

TeamViewer Hauptversammlung 2023

Rede des Vorstandsvorsitzenden Oliver Steil (finaler Redetext wie am 24. Mai 2023 vorgetragen)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen. Im Namen des gesamten TeamViewer-Vorstands begrüße ich Sie auf unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Wenn ich auf 2022 zurückblicke, so hat TeamViewer klar bewiesen, dass wir auch in einem herausfordernden Jahr voller makroökonomischer Unsicherheiten erfolgreich sein können. Wir haben unsere Finanzprognose erfüllt und damit unser wichtigstes Versprechen an den Kapitalmarkt eingehalten. Unser Ziel war es, zuverlässig die angekündigten Ergebnisse zu erreichen und so das Vertrauen in unsere operative Umsetzungsstärke zu festigen. Aus vielen Gesprächen mit Investoren und Analysten habe ich die Erkenntnis gewonnen, dass wir in dieser Hinsicht auf einem guten Weg sind.

Im letzten Jahr konnten wir zeigen, dass unsere Produkte für mittlerweile mehr als 630.000 Kunden weltweit einen echten Mehrwert darstellen – gerade in einem von globalen Krisen geprägten Umfeld. Mit unseren Konnektivitäts- und Workflow-Lösungen können Unternehmen ihre Prozesse effizienter gestalten, Personal wirtschaftlicher einsetzen und damit dem Fachkräftemangel begegnen. Sie können Fehler minimieren, Stillstände in der Produktion reduzieren, teure und zeitintensive Reisen vermeiden und dabei gleichzeitig signifikante Mengen an CO₂ einsparen. In Zeiten von Inflation, Energie- und Klimakrise sind all das starke Argumente für unsere Lösungen. Deshalb konnten wir im letzten Jahr namhafte Unternehmen als Kunden gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen signifikant ausbauen – über alle Regionen hinweg. Wir unterstützen beispielsweise ABB, Böhlinger Ingelheim, Coca-Cola, die Deutsche Welle, DHL, Ford oder Henkel dabei, geschäftskritische Prozesse zu digitalisieren und dadurch effizienter zu arbeiten. Unsere Lösungen sind über alle Branchen hinweg gefragt, von Handel und Logistik über das Gesundheitswesen bis zur Automobilindustrie.

Auch für unsere weltweit mehr als 1.400 Mitarbeitenden haben wir in 2022 viel getan und ihnen einen zuverlässigen und attraktiven Arbeitsplatz geboten. Mit steuerfreien Corona-Sonderzahlungen und

Energieausgleichsprämien haben wir Möglichkeiten genutzt, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angemessen zu entlohnen und bestmöglich zu unterstützen – nicht zuletzt als Anerkennung für den unermüdlichen Einsatz und die herausragende Leistung der letzten Jahre. Zudem haben wir ein attraktives Aktienbeteiligungsprogramm für alle Mitarbeitenden aufgelegt, um diese am zukünftigen Erfolg von TeamViewer zu beteiligen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Und wir haben – mit Augenmaß, aber kontinuierlich – weitere Kolleginnen und Kollegen eingestellt, während bei vielen großen Technologiefirmen Entlassungen zu beobachten waren. Wir sind stolz darauf, dass wir in diesem Umfeld internationale Talente von unseren Produkten, unserem Geschäftsmodell, unserem Zukunftspotenzial und nicht zuletzt unserer Unternehmenskultur begeistern konnten.

Was uns zudem ausmacht, ist unser Nachhaltigkeitsprogramm c-a-r-e. Damit unterstreichen wir, dass wir unsere gesellschaftliche und ökologische Verantwortung ernst nehmen. In diesem Rahmen haben wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingeladen, sich gemeinsam in Arbeitsgruppen zu Themen von gesellschaftlicher Relevanz zu engagieren. Dazu gehören Diversitäts- und Inklusionsthemen, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie Umweltschutz. Wir arbeiten mit größtem Einsatz daran, bis spätestens 2025 als Unternehmen klimaneutral zu werden. Als wichtigen zusätzlichen Schritt sind wir der Science-Based-Targets-Initiative beigetreten. Darin verpflichten wir uns, unsere Klimaziele nach wissenschaftlichen Standards zu verifizieren und bis zum Jahr 2040 net zero, also Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Unsere Verpflichtung zu mehr Nachhaltigkeit hat Ende letzten Jahres zu zwei hervorragenden Bewertungen in sogenannten ESG-Ratings geführt. Mit diesen Ergebnissen bei Sustainalytics und MSCI sind wir führend in unserer Branche.

