

**JOB SUCHEN, SINN FINDEN?
DAS MUSS DOCH
EIGENTLICH
ANDERS GEHEN.
GEHT'S AUCH.**

**IDEEN FÜR EINE NEUE
ARBEITSWELT**

Konzern-Kennzahlen

	Einheit	2018	2017 ⁹	2016	2015	2014
Gesamtumsatz ¹	in Mio. €	235,1	188,5	148,5	122,9	101,4
EBITDA reported	in Mio. €	75,2	61,3	47,9	36,6	29,2
EBITDA Marge reported	in %	32	33	32	30	29
EBITDA bereinigt	in Mio. €	75,2	61,3	47,9	36,6	31,6 ⁴
EBITDA Marge bereinigt	in %	32	33	32	30	31 ⁴
Konzernergebnis reported	in Mio. €	31,0	25,7	23,6	17,6	6,2
Konzernergebnis bereinigt	in Mio. €	30,1 ²	23,3 ³	23,6	17,6	15,7 ⁵
Ergebnis je Aktie (verwässert) reported	in €	5,51	4,56	4,19	3,15	1,10
Ergebnis je Aktie (verwässert) bereinigt	in €	5,35 ²	4,15 ³	4,19	3,15	2,80 ⁵
Reguläre Dividende je Aktie	in €	2,14 ⁸	1,68	1,37	1,03	0,92
Operativer Cashflow reported	in Mio. €	73,8	62,3	49,9	35,8	34,2
Operativer Cashflow bereinigt	in Mio. €	73,8	62,3	49,9	39,8 ⁶	34,2
Eigenkapital	in Mio. €	98,3	77,6	69,9	60,5	43,4
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	16,4	14,3	12,1	10,1	8,3
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	15,3	13,4	11,4	9,6	8,0
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	1.025	994	929	881	835
InterNations-Mitglieder	in Mio.	3,3	2,8			
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	135	124			
B2B E-Recruiting Kunden (D-A-CH)		21.720	19.296	17.031	17.930	17.197
davon B2B E-Recruiting (Subscription)		11.169	7.972	6.034		
B2B Advertising & Events Kunden (D-A-CH)		8.733	8.072	6.616	5.464 ⁷	2.196
Mitarbeiter		1.567	1.290	961	792	649

¹ Inkl. sonstige betriebliche Erträge

² Bereinigt um nicht-operative Erträge aus der Anpassung von Earn-out-Verpflichtungen in Höhe von 0,9 Mio. € bzw. 0,16 € je Aktie

³ Bereinigt um nicht-operativen Aufwand aus Unternehmenserwerben in Höhe von 2,4 Mio. € bzw. 0,41 € je Aktie

⁴ Bereinigt um den nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. €

⁵ Bereinigt um den nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. € sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. €

⁶ Aufgrund von Änderungen der IFRS-Richtlinien bei der Bilanzierung von Kaufpreisverpflichtungen aus Earn-outs bei Unternehmenskäufen ist die Auszahlung der Earn-outs (hier betreffend kununu) im operativen Cashflow zu erfassen. Der Effekt beträgt -3,9 Mio. €. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in der Berichtsperiode ohne den nicht-operativen kununu-Effekt beträgt entsprechend 39,8 Mio. €.

⁷ Änderung Zählweise nach Segmentzusammenlegung

⁸ Vorschlag an die Hauptversammlung (6. Juni 2019)

⁹ Rückwirkend angepasst nach IFRS 15/16

Inhalt

2 AN UNSERE AKTIONÄRE

2 Brief an unsere Aktionäre

6 Auf dem Weg zu New Work

18 Bericht des Aufsichtsrats

26 Der Vorstand

28 Der Aufsichtsrat

30 Die XING-Aktie

34 KONZERNLAGEBERICHT

35 Geschäft und Strategie

42 Corporate Social Responsibility (CSR)

44 Rahmenbedingungen
und Geschäftsentwicklung

60 Risikobericht

66 Prognose- und Chancenbericht

70 Vergütungsbericht

84 KONZERNABSCHLUSS

85 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

86 Konzernbilanz

88 Konzern-Kapitalflussrechnung

90 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

91 Konzernanhang

130 SONSTIGES

130 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

131 Bestätigungsvermerk des unabhängigen
Abschlussprüfers

138 Finanztermine

138 Impressum und Kontakt

XING ist das führende berufliche soziale Netzwerk im deutschsprachigen Raum

XING begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine mehr als 15 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. So können die Mitglieder auf Augenhöhe Kontakt aufnehmen und über Nachrichten in Verbindung bleiben. Im Stellenmarkt können sie den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht und mit den XING News Angeboten nicht nur auf dem Laufenden bleiben und mitdiskutieren, sondern sich auch über die Veränderungen und Trends der neuen Arbeitswelt informieren.

Anfang 2013 stärkte XING mit dem Kauf von kununu, der marktführenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, seine Position als Marktführer im Bereich Social Recruiting. 2017 hat XING seinen Wachstumskurs fortgesetzt: Mit Prescreen hat das Unternehmen den am stärksten wachsenden Anbieter eines Bewerbermanagementsystems in Europa übernommen und mit InterNations das weltweit größte Netzwerk für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten.

2003 gegründet, ist XING seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet.

Die Mitglieder tauschen sich auf XING mittels Millionen privater Nachrichten aus, sind in knapp 90.000 Gruppen aktiv oder vernetzen sich persönlich auf einem der mehr als 130.000 beruflich relevanten Events pro Jahr. XING ist an den Standorten Hamburg, Berlin, München, Barcelona, Valencia, Wien, Porto, Zürich und Boston vertreten.

WIR LEBEN NEW WORK

Brief an unsere Aktionäre von
Dr. Thomas Vollmoeller, CEO

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich freue mich, Ihnen die Zahlen für das Geschäftsjahr 2018 vorlegen zu können, das wir erneut erfolgreich abschließen konnten.

Die XING SE hat auch im vergangenen Jahr ihren Wachstumskurs weiter konsequent fortgesetzt. So stieg der Gesamtumsatz um 25 Prozent auf 235,1 Mio. € (Vorjahr: 188,5 Mio. €). Bereinigt um Effekte durch Akquisitionen der Firmen InterNations und Prescreen belief sich das Wachstum auf 21 Prozent. Alle Geschäftsbereiche haben zu diesem Wachstum beigetragen.

Der Geschäftsbereich B2C, der die Einnahmen aus Bezahlangeboten für Mitglieder ausweist, ist im vergangenen Jahr um 12 Prozent auf 99,9 Mio. € (89,5 Mio. €) gewachsen (akquisitionsbereinigt betrug der Zuwachs 5 Prozent). Zum ersten Mal war das Segment B2B E-Recruiting sowohl die größte Erlösquelle als auch der stärkste Wachstumstreiber der XING SE. Die innovativen Lösungen für Unternehmen, mit denen sie angesichts des immer stärker um sich greifenden Fachkräftemangels Talente finden und rekrutieren können, sorgten für einen Umsatz von 108,7 Mio. €, das sind 40 Prozent (bereinigt: 39 Prozent) mehr als im Vorjahr. Auch der Geschäftsbereich B2B Marketing Solutions & Events verzeichnete ein deutliches Wachstum. Der Umsatz legte hier um 22 Prozent auf 21,7 Mio. € zu. Das EBITDA konnte die XING SE um 23 Prozent auf 75,2 Mio. € (61,3 Mio. €) steigern, während das um einmalige Earn-out-Anpassungen bereinigte Nettoergebnis um 29 Prozent auf 30,1 Mio. € zulegen konnte.



XING-CEO Dr. Thomas Vollmoeller

25%

Steigerung des Gesamtumsatzes auf 235,1 Mio. €

1,9 Mio.

neue Mitglieder in 2018

XING, das führende berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum, konnte im vergangenen Jahr 1,9 Millionen neue Mitglieder willkommen heißen. Damit wuchs die Mitgliederbasis des Netzwerks bis Ende 2018 auf 15,3 Millionen an, davon nutzten mehr als 1,0 Millionen Menschen die kostenpflichtigen Mitgliedschaften von XING. Inclusive der XING Events-User hatte XING damit per Ende des Jahres 16,4 Millionen Nutzer. Auch der Geschäftsbereich XING E-Recruiting konnte im Berichtszeitraum mehr als 3.100 neue B2B-Unternehmenskunden mit Laufzeitverträgen gewinnen, sodass jetzt über 11.000 Unternehmen Fachkräfte auf der XING-Plattform rekrutieren. Sie sichern sich bequemen Zugang zur größten Talentplattform im deutschsprachigen Raum – und die XING-Mitglieder profitieren auf der anderen Seite von den beruflichen Chancen, die sich dadurch für sie ergeben.

Aber auch die anderen Marken unseres Unternehmens konnten 2018 zulegen. So hatte InterNations, das Netzwerk für Fachkräfte, die von ihren Arbeitgebern ins Ausland entsandt wurden, per Ende vergangenen Jahres 3,3 Millionen Mitglieder weltweit (ein Anstieg um 16 Prozent). Davon waren 135.000 zahlende Mitglieder. kununu, das führende Arbeitgeberbewertungsportal in Europa, konnte die Anzahl seiner Reviews auf 3,2 Millionen steigern und im vergangenen Jahr insgesamt durchschnittlich 4 Millionen Visits pro Monat erreichen. Der ATS-Anbieter Prescreen hat die Anzahl seiner Unternehmenskunden deutlich auf nunmehr 1.000 steigern können.

16,4 Mio.

XING-Nutzer insgesamt

40%

Wachstum im B2B
E-Recruiting in 2018

Wir sind mit dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2018 sehr zufrieden. Wir wachsen ungebremst, sowohl das Kerngeschäft von XING als auch das unserer Tochterfirmen haben sich sehr gut entwickelt. Wir verzeichnen auf allen Plattformen eine stark wachsende Nutzerzahl und bei sämtlichen Dienstleistungen für Unternehmen gewinnen wir immer mehr Kunden dazu. Die tektonischen Veränderungen der Arbeitswelt machen sich immer mehr bemerkbar – unsere Angebote rund um das Thema „New Work“ treffen den Nerv. Dabei geht es uns darum, unseren Mitgliedern dabei zu helfen, die berufliche Aufgabe zu finden, die ihnen etwas bedeutet, für die sie brennen, die zu ihrer individuellen Lebenssituation passt. Denn das ist für uns der Kern dessen, was wir in Anlehnung an die Gedanken des Philosophen Frithjof Bergmann „New Work“ nennen: Menschen zu befähigen das zu tun, was sie wirklich, wirklich tun wollen.

In Folge dessen haben Vorstand und Aufsichtsrat der XING SE im vergangenen Jahr beschlossen, unser Unternehmen in „New Work SE“ umzubenennen. New Work ist die Klammer, die all unsere Aktivitäten und Marken zusammenhält. New Work ist das Thema, für das wir uns seit Jahren engagieren. Denn es ist zwar ziemlich sicher, dass die Arbeitswelt in zehn, fünfzehn Jahren eine ganz andere sein wird als die heutige. Es ist aber keineswegs sicher, dass sie besser sein wird als die heutige. Wir bieten deshalb Plattformen und Veranstaltungsformate an, um die dringend nötige Diskussion zum Thema Zukunft der Arbeit voranzutreiben. Wir haben natürlich auch



„New Work ist die Klammer, die all unsere Aktivitäten und Marken zusammenhält. New Work ist das Thema, für das wir uns seit Jahren engagieren.“



„New Work ist der Dreh- und Angelpunkt unserer Aktivitäten – deshalb haben wir beschlossen, unser Unternehmen in ‚New Work SE‘ umzubenennen.“

nicht die Antworten auf alle Fragen, die dieses komplexe Thema aufwirft. Was wir aber können ist, Menschen zusammenzubringen und Räume zu bieten, in denen sie ihre unterschiedlichen Perspektiven austauschen und gemeinsam Antworten entwickeln können. Das tun wir regelmäßig, zum Beispiel mit unserer Konferenz „New Work Experience“, die am 7. März zum dritten Mal in der Elbphilharmonie in Hamburg stattgefunden hat.

New Work ist der Dreh- und Angelpunkt unserer Aktivitäten – deshalb der Namenswechsel. Unsere starken Produktmarken XING, kununu, InterNations, Prescreen etc. werden selbstverständlich weitergeführt, sodass Mitglieder, Nutzer und Kunden im Alltag von der Namensänderung nicht berührt sein werden. Allerdings werden sie erleben, dass wir unser Angebotsportfolio im Sinne von New Work weiter ausbauen werden. Das ist gut für unsere Mitglieder, gut für unsere Firmenkunden und gut für die Arbeitswelt als Ganze. Denn die individuellen Wünsche und Bedürfnisse des Einzelnen erhalten immer stärker Einzug in das, was wir „Arbeit“ nennen. Und das, finde ich, ist gut so.

In diesem Sinne: Bleiben Sie uns gewogen.

Ihr

Thomas Vollmoeller



ELBPHILHARMONIE

AUF DEM WEG ZU NEW WORK

Wie die XING SE sich konsequent für die
Arbeitswelt der Zukunft positioniert – und
sich dafür einen neuen Namen gibt.



Die Hamburger Elbphilharmonie war erneut Schauplatz der New Work Experience von XING.

N

„New Work ist viel mehr als ein buntes Potpourri aus Werkzeugen, aus denen Unternehmen ein paar passende auswählen können. New Work ist eine Philosophie, eine Weltanschauung, die Unternehmen leben sollten.“ Mit diesen Sätzen drückte Frédéric Laloux auf der New Work Experience von XING jenes Gefühl aus, das wohl die überwiegende Mehrheit der 2000 Teilnehmer der NWX19 in der Hamburger Elbphilharmonie verband.

