



Ergebnisse Q2/6M 2024



GÖPPINGEN, Deutschland, 31. Juli 2024

TeamViewer mit starkem zweitem Quartal und anhaltender Enterprise-Dynamik; Prognose für 2024 bekräftigt

- Umsatzwachstum von 6% (9% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr auf 164,1 Mio. EUR; anhaltendes Wachstum in allen Regionen
- Bereinigtes EBITDA steigt auf 67,5 Mio. EUR mit bereinigter EBITDA-Marge von 41%
- Enterprise-Umsatz steigt im Jahresvergleich um 19% (21% währungsbereinigt); weiterer Anstieg der Enterprise-NRR auf 116%
- SMB-Umsatz 3% (6% währungsbereinigt) über Vorjahr
- Prognose für das Geschäftsjahr 2024 erneut bekräftigt

Oliver Steil, TeamViewer CEO

« Q2 2024 war ein starkes Quartal mit besonders gutem Enterprise-Geschäft und positiven Entwicklungen in der Americas-Region. Die intensiven Vorarbeiten der vergangenen Quartale haben sich ausgezahlt und wir konnten zahlreiche neue Verträge abschließen, darunter überdurchschnittlich viele mit hohen Vertragsvolumina. In diesem Bereich sind die Billings über die letzten zwölf Monate um 60% gestiegen. Auch Billings mit Neukunden sind stark gewachsen. Insbesondere im industriellen Umfeld gab es ein hohes Interesse an unseren Software-Lösungen, und Kunden schließen vermehrt Verträge mit längeren Laufzeiten ab. Dies unterstreicht die Relevanz unserer Lösungen für die digitale Transformation und das Vertrauen der Kunden in unsere Produkte. »

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

« Wir haben das zweite Quartal mit einem starken Ergebnis abgeschlossen. Der Umsatz ist währungsbereinigt im Jahresvergleich um 9% gestiegen und wir haben eine starke bereinigte EBITDA-Marge von 41% erzielt. Damit sind wir weiterhin hochprofitabel gewachsen, während wir gleichzeitig in unser Enterprise-Geschäft investiert haben. Wir rechnen mit einer weiteren Verbesserung der Profitabilität in der zweiten Jahreshälfte und sind weiterhin überzeugt, unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024 zu erfüllen. Außerdem konnten wir die Laufzeit unseres Kreditrahmens (RCF) in Höhe von 450 Mio. EUR erfolgreich um weitere zwei Jahre bis 2029 verlängern. Dies spiegelt das Vertrauen in unser Geschäftsmodell und unsere Strategie wider. Wir konnten dadurch unser Fälligkeitsprofil zusätzlich verbessern und eine solide Grundlage für nachhaltig profitables Wachstum schaffen. »

Wichtige Kennzahlen (Konzern, ungeprüft)

