



**Hauptversammlung  
29. Mai 2020**

---

Aus den Ausführungen von

Oliver Steil,  
Vorsitzender des Vorstands / CEO der TeamViewer AG

&

Stefan Gaiser,  
Mitglied des Vorstands / CFO der TeamViewer AG

(Es gilt das gesprochene Wort)



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

als globales Technologieunternehmen verbinden wir täglich Millionen von Menschen und Geräten über die TeamViewer-Plattform. Heute wollen wir uns gerne mit Ihnen verbinden! Ich begrüße Sie damit sehr herzlich zur ersten Hauptversammlung als börsennotierte Gesellschaft in der Geschichte der TeamViewer AG!

Die heutige Veranstaltung findet unter außergewöhnlichen Umständen statt. Sehr gerne hätten wir Sie persönlich begrüßt, jedoch lassen die Schutzmaßnahmen zur Eindämmung der Covid-19-Pandemie dies im Moment nicht zu. Das ist schade. Wir hatten uns auf das Kennenlernen und den direkten Austausch mit Ihnen sehr gefreut. Die Gesundheit aller Beteiligten hat aber selbstverständlich absoluten Vorrang und war maßgeblich für sämtliche Planungen am heutigen Tag – und damit auch für die Entscheidung zur virtuellen Hauptversammlung.



Heute möchten wir gerne gemeinsam mit Ihnen auf unser Geschäftsjahr 2019 zurückblicken. Ein sehr erfolgreiches und auch ein sehr prägendes Jahr für TeamViewer. Mit unserem Börsengang, dem größten überhaupt in Europa im Jahr 2019 und dem größten Tech-IPO in Deutschland seit dem Jahr 2000, haben wir einen Meilenstein erreicht, auf den wir in den Jahren zuvor konsequent und mit vollem Einsatz hingearbeitet haben. Dies ist vor allem ein großartiger Erfolg unseres gesamten Teams.

Umso mehr hat es mich gefreut, dass wir dieses neue Kapitel gemeinsam mit rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am 25. September auf dem Parkett der Frankfurter Wertpapierbörse einläuten konnten.

Das war ein einzigartiges Ereignis und auch ein großes Fest – für uns und auch ein wenig für die Deutsche Börse.

Dieser fantastische Tag wäre ohne intensive Vorarbeit und Vorbereitung nicht möglich gewesen. Das IPO-Team hat in den Monaten vor dem 25. September die eine oder andere Nacht und zahlreiche Wochenenden durcharbeiten müssen. Wir sind um die halbe Welt gereist, um Investoren rund um den Globus die TeamViewer-Erfolgsgeschichte persönlich nahezubringen. Das war eine herausragende Teamleistung, die so ganz typisch für TeamViewer ist und die wir alle nie vergessen werden. Die Aufnahme in den MDAX und in den TecDAX nur wenige Wochen später haben wir als große Anerkennung und Bestätigung unserer Arbeit wahrgenommen.

Zusätzlich war es für uns ein klares Zeichen, dass die Entscheidung für den Finanzplatz Frankfurt richtig war – und auch weiterhin ist. Wir sind ein global tätiges Technologieunternehmen mit starken deutschen Wurzeln, das ist Teil unserer Geschichte und damit auch unseres Erfolgs.



Aber natürlich haben wir uns 2019 nicht nur auf den Börsengang konzentriert; und ohne geschäftlichen Erfolg wäre ein solcher Börsengang auch niemals möglich gewesen. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit haben unsere Kunden nie aus den Augen verloren – was unsere sehr niedrige Kündigungsrate belegt. Und so haben wir auch für 2019 wieder ein sehr starkes Ergebnis erwirtschaftet. Die große Kundenbasis von mehr als 464.000 zahlender Abonnenten, das Wachstum unserer fakturierten Umsätze, der so genannten Billings, von 41 Prozent gegenüber dem Vorjahr und die Zunahme des bereinigten EBITDA um 51 Prozent sind ein eindrucksvoller Beleg dafür.

Wir haben aber nicht nur unser profitables Wachstum fortgesetzt und unsere Billings-Prognose übertroffen, sondern gleichzeitig TeamViewer für die Zukunft gerüstet. So haben wir substanziell in Forschung und Entwicklung sowie in unseren Vertrieb investiert und gleichzeitig unsere Schulden konsequent weiter abgebaut. Sie sehen also: Wir arbeiten laufend daran, unsere Tech-Erfolgsgeschichte „Made in Europe“ fortzusetzen.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und unsere Führungskräfte haben in 2019 Herausragendes geleistet, und dafür danken wir ihnen sehr herzlich.



Aber: Diese Erfolgsgeschichte hätten wir nicht allein schreiben können. Daher möchte ich mich an dieser Stelle ausdrücklich bei unseren zahlenden Kunden und privaten Nutzern, bei unseren Geschäftspartnern, bei unserem Aufsichtsrat und unserem langjährigen Eigentümer Permira herzlich für die Unterstützung bedanken. Natürlich bedanken wir uns auch ganz besonders bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie den weiteren Weg jetzt mit uns gehen wollen. Und dieser Weg ist noch lange nicht zu Ende. Wir halten Kurs bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie und arbeiten kontinuierlich an innovativen Ideen und Produkten.

