontline-Lösung, die bereits im SAP App Center gelistet ist, rundet die Tensor-Zertifizierung nun das Angebot von TeamViewer im SAP-Ökosystem ab.

Im Lauf des Quartals hat TeamViewer an einem **umfangreichen Update der Tensor-Software** gearbeitet, das Ende Oktober in den Markt eingeführt wurde. Es bietet erweiterte Sicherheitsfunktionen sowie eine neu gestaltete Benutzeroberfläche und eine verbesserte Anwenderfreundlichkeit.

In Q3 konnte TeamViewer erneut **relevante Tensor-Verträge** abschließen. So hat sich t'order, ein führender südkoreanischer Anbieter von Tablet-Bestellsystemen für die Gastronomie, für TeamViewer entschieden. Die TeamViewer-Lösung erlaubt es dem Unternehmen, auf 120.000 in Restaurants im ganzen Land verteilte Geräte zuzugreifen und so einen verbesserten Remote-Kundensupport anzubieten. In den USA gelang es TeamViewer, bereits bestehende Lizenzvereinbarungen mit einem der größten Telekommunikationsausrüster in einen umfassenden und höherwertigeren Tensor-Vertrag zu überführen.

Im dritten Quartal verzeichnete TeamViewer generell eine stärkere Nachfrage über seine Vertriebs- und Technologiepartnerschaften. In allen Regionen konnten **mehr Frontline-Verträge** zusammen mit SAP abgeschlossen werden. Besonders hervorzuheben ist die weitere Einführung von TeamViewers Picking-Lösung in zusätzliche Logistikzentren von Nadro, dem führenden mexikanischen Großhändler für die Gesundheitsbranche.

Vor dem Hintergrund der oben genannten Ereignisse konnte TeamViewer wieder **starke Finanzzahlen** erzielen. So erhöhte sich der Umsatz in Q3 2023 um 10%. Das bereinigte (Umsatz) EBITDA wuchs mit 19% noch stärker, was zu einer hohen Marge von 44% führte. Die Billings wuchsen insgesamt währungsbereinigt um 8%. Dieser Wachstumspfad wird durch eine solide Net Retention Rate (NRR, LTM) von 107% (+4 Prozentpunkte im Vergleich zu Q3 2022) unterstrichen. Die weltweite Kundenbasis von TeamViewer lag Ende Q3 2023 bei 626 Tsd. und blieb im Quartalsvergleich (-1% vs. Q2 2023) und im Jahresvergleich (+1% vs. Q3 2022) weitgehend stabil.

Am 25. Oktober 2023 hat der Aufsichtsrat der TeamViewer SE den Vertrag von Oliver Steil als Vorstandsvorsitzender und CEO um fünf Jahre verlängert. Seine dritte Amtszeit begann mit sofortiger Wirkung und läuft bis Oktober 2028. Mit der vorzeitigen Vertragsverlängerung kann sich Oliver Steil vollständig auf die Weiterentwicklung und Umsetzung der Wachstumsstrategie von TeamViewer fokussieren.

## SMB- und Enterprise-Entwicklung

### Umsatz und Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q3 2023	Q3 2022	Δ Vorjahr	9M 2023	9M 2022	Δ Vorjahr
<b>SMB</b>						
Umsatz <sup>2</sup>	127.6	118.5	+8%	374.8	344.7	+9%
Billings	122.8	117.9	+4% (+9% cc <sup>1</sup> )	387.4	355.5	+9% (+11% cc <sup>1</sup> )
<b>Enterprise</b>						
Umsatz <sup>2</sup>	30.5	24.9	+22%	88.8	70.6	+26%
Billings	27.1	26.7	+2% (+6% cc <sup>1</sup> )	89.8	88.7	+1% (+3% cc <sup>1</sup> )
<b>Gesamt-Umsatz</b>	<b>158.1</b>	<b>143.4</b>	<b>+10%</b>	<b>463.6</b>	<b>415.4</b>	<b>+12%</b>
<b>Gesamt-Billings</b>	<b>149.8</b>	<b>144.6</b>	<b>+4% (+8% cc<sup>1</sup>)</b>	<b>477.2</b>	<b>444.2</b>	<b>+7% (+9% cc<sup>1</sup>)</b>

