



# TeamViewer

## Quartalsmitteilung Q2 | 2021

GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 3. August 2021

### Q2/H1 2021: TeamViewer mit hochprofitablem Wachstum und deutlichem Fortschritt beim Aufbau einer globalen Tech-Marke

- Billings (fakturierte Umsätze) steigen nach außerordentlich starkem Vorjahreszeitraum währungsbereinigt um 18% in Q2 und 22% in H1
- Adjusted EBITDA-Marge von 47% in Q2 und 55% in H1 verdeutlicht branchenweit führende Profitabilität
- Abonnentenzahl steigt in Q2 bei stabiler Kündigungsquote um 20.000 auf 623.000
- Ausbau des Augmented-Reality-(AR)- Portfolios durch erfolgreiche Akquisitionen
- SAP-Partnerschaft: AR-Technologie ermöglicht neue Anwendungsfälle für Kunden in der produzierenden und verarbeitenden Industrie
- Gesteigerte globale Markenbekanntheit durch Aktivierung wegweisender Sportpartnerschaften
- Technologieexpertin Hera Kitwan Siu als neues Aufsichtsratsmitglied vorgeschlagen
- Prognose für das Gesamtjahr unverändert

#### Kennzahlen

Mio. EUR, falls nicht anders bezeichnet	Q2 21	Q2 20	Δ	Δ währungs- bereinigt	H1 21	H1 20	Δ	Δ währungs- bereinigt
Billings (non-IFRS)	121,6	105,9	+15%	+18%	268,1	225,7	19%	+22%
Adj. EBITDA (non-IFRS)	57,0	57,3	0%		147,0	131,1	12%	
Adj. EBITDA Marge (%)	46,9%	54,0%	-7 PP		54,8%	58,1%	-3 PP	
Umsatzerlöse (IFRS)	122,8	114,7	7%		241,2	217,4	11%	
Levered Free Cash Flow	32,2	44,4	-27%		57,3	79,5	-28%	
Abonnenten (Tsd., 30. Juni)	623	534	+17%					
Mitarbeiter (vZÄ, 30. Juni)	1.472	1.051	+40%					

«Das Geschäft hat sich im Juni sehr positiv entwickelt, daher sind wir zuversichtlich, dass wir unseren erfolgreichen Wachstumskurs in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen und unsere Ziele erreichen. Auch bei der Umsetzung unserer Strategie sind wir ein gutes Stück vorangekommen: Wir haben große Fortschritte beim Aufbau einer globalen Tech-Marke erzielt und unsere Position als führender Anbieter von AR-Lösungen für Industriekunden weiter ausgebaut. Insbesondere weitere Akquisitionen sowie die ersten Sponsoringaktivitäten im Rahmen unserer wegweisenden Sportpartnerschaften haben unsere globale Präsenz und Markenbekanntheit gesteigert.»

---

Oliver Steil, CEO von TeamViewer

«Im zweiten Quartal haben wir erheblich in unser zukünftiges Wachstum investiert und behaupten unsere branchenweit führende Profitabilität. Dank Investitionen in unseren Vertrieb sowie einer anziehenden Nachfrage im Enterprise-Segment gehen wir mit einer positiven Wachstumsdynamik in die zweite Jahreshälfte.»

---

Stefan Gaiser, CFO von TeamViewer

## Geschäftsentwicklung

Im zweiten Quartal sind TeamViewers Billings gegenüber dem Vorjahrszeitraum um 15% und währungsbereinigt um 18% gestiegen. Während das Unternehmen die meisten neuen Abonnenten aus der ersten Welle des Corona-Lockdowns 2020 halten konnte, war das Volumen einzelner Vertragsverlängerungen im April und Mai niedriger als ursprünglich erwartet. Dieser Einmaleffekt betraf alle Regionen und führte dazu, dass Kunden ihre im Vorjahr erworbenen Kapazitäten für Home-Office-Lösungen etwas verringerten. Im Juni zog die Geschäftsentwicklung wieder deutlich an. Das ist zum einen auf eine beträchtliche Zunahme der Volumina bei den Vertragsverlängerungen und zum anderen auf einen sehr starken Anstieg neuer Vertragsabschlüsse im Enterprise-Segment zurückzuführen. Die Geschäftsentwicklung in den anderen Vertriebskanälen war im ersten Halbjahr insgesamt positiv. Dies zeigte sich in stabilen bis leicht höheren durchschnittlichen Vertragswerten sowie guten Volumina bei den Vertragsverlängerungen und stabilen Kündigungsquoten. Durch erfolgreiche Kundenbindung und Neukundengewinnung stieg die Abonnentenzahl im zweiten Quartal insgesamt auf rund 623.000.