NWX19

Diese Überzeugung, die Arbeitswelt fundamental zu ändern, und zwar nicht nur mit bunten Designhockern, spaßigen Teamevents und einer Prise Agilität, spürte man an jeder Ecke des imposanten Konzerthauses an der Elbe. Und wie vielfältig

die New Work Gemeinde, noch vor einigen Jahren die eher überschaubare Speerspitze einer Idee, geworden ist, war auch an den Namen der prominenten Redner auf der großen Bühne zu sehen: von Henkel-Personalvorstand Kathrin Menges bis Digitalpunk Sascha Lobo, von der US-Komponistin Nahre Sol bis Hirnforscher Gerald Hüther – die Bandbreite, mit der Wirtschaft, Kultur, Politik und Medien das Thema New Work mittlerweile für sich annehmen, ist bemerkenswert.

Auch Grünen-Politiklegende Joschka Fischer sprach, mal heiter, mal ernst, über Meilensteine und Erkenntnisse seines Berufslebens – inklusive seiner Zeit als Taxifahrer – und punktete beim Publikum mit einem sehr ehrlichen Eingeständnis: „Ich habe in meiner Zeit als hessischer Umweltminister alles falsch gemacht.“ Aber schließlich gehöre Scheitern und das Reflektieren darüber auch zu einem klassischen New Work Prozess.



Der Belgier Frédéric Laloux (hier mit XING-Kommunikationschef Marc-Sven Kopka) beeindruckte mit einer klugen, emphatischen Keynote.



„1830 wurde die soziale Frage gestellt,
1975 die neue soziale Frage – und
für 2020 brauchen wir die digitale
soziale Frage!“

Sascha Lobo



Digitalexperte Sascha Lobo
gab sich kämpferisch



„Wer sich auf unbekanntes Terrain wagt,
kann eine großartige Welt entdecken.“

Ricardo Semler

Der brasilianische
Unternehmer Ricardo
Semler forderte einen
Mentalitätswechsel
für New Work.



Kathrin Menges, Personalvorstand der
Henkel AG & Co. KGaA, sprach über die nach-
haltige Entwicklung im Personalmanagement.



Vom Taxifahrer bis zur Regierungsbank: Der ehemalige Außenminister Joschka
Fischer gab Einblicke in sein abwechslungsreiches Arbeitsleben.

Als der letzte Redner der NWX19, der brasilianische Unternehmer und New Work Vordenker Ricardo Semler, seinen Vortrag mit dem Appell „If you go out into the unknown, you'll find a great world to explore“, schloss, fand die im deutschsprachigen Raum größte Veranstaltung zur Zukunft der Arbeit einen stimmungsvollen wie würdigen Abschluss.

Aber es ging längst nicht nur um große Worte und bewegende Auftritte auf dieser New Work Experience. Gerade in den vielen interessanten Masterclasses, Best Cases-Präsentationen und Workshops zeigte sich, wie stark sich die Bewegung New Work verändert hat. Bei der ersten Ausgabe der NWX (vor gerade mal drei Jahren!) waren viele Programmpunkte noch geprägt von großen, aber in weiter Ferne liegenden Visionen oder kleinen, zarten Pflänzchen, die im Schutz von jungen, experimentierfreudigen Startups gediehen.



UMDENKEN IN SACHEN ARBEIT



Spannende Insights und produktive Diskussionen gab es bei den vielen NWX-Workshops und Best Cases Präsentationen.

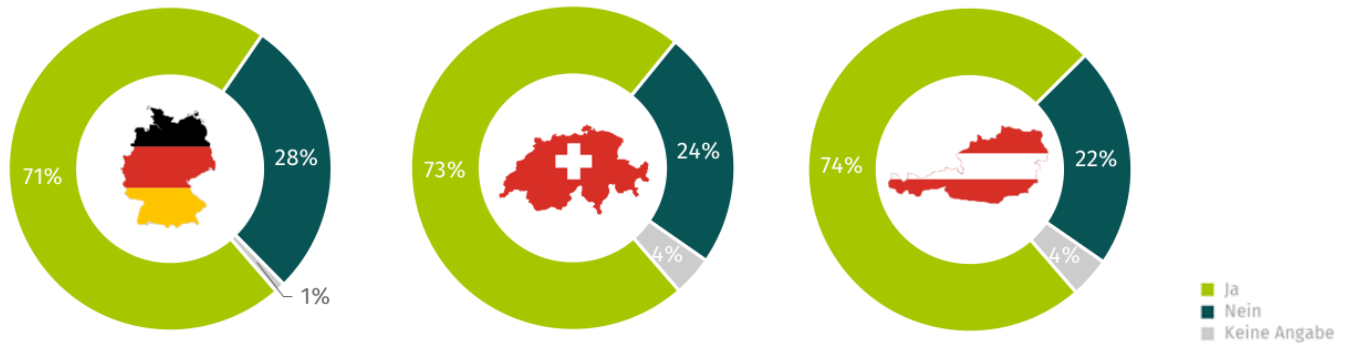
Mittlerweile aber haben die Faktoren, die ein Umdenken in Sachen Arbeit notwendig machen, noch mehr an Stärke gewonnen: So hat die Digitalisierung eine exponentielle Geschwindigkeit aufgenommen, durch die viele Prognosen hinsichtlich der technologischen Entwicklung schon jetzt überholt worden sind. Und der Wertewandel, der das einst eherne Paradigma „Leben, um zu arbeiten“ gegen ein „Leben und Arbeiten“ eintauscht, hat nicht mehr nur die Jüngeren, sondern auch immer mehr Angehörige älterer Generationen erreicht.

Als Reaktion darauf hat wiederum das Umdenken über die Wege, mit denen Arbeit gestaltet und umgesetzt werden kann, auf deutlich breiterer gesellschaftlicher Basis eingesetzt. Das belegen nicht nur die eindrucksvollen Präsentationen der New-Work-Aktivitäten von großen Konzernen auf der NWX19, sondern auch die signifikant vergrößerte Anzahl von Vertretern kleinerer und mittlerer Unternehmen auf dem Event.

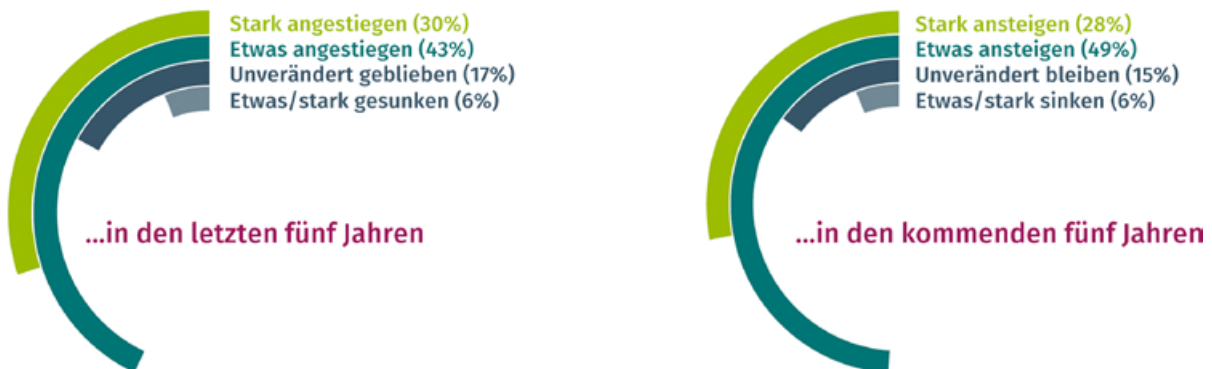
Denn die Zeichen stehen ja für alle Beteiligte auf fundamentale Veränderung: Ein Großteil der deutschen Unternehmen – ob Konzern, Mittelständler oder Kleinbetriebe – hat massiv mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. So können rund 40 Prozent der für eine XING-/Forsa-Studie befragten Personaler selbst hochdotierte Vakanzen nicht innerhalb einer angemessenen Zeit besetzen. Und die große Mehrheit der HR-Verantwortlichen rechnen damit, dass die Besetzungszeiten in den nächsten fünf Jahren weiter steigen werden.

Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften

Haben Sie Schwierigkeiten, Fachkräfte zu gewinnen?



Die Entwicklung der Time-to-Hire...



Quelle: forsa- und GIM-Befragung im Auftrag von XING E-Recruiting „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“ und White Paper von XING E-Recruiting „Was die Time-to-Hire für das Recruiting bedeutet“

„Die neue Arbeitswelt benötigt auch einen Paradigmenwechsel in den Personalabteilungen. Heute sind erstaunlicherweise viele Recruiter im Blindflug unterwegs und wissen gar nicht, welche ihrer Maßnahmen funktionieren. Das können sie sich in Zeiten des verschärften Fachkräftemangels schlicht und einfach nicht mehr leisten“, konstatiert David Vitrano, Vice President Marketing XING E-Recruiting.

„Wir empfehlen, die Chancen der Digitalisierung und auf Daten gestützte Erkenntnisse zu nutzen. Personaler können so lästige Routineaufgaben digitalisieren und sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren – die Auswahl der richtigen Mitarbeiter für das eigene Unternehmen.“

DER INNOVATIVE JOB- UND KARRIERE- DIENSTLEISTER STEHT BEREIT

Die XING SE hat all diesen Entwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr noch verstärkter Rechnung getragen, und steht als innovativer Dienstleister für alle Bereiche rund um Job und Karriere bereit. Neben dem weiteren Ausbau des Stellenmarktes, der für Jobsuchende und Bewerber noch komfortabler geworden ist, und neben mehr Jobangeboten jetzt auch unter anderem das zu erwartende Gehalt der ausgewählten Position präsentiert, wurden vor allem die B2B-Angebote nochmals deutlich erweitert.

Für Unternehmenskunden bietet XING mit seinen E-Recruiting-Lösungen nun eine ganze Reihe von Tools, die Personaler in Zeiten von Digitalisierung und Fachkräftemangel dabei unterstützen, gezielt die besten Talente zu finden und aktiv anzusprechen.

So wurde beispielsweise mit den „Recruiter Insights“ auf der „Zukunft Personal Europe“ in Köln ein zentrales und „smartes“ Cockpit vorgestellt, das alle relevanten Recruiting-Kennzahlen auf einen Blick zusammenfasst. Personaler werden damit in die Lage versetzt, übersichtlich und auf Knopfdruck zu reporten, ihren Recruiting-Mix noch effektiver auszugestalten und damit schneller ihre Kandidaten zu finden.

New Work Den Diskurs zu New Work gestalten

New Work Experience
(NWX) New Work Sessions
<http://nwx.xing.com> &
New Work Trendbook

XING Enable professionals to grow

15,5 Millionen Mitglieder
(Febr. 2019) bei adressierbarem Markt von 27 Millionen

kununu Ermöglicht Menschen, den richtigen Arbeitsplatz zu finden und ein besseres Arbeitsumfeld zu schaffen

3,2 Millionen Bewertungen
zu 855 Arbeitgebern

XING E-Recruiting Unternehmen bei der Einstellung der besten Mitarbeiter unterstützen

>20.000 Unternehmen suchen Kandidaten
mit adressierbarem Markt von >55.000

Prescreen Umfassendes Bewerbermanagement

1.000 Unternehmen verwalten ihre
HR-Workflows mit Prescreen

kununu engage Unternehmenskultur und Mitarbeiterengagement verbessern

XING Marketing Solutions Gibt Unternehmen die Möglichkeit, ihre Arbeitgebermarke zu bewerben und zu stärken

>60 Millionen monatliche
Visits (Jan. 2019)

HalloFreelancer Plattform, mit der Unternehm- en und Freelancer schnell, bequem und auf Augenhöhe in Kontakt treten können

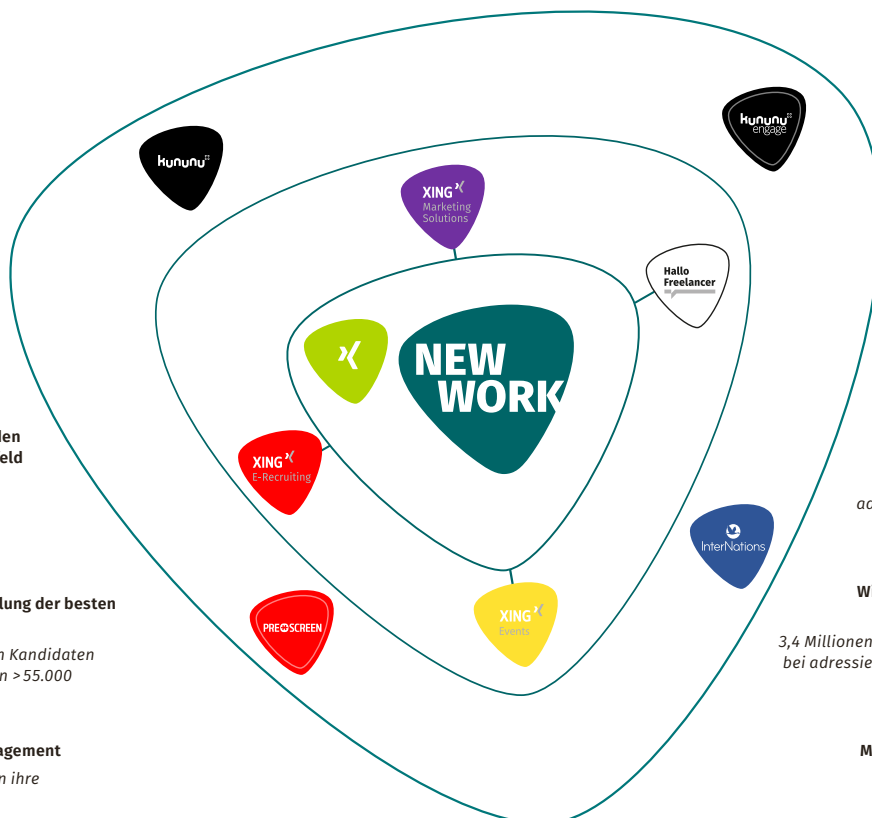
450.000 Freelancer auf XING mit
adressierbarem Markt von 1,4 Mio.

