

TeamViewer Hauptversammlung 2024

Rede des Vorstandsvorsitzenden Oliver Steil (finaler Redetext wie am 7. Juni 2024 vorgetragen)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich heiße Sie herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung und freue mich zusammen mit dem gesamten TeamViewer-Vorstand, dass Sie an dieser Veranstaltung teilnehmen.

Wir sprechen heute über das Jahr 2023 – ein sehr erfolgreiches Jahr für TeamViewer, das wir trotz andauernder makroökonomischer Unsicherheiten mit sehr guten Ergebnissen abgeschlossen haben. Wir haben geliefert: Wir haben unsere Ziele erreicht und unsere Jahresprognose erfüllt, teilweise sogar übererfüllt. Zudem haben wir im vierten Quartal 2023 erneut bewiesen, dass wir es sehr gut verstehen, den für die Enterprise-Software-Branche typischen Jahresendspurt zu unseren Gunsten zu nutzen und Momentum zu generieren. Wir haben unsere Lösungen weiterentwickelt, unsere Partnerschaften ausgebaut und unsere Organisationsstruktur global weiter verbessert – um auch in Zukunft an unseren Erfolg anknüpfen zu können. Damit sind wir maßgeblich vorangekommen, was ich gleich ausführlicher darlegen werde.

Wir sprechen heute auch über das Jahr 2024 und die Ziele, die wir uns gesetzt haben. Ich werde Ihnen erläutern, was wir bisher erreicht haben und was Sie im weiteren Verlauf des Jahres von uns erwarten können. Denn wir arbeiten mit einem hochmotivierten Team daran, dass 2024 ebenso erfolgreich wird, wie das vergangene Jahr. Doch lassen Sie uns zunächst einen Blick auf 2023 werfen.

Wir haben das vergangene Jahr mit einem starken Umsatz von rund 627 Millionen Euro abgeschlossen, ein bemerkenswerter Zuwachs von 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig sind wir nach wie vor hochprofitabel: Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 42 Prozent und lag damit deutlich über unserer Prognose. Damit konnten wir einmal mehr beweisen, dass TeamViewer gutes Wachstum bei gleichzeitig starker Profitabilität liefern kann und somit weiterhin ein äußerst attraktives Investment ist. Und auch unser Levered Free Cashflow war mit einem Anstieg von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr ausgezeichnet. Unsere operative Stärke hat sich auch in einem außergewöhnlichen Wachstum des Gewinns pro Aktie um 81 Prozent auf 66 Euro-Cents niedergeschlagen. Wir freuen uns, dass wir auf diese Weise einen Mehrwert für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, schaffen konnten.

Dieser Erfolg beruht im Wesentlichen auf drei Pfeilern, zu denen wir jeweils Maßnahmen aus unserer Strategie abgeleitet und im vergangenen Geschäftsjahr konsequent umgesetzt haben. Diese möchte ich Ihnen nachfolgend gerne erläutern:

Erstens: Wir haben im Jahr 2023 unser Produktportfolio maßgeblich verbessert. Im ersten Halbjahr haben wir unser Kernprodukt zur Fernwartung für kleine und mittelständische Unternehmen sowie die nichtkommerzielle private Nutzung umfangreich überarbeitet und ihm einen Namen gegeben: TeamViewer Remote. Diese beliebte Software nutzen Millionen von Menschen kostenfrei und mehr als 600.000 zahlende Kunden auf der ganzen Welt. Die neue Generation hat neben einer modernen und intuitiven Nutzeroberfläche wesentliche neue Funktionen wie einen Web-Client sowie eine verbesserte Sicherheit. Im zweiten Halbjahr folgte eine neue Version von TeamViewer Tensor, unserer Fernwartungslösung für Großunternehmen und kritische Infrastruktur. Hier führten wir Neuerungen und Optimierungen im Bereich Sicherheit und Zugriffsmanagement ein. Mit diesen Neuerungen haben wir unsere Führungsrolle im Markt für Fernwartung entscheidend untermauert. Mehr noch: Durch zahlreiche Verbesserungen im Bereich Sicherheit haben wir erfolgreich wichtige ISO-Zertifizierungsprozesse abgeschlossen. Diese bestätigen einmal mehr, dass TeamViewer sehr hohe Sicherheits- und Qualitätsstandards einhält. Ein weiterer Beleg für unser herausragendes Engagement in diesem Bereich sind auch unsere sehr guten Platzierungen in renommierten Security-Bewertungen, auf die wir sehr stolz sind. Beispielsweise liegt TeamViewer seit mehreren Jahren im Sicherheitsranking von BitSight auf den vordersten Plätzen unter weltweit mehr als 110.000 untersuchten Technologieunternehmen. Und auch bei SecurityScorecard, das mehr als 12 Millionen Unternehmen in punkto Sicherheit bewertet, halten wir ein A-Rating, das höchstmögliche in dieser Kategorie.

