



**Es gilt ausschließlich das gesprochene Wort am Tag der Hauptversammlung.**

## **TeamViewer Hauptversammlung 2021 – Rede des Vorstands – Oliver Steil**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

ganz herzlich willkommen auch von meiner Seite zur diesjährigen virtuellen Hauptversammlung der TeamViewer AG.

Knapp 90 Prozent der TeamViewer-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind stolz darauf, in diesem Unternehmen zu arbeiten. Dies ist eins der sehr erfreulichen Ergebnisse unserer Mitarbeiterbefragung aus dem vergangenen Jahr. Gerne möchte ich Ihnen heute aufzeigen, worauf wir bei TeamViewer so stolz sind, was wir gemeinsam erreicht haben und was wir noch vorhaben.

Moderne Technologien haben einen maßgeblichen Einfluss darauf, wie wir heute und in Zukunft leben und arbeiten. Die Digitalisierung prägt unsere tägliche Interaktion mit Kollegen, Kunden und Partnern, aber natürlich auch den Umgang mit Freunden und Familie. Wir bei TeamViewer sehen und erleben das jeden Tag. Mit unserer Software verbinden wir Menschen rund um den Globus, ermöglichen Problemlösungen aus der Ferne, überwinden räumliche Distanz und machen Know-how auf der ganzen Welt verfügbar. In Echtzeit, ohne zu reisen.

Was bedeutet das für Wirtschaft und Gesellschaft? Es bedeutet, dass jeder von überall auf der Welt arbeiten kann und damit Zugang zu Wohlstand erhält. In gewisser Weise demokratisieren wir die Nutzung von Technologie weltweit. Man kann mit seiner Familie in einem beschaulichen Dorf leben und trotzdem für ein Unternehmen in einer internationalen Metropole tätig sein. Arbeitgeber können die besten Talente weltweit rekrutieren, unabhängig von deren Wohnort. Technologiebasierte Aus- und Weiterbildung, ortsunabhängige Unterstützung mit Fachexpertise, diese Dinge bringen die gesamte Gesellschaft weiter. Digitale Prozesse sorgen generell für Teilhabe und Inklusion, nicht nur für Schnelligkeit, Effizienz und Kundenzufriedenheit.

Für TeamViewer zu arbeiten, bedeutet, unsere Software kostenfrei für Millionen von Menschen zur Verfügung zu stellen, die privat ihrer Familie oder Freunden damit helfen wollen. Es bedeutet auch, einen positiven Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels zu leisten. In Zusammenarbeit mit einem renommierten Nachhaltigkeitsinstitut haben wir ermittelt, dass durch die Nutzung von TeamViewer-Software weltweit 37 Megatonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr vermieden werden. Das entspricht einem voll besetzten A380, der 7.000-mal nonstop von New York nach Singapur fliegt, oder den jährlichen Emissionen von 11 Millionen Autos mit durchschnittlichem Verbrauch.

Es versteht sich von selbst, dass wir als Unterzeichner des UN Global Compact die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen unterstützen, dass wir Menschen aus über 70 Nationen beschäftigen, dass wir eine noch stärkere Beteiligung von Frauen in Führungspositionen anstreben und dass bei uns Menschen in vergleichbaren Positionen gleich bezahlt werden. Bis 2025 wollen wir den CO<sub>2</sub>-Ausstoß pro Mitarbeiter im Vergleich zu 2019 dauerhaft halbieren. Insgesamt wollen wir mit unserem kompletten Betrieb bis spätestens 2030 klimaneutral sein – über alle sogenannten „Scopes“ hinweg, also inkl. der Emissionen, die unsere Dienstleister, wir selbst und unsere Kunden bei der Nutzung unserer Software verursachen.

All diese Dinge machen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stolz. Wir arbeiten an den großen Themen unserer Zeit und helfen dabei, die Welt ein bisschen besser zu machen, einfacher, effizienter und nachhaltiger – jeden Tag.

Nun werde ich Ihnen erläutern, wie wir unsere erfolgreiche Unternehmensstrategie im abgelaufenen Geschäftsjahr 2020 konsequent und entlang aller Dimensionen umgesetzt haben.