Ich möchte Ihnen heute gerne erläutern, wo wir auf diesem Weg gerade stehen. Dabei werde ich erstens nochmals darauf eingehen, wie unser Geschäftsmodell funktioniert und wie es von globalen Megatrends profitiert.

Zweitens berichte ich Ihnen gerne, wie weit wir bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie gekommen sind.

Und schließlich werde ich kurz schildern, wie wir bei TeamViewer mit den Herausforderungen der derzeitigen Corona-Pandemie umgehen.

Danach wird unser CFO, Stefan Gaiser, die Finanzkennzahlen des Geschäftsjahrs 2019 sowie des ersten Quartals 2020 erläutern. Nach unseren Ausführungen gehen wir selbstverständlich auf alle Fragen ein, die uns über das TeamViewer-Aktionärsportal im Vorfeld der Hauptversammlung erreicht haben.



Meine Damen und Herren,

TeamViewer verfügt über ein attraktives und sehr zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Digitale Technologien verändern grundlegend die Art und Weise, wie Unternehmen Werte schaffen und wie Menschen interagieren. Wir sind bereits mitten in der digitalen Transformation – und stehen doch erst am Anfang dieser Entwicklung. Globale Megatrends wie das Internet der Dinge, Industrie 4.0 und die Technologisierung aller Lebensbereiche – um nur einige Beispiele zu nennen – sind Teil dieser Veränderung. Einer langfristigen Veränderung, die wir bei TeamViewer wesentlich mitgestalten möchten.

Unternehmen, also unsere Kunden, investieren viel in die digitale Transformation, um ihre Abläufe effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten. Das Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert zum Beispiel zwischen 2019 und 2023 ein jährliches Wachstum dieser Investitionen von rund 17 Prozent. Die flächendeckende Verbreitung von Smartphones und Tablets führt darüber hinaus genau wie die Einführung der IoT-Technologie zu einem rasanten Wachstum von verbundenen, leistungsfähigen Endpunkten, was die genannten Megatrends weiter beschleunigt.

Auch der Klimawandel und das damit verbundene erhöhte Bewusstsein für Nachhaltigkeitsaspekte wirkt hier wie ein Katalysator: Wenn beispielsweise 20 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland wöchentlich einen Tag von zuhause arbeiten würden, könnten wir 1,7 Milliarden Kilogramm CO2 pro Jahr einsparen. Zu diesem Ergebnis kommt ein Gutachten des Instituts für angewandte Arbeitswissenschaft.



TeamViewer ist hervorragend positioniert, um die weitere Digitalisierung maßgeblich mitzugestalten: Wir betreiben eine globale cloudbasierte Konnektivitätsplattform, die es Nutzern und Kunden ermöglicht, auf Geräte aller Art zuzugreifen, sie zu steuern, zu verwalten, zu überwachen oder zu reparieren. Für den privaten Gebrauch wird unser Kernprodukt kostenlos angeboten, so dass wir von einer sehr großen und aktiven Nutzerbasis profitieren. Sie bringt uns immer wieder neue innovative Ideen und macht unsere Marke weltweit bekannt.

Bis heute wurde unsere Software daher bereits auf mehr als 2,25 Milliarden Geräten installiert. Die TeamViewer-Plattform wird in fast allen Ländern im Abonnementmodell von Unternehmen jeder Größe und Branche in einer Vielzahl von Anwendungen genutzt. TeamViewer läuft auf zahlreichen Geräten wie Computern, Servern und mobilen Endgeräten, aber auch auf Robotern, Industriemaschinen, in Fahrzeugen und sonstigen IoT-Geräten – die Software funktioniert auf allen relevanten Betriebssystemen und angepasst auf die jeweils verfügbare Internetbandbreite. Sie ist somit ein echtes Werkzeug für die globale Vernetzung und Zusammenarbeit.



Dabei sind unsere Produkte einfach zu installieren, intuitiv in der Benutzung und flexibel auf das jeweilige Umfeld anpassbar. Das Kernprodukt TeamViewer ermöglicht es, aus der Ferne auf Geräte zuzugreifen und diese zu steuern. Auch das Teilen des Bildschirms und ein schneller Dateitransfer sind wesentliche Bestandteile für Support-Aktivitäten.

TeamViewer Tensor ist die Enterprise-Lösung, auf die wir gleich im Rahmen unserer Wachstumsstrategie noch einmal näher eingehen.

Mit unserer Augmented-Reality-Lösung TeamViewer Pilot können Anwender vor Ort über einen geteilten Kamera-Stream und Einblendungen wie Pfeile oder Text eine Live-Unterstützung von Experten aus der Ferne erhalten.

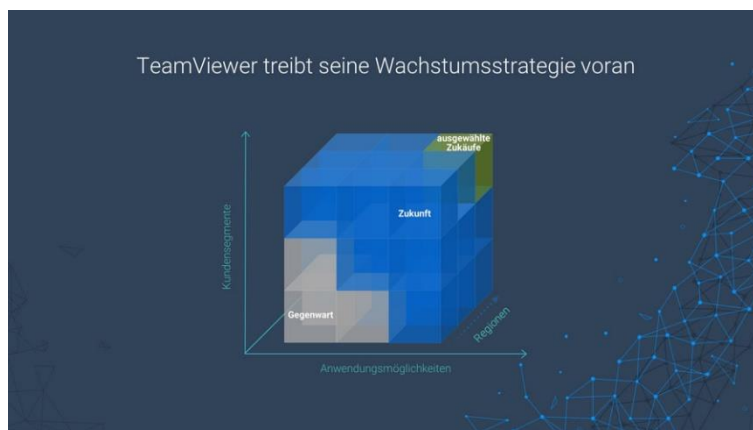
TeamViewer IoT ist besonders für Szenarien im Bereich der Industrie 4.0 und smarte Geräte ohne Bildschirm, Maus oder Tastatur geeignet,

während sich TeamViewer Remote Management überwiegend an IT-Abteilungen richtet und ihnen dabei hilft, die komplette IT-Infrastruktur eines Unternehmens zu verwalten.

