



Vorläufiges Ergebnis Q4 / GJ 2023
(ungeprüft, IFRS)



GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 7. Februar 2024

TeamViewer erzielt zweistelliges Umsatzwachstum, starke Marge und steigert unverwässerten Gewinn pro Aktie um 81%

- GJ 2023: Umsatz steigt um 11% auf 626,7 Mio. EUR; bereinigte EBITDA-Marge von 42%
- Levered Free Cash Flow (FCFE) wächst stark um 16% und Gewinn pro Aktie (EPS) um 81%
- Q4 2023: Umsatz steigt um 8% auf 163,1 Mio. EUR; bereinigte EBITDA-Marge von 38%
- Enterprise Billings in Q4 wachsen stark um 23% cc
- AMERICAS-Reorganisation auf Kurs mit Rückkehr zu zweistelligem Billings-Wachstum (+12% cc) in Q4
- Aktienrückkaufprogramm 2023/2024 mit Volumen von bis zu 150 Mio. EUR in Umsetzung

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Wir haben ein erfolgreiches Jahr 2023 mit starkem Schlusspurt abgeschlossen. Unsere Ziele haben wir erreicht oder sogar übertroffen. Das zeigt die Stärke unseres Geschäfts, das über Kundensegmente, Anwendungsfälle und Regionen hinweg breit aufgestellt ist. Im Enterprise-Bereich haben wir gutes Wachstum erzielt dank der innovativen Nutzungsmöglichkeiten unserer Lösungen im industriellen Kontext und der erfolgreichen Partnerschaften mit Microsoft, SAP und Siemens. Im Jahr 2023 haben wir zudem strategisch investiert, insbesondere im Bereich Smart Factory, wie die Partnerschaften mit Sight Machine und Cybus zeigen. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Trotz Herausforderungen durch das makroökonomische Umfeld und Währungseffekte haben wir im Jahr 2023 starke Ergebnisse erzielt. Der Umsatz ist zweistellig gewachsen und die bereinigte EBITDA-Marge liegt deutlich über unserer Prognose. Diese anhaltend positive Entwicklung unseres Geschäfts mit einem signifikanten Wachstum von 81% beim unverwässerten Gewinn pro Aktie schafft zusätzlichen Shareholder Value. Wir sind einer nachhaltig attraktiven Aktienrendite verpflichtet und haben kürzlich ein neues Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen von bis zu 150 Mio. EUR gestartet. Für das Jahr 2024 erwarten wir weiteres Umsatz- und Margenwachstum. »

Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q4 2023	Q4 2022	Δ Vorjahr	GJ 2023	GJ 2022	Δ Vorjahr
Vertriebskennzahlen						
Umsatz (in Mio. EUR)	163,1	150,5	+8%	626,7	565,9	+11%
Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR)	649,5	602,5	+8%	649,5	602,5	+8%
Billings (in Mio. EUR)	200,8	190,6	+5% (+8% ^{cc1})	678,0	634,8	+7% (+9% ^{cc1})
Anzahl der Abonnenten ² (Stichtag) (in Tausend)	632	626	+1%	632	626	+1%
Net Retention Rate (NRR LTM)	104%	107%	-3pp	104%	107%	-3pp
Gewinn- und Margen-Kennzahlen						
Bereinigtes EBITDA ³ (in Mio. EUR)	62,4	57,3	+9%	260,5	229,8	+13%
Bereinigte EBITDA-Marge ³ (EBITDA in % des Umsatzes)	38%	38%	+0pp	42%	41%	+1pp
EBITDA (in Mio. EUR)	55,0	63,1	-13%	221,9	197,5	+12%
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	34%	42%	-8pp	35%	35%	+0pp
EBIT (in Mio. EUR)	41,5	49,5	-16%	166,6	143,7	+16%
EBIT-Marge (EBIT in % des Umsatzes)	25%	33%	-8pp	27%	25%	+2pp
Cashflow-Kennzahlen						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	63,9	80,6	-21%	229,9	204,3	+12%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	-14,9	-2,0	>+300%	-29,6	-10,8	+173%
Levered Free Cashflow (FCFE)	54,4	73,3	-26%	198,8	171,8	+16%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	87%	128%	-41pp	76%	75%	+1pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	72,8	161,0	-55%	72,8	161,0	-55%
Sonstige Kennzahlen						
F&E-Ausgaben (in Mio. EUR)	-21,8	-19,3	+12%	-80,1	-69,5	+15%
Mitarbeitende, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1.461	1.386	+5%	1.461	1.386	+5%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,18	0,14	+28%	0,66	0,37	+81%
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,16	+36%	0,88	0,67	+31%