Zweitens: Wir haben im Jahr 2023 unsere Zusammenarbeit mit global führenden Technologieunternehmen weiter ausgebaut und damit gezeigt, dass wir in der Branche ein anerkannter und beliebter Partner sind. Vor allem aber konnten wir daraus weiteres strategisch wichtiges Neugeschäft generieren: Unsere Partnerschaft mit Siemens führte Ende 2023 zu einem für uns wegweisenden Vertragsabschluss in der Luftfahrtbranche. Einer der weltweit größten Hersteller von Flugzeugturbinen hat sich dafür entschieden, Schulungen und Weiterbildungen für seine Technikerinnen und Techniker an hunderten von Standorten künftig mit der von Siemens und TeamViewer gemeinsam angebotenen 3D-Trainingslösung durchzuführen. In Zeiten des Fachkräftemangels verschafft das dem Hersteller einen echten Wettbewerbsvorteil und ist zudem

enorm wichtig für die Qualitätssicherung. Auch bei unserer Partnerschaft mit SAP haben wir weitere Fortschritte gemacht, zum Beispiel durch die Integrationen von TeamViewer Frontline in die SAP Digital Manufacturing Lösung und von TeamViewer Tensor in die SAP Service Cloud. Auch zahlreiche gemeinsame Kundenprojekte haben wir umgesetzt. In diesem Kontext ist unsere Zusammenarbeit mit Nadro, dem führenden Großhändler für die Gesundheitsbranche in Mexiko, besonders hervorzuheben. Mit Hilfe von TeamViewers AR-basierter Logistiklösung und deren Integration in das Warehouse-Management-System von SAP digitalisiert das Unternehmen die Prozesse in seinen Warenlagern. Basierend auf einem ersten Pilotprojekt Ende 2022 wurde die TeamViewer-Lösung 2023 bei Nadro breit ausgerollt und gehört mittlerweile zu unseren umsatzstärksten Projekten im Bereich der AR-Lösungen. Darüber hinaus haben wir Integrationen im Bereich Mobile Device Management und Asset Management umgesetzt. Dadurch konnten wir unsere Remote-Monitoring-und-Management-Lösung für kleine und mittelständische Kunden mit weiteren Funktionalitäten stärken.

Drittens haben wir im Jahr 2023 unsere Organisation deutlich weiterentwickelt und uns auf relevanten Positionen deutlich verstärkt. Mit Mei Dent konnten wir eine international erfahrene Managerin als Chief Product & Technology Officer gewinnen. Sie verantwortet in einer neu geschaffenen Funktion zentral auf Vorstandsebene die Bereiche Produktmanagement, Solution Delivery sowie Forschung und Entwicklung und damit auch unsere Innovationsstrategie – eine sehr wichtige Rolle in Bezug auf unser künftiges Wachstum. Anfang 2023 haben wir zudem unseren früheren Chief of Staff & Strategy, Georg Beyschlag, zum Leiter unseres Amerika-Geschäfts gemacht, nachdem sich das Wachstum in dieser Region zuvor verlangsamt hatte. Es war uns wichtig, hier schnell zu reagieren, weil diese Region entscheidend für unseren weiteren Erfolg ist. Und unser umgehendes Handeln zahlt sich bereits aus: Ende letzten Jahres haben wir bereits erste Erfolge der Reorganisation gesehen, die Georg Beyschlag im Laufe des Sommers angestoßen hatte. Darüber hinaus haben wir unsere Vertriebsorganisation im vergangenen Jahr über alle Regionen hinweg durch gezielte Neueinstellungen gestärkt und dabei einen besonderen Fokus auf den Vertrieb über Partner, Systemintegratoren und lokale Distributoren gelegt.

Diese Kombination aus Produktverbesserungen, neuen und intensivierten Partnerschaften und einer gestärkten Organisation haben zum sehr erfolgreichen Abschluss des Jahres 2023 beigetragen. Vor allem dank der kontinuierlichen Weiterentwicklung und Ergänzung unseres Produktportfolios mit neuen Funktionen und relevanten Integrationen konnten wir uns noch stärker als wichtiger Anbieter in der Digitalisierung für Industrieunternehmen positionieren. Beispielsweise sind wir sehr gut aufgestellt im Bereich der Fernwartung von sogenannten OT-Geräten: Dazu zählen

Industriemaschinen, medizintechnische Geräte und professionelle Ausrüstung in vielen anderen Branchen.

