

Oliver Steil (CEO), Michael Wilkens (CFO)  
TeamViewer AG (“TeamViewer”)  
Bahnhofplatz 2  
73033 Göppingen

London, 16. November 2022

Sehr geehrter Herr Steil, sehr geehrter Herr Wilkens,

Petrus Advisers ist ein langfristig wertgetriebener Investor mit einem Anteil von knapp unter 3% an TeamViewer. Die Zeit ist gekommen, die Zufriedenheit mit Ihrem langsamen Fortschritt als AG zu beenden. Nach kurzer initialer Euphorie haben die meisten Ihrer IPO-Investoren aufgegeben und TeamViewer bereits wieder „at market“ verkauft. Das Unternehmen hat eine Marktkapitalisierung von gerade einmal Euro 2,0 Milliarden<sup>1</sup>, generierte im Jahr 2021 einen Nettogewinn von nur Euro 50 Millionen und wird auch 2022 nicht mehr als Euro 66 Millionen<sup>2</sup> Nettogewinn schaffen. Nur 38%<sup>1</sup> der Research-Häuser, die Sie analysieren, haben TeamViewer auf „Kaufen“ eingestuft, während eine glatte absolute Mehrheit von 62%<sup>1</sup> das Interesse verloren und Sie auf „Halten“ oder „Verkaufen“ gestellt hat. Das durchschnittliche Kursziel Ihrer Strategie liegt bei Euro 12,8<sup>1</sup>, was nicht einmal der Hälfte des IPO-Preises entspricht<sup>3</sup>.

Wir schätzen das Wertpotenzial von TeamViewer höher ein und haben unseren Anteil erhöht, da TeamViewer unserer Einschätzung nach ein Software-Unternehmen mit soliden Margen in wachsenden Märkten ist. Als ausschließlich ESG-fokussierte Investoren sind wir überzeugte Befürworter von Technologien, die Treibhausgasemissionen reduzieren und wir schätzen, dass TeamViewers Software dazu beiträgt, Geschäftsreisen und CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verringern.

Das Wertschaffungspotenzial von TeamViewer und Ihre Wertschätzung bei Investoren im Kapitalmarkt klaffen allerdings weit auseinander. Seit dem Capital Markets Day im November 2021 ist der Aktienkurs um 26%<sup>1</sup> gefallen - ein Zeugnis des Absturzes Ihres Teams vom Starstatus am Firmament des europäischen Kapitalmarktes hinab zu einer fast nicht investierbaren, vernachlässigbaren Equity-Story, die US-Investoren beinahe als „Small Cap“ bezeichnen und daher prinzipiell meiden würden. Als Management haben Sie verstanden, dass das Marktumfeld es notwendig macht, sich auf hochwertigere Kunden zu fokussieren. Jedoch belasten die drei aufeinanderfolgenden Gewinnwarnungen des Jahres 2021 die Glaubwürdigkeit Ihres CEOs schwer. Vom Markt dürfen Sie daher keinen Vertrauensvorschuss für die Transformation des Geschäftsmodells erwarten, bei der Sie das stabile aber langsam wachsende SMB-Geschäft in Richtung hochwertigerer Kunden mit höheren Wachstumsraten und festeren Kundenbeziehungen im Bereich Enterprise entwickeln. Im aktuell schwierigen Marktumfeld ist dabei besonders viel Entschlossenheit und Realitätssinn gefragt.

---

<sup>1</sup> Laut Factset, Stand: 16. November 2022.

<sup>2</sup> Laut Factset-Broker-Konsens, Stand: 16. November 2022.

<sup>3</sup> IPO-Preis von €26,25, per September 2019.

## Sponsorenverträge

Seit Monaten haben wir Ihnen nahegelegt, Ihre Sponsorenverträge zu beenden – weil sie schlichtweg ein Zeichen von Hybris und schlechtem Urteilsvermögen sind und waren. Als aktiv agierende Investoren können wir nicht tolerieren, dass Sie das 1,4-fache Ihres Nettogewinnes – nämlich über Euro 70 Millionen pro Jahr – für die Sponsoren-Verträge mit Manchester United und Mercedes-Formel-1 verprassen. TeamViewer ist nicht SAP, Oracle oder Mercedes. Anscheinend haben Sie unseren Punkt aber noch immer nicht verstanden. Dies erkennen wir an Ihren kürzlich öffentlich dazu gemachten Aussagen, in denen Sie die Reize des Markenwertes, die diese abgehobenen Geldverbrennungsmaschinen bringen sollen, anpriesen. Investoren haben bisher allerdings noch keinen relevanten Markenbildungseffekt feststellen können und unsere Gespräche mit Aktionären und Bank-Analysten bezeugen, dass wir nicht die Einzigen sind, die keinen positiven Aspekt an dieser Geldverbrennung finden können. Wir fordern Sie daher auf, das Verschleudern von Millionen von Euro zu stoppen und sich rasch aus diesem Schlamassel zurückzuziehen. Wir erwarten, dass sie jetzt kompromisslos darauf fokussieren und ab sofort in Ausstiegsverhandlungen einsteigen, um eine rasche Lösung zu finden. Sehr gerne unterstützen wir Sie dabei mit Empfehlungen für internationale Sportanwälte mit relevanter Erfahrung.

## Kapitalallokation

Wir stimmen Herrn Wilkens zu, dass M&A in absehbarer Zukunft keine Priorität sein darf, weil die Firma sich jetzt zunächst organisch beweisen muss. Die Stabilität des TeamViewer-Geschäftsmodells in Zusammenhang mit dem aktuell niedrigen Aktienkurs machen weitere Aktienrückkäufe (SBB) attraktiv. In Ihrem ersten SBB im Frühjahr 2022 haben Sie Aktien zu einem Durchschnittskurs von Euro 12,45 zurückgekauft. Heute handelt die Aktie zum Ausverkaufspreis von Euro 10,70<sup>4</sup>. Dabei ist Ihre Bilanz grundsätzlich solide und verträgt unseres Erachtens mindestens 2,0x bis 2,5x Net Debt / EBITDA an Verschuldung. Für uns ist daher ein weiteres Aktienrückkaufprogramm, kombiniert mit einer stetig ansteigenden Dividende, eine logische Strategie.

Sehr gerne stehen wir jederzeit zur Verfügung, um diese Punkte zu diskutieren. Natürlich werden wir den Fortschritt, der allein in Ihrer Verantwortung und an Ihrer aktiven Strategie liegen kann, überwachen.

Mit freundlichen Grüßen,



Klaus Umek  
Managing Partner



Till Hufnagel  
Partner

---

<sup>4</sup> Laut Factset, Stand: 16. November 2022.