

TeamViewer Hauptversammlung 2025

Rede des Vorstandsvorsitzenden Oliver Steil

(finaler Redetext wie am 28. Mai 2025 vorgetragen)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich heiÙe Sie – im Namen des gesamten TeamViewer-Vorstands – herzlich willkommen. Ich freue mich über Ihre Teilnahme an unserer diesjährigen Hauptversammlung. Im vergangenen Jahr haben wir TeamViewer maßgeblich weiterentwickelt und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft unseres Unternehmens gestellt.

Wir haben Innovationen im Produktbereich vorangetrieben und dabei unter anderem das dominierende Technologiethema Künstliche Intelligenz, also KI, adressiert. Wir konnten zahlreiche neue Kunden hinzugewinnen und Partnerschaften ausbauen. Wir haben unsere Strategie weiterentwickelt und das britische Software-Unternehmen 1E übernommen. TeamViewer ist damit insgesamt sehr gut aufgestellt, um in dem nach wie vor schwierigen Marktumfeld und trotz zahlreicher geopolitischer Krisen höchst relevant zu bleiben und sehr erfolgreich zu wachsen. Denn unsere Lösungen unterstützen Kunden bei den großen Themen unserer Zeit, also der Digitalisierung und Automatisierung, der Überwindung des Fachkräftemangels und dem hybriden Arbeiten.

Lassen Sie mich Ihnen kurz vorstellen, über welche Themen ich in meinem heutigen Bericht sprechen werde:

1. Zunächst werde ich einen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2024 geben, die wesentlichen Ergebnisse und Kunden präsentieren und dabei auch detaillierter auf die einzelnen Regionen Americas, Asia-Pacific und EMEA eingehen.
2. Anschließend erläutere ich unsere strategische Positionierung, die wir durch die 1E-Akquisition deutlich verbessert haben.

3. Als dritten Punkt möchte ich gerne intensiv auf die Themen Produktinnovation und Technologiepartnerschaften zu sprechen kommen, bei denen wir im letzten Jahr, aber auch in den ersten Monaten dieses Jahres enorme Fortschritte gemacht haben.
4. Danach stelle ich Ihnen noch einige Erfolge im Nachhaltigkeitsbereich vor.
5. Und zuletzt gebe ich Ihnen einen Ausblick auf unsere Ziele für das Jahr 2025, aber auch für die Folgejahre bis 2028.

Starten wir also mit dem Rückblick auf das hinter uns liegende Geschäftsjahr:

Trotz großer makroökonomischer Herausforderungen konnten wir in 2024 wichtige Wachstumsinitiativen umsetzen und unsere Jahresprognose mit starken Ergebnissen vollumfänglich erfüllen beziehungsweise übertreffen. Der Umsatz stieg auf 671 Millionen Euro, was einem währungsbereinigten Wachstum von rund 9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich von 42 Prozent im Vorjahr auf starke 44 Prozent in 2024. Der Levered Free Cashflow stieg im Geschäftsjahr um 8 Prozent. Und die Anzahl der Kunden lag zum Jahresende 2024 bei mehr als 660-Tausend¹.

Im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms, das wir bereits Ende 2023 aufgelegt hatten, haben wir bis zum Abschluss des Programms im Dezember 2024 insgesamt Aktien im Wert von 150 Millionen Euro zurückgekauft. Der bereinigte Gewinn pro Aktie stieg im Berichtszeitraum um 20 Prozent auf 1,05 Euro. Damit konnten wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, erneut an unserer hohen Cash-Generierung beteiligen – auch wenn wir mit dem aktuellen Aktienkurs natürlich nicht zufrieden sind.

Werfen wir nun einen Blick auf die Entwicklung der verschiedenen Regionen im Jahr 2024:

Zunächst die Region Americas: Trotz eines schwierigen Marktumfelds und längerer Vertriebszyklen waren wir in Nord- und Südamerika im vergangenen Jahr sehr erfolgreich, insbesondere in den Branchen Automobil, Logistik, Medizintechnik und Pharma. Zahlreiche

¹ Nach Einführung der ARR-Logik wird die Anzahl der Kunden nun auf ARR-Basis ermittelt. Die Vorjahreszahlen wurden auf dieser Grundlage neu berechnet.

