

Vorläufiges Ergebnis Q4 | Gesamtjahr 2021

(ungeprüft, IFRS)

GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 2. Februar 2022

Starker Jahresabschluss: TeamViewer verzeichnet 19% Billings-Wachstum und kündigt Aktienrückkauf auf Basis hoher Profitabilität und sehr gutem Cashflow an

- Gesamtjahr 2021: Billings steigen um 19% ggü. VJ auf 547,6 Mio. EUR; bereinigte EBITDA-Marge bei 47%
- Q4 2021: Anstieg der Billings um 20% ggü. VJ auf 153,7 Mio. EUR; bereinigte EBITDA-Marge bei 44%
- Starkes Enterprise-Geschäft: Q4 Billings verdoppelt, Anstieg der Billings im Gesamtjahr um 75% auf 93 Mio. EUR
- Akquisitionen aus dem Jahr 2021 vollständig integriert; Lösungsportfolio maßgeblich erweitert
- Neue strategische Partnerschaften geben zusätzlichen Schub für künftiges Wachstum
- Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300 Mio. EUR oder knapp 10% aller sich im Umlauf befindlichen Aktien bildet Kernbestandteil von aktualisierter Strategie zur Kapitalallokation
- Ausblick für 2022: Wachstum im hohen Zehnerbereich mit Billings zwischen 630-650 Mio. EUR, bereinigte EBITDA-Marge von 45%-47%

Kennzahlen

Mio. EUR, falls nicht anders bezeichnet	Q4 21	Q4 20	Δ ggü. VJ	Δ währungs- bereinigt	FY 21	FY 20	Δ ggü. VJ	Δ währungs- bereinigt
Billings (non-IFRS)	153,7	128,1	+20%	+17%	547,6	460,3	+19%	+20%
Bereinigtes EBITDA (non-IFRS)	67,7	72,1	-6%		257,0	261,4	-2%	
Bereinigte EBITDA-Marge (%)	44%	56%	-12pp		47%	57%	-10pp	
Umsatzerlöse (IFRS)	132,3	121,0	+9%		501,1	455,6	+10%	
Umsatzerlöse aus dem Abonnementgeschäft (non-IFRS)	132,2	114,4	+16%		498,5	409,3	+22%	
Levered Free Cash Flow	68,0	56,1	+21%		157,8	165,5	-5%	
Abonnenten (TSD, 31. Dez.)					627	584	+7%	
Mitarbeiter (VZÄ, 31. Dez.)					1.477	1.256	+18%	

«Wir sind mit dem Abschluss des Geschäftsjahres zufrieden und haben klar die Richtung für weiterhin profitables Wachstum vorgegeben. Durch entscheidende Investitionen in unser Produktportfolio haben wir eine branchenweit führende AR-Plattform aufgebaut und damit unsere Position in wichtigen Wachstumsmärkten gestärkt. Zudem öffnen uns die Partnerschaften mit weltweit führenden Tech-Playern wie SAP und Google Cloud Türen auf der ganzen Welt und vergrößern unsere Reichweite erheblich. Wir konzentrieren uns voll darauf, die auf dem Kapitalmarkttag vorgestellten Ziele zu erreichen und unsere Wachstumspläne konsequent umzusetzen.»

Oliver Steil, TeamViewer CEO

«Wir haben die angepasste Prognose für 2021 erfüllt und sind kontinuierlich im oberen Zehnerbereich gewachsen – und das bei hoher Rentabilität und sehr starkem Cashflow. Gleichzeitig haben wir unseren Kundenstamm über alle Branchen hinweg erfolgreich ausbauen können. Durch unseren klaren Fokus auf Kostenkontrolle konnten wir unsere hohe Profitabilität beibehalten und Margen erzielen, die über der aktualisierten Prognose liegen. Unser Finanzprofil bleibt weiterhin sehr stark, basierend auf unserer hervorragenden Liquidität. Dies gibt uns die Möglichkeit, unmittelbaren Mehrwert für unsere Investoren zu schaffen: Wir haben unsere Kapitalallokationsstrategie überprüft und sind zu dem Ergebnis gekommen, dass ein Verschuldungsgrad von etwa 1,5x des bereinigten EBITDA eine effiziente Finanzierungsstruktur gewährleistet und uns gleichzeitig genügend strategische Flexibilität für die Zukunft gibt. Daher werden wir ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300 Mio. EUR oder knapp 10% aller sich im Umlauf befindlichen Aktien aufsetzen. Das ist ein klarer Beleg für unser Vertrauen in die Unternehmensentwicklung und zugleich eine Möglichkeit, unsere Aktionäre stärker am Erfolg von TeamViewer zu beteiligen.»

