



Q1 2026 Presse- und Quartalsmitteilung

GÖPPINGEN, 06. Mai 2026

TeamViewer Q1 2026: Umsatz im Rahmen der Erwartungen, Enterprise-ARR um +8 % cc gewachsen, Prognose für das Gesamtjahr bestätigt

- Umsatz weitgehend stabil und im Rahmen der Erwartungen:** Q1 2026 Umsatz 183,2 Mio. EUR (-0,4 % cc ggü. VJ¹) und ARR 737,3 Mio. EUR (+0,2 % cc ggü. VJ); Umsatzentwicklung entspricht internen Erwartungen und liegt im Einklang mit der Jahresprognose von 0% bis 3% cc für 2026.
- Wie angekündigt, beeinflussen zwei Faktoren das Wachstum in Q1/2026: die einmalige Abwanderung von 1E-Kunden und die strategische Kurskorrektur im SMB-Bereich.**
 - Solides organisches Enterprise-ARR-Wachstum:** Der Enterprise-ARR wuchs in Q1 2026 um +8 % cc ggü. VJ. Wie mit den Q4-Ergebnissen mitgeteilt, schlug sich die Kundenabwanderung bei 1E mit rund 8 Mio. EUR in den Enterprise-Ergebnissen von Q1 nieder. Bereinigt um diesen Einmaleffekt lag das Enterprise-ARR-Wachstum bei +11 % cc ggü. VJ. Die Belastungen sind nun weitgehend absorbiert, die verbleibende Kundenbasis ist stabil. Ohne das DEX-Geschäft stieg der Enterprise-ARR um +18 % cc ggü. VJ und belegt das anhaltend starke zugrunde liegende Wachstum.
 - Strategische Kurskorrektur im SMB-Bereich:** Die Kundenentwicklung im SMB-Segment verläuft erwartungsgemäß. Die vorübergehend schwächere Performance spiegelt die bewusste Kurskorrektur wider, die TeamViewer insbesondere bei kleineren Accounts (ARR < 1.500 EUR) vorgenommen hat. Der Kundenabgang in diesem Bereich wird in Q2 2026 voraussichtlich erhöht bleiben und sich im zweiten Halbjahr dann stabilisieren.
- Weiterhin erstklassige Profitabilität:** Bereinigtes EBITDA stieg in Q1 2026 wie erwartet auf 83,0 Mio. EUR (+2 % ggü. VJ) bei einer Marge von 45,3 %. Hintergrund ist die bewusste Verschiebung der Marketingausgaben vor dem Start der geplanten Vermarktungsoffensive in Q2 2026; Investitionen in Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung wurden planmäßig fortgeführt.
- Prognose für das Gesamtjahr 2026 bestätigt:** Umsatzwachstum 0 % bis 3 % cc ggü. VJ², bereinigte EBITDA-Marge unverändert bei ~43 %. Die beiden Faktoren im SMB-Bereich und bei 1E entwickeln sich wie erwartet, und die Planungssicherheit für den Rest des Jahres bleibt hoch. TeamViewer ist auf gutem Weg, das ARR-Wachstum im zweiten Halbjahr zu beschleunigen und die Verschuldungsquote bis Jahresende auf ~2,3x zu reduzieren.
- KI-Nutzung wächst stark und ist fest in den Arbeitsprozessen der Kunden verankert:** Insgesamt haben Kunden bisher mehr als 1,4 Millionen automatisierte KI-Zusammenfassungen von TeamViewer-Sessions erstellt, allein im März kamen mehr als 300.000 hinzu. Die Zahlen unterstreichen die starke und wachsende Verankerung von KI in den täglichen Arbeitsprozessen der Kunden.
- TeamViewer ONE gewinnt an Fahrt:** Die durchschnittlichen täglichen Billings für TeamViewer ONE haben sich seit Dezember 2025 verdoppelt. Nach dem Launch von TeamViewer ONE Enterprise zieht die Nachfrage im Enterprise-Segment spürbar an. Die positive frühe Marktresonanz zeigt die zunehmende Nachfrage der Kunden nach einer integrierten Plattform statt mehrerer Einzellösungen. Dies treibt auch die Entwicklung hin zu einem endpunkt-basierten Preismodell voran.

¹ Die Umsatzwachstumsrate ggü. VJ wird mit dem vergleichbaren Pro-forma-Umsatz von Q1 2025 in Höhe von 190,3 Mio. EUR verglichen.

² Das Umsatzwachstum ggü. VJ wird mit dem Pro-forma-Umsatz für das Geschäftsjahr 2025 von 767,5 Mio. EUR verglichen.

