



GÖPPINGEN, 3. MAI 2023

TeamViewer klar auf Kurs zur Erfüllung der Jahresprognose: 13% Umsatz- plus und starkes Wachstum des bereinigten EBITDA um 18%

- Q1 Umsatz-Wachstum von 13% gegenüber Vorjahr, primär aufgrund erfolgreicher Cross- und Upselling-Maßnahmen, die zu einer anhaltend hohen NRR von 107% führen
- Starke Profitabilität mit einer bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von 42% im Kontext kontinuierlichen Kostenmanagements
- Erhöhte Wachstumsdynamik im SMB-Bereich untermauert Führungsposition von TeamViewer im Kerngeschäft Remote Connectivity
- Start des neuen Partnerprogramms „TeamUp“, um Vertriebskanäle und -organisation zu stärken
- Gute Ergebnisse in EMEA und APAC; AMERICAS mit neuer Führung und neuem Vertriebszentrum in Mexiko

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Nach dem erfolgreichen Jahresendspurt sind wir mit starken Finanzzahlen und einer guten Geschäftsdynamik in das Jahr 2023 gestartet. Unsere wichtigste Kennzahl, der Umsatz, wuchs deutlich zweistellig um 13%, der bereinigte Gewinn pro Aktie stieg um 38%. Im ersten Quartal haben wir erfolgreich die Einführung der neuen Generation unseres Kernprodukts für Fernwartung vorbereitet und in bestehende und neue Geschäftsbeziehungen investiert. Unser stetiger Austausch mit Partnern und Kunden unterschiedlicher Branchen im Rahmen globaler Vertriebsveranstaltungen ist essenziell für den Aufbau unserer Vertriebs-Pipeline für dieses Jahr und unterstützt die weitere erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Im ersten Quartal konnten wir im Vergleich zum Vorjahr ein Umsatzwachstum im zweistelligen Prozentbereich erzielen. Dies trug zu einer starken bereinigten EBITDA-Marge von 42% bei. Besonders unser SMB-Geschäft zeigte eine starke Wachstumsdynamik. Wir haben unser Aktienrückkaufprogramm fortgesetzt und zugleich die Verschuldung weiter reduziert – was aufgrund unserer sehr guten Cash-Position und Profitabilität möglich ist. Somit wird unser ohnehin robustes Geschäft im Umfeld von steigenden Finanzierungskosten nochmals stabiler. Zwar ist es noch sehr früh im Jahr, doch wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Jahresprognose erreichen. »

Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q1 2023	Q1 2022	Δ Vorjahr
Vertriebskennzahlen			
Umsatz (in Mio. EUR)	151,3	134,5	+13%
Billings (in Mio. EUR)	176,8	163,5	+8% (+8% cc ¹)
Anzahl der Abonnenten ² (Stichtag) (in Tausend)	631	611	+3%
Net Retention Rate (NRR LTM)	107%	99%	+8pp
Gewinn- und Margen-Kennzahlen			
Bereinigtes (Umsatz) EBITDA ³ (in Mio. EUR)	64,1	54,3	+18%
Bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge ³	42%	40%	+2pp
EBITDA (in Mio. EUR)	54,1	41,2	+31%
EBITDA-Marge (in % des Umsatzes)	36%	31%	+5pp
EBIT (in Mio. EUR)	40,4	28,1	+44%
EBIT (in % des Umsatzes)	27%	21%	+6 pp
Cashflow-Kennzahlen			
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	59,0	29,2	+102%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	(8,9)	(3,3)	+171%
Levered Free Cashflow (FCFE)	51,4	21,9	+135%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	80%	40%	+40pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	78,6	424,3	-81%
Sonstige Kennzahlen			
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	(18,9)	(16,8)	+13%
Mitarbeiter, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1,418	1,342	+6%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,13	0,07	+75%
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,16	+38%

¹ cc = währungsbereinigt

² Bereinigt um Russland, Belarus

³ 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

Im ersten Quartal hat TeamViewer gute Fortschritte bei der Umsetzung seiner strategischen Ziele gemacht, insbesondere im SMB-Kerngeschäft. Mit einer verbesserten E-Commerce Nutzererfahrung und gezielten Monetarisierungsmaßnahmen hat sich die **Wachstumsdynamik im SMB-Geschäft** erhöht. Damit stärkt TeamViewer seine führende Position im Bereich Remote Connectivity.