### ***Ausbau des Lösungsportfolios und erfolgreiche Akquise von Großkunden sind wichtige Wachstumstreiber für das Enterprise-Segment***

TeamViewers Investitionen in die Erweiterung des Portfolios um Lösungen für die Digitalisierung von Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zahlen sich aus. Immer mehr international tätige Unternehmen vertrauen auf TeamViewers Angebot. Die Zahl der Abonnenten mit einem jährlichen Vertragsvolumen von über 10.000 EUR stieg auf 2.252 (30. Juni 2020: 1.457). Dabei wurden bestehende Verträge weiter ausgebaut und neue Großkunden gewonnen.

Beispielsweise nutzt die Heidelberger Druckmaschinen AG, ein weltweit führender Hersteller von Druckmaschinen und Lösungen für die Printmedienindustrie, TeamViewer, um sich weltweit aus der Ferne mit ihrer Software-Lösung sowie Maschinen zu verbinden. So kann das Unternehmen rund um die Uhr schnellen technischen Support leisten, teure Ausfallzeiten reduzieren und die Produktivität seiner Kunden steigern.

TeamViewers großer Abonnentenstamm bietet umfangreiche Anknüpfungspunkte für Up- und Cross-Selling-Aktivitäten mit weltweit operierenden Bestandskunden. Dies ist ein wichtiger Wachstumstreiber für das Enterprise-Segment, der sich in einer starken Pipeline für weitere Tensor- und Augmented-Reality-Abschlüsse ausdrückt.

Ein weiteres Beispiel für den Ausbau des Lösungsangebots ist die neue Customer-Engagement-Software TeamViewer Engage. Hierbei handelt es sich um eine Anwendung, die durch die Übernahme von Xaleon hinzugekommen ist. Sie ergänzt das Angebot von TeamViewer um eine besondere Form des DSGVO-konformen Screensharings. Dabei erfüllt das Produkt die steigende Nachfrage nach Online-Kundeninteraktion entlang der gesamten Customer Journey. Mit Hilfe von TeamViewer Engage können physische Vertriebs- und Kundendienstprozesse als wichtiger Teil der Wertschöpfungskette in allen Branchen durch digitale Prozesse ersetzt werden. Der kontinuierliche Ausbau des Lösungsportfolios ist ein wichtiger Pfeiler für TeamViewers Wachstums.

### ***Entwicklung eines führenden Anbieters von AR-Lösungen durch Akquisitionen und strategische Partnerschaft mit SAP***

In der ersten Jahreshälfte konzentrierte sich TeamViewer bei der Erweiterung seines Lösungsportfolios insbesondere auf den Ausbau der führenden Position im schnell wachsenden Markt für AR-Anwendungen im Enterprise-Umfeld. Wichtige Hebel waren hierbei weitere Übernahmen sowie eine neue strategische Partnerschaft.

Zusätzlich zur Akquisition von Upskill, dem US-Pionier für industrielle AR-Lösungen, erwarb TeamViewer Viscopic, einen Innovationsführer für Mixed Reality-Anwendungen und interaktive 3D-Visualisierung. Mit Upskill deckt TeamViewer weitere Industriebereiche ab und baut seine Präsenz in Nordamerika weiter aus. Darüber hinaus ermöglichen die interaktiven 3D-Visualisierungsfunktionen von Viscopic zusätzliche Anwendungsfälle in der Produktion, bei Schulungen und in der Qualitätssicherung.

Neben den erfolgreichen Akquisitionen ist TeamViewer eine strategische Partnerschaft mit SAP eingegangen, um die digitale Transformation von Arbeitsplätzen und Prozessen im Kontext von SAPs Industry Cloud voranzutreiben. In diesem Zusammenhang wird TeamViewer Frontline, TeamViewers AR-

basierte Workflow- und Remote-Support-Suite, in SAPs Lösungen für Asset- und Service-Management integriert. Damit unterstreicht die Partnerschaft die führende Position von TeamViewer im Bereich der Enterprise-AR-Lösungen sowie deren Skalierbarkeit über verschiedene Anwendungsfälle und Applikationen hinweg. Dies macht TeamViewers AR-Lösungen für potenzielle Kunden noch interessanter. Bereits heute haben Kunden wie die Coca-Cola Hellenic Bottling Company und DB Schenker TeamViewer Frontline in ihre SAP-Systeme integriert.