Stefan Gaiser, TeamViewer CFO

Göppingen, 2. Februar 2022 – TeamViewer, ein weltweit führender Anbieter von Remote-Konnektivitätslösungen und Technologien zur Digitalisierung von Arbeitsprozessen, hat das vergangene Jahr mit starken Ergebnissen und im Rahmen seiner aktualisierten Prognose abgeschlossen. Im vierten Quartal gewann das Unternehmen wieder an positiver Vertriebsdynamik mit einem Billings-Wachstum im hohen Zehnerbereich. Diese Entwicklung basiert auf einem starken Enterprise-Geschäft sowie kontinuierlichem Wachstum im Segment kleiner und mittelständischer Unternehmen. Durch gezielte Investitionen in das Ökosystem für nichtkommerzielle Nutzer sowie durch erfolgreiche Kostenkontrolle hat TeamViewer die Grundlage für langfristig nachhaltiges Wachstum geschaffen.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Im Jahr 2021 hat TeamViewer strategisch wichtige Entscheidungen getroffen, die sich langfristig positiv auswirken werden und TeamViewers zukünftigen Wachstumskurs unterstützen. Durch die Übernahme von Upskill und Viscopic – zwei führenden Akteuren im schnell wachsenden Bereich der Augmented-Reality-Lösungen – hat TeamViewer sein Produktangebot gestärkt und die Präsenz in den USA, dem größten Einzelmarkt, in dem das Unternehmen aktiv ist, weiter ausgebaut. Das Angebot beider Firmen ist bereits vollständig in die Augmented-Reality-Plattform Frontline integriert, zu deren Kundenstamm globale Firmen wie Ford, DHL und Airbus zählen. Zudem ist TeamViewer mit der Übernahme von Xaleon in das hochinteressante Segment von Customer Engagement Software eingestiegen und erweitert somit sein Portfolio entlang der Wertschöpfungskette um Lösungen für Vertrieb und Kundensupport.

Darüber hinaus ist TeamViewer zahlreiche bedeutende Partnerschaften mit führenden Unternehmen aus verschiedenen Branchen eingegangen. SAP und Google Cloud stechen hierbei als klare Highlights hervor. Diese strategischen Partnerschaften sind eine wichtige Säule für TeamViewers langfristiges Wachstum, da sie die Expansion in strategisch relevante Branchen beschleunigen und es dem Unternehmen ermöglichen, seine Vertriebspräsenz kontinuierlich zu erweitern. Die Partnerschaften unterstreichen außerdem die Qualität von TeamViewers Angebot im Enterprise-Bereich und die Bedeutung des Unternehmens für das globale Tech-Ökosystem.

TeamViewer investiert weiterhin stark in seine Marke sowie in das Marketing des erweiterten Produktangebots über alle Kundensegmente hinweg. Die auf fünf Jahre angelegten Partnerschaften mit dem Fußballverein Manchester United und den Mercedes-AMG Petronas Formel 1 und Mercedes-EQ Formel E Teams sind zwei wichtige Eckpfeiler, um TeamViewers Wachstum im Geschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie großen Enterprise-Kunden zu stärken. Beide Partnerschaften haben einen enorm positiven Einfluss auf TeamViewers Markenbekanntheit und bringen das Unternehmen dem Ziel näher, eine globale Technologiemarke zu werden.

Seit dem Kapitalmarkttag im November 2021 hat TeamViewer bereits erhebliche Fortschritte gemacht, um Wachstumsinitiativen wieder zu beschleunigen und eine bessere Balance zwischen Billings- und Kostenwachstum zu erreichen. In den vergangenen Wochen konnte TeamViewer bereits die angestrebten Kosteneinsparungen erzielen, was zu einer anhaltend hohen Rentabilität mit einer bereinigten EBITDA-Marge für das Gesamtjahr von 47% führte – oberhalb der angepassten Prognose.