Ob beim klassischen IT-Support, beim Training und Onboarding an 3D-Modellen oder bei digitalisierten Logistikprozessen: Unsere Lösungen decken zahlreiche Anwendungsfälle ab – über alle Industrien hinweg und entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit dieser hervorragenden Positionierung konnten wir im Jahr 2023 weltweit neue große Kunden gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen maßgeblich ausbauen. Mittlerweile zählen weltbekannte Automobilhersteller wie BMW, Ford, Nissan, Toyota und Volvo zu TeamViewers Kunden. Auch Handelsketten wie Specsavers und Ernsting's Family, globale Logistiker wie DHL und DB Schenker und Unternehmen im Gesundheitsbereich wie Siemens Healthineers nutzen unsere Software. Ebenso namhafte Consumer- und B2B-Marken wie Henkel, Coca-Cola und Dole. Unabhängig von der Branche: TeamViewer bietet Lösungen, die Mehrwert schaffen, wie Sie anhand des folgenden Videos sehen können.

Neben den intensivierten Kundenbeziehungen haben wir im vergangenen Jahr mit Entschlossenheit und strategischem Weitblick in unsere Zukunft investiert. Ein Beispiel hierfür ist unser verstärktes Engagement im Bereich „Smart Factory“. Ende 2023 haben wir in Summe einen kleinen zweistelligen Millionenbetrag in zwei Unternehmen investiert, die wegweisende Pionierarbeit im Bereich Fertigungsanalytik und IoT-Software leisten, nämlich Sight Machine aus San Francisco und Cybus aus Hamburg. Gemeinsam wollen wir die digitale Transformation in der Industrie an der Schnittstelle zwischen Informationstechnologie, also IT, und operativer Technologie, kurz OT, entscheidend vorantreiben. Darauf zählt auch unsere Zusammenarbeit mit dem Innovationszentrum der Hyundai Motor Group in Singapur ein. In diesem hochmodernen Umfeld wird unsere Augmented-Reality-Lösung Frontline in einigen Prozessen in der Smart Factory eingesetzt.

All dies haben wir nur gemeinsam mit unseren weltweit rund 1.500 Mitarbeitenden erreicht. Daher geht mein ganz herzlicher Dank an alle Kolleginnen und Kollegen für ihren unermüdlichen Einsatz und die konsequente Implementierung unserer Wachstumsinitiativen. Mit flexiblen Arbeitsbedingungen, zahlreichen internen Veranstaltungen, modernen Personalkonzepten und Bonuszahlungen honorieren wir die außerordentliche Leistung unserer Belegschaft. Außerdem haben wir bei der Umwandlung von TeamViewer in eine europäische Aktiengesellschaft, im März 2023 mit einem globalen Betriebsrat freiwillig ein länderübergreifendes Gremium geschaffen, das die Beteiligung der Mitarbeitenden im Unternehmen stärkt. Darüber hinaus stellen wir durch ein umfangreiches Aktienbeteiligungsprogramm sicher, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter genau wie Sie,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, den langfristigen Unternehmenserfolg im Blick haben und daran teilhaben können.

In diesem Kontext möchte ich auch noch einmal darauf hinweisen, dass wir uns als Unternehmen natürlich einer attraktiven Aktienrendite verpflichtet fühlen. Aus diesem Grund hatten wir im Februar 2023 mit einem Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 150 Millionen Euro begonnen, das im November 2023 abgeschlossen war. Im Anschluss daran haben wir bereits im Dezember ein neues Rückkaufprogramm in Höhe von ebenfalls bis zu 150 Millionen Euro gestartet. Dies läuft bis zum Jahresende 2024. So können Sie auch weiterhin direkt von unserer starken Unternehmensentwicklung sowie unserem hohen Cashflow profitieren. Zu den technischen Details dieser Programme gebe ich am Ende meiner Rede genauer Auskunft.

