



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

## **TeamViewer Hauptversammlung 2022 – Rede des Vorstands – Oliver Steil**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer heutigen Hauptversammlung.

Wenn ich auf 2021 zurückblicke, dann kann ich sagen, es war für uns ein dynamisches Jahr, in dem wir uns deutlich weiterentwickelt haben. Wir haben strategische Weichen für die Zukunft des Unternehmens gestellt, sind wegweisende Partnerschaften eingegangen, haben unser Produktportfolio stark weiterentwickelt und uns eine führende Position im Bereich von Augmented-Reality-Software erarbeitet. Wir haben unser Enterprise-Geschäft erfolgreich ausgebaut und unsere globale Präsenz und Markenbekanntheit gestärkt – und das inmitten der weltweiten Coronapandemie, deren Herausforderungen auch das letzte Jahr geprägt haben.

Darüber hinaus hat 2021 auch einige Rückschläge für uns bereitgehalten. In der Folge haben wir am Kapitalmarkt viel Vertrauen verloren. Darauf werde ich gleich etwas näher eingehen und Ihnen erläutern, mit welchen Maßnahmen wir dieses Vertrauen zurückgewinnen möchten.

Lassen Sie mich aber zunächst betonen, was mir sehr wichtig ist und was wir bei der berechtigten Kritik nicht aus den Augen verlieren sollten: TeamViewer ist ein starkes, hochprofitables Unternehmen mit großem Potenzial in einem wachsenden Markt. Seit unserem Börsengang haben wir uns enorm weiterentwickelt und sind strategisch sehr viel besser aufgestellt. TeamViewers Erfolge sind offensichtlich: Unsere Billings, also die fakturierten Umsätze, haben wir seit 2017 nahezu verdreifacht. In nur drei Jahren haben wir unsere Abonentenzahl auf rund 620 Tausend mehr als verdoppelt und unser Enterprise-Geschäft von rund 10 Mio. auf mehr als 90 Mio. Euro Billings entwickelt. Mit unseren strategischen Zukäufen im Bereich Augmented Reality haben wir uns aus dem Stand zu einem Weltmarktführer in diesem dynamisch wachsenden Zukunftsfeld entwickelt. Das alles sind starke Leistungen. Darauf sind wir sehr stolz und darauf werden wir aufbauen.

Außerdem ist TeamViewer mit seinem umfangreichen Produktportfolio heute bestens positioniert, um die großen Themen unserer Zeit zu adressieren. Dabei leisten wir mit unseren Lösungen wichtige Beiträge für Wirtschaft und Gesellschaft. COVID-19 hat in den zurückliegenden zwei Jahren viele Megatrends beschleunigt. Ortsunabhängiges Arbeiten, die weltweite Vernetzung von Geräten, Automatisierung, Industrie 4.0, die digitale Transformation aller Branchen und nicht zuletzt der Wandel zu mehr Nachhaltigkeit sind so relevant wie nie zuvor.

„Creating a world that works better“ oder auf Deutsch „eine Welt mitzugestalten, in der jeder besser arbeiten kann“ – das ist unser Anspruch. Wir helfen unseren Kunden und Partnern dabei, neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungen zu entwickeln und ihre geschäftskritischen Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu digitalisieren – unabhängig von Firmengröße und Branche. Unsere Lösungen unterstützen die Optimierung und Beschleunigung von Prozessen, helfen bei der Fehlervermeidung und bei der Verbesserung von Services. Darüber hinaus ermöglichen wir es Millionen von Privatanwenderinnen und Privatanwendern, sich kostenfrei aus der Ferne mit den Geräten ihrer Familie und Freunde zu verbinden und sich dadurch gegenseitig bei Problemen zu helfen. TeamViewer steht für die Demokratisierung von Technologie und für digitale Teilhabe über räumliche Distanz hinweg – das sind wichtige Aspekte für unsere heutige Informationsgesellschaft.