Marketing- und Vertriebsaktivitäten haben dazu geführt, dass wir vor allem im industriellen Bereich, wo unsere Augmented-Reality-Lösung Frontline eingesetzt wird, im vierten Quartal sehr gute Geschäftsabschlüsse erzielen konnten. Gemeinsame Veranstaltungen mit Partnern wie Microsoft oder SAP haben unsere Sichtbarkeit im Markt enorm gesteigert. Die Region Americas hat das Jahr 2024 mit einem Umsatz von rund 234 Millionen Euro abgeschlossen, was einem währungsbereinigten Wachstum von 8 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Kommen wir als nächstes zur Region Asia-Pacific. Hier haben wir in 2024 einen Umsatz von knapp 72 Millionen Euro erzielt, was ein Plus von 7 Prozent zum Vorjahr darstellt, ebenfalls währungsbereinigt. In Asia-Pacific sehen wir nach wie vor großes Wachstumspotenzial, vor allem in den strategischen Märkten Japan, Indien und möglicherweise China. China ist der Wachstumsmotor der Region, der sich allerdings – wie Sie wissen – zuletzt verlangsamt hat. Insgesamt wurde die Region zusätzlich durch schwächere Wechselkurse beeinträchtigt, vor allem Japan und Korea. Wir freuen uns jedoch darüber, dass TeamViewer aufgrund zahlreicher Marketingaktivitäten mittlerweile ein bekannterer Name in der Region ist. Auch unsere Zusammenarbeit mit Partnern wie SAP oder Siemens konnten wir in der Region erfolgreich fortsetzen. Darüber hinaus sind wir im Board of Directors der deutschen Industrie- und Handelskammer in Singapur vertreten und können dadurch viele Kontakte zu Entscheidern vor Ort knüpfen. Wir sehen bereits vielversprechende Großkundengewinne in fast allen Ländern und Branchen.

Unsere größte Region, EMEA, hat sich im zurückliegenden Geschäftsjahr stark entwickelt. Wir haben 2024 mit 365 Millionen Euro Umsatz und einem Wachstum von 10 Prozent abgeschlossen. Im Mai letzten Jahres haben wir Rupert Clayson als neuen President EMEA gewonnen und seitdem weitere Optimierungsmaßnahmen umgesetzt. Wir haben neue Führungskräfte eingestellt und die Vertriebsorganisation effizienter und schlagkräftiger aufgestellt. Wie bereits im Vorjahr waren wir auch in 2024 auf zahlreichen Branchenveranstaltungen vertreten und präsentierten uns beispielsweise auf der Hannover Messe, der Logimat oder der Global Industry. Als Ergebnis daraus konnten wir umfassendes Neugeschäft generieren, vermehrt auch in Großbritannien, Frankreich und Südeuropa. In Deutschland waren aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit teilweise längere Entscheidungsprozesse bei unseren Kunden zu beobachten. Wir sind zuversichtlich, dass sich das wirtschaftliche Umfeld nach der Bildung der neuen Regierung nun Schritt für Schritt verbessern wird.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir konnten im Jahr 2024 mit Kunden auf der ganzen Welt erneut Erfolgsgeschichten schreiben. Wie Sie wissen, richtet sich unser Lösungsangebot an Unternehmen jeder Größe – von kleinen und mittelständischen Unternehmen bis hin zu Großkonzernen. In Schlüsselbranchen wie Maschinen- und Anlagenbau, Energiewirtschaft, Finanzdienstleistungen, Handel und Medizintechnik konnte TeamViewer in allen Regionen Verträge mit Großkunden neu abschließen oder verlängern. Der Enterprise-Kundenstamm umfasst damit globale Konzerne wie Volvo Trucks, DHL, Samsung SDS, Coca-Cola HBC oder Henkel. Auch nationale Branchenführer wie zum Beispiel das schweizerische Handelsunternehmen Coop und der japanische Maschinenbauer Amada oder der australische Gesundheitsdienstleister Uniting sind vertreten. Letzterer hat mittels Augmented Reality die Prozesse in der Altenpflege wesentlich effizienter gemacht. Dies möchte ich Ihnen gerne im folgenden Video zeigen.

Ich freue mich sehr darüber, wie intensiv unsere Kunden mit TeamViewer arbeiten, welchen Wert unsere Software für sie hat und auch welche gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Probleme sie damit lösen.

