



Vorläufige Ergebnisse Q4 | GJ 2022
(ungeprüft, IFRS)



GÖPPINGEN, 7. Februar 2023

TeamViewer erreicht Jahresziele 2022 und steigert Gewinn pro Aktie um 46%

- GJ 2022: Billings um 16% ggü. Vorjahr auf 634,8 Mio. EUR gestiegen; Umsatzwachstum um 13% auf 565,9 Mio. EUR; bereinigte (Billings) EBITDA-Marge von 47%
- Q4 2022: Billings um 24% ggü. Vorjahr auf 190,6 Mio. EUR gestiegen; Umsatzwachstum um 14% auf 150,5 Mio. EUR; bereinigte (Billings) EBITDA-Marge von 51%
- Kontinuierlich wachsendes Enterprise-Geschäft mit steigenden Vertragsvolumina und weltweit erfolgreicher Gewinnung namhafter Neukunden
- EMEA und APAC mit deutlich beschleunigter Wachstumsdynamik
- Bestätigung der bestehenden Kapitalallokationsstrategie; neues Aktienrückkaufprogramm von bis zu 150 Mio. EUR
- Anhaltendes zweistelliges Umsatzwachstum für Geschäftsjahr 2023 erwartet

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Durch unsere Lösungen sind unsere Kunden in der Lage, Arbeitsabläufe aus der Ferne sicher zu steuern. Dies führt nicht nur zu erheblichen Effizienzsteigerungen, sondern auch zu einer verbesserten Nachhaltigkeitsbilanz. In Zeiten des Fachkräftemangels gewinnen unsere Lösungen an zusätzlicher Relevanz. Auch im Jahr 2022 konnten wir viele unserer Kunden durch erfolgreiches Upselling von einem höherwertigen Produktangebot überzeugen. Die EMEA-Region war besonders stark, auch das APAC-Geschäft hat deutlich angezogen. 2023 werden wir den Ausbau unseres Enterprise-Geschäfts konsequent fortsetzen. Wir werden gezielt auf unsere starke Kundenbasis und unsere Partnerschaften setzen, um Neugeschäft zu generieren und zweistelliges Umsatzwachstum zu erzielen. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Wir haben das Jahr 2022 erfolgreich abgeschlossen und – trotz der Einstellung des Geschäfts in Russland und Belarus – Ergebnisse im Rahmen der Prognose abgeliefert. TeamViewer ist ein hochprofitables Unternehmen mit starken Cashflows. Mit der Steigerung des Gewinns pro Aktie um 46% haben wir in 2022 erheblichen Wert für unsere Aktionäre geschaffen. Zukünftig erwarten wir eine weiterhin hohe Cash Conversion. Daher haben wir im Einklang mit unserer bestehenden Kapitalallokationsstrategie ein neues Aktienrückkaufprogramm von bis zu 150 Mio. EUR angekündigt. »

Kennzahlen Q4 und GJ 2022

	Q4 22	Q4 21	Δ Vorjahr	GJ 22	GJ 21	Δ Vorjahr
Vertriebskennzahlen						
Billings ¹ (in Mio. EUR)	190,6	153,7	+24% +20%cc ²	634,8	547,6	+16% +11%cc ²
Umsatz ¹ (in Mio. EUR)	150,5	132,3	+14%	565,9	501,1	+13%
Anzahl der Abonnenten ³ (Stichtag) (in Tausend)	626	617	+1%	626	617	+1%
Net Retention Rate (NRR LTM)	107%	98%	+9pp	107%	98%	+9pp
Gewinn- und Margen-Kennzahlen						
Bereinigtes (Billings) EBITDA ¹ (in Mio. EUR)	97,4	67,7	+44%	298,7	257,0	+16%
Bereinigte (Billings) EBITDA-Marge ¹	51%	44%	+7pp	47%	47%	+0pp
Bereinigtes (Umsatz) EBITDA ¹ (in Mio. EUR)	57,3	46,2	+24%	229,8	210,5	+9%
Bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge ¹	38%	35%	+3pp	41%	42%	-1pp
EBITDA (in Mio. EUR)	63,1	54,5	+16%	197,5	168,3	+17%
EBITDA-Marge (in % des Umsatzes)	42%	41%	+1pp	35%	34%	+1pp
EBIT (in Mio. EUR)	49,5	41,3	+20%	143,7	117,4	+22%
EBIT (in % des Umsatzes)	33%	31%	+2pp	25%	23%	+2pp
Cashflow-Kennzahlen						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	80,6	76,4	+5%	204,3	194,0	+5%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	(2,0)	(3,4)	-42%	(10,8)	(38,9)	-72%
Levered Free Cashflow (FCFE)	73,3	68,0	+8%	171,8	157,8	+9%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	128%	147%	-19pp	75%	75%	-0pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	161,0	550,5	-71%	161,0	550,5	-71%
Sonstige Kennzahlen						
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	(19,3)	(17,3)	+12%	(69,5)	(62,1)	+12%
Mitarbeiter, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1.386	1.477	-6%	1.386	1.477	-6%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,14	0,14	-1%	0,37	0,25	+46%
Gewinn pro Aktie (verwässert) (in EUR)	0,14	0,14	-1%	0,37	0,25	+46%