Darüber hinaus trägt die Nutzung von TeamViewer-Lösungen wesentlich dazu bei, Reisen und damit CO<sub>2</sub>-Emissionen zu vermeiden. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag für mehr Nachhaltigkeit und helfen unseren Nutzerinnen und Nutzern, ihren eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu reduzieren. Insgesamt können durch den Einsatz von TeamViewer-Lösungen pro Jahr 37 Megatonnen an CO<sub>2</sub> vermieden werden. Das zeigt eine Studie, die ein renommiertes Nachhaltigkeitsinstitut für uns durchgeführt hat. 37 Megatonnen CO<sub>2</sub> entspricht in etwa den jährlichen Emissionen von 11 Millionen Autos mit durchschnittlichem Verbrauch.

Dass uns Nachhaltigkeit insgesamt sehr wichtig ist, stellen wir auch mit unserem Sustainability-Programm c-a-r-e unter Beweis. In diesem Rahmen haben wir uns Ziele in den Bereichen Klimaneutralität, Zugang zu Technologie, Emissionssenkung und Gleichberechtigung gesetzt. Zum Beispiel haben wir uns dazu verpflichtet, spätestens bis zum Jahr 2025 klimaneutral zu werden – inklusive aller vor- und nachgelagerten Prozesse unserer Wertschöpfung. Das bedeutet fünf Jahre früher als ursprünglich geplant. Dies ist ein ehrgeiziges Ziel und gleichzeitig ein wichtiges Investment für eine nachhaltigere

Zukunft. Darüber hinaus haben wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dazu eingeladen, aktiv an Diversitäts- und Inklusionsprojekten mitzuwirken. Wir haben zudem neue Weiterbildungsangebote zum Thema Leadership aufgesetzt und achten dabei auf eine ausgewogene Beteiligung weiblicher und männlicher Nachwuchsführungskräfte.

Lassen Sie mich Ihnen nun anhand von fünf Punkten aufzeigen, wie wir TeamViewer im letzten Jahr weiterentwickelt haben und wo wir heute bei strategisch relevanten Themen stehen:

1. In 2021 haben wir uns als Organisation stark weiterentwickelt. Unsere Belegschaft haben wir in wesentlichen Funktionen, die für unseren zukünftigen Erfolg entscheidend sind, ausgebaut. Dazu gehören neben der Software-Entwicklung der Enterprise-Vertrieb sowie alle Funktionen, die sich mit der Implementierung unserer Software bei Großkunden sowie mit der Zusammenarbeit mit strategischen Partnern beschäftigen. Vor allem über unsere strategischen Akquisitionen haben wir zusätzliche Büros in Deutschland, Österreich und den USA und zahlreiche neue Kolleginnen und Kollegen dazu gewonnen. Im portugiesischen Porto haben wir nach dem Vorbild unseres Forschungs- und Entwicklungszentrums in Griechenland ebenfalls einen Software-Entwicklungsstandort eröffnet, um neue Lösungen und Funktionen noch schneller auf den Markt bringen zu können. Mit Patty Nagle und Sojung Lee haben wir zwei erfahrene Managerinnen an Bord geholt, die sehr erfolgreich unsere Aktivitäten in den wichtigen Regionen Americas und APAC voranbringen. Erst kürzlich haben wir ein neues regionales Headquarter in Singapur eingeweiht. Insgesamt haben wir uns auch im Senior Leadership Team neu aufgestellt und verschlankt sowie Aufgaben neu verteilt.
2. Im zurückliegenden Jahr haben wir unser Lösungs- und Technologieportfolio enorm erweitert, um unsere Kunden bei der Digitalisierung entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette weiter unterstützen zu können. Auf der einen Seite haben wir mit der Übernahme von Upskill, dem US-Pionier für Augmented Reality, sowie dem Münchner Mixed-Reality-Spezialisten Visopic Anfang letzten Jahres zwei sehr relevante AR-Anbieter an Bord geholt. Mit deren Technologie haben wir unser AR-Angebot und unsere Frontline-Plattform maßgeblich ergänzt. Dazu gleich etwas mehr. Auf der anderen Seite sind wir mit dem Kauf des österreichischen Start-ups Xaleon in das attraktive Wachstumsfeld von Customer-Engagement-Software eingestiegen. Damit haben wir unser Portfolio mit Angeboten für die Digitalisierung von Vertrieb und Kundenservice ergänzt. Diese Lösung wird insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche nachgefragt, beispielsweise

