



Quartalsmitteilung Q1 | 2021

GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 4. MAI 2021

Q1 2021: TeamViewer erzielt Rekord-Billings und stellt langfristige strategische Weichen

- Fakturierte Umsätze (Billings) wachsen deutlich um 26% (währungsbereinigt) auf 146,6 Mio. EUR nach außerordentlich starkem Q1 2020
- Bereinigtes EBITDA steigt um 22% gegenüber Vorjahr auf 90,0 Mio. EUR
- Bereinigte EBITDA-Marge beträgt 61,4%
- Zwei erfolgreiche Akquisitionen und wegweisende Sport-Partnerschaften stützen langfristiges, nachhaltiges Wachstum
- Neue CMO und neue Amerika-Chefin um den globalen Markenaufbau voranzutreiben sowie die Expansion und Wachstum in Nord- und Südamerika zu beschleunigen
- Schuldscheindarlehen mit Nachhaltigkeitskomponente in Höhe von 300 Mio. EUR zu sehr attraktiven Konditionen platziert
- Ausblick für das Gesamtjahr 2021 bestätigt: Billings von 585 – 605 Mio. EUR; bereinigte EBITDA-Marge von 49 – 51%; Umsatz von 525 – 540 Mio. EUR

Kennzahlen

Mio. EUR, falls nicht anders bezeichnet	Q1 2021	Q1 2020	Δ ggü. Vorjahr	Δ währungs- bereinigt
Billings (non-IFRS)	146,6	119,7	+22%	+26%
Bereinigtes EBITDA (non-IFRS)	90,0	73,9	+22%	
Bereinigte EBITDA Marge (%)	61,4%	61,7%	-0,3pp	
Umsatzerlöse (IFRS)	118,3	102,7	+15%	
Levered Free Cash Flow	25,0	35,2	-29%	
Abonnenten (Tausend) ¹	603	514	+17%	
Mitarbeiter (VZÄ, 31. März)	1.378	928	+49%	

1) Letzte zwölf Monate, 31. März

«Im ersten Quartal dieses Jahres haben wir unseren Wachstumskurs eindrucksvoll fortgesetzt und konnten gleichzeitig entscheidende strategische Weichen stellen, um TeamViewer zu einer globalen Technologiemarkte weiterzuentwickeln. Wir wachsen nachhaltig stark und sind dabei hochprofitabel. Dies zeichnet unser Geschäftsmodell aus. Mit zwei wegweisenden Partnerschaften im Profisport investieren wir erheblich in unsere Marke. Unsere Partner eröffnen uns neue Wege zur Vermarktung unseres breiten Lösungsportfolios über alle Kundensegmente hinweg. Zusammen mit unseren Investitionen in das Enterprise-Segment und unseren jüngsten Akquisitionen ist TeamViewer hervorragend aufgestellt, um langfristig weiter stark zu wachsen – zum Nutzen all unserer Stakeholder.»

Oliver Steil, CEO von TeamViewer

«Wir sind exzellent in das neue Geschäftsjahr gestartet und konnten im Vergleich zum außerordentlich starken Vorjahresquartal weiter kräftig wachsen. Zusätzlich haben wir unsere ESG-Agenda vorangetrieben. Wir haben unsere Finanzierung an Nachhaltigkeitsziele geknüpft und uns zugleich vorgenommen, bis spätestens 2030 klimaneutral zu werden. Zudem haben führende Wissenschaftler bestätigt: Unsere Lösungen helfen Kunden und Nutzern, ihren CO₂-Fußabdruck deutlich zu reduzieren.»