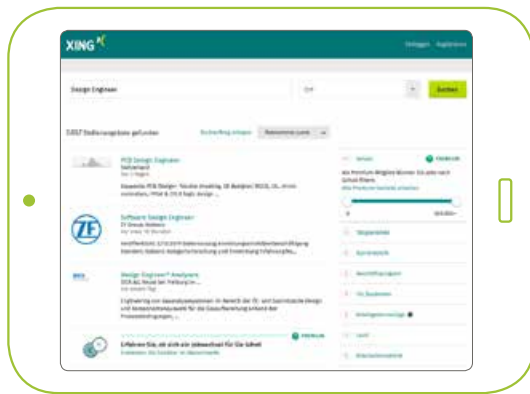
InterNations Wir machen das Leben im Ausland zu einer großartigen Erfahrung

3,4 Millionen Expats & Global minds weltweit
bei adressierbarem Markt von >60 Millionen

XING EVENTS Menschen in der Nähe inspirieren

127.000 Events im Jahr 2018
mit ca. 800.000 Teilnehmern





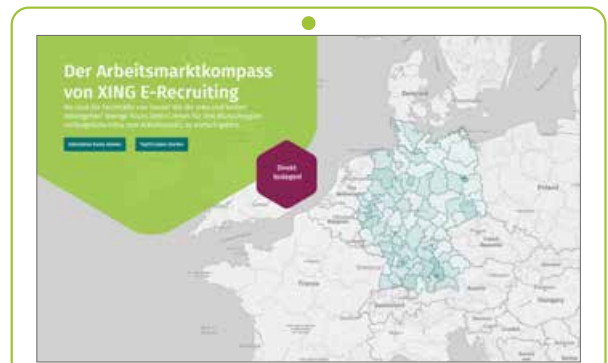
Ebenfalls auf der Kölner Leitmesse vorgestellt wurde ein neues integriertes Bewerbermanagementsystem, das Recruitern auf der Suche nach Talenten und Führungskräften einen einfachen Zugang zu den potentiell besten Kandidaten unter den fast 15 Millionen XING-Mitgliedern. Dieses entstand in Zusammenarbeit mit Prescreen, einem Spezialisten für Bewerbermanagementlösungen, der seit Sommer 2017 zur XING-Unternehmensgruppe gehört.

Ein sehr interessanter Beleg dafür, wie kreativ und innovativ man das Thema Personalarbeit ebenfalls umsetzen kann, ist auch der „Arbeitsmarktkompass von XING E-Recruiting“. Dieser ermöglicht es Personalern, aber auch allen anderen, die sich für das Thema interessieren, umfangreiche Recherchen zur Arbeitswelt anzustellen: Welche Jobprofile werden in der DACH-Region gerade am stärksten gesucht? Welches sind die beliebtesten Arbeitgeber und Fachkräfte? Wo sind die Fachkräfte von heute? Wo die Jobs und besten Arbeitgeber?

Diese ganz spezielle „Landkarte“, die unter arbeitsmarktkompass.xing.com verfügbar ist, speist sich übrigens aus einem perfekten Data-Mining: In die Statistik fließen Informationen der mehr als 15 Millionen XING-Mitglieder, aus über 800.000 Stellenanzeigen des XING Stellenmarktes und aus fast drei Millionen kununu-Arbeitgeberbewertungen zusammen. Aber nicht nur die konsequente Weiterentwicklung der Produktpalette gehört heute zu einem erfolgreichen Unternehmen. Auch in Sachen strategischer Positionierung und Imageaufbau setzte XING im Geschäftsjahr 2018 den eingeschlagenen Kurs fort – und ein ganz besonderes i-Tüpfelchen noch obendrauf.

Seit der Gründung des XING-Ideenlabors im Mai 2013, einer Initiative von CEO Thomas Vollmoeller und dem ehemaligen Telekom-Personalvorstand Thomas Sattelberger, hat das Unternehmen – wie damals versprochen – einen Dialog über die Zukunft der Arbeitswelt in Gang gesetzt, der „nicht an ideologischen Grenzen oder Denkmustern von Fachdisziplinen haltmacht“ und „alle betroffenen gesellschaftlichen Akteure involviert“.

XING hat sein Angebot für Jobsuchende und -anbieter weiter ausgebaut.



Dabei ist die New Work Experience das wichtigste, aber beileibe nicht das einzige Dialog-Format, mit dem XING sich als Diskussionspartner Nummer Eins zu diesem Thema etabliert hat. So erfahren etwa die New Work Sessions, ein offenes, an Barcamps angelehntes Konferenzformat, das nun mehrmals im Jahr stattfindet, einen immer größeren Zulauf.

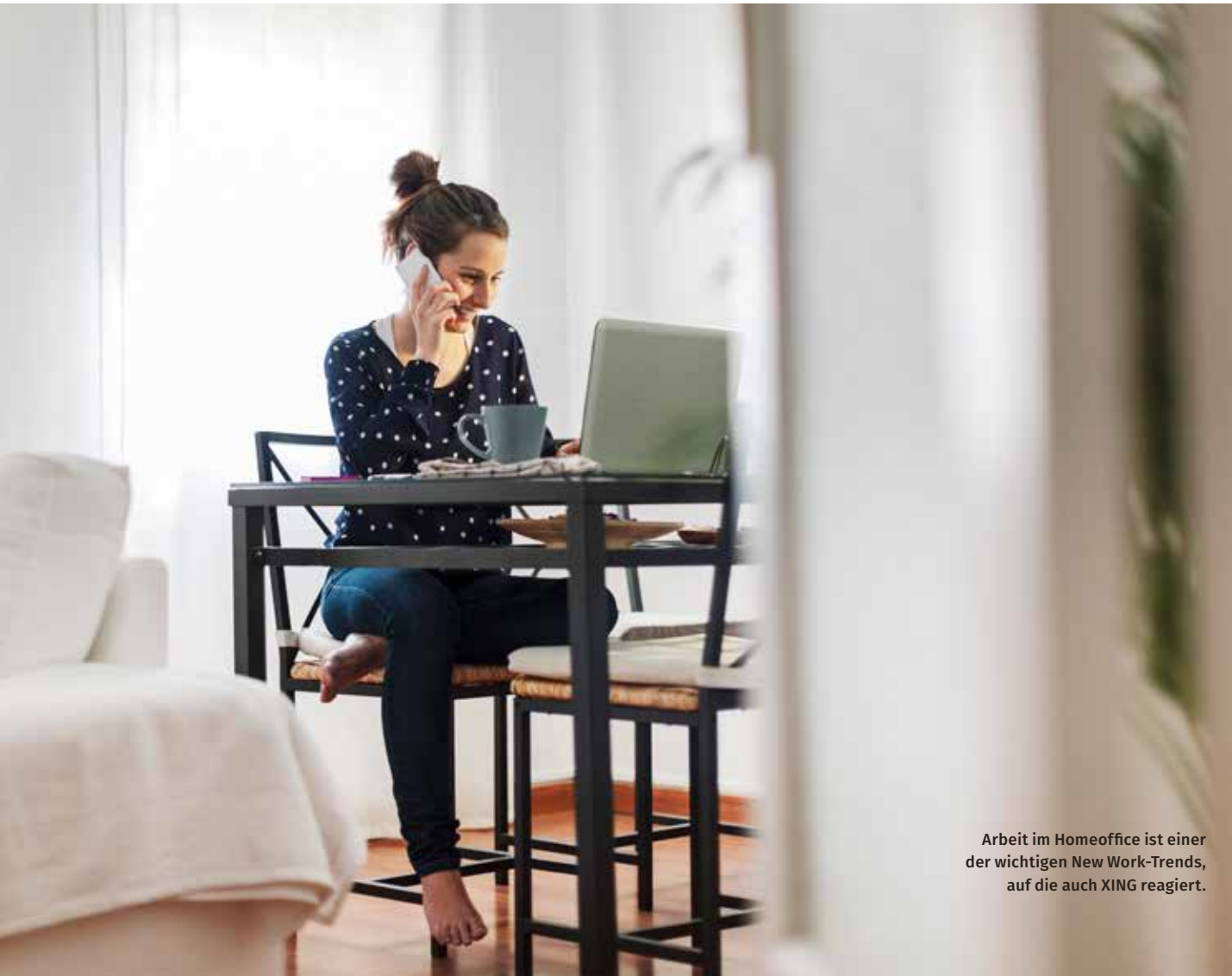
In der Eventreihe treffen sich Experten und Praktiker aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Verwaltung, Gesellschaft und Kreativwirtschaft, zum Austausch über neue Arbeitsmodelle, teilen Praxisbeispiele, diskutieren über Herausforderungen. Bei den Sessions, die oft an originellen Schauplätzen stattfinden, bestimmen die Teilnehmer das Programm, eine Mischung aus Impulsvorträgen und Best Practice-Workshop, aktiv mit. Damit sind die New Work Sessions ein weiteres Beispiel für das erfolgreiche Eventprogramm, mit dem unterschiedliche XING-Units den direkten Kontakt zu Kunden und Interessierten suchen und finden.

Flankiert durch einen stetigen Ausbau der Content-Aktivitäten, die mittlerweile ein stattliches Publikum erreichen und auch publizistisch etabliert sind, wurde so in einer breiten Öffentlichkeit das Bewusstsein dafür geschaffen, dass die XING SE im deutschsprachigen Raum ein prägender Treiber der New-Work-Bewegung ist.

„Arbeit sollte kein lästiger, schlechter Teil des Lebens sein, sondern ein wichtiger und identitätsstiftender Bestandteil.“

Thomas Vollmoeller fasst diese Strategie so zusammen: „Wir haben uns in den vergangenen Jahren erfolgreich im Sinne unserer Vision ‚For a better working life‘ positioniert. Wir helfen unseren Mitgliedern, von den radikalen Veränderungen der Arbeitswelt zu profitieren. Wir unterstützen sie darin, dass sie so arbeiten können, wie das zu ihren Lebensentwürfen und zu ihren individuellen Wünschen passt.“

Und das, so Vollmoeller weiter, „weil wir daran glauben, dass Arbeit nicht ein lästiger, schlechter Teil des Lebens sein sollte, sondern ein wichtiger und identitätsstiftender Bestandteil. Deshalb helfen wir Menschen dabei, ein besseres Arbeitsleben zu führen. New Work ist somit gleichsam das Leitmotiv für alles, was wir als Unternehmen tun. Und dafür stehen wir bald auch mit unserem neuen Firmennamen, als New Work SE.“



Arbeit im Homeoffice ist einer der wichtigen New Work-Trends, auf die auch XING reagiert.

UMFIRMIERUNG IN NEW WORK SE



„Wir werden unsere Bemühungen sogar noch intensivieren, die Arbeitswelt ein bisschen transparenter, menschlicher, bunter zu machen“

Dr. Thomas Vollmoeller

Unsere Umfirmierung, die im Juni auf der Hauptversammlung von den Aktionären beschlossen werden soll, solle als „weithin sichtbare Klammer um all unsere Aktivitäten“ dienen, so Vollmoeller. Denn das Unternehmen XING SE vereinige ja mittlerweile viel mehr, als die reine Plattform XING. Das mache einen neuen Namen nötig. Vollmoeller erklärt: „Wir fühlen uns dem Diktum von Frithjof Bergmann verbunden, dem heute 88-jährigen Philosophen, der den Begriff „New Work“ geprägt hat und darunter Arbeit versteht, „die man wirklich, wirklich tun will“. Das sei das Ziel aller Angebote der XING SE. „Und deshalb lag der neue Name New Work SE für uns sehr nah.“

Dabei behalten alle Produktmarken wie XING, kununu, Prescreen oder InterNations ihre Namen, die Umfirmierung betrifft nur das Unternehmen. „Aber wir werden unsere Bemühungen sogar noch intensivieren, die Arbeitswelt ein bisschen transparenter, menschlicher, bunter zu machen“, so Vollmoeller.

Was sind nun die Herausforderungen in dieser zukünftigen Arbeitswelt, mit denen die New Work SE in den nächsten Jahren und Jahrzehnten konfrontiert sein wird?

Da wäre zum einen das Megathema Lebenslanges Lernen: Mehr als jeder zweite Beschäftigte in Deutschland muss in den kommenden Jahre zurück auf die (Weiterbildungs-)Schulbank, um sich auf die Arbeit der Zukunft vorzubereiten. Das bislang erlernte Wissen reiche vielfach nicht aus, analysiert das Weltwirtschaftsforum (WEF) in der Studie „Die Zukunft der Arbeitsplätze 2018“. Die Fortbildung der Mitarbeiter gehöre zu den Hauptaufgaben der Unternehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

„Ohne eine aktive Schulungsstrategie werden ganze Wirtschaftszweige und die dort beschäftigten Menschen bei der sogenannten „vierten industriellen Revolution“, der umfassenden Digitalisierung der Wirtschaft den Kürzeren ziehen“, so WEF-Studienleiterin Saadia Zahidi.