Anschließend werde ich zeigen, wie wir in den ersten Monaten des laufenden Jahres mit zahlreichen Entscheidungen die Weichen für langfristiges Wachstum gestellt haben.

Zum Abschluss werde ich Ihnen dann einen kurzen Ausblick geben.

Wenn ich auf 2020 zurückblicke, unser erstes vollständiges Jahr als börsennotierte Gesellschaft und gleichzeitig das fünfzehnte Jahr unseres Bestehens, kann ich sagen, 2020 war einzigartig, herausfordernd und erfolgreich – in vielerlei Hinsicht. Dies möchte ich Ihnen anhand der folgenden fünf Aspekte verdeutlichen:

1. Aufgrund der weltweiten **Corona-Pandemie** haben wir alle den Großteil des Jahres im Homeoffice verbracht und weitestgehend auf physische Meetings, Geschäftsreisen und persönliche Interaktion verzichtet. Eine gänzlich neue Situation für nahezu alle Unternehmen weltweit. Die Pandemie wirkte wie ein Katalysator für Digitalisierung und räumlich flexibles Arbeiten. Mit unseren Lösungen für Fernzugriff, Fernwartung und digitale Geschäftsprozesse konnten wir zahlreiche Kunden dabei unterstützen, ihre Abläufe während der Krise digital zu bewerkstelligen und aufrechtzuerhalten.
2. Während dieser Zeit haben wir stark in unsere **Belegschaft und globale Präsenz** investiert. 2020 haben wir weltweit mehr als 500 neue Kolleginnen und Kollegen an Bord geholt. Zum Jahresende hatten wir über 1.200 Mitarbeitende. Wir konnten trotz Wirtschaftskrise unterstreichen, dass wir ein zuverlässiger und zukunftsfähiger Arbeitgeber für Top-Talente auf der ganzen Welt sind. Im griechischen Ioannina haben wir ein neues Software-Entwicklungszentrum aufgebaut, an dem Ende letzten Jahres bereits 40 Ingenieurinnen und Ingenieure an Innovationen arbeiteten. Über alle Standorte hinweg haben wir unser F&E-Team um 130 Kolleginnen und Kollegen ergänzt. Auch in die globalen Vertriebsteams haben wir stark investiert und 170 Stellen besetzt, hier vor allem für unsere Wachstumsfelder Enterprise und IoT.
3. Die **Entwicklung unserer Software** haben wir **über alle Produktkategorien** hinweg enorm beschleunigt und für unsere Kunden deutlichen Mehrwert geschaffen. Beispielsweise haben wir unsere Augmented-Reality- und IoT-Lösungen stärker miteinander verzahnt und durch künstliche Intelligenz angereichert. So ermöglichen wir für die smarte Fabrik ein optimales Zusammenspiel aus Datenanalyse, vorausschauender Wartung, Maschinensteuerung und Expertensupport aus der Ferne, alles in Echtzeit. Auch unsere Enterprise-Konnektivitätslösung Tensor haben wir wesentlich weiterentwickelt, um unseren Großkunden dabei zu helfen, weitere Prozesse zu digitalisieren. Dazu gehört beispielsweise ein digitaler Kundensupport durch Screensharing direkt innerhalb einer Unternehmens-App oder Co-Browsing auf der Unternehmens-Webseite. Natürlich datenschutzkonform und für den Endkunden einfach zu nutzen. Digital unterstützte Kundeninteraktion ist hocheffizient und ein wesentlicher Erfolgsfaktor für service-intensive Geschäftsmodelle. Hierbei können wir stark unterstützen. Ganz generell ist Online-Kollaboration im letzten Jahr noch relevanter geworden. Mit TeamViewer Meeting haben wir eine verbesserte Videokonferenzlösung auf den Markt gebracht und diese Funktionalität gleichzeitig für alle Nutzer verfügbar gemacht – als integrierten Bestandteil der TeamViewer-Konnektivitätsplattform.
4. Darüber hinaus haben wir zahlreiche **Integrationen und Kooperationen** mit internationalen Tech-Größen wie Apple, Google oder Microsoft abgeschlossen, was unsere Relevanz im globalen Technologie-Ökosystem eindrucksvoll unterstreicht.