Anpassung der Kapitalallokationsstrategie

Wie im letzten Finanzupdate angekündigt, hat TeamViewer die aktuelle Kapitalallokation überprüft. Vor dem Hintergrund der starken und langfristig gesicherten Finanzierungsstruktur sowie des anhaltend hohen Cashflows strebt TeamViewer zum Jahresende nachhaltig eine Verschuldungsquote von ca. 1,5x des bereinigten EBITDA an. Infolgedessen setzt das Unternehmen ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300 Mio. EUR oder einer Obergrenze von 20.000.000 Aktien auf, was knapp 10% aller sich im Umlauf befindlichen Aktien entspricht. Der Rückkauf erfolgt im Einklang mit der auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 3. September 2019 erteilten Ermächtigung. Das Programm soll voraussichtlich am 3. Februar 2022 beginnen und innerhalb des Geschäftsjahres 2022 abgeschlossen werden. Das Rückkaufprogramm wird im Einklang mit der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 (Marktmissbrauchsverordnung) und anderen anzuwendenden Vorschriften durchgeführt. Die zurückgekauften Aktien sollen größtenteils eingezogen und das Grundkapital des Unternehmens entsprechend reduziert werden. Das Aktienrückkaufprogramm unterstreicht TeamViewers Vertrauen in die

zukünftige Geschäftsentwicklung und das klare Ziel des Unternehmens, Wert für seine Investoren zu generieren: Es lässt Aktionärinnen und Aktionäre am Erfolg des Unternehmens teilhaben und sichert gleichzeitig genügend Flexibilität für die zukünftige strategische Entwicklung des Unternehmens.

Finanzergebnisse

Im vierten Quartal 2021 stiegen die Billings um 20% gegenüber dem Vorjahr (+17% währungsbereinigt) auf 153,7 Mio. EUR (viertes Quartal 2020: 128,1 Mio. EUR). Für das Gesamtjahr wurden somit Billings von 547,6 Mio. EUR erreicht, dies entspricht einem Wachstum von 19% (+20% währungsbereinigt).

Das Wachstum im vierten Quartal wurde durch das besonders starke Enterprise-Geschäft getrieben, das um 107% gegenüber dem Vorjahr auf 29,4 Mio. EUR zulegen konnte. Damit liegen die Gesamtjahres-Billings im Enterprise-Segment bei 93 Mio. EUR, ein Zuwachs von 75% gegenüber dem Vorjahr (2020: 53 Mio. EUR). Innerhalb von drei Jahren hat TeamViewer so ein führendes Enterprise-Geschäft aufgebaut und das Segment zu einem Geschäft von fast 100 Mio. EUR Billings entwickelt – nahezu eine Verfünffachung gegenüber Billings in Höhe von ca. 17 Mio. EUR im Jahr 2019. TeamViewer hat zudem 827 neue Kunden im Enterprise-Segment hinzugewonnen und kommt damit insgesamt auf 2.712 Kunden, was die Attraktivität des erweiterten Portfolios für Unternehmen aller Branchen verdeutlicht. Gleichzeitig trug auch das Geschäft mit kleinen und mittelständischen Kunden zum Erfolg des Unternehmens bei. Hier wuchsen die Billings im vierten Quartal um 9% auf 124,4 Mio. EUR und im Gesamtjahr um 12% auf 455 Mio. EUR (2020: 407 Mio. EUR). Insbesondere höhere Vertragsvolumina bei bestehenden Kunden infolge von Cross- und Upselling sowie neue Kundenbeziehungen zu höheren Preispunkten führten zu diesem Erfolg. Der durchschnittliche Verkaufspreis (ASP) im Geschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmen stieg um 4% auf EUR 728.