Mit der Markteinführung von **TeamViewer Remote** als Soft Launch in Skandinavien hat das Unternehmen ein umfassendes Upgrade seiner Software für Remote Access und Support vorgestellt. Basierend auf dem sehr positiven Nutzerfeedback und einer hohen Akzeptanzrate wurde das neue Produkt wie geplant Ende April weltweit ausgerollt. Mit einer neu gestalteten Benutzeroberfläche, verbesserter Produktsicherheit sowie einer Reihe neuer Funktionen wird die Attraktivität von TeamViewer Remote für relevante Zielgruppen erhöht. Dadurch wird die nicht-kommerzielle Nutzung des Produkts von Privatpersonen gestärkt, neues Cross- und Up-Selling Potenzial eröffnet und das SMB-Geschäft beschleunigt. Der neue Web-First-Ansatz mit erweiterten APIs verbessert die Innovationsfähigkeit von TeamViewer und ebnet den Weg für die Integration des gesamten Produktportfolios nebst zusätzlicher Anwendungen von Drittanbietern auf der gleichen Tech-Architektur.

Um die weltweite Vertriebsorganisation zu stärken und das Wachstum in allen Regionen voranzutreiben, hat TeamViewer das **neue globale Partnerprogramm „TeamUp“** für seine Vertriebspartner, darunter Reseller, Referral Partner, Distributoren, Managed Service Provider und Systemintegratoren, eingeführt. Die hohen Teilnehmerzahlen bei regionalen Veranstaltungen zur Einführung des Programms zeigten das große Interesse und Potenzial, das in der weiteren Stärkung der TeamViewer-Vertriebsstruktur liegt. Um die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern weiter zu intensivieren und von der jeweiligen lokalen Marktexpertise der Partner zu profitieren, setzt das neue Programm auf umfassende Vertriebsschulungen, die Bereitstellung von Marketingmaterialien und den Aufbau eines global einheitlichen Partnerportals.

Um die regionale **Vertriebsorganisation in Amerika** weiterzuentwickeln und zu stärken und ihr Wachstumspotenzial voll auszuschöpfen, wurde Georg Beyschlag zum neuen President Americas ernannt. Der bisherige Chief of Staff & Strategy ist der ideale Kandidat, um das Wachstum in der Region zu beschleunigen. Er hat sich in den vergangenen Jahren in verschiedenen Leitungspositionen bei TeamViewer als ausgezeichnete Führungskraft erwiesen, die strategisch wichtige Unternehmensbereiche und die Mitarbeitenden systematisch weiterentwickeln konnte. Zusätzlich hat TeamViewer ein neues Vertriebszentrum in Mexiko eröffnet, das als zentraler Standort für die weitere Expansion in die dynamischen Märkte Lateinamerikas dient.

Im März hat TeamViewer die Umwandlung in eine **Europäische Aktiengesellschaft** (Societas Europaea, SE) erfolgreich abgeschlossen. Die Rechtsform der SE unterstreicht die internationale Ausrichtung von TeamViewer als zukunftsorientiertes europäisches Software-Unternehmen mit einer internationalen Mitarbeiterstruktur. Mit der Gründung eines Weltbetriebsrats wird zukünftig ein länderübergreifendes Gremium von Arbeitnehmervertretern geschaffen, welches die Mitarbeiterbeteiligung stärkt und die offene und internationale Unternehmenskultur von TeamViewer fördert.

Vor dem Hintergrund der operativen Geschäftsentwicklung hat TeamViewer **starke Finanzergebnisse in Q1 2023** erzielt und ist damit klar auf Kurs zur Erfüllung der Jahresprognose. Der Umsatz stieg um 13% auf 151,3 Mio. EUR, die Billings wuchsen um 8% im Vergleich zum Vorjahr auf 176,8 Mio. EUR in Q1 2023. Unter anderem aufgrund von operativen Kosteneinsparungen, geringeren Forderungsausfällen und positiven Währungseffekten stieg die bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge im Jahresvergleich um 2 Prozentpunkte auf 42%. TeamViewers Kundenstamm stieg auf insgesamt 631 Tsd. (+3%) zum Ende Q1 2023. Darüber hinaus zeugt eine weiterhin hohe Net Retention Rate (NRR LTM) von 107% (+9 Prozentpunkte) von den starken Up- und Cross-Selling-Fähigkeiten von TeamViewer und ist ein Beleg für die erfolgreiche Vertriebsarbeit des Unternehmens.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Umsatz und Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q1 2023	Q1 2022	Δ Vorjahr
SMB			
Umsatz	122,4	110,6	+11%
Billings	142,8	128,3	+11% (+11% cc ¹)
Enterprise			
Umsatz	28,9	23,9	+21%
Billings	34,0	35,2	-3% (-4% cc ¹)
Gesamt Umsatz	151,3	134,5	+13%
Gesamt Billings	176,8	163,5	+8% (+8% cc¹)