5. Ein wichtiger Meilenstein war auch die erste **Akquisition** unserer Firmengeschichte. Mit Ubimax aus Bremen haben wir den Marktführer im Bereich der Augmented-Reality-basierten Software-Lösungen für Industrie 4.0 übernommen und dessen Software unter dem Namen TeamViewer Frontline bereits wenige Monate später am Markt eingeführt. Sie läuft auf Wearables wie Datenbrillen und erleichtert Tätigkeiten außerhalb des Büros, also beispielsweise in der Logistik, in der Fertigung oder im Außendienst. Dies bedeutete für TeamViewer eine Beschleunigung unserer AR-Entwicklung und den Einstieg in branchenspezifische Lösungen und Digitalisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Industrie 4.0. Damit unterstreichen wir klar unseren Anspruch: Wir wollen Marktführer bei Enterprise-AR-Lösungen werden.

Sie sehen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir haben unsere Technologie-Erfolgsstory 'made in Europe' im vergangenen Jahr kontinuierlich fortgesetzt. Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2020 spiegeln dies eindrücklich wider. Mit Billings, den fakturierten Umsätzen, in Höhe von 460,3 Millionen Euro lagen wir über unserer eigenen zwei Mal erhöhten Prognose. Damit sind wir 2020 währungsbereinigt um 44 Prozent gewachsen und konnten die Billings über die letzten zwei Jahre sogar verdoppeln. Unser einzigartiges Finanzprofil zeigt sich auch in einer bereinigten EBITDA-Marge von 57 Prozent und einem bereinigten EBITDA von 261,4 Millionen Euro. Hinzu kommt ein sehr starker Anstieg des operativen Cash-Flows um 56 Prozent auf 224,5 Millionen Euro. Hiermit haben wir den Netto-Verschuldungsgrad auf das 1,7-fache des bereinigten EBITDA weiter reduziert. In der Kombination all dieser Ergebnisse, also dem starken Wachstum, der hohen Profitabilität und unserer insgesamt ausgezeichneten Bilanz, befinden wir uns seit Jahren am oberen Ende des Spektrums vergleichbarer Unternehmen.

Diese außerordentlich starke Entwicklung beruht zum einen auf dem sehr guten Bestandskundengeschäft, aber auch auf der Gewinnung von über 120.000 neuen Kunden. Während also die Zahl der Abonnenten insgesamt um ein Viertel von 464.000 auf 584.000 stieg, war die Entwicklung im Großkundensegment besonders erfreulich. Die Anzahl dieser Kunden verdreifachte sich fast auf rund 1.900. Mehr als verdreifacht haben sich die Billings mit dieser Kundengruppe, nämlich von 17 auf 53 Millionen Euro, was verdeutlicht, dass das jährliche Vertragsvolumen mit unseren größten und loyalsten Kunden stetig wächst.

Diese Ergebnisse gehen auf den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurück, die in der Pandemie trotz Mehrfachbelastung aus Homeoffice, Homeschooling, Kinderbetreuung und Einschränkungen im sozialen Leben erneut Großartiges geleistet haben. Es ist einzigartig, wie unsere Belegschaft es trotz physischer Distanz schafft, die TeamViewer-typische Unternehmenskultur und unsere

Werte zu leben. Ganz herzlichen Dank dafür an unser gesamtes Team! Ein solcher Einsatz ist nicht selbstverständlich.

Wie bereits beim Börsengang und vergangenes Jahr auf der Hauptversammlung erwähnt, haben wir bisher keine Dividende gezahlt und stattdessen in das Wachstum von TeamViewer investiert. Diesen Wachstumsfokus wollen wir genauso beibehalten, so dass wir bis auf weiteres keine Dividende ausschütten werden.

Bevor ich gleich zu unserer Unternehmensstrategie, zum laufenden Jahr und zum Zukunftsausblick komme, möchte ich noch kurz auf die im Zusammenhang mit der Ubimax-Akquisition im letzten Sommer erfolgte Kapitalerhöhung eingehen und Ihnen dazu einige technische Erläuterungen geben:

Am 15. Juli 2020 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, vom bestehenden genehmigten Kapital Gebrauch zu machen und das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre um 1.070.931 Euro auf 201.070.931 Euro gegen Sacheinlage zu erhöhen. Die im Rahmen der Kapitalerhöhung begebenen 1.070.931 neuen Aktien wurden zum Ausgabebetrag von einem Euro pro Aktie ausgegeben. Die Kapitalerhöhung bezog sich damit lediglich auf etwas mehr als ein halbes Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft. Die Kapitalerhöhung ist mit Eintragung ins Handelsregister am 16. September 2020 wirksam geworden.