<sup>1</sup> cc = währungsbereinigt

<sup>2</sup> Seit GJ 2023 werden die Auswirkungen von MYDs in der Berechnung der Umsatzaufteilung detaillierter berücksichtigt. Die Vorjahreszahlen (Q3 2022 berichtet: SMB 115,7 Mio. EUR; ENT 27,7 Mio. EUR; 9M 2022 berichtet: SMB 338,0 Mio. EUR; ENT 77,4 Mio. EUR) wurden aus Vergleichsgründen angepasst.

Mit einem Umsatzwachstum von 8% und einem währungsbereinigten Billings-Wachstum von 9% im Vergleich zum Vorjahr entwickelte sich das **SMB-Geschäft** von TeamViewer auch in Q3 2023 sehr gut. Obwohl dieses Quartal das letzte einer 12-monatigen Preisanpassungskampagne war, schaut TeamViewer aufgrund seines kontinuierlich verbesserten Produktangebots zuversichtlich auf die zukünftige Preisgestaltung im SMB-Bereich. Neben Preisanpassungen wurde das Wachstum der SMB-Billings durch Monetarisierungskampagnen, ein kontinuierlich verbessertes Webshop-Angebot sowie durch gezielte Up- und Cross-Selling-Maßnahmen getrieben. Die Zahl der SMB-Kunden stieg im Jahresvergleich um 1% auf 622 Tsd.

Trotz des aktuellen Marktumfelds wuchsen die **Enterprise-Billings** in Q3 währungsbereinigt um 6%, wobei relevante Neuverträge abgeschlossen werden konnten. Der Umsatz stieg um 22% im Vorjahresvergleich, was auf erfolgreiche Up- und Cross-Selling-Maßnahmen und die sukzessive Verbuchung von Billings aus zuvor abgeschlossenen Mehrjahresverträgen im Umsatz zurückzuführen war. Die Kundenbasis im Enterprise-Bereich wuchs um 738 Kunden (bzw. 22% im Vergleich zum Vorjahr) auf 4.034 zum Ende des dritten Quartals 2023.

## Regionale Entwicklung

### Umsatz und Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q3 2023	Q3 2022	Δ Vorjahr	9M 2023	9M 2022	Δ Vorjahr
<b>EMEA</b>						
Umsatz	84,4	76,1	+11%	245,6	222,8	+10%
Billings	73,7	68,0	+8% (+9% cc <sup>1</sup> )	253,7	230,9	+10% (+10% cc <sup>1</sup> )
<b>AMERICAS</b>						
Umsatz	55,7	50,5	+10%	164,6	143,8	+14%
Billings	57,4	58,5	-2% (+5% cc <sup>1</sup> )	164,1	159,2	+3% (+5% cc <sup>1</sup> )
<b>APAC</b>						
Umsatz	18,1	16,8	+8%	53,4	48,7	+10%
Billings	18,8	18,1	+4% (+15% cc <sup>1</sup> )	59,4	54,1	+10% (+18% cc <sup>1</sup> )
<b>Gesamt-Umsatz</b>	<b>158,1</b>	<b>143,4</b>	<b>+10%</b>	<b>463,6</b>	<b>415,4</b>	<b>+12%</b>
<b>Gesamt-Billings</b>	<b>149,8</b>	<b>144,6</b>	<b>+4% (+8% cc<sup>1</sup>)</b>	<b>477,2</b>	<b>444,2</b>	<b>+7% (+9% cc<sup>1</sup>)</b>

<sup>1</sup> cc = währungsbereinigt

Sowohl Umsatz als auch Billings (währungsbereinigt) stiegen in Q3 2023 in allen Regionen, wobei sich die Region APAC erneut am besten entwickelte (+15% währungsbereinigtes Billings-Wachstum im Vorjahresvergleich). Die EMEA-Region verzeichnete das stärkste Umsatzwachstum (+11% gegenüber dem Vorjahr). Alle Regionen profitierten von einer erhöhten Nachfrage über die Vertriebs- und Technologiepartnerschaften.

