



CHAMPIONS VON MORGEN (IV) Neue Technologien krempeln ganze Branchen um. Der SPIEGEL stellt in loser Folge deutsche Unternehmen vor, die das Zeug haben, in der Wirtschaft von morgen eine große Rolle zu spielen.

Herr der Dinge

Zukunft Teamviewer aus Göppingen ist schon jetzt eine der größten Softwarefirmen des Landes. Dem Unternehmen und seinen Kapitalgebern reicht das noch lange nicht.

Firmen wie Permira haben nur ein Ziel: aus Geld noch mehr Geld zu machen. Sie kaufen Unternehmen, um sie in einigen Jahren wieder zu verkaufen – mit einem hohen, manchmal auch mit einem sehr, sehr hohen Aufschlag.

Bei Teamviewer könnte diese Rechnung aufgehen, obwohl Permira vor zwei Jahren 870 Millionen Euro, rund eine Milliarde Dollar, für die damals gerade zehn Jahre alte Softwarefirma aus dem schwäbischen Göppingen gezahlt hat. „Das ist aktuell eines der spannendsten Investments der Permira-Fonds“, sagt Jörg Rockenhäuser, Deutschlandchef der Beteiligungsgesellschaft. Das Unternehmen habe fast noch Start-up-Charakter und „das Potenzial, in einigen Softwaremärkten weltweit tonangebend zu sein“.

Der Mann, der dieses Potenzial ausschöpfen soll, heißt Andreas König. Permira lockte den Österreicher, der Maschinenbau studiert und zuletzt beim Schweizer Konzern Swisscom gearbeitet hatte, in die schwäbische Provinz, in ein Gebäude, das einmal die örtliche Sparkasse beherbergte. „Man kann nicht nur vom Silicon Valley aus die Welt erobern“, sagt König.

König, 51, kurze gegelte Haare, modisch zerschlissene Jeans, hatte zuvor nie etwas von Teamviewer gehört. Er führt das auf die schwäbische Mentalität der Gründer zurück. Die scheuten die Öffentlichkeit und wirkten lieber im Verborgenen.

Tatsächlich fand König in Göppingen einen wahren Hidden Champion vor. So werden Unternehmen genannt, die – von der Öffentlichkeit weitgehend unbemerkt – auf ihrem Spezialgebiet Weltmarktführer sind. In Deutschland gibt es viele davon, vor allem im Bereich Maschinenbau, dort, wo Ingenieurskunst gefragt ist.

Teamviewer stellt nichts zum Anfassen her, sondern eine Software, die Endgeräte miteinander verbindet und vor allem für die Fernwartung eingesetzt wird. In diesem Segment ist das Unternehmen tatsächlich Weltmarktführer, innerhalb weniger Jahre stieg es zum drittgrößten deutschen Softwareanbieter auf. Künftig will es auch bei der Digitalisierung der Wirtschaft eine wichtige Rolle spielen.

Weltweit wurde die Teamviewer-Software mehr als eine Milliarde Mal heruntergeladen, rund 200 Millionen Menschen nutzen sie aktiv. Mit ihrer Hilfe können sich Außenstehende, Experten, Kollegen oder Freunde in einen Computer einlog-



TeamViewer

gegründet **2005**

Jahresumsatz **ca. 200 Mio. €**

Investor **Permira**

Marktwert **über 1 Mrd. \$**

rund **600** Mitarbeiter, davon
400 in Göppingen, Baden-
Württemberg

Unternehmenschef König in San Francisco: „Die Fantasie kennt keine Grenzen“

gen und dort Probleme lösen. Sie können gemeinsam Präsentationen ansehen und an Projekten arbeiten.

Täglich kommen fast eine Million neuer Nutzer dazu. Die aktuellen Zahlen zeigt eine große Leuchtschrift in der Zentrale des Unternehmens sekundengenau an.

Für Privatpersonen ist die Teamviewer-Software kostenlos, professionelle Nutzer, sie sind die Minderheit, müssen zahlen. Das Unternehmen setzt darauf, dass immer mehr Kunden auf die Bezahlvariante umsteigen, wenn sie erst mal vom Produkt überzeugt sind. Auch so kommen immerhin rund 200 Millionen Umsatz im Jahr zusammen. Das Unternehmen bestätigt diese Zahl ebenso wenig wie die angebliche Gewinnmarge von über 50 Prozent. Jedenfalls ist genügend Geld für die ehrgeizigen Expansionspläne da.