Die Kapitalerhöhung erfolgte im Zusammenhang mit dem Erwerb der Ubimax GmbH durch die TeamViewer-Gruppe. Als Gegenleistung für die Begebung der neuen Aktien wurden ca. 37,5 Prozent der Anteile an der Ubimax GmbH in die TeamViewer AG eingebracht. Zudem hat die Gesellschaft 1,5 Millionen Euro als zusätzliche in bar erbrachte Gegenleistung für die Sacheinlage gezahlt. Die Anzahl neuer Aktien wurde im Rahmen der Kaufpreisfestsetzung festgelegt. Dies erfolgte auf Basis der gewichteten Durchschnittskurse der TeamViewer-Aktie im Zeitraum vor Vertragsschluss. Der Wert der neuen TeamViewer-Aktien betrug zum relevanten Zeitpunkt somit ca. 50,7 Millionen Euro.

Der Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre lag dabei im Interesse der Gesellschaft und war erforderlich und angemessen, um die Transaktion zeitnah und flexibel durchführen zu können. Durch Ausgabe der neuen Aktien war es möglich, eine Haltevereinbarung abzuschließen, über die ein langfristiger Gleichlauf der Interessen der Gesellschaft und des betroffenen Verkäufers erzielt werden konnte. Gleichzeitig konnte durch die Ausgabe der Baraufwand für die Gesellschaft möglichst gering

gehalten und ein für die Gesellschaft attraktives Marktfenster genutzt werden, während dessen sich die Transaktion realisieren ließ. Eine so kurzfristige und flexible Durchführung der Transaktion wäre bei Gewährung eines Bezugsrechts, das mit starren Fristen und langwierigen Vorbereitungen verbunden ist, nicht möglich gewesen.

Aufgrund der am Marktpreis der TeamViewer-Aktie orientierten Preisfestsetzung hatten die Aktionäre die Möglichkeit, ihre relative Beteiligung an der Gesellschaft über einen Zukauf über die Börse zu vergleichbaren Bedingungen aufrechtzuerhalten. Durch die Ausgabe der neuen Aktien nahe am Börsenkurs wurde außerdem sichergestellt, dass mit der Kapitalerhöhung keine nennenswerte wirtschaftliche Verwässerung des Anteilsbesitzes der Aktionäre verbunden war.

Aus den vorstehenden Erwägungen war der bei der Ausübung des genehmigten Kapitals vorgenommene Bezugsrechtsausschluss insgesamt sachlich gerechtfertigt.

Lassen Sie mich nun noch einmal kurz unsere Unternehmensstrategie skizzieren, mit der wir in den nächsten Jahren weiter kräftig und hochprofitabel wachsen werden. Denn wir im Vorstand betrachten es als eine unserer wichtigsten Aufgaben, sicherzustellen, dass TeamViewer in den nächsten Jahren seine führende Position als Technologie-Innovationstreiber aus Deutschland und Europa weiter ausbaut.

Vielleicht erinnern Sie sich noch an unseren Strategiewürfel, den wir vor dem Börsengang präsentiert hatten. Wir haben aufgezeigt, wie TeamViewer entlang von drei Dimensionen wächst: durch die Erschließung zusätzlicher Kundensegmente, durch die Nutzung unserer Lösungen in immer mehr Anwendungsfeldern und durch die geografische Expansion. Diese Dimensionen sind nach wie vor relevant, und ich habe Ihnen eben aufgezeigt, wie wir uns hinsichtlich der Kundensegmente, der Anwendungsfälle und der weltweiten Expansion in 2020 weiterentwickelt haben. Für das laufende Jahr und die Zukunft haben wir innerhalb der Dimensionen in einzelnen Bereichen neue Schwerpunkte gesetzt.