	Q2 2024	Q2 2023	Δ Vorjahr	H1 2024	H1 2023	Δ Vorjahr
Vertriebskennzahlen						
Umsatz (in Mio. EUR)	164,1	154,2	+6% (+9% cc ¹)	325,8	305,5	+7% (+9% cc ¹)
Annual Recurring Revenue (ARR) (in Mio. EUR)	667,0	626,2	+7%	667,0	626,2	+7%
Billings (in Mio. EUR)	158,3	150,6	+5% (+5% cc ²)	332,8	327,3	+2% (+2% cc ²)
Anzahl der Abonnenten (Stichtag) (in Tausend)	642	633	+1%	642	633	+1%
Net Retention Rate (NRR LTM)	102%	109%	-7pp	102%	109%	-7pp
Gewinn- und Margenkennzahlen						
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	67,5	63,8	+6%	132,7	127,9	+4%
Bereinigte EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	41%	41%	Opp	41%	42%	-1pp
EBITDA (in Mio. EUR)	60,2	53,4	+13%	113,2	107,5	+5%
EBITDA-Marge (EBITDA in % des Umsatzes)	37%	35%	+2pp	35%	35%	Opp
EBIT (in Mio. EUR)	45,9	39,4	+17%	84,7	79,8	+6%
EBIT-Marge (EBIT in % des Umsatzes)	28%	26%	+2pp	26%	26%	Opp
Cashflow Kennzahlen						
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	69,6	52,6	+32%	119,1	111,5	+7%
Cashflow aus Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	-5,2	-3,8	+36%	-7,0	-12,7	-45%
Levered Free Cashflow (FCFE)	60,8	47,3	+29%	101,4	98,7	+3%
Cash Conversion (FCFE / Bereinigtes (Umsatz) EBITDA)	90%	74%	+16pp	76%	77%	-1pp
Zahlungsmittel und -äquivalente (in Mio. EUR)	45,9	71,9	-36%	45,9	71,9	-36%
Sonstige Kennzahlen						
F&E-Aufwendungen (in Mio. EUR)	-18,9	-19,9	-5%	-38,7	-38,8	0%
Mitarbeiter, FTE (Ende der Berichtsperiode)	1.575	1.421	+11%	1.575	1.421	+11%
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,16	0,20	-16%	0,30	0,33	-8%
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,24	0,22	+8%	0,46	0,44	+6%

¹ Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

² Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

Unternehmensentwicklung

Im zweiten Quartal hat sich TeamViewer stark auf das Enterprise-Geschäft konzentriert und konnte viele der in den Vorquartalen begonnenen Projekte abschließen. Basierend auf bestehenden erfolgreichen Anwendungsfällen konnte das Unternehmen in allen Regionen und Branchen signifikant expandieren. Es gelang TeamViewer, neue große Enterprise-Kunden zu gewinnen und bestehende Verträge auszubauen. Dabei zeigte die AMERICAS-Region besondere Dynamik. Beispielsweise setzt die Performance Food Group, ein führender US-amerikanischer Nahrungsmittel- und Getränkeanbieter, für die Fernwartung von industriellen Kühlanlagen auf

TeamViewer Tensor. Ebenfalls in den USA nutzen zwei globale Marktführer im Pharma- und Konsumgüterbereich nun die Vision-Picking-Lösung von TeamViewer Frontline zur Kommissionierung in ihren Warenlagern. In EMEA konnte TeamViewer eine der drei größten deutschen Banken als Kunden gewinnen, insbesondere dank der Sicherheitsfunktionen seiner Tensor-Lösung. Insgesamt konnte TeamViewer die Billings aus Enterprise-Verträgen mit mehr als 200 TEUR Volumen in den letzten zwölf Monaten signifikant um 60% steigern.

Zugleich ist TeamViewer weitere Technologiepartnerschaften eingegangen, unter anderem mit Sony. Die Integration von TeamViewer in Sony BRAVIA Professional Displays erleichtert die Wartung von kommerziellen Displays etwa in Flughäfen und Einkaufszentren. Im Juni wurde TeamViewer mit dem Microsoft „Partner of the Year Award“ ausgezeichnet. Entscheidend hierfür war der erhebliche Mehrwert, den TeamViewers Integration in Microsoft Teams für Nutzerinnen und Nutzer bietet.

Im Mai stellte TeamViewer Rupert Clayson als neuen Vertriebsleiter für die EMEA-Region vor. Mit seiner Expertise im Enterprise-Software-Geschäft wird er die Vertriebsorganisation in EMEA stärken und weiterentwickeln. Auf der TeamViewer-Hauptversammlung im Juni wurde der Technologie- und Vertriebsexperte Dr. Joachim (Joe) Heel in den Aufsichtsrat des Unternehmens berufen.