¹ Ab 2023 wird TeamViewer über seine Geschäftsentwicklung anhand eines überarbeiteten Kennzahlensystems berichten. Dabei werden Billings von der primären zur sekundären Leistungskennzahl und Umsatz (IFRS) wird stärker in den Vordergrund rücken. Vor diesem Hintergrund wird die Definition des bereinigten EBITDA angepasst und von der Billings- zur Umsatzperspektive wechseln. Auch die Jahresprognose 2023 wird sich auf den Umsatz (IFRS) und die bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge beziehen.

² cc = währungsbereinigt

³ Bereinigt um Russland und Belarus

Unternehmensentwicklung 2022

Insbesondere im vierten Quartal des Geschäftsjahrs 2022 hat TeamViewer erneut die hohe Relevanz seiner Konnektivätslösungen unter Beweis gestellt und sich in einem volatilen wirtschaftlichen Umfeld sehr resilient gezeigt. Das Unternehmen konnte neue Großkunden gewinnen und die Volumina bestehender Kundenverträge auf Basis einer hohen **Kundenzufriedenheit** signifikant ausweiten. So entschied sich etwa der global aktive Konsumgüter- und Klebstoffhersteller Henkel für TeamViewers Enterprise-Konnektivätslösung Tensor, um seinen weltweiten IT-Support für mehr als 60.000 Geräte mit unterschiedlichsten Betriebssystemen zu optimieren. Ausschlaggebend für Henkel waren dabei die einfache Integration in die existierende IT-Landschaft und die hohen Sicherheitsstandards von TeamViewer. Der multinationale Industriekonzern ABB hat seinen bestehenden Tensor-Vertrag erweitert, um bei Kunden weltweit vernetzte Geräte wie Roboter und Industriemaschinen noch besser aus der Ferne warten zu können.

Darüber hinaus hat sich TeamViewer mit seiner führenden Augmented-Reality-(AR)-Workflow-Plattform Frontline als Taktgeber im Bereich des **Industrial Metaverse** etabliert. Die bestehende Partnerschaft mit SAP wurde durch zusätzliche Integrationen in SAP-Lösungen erweitert. Dies führte im vierten Quartal zu ersten Erfolgen bei der Neukundenakquise. Dazu zählt ein bedeutender Vertragsabschluss über TeamViewers Frontline-Lösung mit einem mexikanischen Logistikanbieter in der Gesundheitsbranche. Darüber hinaus konnte TeamViewer weitere wichtige Partnerschaften im Bereich AR abschließen. So steuert TeamViewer beispielsweise seine Mixed-Reality-(MR)-Technologie zur Product-Lifecycle-Management-Software von Siemens bei. Zudem ist das Unternehmen eine strategische Partnerschaft mit dem Automobilhersteller Hyundai Motor Company im Rahmen ihrer Smart Factory in Singapur eingegangen. Aus dieser Partnerschaft gingen bereits erste Billings hervor.