Aus finanzieller Sicht haben wir das Jahr 2022 sehr erfolgreich und – wie bereits erwähnt – im Rahmen unserer Prognose abgeschlossen. Wir haben fakturierte Umsätze, also Billings, in Höhe von 635 Millionen Euro erzielt, was einer Steigerung von 16 Prozent zum Vorjahr entspricht. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 566 Millionen Euro. Hier haben wir ein Wachstum von 13 Prozent gegenüber 2021 verzeichnet. Auch unsere Kosten haben sich vorteilhaft entwickelt. So konnten wir erneut unsere starke Profitabilität unter Beweis stellen. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge auf Billings-Basis von 47 Prozent haben wir sogar das obere Ende unserer Prognose erreicht. Auf den Umsatz gerechnet betrug die bereinigte EBITDA-Marge 41 Prozent. Unser Gewinn pro Aktie stieg letztes Jahr somit um 46 Prozent auf 37 Euro-Cents.

Auch liquiditätsseitig sind wir weiterhin hervorragend aufgestellt, denn TeamViewer betreibt ein sehr Cash-generierendes Geschäft. Im vergangenen Jahr stieg der Cashflow um 9% auf 172 Millionen Euro.

Die Zahlungsmittel und -äquivalente beliefen sich zum Jahresende auf 161 Millionen Euro. Und dies, nachdem wir Aktien im Wert von 300 Millionen Euro zurückgekauft und dadurch einen direkten Mehrwert für Sie gestiftet haben. Zusätzlich haben wir unsere Schulden um netto 286 Millionen Euro reduziert. Um darüber hinaus für mehr Stabilität und Planbarkeit zu sorgen, haben wir durch entsprechende Sicherungsgeschäfte die Volatilität bei den Wechselkursen und Zinsen zurückgefahren. An dieser Stelle geht ein besonderer Dank an unseren neuen CFO Michael Wilkens, der maßgeblich an diesen Verbesserungen mitgewirkt hat.

Lassen Sie mich Ihnen kurz die vier wesentlichen Grundpfeiler für unseren Erfolg in 2022 darstellen:

Erstens: Wir haben unser **Team** und damit unsere Kompetenzen auf erfolgskritischen Positionen und in entscheidenden Märkten ergänzt und gestärkt. Bereits im vergangenen Jahr haben sich unsere beiden neuen Vorstandskollegen auf der Hauptversammlung vorgestellt. Im Juli 2022 ist Peter Turner als Chief Commercial Officer zu uns gestoßen, im September dann Michael Wilkens als CFO. Beide Kollegen haben in ihrem jeweiligen Verantwortungsbereich ab Tag eins wesentliche Akzente gesetzt und zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens beigetragen. In mehreren asiatischen Ländern haben wir neue Country Manager an Bord geholt. Außerdem haben wir in Singapur unser APAC-Headquarter und in Südkorea ein neues Büro eröffnet. Dadurch konnten wir in der asiatisch-pazifischen Region erfolgreich wachsen.

Zweitens: Auf der **Produktseite** haben wir unser Portfolio harmonisiert – wir richten uns mit einem klaren Angebot aus Fernwartungslösungen für den privaten und kommerziellen Gebrauch sowie Workflow-Lösungen zur Digitalisierung der Industrie an den Markt. Dabei setzen wir nach wie vor auf die Zusammenarbeit mit anderen Technologie-Anbietern und haben in 2022 erfolgreiche Integrationen unserer Remote Connectivity Lösung, beispielsweise in den Messaging-Dienst Slack oder in die Datenbrillen von RealWear, umgesetzt. Nach wie vor ist TeamViewer führend im Bereich der Fernwartung und ermöglicht es, sich aus der Ferne mit einer großen Anzahl an verschiedenen Geräten mit allen relevanten Betriebssystemen zu verbinden, sie zu steuern, zu reparieren oder zu warten – genau so, als wäre man vor Ort. In diesem Zusammenhang haben wir im letzten Jahr mit Hochdruck am Relaunch unseres Kernprodukts TeamViewer Remote gearbeitet, das wir erst vor wenigen Wochen erfolgreich in den Markt eingeführt haben. Dazu gleich mehr im Ausblick.