hat die Erste Bank in Österreich mit TeamViewer Engage eine reine Online-Filiale umgesetzt. Das Leistungsspektrum dieser Online-Filiale steht einer stationären Filiale in nichts nach. Auch unsere Lösungen für Fernzugriff und Fernwartung haben wir weiterentwickelt und gemeinsam mit Kunden wie Siemens Healthineers oder dem Kaffeemaschinenhersteller Cimbali bewiesen, dass einfache, skalierbare, geräteübergreifende und sichere Konnektivität eine wesentliche Basis neuer Services und Geschäftsmodelle ist. Stand heute hat TeamViewer ein umfangreiches Produktportfolio, das Unternehmen dabei unterstützt, ihre komplette Wertschöpfungskette zu digitalisieren.

3. Wie gerade schon erwähnt, haben wir unser Augmented-Reality-Angebot deutlich ausgebaut und bieten heute eine führende AR-Plattform an. Diese Plattform können Unternehmen jeglicher Größe für die Digitalisierung von Prozessen im industriellen Kontext nutzen. Die Software läuft auf Datenbrillen, anderen tragbaren Computern, sogenannten Wearables, aber auch Tablets und Smartphones. Sie unterstützt Arbeitskräfte in der Logistik, in der Produktion und Instandhaltung, in der Qualitätskontrolle oder im Außendienst bei ihren manuellen Tätigkeiten. Zum Beispiel mit eingeblendeten Schritt-für-Schritt-Anleitungen oder mit 3D-Hologrammen von realen Objekten. Damit sind wir führend im sogenannten Industrial Metaverse. Während das Consumer Metaverse ein virtueller Ort im Internet ist, in dem man sich als Avatar aufhalten oder virtuelle Gegenstände erwerben kann, liefert das Industrial Metaverse einen ganz konkreten Mehrwert für Kunden in der realen Welt. Marktführer aller Branchen wie BMW, Audi, Ford, DHL, Coca-Cola HBC oder Airbus nutzen unsere Frontline-Lösungen, um Fehler zu minimieren, ihren Service zu verbessern und Effizienz von Prozessen zu erhöhen. Wir sind stolz darauf, dass wir von dem führenden Marktanalyse- und Beratungsunternehmen ABI Research Anfang des Jahres als Nummer 1 unter den europäischen AR-Anbietern ausgezeichnet wurden.
4. In 2021 konnten wir wichtige Partnerschaften mit Tech-Größen wie SAP oder Google Cloud eingehen und erweitern. Dies unterstreicht einmal mehr unsere Relevanz im globalen Technologie-Ökosystem. Gemeinsame Vertriebs- und Marketingaktivitäten, Produktentwicklung und Technologieintegrationen sind wesentliche Bestandteile dieser Partnerschaften. Ziel ist es, den gemeinsamen Kunden künftig einen großen Mehrwert zu bieten. Nachdem wir Mitte letzten Jahres unsere Kooperation mit SAP verkündet hatten, hat unsere AR-Plattform Frontline den Zertifizierungsprozess zur SAP Endorsed App erfolgreich durchlaufen und ist seither im SAP Store verfügbar. Technische Integrationen von TeamViewer Frontline in das SAP-Angebot für Asset- und

Servicemanagement wurden letztes Jahr bereits umgesetzt. Seither konnten wir mit SAP eine sehr vielversprechende Pipeline für unser Enterprise-Geschäft aufbauen und arbeiten bereits an gemeinsamen Projekten. Darüber hinaus haben wir durch eine Partnerschaft mit Malwarebytes, einem führenden Anbieter für Cyber-Sicherheit, unsere Remote-Management-Lösung zur effizienten Verwaltung kompletter IT-Infrastrukturen weiterentwickelt. Hier ermöglichen wir nun einen verhaltensbasierten Geräteschutz in Echtzeit. Aktivierungsmaßnahmen rund um unsere Sportpartnerschaften haben im Übrigen dazu beigetragen, unsere Beziehungen zu wichtigen Partnern zu intensivieren. Dazu komme ich nun.