Zum Quartalsende zeigte sich, dass sich die kontinuierlichen hohen Investitionen von TeamViewer in die Cybersicherheit des Unternehmens auszahlen. Als TeamViewer mit einem Cyberangriff konfrontiert war, konnte dieser schnell erkannt, untersucht und unterbunden werden. Gemeinsam mit führenden Cybersicherheitsexperten von Microsoft führte TeamViewer eine detaillierte Untersuchung durch. Auf Basis der Ergebnisse konnte TeamViewer bestätigen, dass der Vorfall auf die interne IT-Umgebung des Unternehmens beschränkt war. Weder die separate Produktumgebung noch die Konnektivitätsplattform oder Kundendaten waren betroffen. Durch die schnelle Lösung des Vorfalls und die transparente Kommunikation ist es TeamViewer gelungen, das Vertrauen der Kunden in seine Produkte aufrechtzuerhalten.

Im Juli wurde TeamViewer mit seiner AR-Lösung Frontline im „PAC Innovation Radar“ als Marktführer für AR-Plattformen in der Industrie ausgezeichnet. Die Branchenanalysten würdigten TeamViewer für die relevanten Anwendungsfälle, den Aufbau starker Partnerschaften und die effektive Vertriebsstrategie. Auch das robuste Finanzprofil von TeamViewer floss mit in die Bewertung ein.

Umsatz- und Billings-Entwicklung

Im zweiten Quartal 2024 stieg der **Umsatz** um 6% im Jahresvergleich auf 164,1 Mio. EUR. Währungseffekte aus den Billings von 2023 hatten einen negativen Effekt von 3,3 Mio. EUR in diesem Quartal. Währungsbereinigt stieg der Gesamt-**Umsatz** im Jahresvergleich um 9%.

Die **Billings** beliefen sich auf 158,3 Mio. EUR im Quartal (+5% / +5% währungsbereinigt ggü. VJ) und spiegeln ein starkes Momentum im Enterprise-Bereich wider.

Billings von Neukunden stiegen das dritte Quartal in Folge deutlich (+26% ggü. VJ). Dies verdeutlicht die Fähigkeit von TeamViewer, auch in einem makroökonomisch herausfordernden Umfeld neue Kunden zu gewinnen. Darüber hinaus stiegen die Billings aus Mehrjahresverträgen mit vollständiger Vorauszahlung im Jahresvergleich um 2,7 Mio. EUR und erreichten somit im zweiten Quartal insgesamt 17,4 Mio. EUR (Q2 2023: 14,7 Mio. EUR). Dieser Anstieg ist auf eine erhebliche Nachfrage neuer Kunden nach langfristigen Verträgen zurückzuführen und unterstreicht einmal mehr das Vertrauen in TeamViewer.

SMB- und Enterprise-Entwicklung

Umsatzerlöse und Billings nach Kundensegmenten

EUR m	Q2 2024	Q2 2023	Δ Vorjahr	H1 2024	H1 2023	Δ Vorjahr
SMB						
Umsatz	129,0	124,7	+3% (+6% cc ¹)	257,0	247,2	+4% (+6% cc ¹)
Billings	121,3	121,9	0% (0% cc ²)	263,1	264,6	-1% (0% cc ²)
Enterprise						
Umsatz	35,1	29,4	+19% (+21% cc ¹)	68,8	58,3	+18% (+20% cc ¹)
Billings	37,0	28,7	+29% (+29% cc ²)	69,7	62,7	+11% (+12% cc ²)
Gesamt-Umsatz	164,1	154,2	+6% (+9% cc ¹)	325,8	305,5	+7% (+9% cc ¹)
Gesamt-Billings	158,3	150,6	+5% (+5% cc ²)	332,8	327,3	+2% (+2% cc ²)