¹ cc = währungsbereinigt

² Bereinigt um Russland und 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. Die entsprechenden Kennzahlen, basierend auf Billings, sind: Bereinigtes (Billings) EBITDA (in Mio. EUR): 311,8 (GJ 2023) / 298,7 (GJ 2022); Bereinigte (Billings) EBITDA-Marge: 46% (GJ 2023) / 47% (GJ 2022).

Unternehmensentwicklung

Im vergangenen Jahr hat TeamViewer sein gesamtes Produktportfolio mit zahlreichen neuen Funktionen, erhöhter Sicherheit sowie relevanten Integrationen erweitert und neue Partnerschaften geschlossen. Mit dem Launch von TeamViewer Remote, der nächsten Generation der beliebten Remote-Access- und Support-Lösung für SMB-Kunden und nicht-kommerzielle Nutzung, konnte TeamViewer im Frühjahr 2023 seine Führungsrolle im Bereich Remote Connectivity unterstreichen. Im vierten Quartal folgte das große Update von TeamViewers Enterprise-Connectivity-Lösung Tensor. Darüber hinaus verbesserte TeamViewer sein Angebot im Bereich Remote Monitoring und Management durch Partnerschaften und Integrationen in den Bereichen Mobile Device Management und Asset Management. Zudem hat TeamViewer seine Zusammenarbeit mit SAP durch die Integration von Tensor in die SAP Service Cloud sowie von Frontline in deren Digital Manufacturing Lösung gestärkt. Die neue ISO 27001-Zertifizierung und sehr gute Platzierungen in renommierten Security-Rankings sind ein Beleg für das herausragende Engagement von TeamViewer bei Datenschutz und Sicherheit.

Auf der Grundlage seines verbesserten Produktangebots machte TeamViewer gute Fortschritte bei der Ansprache bestehender und neuer Kunden aus verschiedenen Branchen. Dies führte zum Abschluss umfangreicher Verträge für Tensor- und Frontline-Lizenzen mit Unternehmenskunden über alle Regionen hinweg. Zu den wichtigsten Anwendungsfällen gehörten die Fernwartung von industriellen Maschinen und Anlagen, After-Sales-Szenarien und Vision Picking in der Logistik sowie der klassische IT-Support. Vor allem im vierten Quartal konnte das Unternehmen sehr gute Ergebnisse aus seinen Partnerschaften mit globalen Technologie-Champions erzielen. So schlossen TeamViewer und Siemens mit einem der weltweit führenden Luft- und Raumfahrtunternehmen einen großen Deal ab, um dessen globales Trainings- und Onboarding-Programm mit 3D-Lösungen zu unterstützen. Dabei erhalten die Technikerinnen und Techniker über Tablets interaktive digitale Zwillinge von Flugzeugtriebwerken, was ein hochwertiges, kosteneffizientes und detailliertes Ferntraining an hunderten von Standorten weltweit ermöglicht.

Darüber hinaus hat TeamViewer einen wesentlichen Meilenstein seiner Innovations-Roadmap erzielt: Direkt nach Ankündigung von Apples Spatial-Computing-Headset Vision Pro im Herbst 2023 begann TeamViewer, eine B2B-Lösung für das neue Gerät zu entwickeln. Dadurch konnte das Unternehmen direkt zur Markteinführung der Vision Pro in den USA letzte Woche eine Remote-Support-App für Anwendungsfälle im Kundendienst vorstellen. Die App kombiniert dabei die 3D-Funktionalitäten von Apples neuer Datenbrille mit der Augmented-Reality-Assistance-Lösung von TeamViewer.