Die Gesamtzahl der Abonnenten stieg um 43.000 auf 627.000 und liegt damit im kommunizierten Korridor von 30.000 bis 50.000 zusätzlichen Abonnenten pro Jahr. Im vierten Quartal 2021 blieb die Abonnentenanzahl im Wesentlichen unverändert, was auf die strategische Entscheidung zurückzuführen ist, ab dem dritten Quartal 2021 Kampagnen zur Überprüfung von kommerzieller Nutzung auszusetzen. Das Unternehmen plant, diese Strategie Anfang 2022 fortzusetzen. Dies wird zu einer zunehmenden Saisonalität des Abonnentenwachstums führen; der Großteil neuer Abonnenten wird in der zweiten Jahreshälfte gewonnen. Durch den klaren Fokus von TeamViewer auf die Weiterentwicklung bestehender SMB-Kunden und die allgemeine Verlagerung des Geschäfts hin zu einem starken Fokus auf Enterprise-Kunden nimmt die Relevanz des Abonnentenwachstums für den künftigen Unternehmenserfolg immer weiter ab.

Die Abwanderungsrate von Kunden wurde im vierten Quartal weiter auf 14% reduziert (Q4 2020: 15,1%), was zeigt, dass TeamViewer die Kunden aus der starken COVID-Zusatznachfrage im Vorjahr halten konnte. Die Net Retention Rate stieg im vierten Quartal erneut deutlich auf 105%, nach 99% im dritten Quartal. Die Net Retention Rate von 98% für das Gesamtjahr unterstreicht den Erfolg von TeamViewer beim Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen – insbesondere im Enterprise-Bereich und bei größeren SMB-Kunden.

Billings und Umsatzerlöse nach Region

Mio. EUR	Q4 21	Q4 20	Δ ggü. VJ	Δ währungs- bereinigt	FY 21	FY 20	Δ ggü. VJ	Δ währungs- bereinigt
Billings (non-IFRS)	153,7	128,1	+20%	+17%	547,6	460,3	+19%	+20%
EMEA	85,5	73,5	+16%	+15%	296,0	246,4	+20%	+20%
AMERICAS	54,9	44,5	+24%	+18%	187,9	157,7	+19%	+22%
APAC	13,3	10,2	+31%	+30%	63,6	56,1	+13%	+14%
Umsatzerlöse (IFRS)	132,3	121,0	+9%		501,1	455,6	+10%	
EMEA	70,1	65,1	+8%		267,7	248,3	+8%	
AMERICAS	46,7	40,6	+15%		172,4	149,1	+16%	
APAC	15,4	15,2	+1%		61,0	58,2	+5%	

Geographisch gesehen war das Billings-Wachstum im vierten Quartal in der APAC-Region mit 13,3 Mio. EUR (Q4 2020: 10,2 Mio. EUR; +31% ggü. VJ) besonders stark. Mit Sojung Lee als neuer Präsidentin für APAC im Senior-Leadership-Team hat das Unternehmen im Dezember eine ausgewiesene Expertin für Enterprise-Software und den asiatischen Markt gewonnen. Damit hat TeamViewer seine Expertise in einer der wichtigsten Wachstumsregionen deutlich gestärkt. Die Umsätze in der Region AMERICAS stiegen im vierten Quartal um 24% auf 54,9 Mio. EUR (Q4 2020: 44,5 Mio. EUR), während die Region EMEA mit 85,5 Mio. EUR (Q4 2020: 73,5 Mio. EUR) ein Wachstum von 16% verzeichnete.

Das bereinigte EBITDA für das Gesamtjahr lag bei 257 Mio. EUR (47% bereinigte EBITDA-Marge). Das Ergebnis lag damit über den Erwartungen. Grund dafür war ein besonders starkes viertes Quartal hinsichtlich des Billings-Wachstums sowie erfolgreiche Kostenkontrolle, um das Verhältnis von Betriebskosten- und Billings-Wachstum stärker in Einklang zu bringen.

Die IFRS-Umsätze beliefen sich im Jahr 2021 auf 501,1 Mio. EUR. In dem entsprechenden Umsatzwachstum von 10% gegenüber dem Vorjahr schlug sich weiterhin die Umstellung auf das Software-as-a-Service-(SaaS)-Abonnementmodell aus dem Jahr 2018 nieder. Die Umsätze aus nicht fortgeführten unbefristeten Lizenzen betragen 2,6 Mio. EUR, gegenüber 46,3 Mio. EUR im Jahr 2020. Dieser Rückgang hatte auch Einfluss auf das Gesamtumsatzwachstum. Deutlich relevanter ist es, dass die Umsätze aus dem Abonnementmodell im Jahr 2021 um 22% auf 498,5 Mio. EUR zulegen (2020: 409,3 Mio. EUR).