¹ Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

² Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

Im **Enterprise**-Geschäft stieg der Umsatz stark und kontinuierlich und erreichte 35,1 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 19% (+21 % währungsbereinigt) im Jahresvergleich. Trotz der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten zeigten die Billings im Enterprise-Bereich ein anhaltendes Momentum über das Quartal hinweg. Zum deutlichen Wachstum der Enterprise-Billings um 29% im Jahresvergleich (+29% währungsbereinigt) trugen unter anderem Neukundengewinne, eine Erweiterung der Kundenbasis sowie größere Vertragsvolumina bei. Analog zum ersten Quartal zeigten insbesondere die Billings mit den höchsten Vertragsvolumina (ACV >200 TEUR) ein sehr starkes Wachstum in Höhe von 60% im Jahresvergleich. Dies unterstreicht die besondere Position von TeamViewer bei großen Unternehmenskunden. Die Enterprise-Kundenbasis wuchs im Jahresvergleich um 10% und erreichte insgesamt 4.342. Darüber hinaus verzeichnete der Enterprise-Bereich ein signifikantes NRR-Wachstum um sequenziell 8 Prozentpunkte auf 116%.

Im zweiten Quartal erreichte das **SMB**-Geschäft einen Umsatz von 129,0 Mio. EUR, was einem Anstieg von 3% (+6% währungsbereinigt) im Jahresvergleich entspricht. Dieser Anstieg wurde durch Preisanpassungen unterstützt, die in den vergangenen zwölf Monaten umgesetzt wurden. Zudem profitierte TeamViewer von einer konstant starken Abonnentenbasis, die im zweiten Quartal 2024 bei 638.000 Abonnenten lag. Die Billings blieben mit 121,3 Mio. EUR stabil (0% / 0% währungsbereinigt). Dem stehen starke SMB-Billings aus dem zweiten Quartal 2023 gegenüber, die sich vor allem durch Mehrjahresverträge und Monetarisierungskampagnen ergeben hatten.

Regionale Entwicklung

Umsatzerlöse und Billings nach Regionen

Mio. EUR	Q2 2024	Q2 2023	Δ Vorjahr	H1 2024	H1 2023	Δ Vorjahr
EMEA						
Umsatz	89,2	81,5	+9% (+9% cc ¹)	177,8	161,2	+10% (+10% cc ¹)
Billings	81,9	78,6	+4% (+4% cc ²)	180,5	180,0	0% (0% cc ²)
AMERICAS						
Umsatz	57,2	55,0	+4% (+8% cc ¹)	112,3	109,0	+3% (+7% cc ¹)
Billings	55,1	50,2	+10% (+9% cc ²)	113,1	106,6	+6% (+6% cc ²)
APAC						
Umsatz	17,7	17,7	0% (+8% cc ¹)	35,6	35,3	+1% (+9% cc ¹)
Billings	21,3	21,8	-2% (+2% cc ²)	39,2	40,7	-4% (+1% cc ²)
Gesamt-Umsatz	164,1	154,2	+6% (+9% cc¹)	325,8	305,5	+7% (+9% cc¹)
Gesamt-Billings	158,3	150,6	+5% (+5% cc²)	332,8	327,3	+2% (+2% cc²)

¹ Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

² Die währungsbereinigte Wachstumsrate (cc) der Billings rechnet Billings in Fremdwährungen mit den durchschnittlichen Wechselkursen des Vergleichszeitraums um statt des aktuellen Zeitraums.

In Q2 2024 trugen alle Regionen währungsbereinigt zum Gesamtwachstum im Jahresvergleich bei, sowohl auf Umsatz- als auch auf Billings-Basis. Besonders die Billings in EMEA und AMERICAS profitierten von einer Reihe größerer Vertragsabschlüsse im Enterprise-Bereich und einem Anstieg der Mehrjahresverträge mit vollen Vorauszahlungen.