Ende 2023 tätigte TeamViewer strategische Investitionen in Sight Machine und Cybus, zwei Vorreiter im Bereich Smart-Factory-Lösungen. Das Gesamtvolumen dafür belief sich auf einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag. Die Investitionen unterstreichen das Engagement von TeamViewer im Bereich der digitalen Transformation industrieller Arbeitsumgebungen und der Konvergenz von Informations- und operativer Technologie (IT & OT). Ein weiterer wichtiger Schritt in diese Richtung war die Eröffnung des Hyundai Motor Group Innovationszentrums in Singapur (HMGICS) Ende November, in dem die Frontline-Lösungen von TeamViewer in verschiedensten Anwendungsbereichen der Smart Factory eingesetzt werden.

Im August 2023 trat Mei Dent als Chief Product and Technology Officer (CPTO) in den Vorstand ein und übernahm die Leitung der Bereiche Produktmanagement und Software-Entwicklung. Zuvor übernahm Georg Beyschlag die Verantwortung für die Region AMERICAS als Teil des Senior Leadership Teams des Unternehmens. Darüber hinaus verstärkte TeamViewer 2023 seine globale Präsenz mit neuen Büros in Guadalajara, Mumbai und München.

Die von TeamViewer im Jahr 2023 ergriffenen Maßnahmen führten zu starken Finanzergebnissen, welche die Prognose erfüllten und übertrafen: Der Umsatz stieg um 11% auf 626,7 Mio. EUR, die Profitabilität lag mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 42% über den Erwartungen.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Umsatz und Billings nach Kundensegmenten

Mio. EUR	Q4 2023	Q4 2022	Δ Vorjahr	GJ 2023	GJ 2022	Δ Vorjahr
SMB						
Umsatz	129,9	122,5	+6%	504,6	467,2	+8%
Billings	148,6	147,3	+1% (+3% cc ¹)	536,0	502,8	+7% (+9% cc ¹)
Enterprise						
Umsatz ²	33,3	28,0	+19%	122,1	98,6	+24%
Billings	52,2	43,3	+21% (+23% cc ¹)	141,9	132,0	+8% (+10% cc ¹)
Gesamt-Umsatz	163,1	150,5	+8%	626,7	565,9	+11%
Gesamt-Billings	200,8	190,6	+5% (+8% cc¹)	678,0	634,8	+7% (+9% cc¹)

¹ cc = währungsbereinigt

² Seit GJ 2023 werden die Auswirkungen von Mehrjahresverträgen in der Berechnung der Umsatzaufteilung detaillierter berücksichtigt. Die Vorjahreszahlen (Q4 2022 berichtet: SMB 119,9 Mio. EUR; Enterprise 30,6 Mio. EUR; GJ2023 berichtet: SMB 457,9 Mio. EUR; Enterprise 108,0 Mio. EUR) wurden aus Vergleichsgründen angepasst.

Im **Enterprise-Geschäft** stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2023 um 24%. Die Billings wuchsen währungsbereinigt um 10%. Im vierten Quartal verzeichnete TeamViewer dank eines starken Jahresendspurts ein Umsatzwachstum von 19% und ein währungsbereinigtes Billings-Wachstum von 23%. Ergebnistreiber war ein äußerst erfolgreiches Neukundengeschäft mit den höchsten Wachstumsraten bei Abschlüssen mit einem jährlichen Vertragswert von über 200 TEUR. Die Zahl der Enterprise-Kunden stieg im Jahresvergleich um ca. 500 auf 4.164 (Stand 31. Dezember 2023), was einem Wachstum von 14% entspricht.

Das **SMB-Geschäft** von TeamViewer steigerte im Geschäftsjahr 2023 den Umsatz um 8% und die Billings währungsbereinigt um 9%. Gegenüber einem sehr starken Vorjahresquartal wuchs der Umsatz im vierten Quartal um 6%, die Billings währungsbereinigt um 3%. Das Vertriebsergebnis im SMB-Bereich wurde durch erfolgreiche Monetarisierungskampagnen, kontinuierlich verbesserte Webshop-Ergebnisse sowie gezielte Up- und Cross-Selling-Maßnahmen vorangetrieben. Grundlage hierfür waren eigene Produktentwicklungen und Software-Integrationen von Drittanbietern. Die SMB-Kundenbasis stieg im Jahresvergleich um 1% auf 627 Tsd.