TeamViewer Meeting beziehungsweise blizz ermöglicht Audio- und Videokonferenzen sowie Online-Zusammenarbeit.



Die Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten unserer Software liegt in einer einzigartigen Interoperabilität über alle relevanten Kontroll- und Betriebssysteme hinweg. Das ermöglicht es Unternehmen, bestehende Systeme und Prozesse einfach und kosteneffizient zu digitalisieren. Die TeamViewer-Plattform wird über ein weltweit verteiltes Router-Netzwerk betrieben. Unsere Verbindungen genügen höchsten Sicherheitsansprüchen und sind grundsätzlich über eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung geschützt. Wir entwickeln unsere Produkte kontinuierlich weiter und stellen dabei die Kunden in den Fokus der Innovation.



Meine Damen und Herren,

wie möchten wir langfristig wachsen und den Unternehmenswert steigern? Dafür verfolgen wir drei strategische Initiativen: Wir wachsen durch die Abdeckung zusätzlicher Kundensegmente, durch neue Anwendungsbereiche unserer Plattform und durch einen noch stärkeren Ausbau unserer Niederlassungen in internationalen Märkten. Auf diese drei Dimensionen werde ich nun näher eingehen, indem wir uns die Kundensegmente, die Einsatzmöglichkeiten sowie unsere weltweiten Repräsentanzen genauer ansehen.

Im Hinblick auf die Abdeckung zusätzlicher Kundensegmente haben wir im vergangenen Jahr einen großen Sprung nach vorne gemacht. Wir verfügen heute über passgenaue Angebote für lokale Kleinstbetriebe und Lösungen für Großkunden. Für kleine Unternehmen bieten wir neben unserem ständig verbesserten Kernprodukt nun mit der Remote-Access-Lizenz eine kostengünstige Einstiegsmöglichkeit für das Homeoffice an.

Für das Enterprise-Segment haben wir – basierend auf dem intensiven Dialog mit Großkunden und deren detaillierten Anforderungen – unser Produkt TeamViewer Tensor entwickelt. Seit der Einführung Ende 2018 konnten wir uns damit sehr erfolgreich in diesem Segment etablieren. Das belegen auch die aktuellen Zahlen: Das Gesamtvolumen der 50 größten Verträge erreichte im ersten Quartal 2020 5,5 Millionen Euro jährlich und verzeichnete damit eine Steigerung von 142 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal.



Die stark nachgefragten Funktionalitäten von Tensor, wie zum Beispiel die Conditional-Access-Funktionalität für ein granulares Rollen- und Rechtesystem in komplexen IT-Umgebungen, sind ein Beispiel für das, was wir in Zukunft an weiteren Innovationen anbieten wollen.

Die breiten Einsatzmöglichkeiten von TeamViewer ermöglichen es Nutzern auch, neue Lösungen für ihre spezifischen Bedürfnisse selbstständig umzusetzen. Auf Grundlage dieser Ideen identifizieren wir neue Anwendungsmöglichkeiten und integrieren diese in das Produktportfolio. Beispielweise stellen wir Kunden seit kurzem durch die Bündelung von Tensor mit Remote Access-Lizenzen und Online-Meetingfunktionalität ein schnell einsatzfähiges Produkt für das Arbeiten aus dem Homeoffice zur Verfügung. Diese neue Produktkombination vereint genau das, was Unternehmen in der aktuellen Situation benötigen. Und es ist ein weiterer Beleg dafür, dass wir nah am Kunden sind und deshalb schnell auf deren Bedürfnisse eingehen können.



Um die Vielzahl und Bandbreite der Anwendungsfälle zu veranschaulichen, möchte ich Ihnen zwei ganz unterschiedliche Beispiele vorstellen:



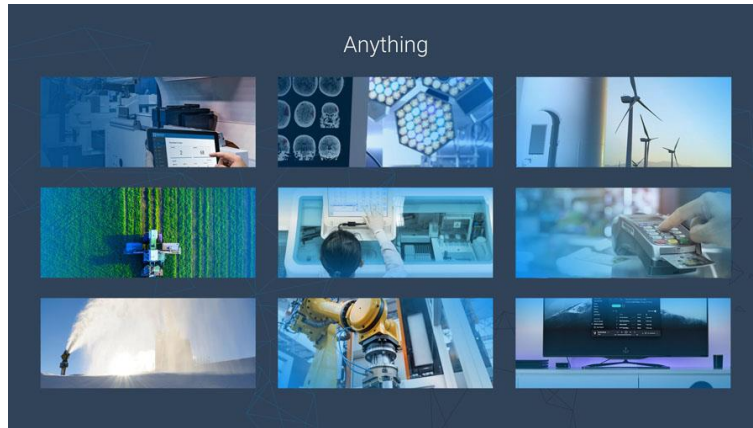
Der norwegische Schiffsausrüster TTS Group erledigt Reparaturen von Verladekränen auf Frachtschiffen mit unserem Augmented-Reality-Produkt TeamViewer Pilot und spart dadurch Zeit und Reisekosten in beträchtlichem Umfang. Mit einer Smartphone-Kamera wird ein reales Bild von der Situation vor Ort übermittelt, so dass der Experte in der Zentrale mittels des Livestreams dem Mechaniker auf dem Schiff gezielt weiterhelfen kann. Durch das Platzieren von Pfeilen, Freihandzeichnungen und Text auf Objekten in der realen Welt kann der Experte zielgerichtet Anweisungen und Hilfestellungen geben.