Als dritten Punkt haben wir uns in 2022 zu einem wegweisenden Anbieter für das sogenannte **Industrial Metaverse** entwickelt. Laut Branchenexperten ist unsere Workflow-Plattform Frontline

dabei führend. Sie vereint Technologien wie Augmented und Mixed Reality sowie künstliche Intelligenz. Es geht darum, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Kunden bei Tätigkeiten in der realen Welt zu unterstützen, also Arbeitsprozesse in der Industrie mithilfe von Software digital anzureichern und dadurch deutlich zu verbessern. Es geht aber auch darum, Wissen zu dokumentieren und Personal gezielter einzusetzen. Das sind ganz wesentliche Aspekte im Kontext des zunehmenden Fachkräftemangels. Mit Blick auf TeamViewer Frontline haben wir im vergangenen Jahr bestehende Partnerschaften ausgebaut und sind neue eingegangen. Beispielsweise haben wir unsere Frontline-Logistiklösung in das Lagerverwaltungssystem von SAP integriert und so unsere Zusammenarbeit mit SAP erweitert. Darüber hinaus haben wir Mitte des Jahres eine strategische Partnerschaft mit Siemens bekanntgegeben. Kern dieser Zusammenarbeit ist die Integration von TeamViewer Frontline in die Product-Lifecycle-Management-Lösung von Siemens. So können Produktentwicklungsprozesse mit interaktiven 3D-Inhalten an sogenannten Digital Twins verbessert werden. Und schließlich haben wir gemeinsam mit Hyundai Motors begonnen, die Produktionsprozesse in deren Automobilfabrik der Zukunft in Singapur neu zu denken und mit innovativer Technologie zu unterstützen. Es macht uns stolz, dass wir an diesem Projekt mitarbeiten und die Digitalisierung in der Automobilfertigung vorantreiben können.

Viertens: Im **Marketing und im Vertrieb** haben unsere bestehenden Partnerschaften mit dem Fußballclub Manchester United und dem Mercedes-AMG Petronas Formel 1 Team weltweit zu mehr Sichtbarkeit unserer Marke geführt. Auf zahlreichen Veranstaltungen am Rande von Fußballspielen oder Formel-1-Rennen konnten unsere Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertrieb erfolgreich unsere Lösungen vorstellen und mit Kunden und Partnern ins Gespräch kommen. Darüber hinaus konnten wir nach der Corona-Pandemie wieder Messen und Konferenzen besuchen und haben an Events unserer Technologie-Partner teilgenommen. Zudem haben wir eine eigene Veranstaltungsreihe, die TeamViewer Experience Days, ins Leben gerufen und weltweit erfolgreich ausgerollt. Das hat uns dabei geholfen, Kontakt zu neuen potenziellen Firmenkunden aufzunehmen.

Alle diese Maßnahmen waren wichtig, um das Jahr 2022 erfolgreich abzuschließen. Danke an das gesamte Team, das dazu beigetragen hat. Es ist immer wieder großartig zu sehen, mit welcher Leidenschaft und welchem Engagement unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Unternehmen voranbringen und sich täglich dafür einsetzen, unseren Kunden, Nutzern und Partnern die besten Software-Lösungen zur Verfügung zu stellen. Ganz herzlichen Dank dafür.

Lassen Sie mich zur Partnerschaft mit Manchester United noch eine zusätzliche Erklärung geben. Ende letzten Jahres haben wir gemeinsam mit dem Verein eine für beide Seiten vorteilhafte Vereinbarung getroffen, die ihm die Möglichkeit einräumt, die Rechte am Haupttrikotsponsoring zurückzukaufen. So konnte Manchester United einen zielgerichteten Verkaufsprozess für einen neuen langfristigen Haupttrikotsponsor starten. Ziel ist es, dass TeamViewer so schnell wie technisch möglich aus dieser Rolle aussteigen kann. Im Anschluss würde TeamViewer bis zum Ende der ursprünglichen Vertragslaufzeit, also bis einschließlich der Saison 2025/2026, mit einem deutlich reduzierten Sponsoringbetrag Teil des Partnernetzwerks von Manchester United bleiben. Dies hätte dann einen erheblichen positiven Effekt auf unsere Profitabilität. Dennoch könnten wir auch weiterhin von den äußerst positiven Effekten auf unsere Markenbekanntheit profitieren.

