

TeamViewer – Tech-Schmiede made in Germany

Börsenstory überzeugt Anleger auch in der Krise

Die Computer der Mitarbeiter fernwarten, von außen auf Netzwerke, Geräte und Maschinen zugreifen – die Digitalisierung der Arbeitsprozesse wird für Unternehmen weltweit immer wichtiger. Die Coronakrise hat gezeigt, dass solche Geschäfte sogar überlebenswichtig sind. Der Softwarespezialist mischt mittlerweile in vielen internationalen Märkten vorne mit. Was machen die Schwaben besser als andere Technologiefirmen? Was können Start-ups von dem MDAX-Unternehmen lernen – und ist seine hohe Bewertung tatsächlich gerechtfertigt? **Von Thomas Müncher**



Illustration: © Victoria – stock.adobe.com

Die Coronapandemie hat die Verkaufszahlen des Anbieters von Fernwartungs- und Homeoffice-Software nochmals kräftig nach oben gepusht: So stiegen im ersten Quartal die in Rechnung gestellten Einnahmen (Billings) gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 75% auf 120 Mio. EUR. Wegen der schon vorher brummenden Geschäfte konnten sich Vorstandschef Oliver Steil und Finanzvorstand Stefan Gaiser 2019 über eine stolze Rekordvergütung freuen: Sie erhielten 41,3 Mio. bzw. 20,8 Mio. EUR. Mehrheitsgesellschafter Permira hat mit einigen Managern vereinbart, dass sie an der Wertsteigerung des Unternehmens beteiligt werden.

Clevere Software für Geräte-Fernsteuerung

TeamViewer stellt Software zur Geräte-Fernsteuerung und für Videokonferenzen her. Der Technologiespezialist wurde 2005 in Göppingen gegründet und beschäftigt derzeit fast 1.000 Mitarbeiter in Europa, USA und Asien. Das Börsenunternehmen gehört noch zu 51,5% dem Finanzinvestor Permira; weitere 5% liegen bei The Capital Group. „Die Coronapandemie dürfte zu einem Schub in der Digitalisierung führen“, freut sich Steil. Dadurch konnte das Göttinger Unternehmen im ersten Quartal



2020 stolze 50.000 neue Unternehmenskunden für sein Fernwartungstool gewinnen, wodurch die Abonnementzahl auf 514.000 steigt. Hinzu kommen noch zahlreiche private Nutzer. Insgesamt sind TeamViewers Softwarelösungen weltweit auf mehr als 2,25 Mrd. Geräten installiert.

Neue Möglichkeiten zur Expansion

Als innovatives Unternehmen mit wachstumsstarkem Produkt waren die Schwa-

ben ein heiß begehrt Kandidat für den Kapitalmarkt. „TeamViewer hat sich von einer lokalen Einzelapplikation zu einer global führenden Plattform zur Vernetzung von Geräten entwickelt“, erläutert Steil. „Der Börsengang war der nächste logische Schritt, um unser volles Potenzial als börsennotierte Gesellschaft auszuschöpfen.“ Vom IPO verspricht sich Steil eine höhere Markenbekanntheit, mehr Flexibilität sowie neue Möglichkeiten, sein Geschäft weiter auszubauen. Mit einem Volumen von 2,2 Mrd. EUR gelang ihm im September 2019 der größte Tech-Börsengang seit dem IPO von Infineon anno 2000. TeamViewer hatte bis zu 84 Mio. Aktien zu einem Ausgabepreis von 26,25 EUR pro Stück ausgegeben. Größter Gewinner war zunächst Eigentümer Permira: Die britische Private-Equity-Firma hatte TeamViewer 2014 für 870 Mio. EUR gekauft; beim Going Public konnte sie für einen Teilverkauf ihrer Aktien 2,21 Mrd. EUR einstreichen. Außerdem ist Permira als Großaktionär weiterhin mit 58% an den Deutschen beteiligt.

„Können Kunden langfristig gebunden werden?“

Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer, Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW)

GoingPublic: Der Aktienkurs von TeamViewer hat seit Beginn der Viruskrise um über 40% zugelegt. Ist das nur krisenbedingt oder ein nachhaltiger Aufschwung?

Tüngler: Wenn jetzt der Aktienkurs bei einem Unternehmen steigt, das vor allem Lösungen für das Arbeiten im Homeoffice anbietet, ist das nicht überraschend. Entscheidend wird aber sein, ob es TeamViewer gelingt, seine Kunden langfristig zu binden. Nur in dem Fall dürfte das Unternehmen auch nach der Coronakrise mit seinen Ergebnissen Wort halten können. Gleiches gilt für die Aktionäre, die sich jetzt auf dieses Wertpapier stürzen: Viele könnten sich nach der Krise anderen Unternehmen zuwenden, die bei Geschäftsentwicklung und Aktienkurs ein größeres Potenzial haben.