Oliver Steil, TeamViewer CEO

„Das erste Quartal verlief wie erwartet“, sagte Oliver Steil. „Der Umsatz liegt voll im Einklang mit unserer Prognose. Unsere Profitabilität bleibt erstklassig. 2026 ist das Jahr, in dem wir abliefern, die ersten konkreten Belege dafür sind bereits sichtbar. Der Enterprise-ARR wuchs trotz der erwarteten Einmaleffekte bei 1E und zeigt einmal mehr die Stärke unseres Kerngeschäfts. Gleichzeitig nimmt TeamViewer ONE spürbar Fahrt auf: Unser Enterprise-Produkt hatte einen starken Start im Februar, die Kunden entscheiden sich zunehmend für Plattformkonsolidierung statt für fragmentierte Einzellösungen. Unsere KI-Fähigkeiten skalieren schnell und sind fest in den Arbeitsabläufen unserer Kunden verankert. Allein im März haben diese mehr als 300.000 Support-Sitzungen automatisch per KI auswerten lassen. Wir sind zuversichtlich, dass sich das ARR-Wachstum im zweiten Halbjahr wie erwartet beschleunigt. TeamViewer liegt voll auf Kurs, die Ziele für 2026 zu erreichen.“

Michael Wilkens, TeamViewer CFO

„Wir liegen im Plan“, sagte Michael Wilkens. „Das erste Quartal spiegelt das wider, was wir für diesen Zeitpunkt im Jahr erwartet haben: Umsatz weitgehend stabil, starke Profitabilität, normale Cashflow-Timing-Effekte. Die Netto-Verschuldungsquote verbesserte sich schrittweise auf 2,5x. Wir sind auf Kurs, unser Jahresend-Ziel von rund 2,3x zu erreichen – das gibt uns die Flexibilität, weiter in organisches Wachstum zu investieren und gleichzeitig zu entschulden.“

Q1 2026 Ergebnisse auf einen Blick (Konzern, ungeprüft)

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2026	Q1 2025	Δ in %	Δ in % cc
Annual Recurring Revenue (ARR)	737,3	759,5	-2,9 %	+0,2 %
Umsatz ¹	183,2	190,3	-3,7 %	-0,4 %
Bruttoergebnis vom Umsatz ^{1,2}	168,2	174,1	-3 %	–
Bruttomarge ^{1,2}	92 %	91 %	0 pp	–
Bereinigtes EBITDA ¹	83,0	81,7	+2 %	–
Bereinigte EBITDA-Marge ¹	45 %	43 %	+2 pp	–
EBITDA	75,1	66,6	+13 %	–
EBIT	61,9	53,2	+16 %	–
Konzernergebnis	34,2	29,6	+15 %	–
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in Mio.)	157,8	157,0	+1 %	–
Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR)	0,22	0,19	+15 %	–
Bereinigtes Konzernergebnis ¹	45,3	45,6	-1 %	–
Bereinigter Gewinn pro Aktie (unverwässert) (in EUR) ¹	0,29	0,29	-1 %	–
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	41,7	38,2	+9 %	–
Levered Free Cash Flow (FCFE) ³	23,8	44,5	-47 %	–
Netto-Finanzverbindlichkeiten	870,0	1.027,7	-15 %	–

¹ Die Vergleichszahlen für Q1 2025 sind pro forma. Die Wachstumsrate bezieht sich auf die pro forma Vergleichszahlen für Q1 2025.

² Das in dieser Tabelle ausgewiesene Bruttoergebnis vom Umsatz basiert auf wiederkehrenden Kosten und weicht daher vom in der GuV ausgewiesenen Bruttoergebnis vom Umsatz ab.

³ Die Wachstumsrate bezieht sich auf den um 1E-Effekte und Rechtsstreitigkeiten bereinigten Free Cash Flow (FCFE) des Vorjahres.

Unternehmensentwicklung

Plan wird umgesetzt, Dynamik nimmt zu

TeamViewer ist mit guter Dynamik in das Jahr 2026 gestartet. TeamViewer ONE gewinnt bei SMB- und Enterprise-Kunden spürbar an Schwung. Die täglichen durchschnittlichen Billings für das neue Produkt steigen und der Vertrieb konnte schnell erste Abschlüsse erzielen. Die Entwicklungsteams machen große Fortschritte bei den mit Spannung erwarteten Produktinnovationen im Bereich Autonomous Endpoint Management (AEM), die die nächste Wachstumsphase einleiten werden. Parallel dazu nimmt der Umbau der Vertriebsorganisation Gestalt an - mit dem Ziel, insbesondere die Upselling-Möglichkeiten konsequent zu nutzen.