Durch TeamViewer Pilot ist der viele Kilometer entfernte Experte nun in der Lage, den Mechaniker aktiv bei der Behebung des Fehlers zu unterstützen und ihn Schritt für Schritt durch den Reparaturprozess zu führen. Selbstverständlich erkennt der Experte auch, ob und welche Ersatzteile benötigt werden und kann diese sofort ordern und in den nächsten Hafen schicken lassen. Der Vorteil: Sobald das Schiff im Hafen ankommt, kann der Kran ohne längere Wartezeiten repariert werden.



Dass TeamViewer ganz verschiedene Branchen bedient, verdeutlicht der zweite Anwendungsfall: Der deutsche High-Tech-Mittelständler cleanLASER nutzt unser Produkt TeamViewer IoT im Kundendienst, um Einstellungen von Laseranlagen zu optimieren und Störungen zu beheben. 1.500 Anlagen betreut cleanLASER weltweit mit unserem Produkt – und in 85 Prozent der Fälle ist die Problemursache dank

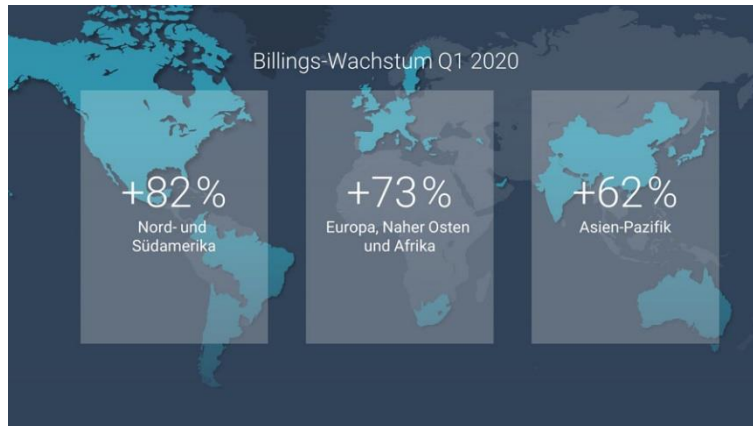
TeamViewer IoT innerhalb weniger Minuten behoben. Auch hier eine erhebliche Ersparnis an Zeit und Geld.



Dies waren nur zwei Beispiele für eine Vielzahl von Geräten, die global vernetzt und gesteuert werden. Denken Sie an moderne Fertigungsmaschinen, Röntgen- und Computertomographie-Geräte, Windkraftanlagen, Aufzüge, Bau- und landwirtschaftliche Fahrzeuge, medizinisches Labor-Equipment, Kreditkartenlesegeräte, Schneekanonen, Fertigungsroboter, Consumer Electronics und viele andere mehr.



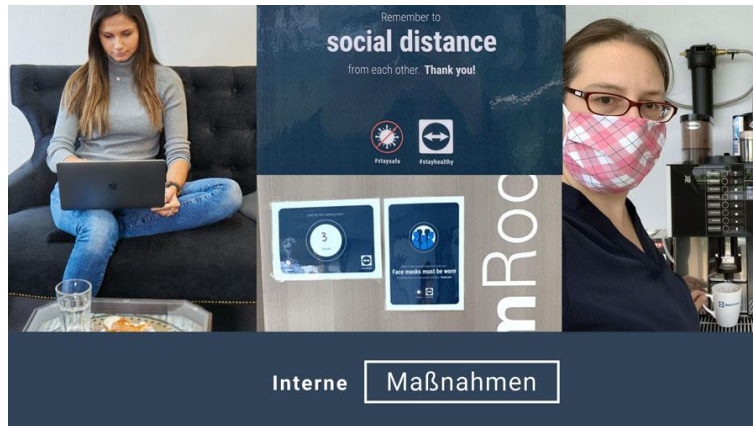
Neben der Ausweitung dieser Anwendungsfälle treiben wir gemeinsam mit unseren knapp 1.000 Mitarbeitern den Ausbau unserer globalen Präsenz voran – die dritte wichtige Dimension unserer Wachstumsstrategie. Nachdem wir bereits 2018 neue Büros in der Region Asien-Pazifik eröffnet haben, konnten wir alle Standorte weiter ausbauen und auch in zusätzlichen Märkten neue Vertriebsmitarbeiter einstellen, so dass wir mittlerweile in 25 Ländern mit Ansprechpartnern für Kunden und Partner vertreten sind.