Regionale Entwicklung

Umsatz und Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q4 2023	Q4 2022	Δ Vorjahr	GJ 2023	GJ 2022	Δ Vorjahr
EMEA						
Umsatz	86,8	78,2	+11%	332,4	301,0	+10%
Billings	115,2	109,2	+6% (+6% cc ¹)	368,9	340,1	+8% (+9% cc ¹)
AMERICAS						
Umsatz	58,1	55,0	+6%	222,8	198,8	+12%
Billings	68,2	63,7	+7% (+12% cc ¹)	232,3	222,9	+4% (+7% cc ¹)
APAC						
Umsatz	18,2	17,3	+5%	71,5	66,0	+8%
Billings	17,4	17,7	-2% (+5% cc ¹)	76,8	71,8	+7% (+14% cc ¹)
Gesamt-Umsatz	163,1	150,5	+8%	626,7	565,9	+11%
Gesamt-Billings	200,8	190,6	+5% (+8% cc¹)	678,0	634,8	+7% (+9% cc¹)

¹ cc = währungsbereinigt

In **EMEA** konnte TeamViewer im Gesamtjahr Umsätze in Höhe von 332,4 Mio. EUR (+10% ggü. VJ) und Billings in Höhe von 368,9 Mio. EUR (+8% / +9% währungsbereinigt) erwirtschaften. Im vierten Quartal stieg der Umsatz um 11% auf 86,8 Mio. EUR. Die Billings wuchsen im Jahresvergleich um 6% auf 115,2m Mio. EUR. Diese spürbare Steigerung im Vergleich zum sehr starken Vorjahresquartal wurde maßgeblich durch eine hervorragende Konvertierung der Enterprise-Pipeline und einen starken Beitrag der Partnerkanäle unterstützt.

AMERICAS schloss das Geschäftsjahr 2023 mit einem Umsatzanstieg von +12% auf 222,8 Mio. EUR ab, während die Billings währungsbereinigt um +7% auf 232,3 Mio. EUR wuchsen. Im wichtigen vierten Quartal erzielte die Region wieder zweistelliges Billings-Wachstum (+12% währungsbereinigt), was vor allem auf gute Enterprise-Abschlüsse und Webshop-Ergebnisse zurückzuführen ist. Mit dem stärksten regionalen Wachstum im vierten Quartal erzielte die Region eine vielversprechende Exit-Rate, was nicht zuletzt auf die laufende Reorganisation zurückzuführen ist.

In **APAC** belief sich der Umsatz im Geschäftsjahr 2023 auf 71,5 Mio. EUR (+8% ggü. VJ) und auf 18,2 Mio. EUR (+5%) in Q4. Auf Jahressicht war APAC damit die am stärksten wachsende TeamViewer-Region (+14% Billings währungsbereinigt). Sie zeichnete sich besonders durch vielversprechende Neukunden im Enterprise-Segment sowie Frontline-Anwendungsfälle aus. Das schwächere makroökonomische Umfeld führte zu einem etwas langsameren Billings-Wachstum (+5% währungsbereinigt) im vierten Quartal.

Ergebnisentwicklung

Trotz anhaltender strategischer und operativer Investitionen, darunter in Forschung und Entwicklung, hat TeamViewer im Geschäftsjahr 2023 Skaleneffekte realisieren können. In Kombination mit positiven Währungseffekten führte das dazu, dass die Gesamtkosten um 9% und damit langsamer stiegen als der Umsatz mit 11%. Dementsprechend stieg das **bereinigte EBITDA** um 13% auf 260,5 Mio. EUR. Dies führte zu einer starken bereinigten EBITDA-Marge von 42% im Geschäftsjahr 2023, die zwei Prozentpunkte über der Prognose lag.