Schauen wir nun auf das Jahr 2024. Finanziell streben wir einen Umsatz von 660–685 Millionen Euro an. Zudem haben wir uns eine weitere Verbesserung unserer bereits hohen Profitabilität vorgenommen und wollen die bereinigte EBITDA-Marge auf mindestens 43 Prozent steigern. Nach der Anpassung unserer Partnerschaft mit Manchester United zum Start der kommenden Fußball-Saison wird sich ein Großteil der Einsparungen, konkret rund 17,5 Millionen Euro, positiv auf die Marge auswirken. Gleichzeitig werden wir die verbleibenden Einsparungen in strategische Wachstumsinitiativen investieren. Dies haben wir zum Teil auch schon im ersten Quartal 2024 getan, auch wenn sich die erwähnten Einsparungen erst in der zweiten Jahreshälfte ergeben werden. Wir haben bewusst bereits früh im Jahr relevante Projekte angestoßen, um die Effekte dieser Investitionen ab dem zweiten Halbjahr 2024 realisieren zu können.

Diese Erklärung ist wichtig, um die Finanzergebnisse des ersten Quartals 2024 richtig einzuordnen. Denn vor dem Hintergrund der vorgezogenen Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb sind wir mit der Marge von 40 Prozent sehr zufrieden. Für das Gesamtjahr sind wir daher weiter sehr zuversichtlich, dass wir unsere Prognose einer bereinigten EBITDA-Marge von mindestens 43 Prozent erreichen werden. In dieser Hinsicht ist der Jahresauftakt gut gelungen. Die Marge ist dabei sogar leicht höher ausgefallen als wir es erwartet hatten. Beim Umsatz sind wir mit einem währungsbereinigten Plus von 9 Prozent im ersten Quartal ebenfalls gut ins Jahr gestartet. In Bezug auf die fakturierten Umsätze, also die Billings, haben wir uns vor allem über das Wachstum der Billings mit Neukunden gefreut. Hier lagen wir 25 Prozent über dem Vorjahresquartal. Der Rückgang der Gesamt-Billings um ein Prozent war eine erwartete Entwicklung und lässt sich durch den großen Anteil an Mehrjahresverträgen mit kompletter Vorauszahlung erklären, die wir im ersten

Quartal 2023 abgeschlossen hatten. Diese hohe Gesamtsumme war mit deutlich weniger Mehrjahresverträgen im ersten Quartal dieses Jahres erwartbar nicht zu übertreffen.

Wir alle sind Aktionärinnen und Aktionäre dieses Unternehmens und werden alles dafür tun, dass unsere operative Stärke und unser Potenzial am Kapitalmarkt deutlicher gesehen werden als zuletzt. In jedem Fall sind wir in Bezug auf die eben dargelegte Prognose für 2024 und für unsere generelle Zukunft sehr zuversichtlich. Lassen Sie mich nun erklären, auf welche Maßnahmen wir uns dieses Jahr konzentrieren wollen. Ich möchte hier vor allem vier Bereiche nennen:

Erstens Innovation: Wie bereits erwähnt haben wir in letzter Zeit einen Schwerpunkt auf Investitionen in unsere Forschung und Entwicklung gelegt. Nicht zuletzt seit dem Start von Mei Dent im vergangenen Jahr haben wir unseren Fokus auf Zukunftstechnologien noch weiter verstärkt und arbeiten mit großem Einsatz an innovativen Projekten. Neben Augmented und Mixed Reality wird beispielsweise in Trainings- und Onboarding-Szenarien immer häufiger „Spatial Computing“ eingesetzt, also 3D-Modelle und digitale Zwillinge von komplexen Maschinen, die mit interaktiven Anmerkungen versehen werden. Hierzu hatte ich bereits eben beschrieben, wie unsere mit Siemens gemeinsam angebotene Lösung in der Luftfahrtbranche wegweisend für das Training der Mitarbeitenden eingesetzt wird. Solche Anwendungsfälle werden in der Industrie immer relevanter. Entsprechend werden wir sie weiter replizieren und ausweiten. Im Zusammenhang mit Spatial Computing sind wir zudem sehr stolz auf einen weiteren Meilenstein unserer Innovations-Roadmap: Zur Markteinführung der neuen Apple Vision Pro in den USA Anfang Februar dieses Jahres haben wir eine Remote-Support-App für 3D-Anwendungsfälle im Kundendienst vorgestellt. Dies zeigt unsere Innovationskraft und beweist, dass wir schnell auf relevante Trends in der Branche aufsetzen können. Der Start dieser Lösung namens TeamViewer Spatial Support diente in den letzten Monaten bereits häufig als Anstoß für Kundengespräche über moderne Service- und Außendienstprozesse. Im weiteren Verlauf des Jahres werden Produktinnovationen sehr wichtig bleiben.