Und das zahlt sich bereits aus: Die Billings von TeamViewer stiegen im ersten Quartal 2020 in Nord- und Südamerika um 82 Prozent, in Europa, dem Nahen Osten und Afrika um 73 Prozent und in der Region Asien-Pazifik um 62 Prozent. Besonders in Japan haben wir im April, ausgelöst durch die Quarantäne-Maßnahmen im Zuge der Pandemie, ein außerordentliches Wachstum verzeichnet.



Wir haben zusätzlich stark in Forschung und Entwicklung investiert: Seit November 2019 bauen wir beispielsweise im griechischen Ioannina ein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum auf und weiten damit den Pool an Fachkräften aus, die unsere Plattform mit Innovationen weiterentwickeln. Mit mehreren angesehenen Universitäten in der näheren Umgebung verfügt das griechische Ioannina über zahlreiche gut ausgebildete Absolventen aus dem Bereich der Software-Entwicklung. Aktuell haben wir dort bereits ein Team von 34 Mitarbeitern und wollen weiter wachsen. Das Ganze ist eine Win-win-Situation. Wir unterstützen die Bemühungen der griechischen Regierung, Arbeitsplätze für hochqualifiziertes Personal in die Region zu bringen und somit junge Menschen, die wegen der Wirtschaftskrise ausgewandert waren, nach Griechenland zurückzuholen – und wir können dadurch auf gut ausgebildete Talente zugreifen.



Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch über ein Thema sprechen, das uns alle und damit auch TeamViewer seit vielen Wochen beschäftigt – die Corona-Krise. Hierbei steht für uns die Gesundheit unserer Mitarbeiter natürlich im Vordergrund, aber auch die gemeinschaftliche Krisenbewältigung mit unseren Kunden, Partnern, aber auch Schulen, Universitäten und anderen Institutionen. Unsere internen Richtlinien wurden und werden laufend angepasst, um die bestmöglichen Sicherheits- und Hygienestandards zu gewährleisten.

Unsere knapp 1.000 Mitarbeiter haben infolgedessen auf Geschäftsreisen verzichtet und von Mitte März bis Mitte Mai nahezu vollständig aus dem Homeoffice gearbeitet. Wie Sie sich vorstellen können, hat dies in einem Unternehmen mit unserem Produktportfolio auch sehr gut funktioniert, denn Remote Connectivity ist unsere DNA.



Wie wir hier bei TeamViewer, mussten infolge der Covid-19-Pandemie viele Unternehmen und Behörden auf Homeoffice-Lösungen und generell Arbeiten aus der Ferne umstellen. Dies hat bei uns zu einer deutlich erhöhten Nachfrage geführt, das Verbindungsaufkommen ist vielerorts um ein Vielfaches gestiegen. Um in dieser äußerst dynamischen Situation jederzeit die gewohnte Qualität und Stabilität der TeamViewer-Plattform gewährleisten zu können, haben wir hierauf mit umfangreichen Infrastruktur-Maßnahmen reagiert. Im späteren Verlauf der Präsentation gehen wir noch detailliert auf die wirtschaftlichen Effekte ein, die sich daraus im ersten Quartal und für das gesamte Geschäftsjahr ergeben.



Zunächst einmal bedeutet die Corona-Krise aber eine große Belastung für viele Unternehmen, und damit auch für viele unserer Kunden und Nutzer. Vor diesem Hintergrund haben wir uns in den letzten Monaten immer wieder um pragmatische Lösungen beim Forderungsmanagement für Kunden bemüht, die mit der aktuellen Situation zu kämpfen haben. Um den Übergang ins Homeoffice zu erleichtern, haben wir darauf verzichtet zu überprüfen, ob unsere kostenlose Software-Version für Privatpersonen vorübergehend für kommerzielle Zwecke genutzt wurde.

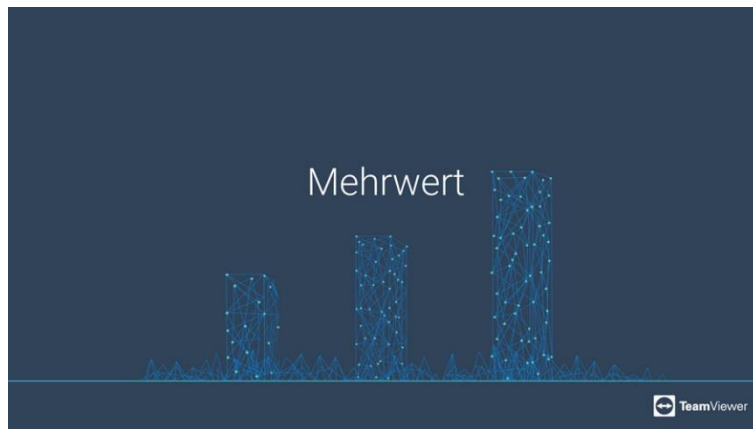
Für mehr als 1700 Bildungseinrichtungen in Deutschland stellen wir mittlerweile Gratis-Lizenzen für unsere Online-Kollaborationslösung blizz zur Verfügung. All diese Maßnahmen haben zum Ziel, unsere Kunden und Partner sowie die Gesellschaft dabei zu unterstützen, diese Krise zu bewältigen.