Organisationsseitig wurde das Vorstandsteam von TeamViewer mit Michael Wilkens als neuem CFO und Peter Turner als neuem CCO verstärkt. In APAC wurden neue regionale Führungskräfte für Korea, Japan und Indien berufen. Die global aufgestellte Software-Entwicklung wurde durch die Eröffnung eines Forschungs- und Entwicklungszentrums in Portugal gestärkt. Mit Blick auf die Mitarbeiterbindung hat das Unternehmen von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, steuerfreie Energiekostenzuschüsse auszuzahlen. Darüber hinaus hat TeamViewer ein attraktives Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm eingeführt.

TeamViewer hat auch seine ESG-Aktivitäten neu strukturiert und unter dem Dach seines **Nachhaltigkeitsprogramms c-a-r-e** gebündelt. Besonderer Fokus liegt dabei auf den Themenbereichen Klimaneutralität, Zugang zu Technologie, Emissionssenkung und Gleichberechtigung. Die erhöhte Transparenz zu TeamViewers Nachhaltigkeitsaktivitäten wurde von Sustainalytics und MSCI positiv bewertet und führte zu verbesserten ESG-Ratings.

Ende 2022 haben TeamViewer und Manchester United eine für beide Seiten vorteilhafte Vereinbarung getroffen, die Manchester United die Möglichkeit einräumt, die Rechte am **Haupttrikotsponsoring** des Vereins zurückzukaufen. So konnte Manchester United einen zielgerichteten Verkaufsprozess für einen neuen langfristigen Haupttrikotsponsor einleiten. Damit geht die Erwartung einher, dass TeamViewer so schnell wie technisch möglich aus dieser Rolle aussteigt. TeamViewer würde im Anschluss die Rolle eines globalen Partners einnehmen. Dies würde das Volumen der Partnerschaft substantiell auf einen

einstelligen US-Dollar-Millionenbetrag pro Jahr verkleinern und TeamViewers Profitabilität entsprechend positiv beeinflussen.

Vor dem Hintergrund der operativen Geschäftsentwicklung hat TeamViewer 2022 starke **Finanzergebnisse** erzielt und damit die Jahresprognose erfüllt. Die Billings stiegen im Geschäftsjahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 16% (11% währungsbereinigt) auf 634,8 Mio. EUR. Der Umsatz erhöhte sich um 13% auf 565,9 Mio. EUR. Die Profitabilität lag mit einer bereinigten (Billings) EBITDA-Marge von 47% sogar am oberen Ende der Prognose. Trotz der Einstellung des Geschäftsbetriebs in Russland und Belarus stieg die Kundenzahl von TeamViewer im Jahresvergleich an und lag am Ende des vierten Quartals 2022 bei 626TSD (Q4 2021: 617TSD). Darüber hinaus belegt eine steigende Net Retention Rate („NRR“), dass TeamViewers Geschäftsaktivitäten auf einer großen und loyalen Kundenbasis aufbauen.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q4 22	Q4 21	Δ Vorjahr	Δ währungsbereinigt	GJ 22	GJ 21	Δ Vorjahr	Δ währungsbereinigt
SMB	147,3	124,4	+18%	+14%	502,8	454,6	+11%	+6%
Enterprise	43,3	29,4	+47%	+43%	132,0	93,0	+42%	+35%
Gesamt-Billings	190,6	153,7	+24%	+20%	634,8	547,6	+16%	+11%

Das **SMB-Geschäft** von TeamViewer verzeichnete in Q4 ein Billings-Wachstum von 18% (14% währungsbereinigt), gestützt durch gezielte Cross- und Upselling-Kampagnen und erfolgreiche Preiserhöhungen sowie anhaltend positive USD-Währungseffekte. Vor dem Hintergrund der starken Jahresentwicklung nahmen die Billings im SMB-Bereich im Gesamtjahresvergleich um 11% (6% währungsbereinigt) auf 502,8 Mio. EUR zu. Die Anzahl der SMB-Kunden stieg von 614k in Q4 2021 (bereinigt um Geschäftsaufgabe in Russland und Belarus) auf 622k am Ende des vierten Quartals 2022.