Zweitens: Wenn man über Innovation spricht, kommt man an künstlicher Intelligenz nicht vorbei. Doch KI ist keineswegs ein neues Konzept, und auch wir bei TeamViewer nutzen sie schon lange. Mit den Durchbrüchen der letzten zwei Jahre bezüglich generativer KI eröffnen sich jedoch noch einmal komplett neue Möglichkeiten, gerade auch in unserem Kerngeschäft, dem IT-Support. Die revolutionäre Technologie bietet uns die Chance, innovative Lösungen wie automatisierte Arbeitsabläufe und verbesserte Datenanalyse für unsere Kunden anzubieten. So sollen mithilfe von generativer KI wiederkehrende Aufgaben im IT-Service-Center durch automatisierte Arbeitsabläufe

ersetzt werden. Dadurch kann manueller Aufwand reduziert werden und man kann Effizienzgewinne erzielen. Man muss es sich so vorstellen: Die KI analysiert Daten von vergangenen Remote-Support-Sitzungen und entwickelt daraus automatisch Support-Routinen für die Zukunft – eine unglaubliche Arbeitserleichterung für jedes IT-Helpdesk, das seine personellen Ressourcen dadurch viel stärker auf neue und komplexere Herausforderungen konzentrieren kann. In diesem Kontext planen wir für das zweite Halbjahr 2024 einen umfangreichen, KI-basierten Produktlaunch im Bereich der Fernwartung. Doch nicht nur unsere Kunden mit Anwendungsfällen im Büro, sondern auch die in der Industrie werden in Zukunft enorm von KI profitieren. Beispielsweise bei der Wartung und Reparatur von Geräten und Anlagen, in der Produktionsplanung oder bei der Fehlerminimierung in industriellen Prozessen. Wir werden in unserem gesamten Produktportfolio die Nutzungsmöglichkeiten von künstlicher Intelligenz, Datenanalyse und selbstlernenden Algorithmen weiter ausbauen und auch die diesbezüglichen Kooperationen, beispielsweise mit Sight Machine, vertiefen.

Punkt 3: Wir legen im Jahr 2024 produkt- und vertriebsseitig einen Schwerpunkt auf Anwendungsfälle im Bereich After-Sales und Service, also im technischen Kundendienst oder anderen Dienstleistungen. Die Kombination unserer geräteorientierten Fernwartungslösung mit unserem Frontline-AR-Angebot bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihre Service- und Supportprozesse zu verbessern und zu digitalisieren. Gleichzeitig erreichen wir so auch eine stärkere Konvergenz von IT und OT. Wenn beispielsweise eine Maschine gewartet werden muss, bietet TeamViewer dazu unterschiedliche Möglichkeiten. Aus der Ferne können Experten mit TeamViewer Tensor auf die Maschine zugreifen, sie überprüfen, konfigurieren, Parameter verändern oder neu starten. Sollte dies nicht ausreichen, weil zum Beispiel ein Hardware-Austausch vor Ort erfolgen muss, ist dies mit Hilfe von Schritt-für-Schritt-Anleitungen per TeamViewer Frontline und Datenbrille oder Mobilgerät vor Ort möglich. Zudem kann ein Telefonat mit einem Experten oder einer Expertin durch einen geteilten Videostream und AR-Annotationen auf dem Bild komplexe Prozesse einfacher darstellen. Solche Projekte konnten wir zuletzt bereits mehrfach umsetzen, beispielsweise bei der United Robotics Group, einem europäischen Marktführer für Servicerobotik in den Bereichen Life Sciences, Catering und Intralogistik, oder bei der Teamtechnik Gruppe, einem spezialisierten Hersteller für Anlagen für die Elektromobilität, Medizintechnik und die Energiebranche. Als weiteres wegweisendes Beispiel für digitalisierte Serviceprozesse möchte ich Ihnen einen Anwendungsfall aus Australien vorstellen. Hier setzt der Gesundheitsdienstleister Uniting unsere Frontline-Lösung zusammen mit Datenbrillen für Hausbesuche bei Patientinnen und Patienten sowie in Pflegeheimen außerhalb der Metropolregionen ein. Damit kann sich das lokale Pflegepersonal in Echtzeit von erfahrenen Expertinnen und Experten bei Diagnosen unterstützen lassen und so die Qualität der Pflege deutlich verbessern, ohne dass

Fachpersonal anreisen muss. Dadurch konnte die durchschnittliche Wartezeit für ärztliche Überweisungen von ein bis zwei Wochen auf ein bis zwei Tage reduziert werden. Die Nutzung solcher Lösungen ist ein echter Paradigmenwechsel für das Gesundheitswesen, das weltweit unter Fachkräftemangel und bürokratischen Prozessen leidet.