### ***Aktivierung der globalen Sportpartnerschaften***

Die Erschließung neuer Vertriebskanäle und die Entwicklung zusätzlicher Anwendungsfälle sind weitere wichtige strategische Initiativen. Das Unternehmen startete offiziell seine Sponsoring-Partnerschaften mit zwei der weltweit bekanntesten Marken im Profisport: Manchester United und den Rennteams von Mercedes in der Formel 1 und Formel E. Beide Partner haben bereits das neue Branding ihrer Teams mit dem TeamViewer-Logo präsentiert. Als Teil des Sponsoring-Pakets wurden weltweit Marketingaktivitäten auf allen Kommunikationskanälen gestartet. Dies führte zu einer wesentlichen Steigerung der globalen Sichtbarkeit der Marke TeamViewer. Das Branding von TeamViewer erzielte allein bei den beiden Formel-1-Rennen in Monaco und Baku einen Werbeäquivalenzwert (AVE) von mehr als 20 Mio. USD. Die Launch-Kommunikation erreichte weltweit rund 5 Mio. Menschen über die Instagram- und Facebook-Kanäle des Mercedes-AMG Petronas Formula One Teams. Die Medienberichterstattung zur Auftaktkommunikation mit Manchester United wurde ca. 30 Mio. mal angesehen. Zusätzlich generierten die Social-Media-Kanäle des Vereins weltweit rund 8,4 Millionen Ansichten.

Diese Aktivitäten stellen jeweils den Beginn einer fünfjährigen Partnerschaft dar, die es TeamViewer ermöglichen wird, seine Marke und seine Technologie einer breiten globalen Fangemeinde zu präsentieren – insbesondere in den Wachstumsregionen APAC und Americas.

### ***Verstärkung des Managementteams***

Im zweiten Quartal hat TeamViewer seinen Vorstand erfolgreich erweitert und Lisa Agona als globale Marketing-Chefin (CMO) und Mitglied des Senior Leadership Teams (SLT) gewonnen. Außerdem wurden Patricia Nagle als neue Leiterin für die Region Nord- und Südamerika an Bord geholt und Georg Beyschlag zum Executive Vice President Strategy & Corporate Development ernannt. Ziel der Erweiterung des Senior Leadership Teams ist es, die strategischen Initiativen und Geschäftsentwicklung zu beschleunigen.

### ***Technologieexpertin Hera Kitwan Siu als neues Mitglied des Aufsichtsrates vorgeschlagen***

TeamViewer gab heute auch Veränderungen im Aufsichtsrat bekannt. Der Nominierungs- und Vergütungsausschuss des Unternehmens hat Frau Hera Kitwan Siu, Mitglied des Boards der „The Goodyear Tire & Rubber Company“, als neues Mitglied des TeamViewer-Aufsichtsrats vorgeschlagen. Vorbehaltlich ihrer gerichtlichen Bestellung wird Siu die Nachfolge von Holger Felgner antreten, der mit sofortiger Wirkung aus dem Gremium ausscheidet. Felgner, der dem Aufsichtsrat seit 2019 angehört, wird sich auf seine Arbeit als Co-CEO von Chrono24, dem führenden Online-Marktplatz für Luxusuhren, konzentrieren.

Siu hatte verschiedene Führungspositionen bei global führenden Technologie- und Software-Unternehmen wie SAP und Nokia inne. Zuletzt war sie CEO des Chinageschäfts von Cisco Systems und bringt ihre Expertise als Beraterin bei verschiedenen Technologieunternehmen ein – unter anderem bei der Digital China Group. Neben ihrer Rolle im Goodyear-Board ist sie auch Mitglied der Boards von Vallourec S.A., Frankreich, sowie Qingdao Alnnovations, China.