Auf Unternehmen und Mitarbeiter kommt also ein enormer Schulungsaufwand zu: Fast jeder dritte Arbeitnehmer in Deutschland wird mehr als drei Monate weitergebildet werden müssen, zehn Prozent sogar mehr als ein Jahr, erwarten die befragten Personalmanager. Der Bedarf an speziellen Dienstleistungen in diesem Bereich wird immens werden, sicher auch ein Feld, das die New Work SE sehr genau beobachten wird.

Und noch auf einen anderen, ebenso wichtigen Trend gilt es zu reagieren als führendes Unternehmen in Sachen Arbeit der Zukunft. Denn auch der Aufstieg der freiberuflichen Beschäftigungsformen ist ein direktes Resultat der rasanten Veränderungen der Arbeitswelt. Begünstigt durch die Digitalisierung und ihre neuen, flexiblen Arbeitsmöglichkeiten einerseits und dem Wunsch, sein Berufsleben nicht mehr nach klassischen „Kaminkarrieren“-Muster zu gestalten, wird für immer mehr Menschen freies Arbeiten zur attraktiven Option.

So hat sich in Deutschland die Zahl der Freiberufler in den vergangenen zwanzig Jahren mehr als verdoppelt. Auf dem EU-Arbeitsmarkt sind Freiberufler die am schnellsten wachsende Gruppe. Und in den USA gehen Experten sogar davon aus, dass bis 2027 jeder zweite Berufstätige Freelancer sein wird.

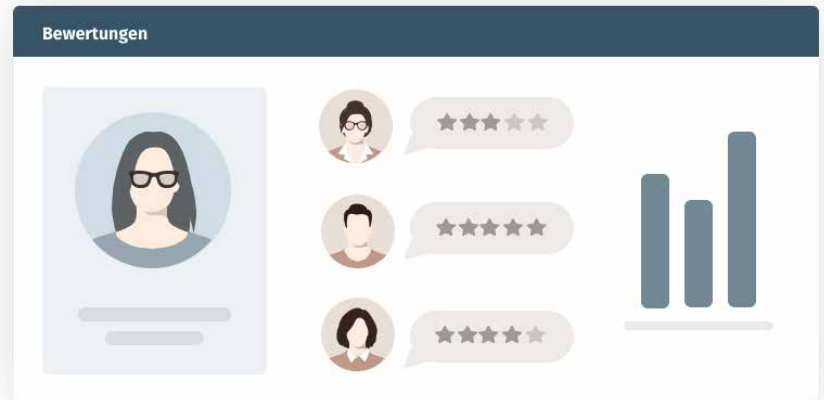
FREELANCER SPIELEN EINE IMMER GRÖSSERE ROLLE



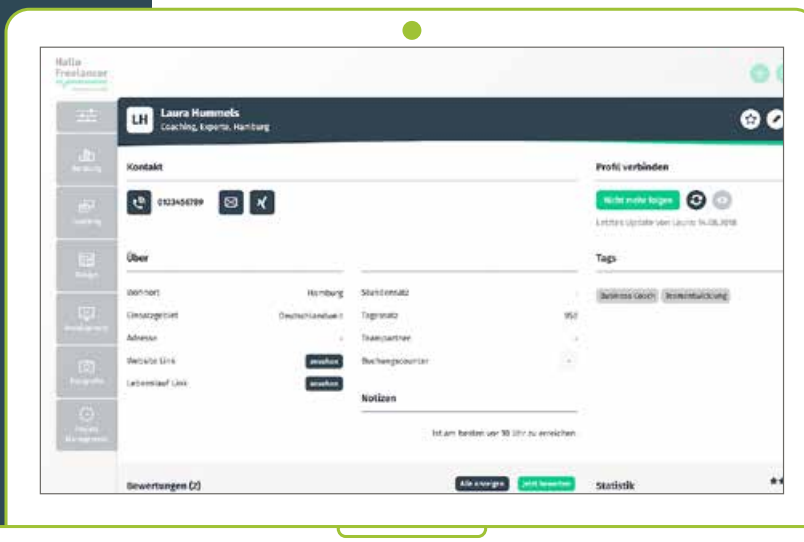
Der Wandel fordert von Unternehmen Flexibilität und Anpassungsfähigkeit – genau das bringen Freiberufler mit.

Für Unternehmen ist diese Entwicklung sowohl mit Chancen als auch mit Herausforderungen verbunden. In vielen Bereichen zwingt sie der Fachkräftemangel schlichtweg dazu, auf Freelancer auszuweichen. Gleichzeitig bedeutet der Wandel der Arbeitswelt auch mehr Projektarbeit, wechselnde Kundenbedürfnisse und agile Teams, von den Unternehmen wird Flexibilität und Anpassungsfähigkeit gefordert. Freelancer versprechen diese Flexibilität von Haus aus. So spielen Freelancer für 45 Prozent der deutschen Unternehmen bereits eine „große bis sehr große Rolle“.

Mit der Plattform „HalloFreelancer“ bietet XING seit kurzem ein innovatives Tool für den boomenden Freiberuflermarkt.



Viele sinnvolle Details – wie die Bewertungsfunktion – erleichtern Projektverantwortlichen die Suche nach dem besten Freelancer.



**Hallo
Freelancer**
Ein Service von XING

Freiberufler und Selbstständige können sich potentiellen Auftraggebern bestmöglich präsentieren.

Um diesen stark wachsenden Markt zu bedienen, hat XING im August 2018 die Plattform „HalloFreelancer“ gelauncht und entwickelt sie seitdem kontinuierlich weiter. Mit dem neuen Angebot werden Unternehmen und Freelancer gleichermaßen unterstützt, unter anderem sorgt ein ausgeklügeltes Matching-System dafür, dass Firmen schnell passende und verfügbare Experten für jedes Thema finden.

Und schließlich wird XING nach der Neu-Fokussierung des „Brand Studios“ im Sommer diesen Jahres nun erstmalig einen Rundum-Service für all jene Unternehmen bieten, die sich in der neuen Arbeitswelt und für den damit verbundenen „War for Talents“ als Arbeitgeber bestmöglich präsentieren wollen. Die Palette der Dienstleistungen des Brand Studios reichen dann von der Content-Beratung und -Erstellung bis zur Platzierung der Inhalte auf den reichweitenstarken XING-Portalen – ein Angebot, das in diesem Umfang niemand anderes versprechen kann.

Ob bei der Entwicklung neuer Produkte oder dem Ausbau alter Stärken – das Unternehmen New Work SE, formerly known as XING, sieht sich für die Arbeitswelt von morgen gut gerüstet.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

ich freue mich, dass XING im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 erneut ein sehr erfolgreiches Jahr verzeichnen konnte. Vorab die wesentlichen Nachrichten: Wir konnten den Umsatz aufgrund eines starken Wachstums in allen Segmenten um 25 Prozent auf 235,1 Mio. € steigern. Das operative Ergebnis stieg auf 75,2 Mio. € an. Der große Erfolg des Geschäftsjahres 2018 ermöglicht es der Gesellschaft, den Aktionären auch in diesem Jahr eine attraktive Dividende auszuschütten.

Auch jenseits der Financials gibt es für 2018 wieder viel Erfreuliches zu berichten:

Die XING-Plattform konnte erneut ein anhaltend starkes Mitgliederwachstum verzeichnen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir erstmals die Marke von 15 Millionen Mitgliedern überschritten. Wir sind damit im Markt der Karrierenetze im deutschsprachigen Raum klar führend. Die mit diesem Geschäftszweig generierten Mitgliedschaftsumsätze bilden weiterhin ein stabiles, wachsendes Rückgrat für die Gesellschaft. Auf dieser Basis hat das Management in den vergangenen Jahren viele andere lukrative Geschäfte entwickelt, die seitdem zum großen Erfolg von XING beitragen. Die damit einhergehende Diversifizierung trägt auch in 2018 Früchte. So ist unser E-Recruiting-Bereich, der unter anderem ein Portfolio von Softwarelösungen für die Personalsuche und das Personalmanagement von Unternehmen vertreibt, in 2018 wiederum sehr stark gewachsen. Auch andere Geschäfte des Unternehmens jenseits der XING-Karriereplattform prosperieren. Insgesamt werden heute 57 Prozent der Konzernumsätze außerhalb von Mitgliedschaftsumsätzen erwirtschaftet.

Die damit einhergehende Produktdiversifizierung der XING-Gruppe hat das Management der Gesellschaft veranlasst, den einzelnen Marken des XING-Universums größere Bedeutung beizumessen. Wir sind heute viel mehr als das Karrierenetzwerk. Alle Geschäftszweige eint unsere Vision „For a better working life“. Alle Geschäfte des Unternehmens zahlen positiv auf die sich aus demografischer Entwicklung, Fachkräftemangel und Digitalisierung ergebende neue Arbeitswelt, auf „New Work“, ein. Dem trägt das Management nun Rechnung. Wie Sie der Presse entnehmen konnten, werden Vorstand und Aufsichtsrat den Aktionären für die im Juni

Stefan Winners,
Vorsitzender des
Aufsichtsrats



stattfindende Hauptversammlung vorschlagen, die XING SE in „New Work SE“ umzubenennen. Die bekannte Marke „XING“, die das Online-Karrierenetzwerk und die darauf aufbauenden Geschäfte umfasst, bleibt natürlich bestehen. Die Umbenennung macht aber deutlich, dass wir auch künftig Geschäfte entwickeln werden, die jenseits des Online-Netzwerks auf das Thema „New Work“ einzahlen.

Mit der Akquisition der Assets der asap.industries GmbH konnten wir die Technologie erwerben, um noch im abgelaufenen Geschäftsjahr unser neues Produkt „Hallo Freelancer“ auf den Markt zu bringen. Durch unsere Matching-Plattform für Freelancer und Unternehmen bauen wir unser Geschäft auf dem ständig wachsenden Markt für die Vermittlung von Freelancern aus.

Wir als Aufsichtsrat haben die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben im abgelaufenen Geschäftsjahr mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Wir standen dem Vorstand bei der Leitung des Unternehmens stets beratend zur Seite und haben die Geschäftsführung des Vorstands auf der Grundlage von schriftlichen und mündlichen Vorstandsberichten sowie gemeinsamen Sitzungen sorgfältig überwacht. Anette Weber als Vorsitzende des Prüfungsausschusses und ich standen außerdem durch regelmäßig stattfindende Telefonkonferenzen und Besuche der Gesellschaft vor Ort in engem Austausch mit dem Vorstand.

Der Vorstand hat uns über die Geschäftspolitik und -strategie, die relevanten Aspekte der Unternehmensplanung (einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung), den Gang der Geschäfte, die laufende Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung, die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft und des Konzerns einschließlich der Risikolage und

des Risikomanagements, die konzernweite Compliance sowie über die für die Gesellschaft und den Konzern wichtigen Entscheidungen und Geschäftsvorgänge regelmäßig und zeitnah informiert. Die Berichterstattung durch den Vorstand erfolgte dabei auf Wunsch bzw. ausdrückliche Nachfrage durch uns anlassbezogen sowie periodisch nach Maßgabe der vom Aufsichtsrat für den Vorstand erlassenen Geschäftsordnung.

Daneben zogen wir auch im Geschäftsjahr 2018 bei Bedarf externe Berater und Sachverständige sowie Mitarbeiter aus verschiedenen Unternehmensbereichen zu unseren Beratungen hinzu. In sämtliche Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurden wir vom Vorstand frühzeitig eingebunden. Außerdem lagen uns nach der Geschäftsordnung für den Vorstand alle zustimmungspflichtigen Geschäfte vor. Diese wurden nach eingehender Prüfung und Erörterung mit dem Vorstand von uns sämtlich einstimmig genehmigt.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht verändert.

Somit gehören dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung aus sechs Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat zum Bilanzstichtag unverändert Anette Weber, Dr. Johannes Meier (Stellvertretender Vorsitzender), Dr. Jörg Lübcke, Dr. Andreas Rittstieg, Jean-Paul Schmetz und ich als Vorsitzender an.

Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung und § 6 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats aus der Mitte des Aufsichtsrats gebildeten, aus drei Mitgliedern bestehenden Prüfungsausschuss gehörten im Berichtsjahr Anette Weber (Vorsitzende), Dr. Andreas Rittstieg und Dr. Jörg Lübcke an.

Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung und § 7 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eingesetzten Technikausschuss gehörten im Berichtsjahr Jean-Paul Schmetz (Vorsitzender), Dr. Johannes Meier und ich an.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen (je eine pro Quartal) sowie eine Strategietagung statt. Darüber hinaus gab es vier Beschlussfassungen im schriftlichen Umlaufverfahren. Anette Weber hat in unserer Sitzung am 22. November entschuldigt gefehlt. Im Übrigen haben jeweils alle im Amt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats an sämtlichen Sitzungen und Beschlussfassungen teilgenommen. In jeder Präsenzsitzung wurden intensiv der aktuelle Geschäftsverlauf und wesentliche Unternehmenskennzahlen erörtert.