In **EMEA** betrug der Umsatz 89,2 Mio. EUR, was einem Anstieg von 9% (9% währungsbereinigt) im Jahresvergleich entspricht. Die Billings erreichten 81,9 Mio. EUR und wuchsen somit im Jahresvergleich um 4% (4% währungsbereinigt). Dies stellt eine deutliche sequenzielle Verbesserung gegenüber dem Billings-Rückgang im ersten Quartal 2024 von -3% (-3% währungsbereinigt) im Jahresvergleich dar. Der Umsatz in **AMERICAS** belief sich auf 57,2 Mio. EUR, ein Anstieg von 4% (+8% währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr. Die Billings erreichten 55,1 Mio. EUR und stiegen somit um +10% (+9% währungsbereinigt) im Jahresvergleich, was vor allem durch größere Vertragsvolumina begünstigt wurde, gefolgt von Neukundengewinnen. In **APAC** führten erhebliche Währungseffekte zu einer flachen Umsatzentwicklung im Jahresvergleich (+8% währungsbereinigt), während sich die Billings auf -2% beliefen (+2% währungsbereinigt).

Alle Regionen sehen sich weiterhin mit einem anhaltend schwierigen makroökonomischen Umfeld und verlängerten Entscheidungsprozessen bei einigen Kunden konfrontiert.

Ergebnisentwicklung

TeamViewer konnte im zweiten Quartal 2024 seine Profitabilität weiter steigern und gleichzeitig in das Enterprise-Wachstum investieren. Die laufenden Kosten stiegen im Jahresvergleich um 7% auf 96,6 Mio. EUR und damit weitgehend im Einklang mit dem berichteten Umsatzwachstum. Das **bereinigte EBITDA** lag bei 67,5 Mio. EUR mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 41%. Ohne die negativen Währungseffekte der 2023er Billings von -1 Prozentpunkt, hätte die bereinigte EBITDA-Marge bei 42% gelegen. Aufgrund der reduzierten Partnerschaft

mit Manchester United wird die Profitabilität des Unternehmens wie erwartet in der zweiten Jahreshälfte weiter steigen.

Der **Nettogewinn** betrug im zweiten Quartal 2024 26,5 Mio. EUR, was einem Rückgang von 22% im Jahresvergleich entspricht. Das Konzernergebnis profitierte in Q2 2023 von einem positiven einmaligen Steuereffekt in Höhe von 8 Mio. EUR. Dieses Ereignis beeinflusste den Jahresvergleich negativ. Das **bereinigte (unverwässerte) EPS** stieg um 8% im Jahresvergleich auf 0,24 EUR.

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

Mio. EUR	Q2 2024	Q2 2023	Δ Vorjahr	H1 2024	H1 2023	Δ Vorjahr
Umsatzkosten	-13,6	-10,7	+27%	-26,4	-21,4	+23%
Vertriebskosten	-24,4	-21,7	+13%	-48,3	-43,4	+11%
Marketingkosten	-33,5	-34,1	-2%	-67,6	-65,9	+3%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-15,9	-15,8	+1%	-32,0	-30,8	+4%
Verwaltungskosten	-8,4	-8,4	+1%	-16,4	-16,4	0%
Sonstige ¹	-0,9	0,2	n/a	-2,3	0,3	n/a
Gesamte Umsatz- und operative Kosten	-96,6	-90,4	+7%	-193,1	-177,6	+9%

¹ Inkl. Sonstiger Erträge/Aufwendungen und Wertminderungsaufwand auf Forderungen i.H.v. 2,5 Mio. EUR in Q2 2024 und 1,6 Mio. EUR in Q2 2023 / 5,2 Mio. EUR in 6M 2024 und 4,0 Mio. EUR in 6M 2023.

Im zweiten Quartal 2024 stiegen die **Umsatzkosten** um 27% gegenüber dem Vorjahresquartal, hauptsächlich bedingt durch fortgesetzte Investitionen in die Kundenplattform von TeamViewer und Kosten für die Bereitstellung von Frontline-Projekten. Die **Vertriebskosten** stiegen im Jahresvergleich um 13%, vor allem aufgrund der Einstellung neuer Vertriebsmitarbeiter und anhaltender Investitionen in Partnerschaftskanäle. Die **Marketingkosten** sanken leicht um 2% im Jahresvergleich, während die Investitionen in Markenbekanntheitskampagnen, die auf die Enterprise-Kundenbasis abzielen, fortgesetzt wurden. Die **Forschungs- und Entwicklungskosten** stiegen leicht um 1% im Jahresvergleich. Die **Verwaltungskosten** entsprachen weitgehend dem Vorjahresniveau, während die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** bei -0,9 Mio. EUR lagen, was hauptsächlich auf höhere Forderungsausfälle im zweiten Quartal 2024 zurückzuführen ist.