Stefan Gaiser, CFO von TeamViewer

Geschäftsentwicklung im 1. Quartal

Im ersten Quartal 2021 sind TeamViewers Billings währungsbereinigt um 26% auf 146,6 Mio. EUR gestiegen. Nach einem außergewöhnlich starken Vorjahresquartal, in dem die COVID-19-Pandemie zu einer hohen Zusatznachfrage geführt hatte, ist das Unternehmen erneut deutlich gewachsen. Damit steigerte TeamViewer seine Q1-Billings über die letzten zwei Jahre im Schnitt um mehr als 50%. Das bereinigte EBITDA wuchs um 22% gegenüber dem Vorjahresquartal auf 90,0 Mio. EUR, was einer bereinigten EBITDA-Marge von 61,4% entspricht. Das starke Ergebnis unterstreicht TeamViewers einzigartiges Finanzprofil, das hohe Wachstumsraten mit einer außergewöhnlichen Profitabilität verknüpft.

Vor allem die starke Kundenbindung und der Ausbau des Enterprise-Geschäfts trugen zu TeamViewers erfolgreicher Entwicklung im ersten Quartal bei. Die Anzahl der zahlenden Abonnenten stieg auf 603.000. Darunter sind 2.058 Enterprise-Kunden mit einem jährlichen Vertragsvolumen von über 10.000 EUR, wobei immer mehr große Unternehmen TeamViewer-Software für Anwendungsfälle im Bereich Operation Technology (OT) nutzen. Diese basieren unter anderem auf TeamViewers Internet-of-Things- (IoT) und Augmented-Reality- (AR) Lösungen. Ein Beispiel hierfür ist Mitsubishi Electric Europe. Das Unternehmen nutzt die AR-Supportlösung von TeamViewer in seinen Niederlassungen in Zentral- und Osteuropa zur Verbesserung des Kundendienstes. So werden die Wartungs- und Reparaturprozesse industrieller Steuerungssysteme, Antriebe und Roboter von Mitsubishi optimiert. Auch das global agierende Schweizer Technologieunternehmen Bühler Group setzt auf TeamViewers Enterprise- und AR-Lösungen zur Fernwartung und Inbetriebnahme kritischer Infrastruktur in Produktionsstätten auf der ganzen Welt.

Durch zwei strategische Zukäufe hat TeamViewer seinen Zielmarkt im ersten Quartal weiter ausgebaut und in langfristiges Wachstum investiert. Mit der Übernahme von Xaleon konnte TeamViewer sein Portfolio um den Bereich Customer Engagement erweitern. Das Unternehmen und seine Technologie sind bereits drei Monate nach der Akquisition vollständig integriert. Mit dem neuen Produkt TeamViewer Engage ermöglicht TeamViewer seinen Abonnenten eine vollständige digitale Kundeninteraktion – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss. TeamViewer hat zudem den US-amerikanischen Pionier für industrielle AR-Lösungen, Upskill, übernommen. Mit dieser Akquisition stärkt TeamViewer seine globale Führungsposition bei Enterprise-AR-Lösungen über alle Branchen hinweg und baut seine Bekanntheit und Reichweite in den USA – dem größten Markt für TeamViewer – deutlich aus.

TeamViewer ist zwei wichtige strategische Partnerschaften mit dem Fußballverein Manchester United und den Mercedes-Renntteams in der Formel 1 und der Formel E eingegangen. Die auf fünf Jahre ausgelegten Partnerschaften mit zwei der weltweit erfolgreichsten und bekanntesten Sportmarken sind zentral, um TeamViewer zu einer globalen Technologiemarke weiterzuentwickeln. Beide Partner haben riesige, globale Fangemeinden, die unter anderem in

TeamViewers wichtigen Wachstumsregionen APAC und Americas verankert sind. Durch umfangreiche Marketingmaßnahmen – von prominenter Markenplatzierung auf zahlreichen Werbemitteln und Kanälen, über Aktivierung in Social Media bis hin zu hochkarätiger Live-Unterhaltung bei Veranstaltungen – kann TeamViewer die Bekanntheit seiner Marke und Lösungen über alle Kundensegmente hinweg steigern. Ein weiterer Schwerpunkt der Partnerschaften liegt auf der gemeinsamen Entwicklung konkreter Anwendungsfälle der TeamViewer-Software. Diese werden verdeutlichen, wie TeamViewer seine Partner bei ihrer digitalen Transformation unterstützt.