Mit einem Zuwachs von 47% (43% währungsbereinigt) in Q4 2022 blieb das Wachstum im **Enterprise-Geschäft** trotz des volatilen makroökonomischen Umfelds auf einem hohen Niveau. Ausschlaggebend hierfür waren insbesondere die EMEA-Region, eine verbesserte Pipeline-Konvertierung, Upselling (einschließlich ehemaliger SMB-Kunden) und ein höherer Anteil an Mehrjahresverträgen. Im Gesamtjahr 2022 beliefen sich die Billings im Enterprise-Bereich auf 132,0 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 42% (35% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der Enterprise-Kunden stieg dabei um 954 auf 3.666 zum Jahresende 2022.

Regionale Entwicklungen

Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q4 22	Q4 21	Δ Vorjahr	Δ währungsbereinigt	GJ 22	GJ 21	Δ Vorjahr	Δ währungsbereinigt
EMEA	109,2	85,5	+28%	+28%	340,1	296,0	+15%	+14%
AMERICAS	63,7	54,9	+16%	+4%	222,9	188,4	+18%	+6%
APAC	17,7	13,3	+32%	+34%	71,8	63,1	+14%	+11%
Gesamt-Billings	190,6	153,7	+24%	+20%	634,8	547,6	+16%	+11%

In der **Region EMEA** konnte TeamViewer mit einem Billings-Wachstum von 28% (28% währungsbereinigt) in Q4 2022 die bereits starke Leistung des dritten Quartals nochmals deutlich übertreffen. Gründe dafür waren die oben genannten Kampagnen sowie eine steigende Anzahl von Mehrjahresverträgen, kombiniert mit einer sehr gut entwickelten und loyalen Kundenbasis. Für das Gesamtjahr wies EMEA mit einem Anstieg von 15% (währungsbereinigt 14%) das stärkste operative Wachstum aller drei Regionen auf.

In der **Region AMERICAS** stiegen die Billings im vierten Quartal um 16% und im Gesamtjahr um 18%. Auf währungsbereinigter Basis stiegen die Billings um 4% bzw. 6%. Wie im dritten Quartal lässt sich das niedrigere Wachstumsniveau durch vorübergehend längere Beschaffungszyklen im Kontext des aktuellen Marktumfelds zurückführen. TeamViewer ist jedoch zuversichtlich, dass das Produktportfolio nach wie vor einen hohen Kundennutzen aufweist und sich die IT-Investitionen der Kunden für Automatisierung und Digitalisierung in der Region bald wieder normalisieren werden.

Die **Region APAC** erzielte im vierten Quartal erneut ein starkes Ergebnis. Dabei war die erfolgreiche Etablierung neuer Organisationsstrukturen von großer Bedeutung. Im Vorjahresvergleich stiegen die Billings in Q4 um 32% (34% währungsbereinigt) und im Gesamtjahr um 14% (11% währungsbereinigt). Infolge gelockerter Corona-Maßnahmen in der Region konnten auch wieder mehr Vertriebsveranstaltungen stattfinden, was insbesondere dem Enterprise-Segment zusätzlichen Aufwind gab.

Ergebnisentwicklung

Während die Billings im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 24% stark zunahm, stiegen die laufenden Kosten um 8%. Dies führte zu einer deutlichen Verbesserung der bereinigten (Billings) EBITDA-Marge um 7 Prozentpunkte von 44% in Q4 2021 auf 51% in Q4 2022. Auf Gesamtjahressicht, unter Ausgleich von saisonalen Effekten, stiegen die laufenden Kosten im Einklang mit den Billings. Infolgedessen blieb die bereinigte (Billings) EBITDA-Marge für das Gesamtjahr trotz der vollen Berücksichtigung des Sportsponsorings und eines zunehmenden inflationsbedingten Kostendrucks stabil bei 47%. Im Verhältnis zum Umsatz stieg dieselbe laufende Kostenbasis stärker an, was zu einer bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von 41% im Geschäftsjahr 2022 führte.