TeamViewer ONE zeigt dynamische Entwicklung

TeamViewers Plattform für einheitliches IT-Management, TeamViewer ONE, entwickelt sich dynamisch. Der ARR für das Produkt hat sich im Quartalsvergleich mehr als verdoppelt. Das ist ein klares Signal dafür, dass Kunden bereit sind, fragmentierte Einzellösungen zugunsten einer zentralen, KI-gestützten Plattform zusammenzulegen. Die im Februar veröffentlichte Enterprise-Version erzielte unmittelbar erste Abschlüsse, obwohl die Vertriebszyklen in diesem Segment typischerweise mehrere Monate dauern. Hier kommt TeamViewers Stärke zum Tragen, neue Lösungen erfolgreich in seine bestehende Basis von mehr als 600.000 Kunden verkaufen zu können. Im weiteren Jahresverlauf sind zusätzliche KI-Funktionen sowie eine Erweiterung der Plattform geplant. Das dürfte die Wachstumsdynamik von TeamViewer ONE weiter beschleunigen.

KI-Adoption und AEM-Innovation als Wachstumstreiber

Im ersten Quartal erreichte TeamViewer wichtige Meilensteine auf dem Weg zu der für diesen Sommer geplanten AEM-Innovation. TeamViewer baut dafür ein geschlossenes Lernsystem auf, das IT-Probleme autonom beheben kann. Es erkennt Anomalien frühzeitig, noch bevor Nutzer:innen sie bemerken, und leitet die passenden Maßnahmen für die Lösung ein. Das System stützt sich auf Fernwartungs-Expertise, tiefgreifende Endpunkt-Telemetrie und Echtzeit-Automatisierung. TeamViewer hat dabei einen schwer zu replizierenden Vorteil in Bezug auf die Datengrundlage. Allein im März haben Kunden mehr als 300.000 Support-Sitzungen automatisch per KI auswerten lassen, von denen jede die Intelligenz des Systems weiter verbessert. Die Kombination aus proprietären Daten, Expertise in der Fernwartung und Automatisierungsfähigkeit schafft einen echten Wettbewerbsvorteil im Bereich autonomer IT und erschließt für TeamViewer einen deutlich vergrößerten Zielmarkt.

Die Vertriebsorganisation wird neu aufgestellt

TeamViewers globale Vertriebsorganisation hat im ersten Quartal einen erheblichen strukturellen Wandel durchlaufen. CRO Mark Banfield hat die Organisation neu aufgestellt, Tim Koubek wurde als President Americas berufen, und ein neues Steuerungssystem für den Vertrieb ist nahezu vollständig ausgerollt. Das Ziel ist eine Vertriebsorganisation, die die Chancen rund um TeamViewer ONE, DEX und die bevorstehende AEM-Innovation in Vertragsabschlüsse umwandelt. Erste Anzeichen sind ermutigend. Pilot- und Testaktivitäten mit potenziellen Kunden haben zugenommen. TeamViewer hat zudem weiter in sein Partnernetzwerk und die Kundenansprache investiert. Die Pipeline entwickelt sich positiv.

Andrea Euenheim in den Aufsichtsrat berufen

Am 25. März 2026 wurde Andrea Euenheim in den Aufsichtsrat von TeamViewer berufen und folgte damit auf Hera Kitwan Siu. Andrea Euenheim verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden HR- und Transformationsfunktionen bei Amazon, Metro AG und General Electric in Europa und den USA. Heute berät sie europäische und US-amerikanische Technologieunternehmen in den Bereichen Personalstrategie und organisatorisches Wachstum und ist Mitglied des Aufsichtsrats der Scout24 SE,

wo sie den Vergütungsausschuss leitet. Ihre formelle Wahl durch die Aktionäre erfolgt auf der Hauptversammlung am 2. Juni 2026.

Finanz-Highlights

Weitgehend stabiler Umsatz und starke Profitabilität im ersten Quartal 2026

Der Umsatz im ersten Quartal blieb im Jahresvergleich weitgehend stabil. Die AEM-Produktinnovation und die zunehmende Nutzung der TeamViewer ONE-Plattform dürften die Vertriebsdynamik im Enterprise- und SMB-Segment im weiteren Jahresverlauf stützen. Das Wachstum im ersten Quartal wurde durch zwei erwartete und angekündigte Effekte gebremst, die vorübergehend das DEX- und SMB-Geschäft gedämpft haben. Die einmalige Kundenabwanderung bei 1E überlagerte das solide Wachstum im Enterprise-Kerngeschäft. In der SMB-Performance wiederum spiegelten sich weiterhin die Auswirkungen einer strategischen Kurskorrektur wider, insbesondere durch die Einstellung kurzfristiger Monetarisierungsmaßnahmen. Die erhöhte Abwanderung im SMB-Bereich geht auf Preismaßnahmen aus dem frühen Jahr 2025 zurück; eine Stabilisierung wird in der zweiten Jahreshälfte erwartet. Die Profitabilität blieb erstklassig und lag deutlich über der Jahresprognose – gestützt von der bewussten Verschiebung von Marketingausgaben in Erwartung bevorstehender Markteinführungen. In Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung wird planmäßig weiter investiert.