Die Corona-Pandemie stellt auch uns – wie jedes Unternehmen – vor Herausforderungen; zugleich bestärkt sie uns aber in unserer Strategie für profitables und nachhaltiges Wachstum. Klar ist: Im ersten Quartal 2020 wurden die bereits beschriebenen Megatrends, von denen unser Geschäft profitiert, durch die Covid-19-Pandemie stark beschleunigt. Fernzugriffs- und Kollaborationsmöglichkeiten sind als erfolgskritische Faktoren noch weiter in den Fokus vieler Unternehmen gerückt.

Überall auf der Welt haben sich Verantwortliche die Frage gestellt, wie sie ihre Geschäftstätigkeit unter den aktuell herausfordernden Bedingungen aufrechterhalten können. TeamViewer ist eines der digitalen Werkzeuge, die in den zurückliegenden Wochen bei der Krisenbewältigung helfen konnten. Wir sehen jedoch in unseren Neuabschlüssen, dass es sich nicht nur um eine kurzzeitige Reaktion handelt, sondern dass viele Firmen nun bereits länger geplante Investitionen in die digitale Transformation vorziehen. Wir

sind fest davon überzeugt, dass diese Entwicklungen unabhängig von der Pandemie weiter Fahrt aufnehmen werden.



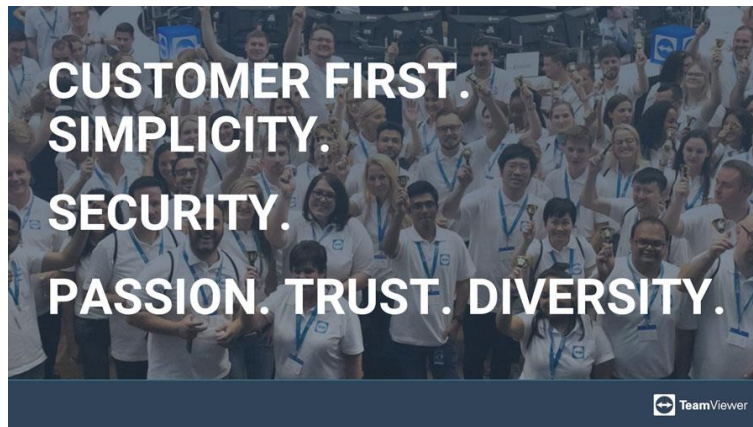
Lassen Sie mich kurz die wesentlichen Punkte zusammenfassen: Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 alles unternommen, um unsere Ankündigungen im Rahmen des Börsengangs in die Tat umzusetzen. Ich habe erläutert, dass der beschleunigte Trend zum digitalen Arbeiten uns in unserem Glauben an die Innovationskraft unserer Produkte und die Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells bestärkt hat. Wir wollen auch weiterhin für unsere Kunden echten Mehrwert schaffen.

Außerdem habe ich aufgezeigt, dass wir im Rahmen unserer Wachstumsstrategie kontinuierlich daran arbeiten, unsere ambitionierten Ziele bei der Erweiterung der Einsatzmöglichkeiten zu erreichen und so langfristig erfolgreich zu sein. Sie dürfen darauf vertrauen, dass wir diese Ziele weiterverfolgen und uns der Verantwortung, die wir dabei tragen, bewusst sind.



Meine Damen und Herren,

bevor ich für einen detaillierten Einblick in die Finanzzahlen an Stefan übergebe, möchte ich Ihren Blick zum Abschluss nochmals auf die Menschen lenken, ohne die unser Erfolg nicht möglich wäre: unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir bei TeamViewer sind sehr stolz darauf, dass wir unseren Betrieb in den vergangenen Monaten trotz des weltweiten Stillstands fast uneingeschränkt aufrechterhalten konnten. In diesen außergewöhnlichen Zeiten braucht es in jedem Unternehmen mehr denn je einen Spirit des Zusammenhalts und des Miteinanders. Wir leben das rund um den Globus.



Dabei spielt unsere einzigartige Unternehmenskultur eine besondere Rolle. TeamViewer zeichnet sich durch eine „get-things-done“ Mentalität aus, bei der unsere innovativen und agilen Teams die Freiheiten haben, sich selbst zu managen und Projektmeilensteine in Eigenverantwortung zu definieren. Dazu kommen unsere Unternehmenswerte, die TeamViewer prägen. „Customer First“ und „Simplicity“ sind nicht nur Schlagworte, sondern gelebte Praxis, und „Security“ ist die Grundlage unserer Arbeit. Aber „Passion“, „Trust“ und „Diversity“ machen uns wirklich aus!

Die Zufriedenheit darüber zeigt sich in unserer internen Mitarbeiterumfrage, in der wir wichtige Impulse und Anregungen aus der Belegschaft bekommen und in der 87 Prozent der Kolleginnen und Kollegen angegeben haben, sie seien stolz darauf, bei TeamViewer zu arbeiten. Diese Unternehmenskultur, kombiniert mit unserem sehr guten Ruf sowie attraktiven Arbeitsbedingungen zieht hochqualifizierte Fachkräfte aus der ganzen Welt an, so dass wir uns kontinuierlich mit hervorragenden Neuzugängen in allen Bereichen verstärken können.

Unser internationales Management-Team und unsere junge und extrem engagierte zweite Führungsebene tragen den TeamViewer-Spirit weiter, fördern und fordern die Mitarbeiter und beweisen jeden Tag, dass wir alle an einem Strang ziehen und gemeinsam sehr ambitionierte Ziele erreichen wollen.