TeamViewer hat zudem seine Führungsebene verstärkt: Das Unternehmen hat Lisa Agona zur neuen Chief Marketing Officer (CMO) und Vorständin ernannt und unterstreicht damit die strategische Bedeutung der Marketingfunktion. Darüber hinaus hat TeamViewer mit Patricia Nagle eine erfahrene Managerin aus der Enterprise-Software-Branche als neue Chefin für die Region Nord- und Südamerika an Bord geholt. Dieser Schritt soll die Geschäftsentwicklung und Expansion in der Region weiter beschleunigen. Beide Neuzugänge haben im zweiten Quartal ihre Arbeit aufgenommen.

Ausblick

TeamViewer 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. Das Unternehmen hat umfassende Maßnahmen ergriffen, um diese Märkte weiter zu durchdringen und nachhaltig zu wachsen. TeamViewer 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.

Nach einem starken ersten Quartal bestätigt TeamViewer seinen Ausblick für das Gesamtjahr 2021 und rechnet mit Billings zwischen 585 und 605 Mio. EUR und Umsätzen zwischen 525 und 540 Mio. EUR für das Gesamtjahr. Der Ausblick basiert auf der Annahme eines US-Dollarkurses von 1,20 pro EUR und weitgehend stabilen sonstigen Währungen. Wie im März 2021 angekündigt, erwartet das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2021 eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 49 und 51%.

Finanzergebnisse

TeamViewer erzielte im ersten Quartal 2021 Rekord-Billings von 146,6 Mio. EUR, was einem Wachstum von 22% im Vergleich zum Vorjahr entspricht (+26% währungsbereinigt). Der Schwerpunkt lag im ersten Quartal auf der Kundenbindung. TeamViewers Kundensupport- und Vertriebsteam haben sehr erfolgreich eine große Anzahl der Abonnenten gehalten, die 2020 im Zuge der ersten Welle des weltweiten COVID-19-Lockdowns hinzugekommen waren. Die Net Retention Rate im ersten Quartal blieb mit 100% auf einem hohen Niveau.

Die erweiterte Kundenbasis im Enterprise-Segment steuerte in den vergangenen zwölf Monaten (bis zum 31. März 2021) 58,7 Mio. EUR zu den Billings bei. Das entspricht einem Plus von 90% gegenüber dem Zwölfmonatszeitraum bis zum 31. März 2020 (31,0 Mio. EUR). Gleichzeitig ist der Anteil der Verträge mit einem Jahreswert von 50.000 EUR oder höher auf 41% gestiegen. Im Vorjahr trug dieser Bereich noch 32% zu den Billings bei. TeamViewer profitiert von einem breit ausdifferenzierten Vertriebsmodell, das alle Kundensegmente abdeckt und zu einem starken Wachstum in den Regionen EMEA und Americas sowie einem sehr soliden Geschäft in APAC geführt hat.

Billings und Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. EUR	Q1 2021	Q1 2020	Δ ggü. Vorjahr	Δ währungs-bereinigt
Billings (non-IFRS)	146,6	119,7	+22%	+26%
EMEA	86,7	68,8	+26%	+27%
AMERICAS	44,9	38,1	+18%	+28%
APAC	14,9	12,8	+17%	+17%
Umsatzerlöse (IFRS)	118,3	102,7	+15%	-
EMEA	63,2	56,4	+12%	-
AMERICAS	40,1	33,2	+20%	-
APAC	15,0	13,1	+15%	-

Das Umsatzwachstum in Höhe von 15% im Vergleich zum Vorjahresquartal auf 118,3 Mio. EUR (Q1 2020: 102,7 Mio. EUR) ist auf die Einstellung des Verkaufs von unbefristeten Lizenzen zurückzuführen. Dieser Effekt wird sich im Verlauf des Jahres 2021 abbauen, sodass sich die Umsatz- und Billings-Wachstumsraten ab 2022 angleichen werden. Ein erheblicher Teil der Billings wurde gegen Ende des ersten Quartals gebucht. Die entsprechenden abgegrenzten Umsatzerlöse werden im Laufe des Jahres als Umsatz aufgelöst und damit in den folgenden Quartalen zu TeamViewers Gesamtjahresumsatz 2021 beitragen.