5. Im letzten Jahr sind wir, wie Sie wissen, den erfolgreichen Beispielen anderer großer Technologiekonzerne gefolgt und haben einen besonderen Schwerpunkt auf die Entwicklung einer globalen Technologiemarke gelegt. Wir sind Partnerschaften mit zwei der bekanntesten Sportteams der Welt eingegangen: einerseits mit dem Fußballclub Manchester United und andererseits mit den Mercedes-Teams in Formel 1 und Formel E. Beide Partnerschaften sind Mitte letzten Jahres gestartet und haben dank Superstars wie Cristiano Ronaldo und Lewis Hamilton weltweit große Aufmerksamkeit auf TeamViewer gelenkt. Seitdem Events und Reisen wieder besser möglich sind, haben wir am Rande der Formel-1-Rennstrecke und in Old Trafford wichtigen Partnern und Kunden bereits mehrfach erfolgreich präsentiert, wie wir unseren Sportpartnern helfen, ihre Prozesse zu digitalisieren. Dadurch konnten wir unsere Beziehungen zu Partnern und Entscheidern auf Enterprise-Seite und das Interesse an unseren Lösungen deutlich ausbauen.

Doch neben diesen wichtigen Errungenschaften hatten wir 2021 auch mit Rückschlägen zu kämpfen. Im Verlaufe des Jahres mussten wir erkennen, dass unser Wachstum hinter unseren eigenen Erwartungen zurückblieb. Die Gründe dafür waren vielschichtig. Zum einen war es im Jahr 2020 zu starken Vorzieheffekten im Bereich Remote Work gekommen, als Firmen weltweit von der Pandemie überrascht worden waren. Dies führte bei den Vertragsverlängerungen Anfang 2021 in erhöhtem Maße und stärker als erwartet zu einer Reduktion der Vertragsvolumina für Remote-Connectivity-Lösungen. Gleichzeitig hat sich der Wettbewerb im Einstiegsbereich dieses Segments verstärkt. Darüber hinaus war es uns aufgrund der weiterhin geltenden Coronarestriktionen nicht ausreichend gelungen, die knapp 500 neu eingestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter optimal einzuarbeiten. Dazu gehört, dass wir sie nicht mit erfahrenen Teammitgliedern physisch zusammenbringen und ihnen dadurch einen effizienteren und erfolgreicherer Start ermöglichen konnten. Da physische Treffen mit Kunden, beispielsweise auf Messen und Konferenzen, weiterhin nicht stattfanden, war es zudem schwieriger, unsere Großkunden-Pipeline zu

füllen. All dies führte dazu, dass wir unsere Ziele korrigieren mussten und unsere Aktie im Jahr 2021 eine – für Sie und uns gleichermaßen – äußerst enttäuschende Kursentwicklung nahm. Um zurück auf Erfolgskurs zu gelangen, haben wir schnell und mit aller Entschlossenheit gegengesteuert. Auf unserem Kapitalmarkttag im November haben wir ein sehr detailliertes Maßnahmenpaket vorgestellt, um unsere Wachstumsinitiativen zu beschleunigen und unsere Kostenstruktur zu optimieren. Diese Maßnahmen haben wir seither konsequent umgesetzt, was sich bereits im vierten Quartal 2021 und auch im ersten Quartal dieses Jahres gezeigt hat. Beispielsweise haben wir unser Setup in der APAC-Region angepasst und konzentrieren uns hier viel stärker auf das Enterprise-Geschäft und auch auf strategische Partnerschaften. Dieser Ansatz zeigt erste Erfolge. Auf der anderen Seite haben wir unsere Kostenstruktur überarbeitet und sind in vielen Bereichen effizienter geworden. Auch das spiegelt sich bereits in den letzten Ergebnissen wider. Nichtsdestotrotz ist TeamViewer ein Wachstumsunternehmen und wir werden weiterhin investieren, allerdings nun aufbauend auf einer optimierten Kostenbasis.