ARR- und Umsatzentwicklung

in Mio. EUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2026	Q1 2025 pro forma	Δ in %	Δ in % cc
Enterprise				
Umsatz	57,0	59,9	-4,8 %	+0,1 %
ARR ¹	230,5	224,4	+2,8 %	+7,7 %
Enterprise NRR (cc)	93 %	103 %		
Enterprise NRR (cc) bereinigt um Netto-Upsell von SMB	96 %	108 %		
SMB				
Umsatz	126,2	130,4	-3,3 %	-0,7 %
ARR ¹	506,7	535,2	-5,3 %	-2,8 %
Gesamt				
Umsatz	183,2	190,3	-3,7 %	-0,4 %
ARR ¹	737,3	759,5	-2,9 %	+0,2 %
NRR (cc)	93 %	99 %		
Anzahl der Kunden (Stichtag) (in Tausend) ¹	621,9	663,4	-6 %	
Umsatz nach Region				
EMEA	100,6	97,6	+3,1 %	+3,6 %
AMERICAS	64,8	74,3	-12,8 %	-6,3 %
APAC	17,7	18,4	-3,4 %	+2,1 %

¹ Die Vergleichszahlen und Wachstumsraten für Q1 2025 sind nicht pro forma.

In Q1 2026 wuchs der **ARR** um +0,2 % cc ggü. VJ auf 737,3 Mio. EUR. Der **Enterprise-ARR** wuchs um +8 % cc ggü. VJ und erreichte zum Ende des Quartals 230,5 Mio. EUR. Wie mit den Q4/2025-Ergebnissen mitgeteilt, schlug sich die Kundenabwanderung bei 1E mit rund 8 Mio. EUR in den Enterprise-Ergebnissen von Q1 nieder. Bereinigt um diesen Einmaleffekt lag das Enterprise-ARR-Wachstum bei +11 % cc ggü. VJ. Die Belastungen sind nun weitestgehend verarbeitet, die verbleibende Kundenbasis ist stabil. Der Enterprise-ARR ohne DEX stieg um +18 % cc ggü. VJ und belegt das anhaltend starke Wachstum im Kerngeschäft. Die **Enterprise-NRR** (cc) lag im Quartal bei 93 % (Q1 2025: 103%³). Bereinigt um den Netto-Upsell von 10,5 Mio. EUR (QoQ: -1,5 Mio. EUR) aus dem SMB- in den Enterprise-Bereich lag die Enterprise-NRR (cc) bei 96 % (Q1 2025: 108 %³). Dieser NRR-Trend spiegelt hauptsächlich den Einmaleffekt um 1E wider. Die Gesamtanzahl der **Enterprise-Kunden** stieg im Jahresvergleich auf 5.259 zum Ende von Q1 2026. Der **SMB-ARR** sank um 3 % cc ggü. VJ auf 506,7 Mio. EUR, im Einklang mit den internen Erwartungen. Die Kurskorrektur im SMB-Segment belastete kurzfristig vor allem kleinere Kunden: Der SMB-ARR < 1.500 EUR ging um 6 % cc ggü. VJ zurück. Größere SMB-Accounts verzeichneten dagegen weiterhin Wachstum; der SMB-ARR > 1.500 EUR stieg um +1 % cc ggü. VJ. Die Anzahl der **SMB-Kunden** belief sich zum Ende von Q1 2026 auf 617.000.

In Q1 2026 sank der **Umsatz** um 0,4 % cc ggü. VJ³ auf 183,2 Mio. EUR (Q1 2025: 190,3 Mio. EUR). Wechselkursbewegungen belasteten den ausgewiesenen Umsatz im Quartal mit einem negativen Währungseffekt von 3,3 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr – hauptsächlich bedingt durch den US-Dollar. Der durchschnittliche EUR/USD-Wechselkurs in Q1 2026 betrug 1,17, verglichen mit 1,05 in Q1 2025. Der **SMB-Umsatz** sank um 1 % cc ggü. VJ³ auf 126,2 Mio. EUR (Q1 2025: 130,4 Mio. EUR). Der **Enterprise-Umsatz** blieb im Jahresvergleich³ stabil (0 % cc) und erreichte 57,0 Mio. EUR (Q1 2025: 59,9 Mio. EUR).

In Q1 2026 erzielten **EMEA** und **APAC** ein Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr³ (währungsbereinigt). **EMEA** erzielte einen Anstieg im mittleren einstelligen Bereich von +4 % cc ggü. VJ³ und erreichte einen Umsatz von 100,6 Mio. EUR (Q1 2025: 97,6 Mio. EUR). Die Region **APAC** wuchs um +2 % cc ggü. VJ³ auf 17,7 Mio. EUR (Q1 2025: 18,4 Mio. EUR). Der Umsatz in der Region **AMERICAS** sank um 6 % cc ggü. VJ³ auf 64,8 Mio. EUR (Q1 2025: 74,3 Mio. EUR), was auf das allgemein gedämpfte Marktumfeld in den USA in Verbindung mit einer schwächeren Performance von 1E zurückzuführen ist.