Im Folgenden werde ich nun darauf eingehen, welche Ziele wir uns für das aktuell laufende Geschäftsjahr gesetzt haben und mit welchen strategischen Initiativen wir diese erreichen wollen.

Wir gehen davon aus, dass sich die hohe Nachfrage nach unseren Konnektivitäts- und Workflow-Lösungen trotz anhaltender makroökonomischer Unsicherheiten auch 2023 fortsetzen wird. Finanziell haben wir uns für dieses Jahr daher vorgenommen, unsere Umsatzerlöse um 10–14 Prozent auf dann 620–645 Millionen Euro zu steigern. Unsere bereinigte EBITDA-Marge auf Umsatzbasis soll mit ca. 40 Prozent stabil und damit weiterhin stark bleiben.

Die folgenden sechs Initiativen werden uns bei der Umsetzung unserer Finanzziele helfen:

Erstens: Wir werden unsere Führungsrolle im Bereich der Fernwartung für kleine und mittelständische Unternehmen, aber auch für Privatanutzer untermauern und ausbauen. In diesem Kontext möchte ich Ihnen in einem kurzen Video TeamViewer Remote vorstellen, das wir Ende April gerade erst auf den Markt gebracht haben.

Sie haben es gesehen, bei **TeamViewer Remote** handelt es sich um die nächste Generation unserer weltweit beliebten und millionenfach genutzten Fernwartungssoftware. Das Produkt, das nahezu jeder IT-Administrator kennt und mit dem wir groß geworden sind, haben wir jetzt noch besser gemacht. Eine neue Nutzeroberfläche, eine einheitliche Web- und Desktop-Anwendung mit einem voll funktionsfähigen Web-Client sowie ein vereinfachter Verbindungsaufbau per One-Click-Session sind wesentliche Merkmale der neuen Lösung. Auch die Produktsicherheit, bei der wir bereits zuvor Branchenführer waren, haben wir noch einmal erheblich gesteigert. Der Web-First-Ansatz und die

erweiterten Programmierschnittstellen beschleunigen unsere Innovationsfähigkeit. Sie ebnen zudem den Weg für die Integration unseres gesamten Produktportfolios sowie weiterer Anwendungen von Drittanbietern auf einer Plattform. Mit TeamViewer Remote liefern wir ein modernes, attraktives Produkt für wichtige Zielgruppen wie kleine und mittelständische Unternehmen, professionelle IT-Dienstleister, aber auch die große Anzahl an Privatnutzerinnen und -nutzern, die ihren Freunden und ihrer Familie kostenlos bei IT-Problemen helfen können. Mit TeamViewer Remote werden wir unser Kerngeschäft stärken.

Die zweite strategische Initiative betrifft unser Fernwartungsprodukt für Großkunden: **TeamViewer Tensor**. Hier wollen wir einen besonderen Fokus auf den sicheren Fernzugriff und die Steuerung von Maschinen und Anlagen in der Industrie, aber auch Smart Devices zum Beispiel in Haushalt, Gastronomie oder Medizin legen. Unser Ziel ist es, ganz konkret auf bereits erfolgreiche Projekte innerhalb bestimmter Branchen aufzubauen und diese dann bei Kunden mit ähnlichen Anwendungsfällen zu replizieren. In Großunternehmen und insbesondere im Falle von kritischer Infrastruktur ist Sicherheit das A und O. Daher freuen wir uns, dass BitSight, eine anerkannte Bewertungsplattform für Cyber-Security, uns nach wie vor als die weltweite Nummer eins unter den Anbietern von Remote-Konnektivität führt. Das Ranking zählt TeamViewer auch ganz allgemein zu den besten aller weltweit untersuchten Technologieunternehmen in Bezug auf Cyber-Sicherheit.

Unsere dritte Priorität gilt **TeamViewer Frontline** und der Weiterentwicklung unserer strategischen Technologiepartnerschaften. Erste gemeinsame Kundengewinne und erfolgreiche Projekte mit Partnern wie SAP oder Siemens konnten wir realisieren. Nun geht es um die Skalierung der gemeinsamen Vertriebsaktivitäten und die Implementierung beim Kunden. Dafür haben wir unsere Vertriebsteams regional neu aufgestellt und erfahrene Führungskräfte aus der Branche an Bord geholt. Und natürlich arbeiten wir weiterhin an neuen Funktionalitäten und Integrationen auf der Produktseite. Das Ziel ist klar: Wir wollen unsere Vertriebs-Pipeline mit weiteren interessanten Unternehmen und Projekten füllen und daraus kontinuierlich neue Verträge abschließen. Das Industrial Metaverse hat langfristig enormes Potenzial, und wir wollen darin weiterhin eine führende Rolle spielen. Dann werden wir profitieren, wenn sich das Thema in der Wirtschaft im Rahmen der digitalen Transformation breit durchsetzt.