Das Gesamtjahr 2021 haben wir mit rund 548 Mio. EUR an fakturierten Umsätzen (Billings) abgeschlossen. Das entspricht einem Wachstum von 19 % im Vergleich zum extrem starken Vorjahr, das durch coronabedingte Vorzieheffekte geprägt war. Die bereinigte EBITDA-Marge lag 2021 bei 47 %. Das ist stark, aber liegt 10 Prozentpunkte unter dem Vorjahr, was vor allem durch den strategischen Aufbau unserer Marke und die Investitionen in die Sportpartnerschaften begründet ist. Der wesentliche Wachstumstreiber im Gesamtjahr 2021 war das Enterprise-Geschäft. Diese Entwicklung setzte sich auch in Q1 2022 fort. Das erste Quartal haben wir mit einem Plus von 12 % bei den Billings abgeschlossen, auch hier vor allem getrieben durch das Enterprise-Wachstum. Das zeigt: TeamViewer ist in seiner Transformation zu einem Enterprise-Software-Anbieter auf einem sehr guten Weg. Bereits 22 % der Billings aus dem ersten Quartal 2022 stammen von Enterprise-Kunden. Auch die gestiegenen durchschnittlichen Verkaufspreise unterstreichen, dass TeamViewer immer mehr Geschäft mit Kunden macht, die einen hohen jährlichen Vertragswert aufweisen.

An dieser Stelle möchte ich einen großen Dank an unsere Belegschaft richten. In einem herausfordernden Jahr und auch im zurückliegenden ersten Quartal 2022 haben unsere rund 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit alles dafür getan, unser Geschäft voranzubringen, für unsere Kundinnen und Kunden sowie Nutzerinnen und Nutzer da zu sein und ihren Beitrag zu unserem Erfolg zu leisten. In dem Zusammenhang war es eine besondere Leistung, dass wir bei den European Customer Centricity Awards einen Preis für unsere herausragende Kundenorientierung gewonnen haben. Wir wissen, dass ein solcher Einsatz in Zeiten der Pandemie viel Motivation erfordert und auch weiterhin im Kontext der allgemeinen

makroökonomischen Unsicherheit und Krisensituationen herausfordernd ist. Vielen Dank an das gesamte Team.

Um unsere Aktionärinnen und Aktionäre deutlicher am Erfolg von TeamViewer zu beteiligen und vor dem Hintergrund der starken und langfristig gesicherten Finanzierungsstruktur sowie des anhaltend hohen Cashflows, haben wir Anfang 2022 auf Basis einer von der Hauptversammlung noch vor Börsengang am 3. September 2019 erteilten Ermächtigung ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300 Mio. EUR bzw. knapp 10 % aller sich im Umlauf befindlichen Aktien aufgesetzt. Bis einschließlich 10. Mai 2022 hat die Gesellschaft unter diesem Programm insgesamt 14.555.075 Aktien mit einem ebensolchen auf sie entfallenden Betrag am Grundkapital zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 13,7248 Euro je Aktie erworben. Dies entspricht einem Gesamtkaufpreis von 199.765.396,54 Euro und einem gerundeten Anteil der zurückerworbenen Aktien am Grundkapital von 7,24 %. Wie in unserer Ad-hoc-Mitteilung vom 2. Februar 2022 mitgeteilt, sollen die eigenen Aktien größtenteils eingezogen und die übrigen eigenen Aktien zunächst für eine spätere Verwendung für alle aktienrechtlich zulässigen Zwecke gehalten werden.

Nun möchte ich Ihnen gerne vorstellen, was wir für den weiteren Verlauf des Jahres 2022 vorhaben. Unser Fokus liegt vor allem auf den folgenden fünf Punkten:

1. Wir werden unser Kerngeschäft stärken, also das Geschäft mit Remote-Connectivity-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Wir arbeiten seit Ende letzten Jahres an einem Relaunch der klassischen TeamViewer-Lösung für Remote Support, also Fernwartung. Die Neuerungen beinhalten eine modernere Nutzeroberfläche sowie ein insgesamt verbessertes Nutzererlebnis und sollen diesen Sommer auf den Markt gebracht werden. In diesem Kontext passen wir auch die digitale Vermarktung dieses Produktes inklusive unserer Website entsprechend an. Wir freuen uns, dass uns ab Mitte Juli unser neuer Vorstandskollege Peter Turner bei diesem Thema unterstützt. Wie Axel Salzmann eben bereits ausgeführt hat, bringt Peter einiges an Erfahrung genau in diesem Bereich mit.
2. Ein weiterer Schwerpunkt ist das Thema Remote Connectivity im Enterprise-Bereich oder im Umfeld von kritischer Infrastruktur. TeamViewer hat sich zum De-Facto-Standard für Fernzugriff auf jegliche Art von Geräten entwickelt. Hier werden wir weiter investieren und unsere führende Position ausbauen. Zum Beispiel indem wir Fernzugriff auf „Nicht-IT-Geräte“, sogenannte Embedded Devices, die zum Teil im Internet der Dinge miteinander vernetzt sind, sicherstellen.