TeamViewers Betriebsergebnis nach IFRS sank im Jahr 2021 von 164 Mio. EUR auf 117 Mio. EUR, was auf geringere Umsätze und Bruttogewinne aus dem eingestellten Lizenzmodell und auf die Investitionen in die Marketingpartnerschaften zurückzuführen ist. Trotz höherer Investitionen erzielte TeamViewer ein sehr starkes bereinigtes EBITDA sowie eine sehr gute Netto-Cash-Position von 76,4 Mio. EUR aus operativer Tätigkeit im vierten Quartal (Q4 2020: 64,2 Mio. EUR) und 194 Mio. EUR für das Gesamtjahr (2020: 225 Mio. EUR). Infolge des sehr guten Billings-Wachstums war der operative Cashflow im vierten Quartal besonders stark. Die Investitionen im Jahr 2021 in Höhe von EUR 15,2 Mio. EUR (2020: 26,1 Mio. EUR) gingen im Vergleich zu 2020 deutlich zurück, da größere Projekte wie die Einführung eines neuen ERP-Systems sowie der Umzug in die neue Firmenzentrale erfolgreich abgeschlossen wurden. Infolge der ausgezeichneten Profitabilität, des geringen Bedarfs an Umlaufvermögen und niedrigen Investitionen stiegen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im vierten Quartal auf 551 Mio. EUR (Q4 2020: 83,5 Mio. EUR). Der Nettoverschuldungsgrad des Unternehmens sank damit weiter und beträgt nun das 1,3-fache des bereinigten EBITDA (2020: 1,7x).

Ausblick

TeamViewer erwartet für die kommenden Quartale eine weiter wachsende Nachfrage nach seinen Lösungen. Globale Megatrends rund um Digitalisierung, Konnektivität und Nachhaltigkeit ebenso wie die auf dem Kapitalmarkttag angekündigten Maßnahmen werden den Wachstumskurs des Unternehmens auch im Jahr 2022 unterstützen. So strebt TeamViewer weiterhin ein Billings-Wachstum im hohen Zehnerbereich an und erwartet Billings in einer Größenordnung von 630 bis 650 Mio. EUR. Der Umsatz wird voraussichtlich im mittleren Zehnerbereich auf 565 bis 580 Mio. EUR steigen. Die bereinigte EBITDA-Marge wird voraussichtlich zwischen 45% und 47% liegen. Das Unternehmen rechnet außerdem mit einem deutlichen Anstieg des Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit im Vergleich zu 2021.

Weitere Informationen

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind vorläufig und ungeprüft.

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Stefan Gaiser (CFO) werden am 2. Februar 2022 um 9:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren über die Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast ist unter <https://www.webcast-egs.com/teamviewer20220202> verfügbar. Eine Aufzeichnung kann im Anschluss auf der Investor-Relations-Website unter ir.teamviewer.com abgerufen werden. Eine ergänzende Präsentation steht dort ebenfalls zum Download bereit.

###

Über TeamViewer

Als globales Technologieunternehmen und führender Anbieter einer Konnektivitätsplattform ermöglicht es TeamViewer, aus der Ferne auf Geräte aller Art zuzugreifen, sie zu steuern, zu verwalten, zu überwachen und zu reparieren – von Laptops und Mobiltelefonen bis zu Industriemaschinen und Robotern. Ergänzend zur hohen Zahl an Privatanutzern, für die die Software kostenlos angeboten wird, hat TeamViewer mehr als 625.000 zahlende Kunden und unterstützt Unternehmen jeglicher Größe und aus allen Branchen dabei, geschäftskritische Prozesse durch die nahtlose Vernetzung von Geräten zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie der rapiden Verbreitung von internetfähigen Endgeräten, der zunehmenden Prozessautomatisierung und neuer, ortsunabhängiger Arbeitsformen hat sich TeamViewer zum Ziel gesetzt, den digitalen Wandel proaktiv mitzugestalten und neue Technologien wie Augmented Reality, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge kontinuierlich für Produktinnovationen zu nutzen. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer global auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit rund 1.500 Mitarbeiter. Im Jahr 2021 verzeichnete TeamViewer fakturierte Umsätze (Billings) in Höhe von rund 548 Millionen Euro. Die TeamViewer AG (TMV) ist als MDAX-Unternehmen an der Frankfurter Börse notiert. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie unter www.teamviewer.com