Viertens Partnerschaften: Um uns noch stärker als wichtiger Technologiepartner für die digitale Transformation im produzierenden Gewerbe zu positionieren, bauen wir auch im Jahr 2024 unsere bestehenden Technologiepartnerschaften aus und schließen uns auch weiterhin mit Branchenführern und Startups zusammen, um gemeinsame Angebote und Vertriebsstrategien zu entwickeln. Mit Almer, einem europäischen Pionier auf dem Gebiet der Datenbrillen für industrielle Anwendungen, haben wir ein abonnementbasiertes Hardware- und Software-Paket auf den Markt gebracht, um den Einsatz von AR-Technologie in der Produktion weiter zu fördern. Darüber hinaus haben wir zwei strategische Partnerschaften mit Deloitte und Manhattan Associates geschlossen, die uns dabei helfen werden, unsere führende Rolle im Bereich der Software für blickgesteuerte Kommissionierung, auf Englisch: Vision Picking, zu festigen. Außerdem werden wir im Jahr 2024 auch unsere Partnerschaften mit SAP und Siemens weiterentwickeln und gemeinsam Projekte umsetzen. Mit beiden Partnern haben wir zuletzt erfolgreich auf der renommierten Hannover Messe unsere Kooperationen vorgestellt. Und Anfang dieser Woche war ich auf der Sapphire Konferenz in den USA, dem wichtigsten Unternehmensevent von SAP, und habe dort zahlreiche interessante Kundengespräche über unsere integrierten Lösungen und deren Mehrwert geführt.

Mit den genannten Schwerpunkten wollen wir in diesem Jahr und auch darüber hinaus weiterhin ein entscheidender Faktor für den Erfolg unserer Kunden sein – so wie Sie es eben im Video gesehen haben. Und wir wollen auch neue Unternehmen von uns überzeugen. Denn unsere Lösungen adressieren die großen Herausforderungen unserer Zeit und helfen unseren Kunden, diese zu bewältigen. Beispielsweise können Unternehmen durch intelligente Technologie bei Onboarding und Training von Mitarbeitenden sowie im Live-Betrieb dem Fachkräftemangel entgegenwirken. TeamViewer-Lösungen ermöglichen zudem globale Kollaboration und hybrides Arbeiten, während gleichzeitig Cybersecurity-Risiken limitiert werden. Der rasante Anstieg an vernetzten Geräten, die steigende Automatisierung und die digitale Transformation mit all ihren Chancen sind die relevantesten Themen der Gegenwart und nahen Zukunft. TeamViewer trägt entscheidend dazu bei, dass unsere Kunden besser mit diesen Veränderungen umgehen, sie erfolgreich meistern und ihre Potenziale ausschöpfen können.

In diesem Zusammenhang möchte ich auch den enormen Nachhaltigkeitsaspekt von TeamViewer hervorheben. Arbeiten aus der Ferne erledigen zu können und damit Reisen einzusparen, zählt nicht nur auf Business-Ziele wie Geschwindigkeit, Effizienz, Kostenminimierung oder Kundenzufriedenheit ein, sondern kommt auch unserer Umwelt zugute. Eine neue Studie der Nachhaltigkeitsexperten von Five Glaciers Consulting bestätigte kürzlich, dass TeamViewer-Nutzerinnen und -nutzer im Jahr 2022 insgesamt rund 41 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente durch den geringeren Reiseaufwand vermeiden konnten. Das ist ein zusätzliches starkes Argument für unsere Lösungen. Aber auch bei TeamViewer selbst wissen wir um unsere Verantwortung und treiben daher Nachhaltigkeit voran und unterstützen Projekte in den Bereichen Umwelt, Frauenförderung und digitale Bildung. Ein besonderes Highlight ist dabei die Cyber Robotics Challenge, bei der rund 800 Kinder an einem Online-Programmierwettbewerb teilnehmen, um digitale Kompetenzen zu entwickeln. Der Wettbewerb in den USA ist vor einigen Wochen zu Ende gegangen, und das Feedback der Schülerinnen und Schüler sowie der Lehrkräfte war außerordentlich positiv. In Deutschland läuft das Projekt noch für ein paar Wochen weiter und wir freuen uns schon auf die abschließende Preisverleihung und die Interaktion mit den teilnehmenden Teams. Es macht uns stolz, mit solchen Projekten, die wir im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsprogramms c-a-r-e verwirklichen, der Gesellschaft etwas zurückgeben zu können. Außerdem profitieren wir von diesen Aktivitäten, indem wir die Identifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit TeamViewer stärken. Sie sind sehr stolz auf diese Projekte und unterstützen sie mit viel Leidenschaft. Dass wir auch als Unternehmen insgesamt sehr nachhaltig arbeiten, zeigen unsere führenden Platzierungen in Sustainability-Ratings. Beispielsweise haben wir beim ESG-Risiko-Rating von Morningstar Sustainalytics im Februar 2024 aus mehr als 400 bewerteten Unternehmen in der Kategorie „Enterprise & Infrastructure Software“ den ersten Platz belegt. Solche Ergebnisse haben nicht zuletzt auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, große Relevanz.