Bei anhaltenden Investitionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und F&E wuchs das bereinigte EBITDA im Vergleich zum Vorjahr um 22% auf 90,0 Mio. EUR. Die bereinigte EBITDA-Marge blieb mit 61,4% im Vergleich zum ersten Quartal 2020 nahezu unverändert. Die hohe operative Profitabilität schlägt sich weiterhin in einer sehr starken Cash Conversion nieder. Der Levered Free Cash Flow belief sich auf 25,0 Mio. EUR (Q1 2020: 35,2 Mio. EUR). Vorauszahlungen im Zusammenhang mit den zentralen Sport-Partnerschaften sind darin bereits enthalten. Das Unternehmen profitierte deutlich von niedrigeren Zinszahlungen für Fremdkapital und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 4,0 Mio. EUR (Q1 2020: 13,4 Mio. EUR). Diese positive Entwicklung ist Ergebnis der schnelleren Entschuldung und des im vergangenen Jahr gestarteten Programms zur Fremdkapitaloptimierung.

Im ersten Quartal hat TeamViewer seine Finanzierungsaktivitäten erfolgreich fortgeführt und ein Schuldscheindarlehen über 300 Mio. EUR platziert. Das Darlehen ist mit einer Nachhaltigkeitskomponente versehen und mit dem ESG-Management-Score des Analysehauses Sustainalytics gekoppelt. Mit diesem Schritt hat TeamViewer das wichtige Thema Nachhaltigkeit auch in seiner Kapitalstruktur verankert. Darüber hinaus reduzierte das Unternehmen die Finanzierungskosten zudem mit einem bilateralen Darlehen über 100 Mio. EUR und setzt eine Verlängerung der Kreditlaufzeiten um. Der Nettoerlös wurde zur Rückzahlung des in Anspruch genommenen Teils der revolving Kreditfazilität (RCF) (52,7 Mio. EUR) verwendet und bietet ausreichend finanziellen Spielraum für die Umsetzung der umfassenden Wachstumsinitiativen des Unternehmens. Am Ende des ersten Quartals lag der Nettoverschuldungsgrad bei 1,6x und die liquiden Mittel betragen 437,3 Mio. EUR. Damit verfügt TeamViewer über eine starke Liquiditätsposition.

Zusätzliche Informationen

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind ungeprüft.

Telefonkonferenz

Der Vorstand der der TeamViewer AG wird die Ergebnisse am 4. Mai 2021 um 9.00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz für Analysten und Investoren erläutern. Der Audio-Webcast kann über www.webcast-egs.com/teamviewer20210504 verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird anschließend auf der Investor-Relations-Website ir.teamviewer.com zur Verfügung stehen. Die begleitende Präsentation kann dort ebenfalls heruntergeladen werden.

###

Über TeamViewer

Als globales Technologieunternehmen und führender Anbieter einer Konnektivitätsplattform ermöglicht es TeamViewer, aus der Ferne auf Geräte aller Art zuzugreifen, sie zu steuern, zu verwalten, zu überwachen und zu reparieren – von Laptops und Mobiltelefonen bis zu Industriemaschinen und Robotern. Ergänzend zur hohen Zahl an Privatanutzern, für die die Software kostenlos angeboten wird, hat TeamViewer mehr als 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 mehr als 1.000 Mitarbeiter. Im Jahr 2019 verzeichnete TeamViewer fakturierte Umsätze (Billings) in Höhe von rund 325 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.