Kontakt

Presse

Telefon: +49 (0)7161 97200 10
E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations

Telefon: +49 (0) 7161 60692 3713
E-Mail: ir@teamviewer.com

Finanzkalender

Geschäftsbericht 2021	16. März 2022
Q1 2022 Ergebnis	4. Mai 2022
Hauptversammlung	17. Mai 2022
Q2 2022 Ergebnis / Halbjahresbericht 2022	3. August 2022
Q3 2022 Ergebnis	3. November 2022

WICHTIGER HINWEIS

Bestimmte Aussagen in dieser Meldung können zukunftsgerichtete Aussagen sein. Diese Aussagen basieren auf Annahmen, die zu dem Zeitpunkt, an dem sie getroffen wurden, für angemessen erachtet werden, und unterliegen wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, einschließlich derjenigen Risiken und Unsicherheiten, die in den Offenlegungen von TeamViewer beschrieben sind. Sie sollten sich nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen als Vorhersagen von künftigen Ereignissen verlassen und wir verpflichten uns nicht, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten. Unsere tatsächlichen Ergebnisse können von den in diesen Mitteilungen enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund mehrerer Faktoren wesentlich und nachteilig abweichen, unter anderem aufgrund von Risiken aus makroökonomischen Entwicklungen, externem Betrug, mangelnder Innovationskraft, unangemessener Datensicherheit und Änderungen im Wettbewerbsniveau. Im Falle neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder anderweitiger Umstände ist das Unternehmen nicht verpflichtet, und beabsichtigt auch nicht, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.

Alle angegebenen Zahlen sind vorläufig und ungeprüft.

Alternative Leistungskennzahlen

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

TeamViewer hat die nachstehenden APMs jeweils wie folgt definiert:

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

„Bereinigtes EBITDA“ oder „Adjusted EBITDA“ ist definiert als das operative Ergebnis (EBIT) nach IFRS, zuzüglich Abschreibungen auf materielles und immaterielles Anlagevermögen (EBITDA), bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse im Betrachtungszeitraum und um bestimmte, durch den Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat definierte Geschäftsvorfälle (Erträge und Aufwendungen). Zu bereinigende Geschäftsvorfälle stehen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstigen wesentlichen Sondereffekten, die separat dargestellt werden, um die grundlegende operative Entwicklung des Unternehmens darzustellen.

„Bereinigte EBITDA-Marge“ oder „Adjusted EBITDA-Marge“ bezeichnet das bereinigte EBITDA, ausgedrückt als Prozentsatz der Billings.

Operative und weitere finanzielle Kennzahlen mit Informationscharakter

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

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

„Levered free cash flow“ (FCFE) ist definiert als Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (exkl. M&A), Tilgungszahlungen für Leasingverbindlichkeiten sowie für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten bezahlte Zinsen.

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

Die „Net Retention Rate“ oder „NRR“ wird ermittelt als 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.

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

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

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

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q4 2021	Q4 2020	GJ 2021	GJ 2020
Umsatzerlöse	132.252	120.971	501.097	455.614
Umsatzkosten	(17.288)	(17.465)	(70.944)	(64.102)
Bruttoergebnis vom Umsatz	114.964	103.506	430.153	391.512
Forschungs- und Entwicklungskosten	(17.267)	(15.439)	(62.137)	(46.627)
Marketingkosten	(28.481)	(11.241)	(96.070)	(38.459)
Vertriebskosten	(13.793)	(25.096)	(89.165)	(77.707)
Verwaltungskosten	(13.055)	(12.604)	(51.532)	(54.939)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3.689)	(3.825)	(15.995)	(14.576)
Sonstige Erträge	2.851	3.231	5.039	5.256
Sonstige Aufwendungen	(242)	(185)	(2.869)	(415)