Neben all den genannten Maßnahmen optimieren wir fortwährend auch unsere Finanzierungsstruktur und haben kürzlich ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 100 Millionen Euro erfolgreich platziert, um damit ein Darlehen unter unserem bestehenden Konsortialkredit zu refinanzieren und unser Fälligkeitsprofil weiter zu verbessern. Auch beim Aufbau unserer Markenbekanntheit und der Sichtbarkeit unserer Lösungen im Markt sind wir durch zahlreiche Kampagnen und Teilnahme an wichtigen Konferenzen und Messen einen großen Schritt vorangekommen. Und nicht zuletzt optimieren wir weiterhin unsere Vertriebsorganisation, für die wir Anfang Mai mit Rupert Clayson einen erfahrenen Enterprise-Software-Experten als Europa-Vertriebschef gewonnen haben.

Lassen Sie mich das Wichtigste noch einmal zusammenfassen: TeamViewer ist ein gesundes, finanzstarkes Unternehmen mit gutem Wachstum, attraktiver Profitabilität und einem starken Cashflow. Wir haben unsere Ziele im Jahr 2023 erreicht und sind auch für die Ziele des Jahres 2024 auf einem sehr guten Weg. Wir haben ein starkes Team; wir sind ein Key Player im globalen Technologieökosystem und ein angesehenener Partner. Unsere Lösungen adressieren die relevantesten Themen unserer Zeit und bieten einen enormen Mehrwert für unsere Kunden. Kurz: Wir sind für die Zukunft bestens aufgestellt und arbeiten tagtäglich mit großem Einsatz daran, unsere Positionierung, unsere Produkte und Prozesse noch weiter zu verbessern. Dies möchten wir nach wie vor in einem konstruktiven Dialog mit dem Kapitalmarkt, also mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, weiterführen. Es ist in unserem gemeinsamen Interesse, gute Ergebnisse zu erzielen und den Wert dieses Unternehmens nachhaltig zu steigern.

Darüber hinaus ist es mir wichtig zu unterstreichen, dass wir ein internationales Unternehmen und attraktiver Arbeitgeber für Talente aus der ganzen Welt und an Standorten in Europa, Asien und Amerika sind. Bei TeamViewer arbeiten Menschen aus rund 90 Nationen zusammen, wir profitieren von unterschiedlichen Erfahrungen und Kompetenzen. Daher setzen wir uns mit verschiedenen Maßnahmen für eine vielfältige Gesellschaft, für Inklusion und globalen Austausch ein. Gerade in Zeiten aufflammender nationalistischer Bestrebungen und gefährlichen Populismen erscheint mir dies eine alternativlose Pflicht für alle Unternehmen und deren Entscheiderinnen und Entscheider.

Bevor ich nun das Wort an den Versammlungsleiter zurückgebe, lassen Sie mich noch einige technische Anmerkungen zu einzelnen Punkten der heutigen Tagesordnung machen:

Um unsere Aktionärinnen und Aktionäre noch direkter am Erfolg von TeamViewer zu beteiligen, haben wir, wie eben bereits erwähnt, im Dezember 2023 das Aktienrückkaufprogramm 23/24 in Höhe von bis zu 150 Millionen Euro beschlossen. Für anfänglich bis zu 10,7 Millionen Aktien nutzt die Gesellschaft die bestehende Ermächtigung der Hauptversammlung 2023. Der darüber hinaus gehende Teil des Programms steht unter dem Vorbehalt einer Erneuerung der Rückkaufermächtigung durch die heutige Hauptversammlung.

Im Rahmen dieses Aktienrückkaufprogramms 23/24 hat die Gesellschaft ab dem 13. Dezember 2023 bis einschließlich 29. Mai 2024 knapp 7,5 Millionen Aktien im Gesamtwert von rund 100 Millionen Euro zu einem Durchschnittspreis von rund 13,43 Euro zurückgekauft. Das entspricht ca. 4,3 Prozent des derzeitigen Grundkapitals.