Kontakt

Pressekontakt TeamViewer

Martina Dier

Director, Communications

Tel.: +49 (0)7161 97200 10

E-Mail: 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

Finanzkalender

Hauptversammlung	15. Juni 2021
Q2 2021 Ergebnis / Halbjahresbericht 2021	3. August 2021
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. 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 das Management der Auffassung ist, dass diese Kennzahlen ein tiefgehendes 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 der fakturierten Güter und Dienstleistungen dar, die den Kunden innerhalb einer Periode berechnet werden, und berechnen sich aus dem Umsatz nach IFRS, bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse.

„Adjusted EBITDA“ ist definiert als EBITDA bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse im Betrachtungszeitraum und um bestimmte, durch den Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat definierte Geschäftsvorfälle. Zu bereinigende Geschäftsvorfälle stehen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstigen wesentlichen Sondereffekten, die nicht im direkten Zusammenhang mit der operativen Performance des Geschäfts stehen.

„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, und 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.

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. TeamViewer hat die NRR-Definition mit Beginn des Geschäftsjahres 2021 geändert, um eine direkte Herleitung aus den berichteten jährlich wiederkehrenden Billings zu ermöglichen. Gemäß dieser neuen Definition wären die NRRs für die Geschäftsjahre 2020 und 2019, 104% und 105%. Die veröffentlichten NRRs betragen 103% für das Geschäftsjahr 2020 und 102% für das Geschäftsjahr 2019.

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 Verwendung von Daten der MSCI ESG research llc oder ihrer Tochtergesellschaften ("MSCI") durch TeamViewer sowie die Verwendung von MSCI-Logos, Warenzeichen, Dienstleistungsmarken oder Indexnamen herein stellen keine Förderung, Befürwortung, Empfehlung oder Werbung für TeamViewer durch MSCI dar. MSCI-Dienste und -Daten sind Eigentum von MSCI oder deren Informationsanbietern und werden ohne Gewähr bereitgestellt. MSCI-Namen und -Logos sind Marken oder Dienstleistungsmarken von MSCI. Im Jahr 2020 erhielt TeamViewer in der MSCI ESG-Bewertung ein Rating von "AA" (auf einer Skala von AAA-CCC).

Copyright© 2020 Systainalytics. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikationen enthalten Informationen, die von Systainalytics (www.systainalytics.com) entwickelt wurden. Diese Informationen und Daten sind Eigentum von Systainalytics und/oder deren Drittanbietern (Third Party Data) und werden nur zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Sie stellen weder eine Empfehlung für ein Produkt oder ein Projekt noch eine Anlageberatung dar und es wird nicht garantiert, dass sie vollständig, aktuell, genau oder für einen bestimmten Zweck geeignet sind. Ihre Nutzung unterliegt den unter <https://www.systainalytics.com/legal-disclaimers> verfügbaren Bedingungen. Im Dezember 2020 erhielt TeamViewer ein ESG-Risiko-Rating von 15,6 und wurde von Systainalytics als "geringes Risiko", wesentliche finanzielle Auswirkungen von ESG-Faktoren zu erfahren, eingestuft.

ISS ESG: Im Februar 2020 hat TeamViewer den Status "Prime" beim ISS ESG Corporate Rating erhalten.

Im April 2020 hat TeamViewer einen ESG-Rating von Vigeo Eiris erhalten.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In TEUR	Q1 2021	Q1 2020
Umsatzerlöse	118.330	102.717
Umsatzkosten	(18.380)	(14.067)
Bruttoergebnis vom Umsatz	99.950	88.650
Vertriebskosten	(24.625)	(15.705)
Marketingkosten	(12.994)	(8.691)
Forschungs- und nicht aktivierte Entwicklungskosten	(13.814)	(9.473)
Verwaltungskosten	(13.676)	(12.829)
Aufwendungen für uneinbringliche Forderungen	(4.495)	(5.157)
Sonstige Erträge	1.494	453
Sonstige Aufwendungen	(3.078)	(137)
Operativer Gewinn	28.761	37.111
Finanzerträge	403	40
Finanzaufwendungen	(5.248)	(8.130)
Währungsumrechnungserträge	4.738	5.697
Währungsumrechnungsaufwendungen	(18.718)	(13.253)
Gewinn vor Ertragssteuern	9.936	21.465
Ertragssteuern	(6.690)	(9.339)
Konzernergebnis	3.246	12.126
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	200.000.000	200.000.000
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,02	0,06
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	200.380.918	200.000.000
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,02	0,06