Die TeamViewer-Erfolgsgeschichte ist das Ergebnis einer herausragenden Leistung aller Kolleginnen und Kollegen. Deshalb möchte ich mich nicht nur im Namen des Vorstands, sondern sicherlich auch im Namen

von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, heute ausdrücklich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren unermüdlichen Einsatz bedanken. Herzlichen Dank euch allen!

Ich freue mich besonders, dass wir trotz des virtuellen Formats dieser Hauptversammlung einen Weg gefunden haben, einige Mitarbeiter – und damit verbunden den besonderen TeamViewer-Spirit – vorzustellen.

Nun begrüßen wir hier auf der Bühne stellvertretend zwei unserer weltweit rund 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die uns ihre TeamViewer-Geschichte erzählen werden. Als erstes begrüße ich Keerthi Timmaraju.



Herzlichen Dank, Keerthi. Als zweiten Kollegen haben wir heute Hendrik Köhler eingeladen. Herzlich willkommen, Hendrik.



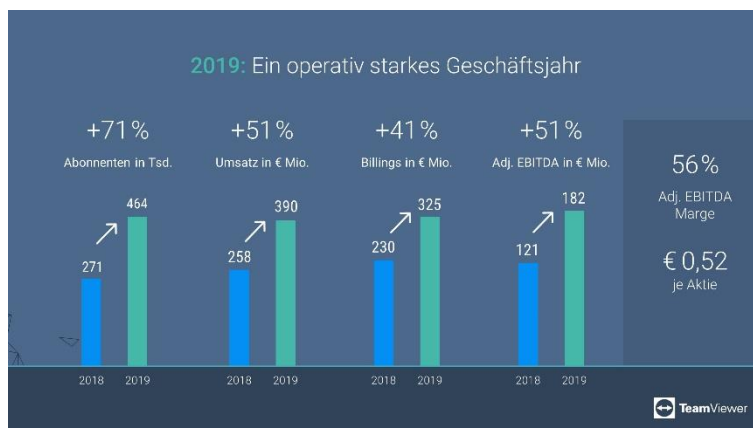




Vielen Dank, Keerthi und Hendrik. Das ist genau der Teamspirit, denn wir täglich erleben und worauf wir alle so stolz sind. Klasse, dass ihr euch getraut habt, euch hier bei der ersten Hauptversammlung vor die Kamera zu stellen und aus eurer Perspektive zu sprechen. Das ist nicht ganz einfach, daher ein umso größeres Dankeschön von uns allen.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

gerne übernehme ich an der Stelle und führe Sie im weiteren Verlauf etwas detaillierter durch die Ergebnisse aus dem Geschäftsjahr 2019. Im Anschluss daran werde ich das erste Quartal 2020 sowie unseren Ausblick für das restliche Jahr vorstellen.



Beginnen wir mit einem Blick auf unsere Ergebnisse im Geschäftsjahr 2019: Wir konnten die Zahl der Abonnenten im Jahr 2019 um 71 Prozent auf 464.000 Abonnenten steigern. Der Umsatz wuchs um 51 Prozent auf 390 Millionen Euro. Unsere Billings, also die fakturierten Umsätze, stiegen um 41 Prozent auf 325 Millionen Euro und ergaben bei einer Marge von 56 Prozent eine Steigerung des bereinigten EBITDA von 51 Prozent auf 182 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie belief sich auf 52 Cent. Diese Zahlen unterstreichen eindrucksvoll TeamViewers nahezu einzigartiges Finanzprofil mit kontinuierlich starkem Wachstum bei großer Profitabilität und hohem Cashflow.



An diese Dynamik aus dem Jahr 2019 konnten wir mit einem außergewöhnlichen Start ins Jahr 2020 anknüpfen – das ist bereits an einigen Stellen angeklungen. Von Januar bis März hat sich die starke operative Entwicklung fortgesetzt, getrieben sowohl durch eine sehr gute Geschäftsentwicklung in den ersten beiden Monaten als auch durch einen signifikanten Anstieg der Nachfrage für Fernzugriffs- und Homeoffice-Lösungen im Zuge der Corona-Quarantänemaßnahmen.

Die Zahlen für das erste Quartal haben wir vor gut zwei Wochen veröffentlicht. Wir konnten die Abonnentenzahl zum 31. März 2020 um mehr als 50.000 auf über 514.000 zahlende Abonnenten ausbauen. Das entspricht einer Steigerung um 62 Prozent im Jahresvergleich.

Die Billings stiegen in den ersten drei Monaten um 75 Prozent auf den Rekordwert von rund 120 Millionen Euro. Das bereinigte EBITDA erhöhte sich um 96 Prozent auf 73,9 Millionen Euro, die Marge lag somit bei 62 Prozent. Darüber hinaus waren wir durch unsere starke Geschäftsentwicklung und den sehr guten operativen Cash Flow in der Lage, den Schuldenabbau zu beschleunigen. Die Nettoschuldenquote, ausgedrückt im Verhältnis der Nettoschulden zum bereinigten EBITDA, ist von einem Faktor 3 zum Ende des vergangenen Geschäftsjahrs innerhalb von vier Monaten auf 2,4 gesunken.