Im Berichtsjahr haben wir uns mit folgenden Schwerpunktthemen befasst:

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 23. März wurden der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der Abhängigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2017 ausführlich erörtert. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach ausführlichen Erläuterungen des Abschlussprüfers wurde der Jahresabschluss 2017 vom Aufsichtsrat festgestellt. Zu den weiteren wesentlichen Beschlussgegenständen dieser Sitzung gehörte die Zustimmung des Aufsichtsrats zum Vorschlag des Vorstands über die Gewinnverwendung sowie zum an die Hauptversammlung zu richtenden Vorschlag der Verwaltung der Gesellschaft über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018. Dabei sind wir den erarbeiteten Empfehlungen des Prüfungsausschusses gefolgt und haben der Hauptversammlung vorgeschlagen, das Prüfmandat 2018 wieder an PricewaterhouseCoopers zu vergeben. Ferner billigten wir die geplanten Tagesordnungspunkte und Beschlussgegenstände für die Hauptversammlung am 16. Mai 2018. Außerdem beschäftigten wir uns mit den Projekten der Suche nach einer geeigneten neuen Konzernzentrale in Hamburg sowie zum Management des weiteren Wachstums der Organisation.

In der Sitzung am 15. Mai 2018 stimmten wir der Beendigung der Vorstandsbestellung von Herrn Timm Richter zu und bestellten Dr. Patrick Alberts als CPO zum neuen Mitglied des Vorstands. Wir beschäftigten uns ferner mit dem Stand des Geschäfts in der Schweiz, erneut mit der Suche nach einem neuen Standort für die Konzernzentrale sowie dem Management-Projekt für das weitere Wachstum. Wir stimmten außerdem einem Mietvertrag über die Bürofläche für unseren neuen Standort in Porto zu. Schließlich bereiteten wir die Hauptversammlung der Gesellschaft am Folgetag vor.

Im Rahmen der jährlichen Strategietagung von Vorstand und Aufsichtsrat am 4. Juli 2018 erörterten wir die weitere strategische Entwicklung der Gesellschaft.

In der Aufsichtsratssitzung am 18. September 2018 ließen wir uns erneut intensiv über das Projekt zur Standortsuche berichten. Weiteres Thema der Sitzung war die für 2019 geplante Umfirmierung der Gesellschaft in „New Work SE“, die den Zweck verfolgt, allen Aktivitäten des XING-Konzerns unter dem New Work-Gedanken ein gemeinsames Dach jenseits der Marke XING, die für das Karrierenetzwerk steht, zu geben. Wir befassten uns außerdem mit potenziellen M&A-Projekten und weiteren Kerninitiativen der Gesellschaft sowie mit der künftigen B2C-Strategie. Schließlich genehmigten wir den Erwerb der bisher von einem Joint Venture-Partner gehaltenen Anteile an der kununu US LLC und stimmten außerdem der Verschmelzung der XING News GmbH auf die XING SE zu.

In der Sitzung vom 22. November 2018 wurde intensiv über M&A-Projekte der Gesellschaft diskutiert. Außerdem befassten wir uns mit dem Status der strategischen Kerninitiativen des Vorstands für 2018 und der geplanten Initiativen für 2019, der Reorganisation und der Strategie des B2C-Geschäftsbereichs sowie den geplanten Maßnahmen zum weiteren Wachstum des B2B-Bereichs. Schließlich beschäftigten wir uns mit den Projekten zum Management des weiteren Wachstums, der geplanten Umfirmierung der Gesellschaft sowie der Standortsuche für die Konzernzentrale. Wir stimmten den hierfür erforderlichen Beschlüssen ebenso zu wie, nach eingehender Diskussion, dem durch den Vorstand vorgelegten Budget 2019 und dem Dreijahres-Plan 2019 – 2021.

Außerhalb der geschilderten Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats wurden dringliche Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. So stimmten wir am 11. Januar 2018 nach eingehender Befassung der strukturellen Anpassung der variablen Vergütung des Vorstands zu. Einzelheiten dazu können Sie dem Vergütungsbericht entnehmen. Am 16. Mai 2018 genehmigten wir den Abschluss eines Memorandum of Understanding mit einer unter anderem vom seinerzeitigen Vorstandsmitglied Herrn Timm Richter zu gründenden Gesellschaft über eine Zusammenarbeit nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand, die für XING ein Produkt zur Ermittlung von Unternehmenskulturen entwickeln soll, welches XING später an seine Kunden vertreiben möchte. Am 21. Juni 2018 stimmten wir dem Kaufvertrag über die Assets der asap.industries GmbH zu. Am 30. September 2018 genehmigten wir schließlich den Abschluss eines Mietvertrags über zusätzliche Büroflächen in Hamburg.

SITZUNGEN DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES

Der Prüfungsausschuss kam im vergangenen Jahr zu insgesamt vier Präsenzsitzungen, am 19. Februar, am 22. März, am 18. September und am 21. November 2018, zusammen. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses, erörterte die prüfungsrelevanten Themen mit dem Abschlussprüfer und setzte sich mit dem internen Kontroll- und Risikomanagement auseinander. Der Prüfungsausschuss holte die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex ein und befasste sich mit dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für die Hauptversammlung 2018. Weiterhin wurden die Beschlüsse zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag für den Aufsichtsrat vorbereitet. Ferner wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2018 besprochen und mit dem Abschlussprüfer festgelegt.

Ständige Themen der Sitzungen des Prüfungsausschusses waren zudem die Überwachung des bestehenden Risikomanagementsystems, der Rechnungslegung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Compliance-Systems sowie der Prüfungstätigkeit des Abschlussprüfers.

Außerhalb der Präsenzsitzungen fanden ferner regelmäßige Besprechungen zwischen dem Prüfungsausschuss und dem Vorstand hinsichtlich des Geschäftsverlaufs statt und der Prüfungsausschuss stand auch sonst außerhalb der Präsenzsitzungen bei Bedarf jederzeit beratend zur Verfügung.

SITZUNGEN DES TECHNIKAUSSCHUSSES

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hielt der Technikausschuss vier Sitzungen ab. Am 22. März, am 15. Mai, am 18. September und am 21. November 2018 befasste er sich mit Themen der Tech-Organisation der Gesellschaft. Dem Ausschuss wurden Produktinnovationen und laufenden Implementierungsprozesse, hier insbesondere neue Systeme für Kollaboration und Kommunikation im Unternehmen, vorgestellt und kontinuierlich über die wichtigsten internen technischen Projekte Bericht erstattet. Auch im Übrigen war die IT-Sicherheit regelmäßiger Gegenstand der Sitzungen, vor allem vor dem Hintergrund der im Mai 2018 in Kraft getretenen Datenschutz-Grundverordnung und der hierfür ergriffenen umfangreichen Maßnahmen der Gesellschaft. Der Technikausschuss und seine Mitglieder berieten den Vorstand auch außerhalb der Präsenzsitzungen zu technologierelevanten Themen.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES 2018

Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hat den vom Vorstand nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Jahresabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018 der XING SE geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht der XING SE für das Geschäftsjahr 2018 wurden ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen. Der vom Vorstand wegen der bestehenden Mehrheitsbeteiligung der Burda Digital GmbH an der XING SE zu erstellende Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG wurde vom Abschlussprüfer uneingeschränkt wie folgt bestätigt: „Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind, und
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss, einschließlich des Konzernlageberichts und des Lageberichts, der Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 20. März 2019 und des Aufsichtsrats am 21. März 2019 zur Prüfung vorgelegen. Sie wurden intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an Beratungen zu den Vorlagen im Prüfungsausschuss und im Aufsichtsrat teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Sie standen dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse erörterten Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands. Darüber hinaus wurden insbesondere die Ergebnisse der Prüfungen des Abschlussprüfers zu den festgelegten Prüfungsschwerpunkten mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer diskutiert.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht sowie den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und stimmte in seiner Sitzung am 21. März 2019 nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und des Konzernlageberichts der XING SE sowie dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der XING SE gebilligt. Der Jahresabschluss der XING SE ist damit festgestellt.

Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands hat sich der Aufsichtsrat nach intensiver Prüfung und Abwägung sämtlicher Argumente angeschlossen. Damit wird der kommenden Hauptversammlung am 6. Juni 2019 die Ausschüttung einer Regeldividende in Höhe von 12,0 Mio. € oder 2,14 € je Aktie sowie einer Sonderdividende in Höhe von 20,0 Mio. € oder 3,56 € je Aktie vorgeschlagen.

CORPORATE GOVERNANCE

Über die Corporate Governance der XING SE berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations. Vorstand und Aufsichtsrat haben turnusgemäß entsprechend den gesetzlichen Vorgaben die jährliche Entsprechenserklärung abgegeben. Der Wortlaut der Entsprechenserklärung sowie weitere Angaben nach § 289a HGB sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht. Die XING SE folgt mit wenigen Ausnahmen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integralem Bestandteil der Unternehmensführung.

INTERESSENKONFLIKTE

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine Themen und Vorgänge, bei denen es potenziell Interessenkonflikte bei den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat hätte geben können.

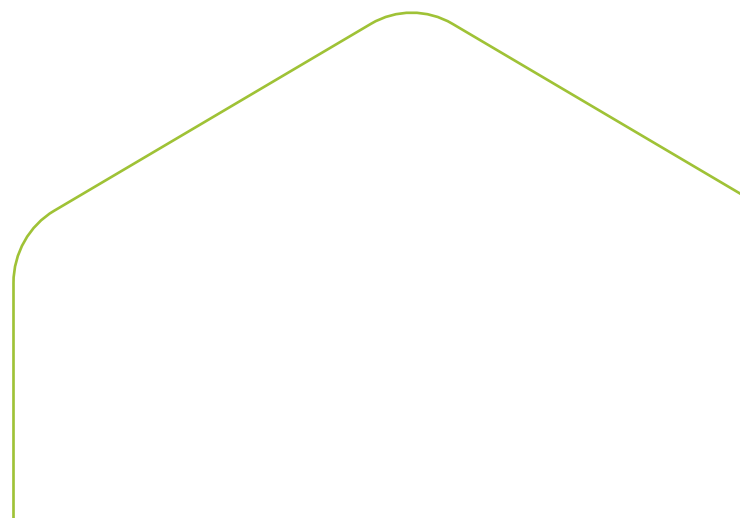
SCHLUSSWORT

Wir bedanken uns bei den Mitgliedern und Kunden von XING sowie den Aktionären des Unternehmens für das entgegengebrachte Vertrauen. Wir danken den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im XING-Konzern für ihren Einsatz und die geleistete ausgezeichnete Arbeit. Sie haben gemeinsam zu einem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr 2018 beigetragen.

Hamburg, den 21. März 2019



Stefan Winners,
Vorsitzender des Aufsichtsrats



DER VORSTAND

DR. THOMAS VOLLMOELLER CEO

- 2015 — heute Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG
- 2012 — heute Verwaltungsratsmitglied, Conrad Electronic SE
- 2008 — 2012 Chief Executive Officer, Valora AG
- 2003 — 2008 Vorstand Finanzen, Vorstand Non-Food, Tchibo GmbH
- 1998 — 2003 Geschäftsführer, Tchibo direct GmbH
- 1988 — 1997 Senior Engagement Manager, McKinsey & Company, Inc.



ALASTAIR BRUCE CSO

- 2014 — 2017 Geschäftsführer, Microsoft Deutschland GmbH
- 2007 — 2013 Senior Director Sales, Google Inc.
- 2005 — 2007 Geschäftsführer, Mercateo Services GmbH
- 2002 — 2005 Managing Partner, Bruce & Company oHG
- 1997 — 2002 Marketing Director, Mars Inc.
- 1986 — 1997 Marketing Manager, Unilever PLC

INGO CHU CFO

- 2001 – 2009 CFO – später zusätzlich Reichweitenmanagement, Marketing, Logistik, RTL Shop GmbH – Bertelsmann
- 2000 – 2001 Director Business Development, Bertelsmann e-Commerce Group
- 1999 – 2000 Director International Business, ANDSOLD – Bertelsmann
- 1998 – 1999 Projektleiter Unternehmensentwicklung, CLT-UFA (jetzt RTL Group) – Bertelsmann
- 1995 – 1997 Vorstandsassistent, UFA / CLT-UFA (jetzt RTL Group) – Bertelsmann



JENS PAPE CTO

- 2010 – 2011 Vice President Online, Telefónica o2 Germany GmbH & Co. OHG
- 2007 – 2010 Director IT, Customer Side Development; CIO, Alice / Hansenet
- 2003 – 2007 CTO, AOL Deutschland GmbH & Co. KG



DR. PATRICK ALBERTS CPO

- 2016 – 2018 SVP Premium Network, XING SE
- 2013 – 2015 VP/ SVP Corporate Development, XING AG
- 2012 – 2013 Director Corporate Development, XING AG
- 2010 – 2011 Entrepreneur, Feedfabrik Media Services
- 2002 – 2010 Project Leader, The Boston Consulting Group

DER AUF SICHTSRAT

STEFAN WINNERS VORSITZENDER DES AUF SICHTSRATS

- 2012 – heute** Vorstand Digitalmarken National, Hubert Burda Media
- 2005 – 2012** Vorsitzender des Vorstands, TOMORROW FOCUS AG
- 2000 – 2005** Mitglied der Geschäftsleitung / Geschäftsführer, Vogel Business Medien / CyPress GmbH
- 1998 – 2000** Leiter Marketing und Vertrieb, awk Aussenwerbung GmbH
- 1994 – 1998** Leiter Vertriebs- und Kundenservice, Heinze GmbH, Bertelsmann Gruppe



DR. JOHANNES MEIER MITGLIED DES AUF SICHTSRATS

- 2009 – heute** Managing Director und Founder, Xi GmbH
- 2011 – 2017** Geschäftsführer, European Climate Foundation
- 2003 – 2009** Vorstand, Bertelsmann Stiftung
- 1998 – 2003** Vorstandsvorsitzender, GE CompuNet Computer AG
- 1990 – 1998** Principal, McKinsey & Company, Inc.