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

Mio. EUR	Q4 22	Q4 21	Δ ggü. Vorjahr	GJ 22	GJ 21	Δ ggü. Vorjahr
Umsatzkosten	(12,3)	(10,0)	+23%	(41,6)	(38,3)	+9%
Vertriebskosten	(22,8)	(17,3)	+32%	(79,1)	(69,2)	+14%
Marketingkosten	(31,4)	(31,3)	+0%	(120,1)	(92,9)	+29%
Forschungs- und Entwicklungskosten	(15,7)	(14,9)	+6%	(54,4)	(46,0)	+18%
Verwaltungskosten	(9,5)	(8,2)	+16%	(31,3)	(30,8)	+2%
Sonstige ¹	(1,6)	(4,3)	-64%	(9,5)	(13,6)	-30%
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	(93,2)	(86,0)	+8%	(336,0)	(290,6)	+16%

¹ Inkl. sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen in Höhe von 3,2 Mio. EUR in Q4 2022 und 3,7 Mio. EUR in Q4 2021 / 12,4 Mio. EUR im GJ 2022 und 16 Mio. EUR im GJ 2021.

Die **Umsatzkosten** stiegen weitgehend im Einklang mit den Billings. Dies resultierte in einer im Vergleich zum Vorjahr stabilen Bruttogewinnmarge von 94% für das vierte Quartal und 93% auf Jahresbasis. Hauptgründe für den Anstieg der **Vertriebskosten** im Vergleich zum Vorjahr waren der Ausbau des Enterprise-Vertriebsteams, höhere Vertriebsboni und Währungseffekte. Der Anstieg der **Marketingausgaben** auf Gesamtjahresbasis ist auf die erstmalige vollständige Berücksichtigung des Sportsponsorings im Jahr 2022 zurückzuführen. Dieser Anstieg wurde auf Jahresbasis teilweise durch Skalierungseffekte bei den Verwaltungskosten kompensiert. Die **F&E-Kosten** für das Gesamtjahr stiegen weitgehend im Einklang mit den Billings. Der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsarbeit lag dabei insbesondere auf der Erweiterung der Connectivity-Plattform sowie der Verbesserung des digitalen Workflow-Angebots. Hauptgrund für den starken Rückgang der „**sonstigen**“ **operativen Kosten** in Q4 und im Geschäftsjahr 2022 waren geringere Aufwendungen für Forderungsausfälle bedingt durch einen höheren Anteil des Enterprise-Geschäfts mit strukturell besserem Zahlungsverhalten.

Die beschriebene Kostenentwicklung führte in Q4 2022 zu einem Anstieg des **bereinigten (Billings) EBITDA** um 44% auf 97,4 Mio. EUR. Auf Gesamtjahressicht stieg das bereinigte (Billings) EBITDA um 16% auf 298,7 Mio. EUR. Nach Bereinigung der Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse für das Geschäftsjahr 2022 in Höhe von 68,9 Mio. EUR (GJ 2021: 46,5 Mio. EUR) ergibt sich ein **bereinigtes (Umsatz) EBITDA** von 229,8 Mio. EUR, was einem Anstieg um 9% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Aufgrund der starken operativen Performance von TeamViewer sowie eines verbesserten Finanzergebnisses stieg der **Nettogewinn** im Geschäftsjahr 2022 um 35% auf 67,6 Mio. EUR.

Der Gewinn pro Aktie (EPS) (unverwässert) stieg dabei deutlich stärker, um 46% von 0,25 EUR auf 0,37 EUR, was auf die geringere durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien nach Abschluss des Aktienrückkaufs im Wert von 300 Mio. EUR zurückzuführen ist.

Finanzlage

Weil die meisten Investitionen von TeamViewer in Innovationen und Partnerschaften direkt in den operativen Kosten verbucht werden, blieben die **Investitionsaufwendungen** weiterhin auf niedrigem Niveau. Im Gesamtjahresvergleich gingen sie von 15,2 Mio. EUR in 2021 auf 8,8 Mio. EUR in 2022 zurück. Dies ist hauptsächlich auf den Abschluss eines Projekts zur Anpassung der IT-Systemlandschaft Ende 2021 zurückzuführen.

TeamViewer betreibt ein stark Cash-generierendes Geschäft, wobei sich die wachsende Geschäftstätigkeit positiv in der Cashflow-Entwicklung widerspiegelt. Im Geschäftsjahr 2022 stieg der **Levered Free Cashflow** (FCFE) um 9% auf 171,8 Mio. EUR (2021: 157,8 Mio. EUR), was zu einer Cash Conversion von 75% im Verhältnis zum bereinigten (Umsatz) EBITDA führt. Die Cash Conversion blieb damit stabil im Vergleich zum Vorjahr trotz des Ganzjahreseffekts des Sportsponsorings im Jahr 2022.