Bereinigtes EBITDA

In Q1 2026 belief sich das **bereinigte EBITDA** auf 83,0 Mio. EUR, was einem Anstieg von +2 % ggü. VJ³ entspricht (Q1 2025: 81,7 Mio. EUR). Die **bereinigte EBITDA-Marge** erreichte 45,3%, +2 pp ggü. VJ (Q1 2025: 42,9%). Die im Zusammenhang mit der 1E-Akquisition im EBITDA erfassten aufwandswirksamen Bereinigungen beliefen sich auf 2,0 Mio. EUR und erfassen laufende Systemintegrationen.

In Q1 2026 sanken die **laufenden Gesamtkosten** um 8 % ggü. VJ³ auf 100,2 Mio. EUR (Q1 2025: 108,6 Mio. EUR).

Die Umsatzkosten (COGS) sanken um 8 % ggü. VJ³ auf 14,9 Mio. EUR (Q1 2025: 16,2 Mio. EUR), was auf geringere variable Kosten im Einklang mit der Umsatzentwicklung und niedrigere Implementierungskosten im Zusammenhang mit dem Frontline-Produkt zurückzuführen ist. Die **Vertriebskosten** stiegen um +6 % ggü. VJ³ auf 33,0 Mio. EUR (Q1 2025: 31,1 Mio. EUR), hauptsächlich bedingt durch Investitionen in die neu aufgestellte Vertriebsorganisation. Die Übergangseffekte waren kurzfristig und wurden mit strikter Kostendisziplin und ohne strukturelle Ineffizienzen bewältigt. Der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz betrug 18 %³ (Q1 2025: 16 %). Die **Marketingkosten** sanken um 28

³ Die Vergleichszahlen für Q1 2025 sind pro forma ausgewiesen.

% ggü. VJ³ auf 18,3 Mio. EUR (Q1 2025: 25,6 Mio. EUR). Hintergrund ist die bewusste Verschiebung der Marketingausgaben vor der Vermarktungsoffensive in Q2 2026. Die Kosten für **Forschung und Entwicklung (F&E)** stiegen um +7 % ggü. VJ³ auf 23,6 Mio. EUR (Q1 2025: 22,1 Mio. EUR), was die anhaltenden Investitionen in das integrierte Produktangebot, darunter Fähigkeiten im Bereich KI und Daten, sowie in die Vergrößerung interner Entwicklerteams widerspiegelt. Die F&E-Kosten entsprachen 13 %³ des Umsatzes (Q1 2025: 12 %). Die **allgemeinen Verwaltungskosten** sanken um 8 % ggü. VJ³ auf 9,4 Mio. EUR (Q1 2025: 10,2 Mio. EUR), hauptsächlich aufgrund einer bewussten Verschiebung von Ausgaben und anhaltender Kosteneinsparungen durch Synergien. **Sonstige Aufwendungen** beliefen sich auf 0,9 Mio. EUR (Q1 2025: 3,4 Mio. EUR), was auf geringere Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist.

Bereinigtes Konzernergebnis

In Q1 2026 stieg das Konzernergebnis um +15 % ggü. VJ auf 34,2 Mio. EUR (Q1 2025: 29,6 Mio. EUR). Die gesamten Zinsaufwendungen beliefen sich in Q1 2026 auf 9,5 Mio. EUR, was einem Anstieg von 0,8 Mio. EUR ggü. VJ entspricht. Wie in den vorangegangenen Quartalen ist dieser Anstieg auf die Finanzierung der 1E-Transaktion zurückzuführen. Das bereinigte Konzernergebnis war im Jahresvergleich³ weitgehend stabil bei 45,3 Mio. EUR (Q1 2025: 45,6 Mio. EUR). Der bereinigte Gewinn pro Aktie (unverwässert) blieb im Jahresvergleich stabil bei 0,29 EUR (Q1 2025: 0,29 EUR).

Finanzlage

In Q1 2026 belief sich der **Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit** auf 41,7 Mio. EUR, was einem Anstieg von +9 % ggü. VJ entspricht. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeiten** betrug -1,0 Mio. EUR. Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten** belief sich auf -49,9 Mio. EUR und umfasst hauptsächlich Schuldentrückzahlungen in Höhe von 31 Mio. EUR. Die **Zahlungsmittel und -äquivalente** beliefen sich infolgedessen zum Ende von Q1 2026 auf 32,6 Mio. EUR.