ANETTE WEBER MITGLIED DES AUF SICHTSRATS

- 2017 – heute** CFO, Ascom (Holding) AG, Baar, Schweiz
- 2016 – 2017** Global Lead Development Transformation, Novartis Pharma AG
- 2014 – 2017** Global Head Finance Pharma Development, Novartis Pharma AG
- 2009 – 2014** CFO Sandoz Biopharmaceuticals & Oncology Injectables, Sandoz International GmbH
- 2006 – 2009** CFO, Lek d. d.
- 2005 – 2005** CFO, Sandoz Pharmaceutical GmbH
- 2002 – 2005** Country Head Japan, Novartis Animal Health Tokyo
- 1999 – 2002** Head of Finance, IT and Operations, Novartis Animal Health Tokyo
- 1997 – 1999** Project Manager and International Controller, Novartis Animal Health, Basel

DR. JÖRG LÜBCKE MITGLIED DES AUFSICHTSRATS

- 2015 – heute *Geschäftsführer, Barcare GmbH*
- 2008 – 2015 *Geschäftsführer, Burda Digital GmbH*
- 2006 – 2008 *Geschäftsführer / CFO, DVBN GmbH*
- 2004 – 2006 *Mitglied der Geschäftsleitung, Booz & Company*
- 2002 – 2004 *Bereichsleiter, Giesecke & Devrient GmbH*
- 2001 – 2002 *Mitglied des Vorstands, Secartis AG
(Tochter von Giesecke & Devrient)*



DR. ANDREAS RITTSTIEG MITGLIED DES AUFSICHTSRATS

- 2014 – heute *Vorstand Recht & Compliance Hubert Burda Media Holding KG*
- 2010 – 2014 *Partner, Gleiss Lutz Rechtsanwälte*
- 2000 – 2010 *Gründungspartner, RITTSTIEG Rechtsanwälte*
- 1987 – 2000 *Partner, Bruckhaus Westrick Heller Löber*



JEAN-PAUL SCHMETZ MITGLIED DES AUFSICHTSRATS

- 2012 – heute *Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG*
- 2008 – heute *Founder & CEO, Cliqz GmbH*
- 2010 – 2014 *Sales Director Channel Central Europe, Dell*
- 1996 – 2003 *CTO / CEO, Burda Digital GmbH*



DIE XING- AKTIE

Transparenz, aktives Management von Markterwartungen sowie ein offener und kontinuierlicher Dialog bilden die Eckpfeiler unserer Kommunikation mit dem Kapitalmarkt.

Stammdaten zur XING-Aktie

Aktienanzahl	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software
Zahlstelle	Deutsche Bank

AKTIENKURSENTWICKLUNG 2018

Ein überaus turbulentes Jahr liegt hinter uns. Die Brexit-Verhandlungen, die Sorge um Italiens Haushalt aber vor allem der Handelskonflikt zwischen China und den USA waren die beherrschenden Themen im abgelaufenen Jahr. Kein Wunder, dass bei so vielen Unsicherheiten auch die Anleger vorsichtiger agierten und den Aktienmarkt in der Folge auf Jahressicht in einen Abwärtstrend schickten. Diesem

allgemeinen Trend konnte sich trotz der ungebrochen positiven Geschäftsentwicklung auch unsere Gesellschaft nicht entziehen. So verzeichnete unsere Aktie nach Erreichen eines neuen All-Time-High von 326 € im September 2018 analog zur Entwicklung des Nebenwerteindex SDAX (- 20 Prozent) auf Jahressicht einen Rückgang im unteren zweistelligen Prozentbereich (- 12 Prozent). Im Zuge der allgemeinen Markterholung in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres sowie aufgrund der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung und des Ausblicks für 2019 konnte sich unsere Aktie wieder deutlich von den Märkten absetzen und zur Veröffentlichung des Geschäftsberichts seit Jahresbeginn um rund 25 Prozent zulegen (SDAX: 13 Prozent, TecDax: 7 Prozent).

Börsenentwicklung

In %	2018	2017
XING-Aktie	- 12	53
TecDAX	- 3	40
SDAX	- 20	25

Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	2018	2017	2016	2015	2014
XETRA-Schlusskurs am Jahresende	237,50 €	268,60 €	175,45 €	170,70 €	92,81 €
Hoch	326,00 €	274,20 €	194,95 €	192,95 €	105,85 €
Tief	224,50 €	174,95 €	138,40 €	92,19 €	73,55 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	1.388 Mio. €	1.509 Mio. €	986 Mio. €	959 Mio. €	519 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	4.840	7.124	8.225	13.357	6.817
Rang TecDAX					
nach Handelsumsatz	34	32	27	25	31
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	25	24	23	24	28
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	5,35 € ³	4,15 € ⁴	4,19 €	3,15 €	2,80 € ²
Anzahl Aktien	5.620.435	5.620.435	5.620.435	5.620.435	5.592.137
Dividende je Aktie	2,14 € ¹	1,68 €	1,37 €	1,03 €	0,92 €
Sonderdividende je Aktie	3,56 € ¹		1,60 €	1,50 €	

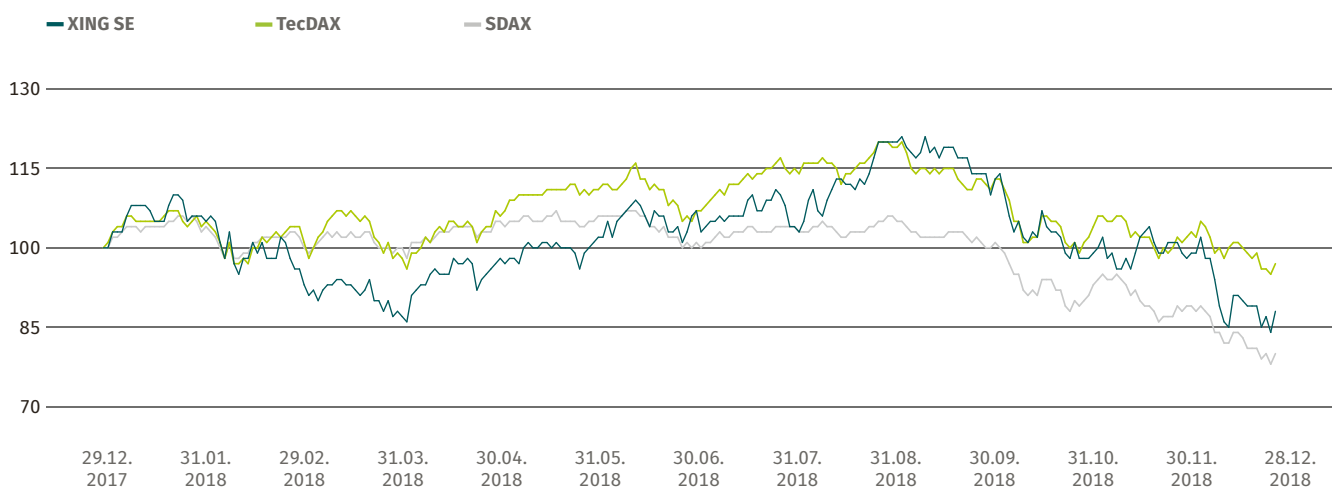
¹ Vorschlag an die Hauptversammlung (6. Juni 2019)

² Bereinigt um den nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. € sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. € bzw. 1,70 € je Aktie

³ Bereinigt um positive Einmaleffekte aus Unternehmenserwerben in Höhe von 0,9 Mio. € bzw. 0,16 € je Aktie

⁴ Bereinigt um positive Einmaleffekte aus Unternehmenserwerben in Höhe von 2,4 Mio. € bzw. 0,41 € je Aktie/Rückwirkend angepasst nach IFRS 15/16

Kursentwicklung der XING SE 29. Dezember 2017 bis 28. Dezember 2018 vs. SDAX und TecDAX



ANALYSTEN-COVERAGE

Die XING-Aktie wird zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts von sechs (2017 sieben) Brokerhäusern gecovert. Weggefallen ist die Beobachtung durch Oddo BHF im Jahresverlauf 2018. Zudem gab es personelle Veränderungen bei den verantwortlichen Analysten. So haben sich neue Research-Analysten von den Brokerhäusern MM Warburg, Pareto Securities (vormals Equinet) und Hauck & Aufhäuser bei uns vorgestellt. Damit wird die XING-Aktie im Vergleich zu anderen SDAX- bzw. TecDax-Werten von weniger Banken beobachtet. Ungeachtet dessen sind wir mit der Qualität und Intensität sowie der Zusammenarbeit sehr zufrieden und können so auch allen Banken Investor-Relations-Ressourcen für Investorenmeetings auf Roadshows oder Konferenzen zur Verfügung stellen. Der Dialog und die damit verbundenen regelmäßigen Publikationen zur XING-Aktie sind optimal, um potenzielle und bestehende Investoren kontinuierlich über die XING SE, unsere Entwicklung und Aussichten auf dem Laufenden zu halten.

Jederzeit aktuelle Einschätzungen zur XING-Aktie sind auf unserer Investor-Relations-Seite unter <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/aktie/> abrufbar.

Analystenbewertungen März 2019

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	290 €
Commerzbank	Heike Pauls	Halten	290 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Kaufen	329 €
Pareto Securities	Mark Josefson	Halten	285 €
Hauck & Aufhäuser	Carlos Becke	Kaufen	300 €
Warburg Research	Patrick Schmidt	Halten	315 €

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND IR-AKTIVITÄTEN

Da selbst bei Namensaktien die Transparenz über die genaue Zusammensetzung der Investoren nur eingeschränkt auswertbar ist, führen wir einmal im Jahr eine sogenannte Shareholder ID durch. Sie ermöglicht uns, einen noch genaueren Blick hinter die Kulissen unseres Aktionariats zu bekommen und unsere Kommunikation bzw. die Roadshow-Aktivitäten zielgerichteter planen zu können. Der Anteil institutioneller Anleger aus Deutschland hat sich seit März 2017 weiter reduziert zugunsten eines Anstiegs bei internationalen Anlegern wie beispielsweise aus den USA, Frankreich und Großbritannien. So sind aktuell fast 20 Prozent der Anteile in Händen amerikanischer Investoren. Entsprechend allokalieren wir einen Großteil unserer Investor-Relations-Ressourcen auf internationale Kapitalmärkte. So waren wir im vergangenen Geschäftsjahr beispielsweise vier Mal in den Vereinigten Staaten auf Konferenzen und Roadshows, um bestehende und potenzielle Investoren über die Entwicklung und zukünftigen Potenziale der XING SE zu informieren.

Geografische Verteilung Investoren der XING SE



¹ Hiervon Burda Digital mit 50,3% vertreten

² Hiervon u. a. die Regierung von Norwegen (3,2%)

³ Hiervon u. a. Oppenheimer (5%) sowie Wasatch Advisors (3,2%)

Zudem haben wir im vergangenen Geschäftsjahr unsere IR-Aktivitäten nochmals ausgebaut und erstmals Fondsmanager auch in Mailand und Lugano getroffen. Insgesamt haben Vorstand und IR-Team im vergangenen Geschäftsjahr etwa 200 Portfolio-Manager sowie deren Buyside-Analysten entweder persönlich getroffen oder sich telefonisch bzw. über Videokonferenzen ausgetauscht.

Seit nunmehr elf Jahren pflegen wir einen offenen und transparenten Dialog mit allen Kapitalmarktteilnehmern. Daran werden wir auch in 2019 anknüpfen und freuen uns auf zahlreiche spannende Gespräche aus denen auch wir immer wieder Neues lernen und erfahren können, um unsere Equity Story und Strategie mit Impulsen aus dem Kapitalmarkt anzureichern.

HAUPTVERSAMMLUNG

Am 16. Mai 2018 fand unsere Hauptversammlung im Scandic Hotel in Hamburg statt. Die Präsenz lag dabei analog zum Vorjahr bei rund 79 Prozent. Unser Großaktionär Burda war unverändert mit einem Anteil von rund 50 Prozent vertreten. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Vollmoeller sowie Finanzvorstand Ingo Chu präsentierten den anwesenden Aktionären und Gästen die guten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2017 und standen während der Versammlung – und auch danach mit ihren Vorstands- und Aufsichtsratskollegen beim gemeinsamen Imbiss – allen Aktionären und XING-Interessierten Rede und Antwort. Auf der Hauptversammlung wurden alle neun Tagesordnungspunkte mit eindeutigen Mehrheiten zwischen 92 und 99 Prozent des anwesenden Kapitals beschlossen.

Für die kommende Hauptversammlung am 6. Juni 2019 hat der Vorstand im Februar 2019 beschlossen, der Hauptversammlung die Erhöhung der Regeldividende um 29 Prozent auf 2,14 € vorzuschlagen und zudem eine Sonderdividende in Höhe von 3,56 € auszuschütten.

UNSERE SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/>
(IR-Website der XING SE)

<http://blog.xing.com>

(Unternehmensblog der XING SE)

Twitter: [xing_ir](#)

(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_de](#)

(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_com](#)

(Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch)

YouTube: www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE

Facebook: www.facebook.com/XING

Wir freuen uns über Ihre Fragen und Anregungen.