Marc Tüngler

Woher kommt das große Interesse der Anleger während der Coronakrise?

Wir sehen bei vielen Unternehmen eine durch die Coronapandemie ausgelöste Digitalisierungswelle. Eine besondere Rolle bei diesem Trend spielt natürlich das Arbeiten im Homeoffice. Für diese neuen Herausforderungen bietet TeamViewer gute Lösungen – mit dem Zugriff von außen auf Netzwerke, Geräte und Dateien oder der Fernwartung von Computern. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass in diesen Bereichen in Zukunft nicht mehr abgerüstet wird. Davon dürfte TeamViewer deutlich profitieren.

Starke Performance nach Börsendebüt

Mittlerweile können sich auch Käufer der Aktie die Hände reiben. Zwar verlief das Börsendebüt etwas enttäuschend: An den ersten beiden Tagen gerieten die Papiere unter Druck und rutschten danach sogar bis 21,80 EUR ab. Seitdem geht es aber – mit Ausnahme des Coronashutdowns – kontinuierlich nach oben. Seit dem IPO

„Einer der Profiteure der Krise“

Marcus Lichtblau, Sprecher, Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK)

GoingPublic: Warum zählt das Softwareunternehmen aus Göppingen zu den Gewinnern der Coronapandemie?

Lichtblau: TeamViewer zeichnet sich vor allem durch seine Remote-Access-Funktion aus. Damit können z.B. Mitarbeiter aus der IT-Abteilung eines Unternehmens via Fernzugriff Störungen oder Probleme auf Computern der Mitarbeiter im Homeoffice beseitigen. Diese Funktionen stellen zusammen mit den Homeoffice-Lösungen einen Treiber für das Wachstum des MDAX-Unternehmens dar.

Welche Risiken sehen Sie bei der Börsenstory TeamViewer?

Die aktuelle Situation verleitet viele Anleger dazu, in Unternehmen zu investieren, die nicht von der Krise betroffen sind oder sogar von dieser profitieren. Dies könnte zu Überhitzung einzelner Aktien führen. TeamViewer zählt zu den Profiteuren der Krise; allerdings liegen die Kursziele vieler renommierter Investmentbanken wie Goldman Sachs oder Barclays immer noch über dem aktuellen Kurs.



Marcus Lichtblau

zurückkehren.“ TeamViewer hat deshalb bereits 2019 einen enormen Wachstumsprung gemacht. „Die Billings haben um über 40% zugelegt“, weiß Stephan Klepp, Researchexperte der Commerzbank. „Denn Unternehmen wollen Prozesse optimieren und digitalisieren, um eine höhere Effizienz zu erreichen. Dieser Trend ist ungebrochen.“

Fokussierung auf Großkunden

Weil dem Unternehmen aus dem Börsengang kein frisches Kapital zugeflossen ist, soll die weitere Expansion aus den hohen Cashbeständen finanziert werden. Dabei steht die Umsetzung der Wachstumsstrategie im Vordergrund. „Dazu gehören der Ausbau der Anwendungsmöglichkeiten, Kundensegmente und globalen Reichweite“, erklärt Steil. TeamViewer will 2020 und 2021 zunächst seine Produkte bekannter machen und sich verstärkt um Großkunden kümmern. Dafür werden weltweit zahlreiche neue Mitarbeiter in Vertrieb und Marketing eingestellt. Außerdem ist geplant, die internationalen Repräsentanzen auszubauen – z.B. an der US-Westküste.

Global Player in den Startlöchern

Dennoch birgt der Höhenflug an der Börse auch Risiken. Wegen der starken Konkurrenz könnte sich etwa die hohe Profitabilität abschwächen. „Die Eintrittsbarrieren in den Markt sind nicht hoch“, sagt Michael Schäfer, Portfoliomanager Aktien bei Union Investment. „Ein stärkerer Wettbewerbsdruck ist das größte Risiko.“ Neben börsennotierten Unternehmen wie Zoom Video, Salesforce oder Slack haben

modell mit unbefristeten Lizenzen zu einem profitableren Abomodell abgeschlossen und zählt mittlerweile über 500.000 Abonnenten.