Die **Zahlungsmittel und -äquivalente** beliefen sich zum Ende des Geschäftsjahres 2022 auf 161,0 Mio. EUR. Der Rückgang um 389,5 Mio. EUR im Vergleich zum Jahresende 2021 ist hauptsächlich auf das Aktienrückkaufprogramm 2022 in Höhe von 300 Mio. EUR sowie Schuldentilgungen in Höhe von netto 286,1 Mio. EUR zurückzuführen, die teilweise durch Nettofinanzmittelzuflüsse ausgeglichen wurden.

Das **Aktienrückkaufprogramm** umfasste den Erwerb von insgesamt 24.093.675 Aktien, von denen der Großteil im Jahr 2022 eingezogen wurde. Am Ende des Geschäftsjahres 2022 belief sich die Zahl der ausstehenden Aktien (abzüglich der 9.538.600 Aktien, die als Treasury-Aktien im eigenen Bestand gehalten werden) auf 176.977.256.

Die **Schuldentilgung** von netto 286,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 führte zu einem verbleibenden Schuldenvolumen von 632,6 Mio. EUR (inkl. Leasingverbindlichkeiten) Ende 2022, davon 300 Mio. EUR Schuldscheindarlehen und 300 Mio. EUR Bankkredite. Mit der Refinanzierung im Juli 2022 wurde der Anteil der variabel verzinslichen Schulden reduziert und alle Schulden wurden auf Euro umgestellt. TeamViewer verfügt darüber hinaus über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 350 Mio. EUR.

Der **Nettoverschuldungsgrad** (Nettofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 471,6 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres 2022 im Verhältnis zum bereinigten (Billings) EBITDA des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von 298,7 Mio. EUR) lag zum Jahresende bei 1,6x (31. Dezember 2021: 1,3x). Bezogen auf das bereinigte (Umsatz) EBITDA 2022 lag der Nettoverschuldungsgrad Ende 2022 bei 2,1x.

Ausblick

Die Geschäftsentwicklung von TeamViewer wird auch im Jahr 2023 von globalen Megatrends profitieren. Dazu zählen unter anderem der anhaltende Fachkräftemangel, die digitale Transformation im industriellen Umfeld sowie das Ziel vieler Unternehmen, nachhaltiger zu wirtschaften. TeamViewer erwartet daher eine anhaltend hohe Nachfrage nach seinen Konnektivitäts- und Workflow-Lösungen. Die große und loyale Kundenbasis birgt dabei erhebliches Cross- und Upselling-Potenzial. TeamViewer wird verstärkt bestehende Anwendungsfälle in spezifischen Branchen nutzen, um neue Kunden mit vergleichbaren Anwendungsfällen zu gewinnen.

Prognose 2023

NEUE Prognose Kennzahlen (auf Basis des Umsatzes)	Umsatz (IFRS)	620 Mio. bis 645 Mio. EUR ¹ +10-14% ggü. VJ
	Bereinigte (Umsatz) EBITDA-Marge	ungefähr 40%
Übersetzt in ALTE Billings- basierte Kennzahlen	Billings (non-IFRS)	675 Mio. bis 705 Mio. EUR ¹ +6-11% ggü. VJ
	Bereinigte (Billings) EBITDA-Marge	ungefähr 45%

¹ Basierend auf einem durchschnittlichen EUR/USD-Wechselkurs für 2022 von 1,05.

Vor diesem Hintergrund und trotz der weiterhin anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten sieht TeamViewer eine anhaltend hohe Nachfrage nach seinen Lösungen und erwartet ein zweistelliges **Umsatzwachstum** innerhalb einer Spanne von 10% bis 14% für das Geschäftsjahr 2023.

TeamViewer strebt außerdem eine im Vergleich zum Vorjahr **stabile Profitabilität** mit einer erwarteten bereinigten (Umsatz) EBITDA-Marge von ungefähr 40% für das Geschäftsjahr 2023 an. Diese Margen-

prognose berücksichtigt Investitionen in Forschung und Entwicklung, um die führende Position von TeamViewer im Bereich Remote Connectivity und im Industrial Metaverse kontinuierlich zu stärken.