„Wir freuen uns sehr, Frau Siu für den Aufsichtsrat von TeamViewer vorzuschlagen. Sie ist eine herausragende Führungspersönlichkeit mit einer beeindruckenden Erfolgsbilanz in Spitzenpositionen der Tech-Industrie. Sie bringt technologisches Fachwissen und profunde Kenntnis des APAC-Marktes mit – dies ist sehr wertvoll für TeamViewer, zumal Asien eine der wichtigsten Wachstumsregionen des Unternehmens ist“, sagt Abraham Peled, Vorsitzender des Aufsichtsrates. "Im Namen des Aufsichtsrates, der Aktionäre und des Senior Leadership Teams von TeamViewer möchte ich zudem Holger Felgner für sein langjähriges Engagement danken. Sein persönlicher Einsatz und seine Führungsstärke in verschiedenen Rollen seit Gründung des Unternehmens haben TeamViewer zu dem gemacht, was es heute ist. Wir wünschen ihm für seine weitere berufliche Zukunft alles Gute.“

## Finanzergebnisse

TeamViewer erzielte Billings in Höhe von 121,6 Mio. EUR im zweiten Quartal und 268,1 Mio. EUR im ersten Halbjahr. Das entspricht einem währungsbereinigten Wachstum von 18% bzw. 22% gegenüber den jeweiligen Vorjahreszeiträumen, in denen der Ausbruch der Pandemie zu einer erheblichen Zusatznachfrage geführt hatte. Aufgrund eines Einmaleffekts durch niedrigere Volumina bei den Vertragsverlängerungen zwischen März und Mai sank die Net Retention Rate zum 30. Juni 2021 auf 95% und währungsbereinigt auf 98%. Gleichwohl stiegen die Billings mit Großkunden in den letzten zwölf Monaten um 66% auf 67,4 Mio. EUR, während die Anzahl dieser Kunden im gleichen Zeitraum um 55% auf 2.252 anstieg. Der Anteil der Großkunden-Verträge mit einem Wert von mehr als 50.000 EUR pro Jahr hat sich auf 46% erhöht.

Die Umsatzerlöse – ohne Berücksichtigung der Erlöse aus den mittlerweile eingestellten Lizenzverkäufen – stiegen im zweiten Quartal um 20% auf 122,3 Mio. EUR und in den ersten sechs Monaten um 28% auf 238,9 Mio. EUR. Diese Umsätze entsprechen jeweils 99% der Gesamtumsatzerlöse von 122,8 Mio. EUR im zweiten Quartal und 241,2 Mio. EUR im ersten Halbjahr.

### Billings und Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. EUR	Q2 21	Q2 20	Δ	Δ währungs- bereinigt	H1 21	H1 20	Δ	Δ währungs- bereinigt
<b>Billings</b> (non-IFRS)	<b>121,6</b>	<b>105,9</b>	<b>+15%</b>	<b>+18%</b>	<b>268,1</b>	<b>225,7</b>	<b>19%</b>	<b>+22%</b>
EMEA	63,8	56,1	+14%	+14%	150,6	124,9	21%	+21%
AMERICAS	38,5	32,8	+17%	+26%	83,4	71,0	17%	+27%
APAC	19,2	17,0	+13%	+16%	34,2	29,8	15%	+17%
<b>Umsatzerlöse</b> (IFRS)	<b>122,8</b>	<b>114,7</b>	<b>+7%</b>		<b>241,2</b>	<b>217,4</b>	<b>11%</b>	
EMEA	65,3	63,1	+4%		128,5	119,5	8%	
AMERICAS	42,1	37,2	+13%		82,2	70,4	17%	
APAC	15,4	14,5	+6%		30,4	27,5	10%	

Mit einem Adjusted EBITDA von 57,0 Mio. EUR im zweiten Quartal und 147,0 Mio. EUR im ersten Halbjahr blieb die operative Profitabilität auf sehr hohem Niveau, während TeamViewer weiterhin in alle Bereiche investierte und die Belegschaft weltweit auf fast 1.500 Vollzeitmitarbeiter anstieg. Vor allem die höheren Investitionen in Marketing und Forschung & Entwicklung führten zu einer Adjusted EBITDA-Marge von 47% im zweiten Quartal und 55% im ersten Halbjahr sowie zu einem niedrigeren operativen Cashflow im Vergleich zum Vorjahr. Gleichzeitig wirkten sich folgende Faktoren positiv auf den Cashflow aus: geringere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, geringere Investitionsausgaben und niedrigere Zinszahlungen in der ersten Jahreshälfte trotz zusätzlicher Fremdmittel in Höhe von 400 Mio. EUR, die durch ein ESG-gekoppeltes Schulscheindarlehen und ein bilaterales Darlehen im ersten Quartal aufgenommen wurden. Im zweiten Quartal stiegen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 28,2 Mio. EUR auf 465,6 Mio. EUR. Der Netto-Verschuldungsgrad sank auf das 1,5-fache, was dem Unternehmen weitere finanzielle Flexibilität für die Umsetzung seiner Wachstumsinitiativen verschafft.