Bereinigt um die akquisitionsbezogenen Kosten für 1E belief sich der **Levered Free Cash Flow** (FCFE) in Q1 2026 auf 23,8 Mio. EUR, was einem Rückgang von 47 % ggü. VJ⁴ entspricht. Diese Entwicklung spiegelt einen anhaltend starken Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit vor Steuern (+18 % ggü. VJ) wider, der durch erwartete kurzfristige Staffelungseffekte aus Steuern, Zinsen und Leasingzahlungen sowie einen vorübergehenden negativen Einfluss aus dem Nettoumlaufvermögen überkompensiert wurde. Diese Effekte werden sich im Laufe des Jahres voraussichtlich normalisieren.

Die **Nettoverschuldung** belief sich zum Ende von Q1 2026 auf 870,0 Mio. EUR, was einer Verbesserung von 31,4 Mio. EUR gegenüber 901,4 Mio. EUR zum 31. Dezember 2025 entspricht. Mit einem **Netto-Verschuldungsgrad** von 2,5x (Nettoverschuldung/bereinigtes Pro-forma-EBITDA LTM) liegt TeamViewer weiter auf Kurs, bis Ende 2026 das interne Ziel von rund 2,3x zu erreichen.

⁴ Die Wachstumsrate gegenüber dem Vorjahr bezieht sich auf den Levered Free Cash Flow für das erste Quartal 2025, bereinigt um Effekte aus der 1E-Akquisition sowie aus Rechtsstreitigkeiten.

Prognose für das Gesamtjahr bestätigt

TeamViewer bestätigt die Prognose für das Gesamtjahr 2026 und erwartet im zweiten Halbjahr eine Wachstumsbeschleunigung, da die vorübergehenden dämpfenden Effekte nachlassen und TeamViewer ONE und KI weiter an Fahrt gewinnen. Für das Gesamtjahr 2026 erwartet TeamViewer:

- **ein Umsatzwachstum (währungsbereinigt) zwischen 0 % und 3 %** (gegenüber einem Pro-forma-Umsatz von 767,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025) und
- **eine bereinigte EBITDA-Marge von rund 43 %.**

	FY 2025 Pro Forma	FY 2026 Prognose
Umsatzwachstum (währungsbereinigt ggü. Pro-forma-Umsatz FY 2025)	767,5 Mio. EUR	0 % - 3 % (währungsbereinigt) ^{1,2}
Bereinigte EBITDA-Marge (inklusive Währungseffekten)	44%	~ 43 %

¹ Das währungsbereinigte Umsatzwachstum gegenüber dem IFRS-Umsatz 2025 (746,8 Mio. EUR) fällt höher aus als das währungsbereinigte Umsatzwachstum gegenüber dem Pro-forma-Umsatz 2025 (767,5 Mio. EUR).

² Währungsbereinigtes Wachstum bei einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1,13 USD pro EUR.

Während die Umsatzwachstumsprognose für das Geschäftsjahr 2026 währungsbereinigt ausgewiesen wird, wird erwartet, dass der tatsächlich ausgewiesene Umsatz durch Wechselkursschwankungen beeinflusst wird. Zum Stichtagskurs vom 31. März 2026 beträgt der erwartete Gesamt-Währungseffekt auf das FY 2026-Umsatzwachstum in konstanten Währungen negative 2,5 Prozentpunkte, hauptsächlich getrieben durch den USD.

TeamViewer wird in jeder Quartalsergebnispräsentation die erwarteten Auswirkungen der Währungsschwankungen auf das Umsatzwachstum darlegen. Zusätzlich wird TeamViewer die weiteren erwarteten Währungseffekte offenlegen, die aus der Auflösung historischer, abgegrenzter Umsätze entstehen, um eine systematische Über- bzw. Unterschätzung von Währungseffekten im berichteten Umsatz zu vermeiden. Das zentrale Rechnungsstellungsmodell des Unternehmens sowie die IFRS-Bilanzierung führen dazu, dass abgegrenzte Umsätze zum Rechnungsstellungszeitpunkt mit einem festen Wechselkurs bewertet werden – weshalb sich Währungseinflüsse ergeben, sobald diese historischen Abgrenzungen zu Umsatz werden.

###

Webcast

Oliver Steil (CEO), Michael Wilkens (CFO) und Mark Banfield (CRO) werden am 6. Mai 2026 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren über die Q1 2026-Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann über <https://www.webcast-egs.com/login/teamviewer-2026-q1> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations Website unter <https://ir.teamviewer.com/de/publikationen/finanzergebnisse> verfügbar sein. Die begleitende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

Über TeamViewer

TeamViewers Digital-Workplace-Plattform ermöglicht effizientes, digitales Arbeiten durch die Optimierung und Automatisierung von Prozessen.