Operativer Gewinn	41.288	38.346	117.424	164.045
Finanzerträge	201	50	599	2.953
Finanzaufwendungen	(5.198)	(4.561)	(19.170)	(22.887)
Währungserträge	7.892	15.665	20.259	43.873
Währungsaufwendungen	(9.356)	(3.245)	(33.723)	(17.598)
Gewinn vor Ertragssteuern	34.827	46.255	85.389	170.385
Ertragssteuern	(6.386)	(17.316)	(35.337)	(67.358)
Konzernergebnis	28.441	28.939	50.051	103.027
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	200.356.977	200.000.000	200.130.077	200.000.000
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,14	0,14	0,25	0,52
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	200.356.977	200.160.215	200.611.286	200.063.861
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,14	0,14	0,25	0,51

Konzernbilanz (ungeprüft)

In TEUR	31 Dezember 2021	31 Dezember 2020
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.224	646.793
Immaterielle Vermögenswerte	248.159	255.330
Sachanlagen	45.484	40.469
Finanzielle Vermögenswerte	4.848	4.516
Sonstige Vermögenswerte	3.824	857
Aktive latente Steuern	496	159
Summe langfristige Vermögenswerte	970.035	948.124
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.560	19.667
Sonstige Vermögenswerte	13.029	7.594
Steuerforderungen	1.513	52
Finanzielle Vermögenswerte	0	4.456
Zahlungsmittel und -äquivalente	550.533	83.531

Summe kurzfristige Vermögenswerte	576.635	115.301
Summe Aktiva	1.546.670	1.063.425

Konzernbilanz (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	31 Dezember 2021	31 Dezember 2020
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	201.071	201.071
Kapitalrücklage	394.487	366.898
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(276.803)	(326.854)
Cashflow Hedge	12	(61)
Währungsumrechnungsrücklagen	1.320	(343)
Den Aktionären der TeamViewer AG zustehendes Eigenkapital	320.087	240.711
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	366	433
Finanzverbindlichkeiten	842.495	440.153
Abgegrenzte Umsatzerlöse	6.095	361
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	2.032	1.614
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.769	0
Passive latente Steuern	29.764	29.186
Summe langfristige Verbindlichkeiten	889.522	471.747
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	1.893	2.225
Finanzverbindlichkeiten	34.973	82.099
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.272	8.304
Abgegrenzte Umsatzerlöse	244.480	214.811
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	41.784	39.120
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.911	29
Steuerverbindlichkeiten	749	4.378
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	337.061	350.966
Summe Verbindlichkeiten	1.226.583	822.714
Summe Passiva	1.546.670	1.063.425

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q4 2021	Q4 2020	GJ 2021	GJ 2020
<i>Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit</i>				
Gewinn vor Ertragsteuern	34.827	46.255	85.389	170.385
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.256	11.455	50.918	41.096
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	(265)	890	(399)	753
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	2.162	(13.199)	15.902	(30.541)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	(12.875)	14.115	27.590	47.308
Netto-Finanzierungskosten	4.998	4.511	18.571	19.935
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	15.200	7.349	35.403	2.233
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	22.746	1.514	4.114	6.785
Gezahlte Ertragssteuern	(3.634)	(8.711)	(43.513)	(33.417)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	76.415	64.179	193.973	224.536
<i>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</i>				
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(3.133)	(3.387)	(15.231)	(26.145)
Auszahlungen für Finanzanlagen	(310)	0	(310)	(51)
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	0	0	(23.383)	(84.053)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(3.443)	(3.387)	(38.924)	(110.249)

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	Q4 2021	Q4 2020	GJ 2021	GJ 2020
<i>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</i>				
Rückzahlungen von Fremdmitteln	(25.204)	(23.845)	(77.934)	(62.832)
Einzahlungen aus Fremdmitteln	0	0	400.000	0
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(2.236)	(1.505)	(6.884)	(4.863)

Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(3.025)	(3.234)	(14.078)	(28.071)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(30.465)	(28.584)	301.104	(95.766)
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	42.507	32.209	456.154	18.521
Wechselkursbedingte Veränderung	5.758	(1.468)	11.779	(6.082)
Veränderung aus Risikovorsorge	(223)	(179)	(930)	(61)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	502.491	52.969	83.531	71.153
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	550.533	83.531	550.533	83.531