Leider gab es im Jahr 2024 trotz zahlreicher Erfolge auch Rückschläge. Beispielsweise war TeamViewer Mitte des vergangenen Jahres mit einem Cyberangriff konfrontiert. Hier zeigte sich glücklicherweise, dass sich unsere kontinuierlichen und hohen Investitionen in die Cybersicherheit des Unternehmens auszahlen. Dank unseres hochprofessionellen Security-Teams konnte der Angriff schnell erkannt, untersucht und unterbunden werden. Eine detaillierte Untersuchung gemeinsam mit führenden Cybersicherheitsexperten von Microsoft ergab, dass der Vorfall auf die interne IT-Umgebung beschränkt war. Weder die separate Produktumgebung noch die Remote-Connectivity-Plattform oder Kundendaten waren betroffen. Durch die schnelle Lösung des Vorfalls und die transparente Kommunikation konnten wir das Vertrauen der Kunden in unsere Produkte aufrechterhalten.

An dieser Stelle möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands ganz herzlich bei den TeamViewer-Mitarbeitenden auf der ganzen Welt bedanken, die unermüdlich für den Erfolg des Unternehmens arbeiten und deren großartiger Einsatz die eben beschriebenen, sehr guten Ergebnisse für 2024 ermöglicht hat.

Kommen wir im Folgenden zu unserer strategischen Positionierung: Unsere Strategie richtet sich auf zwei klar definierte Wachstumsfelder, nämlich einerseits die Optimierung und Automatisierung ganzer IT-Umgebungen und daran angrenzend ebenso die digitale Transformation der Industrie mit Smart Services. Im IT-Umfeld ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten, KI und Automatisierung setzen sich sukzessive im Markt durch. Mit der Übernahme von 1E und zahlreichen Innovationen, die ich gleich näher ausführen werde, ist TeamViewer optimal aufgestellt, um seine Marktführerschaft in diesem IT-Bereich weiter auszubauen. Im industriellen Umfeld bestehen ebenfalls sehr große Wachstumspotenziale für TeamViewer. Als globaler Marktführer in der sicheren Vernetzung von OT-Geräten und Anlagen, Smart Services für den technischen Support und mit unserer digitalen Workflow-Plattform Frontline treiben wir die Konvergenz von IT und OT gezielt voran und können deren Chancen für uns nutzen.

Nun im Detail zur Übernahme von 1E: Mit diesem Zukauf haben wir einen strategisch sehr bedeutenden nächsten Schritt für die Entwicklung unseres Unternehmens gemacht und positionieren uns dadurch als starker Akteur im Bereich Digital Workplace. Darunter verstehen wir die ganzheitliche Digitalisierung der Arbeitswelt. Heutzutage sind nämlich nahezu alle Arbeitsplätze digital, ob im Büro, in der Fabrik, im Home-Office oder im Außendienst. Das erläutere ich gleich noch einmal etwas konkreter.

Lassen Sie mich auf das Unternehmen 1E und die Transaktion selbst eingehen, bevor ich die gemeinsame Vision weiter ausführe. Wir haben die Akquisition für einen Kaufpreis von rund 720 Millionen US-Dollar im Dezember 2024 angekündigt und Ende Januar 2025 planmäßig abgeschlossen. Es handelt sich damit um unseren bislang größten Zukauf. Mit etwa 300 Mitarbeitenden in Großbritannien, Irland, den USA und Indien ist 1E einer der führenden Anbieter für Software im Bereich Digital Employee Experience, abgekürzt DEX. Mit DEX bekommen Unternehmen einen Echtzeitüberblick über ihre gesamte IT-Landschaft. Die Plattform kann auf Endgeräten auftretende IT-Probleme proaktiv erkennen und diese automatisch direkt auf dem Gerät beheben – oft ohne, dass der Nutzer dies wahrnimmt.

Die Software von 1E ist von Branchenexperten von Gartner im Übrigen als marktführend im DEX-Bereich ausgezeichnet worden. Durch die Kombination der 1E-Technologie mit TeamViewers weltweit führender Fernwartungslösung, können wir unseren Kunden jetzt eine Komplettlösung für modernes IT-Management bieten – von proaktiver, automatisierter Fehlerbehebung durch die

DEX-Plattform bis hin zur Fernwartung durch Experten mittels unserer bewährten Remote-Connectivity-Lösung. Die beiden Technologien ergänzen sich also perfekt und schaffen uns dadurch eine einzigartige Ausgangslage, um unseren Kunden zusätzliche Produktivitätssteigerungen zu ermöglichen und sie umfassend zu unterstützen.