Was 2005 als Software für den Fernzugriff auf Computer begann, um Dienstreisen zu vermeiden und Produktivität zu steigern, entwickelte sich schnell zum branchenweiten Inbegriff von Fernwartung und IT-Support; und wird von hunderten Millionen Menschen weltweit zur Unterstützung bei IT-Problemen genutzt. Heute vertrauen mehr als 620.000 Kunden weltweit auf TeamViewer – von kleinen und mittelständischen Betrieben bis hin zu großen Konzernen – um digitale Arbeitsplätze für Büroangestellte und Industriefachkräfte effizienter zu gestalten.

Unternehmen aus allen Branchen nutzen die KI-gestützten Lösungen von TeamViewer, um Störungen an digitalen Endgeräten jeder Art zu verhindern und zu beheben, IT-Netzwerke und Industrieanlagen effizient zu verwalten und Prozesse mit Augmented-Reality-Funktionen zu optimieren. Auch dank der Integrationen mit führenden Technologiepartnern hilft TeamViewer seinen Kunden dabei, Ausfallzeiten zu reduzieren, IT-Probleme schneller zu lösen und digitale Arbeitsabläufe zu verbessern. In einer Zeit des globalen Wandels – geprägt von hybriden Arbeitsmodellen, neuen Technologien und Fachkräftemangel – bietet TeamViewer einen klaren Mehrwert: höhere Produktivität, schnellere Einarbeitung neuer Talente und eine gesteigerte Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitenden.

TeamViewer hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit rund 1.900 Mitarbeitende.

Im Jahr 2025 erzielte das Unternehmen einen Pro-Forma-Umsatz von 767,5 Mio. EUR. Die TeamViewer SE (TMV) ist an der Frankfurter Börse gelistet und gehört zum SDAX. Mehr Informationen unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Investor Relations

Bisera Grubestic

Vice President Investor Relations
E-Mail: ir@teamviewer.com

Presse

Michael Lönne

Vice President Strategy and Communication
E-Mail: press@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 tiefgehendes 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.
- **Annual Recurring Revenue (ARR)** beschreibt den jährlich wiederkehrenden Umsatz für alle aktiven Abonnements am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Er wird berechnet, indem der Tagesumsatz aus Abonnements am Ende des Berichtszeitraums mit 365 Tagen (bzw. 366 Tagen in Schaltjahren) multipliziert wird. Der Tagesumsatz aus Abonnements ermittelt sich aus dem Gesamtwert der aktiven Verträge geteilt durch die Vertragsdauer in Tagen. Das Ende des Berichtszeitraums ist definiert als der letzte Kalendertag des jeweiligen Zeitraums.
- **Retained ARR** ist definiert als ARR am Ende des Berichtszeitraums von Kunden, die am Ende des Vorjahresberichtszeitraums bereits Kunden waren.
- **Net Retention Rate (NRR) (cc)** ist definiert als Retained ARR (währungsbereinigt) am Ende des Berichtszeitraums geteilt durch die Gesamt-ARR am Ende des Berichtszeitraums des Vorjahres.
- **Anzahl der Kunden** ist die Gesamtzahl der zahlenden Kunden mit einem aktiven Abonnement zum jeweiligen Berichtszeitpunkt.
- **SMB-Kunden** sind Kunden mit einem ARR über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von unter 10.000 EUR am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Bei Überschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- **Enterprise-Kunden** sind Kunden mit einem ARR über alle Produkte und Dienstleistungen hinweg von mindestens 10.000 EUR am Ende des jeweiligen Berichtszeitraums. Bei Unterschreiten dieser Schwelle wird eine Neuordnung vorgenommen.
- **Kunden-Churn-Rate** gibt den Prozentsatz der Kunden an, die in den letzten zwölf Monaten nicht gehalten werden konnten. Sie wird berechnet als 100 % minus der Anzahl der Kunden, die in den letzten

zwölf Monaten gehalten werden konnten (keine Neukunden), geteilt durch die Gesamtzahl der Kunden vor zwölf Monaten.