Wir reden hier über Medizingeräte, Industriemaschinen, Fahrstühle, Kassensysteme, Roboter oder Fahrzeuge. Unsere einfache, skalierbare, geräteübergreifende und sichere Konnektivität unterstützt neue Geschäftsmodelle in allen Branchen. In diesem Kontext freut es mich zudem zu erwähnen, dass TeamViewer bei BitSight, einer anerkannten Bewertungsplattform für Cyber-Security als weltweite Nummer eins unter den Anbietern von Remote-Konnektivität abschneidet und auch zu den besten 5 Prozent aller weltweit untersuchten Technologieunternehmen zählt.

3. Natürlich wollen wir auch im Bereich Augmented Reality weiter vorankommen und unsere führende Position ausbauen. Dies werden wir vor allem über das Angebot weiterer vertikaler Lösungen, beispielsweise für Mitarbeitertrainings oder für Audit-Prozesse, sowie über unsere Technologiepartnerschaften und verstärkte Zusammenarbeit mit Systemintegratoren wie Tech Mahindra tun. Wir werden die gemeinsame Produktentwicklung mit unseren strategischen Partnern vorantreiben und weitere technische Integrationen umsetzen, wie vor kurzem die Integration unserer Frontline-Lösung in das SAP-Lagerverwaltungssystem EWM zur Optimierung von Lieferketten und Digitalisierung von Lager- und Logistikprozessen. Auf dieser Basis werden wir auch gemeinsames Marketing und Vertrieb verstärken. Beispielsweise haben wir gerade letzte Woche an SAPs renommiertes Sapphire Konferenz in Orlando teilgenommen und auf der Bühne unsere gemeinsamen Lösungen vorgestellt. Auch wurde unsere Frontline-Lösung vor kurzem im Rahmen des SAP-Partnerprogramms mit dem SAP Pinnacle Award ausgezeichnet. Als einer von weltweit nur rund 20 Partnern haben wir diese renommierte Auszeichnung gewonnen.
4. Neben AR wird auch künstliche Intelligenz als Technologie eine immer stärkere Rolle in unserem Angebot spielen. Wir haben gerade vor ein paar Wochen eine neue KI-Funktionalität innerhalb unserer Frontline-Plattform auf den Markt gebracht. Mit dem selbstlernenden Algorithmus von AiStudio lassen sich KI-Modelle für die Bild- und Objekterkennung trainieren. Im Zusammenspiel mit den AR-Workflows werden sie zu starken Werkzeugen der digitalen Transformation werden. So erkennt die KI beispielsweise automatisch, ob Waren in einem Lager beschädigt oder richtig kommissioniert sind oder ob Arbeitskräfte in der Ernährungsindustrie ihre Hygienehandschuhe korrekt tragen. KI wird für uns ein zentrales Thema werden, um Prozesse noch intelligenter zu machen und unseren Kunden einen noch größeren Mehrwert zu bieten.
5. Kommen wir zum letzten Punkt, unseren Regionen: Diese werden vor allem bei der Transformation zum Enterprise-Software-Anbieter eine sehr große Rolle spielen. Sowohl bei der



Zusammenarbeit mit den großen Technologiepartnern wie SAP, als auch mit Distributoren, Channel Partnern und Resellern und nicht zuletzt bei der Aktivierung von Kunden rund um Events der Sportpartner. In den USA hat Patty Nagle erfolgreich ein Vertriebssteam mit Fokus auf AR-Lösungen aufgebaut, das wir in den anderen Regionen replizieren. Innerhalb der APAC-Region mit Sojung Lee an der Spitze werden wir den Fokus auf einzelne Länder setzen. Dazu gehört beispielsweise Japan, aber auch Südkorea mit einer neuen Country Managerin. Zudem werden wir mehr aus dem neuen regionalen Headquarter in Singapur bewegen.