Wir unterscheiden nun klarer zwischen verschiedenen Sparten unseres Angebots: Einerseits gibt es IT-Produkte, die von kleinen und mittelständischen Unternehmen, aber auch von Privatpersonen einfach installiert und standardisiert genutzt werden können. Daneben gibt es Enterprise-IT-Lösungen, welche an die besonderen Anforderungen von Großunternehmen oder kritischer Infrastruktur angepasst sind. Diese weisen eine Reihe von Zusatzfunktionalitäten für Sicherheit und Managebarkeit auf und können nahtlos in Corporate-IT-Infrastrukturen integriert werden. Und zusätzlich zu diesen weitgehend horizontalen

Anwendungen bieten wir auch spezielle, branchenspezifische Lösungen für den Einsatz in unterschiedlichen Industrien und Teilen der Wertschöpfungskette. Beispielsweise für die Logistik, die Produktion oder den After-Sales-Service. Diese Lösungen basieren auf zukunftsweisenden Technologien wie Augmented Reality und IoT, die sich auch hervorragend miteinander kombinieren lassen. Dadurch erreichen wir innerhalb der bestehenden Kundensegmente eine weitere Zielgruppe: Entscheider, die jenseits der Unternehmens-IT Lösungen zur Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse suchen – in Unternehmen jeglicher Größe und in allen Branchen weltweit.

Dies ermöglicht eine Ausweitung des Zielmarktes für TeamViewer und dadurch nachhaltig starkes Wachstum. Eine Voraussetzung dafür ist allerdings eine weiter steigende Bekanntheit von TeamViewer und unseres deutlich erweiterten Lösungsportfolios – über alle Zielgruppen hinweg. Daher ist es eines unserer wichtigsten Mittelfristziele, eine globale Technologie-Marke mit internationaler Strahlkraft aufzubauen. Dazu später mehr.

Denn ich möchte Ihnen nun anhand von ebenfalls fünf Beispielen zeigen, wie wir zu Beginn dieses Jahres unsere Strategie konsequent umgesetzt haben.

1. Die **Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette** unserer Kunden ist ein zentrales Thema, das wir konsequent weiterverfolgen – **organisch und durch gezielte Akquisitionen**. Hier haben wir mit zwei Zukäufen unser Augmented-Reality-Portfolio weiter gestärkt. Mit Upskill haben wir einen Pionier im Bereich der AR-basierten Workflows mit starker Präsenz auf dem amerikanischen Kontinent und in komplementären Industrien übernommen. Viscopic wiederum, ist führend bei 3D-Visualisierung und Mixed-Reality-Innovationen und bringt zusätzlichen Mehrwert für Kunden unserer Frontline-Suite. Mit der dritten Übernahme von Xaleon haben wir außerdem einen erfolgreichen Anbieter für Customer-Engagement-Software übernommen, um damit verstärkt digitale Kundeninteraktionen bei Vertriebs- und Servicegesprächen zu ermöglichen. Das neue Produkt haben wir als TeamViewer Engage nur kurze Zeit nach der Übernahme und erfolgreichen Integration von Xaleon auf den Markt gebracht. Auch bei unserer Remote-Management-Lösung, mit der man ganze IT-Infrastrukturen aus der Ferne verwalten kann, haben wir uns weiterentwickelt. Wir haben eine Kooperation mit einem führenden Anbieter für Cybersicherheit geschlossen und mit der Vermarktung begonnen.
2. Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserem erweiterten Angebot bereits **viele neue Großkunden** für uns begeistern konnten – aus allen Branchen, von Finanzdienstleistungen über Agrarwirtschaft und Anlagenbau bis zum Gesundheitswesen. Besonders hervorzuheben ist hierbei unsere

richtungsweisende Zusammenarbeit mit Siemens Healthineers, die die Digitalisierung in der Medizintechnik vorantreibt.