XING SE

Patrick Möller

Director Investor Relations

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31–793

Telefax +49 40 41 91 31–44

(WpHG-Meldungen

bitte an diese Nummer übermitteln)

E-Mail: investor-relations@xing.com

KONZERN- LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018

35	Geschäft und Strategie
35	Geschäftsmodelle und Steuerungssystem
38	Marktposition
38	Strategie
42	Corporate Social Responsibility (CSR)
44	Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
44	Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
45	Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
46	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
59	Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung
60	Risikobericht
66	Prognose- und Chancenbericht
70	Vergütungsbericht
78	Rechtliche Angaben

Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Konzernlagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. **B2C**
2. **B2B E-Recruiting**
3. **B2B Marketing Solutions & Events**
(vormals B2B Advertising & Events)
4. **kununu International**

Ihre Einnahmen erzielt die XING SE über verschiedene kostenpflichtige Produktangebote für Endkunden (B2C) und Unternehmen (B2B). Dabei wird ein Großteil der Dienstleistungen von unseren Kunden auf Basis von Abo-Modellen im Voraus bezahlt. XING bietet seinen Mitgliedern im Wesentlichen drei Services, die in dieser Form und Kombination einzigartig sind: Den Zugang zu anderen Mitgliedern, um sich ein eigenes berufliches Netzwerk aufzubauen, einen direkten Zugang zu den Chancen am Arbeitsmarkt sowie die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen und News, um im Berufsleben immer auf dem Laufenden zu bleiben. Unseren Unternehmenskunden (B2B-Kunden) ermöglichen wir im Wesentlichen den Zugang zu potenziellen Kandidaten mittels digitaler Recruiting- sowie verwandter Lösungen und zudem Zugang zu potenziellen Kunden über unsere Marketing Solutions.

SEGMENT B2C

Das B2C-Segment umfasst alle Basisfunktionen der XING-Plattform (Kontaktpflege, News, Jobs) und liefert damit die Grundlage für die meisten Geschäftsbereiche. Dies beinhaltet einen Großteil der mobilen Anwendungen der XING-Plattform sowie die XING-API (technologische Schnittstelle zwischen der XING-Plattform und externen Entwicklern bzw. Drittanbietern).

Zusätzlich ist dieser Geschäftsbereich für den XING-Content verantwortlich. So erhalten XING-Mitglieder auf rund 30 Berufs- und Interessengruppen zugeschnittene Newsletter, die dafür sorgen, dass sie nichts mehr verpassen, was in ihrer Branche wichtig ist. Mit diesem Service ist XING einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum.

Die Monetarisierung im B2C-Segment geschieht über kostenpflichtige Mitgliedschaften mit erweiterten Funktionalitäten und Services für die unterschiedlichen Zielgruppen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir insbesondere die bestehenden Premium-, ProJobs-, ProBusiness-, ProCoach- und Executive-Mitgliedschaften weiterentwickelt bzw. ausgebaut.

Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet eine Vielzahl von Services, wie zum Beispiel besondere Such- und Kommunikationsmöglichkeiten, exklusive On- und Offline-Angebote sowie eine Übersicht der Besucher des eigenen Profils. Sie richtet sich an ein breites Publikum, das über das beste Produktangebot von XING verfügen möchte. Die Premium-Mitgliedschaft ist grundsätzlich in zwei Laufzeitvarianten verfügbar (Drei-Monats- und Jahresmitgliedschaft).

Für Mitglieder, die etwa auf Jobsuche sind und sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, hat XING zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft entwickelt. Sie ist derzeit in drei Laufzeitvarianten (3, 6 oder 12 Monate) verfügbar.

Die dritte kostenpflichtige Mitgliedschaft ist ganz auf die Bedürfnisse von professionellen Coaches zugeschnitten. Mit der ProCoach-Mitgliedschaft helfen wir Coaches, sich und ihre Skills noch prominenter darzustellen und die Reichweite ihres Coaching-Profiles zu erhöhen. Die Mitgliedschaft ist derzeit in drei Laufzeitvarianten (12, 24 oder 36 Monate) verfügbar.

Die ProBusiness-Mitgliedschaft unterstützt unsere Mitglieder dabei, hochwertige, langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Neue Geschäftskontakte können schneller gefunden und zum richtigen Zeitpunkt angesprochen werden. Die Mitgliedschaft ist derzeit mit einer Laufzeit von 12 Monaten verfügbar.

Die exklusive Executive-Mitgliedschaft für Entscheider und Vertreter des oberen bzw. gehobenen Managements berechtigt die von XING eingeladenen und als Top-Executives verifizierten Mitglieder, an den sogenannten Circle-Treffen (fünf Mal im Jahr) mit maximal 15 Executives teilzunehmen und sich in vertrauensvoller Atmosphäre – begleitet von einem professionellen Moderator – unter Entscheidern auf Augenhöhe auszutauschen und voneinander zu lernen.

Im Juli 2017 haben wir mit der Übernahme von InterNations unsere B2C-Aktivitäten gestärkt und eine weitere Erlösquelle in diesem Segment geschaffen. InterNations bietet seinen zahlenden Mitgliedern – die in der Regel als internationale Expats außerhalb der D-A-CH-Region beschäftigt sind – den Zugang bzw. kostenfreien Eintritt zu regionalen Networking-Veranstaltungen, um in neuer Umgebung schneller Anschluss zu finden und Kontakte aufzubauen.

Die Vermarktung der kostenpflichtigen Mitgliedschaften erfolgt unter anderem durch Maßnahmen auf der XING-Plattform selbst (sogenannte Upselling-Kampagnen), Directsales sowie über Online- und Offline-Marketingaktivitäten. Die strategische Weiterentwicklung im B2C-Segment soll zukünftig durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des vorhandenen Produktportfolios sichergestellt werden.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Das B2B-Segment E-Recruiting umfasst Produkte aus den Bereichen Passive Recruiting, Active Recruiting, Employer Branding, Mitarbeiterempfehlungen und Candidate Relationship Management und wird durch ergänzende Dienstleistungen abgerundet. Zusätzlich gehört seit 2017 Prescreen als Anbieter von Bewerbermanagement-Lösungen zum E-Recruiting-Angebot von XING. Zwar richten sich alle Recruiting-Lösungen an Unternehmenskunden (B2B), jedoch profitieren auch XING-Mitglieder vom E-Recruiting-Angebot, da dieses wesentlich dazu beiträgt, den Mitgliedern die Möglichkeiten des Arbeitsmarktes zugänglich zu machen. Denn je mehr Recruiter die Plattform zur Personalsuche nutzen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, ein passendes Jobangebot zu erhalten.

Im Hinblick auf Passive Recruiting können Personalsuchende unterschiedliche Typen von Stellenanzeigen im XING Stellenmarkt und auf der XING-Plattform veröffentlichen. Hier werden grundsätzlich zwei Abrechnungsmodelle unterschieden: Inserenten nutzen entweder die performancebasierte Methode nach dem Pay-per-Click-Modell oder das marktübliche Festpreis-Modell.

Im Bereich Active Recruiting bietet sich der XING TalentManager als Werkzeug der Wahl für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung an. Dieser richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die regelmäßig auf XING nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese komfortabel kontaktieren möchten.

Um zusätzliche, spannende Kandidatenprofile für das eigene Unternehmen zu gewinnen, kann der XING EmpfehlungsManager genutzt werden. Mithilfe des Tools können Unternehmen ihre eigenen Mitarbeiter als Headhunter einsetzen und sich geeignete Kandidaten vorschlagen lassen. In der Regel erhalten Mitarbeiter dieser Unternehmen eine Vermittlungsprovision für eine erfolgreiche Kandidatenempfehlung.

Im Bereich Employer Branding bietet das Employer Branding Profil umfassende Möglichkeiten, um die eigene Arbeitgebermarke anhand eines Unternehmensprofils auf XING und kununu zu positionieren und interessierten Kandidaten zusätzliche Informationen etwa über das Arbeitsumfeld sowie weitere Einblicke über sich als Arbeitgeber zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus haben wir mit dem XING TalentpoolManager ein weiteres Werkzeug für Personalverantwortliche etabliert. Mit diesem Tool können Kunden alle Kandidaten zentral an einem Ort einsehen, auf die sie auf den unterschiedlichsten Wegen aufmerksam geworden sind. Durch die übersichtliche Darstellung in unterschiedlichen Talentpools kann dann bei Bedarf bzw. bei einer passenden Stelle auf diese Kandidaten zugegriffen werden.

Die Angebote im Bereich Recruiting sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt worden. Um das volle Potenzial der vorgestellten Produkte zu nutzen ist auch eine Komplettlösung für unsere HR-Kunden verfügbar: mit XING E-Recruiting 360° können Unternehmen alle Produkte und somit alle relevanten Recruiting-Disziplinen in einem Lizenzpaket anwenden und erhalten zusätzliche Mehrwerte wie individuelle Beratung und Trainings. Die Produkte greifen optimal ineinander und verstärken sich in Kombination gegenseitig in ihrer Wirkung. Die Kosten für das Lizenzpaket werden je nach Unternehmensgröße immer kundenindividuell festgelegt.

Zusätzlich bieten wir mit der Bewerbermanagement Software von Prescreen ein cloud-basiertes Recruiting-Tool, das durch die Integration des XING TalentManagers sofort Zugriff auf über 15 Millionen Kandidatenprofile ermöglicht.

Die Vermarktung unserer E-Recruiting-Angebote erfolgt im Wesentlichen durch eigene Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS

Im Segment-Marketing Solutions & Events werden unterschiedliche Vermarktungsangebote zusammengefasst, da die jeweiligen Umsatzanteile in der isolierten Betrachtung zu gering ausfallen.

Im Teilbereich XING Marketing Solutions bieten wir Werbeformate an, die die gesamte Vermarktungsbandbreite – von Branding bis Conversion – abdecken. Werbebotschaften in einem seriösen und aktiven Nutzerumfeld im beruflichen Kontext zu platzieren und ein Targeting anhand echter Nutzerdaten zu ermöglichen, sind dabei die zwei wesentlichen Leistungsversprechen. Selektierte Zielgruppen können so exakt und ohne Streuverluste adressiert werden. Werbeformate reichen von nativen Sponsored Posts über Video Ads bis hin zu Mailings und integrierten Kampagnen. Das gesamte Werbeangebot kann unter <https://werben.xing.com> eingesehen werden.

Im Bereich Events generiert XING Umsatzerlöse mit der Abwicklung von Events. Veranstalter können über die XING-Plattform die Technologie von XING nutzen, um auf alle für das Event-Management erforderlichen Prozesse – einschließlich Registrierung, Ticketausstellung und Abrechnung – zugreifen zu können. Darüber hinaus generiert XING weitere Umsätze durch professionelle Vermarktung von Events. Event-Veranstalter können beispielsweise für ein auf XING eingestelltes Event mittels eines Online-Tools die für sie relevanten Zielgruppen auswählen und ihr Event entsprechend vermarkten. Die Monetarisierung erfolgt vornehmlich auf CPC- (cost-per-click), aber auch auf TKP- (Tausend-Kontakt-Preis) Basis. Die Vermarktung der Event-Angebote erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festangestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

Im separat ausgewiesenen Segment kununu International werden im Berichtsjahr lediglich die Umsätze und Ergebnisse ausgewiesen, die kununu mit der Bereitstellung der technischen Infrastruktur und der Erbringung von Dienstleistungen an das Joint Venture mit Monster Worldwide Inc. in den USA generiert. Seit dem 30. Januar 2019 ist die Partnerschaft zwischen kununu und Monster Worldwide Inc. beendet und die Geschäftsanteile von Monster an die kununu GmbH übertragen worden. Seit dem 30. Januar 2019 werden die Erträge und Aufwendungen gemäß IFRS 10 voll konsolidiert und ein Unternehmenserwerb im ersten Quartal 2019 im Sinn des IFRS 3 ausgewiesen. Dies führt in 2019 voraussichtlich zu einem einmaligen nicht-operativen Ertrag von 1,3 Mio. €, der aus der Umbewertung des bestehenden Anteils an der kununu US LLC zum beizulegenden Zeitwert resultiert.

Marktposition

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit rund 15 Millionen Mitgliedern sind wir das größte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch weiteres Mitgliederwachstum, den Ausbau bestehender Angebote und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen gleichermaßen weiter zu wachsen. Derzeit sind mindestens 15 Prozent der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum Mitglied eines beruflichen Netzwerks. Das ist im internationalen Vergleich ein geringer Wert – das Potenzial für XING ist folglich nach wie vor groß. Gleiches gilt für das E-Recruiting-Geschäft: Der Markt ist groß und die Durchdringung digitaler Recruiting-Lösungen ebenfalls noch gering.

Strategie

Seit Jahrzehnten war die Arbeitswelt geprägt von den Interessen der Arbeitgeber. Die Unternehmen gaben die Rahmenbedingungen vor, der Einzelne hatte sich danach zu richten. Die Organisationsstrukturen waren stark hierarchisch geprägt. Der Einzelne wurde eher als „Humanressource“ wahrgenommen. Vom Arbeitnehmer war Pflichterfüllung gefordert, folglich war Arbeit für viele Menschen ein zwar notwendiger Teil ihres Lebens, aber gleichzeitig einer, der gleichsam abgekapselt war vom eigentlichen Leben.