Megatrend digitales Arbeiten

Um einschätzen zu können, ob die Erfolgsgeschichte weitergeht, stellen sich einige Anleger diese Frage: Ist das Wachstum nachhaltig oder nur krisenbedingt? Vieles spricht dafür, dass die Coronakrise eine vorhandene Entwicklung lediglich beschleunigt hat. „Der Trend zum digitalen Arbeiten war schon vorher erkennbar“, erläutert Daniel Großjohann, Corporate Research bei BankM. „Der Effekt dürfte nachhaltig sein, denn die wenigsten neugewonnenen Kunden werden nach der Krise wieder zu den alten Prozessen

„40% mehr Umsatz im laufenden Geschäftsjahr“

Stephan Klepp, Head of Small- and Mid-Caps Equity Research, Commerzbank

GoingPublic: Wie schätzen Sie die Geschäftsentwicklung in den nächsten ein bis drei Jahren ein?

Klepp: Die Geschäftsentwicklung sollte sich in den kommenden Jahren positiv fortsetzen. Das Management setzt nicht nur auf die Internationalisierung, sondern hat auch den Fokus ganz klar auf Großkunden und IoT-Lösungen (Vernetzung computergesteuerter Maschinen) gelegt. In den USA ist TeamViewer derzeit sehr erfolgreich in der Expansion, und das starke Interesse von Großkunden an Remote-Management und Remote-Access-Lösungen ist ein gutes Indiz, dass sich das Wachstum fortsetzen wird. Wir schätzen derzeit, dass sich der Umsatz im laufenden Geschäftsjahr um 40% sowie 30% bzw. 25% in den Jahren 2021 und 2022 verbessern wird.



Stephan Klepp



Foto: © TeamViewer AG

haben Anleger der ersten Stunde ein Plus von mehr als 70% erzielt.

Bausteine einer IPO-Success-Story

Was sind die Gründe für diese „Tech-Erfolgsgeschichte Made in Europe“, wie Permira-Chef Jörg Rockenhäuser einst in den Medien das Unternehmen titulierte? Die Marktchancen für die Software sind riesig, der weltweite Bedarf an Konnektivitätslösungen für die Digitalisierung schnell kräftig nach oben: Laut einer aktuellen Marktstudie soll TeamViewers Zielmarkt von 10,3 Mrd. EUR im Jahr 2018 um 24% p.a. auf über 30,2 Mrd. EUR im Jahr 2023 wachsen. Die Schwaben haben dadurch ihr Wachstum in den vergangenen Jahren enorm beschleunigt. 2018 schnellte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 86% auf 258 Mio. EUR hoch. Im vergangenen Geschäftsjahr sprangen die Erlöse um 51% nach oben – von 258 Mio. auf 390 Mio. EUR. Unter dem Strich stand ein Gewinn von 111 Mio. EUR, nachdem 2018 noch ein Verlust von über 12 Mio. EUR angefallen war. Die stolze Umsatzrendite von gut 28% erfreut nicht nur die Anleger. Mitte 2018 hat das Unternehmen zudem den Wechsel von einem Vertriebs-

„Steuergelder werden rentabel eingesetzt werden“

Daniel Großjohann, Corporate Research, BankM

GoingPublic: Welche Möglichkeiten bietet der Kapitalmarkt für Unternehmen in der durch Corona ausgelösten Wirtschaftskrise?

Großjohann: Gerade bei den Hilfsangeboten durch den Staat spielt der Kapitalmarkt eine wesentliche Rolle. So werden über die Deutsche Finanzagentur Garantien von bis zu 400 Mrd. EUR auch für Anleihen von Mittelständlern mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz ausgesprochen – ggf. bei wichtigen Unternehmen und Start-ups weniger. Durch eine gute Zusammenarbeit von Staat und Kapitalmarkt kann das Steuergeld rentabel eingesetzt werden, Arbeitsplätze gesichert und zukunftsfähige Unternehmen gerettet werden. Wir sehen in dem Programm, das ab 25. Mai umgesetzt werden soll, ein großes Potenzial.



Daniel Großjohann

wohl auch Big Player wie Microsoft, Apple oder Alphabet bereits ähnliche Pläne in der Schublade. „Ehemalige Mitarbeiter von TeamViewer sind mit der Fernwartungssoftware AnyDesk auf dem Markt“, weiß Schäfer. „Andere Konkurrenten sind die US-Softwarefirmen LogMeln und Citrix Systems.“

Ständige technologische Herausforderungen

Zudem ist der Markt von einem großen technologischen Wandel geprägt – man denke nur an Cloud, Industrie 4.0, Internet der Dinge (IoT) oder Augmented Reality (AR). „Der aktuelle Hype um das Unternehmen wird nach Corona zwangsläufig einen Dämpfer erhalten“, befürchtet Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW). Danach stünden die Schwaben vor der eigentlichen Herausforderung, auch nach der Pandemie die Erwartungen der Börsianer in puncto Umsatz und Ertrag zu erfüllen.