Die **Umsatzkosten** entwickelten sich im Gesamtjahr mit +12% weitgehend im Einklang mit den Umsatzerlösen. Der Anstieg der **Vertriebskosten** (+10%) spiegelt die Investitionen in die Region AMERICAS und die höheren Partnerprovisionen aufgrund des Anstiegs von partnerbezogenem Geschäft wider. Der Hauptfaktor für den Anstieg der **Marketingkosten** im Geschäftsjahr 2023 um +11% waren negative Währungseffekte bei den Sponsoring-Kosten sowie verstärkte Maßnahmen zur Markenbildung und die Einführung von TeamViewer Remote. Höhere **Forschungs- und Entwicklungskosten** von +18% belegen, dass TeamViewer strategisch in die Beschleunigung der Produktentwicklung und das Recruiting von Talenten investiert, die das künftige Wachstum fördern werden. Die **Verwaltungskosten** (+9%) wuchsen weitgehend im Einklang mit dem Umsatz. Ein signifikanter Rückgang der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** (-87%) ist das Ergebnis von deutlich reduzierten Rückstellungen für Forderungsausfälle sowie Gewinnen aus Derivaten.

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

Mio. EUR	Q4 2023	Q4 2022	Δ Vorjahr	FY 2023	FY 2022	Δ Vorjahr
Umsatzkosten	-13,1	-12,3	+6%	-46,5	-41,6	+12%
Vertriebskosten	-22,7	-22,8	-0%	-87,2	-79,1	+10%
Marketingkosten	-34,7	-31,4	+10%	-132,9	-120,1	+11%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-17,9	-15,7	+14%	-64,2	-54,4	+18%
Verwaltungskosten	-10,1	-9,5	+7%	-34,1	-31,3	+9%
Sonstige ¹	-2,3	-1,6	+44%	-1,2	-9,5	-87%
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	-100,8	-93,2	+8%	-366,2	-336,0	+9%

¹ Inkl. sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 3,3 Mio. EUR in Q4 2023 und 3,2 Mio. EUR in Q4 2022 / 8,5 Mio. EUR in GJ 2023 und 12,4 Mio. EUR in GJ 2022.

Das **(unbereinigte) EBITDA** stieg im Gesamtjahr um 12% auf 221,9 Mio. EUR. Höhere Reorganisationskosten und gestiegene Kosten für das Mitarbeiteraktienprogramm in den Non-IFRS-Anpassungen führten im vierten Quartal zu einem Rückgang im Jahresvergleich um 13% auf 55 Mio. EUR.

Das **Konzernergebnis** stieg im Gesamtjahr um 69% auf 114 Mio. EUR und im vierten Quartal um 22% auf 30,3 Mio. EUR im Vorjahresvergleich. Der unverwässerte **Gewinn pro Aktie** wuchs aufgrund fortgesetzter Aktienrückkäufe sogar noch stärker um 81% auf 0,66 EUR im Gesamtjahr und um 28% auf 0,18 EUR im vierten Quartal. Der bereinigte Gewinn pro Aktie stieg im Geschäftsjahr 2023 deutlich um 31% auf 0,88 EUR und im vierten Quartal um 36% auf 0,22 EUR.

Finanzlage

TeamViewer betreibt ein stark Cash-generatives Geschäft, bei dem die Kunden ihre Abonnements in der Regel im Voraus bezahlen. Auf Gesamtjahresbasis stieg der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** deutlich um 16% auf 198,8 Mio. EUR. Im vierten Quartal sank der FCFE um 26%, wie aufgrund von Phasen-Effekten erwartet. Die daraus resultierende **Cash Conversion**, FCFE im Verhältnis zum bereinigten EBITDA, lag im Geschäftsjahr 2023 bei 76% und in Q4 2023 bei 87%.

Die **Zahlungsmittel und -äquivalente** beliefen sich zum 31. Dezember 2023 auf 72,8 Mio. EUR. Haupttreiber für den Rückgang um 88,2 Mio. EUR im Vergleich zum 31. Dezember 2022 waren das Aktienrückkaufprogramm 2023 (161,9 Mio. EUR Rückkaufgegenwert im Geschäftsjahr 2023) sowie eine Rückzahlung von Verbindlichkeiten in Höhe von 100 Mio. EUR, die teilweise durch Nettofinanzmittelzuflüsse ausgeglichen wurde. Die Schuldentrückführung in Höhe von 100 Mio. EUR führte zu einem geringeren **Schuldenvolumen** von 529,4 Mio. EUR (inkl. Leasingverbindlichkeiten) zum 31. Dezember 2023 (632,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022). Davon entfielen 300 Mio. EUR auf Schuldscheine und 200 Mio. EUR auf Bankkredite.