¹ cc = währungsbereinigt

Im ersten Quartal hat TeamViewer große Fortschritte bei der Verbesserung der E-Commerce-Nutzererfahrung für **SMB**-Kunden und nicht-kommerzielle Nutzer gemacht. Gleichzeitig wurden im SMB-Bereich Cross- und Up-Selling Maßnahmen und – wie schon im Vorquartal – gezielte Preiserhöhungen durchgeführt. Vor diesem Hintergrund hat sich das Q1 SMB-Geschäft sowohl umsatz- und billings-seitig (jeweils +11% im Vergleich zum Vorjahr), als auch bei der Abonentenzahl (+3% im Vorjahresvergleich auf 627 Tsd. zum Ende Q1 2023) sehr gut entwickelt.

Auch das **Enterprise**-Geschäft mit niedrigeren Ticket-Größen (10-50 Tsd. EUR und 50-100 Tsd. EUR jährliches Billings-Volumen) hat sich mit dem Tensor-Produkt gut entwickelt, was sich auch in der starken, 31%-igen Steigerung der Enterprise-Kundenbasis (3.777 zum Ende Q1 2023) widerspiegelte. Dadurch konnte, in Verbindung mit der erhöhten SMB-Performance, der verhaltene Jahresstart im höherwertigen Enterprise-Geschäft (>100 Tsd. EUR jährliches Billings-Volumen) kompensiert werden. Dies lässt sich primär auf ein schwächeres Frontline-Geschäft zurückführen sowie auf längere Beschaffungsprozesse bei einigen hochvolumigen Verträgen, insbesondere in der AMERICAS-Region. Mit Blick auf den Ausbau der Vertriebs-Pipeline und dem seit Jahresbeginn weltweit intensivierten Austausch mit Kunden und Vertriebspartnern wird eine Erholung der Enterprise-Billings erwartet. Umsatzseitig erzielte das Enterprise-Geschäft ein 21%-iges Wachstum in Q1, was auf erfolgreiche Up- und Cross-Selling Maßnahmen sowie die sukzessive Verbuchung von zuvor abgeschlossenen Mehrjahresverträgen in den Umsatzerlösen zurückzuführen ist.

Mit einem Kundenwachstum sowohl auf SMB- als auch Enterprise-Seite legte die globale Abonentenzahl um 3% auf 631 Tsd. zum Ende Q1 2023 zu. Dazu konnte sich, trotz der weiterhin unsicheren makroökonomischen Lage, das **Neugeschäft** im Vergleich zum Vorquartal wieder stabilisieren. Das entsprechende neue Billings-Volumen lag bei 14,7 Mio. EUR in Q1 2023 (gegenüber 14,3 Mio. EUR in Q4 2022).

Regionale Entwicklung

Umsatz und Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q1 2023	Q1 2022	Δ Vorjahr
EMEA			
Umsatz	79,7	72,8	+10%
Billings	101,4	93,8	+8% (+9% cc ¹)
AMERICAS			
Umsatz	54,0	45,9	+18%
Billings	56,4	53,1	+6% (+3% cc ¹)
APAC			
Umsatz	17,6	15,8	+12%
Billings	18,9	16,6	+14% (+17% cc ¹)
Gesamt-Umsatz	151,3	134,5	+13%
Gesamt-Billings	176,8	163,5	+8% (+8% cc¹)

¹ cc = währungsbereinigt

Billings-seitig verzeichnete die APAC-Region in Q1 2023 das stärkste Wachstum, gefolgt von EMEA und der AMERICAS-Region. Letztere Region war weiterhin von längeren Beschaffungszyklen, insbesondere im Enterprise-Geschäft, und einem schwierigen makroökonomischen Umfeld geprägt. **Umsatz**-seitig wiesen alle Regionen in Q1 2023 zweistellige Wachstumsraten auf, wobei sich der Umsatz aus in Vorperioden erzielten Billings ergibt. Neben Währungseffekten, insbesondere in der Region AMERICAS, waren erfolgreiche Up- und Cross-Selling-Maßnahmen, gezielte Monetarisierungskampagnen und eine steigende Zahl von Mehrjahres-

verträgen, welche von einer gut entwickelten und loyalen Kundenbasis nachgefragt werden, die wichtigsten Wachstumstreiber.