Über Umwege zum Erfolg

Am Anfang hatte das Start-up die Investoren noch nicht mit herausragenden Ergebnissen verückt. Vielmehr mussten einige Umwege in Kauf genommen werden, bevor das Unternehmen in die Erfolgsspur fand. „Der Börsengang kam erst nach dem erfolgreichen Hochfahren des Geschäftes“, schildert Klepp. Der Gründer verkaufte das Unternehmen 2010 an GFI Software, die es wiederum 2014 an Permira weitergaben. „Beide Firmen haben es in der kritischen und entscheidenden Wachstumsphase begleitet.“

Hohe Ertragsmargen

Der Erfolg sei dann durch Qualität, Sicherheit und Anwenderfreundlichkeit entstanden. Früh habe das Management auch erkannt, dass die Software bekannter wird, wenn Privatpersonen sie frei nutzen können. Weiterer Vorteil: Das Geschäftsmodell ist hoch skalierbar und weist EBITDA-Margen zwischen 55% und 60% auf. „Damit hebt man sich von US-Softwarefirmen ab, die oft ein sehr starkes Umsatzwachstum, aber eine geringe Profitabilität haben – wegen sehr hoher Marketingaufwendungen“, weiß Klepp.

Investoren als kritische Partner

Für Start-ups sei es in den ersten Phasen sehr wichtig, gute Investoren zu finden, die an das eigene Geschäftsmodell glauben und förderliche Sparringspartner sind. „Hochfahren und Aufbau des Geschäftes ist anstrengend genug; deswegen

brauchen Gründer Stabilität bei den Kapitalgebern“, empfiehlt Klepp. „Start-ups ist deshalb zu raten, auf die Expertise von Venture-Capital- und Angel-Investoren zurückzugreifen.“

Fazit

Die Nachfrage nach Fernwartungs- und Homeoffice-Software ist zwar vor allem aufgrund der aktuellen Krise rasant angestiegen – der Trend zu solchen Produkten besteht aber schon länger. Vorstandschef Oliver Steil sieht in der Coronakrise einen Beschleuniger der Digitalisierung und erwartet langfristige positive Effekte für sein Geschäft. Die ersten Auswirkungen haben sich bereits gezeigt: nämlich in den sehr guten Geschäftszahlen für das erste Quartal 2020. Doch schon vor Corona befand sich TeamViewer auf einem steilen Wachstumspfad. Wie lange diese hohen Steigerungsraten zu halten sind, ist schwer abzuschätzen. Zum einen hängt es wohl davon ab, ob die Schwaben ihre weltweiten Konkurrenten kleinhalten können; zum anderen kommt es darauf an, inwieweit Unternehmen ihre Arbeitsstrukturen wegen der Coronaerfahrungen dauerhaft verändern werden.

Unabhängig von den künftigen Entwicklungen der Coronapandemie haben die Göppinger aber bewiesen, dass sich besonders für junge Unternehmen der Gang aufs Börsenparkett für das weitere Wachstum lohnen kann. Die hiesige Aktienkultur profitiert zweifelsohne von solchen positiven Beispielen und könnte mehr solcher Erfolgsgeschichten gebrauchen – denn nach wie vor muss der Kapitalmarkt vor allem bei Privatanlegern um seinen Ruf kämpfen. ■

„Coronakrise beschleunigt digitale Transformation“

Michael Schäfer, Portfoliomanager Aktien, Union Investment

GoingPublic: Der Aktienkurs von TeamViewer ist in der Viruskrise nach oben geschossen. Wird dieser Boom noch länger anhalten?

Schäfer: Seit Jahren sprechen viele Unternehmen darüber, dass sie sich digitalisieren wollen. Der Lockdown in der Coronakrise und die dadurch bedingte Arbeit von zu Hause beschleunigen die digitale Transformation. Viele Firmen müssen in der Krise ihre digitale Infrastruktur nun schnellstmöglich implementieren. Davon profitieren viele Softwareaktien – vor allem jene, die einen starken Bezug zu Homeoffice-Anwendungen haben. Dazu gehört auch TeamViewer als ein europäischer Anbieter von Software zur Fernwartung und zum Fernzugriff auf Personal Computer und andere technische Geräte.



Michael Schäfer