Über 2023 hinaus sieht TeamViewer signifikantes Potenzial für eine Margensteigerung im Zuge eines möglichen vorzeitigen Ausstiegs durch Manchester United aus der Haupttrikotsponsoringpartnerschaft.

Kapitalallokation

TeamViewer erwirtschaftet nach wie vor starke Cashflows mit einer anhaltend hohen Cash Conversion. Daher bestätigt das Unternehmen seine bestehende Kapitalallokationsstrategie, bei der eine nachhaltige Verschuldungsquote von etwa 1,5x Nettoverschuldung im Verhältnis zum bereinigten (Billings) EBITDA (LTM) angestrebt wird. Diese Verschuldungsquote verschafft dem Unternehmen ausreichend Flexibilität, um das organische Wachstum zu fördern und ergänzende Zukäufe zu tätigen, durch die die bestehenden Kompetenzen erweitert werden können. Basierend auf der starken Cashflow-Generierung von TeamViewer und der hohen Zuversicht in seine 2023er Prognose hat das Unternehmen am 6. Februar 2023 beschlossen, überschüssiges Kapital in Form eines Aktienrückkaufprogramms an seine Aktionäre auszuschütten. Dieses neue Aktienrückkaufprogramm, welches in zwei Tranchen durchgeführt werden soll, beläuft sich auf ein Volumen von bis zu 150 Mio. EUR. Die erste Tranche in Höhe von bis zu 75 Mio. EUR wird voraussichtlich Mitte Februar 2023 starten.

###

Weitere Informationen

Am 14. März 2023 wird TeamViewer seinen Geschäftsbericht 2022 einschließlich des nicht-finanziellen Berichts veröffentlichen.

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 7. Februar 2023 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Ergebnisse des vierten Quartals und des Geschäftsjahrs 2022 sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2022-fy> 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 620.000 zahlende Kunden und unterstützt Unternehmen jeglicher Größe und aus allen Branchen dabei, geschäftskritische Prozesse durch die nahtlose Vernetzung von Geräten zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie der rapiden Verbreitung von internetfähigen Endgeräten, der zunehmenden Prozessautomatisierung und neuer, ortsunabhängiger Arbeitsformen hat sich TeamViewer zum Ziel gesetzt, den digitalen Wandel proaktiv mitzugestalten und neue Technologien wie Augmented Reality, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge kontinuierlich für Produktinnovationen zu nutzen. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer global auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit mehr als 1.400 Mitarbeitende. Im Jahr 2022 verzeichnete TeamViewer Umsätze in Höhe von rund 566 Millionen Euro. Die TeamViewer AG (TMV) ist als MDAX-Unternehmen an der Frankfurter Börse notiert. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Presse

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

Investor Relations

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

Finanzkalender

14. März 2023	Geschäftsbericht 2022
3. Mai 2023	Q1 2023 Ergebnisse und Analystenkonferenz
24. Mai 2023	Hauptversammlung
1. August 2023	Q2 2023 Ergebnisse / Halbjahresbericht 2023 und Analystenkonferenz
31. Oktober 2023	Q3 2023 Ergebnisse 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 **vorläufig und nicht 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	Q4 2022	Q4 2021	GJ 2022	GJ 2021
Umsatzerlöse	150.507	132.252	565.874	501.097
Umsatzkosten	-20.896	-17.288	-81.298	-70.944
Bruttoergebnis vom Umsatz	129.611	114.964	484.577	430.153
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19.343	-17.267	-69.538	-62.137
Marketingkosten	-33.101	-28.481	-128.408	-96.070
Vertriebskosten	-27.301	-13.793	-99.051	-89.165
Verwaltungskosten	-14.796	-13.055	-53.475	-51.532
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.158	-3.689	-12.400	-15.995
Sonstige Erträge	18.327	2.851	23.319	5.039
Sonstige Aufwendungen	-752	-242	-1.299	-2.869
Operativer Gewinn	49.487	41.288	143.725	117.424
Finanzerträge	1.329	201	4.267	599
Finanzaufwendungen	-3.868	-5.198	-25.782	-19.170
Währungsaufwendungen	-1.297	-1.464	-5.522	-13.464
Gewinn vor Ertragssteuern	45.650	34.827	116.689	85.389
Ertragssteuern	-20.921	-6.386	-49.088	-35.337
Konzernergebnis	24.730	28.441	67.600	50.051
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	176.310.613	200.356.977	184.618.537	200.130.077
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,14	0,14	0,37	0,25
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	176.735.131	200.356.977	185.060.864	200.611.286
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,14	0,14	0,37	0,25