## Ausblick

Auf Basis der starken Wachstumsdynamik zum Ende des zweiten Quartals, des erweiterten Lösungsportfolios und der Investitionen in Vertrieb und Marketing bestätigt TeamViewer seine Jahresprognose am unteren Ende der folgenden Spannen:

- Billings zwischen 585 Mio. EUR und 605 Mio. EUR
- Umsatzerlöse zwischen 525 Mio. EUR und 540 Mio. EUR.

Der Ausblick basiert auf der Annahme eines US-Dollarkurses von 1,20 pro EUR und weitgehend stabilen sonstigen Währungen. Die Adjusted EBITDA-Marge wird voraussichtlich zwischen 49 % und 51 % der Gesamtjahres-Billings liegen.

Darüber hinaus bestätigt TeamViewer seine langfristigen Ambitionen. Das Unternehmen ist bestens positioniert, um in den sehr attraktiven Wachstumsmärkten rund um die Themen Digitalisierung, Konnektivität und Industrie 4.0 über alle Kundensegmente hinweg zu wachsen. TeamViewer hat umfassende Maßnahmen ergriffen, um diese Märkte weiter zu durchdringen und nachhaltig zu wachsen. Das Unternehmen will im Jahr 2023 Billings von mehr als 1 Mrd. EUR erreichen. Über 2023 hinaus strebt das Unternehmen ein hohes Billings-Wachstum von mindestens 25% pro Jahr an.

## Zusätzliche Informationen

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind ungeprüft.

### Telefonkonferenz

Der Vorstand der TeamViewer AG wird die Ergebnisse am 3. August 2021 um 9.00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren erläutern. Der Audio-Webcast kann über [www.webcast-egs.com/teamviewer20210803](http://www.webcast-egs.com/teamviewer20210803) verfolgt werden. Eine Aufzeichnung sowie die begleitende Präsentation werden anschließend auf der Investor-Relations-Website [ir.teamviewer.com](http://ir.teamviewer.com) zur Verfügung stehen.

###

## 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 Privatnutzern, für die die Software kostenlos angeboten wird, hat TeamViewer mehr als 600.000 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 weltweit auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit rund 1.500 Mitarbeiter. Im Jahr 2020 verzeichnete TeamViewer fakturierte Umsätze (Billings) in Höhe von 460 Mio. EUR. Die TeamViewer AG (TMV) ist als MDAX-Unternehmen an der Frankfurter Börse notiert. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie unter [www.teamviewer.com](http://www.teamviewer.com).

### Kontakt

#### Pressekontakt

**Martina Dier**

Leiterin Kommunikation

Tel.: +49 (0)7161 97200 10

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

#### Investor Relations TeamViewer

**Carsten Keller**

Leiter Investor Relations and Capital Markets

Tel.: +49 (0)151 1941 7780

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

## Finanzkalender

---

Q3 2021 Ergebnis

9. November 2021

---



## 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 und wir verpflichten uns nicht, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten. Unsere tatsächlichen 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 angegebenen Zahlen sind ungeprüft.

### Alternative Leistungskennzahlen

Dieses Dokument enthält bestimmte alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures bzw. „APMs“) wie Billings und Adjusted EBITDA, die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden. TeamViewer stellt APMs dar, da diese Kennzahlen vom Management für die Überwachung, Beurteilung und Steuerung der Geschäftsentwicklung verwendet werden und da das Management der Auffassung ist, dass diese Kennzahlen ein tiefergehendes Verständnis über die zugrunde liegenden Ergebnisse von TeamViewer und die damit verbundenen Trends vermitteln. Die Definitionen dieser APMs sind möglicherweise nicht mit anderen ähnlich benannten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und haben Einschränkungen als Analyseinstrumente und sollten daher nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse von TeamViewer betrachtet werden, wie sie nach IFRS oder HGB berichtet werden. APMs wie Billings und Adjusted EBITDA stellen keine Kennzahlen für die Ertragslage oder die Liquidität von TeamViewer nach IFRS oder HGB dar und sollten nicht als Alternativen für das Periodenergebnis oder andere Leistungskennzahlen herangezogen werden, die gemäß IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelt werden, oder als Alternativen zum Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit.