Ergebnisentwicklung

Während der Umsatz im Vorjahresvergleich um 13% stieg, war der Anstieg der gesamten laufenden Kosten mit 9% geringer. Damit erhöhte sich das **bereinigte (Umsatz) EBITDA** um 18% auf EUR 64,1 Mio. in Q1 2023, was einer um 2 Prozentpunkte höheren bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von 42 % entspricht.

Aufgrund der starken operativen Entwicklung, geringerer nicht-operativer Effekte, nahezu stabiler Abschreibungen und eines verbesserten Finanzergebnisses stieg der **Nettogewinn** im Vorjahresvergleich um 58% auf EUR 23,1 Mio. in Q1 2023. Der **Gewinn pro Aktie** (unverwässert) stieg sogar stärker um 75% auf 0,13 EUR, und der **bereinigte Gewinn pro Aktie** (unverwässert) erhöhte sich um 38% auf 0,22 EUR.

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

Mio. EUR	Q1 2023	Q1 2022	Δ Vorjahr
Umsatzkosten	(10,8)	(9,8)	+9%
Vertriebskosten	(21,7)	(17,1)	+27%
Marketingkosten	(31,8)	(28,9)	+10%
Forschungs- und Entwicklungskosten	(15,0)	(12,9)	+16%
Verwaltungskosten	(8,1)	(7,1)	+14%
Sonstige ¹	0,1	(4,3)	-103%
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	(87,2)	(80,2)	+9%

¹ Inkl. sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen in Höhe von 2,4 Mio. EUR in Q1 2023 und 4,4 Mio. EUR in Q1 2022.

In absoluten Zahlen erhöhten sich die laufenden Kosten um 7,0 Mio. EUR im Vorjahresvergleich. Dieser Anstieg, der sich auf alle wichtigen Kostenpositionen verteilt, war hauptsächlich mitarbeiterbezogen, d.h. größere Belegschaft, Gehaltserhöhungen und vergleichsweise höhere Boni. Bei den **Vertriebskosten** war ein Teil des Anstiegs zusätzlich auf rückläufige Effekte aus der Aktivierung von Vertriebsboni (CTOC, gestartet in Q3 2021) zurückzuführen. Wie im Vorjahresquartal entfiel auch in Q1 2023 der größte Teil der **Marketingkosten** auf die Sportsponsorings. Die **F&E-Kosten** stiegen, wie erwartet, mit Investitionen in das zukünftige Produktangebot. Während die „**sonstigen operativen Kosten**“ in Q1 2022 hauptsächlich aus Aufwendungen für Forderungsausfälle bestanden, profitierte dieser Posten in Q1 2023 von geringeren Forderungsausfällen aufgrund verbesserter Mahnverfahren und besserem Zahlungsverhalten (bedingt durch höheren Anteil Enterprise-Geschäft) und wurde außerdem durch einen Ertrag (EUR 1,9 Mio.) aus USD-Absicherungsgeschäften positiv beeinflusst.

Finanzlage

Weil die meisten Investitionen von TeamViewer in Innovationen und Partnerschaften direkt in den operativen Kosten verbucht werden, sind die **Investitionsausgaben** im Allgemeinen relativ gering. Im Vergleich zum Vorjahresquartal blieben sie nahezu stabil (Q1 2023: EUR 1,1 Mio.; Q1 2022: EUR 1,3 Mio.).

TeamViewer betreibt ein stark Cash-generierendes Geschäft, wobei sich die wachsende Geschäftstätigkeit positiv in der Cashflow-Entwicklung widerspiegelt. In Q1 2023 stiegen sowohl der **Unlevered Free Cash Flow (vor Steuern)** als auch der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** deutlich um 75% auf 64,4 Mio. EUR (Q1 2022: 36,8 Mio. EUR) bzw. 135% auf EUR 51,4 Mio. (Q1 2022: EUR 21,9 Mio.). Dies war vor allem auf das operative Wachstum,

gestützt durch positive Effekte im Working Capital zurückzuführen. Der FCFE profitierte darüber hinaus von Steuererstattungen. Die entsprechend resultierenden **Cash Conversion** Kennzahlen im Verhältnis zum bereinigten (Umsatz) EBITDA lagen bei 100% (+32 Prozentpunkte) bzw. 80% (+40 Prozentpunkte).