Konzernbilanz (ungeprüft)

In TEUR	31. Dezember 2022	31. Dezember 2021
<i>Langfristige Vermögenswerte</i>		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.929	667.224
Immaterielle Vermögenswerte	212.864	248.159
Sachanlagen	50.265	45.484
Finanzielle Vermögenswerte	18.537	4.848
Sonstige Vermögenswerte	11.922	3.824
Aktive latente Steuern	2.126	496
Summe langfristige Vermögenswerte	963.644	970.035
<i>Kurzfristige Vermögenswerte</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.295	11.560
Sonstige Vermögenswerte	19.392	13.029
Steuerforderungen	3.335	1.513
Finanzielle Vermögenswerte	7.038	0
Zahlungsmittel und -äquivalente	160.997	550.533
Summe kurzfristige Vermögenswerte	209.057	576.635
Summe Aktiva	1.172.702	1.546.670

Konzernbilanz (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	31. Dezember 2022	31. Dezember 2021
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	186.516	201.071
Kapitalrücklage	236.849	394.487
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(209.203)	(276.803)
Cashflow Hedge	(1.620)	12
Währungsumrechnungsrücklagen	3.003	1.320
Rücklage eigene Anteile	(100.263)	0
Den Aktionären der TeamViewer AG zustehendes Eigenkapital	115.282	320.087
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	530	366
Finanzverbindlichkeiten	519.346	842.495
Abgegrenzte Umsatzerlöse	24.151	6.095
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.081	2.032
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.119	8.769
Passive latente Steuern	33.852	29.764
Summe langfristige Verbindlichkeiten	583.079	889.522
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	9.013	1.893
Finanzverbindlichkeiten	113.295	34.973
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.875	7.272
Abgegrenzte Umsatzerlöse	288.138	244.480
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	42.385	41.784
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	11.537	5.911
Steuerverbindlichkeiten	1.098	749
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	474.341	337.061
Summe Verbindlichkeiten	1.057.420	1.226.583
Summe Passiva	1.172.702	1.546.670

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q4 2022	Q4 2021	GJ 2022	GJ 2021
Gewinn vor Ertragsteuern	45.650	34.827	116.689	85.389
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.638	13.256	53.741	50.918
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(1.291)	(265)	7.285	(399)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	1.524	2.162	5.887	15.902
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	7.767	(12.875)	27.632	27.590
Netto-Finanzierungskosten	2.539	4.998	21.514	18.571
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	32.024	15.200	61.714	35.403
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(9.434)	22.746	(43.705)	4.114
Gezahlte Ertragssteuern	(11.844)	(3.634)	(46.413)	(43.513)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	80.573	76.415	204.343	193.973
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(2.012)	(3.133)	(8.845)	(15.231)
Auszahlungen für Finanzanlagen	0	(310)	0	(310)
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	0	0	(1.977)	(23.383)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(2.012)	(3.443)	(10.821)	(38.924)
Rückzahlung von Fremdmitteln	0	(25.204)	(470.376)	(77.934)
Einzahlungen aus Fremdmitteln	0	0	184.323	400.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(3.201)	(2.236)	(9.461)	(6.884)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(2.072)	(3.025)	(14.200)	(14.078)
Erwerb eigener Anteile	0	0	(300.088)	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(5.274)	(30.465)	(609.802)	301.104
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	73.287	42.507	(416.280)	456.154
Wechselkursbedingte Veränderung	(2.151)	5.758	25.551	11.779
Veränderung aus Risikovorsorge	888	(223)	1.193	(930)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	88.973	502.491	550.533	83.531
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	160.997	550.533	160.997	550.533