Konzernbilanz

In TEUR	31. März 2021	31. März 2020
<i>Langfristige Vermögenswerte</i>		
Geschäfts- und Firmenwert	665.076	646.793
Immaterielle Vermögenswerte	268.074	255.330
Sachanlagen	43.329	40.469
Finanzielle Vermögenswerte	4.516	4.516
Andere Vermögenswerte	966	857
Aktive latente Steuern	159	159
Summe langfristige Vermögenswerte	982.119	948.124
<i>Kurzfristige Vermögenswerte</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.055	19.667
Andere Vermögenswerte	33.107	7.594
Steuerforderungen	52	52
Finanzielle Vermögenswerte	1.443	4.456
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	437.330	83.531
Summe kurzfristige Vermögenswerte	489.987	115.301
Summe Aktiva	1.472.106	1.063.425

Konzernbilanz (Fortsetzung)

In TEUR	31. März 2021	31. März 2020
<i>Eigenkapital:</i>		
Gezeichnetes Kapital	201.071	201.071
Kapitalrücklage	381.012	366.898
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(323.608)	(326.854)
Sicherungsrücklage	(48)	(61)
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	320	(343)
Davon den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnen	258.748	240.711
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	400	433
Finanzielle Verbindlichkeiten	857.317	440.153
Abgegrenzte Umsatzerlöse	267	361
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	2.576	1.614
Sonstige Finanzielle Verbindlichkeiten	13.354	0
Passive latente Steuern	27.926	29.186
Summe langfristige Verbindlichkeiten	901.839	471.747
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	3.475	2.225
Finanzielle Verbindlichkeiten	31.755	82.099
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.889	8.304
Abgegrenzte Umsatzerlöse	227.968	214.811
Abgegrenzte und sonstige Verbindlichkeiten	35.593	39.120
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.891	29
Steuerverbindlichkeiten	1.948	4.378
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	311.519	350.966
Summe Verbindlichkeiten	1.213.359	822.714
Summe Passiva	1.472.106	1.063.425

Konzern-Kapitalflussrechnung

In TEUR	Q1 2021	Q1 2020
<i>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</i>		
Gewinn vor Ertragsteuern	9.936	21.465
Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte	11.937	9.613
(Gewinne)/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen	(0)	3
Zunahme/(Abnahme) der Rückstellungen	1.217	(978)
Verluste/(Gewinne) aus der Währungsumrechnung, die nicht der operativen Geschäftstätigkeit zuzurechnen sind	15.306	6.689
Kosten durch anteilsbasierte Vergütung	14.115	10.133
Netto-Finanzergebnis	4.845	8.091
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	13.062	4.123
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens	(23.851)	3.682
Ertragssteuerzahlungen	(12.586)	(8.104)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	33.981	54.717
<i>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</i>		
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(3.859)	(5.155)
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(0)	0
Erwerb langfristiger finanzieller Vermögenswerte	0	(51)
Unternehmenserwerb	(19.097)	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(22.956)	(5.205)

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)

€ thousand	Q1 2021	Q1 2020
<i>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</i>		
Rückzahlungen von Fremdmitteln	(52.730)	0
Erlöse aus Bankkrediten	400.000	0
Tilgungszahlungen für Leasingverbindlichkeiten	(1.107)	(967)
Für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten bezahlte Zinsen	(3.975)	(13.349)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	342.188	(14.316)
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	353.213	35.195
Wechselkursbedingte Veränderung	1.516	453
Veränderung aus Risikovorsorge	(930)	(972)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	83.531	71.153
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	437.330	105.829