Mit der Übernahme stärken wir zudem unsere Position in wichtigen Kernmärkten wie Nordamerika, wo viele Großkunden von 1E beheimatet sind.

An dieser Stelle möchte ich auch noch einmal offiziell die vielen neuen Kolleginnen und Kollegen begrüßen, die durch die 1E-Akquisition zu uns gekommen sind. Im Integrationsprojekt wurde bereits mehrfach deutlich, wie gut wir gleich zu Beginn zueinander gefunden haben. Vielen Dank für diesen intensiven und erfolgreichen Start!

Lassen Sie mich nun auf das Thema „Digital Workplace“ zurückkommen und Ihnen genauer erklären, was wir darunter verstehen. Wie eben bereits erwähnt, ist ein digitaler Arbeitsplatz nicht nur ein Computerarbeitsplatz an einem Schreibtisch im Büro oder im Home-Office. Ein digitaler Arbeitsplatz umfasst vielmehr auch Geräte wie Smartphones, Tablets oder Wearables für Menschen, die entweder in Fabriken und Produktionshallen oder von unterwegs arbeiten. Das umfasst zum Beispiel den technischen Außendienst, Logistiker in Warenlagern, Fachkräfte in der Industrie, in der Energiewirtschaft, in der Infrastruktur, auf Schiffen, in der Landwirtschaft oder auch im Gesundheitswesen. Die Unternehmen in all diese Branchen setzen auf die digitale Transformation, und auch für diese „Digital Workplaces“ bieten wir Lösungen an.

Wir begleiten unsere neue Positionierung als führender Anbieter im Bereich Digital Workplace mit einer umfangreichen und aufmerksamkeitsstarken Markenkampagne, die unter dem Motto „Make work work better“ weltweit die Bekanntheit von TeamViewer und unseren Lösungen stärken soll. All dies möchte ich Ihnen gerne mit einem kurzen Video verdeutlichen.

Kommen wir als nächstes zum Thema Innovation und werfen einen Blick auf die Weiterentwicklung unseres Produktportfolios und unserer Technologiepartnerschaften.

Hier ist natürlich Künstliche Intelligenz, also KI, das Thema. So haben wir letztes Jahr einen wichtigen Meilenstein im Produkt erreicht, den Start der neuen KI-basierten Funktion „Session Insights“. Dabei erstellt die KI automatische Zusammenfassungen und Analysen von

Fernwartungssitzungen und erspart dem IT-Supporter dadurch die zeitaufwändige manuelle Dokumentation. Neben dem signifikanten Zeitgewinn hilft die Funktion auch bei der Übergabe von Aufgaben zwischen den Mitarbeitenden sowie beim Aufbau einer Wissensdatenbank, bei der Analyse der häufigsten IT-Probleme und der zugehörigen Best-Practice-Lösungen. Zuletzt generiert die KI auch den Programmcode für weitere Automatisierungen. Selbst mit wenig Personal können IT-Support-Teams somit Probleme schneller bearbeiten, die Zufriedenheit ihrer Kunden verbessern und ihr internes Know-how besser organisieren. Auf der Microsoft Ignite Konferenz im November 2024 haben wir die Integration von „Session Insights“ in Microsoft Teams, Microsoft 365 Copilot und Microsoft Azure OpenAI Service vorgestellt. Der IT-Support kann somit unsere Session Insights aus den gewohnten Microsoft-Anwendungen heraus nutzen, wodurch sich dessen Produktivität deutlich erhöht.

Ein zweiter wichtiger Schritt für die Einbindung von KI in unsere Produkte war die kürzliche Einführung unseres intelligenten KI-basierten Assistenten TeamViewer CoPilot. Dieser unterstützt die Mitarbeitenden im IT-Support direkt während einer Fernwartungs-Session mit Echtzeit-Informationen wie etwa dem Systemstatus, früheren Leistungsdaten sowie Empfehlungen zur Fehlerbehebung. Beide KI-Lösungen, also „Session Insights“ sowie den Echtzeit-Assistenten CoPilot, haben wir in dem Add-On „TeamViewer Intelligence“ gebündelt. Für Unternehmen geht es mittlerweile darum, im Alltag echten Nutzen und echte Effizienzgewinne mit KI zu erzielen. Mit TeamViewer Intelligence haben wir ein sehr leistungsfähiges Produkt auf den Markt gebracht und wir freuen uns über das positive Feedback, das uns dazu von Kundenseite erreicht.