Die Ursprünge von Teamviewer liegen in einem kleinen schwäbischen Softwarehaus. Dessen Mitarbeiter hatten es satt, ständig zu den Kunden fahren zu müssen, um ihr Produkt zu präsentieren oder Probleme zu lösen. Deshalb entwickelten sie dafür eine eigene Software, die schnell erfolgreicher war als ihr eigentliches Produkt. Die Gründer wurden von diesem Erfolg überrollt, sie waren vollauf damit beschäftigt, von morgens bis abends die Flut der Aufträge abzuarbeiten. Schließlich spalteten sie das neue Geschäft ab und verkauften es an einen Investor, von dort landete es bei Permira. „Wir hatten über Kontakte unseres Büros im Silicon Valley gehört, dass Teamviewer zum Verkauf stand“, sagt Rockenhäuser.

Permira stellte ein internationales Managementteam zusammen, um den Verkauf zu intensivieren, kundennahe Produkte zu entwickeln und in benachbarte Märkte zu expandieren. 600 Menschen aus über 50 Nationen arbeiten inzwischen bei Teamviewer, 400 in Göppingen, über 100 in Florida.

Für das kleine Büro im Silicon Valley hat König eine ehemalige Microsoft-Führungskraft angeheuert, die dort für den Messaging-Dienst Skype verantwortlich war. „Die USA haben sich zu unserem wichtigsten Markt entwickelt“, sagt er. Zurzeit führt er Gespräche mit amerikanischen Unternehmen, die ihre eigenen Produkte mit der Teamviewer-Software verknüpfen wollen.

König hat das Wachstum weiter beschleunigt, auf 20 Prozent, aber der eigentliche Treiber soll IoT werden. Das Kürzel steht für „Internet of Things“, das Internet der Dinge, es beschreibt eine Welt, in der zunehmend alles mit allem vernetzt wird, Maschinen mit Menschen und Maschinen mit Maschinen. „Schon in wenigen Jahren ist IoT vermutlich größer als alles, was wir heute haben“, sagt der Teamviewer-Chef.

Das klingt erstaunlich, denn bislang ist das Internet der Dinge nicht viel mehr als ein Schlagwort. Als Beispiel für die künftige Vernetzung vieler Gegenstände wird gern der Kühlschrank genannt, der meldet, wenn die Milch alle ist, und gleich Nachschub bestellt. König hält diese Anwendung für „nicht sehr wahrscheinlich“.

Er hat seine eigene Sicht der Dinge. IoT sieht er gerade auf dem Gipfel des Hype-Cycle. Dieser Begriff, den eine amerikanische IT-Beraterin geprägt hat, beschreibt die Phasen einer technologischen Entwicklung. Demnach kommt nach dem Durchbruch der Hype, ihm folgt der Absturz ins Tal der Tränen, aus dem es dann langsam aufwärtsgeht. Bis IoT diesen Zyklus durchlaufen hat und in der Industrie angekommen ist, dauert es nach Königs Schätzung noch 10 bis 15 Jahre.

Diesen Zyklus will er durchbrechen, durch ganz einfache, schnell erfahrbare Lösungen auf der Basis der Teamviewer-Software, anwendbar „grundsätzlich überall, wo Sie keine Menschen vor Ort haben, sondern direkt aufs Gerät gehen“. Das Unternehmen verfügt über eine weltweite Infrastruktur mit einem Netzwerk von Servern. Die Verbindung sei absolut sicher, betont er.

Schon jetzt gibt es zahlreiche Anwendungen. Die Lachsfarm in Schottland startet den Fütterungsprozess aus der Ferne, in der Landwirtschaft werden Bewässerungsanlagen an- und abgeschaltet, Schneekanonen werden automatisch gesteuert und gewartet, Kassen von Franchise-Unternehmen zentral ge- und entsperrt. Über sogenannte Augmented-Reality-Brillen können Experten aus der Ferne mitsehen und dem weniger ausgebildeten Personal vor Ort Anweisungen geben. „Die Fantasie kennt keine Grenzen“, sagt König.

Gefragt ist auch die Fantasie der Kunden. Teamviewer fordert sie auf, ihre Probleme zu schildern. Die Mailing-Liste des Unternehmens umfasst 8 Millionen Adressen, über Social Media werden 200 Millionen Menschen erreicht.

König sieht in der eigenen Technologie aber auch eine Chance für die anderen Hidden Champions des Landes, die noch greifbare Güter fertigen: „Sie können so einfacher ihre Produkte in der digitalen Welt vernetzen.“

Irgendwann wird Permira aussteigen und Kasse machen, das ist das Geschäftsmodell von Private-Equity-Gesellschaften. Die durchschnittliche Haltedauer liegt bei fünf bis acht Jahren. Ein schneller Verkauf liege aber nicht in ihrem Interesse, sagt Permira-Deutschland-Chef Rockenhäuser: „Wir glauben, dass Teamviewer ein Unternehmen ist, aus dem man etwas sehr Großes machen kann.“

Armin Mahler

Mail: armin.mahler@spiegel.de