TeamViewer hat die nachstehenden APMs jeweils wie folgt definiert:

„Billings“ stellen den Wert (netto) der fakturierten Güter und Dienstleistungen dar, die den Kunden innerhalb einer Periode berechnet werden und einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 darstellen. Billings berechnen sich aus dem Umsatz nach IFRS, bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse.

„Adjusted EBITDA“ 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 stehen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstigen wesentlichen Sondereffekten, die separat dargestellt werden, um die grundlegende operative Entwicklung des Unternehmens darzustellen.

"Adjusted EBITDA-Marge" bezeichnet das Adjusted EBITDA, ausgedrückt als Prozentsatz der Billings.

## Operative und weitere finanzielle Kennzahlen mit Informationscharakter

Dieses Dokument enthält ferner bestimmte operative Kennzahlen, wie Net Retention Rate, und weitere finanzielle Kennzahlen, die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden („weitere finanzielle Kennzahlen“). TeamViewer stellt diese operativen Kennzahlen und weiteren finanziellen Kennzahlen zu Informationszwecken dar, da sie vom Management für die Überwachung, Beurteilung und Steuerung der Geschäftsentwicklung verwendet werden. Die Definitionen dieser operativen und weiteren finanziellen Kennzahlen sind unter Umständen nicht mit anderen ähnlich benannten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und haben Einschränkungen als Analyseinstrumente und sollten daher nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse, Ertragslage oder Liquidität von TeamViewer betrachtet werden, wie sie nach IFRS oder HGB berichtet werden.

TeamViewer definiert diese operativen Kennzahlen und weiteren finanziellen Kennzahlen mit Informationscharakter wie folgt:

„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 sowie für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten bezahlte Zinsen.

Der "Netto-Verschuldungsgrad" setzt die Nettofinanzverbindlichkeiten (definiert als die Summe der zinstragenden kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) des Konzerns ins Verhältnis zum Adjusted EBITDA.

Die "Net Retention Rate" oder "NRR" wird ermittelt als jährlich wiederkehrende Billings im Betrachtungszeitraum der letzten zwölf Monate (inkl. Abonnement-Verlängerungen, Up- und Cross-Selling Aktivitäten), die den beibehaltenen Abonnenten aus der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode zugeordnet werden, geteilt durch die gesamten wiederkehrenden Billings aller Abonnenten der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode. (Hinweis: TeamViewer hat die NRR-Definition mit Beginn des Geschäftsjahres 2021 geändert, um eine direkte Herleitung aus den berichteten jährlich wiederkehrenden Billings zu ermöglichen.)

„Retained Billings“ sind jährlich wiederkehrende Billings (Verlängerungen, Up- & Cross-Sell) an Bestandsabonnenten, die im vorangegangenen 12-Monats-Zeitraum bereits Abonnenten waren.

„New Billings“ sind jährlich wiederkehrende Billings, die Neu-Abonnenten zuzurechnen sind.

„Non-Recurring Billings“ sind nicht jährlich wiederkehrende Billings, wie z. B. professionelle Dienstleistungen und Hardwareverkäufe.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In TEUR	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>122.830</b>	<b>114.729</b>	<b>241.160</b>	<b>217.446</b>
Umsatzkosten	(18.573)	(16.218)	(36.954)	(30.285)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>104.257</b>	<b>98.511</b>	<b>204.207</b>	<b>187.161</b>
Sonstige Erträge	566	68	2.060	521
Forschungs- und Entwicklungskosten	(16.182)	(9.648)	(29.996)	(19.121)
Vertriebskosten	(26.177)	(17.762)	(50.802)	(33.467)
Marketingkosten	(18.307)	(9.043)	(31.302)	(17.733)
Verwaltungskosten	(12.869)	(13.771)	(26.545)	(26.600)
Sonstige Aufwendungen	1.215	(154)	(1.863)	(291)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.457)	(3.366)	(7.952)	(8.523)
<b>Operativer Gewinn</b>	<b>29.046</b>	<b>44.836</b>	<b>57.807</b>	<b>81.947</b>
Finanzerträge	130	111	533	151
Finanzaufwendungen	(4.607)	(5.376)	(9.855)	(13.507)
Währungserträge	2.520	3.651	7.258	9.349
Währungsaufwendungen	2.511	5.005	(16.207)	(8.248)
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>	<b>29.600</b>	<b>48.227</b>	<b>39.536</b>	<b>69.692</b>
Ertragssteuern	(14.922)	(17.890)	(21.612)	(27.229)
<b>Konzernergebnis</b>	<b>14.679</b>	<b>30.337</b>	<b>17.925</b>	<b>42.463</b>
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	200.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000
<b>Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	<b>0,07</b>	<b>0,15</b>	<b>0,09</b>	<b>0,21</b>
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	200.417.354	200.000.000	200.491.417	200.000.000
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)</b>	<b>0,07</b>	<b>0,15</b>	<b>0,09</b>	<b>0,21</b>