Auch den Bereich Operational Technology und Augmented Reality haben wir im vergangenen Jahr entscheidend weiterentwickelt. Mit „Smart Service“ haben wir Ende 2024 eine Lösung vorgestellt, die unser Angebot zum Fernzugriff auf Maschinen und Anlagen mit der Unterstützung durch Augmented Reality kombiniert. Die Funktionen sind auf den Einsatz in OT-Umgebungen, also für den industriellen Bereich, zugeschnitten. Sie ermöglichen es den Herstellern von Maschinen, Geräten oder Fahrzeugen, ihren technischen Kundendienst schneller und günstiger zu organisieren. Sie können teuren Stillstand bei ihren Kunden minimieren und ihre eigene Rendite steigern. Gleichzeitig können sie auf diese Weise dem Fachkräftemangel begegnen und Servicepersonal effizienter einsetzen.

Für unsere hohe Innovationskraft im Augmented- und Mixed-Reality-Umfeld wurden wir 2024 mehrfach ausgezeichnet. Das renommierte Analysehaus PAC stufte TeamViewer Frontline als beste Connected-Worker-Plattform im Bereich Augmented Reality ein. Das führende US-Branchenmagazin „XR Today“ wählte TeamViewer Frontline zur besten Augmented-Reality-Lösung für den Einsatz im Außendienst.

Als globales Unternehmen konnten wir im vergangenen Jahr auch unsere Rolle innerhalb des weltweiten Technologie-Ökosystems weiter festigen. Neben neuen Partnerschaften im Logistik- und AR-Bereich mit Manhattan Associates, Deloitte und RealWear, konnten wir auch bestehende Kooperationen weiter ausbauen. Unser Engagement mit Microsoft würdigte das US-Unternehmen mit der Verleihung des „Microsoft Teams Partner of the Year Award“. Im globalen Wettbewerbsumfeld von Top-Microsoft-Partnern wurden wir für unsere herausragenden Leistungen ausgezeichnet. Als Aussteller auf der renommierten Microsoft Ignite Konferenz Ende letzten Jahres in Chicago konnten wir unsere Lösungen präsentieren und mit Kunden und Interessenten ins Gespräch kommen. Auch mit SAP und Siemens haben wir letztes Jahr zahlreiche gemeinsame Veranstaltungen organisiert, um unsere Partnerschaft und Produktintegrationen vorzustellen.

Neben den genannten Themen ist die Integration von 1E zurzeit natürlich ein Schwerpunkt im Produktbereich. Seit dem Abschluss der Transaktion im Januar dieses Jahres arbeiten unsere Entwicklungsteams mit Hochdruck daran, unsere Lösungen für Fernwartung und -support mit der DEX-Technologie von 1E zusammenzuführen. Erfreulicherweise konnten wir bereits Anfang Mai mit dem Start von DEX Essentials einen wichtigen Meilenstein erreichen. Mit dem neuen Angebot machen wir die Vorteile der DEX-Plattform, die typischerweise vor allem auf die Anforderungen von Großunternehmen zugeschnitten ist, erstmals auch für kleine und mittelgroße Unternehmen zugänglich. DEX Essentials ist an die Bedürfnisse und Anforderungen kleinerer IT-Teams angepasst und ebenfalls nahtlos in unsere TeamViewer-Fernwartungsplattform integriert. Dies hatten wir im Rahmen der Akquisition erwähnt und freuen uns sehr, es bereits wenige Monate später umgesetzt zu haben.