Der **Nettoverschuldungsgrad** (Nettofinanzverbindlichkeiten in Höhe von 456,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023 im Verhältnis zum bereinigten (Umsatz-)EBITDA der letzten zwölf Monate in Höhe von 260,5 Mio. EUR) lag zum Jahresende bei 1,8x (31. Dezember 2022: 2,1x). Zum 31. Dezember 2023 entspricht dies einem Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum bereinigten (Billings-)EBITDA der letzten zwölf Monate von 1,5x (31. Dezember 2022: 1,6x).

Ausblick

TeamViewer sieht im Geschäftsjahr 2024 trotz des anhaltend herausfordernden makroökonomischen Umfelds eine ungebrochen hohe Nachfrage nach seinen Lösungen. Basierend auf den durchschnittlichen Wechselkursen des Vorjahres erwartet das Unternehmen einen **Umsatz innerhalb einer Spanne von 660 bis 685 Mio. Euro (entspricht ca. 7-11% währungsbereinigt)** sowie eine weiter steigende **bereinigte EBITDA-Marge von mindestens 43% für das Geschäftsjahr 2024**.

Prognose 2024

Umsatz (IFRS)	660 bis 685 Mio. Euro¹ (entspricht ca. +7-11% währungsbereinigt ggü. Vorjahr)
Bereinigte EBITDA-Marge	mindestens 43%

¹ Basierend auf den durchschnittlichen Wechselkursen des Vorjahres

Nach der **Anpassung der Partnerschaft mit Manchester United** wird sich ein Großteil der effektiven Einsparungen positiv auf die Margen in der zweiten Jahreshälfte 2024 auswirken. Weitere Teile der Einsparungen werden wie angekündigt in strategische Wachstumsinitiativen reinvestiert, die bereits für die erste Jahreshälfte eingeleitet wurden.

Kapitalallokation

TeamViewer strebt ein ausgewogenes Verhältnis zwischen kurz- und langfristiger Wertschöpfung für die Aktionäre durch **fortgesetzte Aktienrückkaufprogramme, strategische Wachstumsinvestitionen und kontinuierlichen Schuldenabbau** an. Aus diesem Grund erwartet das Unternehmen einen Verschuldungsgrad von etwa 1,3x Nettoverschuldung im Verhältnis zum bereinigtem EBITDA zum Jahresende 2024, sofern keine transformativen M&A-Aktivitäten stattfinden. Dieser Rahmen bietet dem Unternehmen ausreichend Flexibilität, um organisches Wachstum zu unterstützen, Akquisitionen zu tätigen und das laufende Aktienrückkaufprogramm 2023/2024 von bis zu 150 Mio. EUR bis Ende 2024 durchzuführen.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 7. Februar 2024 um 9:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q4/GJ 2023-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2023-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 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 2023 verzeichnete TeamViewer Umsätze in Höhe von rund 627 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

Bisera Grubestic

Vice President Investor Relations
E-Mail: 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 tiefergehendes Verständnis über die Geschäftsentwicklung des Unternehmens vermitteln.

TeamViewer hat die nachstehenden APMs wie folgt definiert:

- Bereinigtes EBITDA (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 (auch bezeichnet als Bereinigte (Revenue) EBITDA-Marge) ist definiert als das Bereinigte EBITDA ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse.
- 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.
- 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 mit 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 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.

- Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) wird entsprechend dem Gewinn pro Aktie (unverwässert) berechnet, wobei als Berechnungsgrundlage anstelle des Konzernergebnisses das Bereinigte Konzernergebnis herangezogen wird.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q4 2023	Q4 2022	GJ 2023	GJ 2022
Umsatzerlöse	163.114	150.507	626.689	565.874
Umsatzkosten	(22.163)	(20.896)	(81.743)	(81.298)
Bruttoergebnis vom Umsatz	140.951	129.611	544.946	484.577
Forschungs- und Entwicklungskosten	(21.752)	(19.343)	(80.138)	(69.538)
Marketingkosten	(37.039)	(33.101)	(138.699)	(128.408)
Vertriebskosten	(28.540)	(27.301)	(106.691)	(99.051)
Verwaltungskosten	(14.861)	(14.796)	(49.381)	(53.475)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.273)	(3.158)	(8.506)	(12.400)
Sonstige Erträge	3.290	18.327	8.537	23.319
Sonstige Ausgaben	2.735	(752)	(3.506)	(1.299)
Operativer Gewinn	41.510	49.487	166.562	143.725
Finanzerträge	575	1.329	1.381	4.267
Finanzaufwendungen	(4.728)	(3.868)	(16.864)	(25.782)
Währungsaufwendungen	(852)	(1.297)	(3.624)	(5.522)
Gewinn vor Ertragssteuern	36.505	45.650	147.455	116.689
Ertragssteuern	(6.234)	(20.921)	(33.440)	(49.088)
Konzernergebnis	30.272	24.730	114.015	67.600
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	168.024.755	176.310.613	172.140.196	184.618.537
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0.18	0.14	0.66	0.37
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	169.125.651	176.735.131	172.980.453	185.060.864
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0.18	0.14	0.66	0.37

Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

In TEUR	31. Dezember 2023	31. Dezember 2022
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.662	667.929
Immaterielle Vermögenswerte	175.736	212.864
Sachanlagen	43.261	50.265
Finanzielle Vermögenswerte	27.280	18.537
Sonstige Vermögenswerte	19.530	11.922
Aktive latente Steuern	18.596	2.126
Summe langfristige Vermögenswerte	952.065	963.644
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.966	18.295
Sonstige Vermögenswerte	52.366	19.392
Steuerforderungen	2.892	3.335
Finanzielle Vermögenswerte	9.423	7.038
Zahlungsmittel und -äquivalente	72.822	160.997
Summe kurzfristige Vermögenswerte	159.468	209.057
Summe Aktiva	1.111.533	1.172.702

Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

In TEUR	31. Dezember 2023	31. Dezember 2022
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	174.000	186.516
Kapitalrücklage	105.234	236.849
Verlustvortrag	(95.188)	(209.203)
Cashflow Hedge	929	(1.620)
Währungsumrechnungsrücklagen	1.614	3.003
Rücklage eigene Anteile	(102.929)	(100.263)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	83.660	115.282
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	389	530
Finanzverbindlichkeiten	432.149	519.346
Abgegrenzte Umsatzerlöse	41.367	24.151
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.486	2.081
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13	3.119
Passive latente Steuern	39.693	33.852
Summe langfristige Verbindlichkeiten	516.098	583.079
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	9.503	9.013
Finanzverbindlichkeiten	97.274	113.295
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.016	8.875
Abgegrenzte Umsatzerlöse	314.797	288.138
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	73.067	42.385
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.125	11.537
Steuerverbindlichkeiten	993	1.098
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	511.775	474.341
Summe Verbindlichkeiten	1.027.873	1.057.420
Summe Passiva	1.111.533	1.172.702

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q4 2023	Q4 2022	GJ 2023	GJ 2022
Gewinn vor Ertragsteuern	36.505	45.650	147.455	116.689
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.528	13.638	55.358	53.741
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(761)	(1.291)	349	7.285
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	693	1.524	758	5.887
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	7.554	7.767	21.842	27.632
Netto-Finanzierungskosten	4.153	2.539	15.483	21.514
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	22.670	32.024	43.875	61.714
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(5.527)	(9.434)	(9.630)	(43.705)
Gezahlte Ertragssteuern	(14.946)	(11.844)	(45.624)	(46.413)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	63.869	80.573	229.865	204.343
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.025)	(2.012)	(5.607)	(8.845)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(13.843)	0	(15.881)	0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	0	0	(8.073)	(1.977)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(14.868)	(2.012)	(29.561)	(10.821)
Rückzahlung von Fremdmitteln	0	0	(100.000)	(470.376)
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	0	0	0	184.323
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(5.914)	(3.201)	(11.079)	(9.461)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(2.537)	(2.072)	(14.409)	(14.200)
Erwerb eigener Anteile	(46.691)	0	(161.902)	(300.088)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(55.142)	(5.274)	(287.390)	(609.802)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(6.142)	73.287	(87.087)	(416.280)
Wechselkursbedingte Veränderung	(927)	(2.151)	(1.088)	25.551
Veränderung aus Risikovorsorge	0	888	0	1.193
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	79.891	88.973	160.997	550.533
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	72.822	160.997	72.822	160.997