Die **Zahlungsmittel und -äquivalente** beliefen sich zum Quartalsende Q1 2023 auf 78,6 Mio. EUR. Der Rückgang um 82,4 Mio. EUR im Vergleich zum Jahresende 2022 war hauptsächlich auf das im Februar 2023 gestartete Aktienrückkaufprogramm (25,6 Mio. EUR Rückkaufgegenwert in Q1 2023) sowie eine Schuldentilgung in Höhe von 100 Mio. EUR zurückzuführen, die teilweise durch Nettofinanzmittelzuflüsse ausgeglichen wurden.

TeamViewer ist von den jüngsten, in Q1 2023 aufgetretenen, Entwicklungen in der globalen Finanzindustrie nicht betroffen. Dennoch hat der Vorstand aufgrund der anhaltend starken Cash-Generierung des Unternehmens beschlossen, das Kontrahentenrisiko zu minimieren, und hat die in Anspruch genommene Kreditlinie in Höhe von 100 Mio. EUR im März 2023 zurückgezahlt. Dies wird in der Folge zu niedrigeren Finanzierungskosten führen. Die **Schuldentilgung** führte zu einem Kreditvolumen von EUR 530,5 Mio. (inkl. Leasingverbindlichkeiten) zum Ende Q1 2023, davon EUR 300 Mio. Schuldscheindarlehen und EUR 200 Mio. Bankkredite.

Der **Nettoverschuldungsgrad** (Nettofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 451,8 Mio. EUR zum Ende Q1 2023 im Verhältnis zum bereinigten (Billings) EBITDA der letzten 12 Monate (LTM) in Höhe von 305,1 Mio. EUR) lag zum Ende Q1 2023 bei 1,5x (31. Dezember 2022: 1,6x). Bezogen auf das bereinigte (Umsatz) EBITDA LTM in Höhe von 239,7 Mio. EUR lag der Nettoverschuldungsgrad zum Ende Q1 2023 bei 1,9x (31. Dezember 2022: 2,1x).

Ausblick

Megatrends wie etwa der Fachkräftemangel, die digitale Transformation sowie anspruchsvolle Nachhaltigkeitsziele haben einen positiven Einfluss auf das Geschäftsmodell von TeamViewer und damit auch auf die Kundennachfrage. Gleichzeitig gehen Experten davon aus, dass die Weltwirtschaft in diesem Jahr durch die Auswirkungen von Inflation, steigenden Zinsen und geopolitischen Spannungen nur mäßig wachsen wird.

Vor dem Hintergrund dieser makroökonomischen Herausforderungen ist TeamViewer gut in das Jahr 2023 gestartet. Das Umsatzwachstum von 13% lag deutlich im Rahmen der Erwartungen – trotz der anhaltenden Schwäche in der AMERICAS-Region. Der Vorstand bestätigt daher seine **Jahresumsatzprognose**, mit der ein zweistelliges Umsatzwachstum innerhalb einer Spanne von 10% bis 14% für das Gesamtjahr 2023 erwartet wird.

Die bereinigte Q1 2023 (Umsatz) EBITDA-Marge war mit 42% um 2 Prozentpunkte stärker als im Vorjahr. Der Vorstand erwartet zwar für die verbleibenden Quartale Nachholeffekte bei der Entwicklung der laufenden operativen Kosten, bestätigt aber gleichzeitig sein **Profitabilitätsziel**, das von einer bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von rund 40% ausgeht.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 3. Mai 2023 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Ergebnisse des ersten Quartals sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2023-q1> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird im Anschluss auf der Investor Relations Website unter 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.

Kontakt

Presse

Martina Dier

Vice President, Communications
E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations

Ursula Querette

Vice President, Capital Markets
E-Mail: ir@teamviewer.com

Finanzkalender

10. Mai 2023	Produktpräsentation TeamViewer Remote in London
24. Mai 2023	Hauptversammlung
1. August 2023	Q2 2023 Ergebnis / Halbjahresbericht 2023 und Analystenkonferenz
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 Unter-

nehmen nicht verpflichtet, und beabsichtigt auch nicht, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.

Alle Zahlen in dieser Mitteilung sind **ungeprüft**.