- **Average Selling Price (ASP)** beschreibt den durchschnittlichen Verkaufspreis. Er wird berechnet, indem der gesamte ARR durch die Gesamtzahl der Kunden zum jeweiligen Berichtszeitpunkt geteilt wird.
- **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 bezahlter 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 anteilsbasierte 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.
- **Währungsbereinigt (cc)** bezeichnet Vergleichsangaben, bei denen die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen zwischen verschiedenen Zeiträumen bereinigt wurden.
- **„Pro forma“** bezieht sich auf die TeamViewer-Konzernkennzahlen, einschließlich der 1E-Kennzahlen vor Abschluss der Akquisition (basierend auf der ungeprüften Einschätzung des Managements zum Zeitpunkt der Übernahme) sowie einer Bereinigung negativer Effekte aus der M&A-Transaktion auf den Umsatz („Haircut“) nach dem Abschluss der Transaktion. Pro-forma-Zahlen dienen ausschließlich Vergleichszwecken und sollten zusammen mit den Finanzberichten betrachtet werden. Sie sind nicht unbedingt ein Indikator für die Ergebnisse, die erzielt worden wären, wenn die Transaktion zu einem anderen Zeitpunkt stattgefunden hätte.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q1 2026	Q1 2025
Umsatzerlöse	183.168	178.753
Umsatzkosten	(24.405)	(24.518)
Bruttoergebnis vom Umsatz	158.763	154.235
Forschungs- und Entwicklungskosten	(25.515)	(23.168)
Marketingkosten	(18.943)	(27.344)
Vertriebskosten	(34.753)	(32.978)
Verwaltungskosten	(12.889)	(18.239)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2.102)	(3.069)
Sonstige Erträge	755	5.961
Sonstige Ausgaben	(3.460)	(2.212)
Operativer Gewinn	61.858	53.185
Finanzerträge	97	134
Finanzaufwendungen	(9.518)	(8.765)
Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Unternehmen	(848)	(2.181)
Währungsaufwendungen	(1.473)	1.653
Gewinn vor Ertragsteuern	50.116	44.026
Ertragsteuern	(15.924)	(14.396)
Konzernergebnis	34.191	29.630
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	157.795	156.966
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in € pro Aktie)	0,22	0,19
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien (in tsd. Stück)	158.011	157.865
Verwässerter Gewinn je Aktie (in € pro Aktie)	0,22	0,19

Konzernbilanz Aktiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	31. März 2026	31. Dezember 2025
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	1.124.178	1.115.457
Immaterielle Vermögenswerte	337.557	343.866
Sachanlagen	41.009	44.905
Finanzielle Vermögenswerte	8.818	5.640
Anteile an assoziierten Unternehmen	13.060	13.763
Sonstige Vermögenswerte	28.648	27.524
Aktive latente Steuern	1.845	905
Summe Langfristige Vermögenswerte	1.555.113	1.552.061
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.021	27.531
Sonstige Vermögenswerte	44.588	35.404
Steuerforderungen	7.339	8.424
Finanzielle Vermögenswerte	7.770	10.796
Zahlungsmittel- und äquivalente	32.592	41.569
Summe kurzfristige Vermögenswerte	115.310	123.724
Summe Aktiva	1.670.423	1.675.784

Konzernbilanz Passiva (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	31. März 2026	31. Dezember 2025
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	163.500	163.500
Kapitalrücklage	(11.914)	(3.874)
Gewinnrücklage	180.332	146.141
Cashflow Hedge	3.178	(146)
Währungsumrechnungsrücklagen	(44.019)	(55.060)
Rücklage eigene Aktien	(76.583)	(85.682)
Den Aktionären der TeamViewer SE zustehendes Eigenkapital	214.493	164.879
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	961	737
Finanzverbindlichkeiten	702.753	549.879
Abgegrenzte Umsatzerlöse	36.737	37.080
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	568	904
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	64	209
Passive latente Steuern	79.779	79.635
Summe Langfristige Verbindlichkeiten	820.862	668.443
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen	1.792	1.768
Finanzverbindlichkeiten	199.843	393.087
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.993	11.150
Abgegrenzte Umsatzerlöse	351.129	346.931
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	47.098	67.645
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.078	10.869
Steuerverbindlichkeiten	13.136	11.012
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten	635.069	842.462
Summe Verbindlichkeiten	1.455.930	1.510.905
Summe Passiva	1.670.423	1.675.784

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

in TEUR	Q1 2026	Q1 2025
Gewinn vor Ertragsteuern	50.116	44.026
Abschreibung und Wertminderung von Anlagevermögen	13.243	13.372
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	248	(8.314)
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	(42)	269
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	1.058	4.264
Netto-Finanzierungskosten	10.269	10.812
Veränderungen der abgegrenzten Einnahmen	3.856	31.066
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und Sonstiges	(23.514)	(48.829)
Gezahlte Ertragsteuern	(13.511)	(8.429)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	41.721	38.237
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.005)	(994)
Auszahlungen für Finanzanlagen	–	(480)
Auszahlungen für Akquisitionen	–	(667.182)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(1.005)	(668.656)
Rückzahlung von Fremdmitteln	(226.000)	–
Einnahmen aus Fremdmitteln	195.000	720.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(6.982)	(1.504)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(11.951)	(8.985)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(49.934)	709.511
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(9.218)	79.093
Wechselkursbedingte Veränderungen	241	(513)
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenanfang	41.569	55.265
Zahlungsmittel und -äquivalente am Periodenende	32.592	133.845