## Ergebnisentwicklung

Aufgrund der anhaltenden Kostendisziplin sowie positiver Währungs- und Timing-Effekte stieg die laufende Kostenbasis in Q3 2023 nur um 4%. Dies führte zu einem starken Anstieg des **bereinigten (Umsatz) EBITDA** um 19% auf 70,3 Mio. EUR und damit zu einer hohen bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von 44%.

Ein stärkeres Wachstum von Umsatzkosten und F&E-Ausgaben, primär bedingt durch erhöhte Frontline- sowie Produktentwicklungsaktivitäten, wurde durch einen temporär geringeren Anstieg der Marketingkosten, verbesserte Verwaltungskosten und sonstige Erträge/Aufwendungen überkompensiert.

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

Mio. EUR	Q3 2023	Q3 2022	Δ Vorjahr	9M 2023	9M 2022	Δ Vorjahr
Umsatzkosten	-12,0	-10,3	+17%	-33,4	-29,3	+14%
Vertriebskosten	-21,1	-18,7	+13%	-64,5	-56,3	+15%
Marketingkosten	-32,3	-30,7	+5%	-98,2	-88,7	+11%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-15,5	-12,3	+26%	-46,3	-38,7	+20%
Verwaltungskosten	-7,6	-9,4	-19%	-24,0	-21,9	+10%
Sonstige <sup>1</sup>	0,7	-3,1	-124%	1,1	-7,9	-113%
<b>Gesamte Umsatz- und operative Kosten</b>	<b>-87,8</b>	<b>-84,5</b>	<b>+4%</b>	<b>-265,4</b>	<b>-242,8</b>	<b>+9%</b>

<sup>1</sup> Inkl. sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen in Höhe von 1,3 Mio. EUR in Q3 2023 und 3,7 Mio. EUR in Q3 2022 / 5,2 Mio. EUR in 9M 2023 und 9,2 Mio. EUR in 9M 2022.

Infolge von geringeren nicht-operativen Kosten stieg das (unbereinigte) **EBITDA** sogar um 29% auf 59,4 Mio. EUR in Q3 2023. Der **Nettogewinn** wuchs um 61% auf 26,5 Mio. EUR. Der **Gewinn pro Aktie** (unverwässert) stieg aufgrund des laufenden Aktienrückkaufprogramms noch stärker, um 70% auf 0,16 EUR. Der **bereinigte Gewinn pro Aktie** erhöhte sich um 24% auf 0,22 EUR.

## Finanzlage

TeamViewer betreibt ein stark Cash-generierendes Geschäft, bei dem die Kunden in der Regel zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorab bezahlen. In Q3 2023 sanken sowohl der **Vorsteuer Unlevered Free Cash Flow (Vorsteuer-UFCF)** als auch der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** um 3% bzw. 6% auf weiterhin starke 63,4 Mio. EUR bzw. 45,7 Mio. EUR. Hauptgründe für diese Entwicklung waren ein geringeres Q3-Billings-Wachstum sowie ein höherer Liquiditätsabfluss aus Sponsoringverträgen inklusive eines Einmaleffekts aufgrund des zukünftig reduzierten Umfangs der Manchester United Partnerschaft. Auf Neunmonatsbasis stiegen der Vorsteuer-UFCF und der FCFE um 29% bzw. 47%. Die entsprechende Cash Conversion des FCFE in Bezug auf das bereinigte (Umsatz) EBITDA lag bei 65% für Q3 2023 und 73% für 9M 2023. Die Entwicklung des Cash Flow liegt damit voll im Rahmen der Erwartungen.