Und gerade letzte Woche sind wir noch einen Schritt weitergegangen: Auf dem Londoner Digital Workplace Summit von Gartner haben wir TeamViewer ONE vorgestellt – unsere neue Plattform für Digital Workplaces. Hier kombinieren wir zusätzlich zu DEX und Fernwartung ein weiteres umfangreiches Angebot für Gerätemanagement, inklusive der Verwaltung von Hardware, dem

Ausrollen von Software-Updates und Security-Patches sowie automatischer Backups. Zudem haben wir die umfangreichen KI-Funktionalitäten von „TeamViewer Intelligence“, die ich eben bereits vorgestellt habe, in diese Plattform integriert. Wir sind unseren Informationen nach der erste Anbieter, der diese Kombination von Funktionalitäten in einer Plattform auf den Markt gebracht hat, und adressieren damit den Trend zur Konsolidierung und Zentralisierung von IT-Lösungen bei unseren Kunden. TeamViewer ONE als einheitliche Plattform für den IT-Support hilft Kunden dabei, Komplexität zu reduzieren. Das Angebot steht sowohl kleinen und mittleren Unternehmen als auch Großunternehmen zur Verfügung. Es richtet sich an nahezu alle unserer mehr als 660-Tausend zahlenden Kunden. Gerne möchte ich Ihnen die neue Plattform in einem kurzen Video vorstellen.

Herzlichen Dank an alle Kolleginnen und Kollegen, die an der Markteinführung von DEX Essentials und TeamViewer ONE mitgearbeitet haben. Wir können als Unternehmen sehr stolz darauf sein, dass wir in wenigen Wochen ein solch komplexes Entwicklungs- und Integrationsprojekt erfolgreich umgesetzt haben. Das unterstreicht die Leistungsfähigkeit unserer F&E- und Produkt-Teams, aber auch der anderen Abteilungen, die zum Marktstart beigetragen haben. Wir werden die neue Digital-Workplace-Plattform selbstverständlich signifikant weiterentwickeln.

Bevor ich gleich auf die Ziele für 2025 und die Folgejahre kommen werde, lassen Sie mich noch kurz auf das Thema Nachhaltigkeit eingehen.

Aufgrund unserer wachsenden Belegschaft und der weltweiten Verbreitung unserer Lösungen sehen wir uns weiterhin in besonderer Verantwortung für die Themen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Im vergangenen Jahr hat TeamViewer hier mehrere bedeutende Ergebnisse erzielt. Wir konnten unsere Triple-A-Bewertung im MSCI ESG-Rating 2024 bestätigen und unsere Bewertungen im ISS ESG-Rating und bei EcoVadis verbessern. Besonders freuen wir uns darüber, dass wir im renommierten ESG Risiko-Rating von Morningstar Sustainalytics als bestes Unternehmen von 400 Anbietern im Bereich Enterprise- und Infrastruktur-Software abgeschnitten haben. Im Umweltbereich konnten wir den CO₂-Fußabdruck des Unternehmens in 2024 um 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr reduzieren. Damit sind wir weiterhin auf einem sehr guten Weg, unser langfristiges CO₂-Ziel für 2040 zu erreichen, unter anderem auch durch eine Partnerschaft für die dauerhafte Speicherung von CO₂. Im sozialen Bereich haben wir mit mehreren Projekten zum Thema Programmierung und Robotik für Kinder die digitale Bildung unterstützt. Und im Bereich gute Unternehmensführung haben wir für unser Engagement beim

Thema Datenschutz die entsprechende Zertifizierung der TÜV Informationstechnik GmbH erhalten.

Schauen wir nun auf das Jahr 2025 und die Folgejahre. Das erste Quartal 2025 war ein gelungener Start ins Jahr. Besonders das mehr als 20-prozentige Umsatzwachstum im Enterprise-Bereich hat zu diesem Erfolg beigetragen. Der sehr starke Anstieg des bereinigten EBITDA um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr unterstreicht die ausgezeichnete Profitabilität unseres Unternehmens. Wir verzeichnen eine anhaltend hohe Nachfrage nach unseren Lösungen – trotz eines sehr volatilen globalen Marktumfelds, das sich durch die Einführung der US-Zölle und eine allgemeine wirtschaftliche Unsicherheit zuletzt verschlechtert hatte. In den ersten Monaten des Jahres haben wir jedoch auf wichtigen Branchenveranstaltungen weltweit zahlreiche Kunden und Partner getroffen. Damit haben wir einen wichtigen Grundstein für unser Enterprise-Geschäft gelegt, in dem Geschäftsabschlüsse weitestgehend in der zweiten Jahreshälfte stattfinden.