3. Darüber hinaus haben wir gerade erst gestern eine neue strategische Partnerschaft mit SAP bekanntgegeben. Auch dabei wird es um die Digitalisierung von industriellen Prozessen gehen, TeamViewer Frontline wird in SAPs Asset and Service Management Lösung integriert, gemeinsame Vermarktungsaktivitäten sind geplant. Diese Partnerschaft zeigt, dass sich unser kontinuierlicher Fokus auf das Enterprise-Geschäft auszahlt.
4. Doch wir haben nicht nur in Enterprise-Lösungen investiert, sondern vor wenigen Wochen auch die Augmented-Reality-basierte App lifeAR auf den Markt gebracht. Diese richtet sich ausschließlich an **private Nutzer**, womit wir das Ökosystem für TeamViewer insgesamt vergrößern können. Die private Nutzung von lifeAR bei Problemlösung, Entscheidungsfindung oder zur digitalen Interaktion mit Freunden und Familie soll sich mittelfristig inspirierend und beschleunigend auf die Enterprise-AR-Entwicklung auswirken. Um bei der Entwicklung all dieser Innovationen noch schneller zu werden, haben wir erst kürzlich einen weiteren F&E-Standort im portugiesischen Tech-Cluster Porto begründet – durch die Akquisition einer lokalen Software-Entwicklungs- und Digital-Design-Agentur.
5. Eins unserer wichtigsten mittelfristigen Ziele ist es wie schon genannt, eine **globale Technologie-Marke** aufzubauen. Hierfür haben wir in den vergangenen Wochen wichtige Weichen gestellt. Denn es ist uns gelungen, zwei wegweisende Partnerschaften im Spitzensport einzugehen – jeweils über 5 Jahre.

Wir kooperieren mit Mercedes sowohl in der Formel 1 als auch in der Formel E und werden neben der prominenten Markenplatzierung auf Rennwagen und Teamkleidung sowie zahlreicher Event-Möglichkeiten vor allem gemeinsam an Anwendungsfällen arbeiten, die die Zukunft der Mobilität prägen und jenseits der Rennstrecke in industrielle Umgebungen übertragen werden. Das extrem anspruchsvolle und datengetriebene Umfeld des Motorsports stellt höchste Anforderungen an Software-Lösungen, von denen künftig alle TeamViewer-Kunden profitieren werden. Bereits beim offiziellen Launch der Partnerschaft rund um den Grand Prix in Monaco haben wir erste Einsatz-Szenarien von Augmented-Reality-basiertem Support beim Formel 1 Team vorgestellt.

Zudem werden wir ab der kommenden Saison, also ab Juli, Haupt-Trikotsponsor des englischen Premier League Fußballclubs Manchester United und sind damit prominent auf einem der legendärsten Trikots im Sport überhaupt vertreten. Dies erreicht pro Jahr ca. 3 Mrd. kumulierte TV-Zuschauer. Darüber hinaus beinhaltet die Partnerschaft zahlreiche Werbepplatzierungen in den reichweitenstarken digitalen Kanälen des Vereins sowie im Stadion. Auch mit Manchester United

werden wir an Einsatzmöglichkeiten der TeamViewer-Technologie bei der weiteren Digitalisierung des Clubs arbeiten, beispielsweise im Bereich der Fan-Interaktion. Mit mehr als einer Milliarde Menschen, die Manchester United regelmäßig verfolgen, können wir unsere Software einem globalen Publikum präsentieren, vor allem auch in unseren Wachstumsmärkten Asien und den USA.

Um die Bedeutung der Marketingfunktion für unseren künftigen Erfolg zu unterstreichen, haben wir eine neue Position in unserem Vorstand geschaffen. Wir freuen uns, dass wir mit Lisa Agona eine erfahrene Expertin für Markenaufbau und Marketingstrategie als neue Vorstandskollegin gewinnen konnten. Lisa wird sich Ihnen im Anschluss an meine Rede gleich auch noch persönlich vorstellen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen, dass wir kräftig investieren, um die beeindruckende Erfolgsgeschichte von TeamViewer fortzuschreiben. Auch geschäftlich sind wir gut ins neue Jahr gestartet. Im ersten Quartal stiegen die Billings gegenüber dem außerordentlich starken Vorjahresquartal währungsbereinigt um 26 Prozent auf 146,6 Millionen Euro. Im Vergleich zu den Billings des ersten Quartals 2019 – in Höhe von damals rund 69 Millionen Euro – haben sich also die fakturierten Quartalsumsätze innerhalb von nur zwei Jahren mehr als verdoppelt. Im ersten Quartal 2021 stieg zudem das bereinigte EBITDA um 22 Prozent und die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 61,4 Prozent. Daran sehen Sie, dass unser Geschäftsmodell auch weiterhin hohes und sehr profitables Wachstum generiert.