Prozentuale Veränderungen und Summen, die in Tabellen in diesem Dokument dargestellt werden, werden im Allgemeinen auf Basis ungerundeter Zahlen berechnet. Daher kann es vorkommen, dass sich die in den Tabellen angegebenen nicht genau zu den angegebenen Gesamtsummen addieren lassen und dass die prozentualen Veränderungen nicht die Veränderungen auf Basis gerundeter Zahlen widerspiegeln.

Dieses Dokument enthält **alternative Leistungsindikatoren (APM)**, die nicht nach IFRS definiert sind. Die APM (non-IFRS) sind zu den im IFRS-Konzernabschluss enthaltenen Kennzahlen überleitbar und sollten nicht isoliert, sondern nur als vervollständigende Information zur Beurteilung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage betrachtet werden. TeamViewer ist der Auffassung, dass diese Kennzahlen ein tiefergehendes Verständnis über die Geschäftsentwicklung des Unternehmens vermitteln.

TeamViewer hat 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	Q1 2023	Q1 2022
Umsatzerlöse	151.309	134.494
Umsatzkosten	(19.486)	(18.199)
Bruttoergebnis vom Umsatz	131.823	116.295
Forschungs- und Entwicklungskosten	(18.900)	(16.793)
Marketingkosten	(33.084)	(31.838)
Vertriebskosten	(27.889)	(22.864)
Verwaltungskosten	(12.427)	(12.734)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.355)	(4.430)
Sonstige Erträge	3.402	565
Sonstige Aufwendungen	(176)	(118)
Operativer Gewinn	40.393	28.083
Finanzerträge	655	70
Finanzaufwendungen	(4.378)	(4.808)
Währungsaufwendungen	(941)	(929)
Gewinn vor Ertragssteuern	35.729	22.416
Ertragssteuern	(12.580)	(7.724)
Konzernergebnis	23.149	14.692
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	176.447.833	196.193.045
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,13	0,07
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	177.085.615	196.193.045
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,13	0,07

Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

In TEUR	31. März 2023	31. Dez. 2022
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.852	667.929
Immaterielle Vermögenswerte	203.648	212.864
Sachanlagen	46.923	50.265
Finanzielle Vermögenswerte	17.551	18.537
Sonstige Vermögenswerte	14.566	11.922
Aktive latente Steuern	2.257	2.126
Summe langfristige Vermögenswerte	952.798	963.644
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.746	18.295
Sonstige Vermögenswerte	35.737	19.392
Steuerforderungen	573	3.335
Finanzielle Vermögenswerte	8.885	7.038
Zahlungsmittel und -äquivalente	78.637	160.997
Summe kurzfristige Vermögenswerte	138.577	209.057
Summe Aktiva	1.091.375	1.172.702

Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

In TEUR	31. März 2023	31. Dez. 2022
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	186.516	186.516
Kapitalrücklage	242.188	236.849
Verlustvortrag	(186.053)	(209.203)
Cashflow Hedge	(1.791)	(1.620)
Währungsumrechnungsrücklagen	2.528	3.003
Rücklage eigene Anteile	(122.660)	(100.263)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	120.728	115.282
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	526	530
Finanzverbindlichkeiten	433.459	519.346
Abgegrenzte Umsatzerlöse	31.479	24.151
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.098	2.081
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.191	3.119
Passive latente Steuern	35.272	33.852
Summe langfristige Verbindlichkeiten	505.024	583.079
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	8.980	9.013
Finanzverbindlichkeiten	97.015	113.295
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.416	8.875
Abgegrenzte Umsatzerlöse	304.070	288.138
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	42.039	42.385
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.630	11.537
Steuerverbindlichkeiten	2.473	1.098
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	465.623	474.341
Summe Verbindlichkeiten	970.647	1.057.420
Summe Passiva	1.091.375	1.172.702

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q1 2023	Q1 2022
Gewinn vor Ertragsteuern	35.729	22.416
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.700	13.131
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(38)	113
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	156	2.355
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	8.526	5.257
Netto-Finanzierungskosten	3.723	4.738
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	23.260	15.693
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(18.221)	(24.144)
Gezahlte Ertragssteuern	(7.857)	(10.374)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	58.979	29.184
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.108)	(1.317)
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	(7.823)	(1.977)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(8.931)	(3.293)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(100.000)	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(1.368)	(1.428)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(5.136)	(4.540)
Erwerb eigener Anteile	(25.584)	(148.857)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(132.088)	(154.825)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(82.041)	(128.934)
Wechselkursbedingte Veränderung	(320)	2.795
Veränderung aus Risikovorsorge	0	(129)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	160.997	550.533
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	78.637	424.265