Nach Ablauf des ersten Quartals haben wir unsere Prognose für 2025 bestätigt und erwarten ein anhaltendes Wachstum sowohl beim Umsatz als auch beim ARR, also Annual Recurring Revenue. Der Pro-forma-ARR soll um 7,5 bis 10,8 Prozent und der Pro-forma-Umsatz um 5,1 bis 7,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr wachsen. Die bereinigte EBITDA-Marge, ebenfalls auf Pro-forma-Basis, soll im Jahr 2025 rund 43 Prozent betragen. Pro forma bedeutet in diesem Zusammenhang die kalendarisch vergleichbare Berücksichtigung der 1E-Akquisition.

Im Februar haben wir zudem unsere mittelfristigen Ziele für die Geschäftsjahre 2026 bis 2028 bekanntgegeben – inklusive der Umsatzsynergien durch die 1E-Akquisition. Die Umsetzung der vorhin dargestellten überarbeiteten Unternehmensstrategie soll ab 2027 zu nachhaltig zweistelligem, jährlichem Umsatzwachstum führen; für das Jahr 2028 rechnen wir dadurch mit einem Umsatz von über einer Milliarde Euro. Wir erwarten, die bereinigte EBITDA-Marge bis 2028 schrittweise auf 44 bis 45 Prozent zu steigern.

Ich möchte das Wichtigste noch einmal zusammenfassen: TeamViewer ist ein gesundes Unternehmen mit einem sehr attraktiven Finanzprofil. Wir zeigen weiter gutes Wachstum, hohe Profitabilität und einen starken Cashflow. Unsere finanziellen Ziele im Jahr 2024 haben wir erreicht beziehungsweise übererfüllt und sind auch für die Ziele des Jahres 2025 sowie die mittelfristige Prognose der Jahre 2026 bis 2028 auf einem guten Weg. Wir haben unsere Strategie durch die 1E-Übernahme erweitert und wollen die Zukunft des digitalen Arbeitsplatzes gestalten.

Indem wir unsere führenden Lösungen in den Bereichen Remote Connectivity und DEX zu einer starken Plattform zusammenführen, können wir unser Angebot und dadurch unseren Zielmarkt deutlich ausweiten.

Seit jeher adressieren wir mit unseren Lösungen die großen Herausforderungen unserer Kunden im Kontext globaler Megatrends. Damit ist TeamViewer bestens für die Zukunft aufgestellt. Wir arbeiten jeden Tag daran, unsere Produkte und Prozesse sowie unsere Marktpositionierung weiter zu verbessern. Dies möchten wir weiterhin in einem konstruktiven Dialog mit dem Kapitalmarkt, also mit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, tun. Denn gute Ergebnisse und eine kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswerts sind unsere Hauptmotivation.

Dabei agieren wir zurzeit, wie alle anderen Unternehmen auch, in einer unübersichtlichen und sich schnell ändernden Weltlage. Wir haben es mit diversen Krisen und Konflikten zu tun – auf ökonomischer, auf Kapitalmarkt- und auf militärischer Ebene. Es ist unser Ziel, diese Krisen und Konflikte aus unserem Unternehmen und unserer Belegschaft so weit wie möglich herauszuhalten und als starkes globales Team gemeinsam am weiteren Erfolg von TeamViewer zu arbeiten. Bisher ist uns dies gut gelungen. Uns allen im Führungsteam ist es sehr wichtig, dass wir ein internationales Unternehmen und ein attraktiver Arbeitgeber für Talente aus der ganzen Welt sind und bleiben. Bei TeamViewer arbeiten Menschen an Standorten in Europa, Asien und Amerika zusammen, wir profitieren von unseren unterschiedlichen Erfahrungen und dem gebündelten Know-how. Wir setzen uns für eine vielfältige Gesellschaft und Belegschaft ein, und wir glauben daran, dass dies ein Schlüsselement zukünftigen Erfolgs ist.

Ich danke Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Aufmerksamkeit und für Ihre Unterstützung im vergangenen Jahr. Ich freue mich darauf, TeamViewer gemeinsam mit unserem erstklassigen Team und im kontinuierlichen Dialog mit Ihnen, weiterzuentwickeln.

Herzlichen Dank.

WICHTIGER HINWEIS

Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. 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. Dieses Dokument enthält bestimmte alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures bzw. „APMs“), die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden. Bitte beachten Sie dazu die Hinweise zu APMs, die in unserer laufenden Finanzberichterstattung enthalten sind.