Viertens: Über alle Produktlinien hinweg ist es unser Anspruch, unsere **Kunden** langfristig an uns zu binden und ihre Nutzung von TeamViewer-Lösungen zu intensivieren. Dabei hilft vor allem ein kontinuierlicher Kundendialog entlang der gesamten Customer Journey mit automatisierten

Erläuterungen direkt im Produkt sowie proaktiven persönlichen Interaktionen, wann immer es nötig ist. Jenseits des bereits bestehenden großen Kundenstamms wollen wir vor allem auch Neukunden über alle Branchen hinweg gewinnen. Hieran arbeiten wir mit vereinten Kräften aus allen Abteilungen und unter Führung unseres neuen Chief Commercial Officers Peter Turner, dessen Kundenperspektive und Marketingexpertise eine Bereicherung für unser Vorstandsteam darstellen. In den nächsten Monaten werden wir einen besonderen Fokus auf die Optimierung unserer Webseite und des damit verbundenen Nutzererlebnisses legen. Dadurch werden wir potenziellen Kunden von TeamViewer Remote, Tensor und Frontline einen besseren Einstieg und mehr relevante Inhalte bieten sowie ein konsistentes Markenbild vermitteln. Bei der Neukundengewinnung setzen wir zudem auf eine Kombination aus hochwertigen, branchenspezifischen Events, datenbasierter Vertriebsunterstützung bei der Kundenansprache, fokussierten globalen Referenzkundenkampagnen und zielgerichteter Werbung über Social Media und reichweitenstarke Internetportale. Zudem haben wir die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern ausgebaut, um noch stärker von deren lokaler Expertise und Marktzugang zu profitieren.

Fünftens: Um unser volles Potenzial auszuschöpfen, ist es für TeamViewer wichtig, dass alle **Regionen** gleichermaßen zum Erfolg beitragen. Nachdem es uns im vergangenen Jahr gelungen ist, in der APAC-Region nach erfolgreicher Aufbauarbeit von Sojung Lee eine neue Wachstumsdynamik zu etablieren, gilt es nun, die Entwicklung in der Americas-Region wieder zu beschleunigen. Dort belasteten zuletzt insbesondere makroökonomische Unsicherheiten und damit einhergehende längere Entscheidungs- und Beschaffungszyklen das Geschäft. Dazu kam, dass wir intern nicht optimal aufgestellt waren, um dem zu begegnen. Künftig brauchen wir hier stringenter Vertriebsprozesse, einen besseren Schulterschluss mit der globalen Organisation und mehr Branchenexpertise, damit die Region wieder an frühere Erfolge anknüpfen kann. Daher haben wir mit Georg Beyschlag einen erfahrenen Kollegen an die Spitze der Americas-Organisation berufen, der bereits seit mehreren Jahren in verschiedenen Führungspositionen bei TeamViewer erfolgreich bewiesen hat, dass er Abteilungen und Teams weiterentwickeln und auf ein neues Niveau bringen kann. Wir sind zuversichtlich, dass seine Expertise, sein Führungsstil und seine pragmatische Art die richtigen Impulse für mehr Wachstum setzen werden.

Als sechsten Punkt haben wir uns vorgenommen, unser Team, unsere **Unternehmenskultur** und unsere Prozesse weiter zu verbessern. Dazu trägt auch die seit März bestehende Rechtsform der TeamViewer SE bei, die unsere Ausrichtung als zukunftsorientiertes Software-Unternehmen mit einer internationalen Mitarbeiterstruktur unterstreicht. Mit der Gründung eines sogenannten

„Weltbetriebsrats“ wird zukünftig ein länderübergreifendes Gremium geschaffen, welches die Mitarbeiterbeteiligung stärkt und die offene und internationale Unternehmenskultur von TeamViewer fördert. In diesem Kontext haben wir Anfang des Jahres auch die **Werte** neu definiert, nach denen wir handeln, Mitarbeitende einstellen und unsere Zusammenarbeit gestalten. Diese vier Werte sind für uns von zentraler Bedeutung:

We are courageous

We are family

We make an impact

We are committed to quality

In deutscher Sprache beschreiben diese Werte unsere typische Herangehensweise, die von Mut und Unternehmertum geprägt ist, das Zusammengehörigkeitsgefühl im Unternehmen, den Wunsch, gemeinsam etwas zu bewegen sowie die Verpflichtung zur Qualität in allem, was wir tun. Diese Werte sind für uns wegweisend in unserem täglichen Handeln und in allen Entscheidungen, die wir treffen. Und sie sind unmittelbar an die Nachhaltigkeitsziele und -projekte geknüpft, die wir auch in diesem Jahr entschlossen weiterverfolgen.

Mit den genannten sechs Initiativen sind wir zuversichtlich, dass wir auch in diesem Geschäftsjahr wieder entscheidend vorankommen und unsere Ziele erreichen werden.

Lassen Sie mich die wichtigsten Punkte noch einmal zusammenfassen: Wir sind bestens aufgestellt! TeamViewer ist ein finanzstarkes, gesundes und erfolgreiches Unternehmen. Unser einzigartiges Finanzprofil kombiniert zweistelliges Umsatzwachstum mit starken Margen und einer hohen Cash-Generierung. Wir operieren mit relevanten Software-Lösungen in einem attraktiven Markt und profitieren von den großen Megatrends unserer Zeit: Ortsunabhängiges Arbeiten, die weltweite Vernetzung von Geräten, Automatisierung, Industrie 4.0, die digitale Transformation ganzer Branchen und nicht zuletzt der Wandel zu mehr Nachhaltigkeit sind so relevant wie nie zuvor. Wir haben das richtige Team und die passenden Technologien, um für unsere Kunden im heutigen Umfeld Mehrwert zu schaffen.

Nach wie vor ist es von größter Bedeutung für uns, dass wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, von unserer operativen Umsetzungsstärke, aber auch von unserem Zukunftspotenzial überzeugen und Ihr Vertrauen in uns festigen können. Wir arbeiten weiterhin daran, Quartal für

Quartal die richtigen Schwerpunkte zu setzen und gute Ergebnisse zu erzielen, um den Wert dieses Unternehmens für Sie und für uns alle langfristig zu steigern.

Bevor ich nun das Wort an den Versammlungsleiter zurückgebe, lassen Sie mich noch kurz einige technische Anmerkungen zum Thema Aktienrückkauf machen:

Um unsere Aktionärinnen und Aktionäre noch deutlicher am Erfolg von TeamViewer zu beteiligen, haben wir, wie Sie wissen, Anfang 2023 ein zweites Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 150 Millionen Euro angekündigt. Der Rückkauf soll in zwei unabhängigen Tranchen über die Börse durchgeführt werden. Die erste Tranche mit einem Volumen von bis zu 75 Millionen Euro, höchstens aber 9.112.985 Aktien, begann am 15. Februar 2023 und wird bis spätestens am 24. August 2023 abgeschlossen sein. Die Gesellschaft macht dabei von der bestehenden Ermächtigung der Hauptversammlung vom 17. Mai 2022 Gebrauch. Die zweite Tranche steht unter dem Vorbehalt einer Erneuerung dieser Ermächtigung durch die heutige Hauptversammlung und soll bis spätestens Ende des Jahres abgeschlossen sein.

Bis einschließlich 19. Mai 2023 hat die Gesellschaft unter dem ausgeführten Programm insgesamt 3.252.267 Aktien mit einem ebensolchen auf sie entfallenden Betrag am Grundkapital zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 15,13 Euro je Aktie erworben. Dies entspricht einem Gesamtkaufpreis von 49.208.253 Euro und 73 Cent und einem gerundeten Anteil der zurückerworbenen Aktien am Grundkapital von 1,74 Prozent. Wie in unseren Mitteilungen vom 6. und 15. Februar 2023 veröffentlicht, sollen die zurückgekauften Aktien teilweise zur Bedienung von Ansprüchen unter unserem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm verwendet werden.

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.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und bitte Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, uns weiterhin zu unterstützen und unsere strategischen Pläne mitzutragen. Ich freue mich auf den weiteren Austausch mit Ihnen und auch darauf, gemeinsam mit unserem Team weitere Wachstumsinitiativen und Projekte umzusetzen und das Unternehmen 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.