Das erste Quartal hat aber auch gezeigt, wie herausfordernd es in einigen Märkten ist, die Abonnementvolumina der vielen Neukunden, die in der ersten Pandemiewelle hinzugekommen sind, auf hohem Niveau fortzuschreiben. Ein ähnliches Bild haben wir auch in den Folgemonaten gesehen, so dass das Erreichen unseres ambitionierten Wachstumsziels für das Jahr 2021 mehr als sonst von der Geschäftsentwicklung in der zweiten Jahreshälfte abhängen wird.

Wir haben jedoch allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken und haben uns daher bereits im Februar das Etappenziel gesetzt, die Billings innerhalb von drei Jahren erneut mehr als zu verdoppeln. So peilen wir für 2023 die Eine-Milliarde-Euro-Marke bei den Billings an. Gemäß unseres Geschäftsplans wird die operative Profitabilität nicht darunter leiden, so dass die bereinigte EBITDA-Marge auf hohem Niveau bei ca. 50 Prozent stabil bleiben wird. Und auch nach 2023 wollen wir mit mehr als 25 Prozent pro Jahr weiterwachsen. Dafür haben Vorstand und Aufsichtsrat bereits jetzt die strategischen Weichen gestellt. Was heißt das konkret?

Zum einen werden wir den Aufbau unserer globalen Technologie-Marke weiter vorantreiben. Dazu gehört, dass wir das volle Potenzial der Sport-Partnerschaften ausschöpfen und deren Effekt auf unsere Geschäftsentwicklung maximieren. Und auch unsere neue strategische Kooperation mit SAP werden wir dazu nutzen, unsere globale Kundenbasis zu erweitern und mit zusätzlichen Anwendungsfällen auszubauen. Darüber hinaus werden wir unsere Software-Lösungen auf Basis von Kundenbedürfnissen kontinuierlich weiterentwickeln. Dabei wird der AR-Bereich wie eben ausgeführt über alle Kundensegmente hinweg eine sehr wichtige Rolle spielen, und wir werden weitere branchenspezifische Lösungen für unterschiedliche Industrien auf den Markt bringen. Aber auch andere Zukunftstechnologien wie Machine Learning und künstliche Intelligenz werden zunehmend in unsere Produktentwicklung einfließen, um Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Nach wie vor schauen wir uns in diesen für uns wichtigen Technologiefeldern nach weiteren potenziellen Zukaufsmöglichkeiten in der Größenordnung der letzten Akquisitionen um.

TeamViewer ist mit diesem attraktiven Finanzprofil einzigartig aufgestellt. Auf Basis langfristiger globaler Megatrends wie Digitalisierung, Automatisierung und neuer flexibler Arbeitsformen wachsen wir nachhaltig stark und sind äußerst profitabel. Wir sind bestens positioniert, um diesen erfolgreichen Weg in einer von der Corona-Krise veränderten Welt weiterzugehen. Keine Frage – unser Aktienkurs spiegelt dieses Potenzial aktuell noch nicht wider. Das stimmt uns nicht zufrieden und ist uns zugleich ein zusätzlicher Ansporn. Denn wir sind fest davon überzeugt, dass wir mit unseren Wachstumsinvestitionen die richtigen Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt haben. Das positive Feedback vieler Investoren in unseren zahlreichen Gesprächen bestätigt das. Auch wir im Vorstand sind substantiell in TeamViewer investiert. Wir verfolgen daher langfristige Ziele, haben noch viel vor und sind, wie Sie auch, an einer nachhaltigen Wertsteigerung von TeamViewer interessiert – zum Wohle aller Stakeholder.

Damit komme ich zum Ende meiner heutigen Rede. Ich danke Ihnen für Ihre Unterstützung im zurückliegenden Jahr und für die guten Diskussionen, die wir in der einen oder anderen Form immer wieder geführt haben. Ihre Erwartungen und Wünsche spornen uns an, stets noch besser zu werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

#### **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") wie Billings und Adjusted EBITDA, 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.