Die Gesellschaft hat somit ab dem 25. Mai 2023 bis einschließlich 29. Mai 2024 unter der Ermächtigung der Hauptversammlung 2023 insgesamt rund 14,2 Millionen Aktien im Gesamtwert von rund 201 Millionen Euro zu einem Durchschnittspreis von rund 14,18 Euro zurückgekauft. Das entspricht ca. 8,2 Prozent des derzeitigen Grundkapitals.

Zu Tagesordnungspunkt 6 der heutigen Hauptversammlung habe ich ebenfalls noch einen formellen Punkt: Wir werden Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, um Zustimmung zum Abschluss eines Ergebnisabführungsvertrags zwischen der TeamViewer SE und der Regit Eins GmbH bitten. Dabei handelt es sich um einen Gewinnabführungsvertrag im Sinne des Paragraphen 291 Aktiengesetz. Ich darf Ihnen hierzu einige erläuternde Worte mitgeben: Die Regit Eins GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der TeamViewer SE. Die beiden Gesellschaften haben am 18. April 2024 einen entsprechenden Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen. Die Wirksamkeit dieses Vertrags hängt aber noch von der Zustimmung der heutigen Hauptversammlung sowie der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der Regit Eins GmbH und der anschließenden Eintragung in das Handelsregister der Regit Eins GmbH ab. Die Zustimmung der Gesellschafterversammlung der Regit Eins GmbH wird nach der heutigen Hauptversammlung eingeholt – und zwar voraussichtlich, nachdem ein in diesem Geschäftsjahr noch bestehender steuerlicher Zinsvortrag auf Ebene der Regit Eins GmbH vollständig aufgebraucht ist. Der Gewinnabführungsvertrag würde dann mit Wirkung zum 1. Januar 2025 in Kraft treten. Der Gewinnabführungsvertrag führt insbesondere dazu, dass die Regit Eins GmbH rückwirkend ab Beginn seines Inkrafttretens ihren gesamten Gewinn an die TeamViewer SE abführen muss. Im Gegenzug übernimmt die TeamViewer SE eine Verlustübernahmepflicht. Der Abschluss des Gewinnabführungsvertrags dient dazu, eine körperschaft- und gewerbesteuerliche Organschaft zwischen den Gesellschaften herzustellen. Damit können steuerliche Vorteile realisiert werden. Eine ausführliche Erläuterung des Gewinnabführungsvertrags inklusive einer Darstellung der damit verbundenen Vor- und Nachteile für die TeamViewer SE können Sie dem gemeinsamen Bericht der Geschäftsleitungen der beteiligten Gesellschaften entnehmen. Dieser Bericht ist seit dem Tag der Einberufung dieser Hauptversammlung über unsere Website im Bereich Investor Relations abrufbar. Dort finden Sie auch weitere Unterlagen zum Abschluss des Gewinnabführungsvertrags.

Bezüglich der unter den Tagesordnungspunkten 7 bis 9 vorgeschlagenen neuen Kapitalia und der vorgesehenen Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts verweise ich auf die erstatteten Berichte zu den entsprechenden Tagesordnungspunkten in der Einladung zur diesjährigen Hauptversammlung.

Schließlich darf ich noch kurz auf die unter den Tagesordnungspunkten 11 und 12 vorgeschlagene neue Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien eingehen. Diese neue Ermächtigung wird erforderlich, weil die Gesellschaft die bisher bestehende Ermächtigung zu weiten Teilen ausgeübt hat. Um die Gesellschaft auch künftig in die Lage zu versetzen, eigene Aktien erwerben und für verschiedene Zwecke einsetzen zu können, schlagen wir Ihnen daher heute eine neue Ermächtigung vor. Diese entspricht dem marktüblichen Standard, wie Sie ihn vermutlich von vielen anderen Gesellschaften kennen. Zu den Gründen für einen möglichen Bezugsrechtsausschluss bei Verwendung eigener Aktien unter dieser neuen Ermächtigung darf ich Sie auf den ausführlichen Vorstandsbericht verweisen, den wir auf unserer IR-Website unter den weiteren Dokumenten zur diesjährigen Hauptversammlung veröffentlicht haben.

Damit beschließe ich diese etwas technischen Ausführungen und meinen Vorstandsbericht.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und für Ihre Unterstützung. Und ich danke dem gesamten Aufsichtsrat für sein Vertrauen und die daraus resultierende Verlängerung meines Vertrages bis 2028. Ich freue mich sehr darauf, gemeinsam mit unserem erstklassigen Team, aber auch gemeinsam mit Ihnen, das Unternehmen weiterzuentwickeln und voranzubringen.

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") 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.