Finanzlage

TeamViewer betreibt ein stark Cash-generierendes Geschäft, was sich in der Entwicklung der Cashflows widerspiegelte. Der **Unlevered Free Cash Flow vor Steuern (UFCF vor Steuern)** belief sich Ende des zweiten Quartals 2024 auf 79,0 Mio. EUR. Dieser Anstieg um 33% im Vergleich zum Vorjahr ist hauptsächlich auf die positiven Effekte aus dem angepassten Umfang der Partnerschaft mit Manchester United zurückzuführen. Der **Levered Free Cash Flow (FCFE)** betrug 60,8 Mio. EUR (+29% im Jahresvergleich). Die **Cash Conversion** (FCFE im Verhältnis zum bereinigten EBITDA) lag im zweiten Quartal 2024 bei 90%.

Die **Zahlungsmittel und -äquivalente** reduzierten sich seit Jahresbeginn bis zum Ende des zweiten Quartals 2024 um 26,9 Mio. EUR auf 45,9 Mio. EUR. Diese Entwicklung spiegelt Cashflows aus der operativen Tätigkeit von 119 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2024 wider, denen Aktienrückkäufe in Höhe von 94,3 Mio. EUR (davon 26,6 Mio. EUR im zweiten Quartal 2024) sowie eine Netto-Schuldenrückführung von 30,0 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2024 gegenüberstanden.

Im Mai 2024 hat TeamViewer sein Fälligkeitsprofil mit einem Schuldscheindarlehen in Höhe von 100 Mio. EUR weiter gestärkt. Das Darlehen diene vollständig der Refinanzierung eines Term Loan von 100 Mio. EUR im Rahmen eines bestehenden Konsortialkredits, der 2025 fällig werden sollte. Der neue Schuldschein ist in zwei Stufen fällig mit 48,5 Mio. EUR im Jahr 2027 und 51,5 Mio. EUR im Jahr 2029.

Insgesamt belief sich die **Nettoverschuldung** am Ende des zweiten Quartals 2024 auf 457,6 Mio. EUR, was einem **Nettoverschuldungsgrad** von 1,7x (Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA LTM) im zweiten Quartal 2024 entspricht und sich damit gegenüber 1,8x zum 31. Dezember 2023 weiter verbesserte.

Ausblick

TeamViewer bekräftigt seinen Ausblick für das Geschäftsjahr 2024.

Im ersten Halbjahr 2024 erzielte TeamViewer einen Umsatz von 325,8 Mio. EUR, was einem Anstieg von +7% (+9% währungsbereinigt) im Jahresvergleich entspricht. Zudem erreicht das Unternehmen eine hohe Profitabilität mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 41%. TeamViewer erwartet trotz eines herausfordernden makroökonomischen Ausblicks eine anhaltend hohe Nachfrage nach seinen Produkten für das Geschäftsjahr 2024. Auf der Grundlage der durchschnittlichen Wechselkurse des Jahres 2023 prognostiziert das Unternehmen einen **Umsatz zwischen 660 bis 685 Mio. EUR**. In dieser Umsatzprognose sind Währungseffekte der Billings aus dem Geschäftsjahr 2023 in Höhe von etwa 10 bis 12 Mio. EUR auf Gesamtjahresbasis enthalten. Bereinigt um diesen Effekt entspricht die prognostizierte Umsatzspanne einem Wachstum von 7 bis 11% auf Basis konstanter Wechselkurse.