Anknüpfend an Olivers Rede möchte ich Ihnen hier die Höhepunkte und wesentliche Kennzahlen einer der strategisch besonders wichtigen Wachstumsinitiativen, dem Enterprise Segment, näher erläutern. An die erfolgreiche Entwicklung im zurückliegenden Geschäftsjahr konnten wir im ersten Quartal 2020 anknüpfen: Seit Dezember 2019 haben wir die Anzahl der Enterprise-Abonnenten noch einmal um 69

Prozent auf 1.183 Abonnenten steigern können. Im ersten Quartal 2020 haben wir mehr als 300 Tensor-Lizenzen weltweit verkauft.

Seit Beginn des Jahres sind wir zudem weitere Partnerschaften im Enterprise-Segment eingegangen und haben Produktintegrationen forciert, beispielsweise mit den Technologiekonzernen Microsoft und IBM.



Die deutlichen Fortschritte bei unserer Wachstumsstrategie spiegeln sich erfreulicherweise auch in der Entwicklung des Aktienkurses von TeamViewer wider. Seit unserem Börsengang im September 2019 ist dieser signifikant um rund 70 Prozent gestiegen. Die Aufnahme in die Indices STOXX 600 und MSCI Global sowie in den MDAX und TecDAX zum Jahresabschluss 2019 empfinden wir als große Wertschätzung unserer bisherigen Arbeit. Als eines der wertvollsten deutschen Tech-Unternehmen sehen wir so unseren Kurs und unsere zukünftigen Ambitionen bestätigt.

Hinsichtlich der Dividendenpolitik verfahren wir so, wie bereits in unserem Wertpapierprospekt zum Börsengang angekündigt: Wir investieren weiterhin in das Unternehmenswachstum mit gleichzeitigem Abbau der Verbindlichkeiten. Daher wird TeamViewer weder für 2019 noch 2020 eine Dividende zahlen. Nach dem Geschäftsjahr 2020 werden wir die Möglichkeiten zur Zahlung einer Dividende erneut prüfen.



Meine Damen und Herren,

kommen wir zum Ausblick auf das weitere Jahr. 2020 steht bereits jetzt im Zeichen der Corona-Pandemie, deren weiterer Verlauf nicht abschätzbar ist. Im April haben wir bereits beobachtet, dass die sehr gute Geschäftsentwicklung von TeamViewer weiter anhält, auch wenn sich die Corona-bedingte Zusatz-Nachfrage gegen Monatsende abschwächte. Im Mai hat sich die Nachfrage im Zuge der Lockerungen der Quarantänemaßnahmen wieder normalisiert.

Klar ist: Wir sind strategisch sehr gut positioniert und die erfolgreiche Entwicklung während der ersten vier Monate stimmt uns optimistisch. Daher haben wir die Prognose für das Geschäftsjahr 2020 im Rahmen der Quartalszahlen vor wenigen Wochen erhöht. Wir gehen nun von Billings in Höhe von rund 450 Millionen Euro und Umsatzerlösen von mindestens 450 Millionen Euro aus. Darüber hinaus rechnen wir mit einer bereinigten EBITDA-Marge im Bereich von 56 Prozent und leicht höheren Investitionsausgaben von 25 bis 30 Millionen Euro. Die höheren Ausgaben entstehen aufgrund von Pandemie-bedingten Verzögerungen der neuen ERP-Einführung sowie des Umbaus unserer neuen Unternehmenszentrale.

Das Stichwort Unternehmenszentrale bringt mich direkt zum nächsten, abschließenden Punkt dieser Rede. In den kommenden Wochen und Monaten stehen weitere Highlights an, auf die wir uns sehr freuen. Dazu zählt unter anderem der Umzug in unsere neue Zentrale im Zentrum von Göppingen, direkt gegenüber von unserem jetzigen Hauptgebäude.

An dieser Stelle auch ein ausdrücklicher Dank an die Stadt Göppingen, die uns bei der Suche nach einer neuen Zentrale sehr geholfen hat. Sie hat uns ihren Rathausneubau zur Verfügung gestellt. Das ist eine außergewöhnliche und definitiv nicht selbstverständliche Maßnahme, wofür wir uns auch im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter herzlich bedanken.


Wir werden der Stadt Göppingen auch langfristig verbunden bleiben. Natürlich werden wir auch unsere strategischen Wachstumsinitiativen im weiteren Verlauf des Jahres 2020 weiter vorantreiben und beispielsweise unsere Nachhaltigkeitsziele genauer definieren. Zugleich behalten wir den Markt im Blick und sehen sinnvolle Technologie-Akquisitionen für uns als interessante Option.



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wie Sie sehen, haben wir 2019 viel erreicht. Und uns zugleich für 2020 viel vorgenommen. Wir sind dankbar für das, was wir bisher erreicht haben und freuen uns auf das, was kommt.

Auch ich möchte mich, wie schon Oliver, bei Ihnen für Ihre Unterstützung im vergangenen Jahr und Ihre Aufmerksamkeit für unsere erste Hauptversammlung bedanken – in besonderen Zeiten und unter besonderen Umständen. Wir hoffen, dass wir Ihnen einen guten Überblick über die wichtigsten Entwicklungen bei TeamViewer geben konnten.



HAUPTVERSAMMLUNG 2020

### Zukunftsgerichtete Aussagen

Bestimmte Aussagen in dieser Präsentation 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.



ANYONE. ANYTHING.  
ANYWHERE. ANYTIME.