**Konzernbilanz**

In TEUR

30. Juni 2021

31. Dezember 2020

<i>Langfristige Vermögenswerte</i>		
Geschäfts- oder Firmenwert	666.902	646.793
Immaterielle Vermögenswerte	265.333	255.330
Sachanlagen	45.188	40.469
Finanzielle Vermögenswerte	4.490	4.516
Sonstige Vermögenswerte	1.013	857
Aktive latente Steuern	275	159
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>983.201</b>	<b>948.124</b>
<i>Kurzfristige Vermögenswerte</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.500	19.667
Sonstige Vermögenswerte	39.342	7.594
Steuerforderungen	1.369	52
Finanzielle Vermögenswerte	1.166	4.456
Zahlungsmittel und -äquivalente	465.572	83.531
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>520.949</b>	<b>115.301</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.504.151</b>	<b>1.063.425</b>

Konzernbilanz (Fortsetzung)

In TEUR

30. Juni 2021

31. Dezember 2020

	30. Juni 2021	31. Dezember 2020
<b><i>Eigenkapital</i></b>		
Gezeichnetes Kapital	201.071	201.071
Kapitalrücklage	395.127	366.898
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(308.930)	(326.854)
Cashflow Hedge	(61)	(61)
Währungsumrechnungsrücklagen	262	(343)
<b>Den Aktionären der TeamViewer AG zustehendes Eigenkapital</b>	<b>287.469</b>	<b>240.711</b>
<b><i>Langfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	357	433
Finanzverbindlichkeiten	853.706	440.153
Abgegrenzte Umsatzerlöse	691	361
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	3.442	1.614
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13.932	0
Passive latente Steuern	30.199	29.186
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>902.327</b>	<b>471.747</b>
<b><i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i></b>		
Rückstellungen	2.161	2.225
Finanzverbindlichkeiten	33.253	82.099
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.160	8.304
Abgegrenzte Umsatzerlöse	237.202	214.811
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	31.018	39.120
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.264	29
Steuerverbindlichkeiten	296	4.378
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>314.354</b>	<b>350.966</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>1.216.681</b>	<b>822.714</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>1.504.151</b>	<b>1.063.425</b>

Konzern-Kapitalflussrechnung

In TEUR	H1 2021	H1 2020
<b><i>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</i></b>		
Gewinn vor Ertragsteuern	39.536	69.692
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	24.622	19.322
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(140)	(978)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	10.838	(3.301)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	28.229	20.412
Netto-Finanzierungskosten	9.321	13.356
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	22.721	6.800
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(29.571)	2.355
Gezahlte Ertragssteuern	(29.546)	(17.666)
<b>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</b>	<b>76.011</b>	<b>109.990</b>
<b><i>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</i></b>		
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(8.380)	(14.944)
Auszahlungen für den Erwerb langfristiger finanzieller Vermögenswerte	0	(51)
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	(23.383)	0
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(31.763)</b>	<b>(14.995)</b>

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)

In TEUR	H1 2021	H1 2020
<b><i>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</i></b>		
Rückzahlungen von Fremdmitteln	(52.730)	0
Einzahlungen aus Fremdmitteln	400.000	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(3.620)	(1.757)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(6.744)	(13.636)
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>336.906</b>	<b>(15.393)</b>
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente</b>		
Wechselkursbedingte Veränderung	1.780	(531)
Veränderung aus Risikovorsorge	(894)	(471)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	83.531	71.153
<b>Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende</b>	<b>465.572</b>	<b>149.755</b>