Das Unternehmen erwartet **für das Geschäftsjahr 2024** eine weitere Verbesserung der **bereinigten EBITDA-Marge auf mindestens 43%**. Infolge des **reduzierten Umfangs der Partnerschaft mit Manchester United** wird sich ein großer Teil der effektiven Einsparungen in der zweiten Hälfte des Jahres 2024 **positiv auf die Margenentwicklung** auswirken.

Prognose 2024

Umsatzerlöse (IFRS)	660 bis 685 Mio. EUR¹ (entspricht ca. +7-11% währungsbereinigt ggü. Vorjahr ²)
Bereinigte EBITDA-Marge	mindestens 43%

¹ Basierend auf den durchschnittlichen Wechselkursen des Jahres 2023.

² Die währungsbereinigte Wachstumsrate des Umsatzes eliminiert Fremdwährungseffekte im Zusammenhang mit den Billings der letzten zwölf Monate.

###

Halbjahresbericht H1 2024

TeamViewer hat den Halbjahresbericht H1 2024 am 31. Juli 2024 veröffentlicht. Der Bericht steht auf der Investor Relations Website unter ir.teamviewer.com zum Download bereit.

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Michael Wilkens (CFO) werden am 31. Juli 2024 um 9:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q2/H1-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer-2024-q2> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations Website unter ir.teamviewer.com verfügbar sein. Die begleitende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

Über TeamViewer

TeamViewer ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen, das eine Konnektivitätsplattform für den Fernzugriff, die Steuerung, das Management, die Überwachung und die Reparatur von Geräten aller Art anbietet - von Laptops und Mobiltelefonen bis hin zu Industriemaschinen und Robotern. Obwohl TeamViewer für die private Nutzung kostenlos ist, hat es rund 640.000 Abonnenten und ermöglicht Unternehmen jeder Größe und Branche, ihre geschäftskritischen Prozesse durch nahtlose Konnektivität zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie Geräteverbreitung, Automatisierung und New Work gestaltet TeamViewer die digitale Transformation proaktiv und entwickelt kontinuierlich Innovationen in den Bereichen Augmented Reality, Internet of Things und Künstliche Intelligenz. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten weltweit installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen und beschäftigt weltweit mehr als 1.500 Mitarbeiter. Im Jahr 2023 erzielte TeamViewer einen Umsatz von rund 627 Millionen Euro. Die TeamViewer SE (TMV) ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und Mitglied im MDAX. Weitere Informationen 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 jeden der folgenden APMs wie folgt definiert:

- **Bereinigtes 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** 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	Q2 2024	Q2 2023	H1 2024	H1 2023
Umsatzerlöse	164.116	154.152	325.770	305.462
Umsatzkosten	(23.410)	(19.343)	(45.498)	(38.829)
Bruttoergebnis vom Umsatz	140.705	134.809	280.272	266.632
Forschung- und Entwicklungskosten	(18.948)	(19.905)	(38.690)	(38.805)
Marketingkosten	(34.407)	(35.240)	(69.912)	(68.324)
Vertriebskosten	(27.776)	(26.775)	(56.035)	(54.664)
Verwaltungskosten	(10.048)	(11.624)	(21.285)	(24.051)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.501)	(1.596)	(5.199)	(3.951)
Sonstige Erträge	736	443	1.121	3.846
Sonstige Ausgaben	(1.829)	(747)	(5.608)	(924)
Operativer Gewinn	45.933	39.366	84.664	79.759
Finanzerträge	422	589	597	1.244
Finanzaufwendungen	(4.773)	(4.291)	(9.186)	(8.669)
Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Unternehmen	(987)	0	(2.095)	0
Währungsaufwendungen	(799)	(668)	(1.257)	(1.610)
Gewinn vor Ertragsteuern	39.796	34.996	72.723	70.725
Ertragsteuern	(13.248)	(950)	(23.835)	(13.530)
Konzernergebnis	26.548	34.046	48.888	57.195
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	161.287.689	173.605.406	162.878.461	175.018.768
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,16	0,20	0,30	0,33
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	162.253.120	174.376.404	164.047.119	175.800.283
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,16	0,20	0,30	0,33