Die **Zahlungsmittel und -äquivalente** beliefen sich zum 30. September 2023 auf 79,9 Mio. EUR. Der Rückgang um 81,1 Mio. EUR im Vergleich zum 31. Dezember 2022 war hauptsächlich auf das Aktienrückkaufprogramm 2023 (115,2 Mio. EUR Rückkaufgegenwert in 9M 2023) sowie die Rückzahlung von Verbindlichkeiten in Höhe von 100 Mio. EUR zurückzuführen, die teilweise durch Nettofinanzmittelzuflüsse ausgeglichen wurden.

Die Schuldentilgung in Höhe von 100 Mio. EUR führte zu einem verminderten **Kreditvolumen** von 531,7 Mio. EUR (inkl. Leasingverbindlichkeiten) zum 30. September 2023 (632,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022). Davon entfielen 300 Mio. EUR auf Schuldscheindarlehen und 200 Mio. EUR auf Bankkredite.

Der **Nettoverschuldungsgrad** (Nettofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 451,8 Mio. EUR zum 30. September 2023 im Verhältnis zum bereinigten (Umsatz) EBITDA der letzten zwölf Monate (LTM) in Höhe von 255,4 Mio. EUR) lag zum 30. September 2023 bei 1,8x (31. Dezember 2022: 2.1x). Dies entspricht einem Verhältnis von 1,5x zum 30. September 2023 (31. Dezember 2022: 1,6x), wenn man die Nettofinanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum bereinigten (Billings) EBITDA der letzten zwölf Monate setzt.

## Ausblick

Vor dem Hintergrund der weiterhin planmäßigen Geschäftsentwicklung bestätigt TeamViewer seine Prognose für das Gesamtjahr 2023. Auf der Basis von fixierten Wechselkursen erwartet das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2023 Umsatzerlöse innerhalb einer Bandbreite von 620 Mio. EUR bis 645 Mio. EUR, mit entsprechenden Wachstumsraten innerhalb einer Spanne von 10% bis 14%. Die bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge wird mit ungefähr 40% für das Geschäftsjahr 2023 erwartet.

###

## Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 31. Oktober 2023 um 9:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q3/9M-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2023-q3> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird im Anschluss auf der Investor Relations Website unter [ir.teamviewer.com](http://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 rund 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)

## 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	Q3 2023	Q3 2022	9M 2023	9M 2022
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>158.114</b>	<b>143.390</b>	<b>463.575</b>	<b>415.368</b>
Umsatzkosten	(20.751)	(24.744)	(59.580)	(60.402)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>137.363</b>	<b>118.646</b>	<b>403.995</b>	<b>354.966</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten	(19.581)	(15.152)	(58.386)	(50.196)
Marketingkosten	(33.336)	(32.070)	(101.660)	(95.307)
Vertriebskosten	(23.486)	(23.493)	(78.151)	(71.750)
Verwaltungskosten	(10.470)	(12.480)	(34.521)	(38.678)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(1.282)	(3.676)	(5.233)	(9.241)
Sonstige Erträge	1.402	763	5.248	4.992
Sonstige Aufwendungen	(5.317)	(169)	(6.241)	(547)
<b>Operativer Gewinn</b>	<b>45.292</b>	<b>32.368</b>	<b>125.051</b>	<b>94.238</b>
Finanzerträge	(438)	2.464	806	2.939
Finanzaufwendungen	(3.468)	(5.285)	(12.136)	(21.914)
Währungsaufwendungen	(1.162)	(522)	(2.772)	(4.225)
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>	<b>40.224</b>	<b>29.025</b>	<b>110.949</b>	<b>71.038</b>
Ertragssteuern	(13.676)	(12.544)	(27.206)	(28.168)
<b>Konzernergebnis</b>	<b>26.548</b>	<b>16.481</b>	<b>83.743</b>	<b>42.871</b>
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	170.592.360	180.137.497	173.527.084	187.465.171
<b>Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	<b>0,16</b>	<b>0,09</b>	<b>0,48</b>	<b>0,23</b>
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	171.855.624	180.228.580	174.285.966	187.733.759
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	<b>0,15</b>	<b>0,09</b>	<b>0,48</b>	<b>0,23</b>

## Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

In TEUR	30. September 2023	31. Dezember 2022
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.975	667.929
Immaterielle Vermögenswerte	185.429	212.864
Sachanlagen	44.765	50.265
Finanzielle Vermögenswerte	13.428	18.537
Sonstige Vermögenswerte	17.934	11.922
Aktive latente Steuern	17.271	2.126
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>946.802</b>	<b>963.644</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.741	18.295
Sonstige Vermögenswerte	45.118	19.392
Steuerforderungen	174	3.335
Finanzielle Vermögenswerte	5.423	7.038
Zahlungsmittel und -äquivalente	79.891	160.997
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>143.347</b>	<b>209.057</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.090.149</b>	<b>1.172.702</b>

## Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

In TEUR	30. September 2023	31. Dezember 2022
<b><i>Eigenkapital</i></b>		
Gezeichnetes Kapital	180.000	186.516
Kapitalrücklage	179.771	236.849
Verlustvortrag	(125.460)	(209.203)
Cashflow Hedge	1.399	(1.620)
Währungsumrechnungsrücklagen	3.188	3.003
Rücklage eigene Anteile	(147.152)	(100.263)
<b>Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital</b>	<b>91.747</b>	<b>115.282</b>
<b><i>Langfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	318	530
Finanzverbindlichkeiten	432.512	519.346
Abgegrenzte Umsatzerlöse	38.408	24.151
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.330	2.081
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	3.119
Passive latente Steuern	31.941	33.852
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>505.509</b>	<b>583.079</b>
<b><i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	10.336	9.013
Finanzverbindlichkeiten	99.203	113.295
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.515	8.875
Abgegrenzte Umsatzerlöse	295.086	288.138
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	55.235	42.385
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	11.242	11.537
Steuerverbindlichkeiten	13.278	1.098
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>492.894</b>	<b>474.341</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>998.403</b>	<b>1.057.420</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>1.090.149</b>	<b>1.172.702</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q3 2023	Q3 2022	9M 2023	9M 2022
Gewinn vor Ertragsteuern	40.224	29.025	110.949	71.038
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	14.086	13.610	41.830	40.103
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	1.087	8.196	1.110	8.575
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(185)	(2.420)	65	4.363
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	(1.112)	5.296	14.287	19.865
Netto-Finanzierungskosten	3.906	2.821	11.330	18.975
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	(9.877)	2.482	21.204	29.690
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	19.239	11.553	(4.103)	(34.271)
Gezahlte Ertragssteuern	(12.900)	(12.588)	(30.677)	(34.569)
<b>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</b>	<b>54.467</b>	<b>57.975</b>	<b>165.996</b>	<b>123.770</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.714)	(3.159)	(4.582)	(6.832)
Auszahlungen für Finanzanlagen	0	0	(2.038)	0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	(250)	0	(8.073)	(1.977)
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(1.964)</b>	<b>(3.159)</b>	<b>(14.693)</b>	<b>(8.809)</b>
Rückzahlung von Fremdmitteln	0	(470.376)	(100.000)	(470.376)
Einzahlungen aus Fremdmitteln	0	184.323	0	184.323
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(2.273)	(2.200)	(5.165)	(6.260)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(4.812)	(4.152)	(11.872)	(12.128)
Erwerb eigener Anteile	(37.774)	(68.930)	(115.211)	(300.088)
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(44.858)</b>	<b>(361.335)</b>	<b>(232.248)</b>	<b>(604.528)</b>
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente</b>	<b>7.644</b>	<b>(306.518)</b>	<b>(80.945)</b>	<b>(489.567)</b>
Wechselkursbedingte Veränderung	354	10.985	(161)	27.702
Veränderung aus Risikovorsorge	0	1,110	0	305
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	71.892	383.396	160.997	550.533
<b>Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende</b>	<b>79.891</b>	<b>88.973</b>	<b>79.891</b>	<b>88.973</b>