Mit diesen Maßnahmen und vorbehaltlich der weiteren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Ziele für 2022 erreichen. Wir erwarten Billings in einer Spanne von 630 bis 650 Mio. EUR sowie eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 45 und 47 %. Vor dem Hintergrund unserer fortschreitenden Transformation in Richtung Enterprise-Software-Anbieter verlagert sich unser Geschäft stärker als früher auf die zweite Jahreshälfte – insbesondere auf das vierte Quartal. Das ist auf entsprechende Budget- und Einkaufsprozesse bei unseren Firmenkunden zurückzuführen.

Lassen Sie mich auch noch auf den schrecklichen Krieg in der Ukraine eingehen, der uns alle massiv erschüttert. Als globales Unternehmen steht TeamViewer für Freiheit und Demokratie ein, und wir verurteilen jede Form von Gewalt und Aggression. Dieser Krieg steht im absoluten Widerspruch zu unseren Werten. Daher haben wir unsere Geschäftsaktivitäten in Russland und Belarus komplett gestoppt und verlängern auch keine Verträge mehr mit bestehenden Kunden. Auf der anderen Seite unterstützen wir die Ukraine durch kostenfreie Software für alle lokalen Organisationen und durch Spenden in Höhe von mehr als 750 Tausend Euro für humanitäre Hilfe vor Ort. Leider sind die mittel- und langfristigen politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen bei einer weiteren Eskalation des Konflikts derzeit nicht absehbar. Wir hoffen sehr, dass dieser Krieg und das Leid der ukrainischen Bevölkerung bald beendet wird und man zu Gesprächen zurückfindet.

Nun möchte ich noch einmal das für uns wichtigste Ziel für dieses Jahr formulieren: Wir möchten das Vertrauen des Kapitalmarkts in unsere Wachstumsinitiativen und unsere operative Umsetzungsstärke zurückgewinnen und im Dialog mit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, den nachhaltigen Erfolgsweg von TeamViewer weitergehen. Wir möchten dauerhaft liefern, was wir versprochen haben. Sie haben eben bereits Michael Wilkens kennengelernt, der uns ab September als CFO verstärken wird. Auch er wird einen wichtigen Beitrag zu diesem Ziel leisten.

TeamViewer ist ein gesundes und erfolgreiches Unternehmen in einem attraktiven und wachsenden Markt. Unser einzigartiges Finanzprofil verdeutlicht, dass starkes Wachstum, überdurchschnittliche Margen und eine hohe Cash-Generierung Hand in Hand gehen können. Wir arbeiten täglich daran, unsere führende Position mit neuen Produkten, Partnerschaften und weiteren Wachstumsinitiativen auszubauen und unsere Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern. Dadurch schaffen wir substanzuell und nachhaltig Wert für Sie.

Bevor ich nun zum Ende komme, möchte ich Sie noch kurz über die unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagene Umwandlung der TeamViewer AG in eine europäische Gesellschaft, kurz SE, informieren.

Wie im ausführlichen Umwandlungsbericht dargelegt, wollen wir durch diesen Schritt unser Selbstverständnis als dynamisch und schnell wachsendes Unternehmen unterstreichen und unsere Attraktivität für europäische und internationale Investoren weiter erhöhen. Für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre ändert sich durch den beabsichtigten Formwechsel nichts. Weder hat dieser Auswirkungen auf die Anteilsverhältnisse oder Ihre Rechte in unserer Gesellschaft noch auf die Handelbarkeit der Aktie. Diese bleibt unverändert und ohne Unterbrechung unter der identischen ISIN handelbar und Bestandteil des MDAX. Auch hinsichtlich der Dividendenberechtigung ändert sich nichts. Auch für unsere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bringt der Formwechsel keine Änderung ihrer Arbeitsverhältnisse mit sich. Schließlich wird auch die Corporate Governance nicht verändert. Wie bisher wird die Gesellschaft auch zukünftig über einen Vorstand und einen Aufsichtsrat verfügen.

Schließlich darf ich noch kurz auf die unter Tagesordnungspunkt 8 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.

Herzlichen 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.