Konzernbilanz Aktiva (ungeprüft)

In TEUR	30. Juni 2024	31. Dezember 2023
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäftswert- oder Firmenwert	667.943	667.662
Immaterielle Vermögenswerte	157.016	175.736
Sachanlagen	46.306	43.261
Finanzielle Vermögenswerte	7.697	11.866
Anteile an assoziierten Unternehmen*	17.574	15.414
Sonstige Vermögenswerte	20.972	19.530
Aktive latente Steuern	23.826	18.596
Summe Langfristige Vermögenswerte	941.334	952.065
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.912	21.966
Sonstige Vermögenswerte	39.267	52.366
Steuerforderungen	5.088	2.892
Finanzielle Vermögenswerte	4.930	9.423
Zahlungsmittel und -äquivalente	45.892	72.822
Summe kurzfristige Vermögenswerte	111.088	159.468
Summe Aktiva	1.052.423	1.111.533

* Bisher ausgewiesen unter Finanzielle Vermögenswerte.

Konzernbilanz Passiva (ungeprüft)

In TEUR	30. Juni 2024	31. Dezember 2023
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	174.000	174.000
Kapitalrücklage	108.936	105.234
Verlustvortrag	(46.300)	(95.188)
Cashflow Hedge	798	929
Währungsumrechnungsrücklagen	3.092	1.614
Rücklage eigene Aktien	(189.163)	(102.929)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	51.365	83.660
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	473	389
Finanzverbindlichkeiten	332.115	432.149
Abgegrenzte Umsatzerlöse	42.031	41.367
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	1.372	2.486
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	13
Passive latent Steuern	43.551	39.693
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	419.541	516.098
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	9.718	9.503
Finanzverbindlichkeiten	171.384	97.274
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.559	8.016
Abgegrenzte Umsatzerlöse	330.807	314.797
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	52.132	73.067
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.981	8.125
Steuerverbindlichkeiten	1.935	993
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	581.517	511.775
Summe Verbindlichkeiten	1.001.058	1.027.873
Summe Passiva	1.052.423	1.111.533

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q2 2024	Q2 2023	H1 2024	H1 2023
Gewinn vor Ertragsteuern	39.796	34.996	72.723	70.725
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	14.315	14.045	28.583	27.744
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(42)	61	299	23
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(133)	94	(128)	250
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	4.827	6.873	10.613	15.399
Netto-Finanzierungskosten	5.338	3.702	10.684	7.425
Veränderung der abgegrenzten Einnahmen	(338)	7.821	16.674	31.081
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	20.314	(5.120)	6.082	(23.341)
Gezahlte Ertragsteuern	(14.484)	(9.921)	(26.407)	(17.777)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	69.591	52.551	119.124	111.529
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.103)	(1.760)	(2.975)	(2.868)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(4.047)	(2.038)	(4.047)	(2.038)
Auszahlungen für Akquisitionen	0	0	0	(7.823)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(5.150)	(3.798)	(7.022)	(12.729)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(120.000)	0	(220.000)	(100.000)
Einnahmen aus Fremdmitteln	100.000	0	190.000	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(3.984)	(1.524)	(5.345)	(2.892)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(3.662)	(1.924)	(9.433)	(7.060)
Erwerb eigener Aktien	(26.609)	(51.853)	(94.307)	(77.437)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(54.255)	(55.301)	(139.084)	(187.390)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	10.186	(6.549)	(26.983)	(88.590)
Wechselkursbedingte Veränderungen	(81)	(196)	53	(516)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	35.787	78.637	72.822	160.997
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	45.892	71.892	45.892	71.892