In den letzten Jahren hat sich die Welt verändert. Dafür sind wesentlich drei Treiber verantwortlich

- Der demografische Wandel macht Mitarbeiter zunehmend rar. Das verändert Machtverhältnisse, Talente werden knapp, der Einzelne und seine Bedürfnisse erhalten immer mehr Gewicht.
- Die Digitalisierung verändert Arbeitsstrukturen und macht neue Arbeitsstile möglich. Arbeit wird ortsunabhängig.
- Damit einher geht ein Wertewandel, für den die Generation Y Pate steht. Der Begriff der Karriere verändert sich weg von der klassischen Orientierung an „höher, schneller, weiter“ hin zu Aspekten wie „Autonomie“, „Sinn“ und „Flexibilität“.

Diese Treiber machen eine neue Arbeitswelt – **„New Work“** – überhaupt erst möglich. Eine Welt, in der die Bedürfnisse des Individuums zentral sind. Die sich zunehmend ausdifferenziert und fragmentiert, ausgehend von den individuell unterschiedlichen Bedürfnissen und Lebensentwürfen. In der Arbeit ein wichtiger, vielleicht sogar zentraler Teil des Lebens ist. Kurz gesagt, eine Arbeitswelt, in der Menschen das tun, was sie gern tun und was ihnen etwas bedeutet. Oder wie es Frithjof Bergmann ausdrückt, der den Begriff „New Work“ geprägt hat: „New Work enables people to do work that they really, really want.“

Vor rund fünf Jahren zeigte sich bereits, dass der Paradigmenwechsel in der Arbeitswelt im Mindset von Mitarbeitern, Führungskräften, im Vorstand und Aufsichtsrat angekommen war. Noch viel wichtiger aber: Die Kunden erwarteten von XING Begleitung und Lösungen für die sich verändernde Arbeitswelt und für ihre individuellen Bedürfnisse.

So entwickelten wir die Vision „For a better working life“. XING hatte damit eine Haltung: Die Marke stand auf der Seite der User. Sie hatte einen emotionalen Anker, dockte an der Sehnsucht nach einem besseren (Arbeits-)Leben an. Gleichzeitig nahm unser gesellschaftspolitisches Engagement (beispielsweise die New Work Experience (NWX)) hier seinen Anfang.

Für uns war das eine große strategische Chance. Einerseits konnten wir mit unserer Marke an der emotionalen Sehnsucht vieler Menschen nach einem besseren (Arbeits-)Leben anknüpfen – und die Marke so emotional aufladen. Andererseits haben wir früh erkannt, dass die gesellschaftspolitische Diskussion zum Thema „Zukunft der Arbeit“ Fahrt aufnehmen würde – und sahen die Chance, diese öffentliche Diskussion aktiv mitzugestalten.

Mittlerweile ist das Thema zu einem der großen Megatrends unserer Zeit geworden. Gleichzeitig ist die Realität noch weit entfernt von der New Work-Utopie. So zeigt eine aktuelle Gallup-Studie, dass 71 Prozent der befragten Berufstätigen angaben, nur noch Dienst nach Vorschrift zu machen. Bei 14 Prozent ist die Bilanz noch negativer: Sie haben innerlich schon gekündigt. Diese Zahl ist trotz aller guten Vorzeichen im Vergleich zum vergangenen Jahr nur um 1 Prozent gesunken. Damit sind immer noch mehr als fünf Millionen Menschen mit ihrer Stelle so unzufrieden, dass sie am liebsten sofort kündigen würden oder sich schon nach einem neuen Arbeitsplatz umschauchen. Richtig wohl fühlen sich dagegen nur 15 Prozent aller Mitarbeiter. Das Potenzial für unsere Marke ist also nach wie vor gewaltig.

DER NÄCHSTE EVOLUTIONSSCHRITT: NEW WORK SE

Nach rund fünf Jahren der Marken-Transformation und nach den M&A-Transaktionen der vergangenen Jahre, in denen wir unser Portfolio deutlich verbreitert haben, wodurch XING nicht länger die einzige Marke in unserem Universum ist, ist es Zeit für den nächsten Entwicklungsschritt: Die Umwandlung der bisherigen Unternehmensmarke XING SE hin zur neuen New Work SE. Diese Maßnahme manifestiert unseren Anspruch als Firma, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu stehen, und bildet damit erstmals eine inhaltliche Klammer um unsere Produktmarken und Tochterfirmen. Die starke Marke XING bleibt daher natürlich bestehen, genauso wie etwa kununu, InterNations und Prescreen. Die Umfirmierung betrifft nur die bisherige Unternehmensmarke XING SE. Künftig soll also die New Work SE die XING-Plattform betreiben.

Dieser strategische Schritt ist wichtig, um uns noch stärker zu differenzieren. Er dockt an emotionalen Bedürfnissen unserer User an. Er unterstreicht unseren Anspruch, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu kämpfen – und setzt uns an die Spitze eines Megatrends der nächsten Jahre. Darüber hinaus öffnet er unsere Perspektive und die Wahrnehmung unseres Unternehmens hin zu möglichen internationalen Aktivitäten, während sich die XING-Plattform weiterhin auf die D-A-CH-Region konzentrieren wird.

Der Vorstand hat die Umfirmierung beschlossen. Auch der Aufsichtsrat hat der Umfirmierung zur New Work SE bereits zugestimmt. Am 6. Juni 2019 sollen unsere Aktionärinnen und Aktionäre auf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung für die Umfirmierung stimmen, sodass bis Ende des Jahres 2019 die New Work SE etabliert ist.

SEGMENTSTRATEGIEN

Über das Segment B2C bedienen wir die Bedürfnisse unserer Mitglieder und entwickeln Angebote, die ihnen helfen, von den Veränderungen zu profitieren, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten auszubauen und den für sie und ihre individuellen Bedürfnisse besten Arbeitgeber zu identifizieren. Darüber hinaus bietet die XING-Plattform den Mitgliedern die Möglichkeit, andere für sie relevante Mitglieder anhand von Kenntnissen und Fertigkeiten zu finden.

In den kommenden Jahren werden wir im Einklang mit unserer Mission und Vision das B2C-Angebot weiter ausbauen und neue kostenpflichtige Mitgliedschaften etablieren, zugeschnitten auf Kundengruppen, die wir heute noch nicht adäquat bedienen können.

Im Segment B2B E-Recruiting werden die Umsatzerlöse mit Unternehmenskunden (B2B) erzielt. Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots wird sich in den kommenden Jahren konsequent entlang der HR-Wertschöpfungskette orientieren. Wir wollen in den Bereichen Kandidatensuche- und -gewinnung sowie -bindung der führende Partner für Arbeitgeber in der D-A-CH Region werden und unser Lösungsangebot weiter diversifizieren.

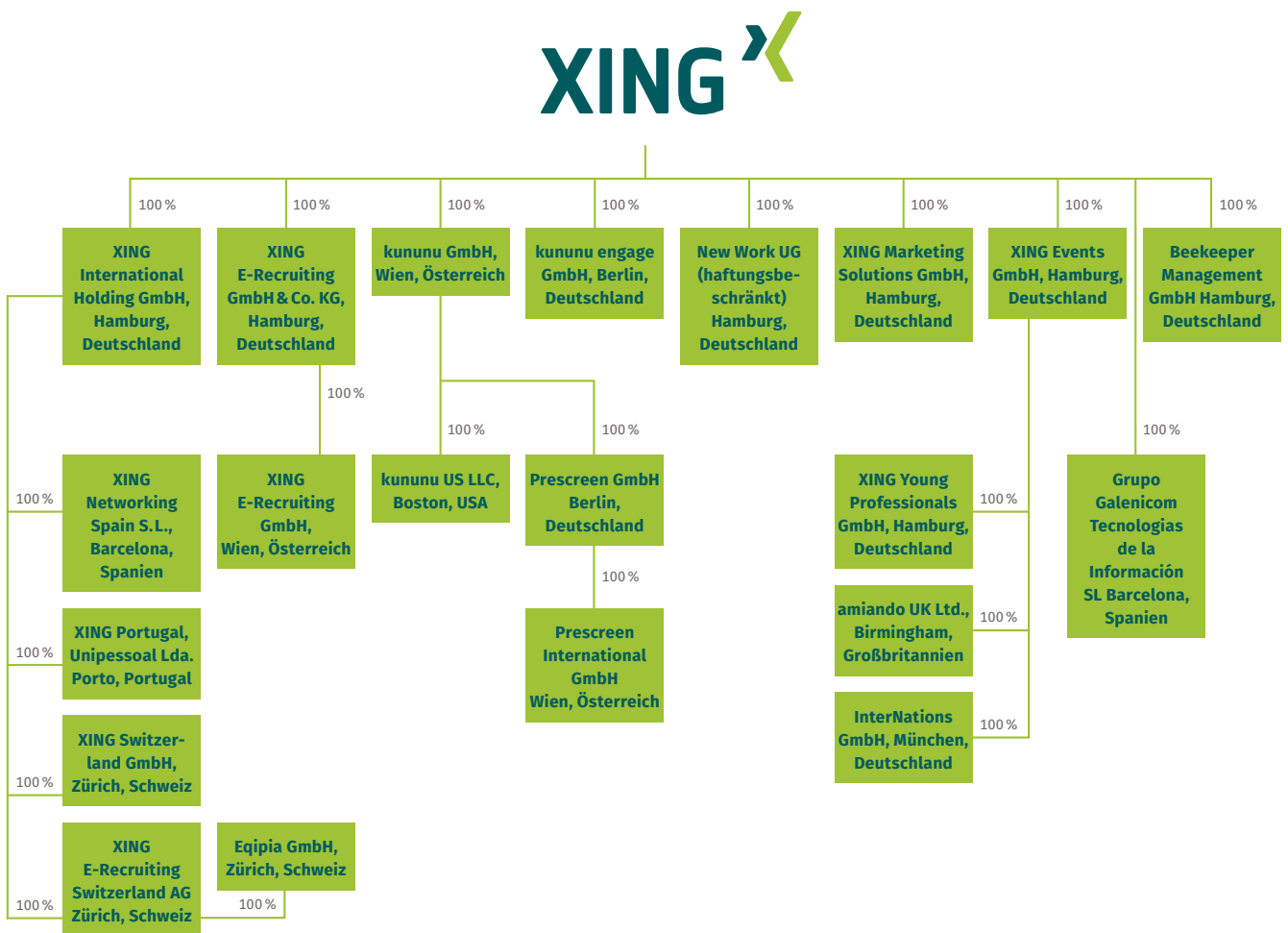
Das Segment B2B Marketing Solutions & Events soll strategisch dazu eingesetzt werden, die Monetarisierung der Plattform (unter anderem über Werbeflächenvermarktung) zu verbreitern und darüber hinaus weitere Mitglieder zu gewinnen und XING noch näher an die Menschen zu bringen. So soll insbesondere unser Event-Bereich zukünftig eine treibende Rolle dabei spielen, unser Angebot zu differenzieren, indem wir XING-Mitglieder mit lokalen Angeboten unterstützen: Wir helfen Mitgliedern sich in ihrer Stadt oder Branche zu vernetzen und Teil einer Community zu werden, diese mitzugestalten und dadurch beruflich weiterzukommen. Offline-Events spielen in dieser Strategie eine zentrale Rolle, um XING lokal erlebbar zu machen.

Im Teilbereich Marketing Solutions soll durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbeformen auf der XING-Plattform der Umsatz in diesem Segment ausgeweitet werden. Darüber hinaus wollen wir zukünftig unter anderem auch die Reichweite weiter erhöhen.

Um unsere strategischen Ziele zu erreichen, wollen wir insbesondere organisch wachsen, ziehen jedoch regelmäßig auch Partnerschaften und Akquisitionen in Betracht.

Weitere Angaben zu den sich ableitenden Chancen aus der strategischen Ausrichtung werden im Chancen- und Prognosebericht erläutert.

Konzern- und Organisationsstruktur



Die XING SE hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 21 aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon neun direkt und zwölf indirekt über Zwischengesellschaften. Mit der Übernahme der zuvor At-Equity konsolidierten Beteiligung an der kununu US LLC zum 30. Januar 2019 werden alle Beteiligungsgesellschaften von der XING SE kontrolliert und im Konzernabschluss der XING SE daher voll konsolidiert. Die XING News GmbH wurde im Berichtsjahr auf

die XING SE verschmolzen. Außerdem wurde die InterNations GmbH, München, auf die Butterfly Management GmbH, Hamburg, verschmolzen; anschließend firmierte die Butterfly Management GmbH wiederum in InterNations GmbH um und verlegte ihren Sitz nach München. Die XING S.à r.l. wurde liquidiert. Ebenfalls im Berichtsjahr wurden die kununu engage GmbH und die New Work UG (haftungsbeschränkt) gegründet und die Beekeeper Management GmbH erworben.

Corporate Social Responsibility¹ (CSR)

Als klassisches Karrierenetzwerk gestartet, verfolgen wir die Vision einer besseren, menschlicheren Arbeitswelt. Diese neue Arbeitswelt, kurz: „New Work“, steht im Gegensatz zum Menschenbild der alten Arbeitswelt, die geprägt ist von Aspekten wie Gehorsam oder Selbstaufgabe, und in der sich Arbeitnehmer nach dem Diktat der Arbeitgeber zu richten hatten. XING hat sich zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern Mentor zu sein, sie durch den Wandel der Arbeitswelt zu begleiten und aktiv zu unterstützen. Wir vertreten die Haltung, dass Arbeitszeit wertvolle Lebenszeit ist und Menschen die Möglichkeit haben sollten, das zu tun, was sie wirklich tun wollen.

Unsere Unternehmensvision ist unser täglicher Antrieb, die Chancen des Umbruchs der Arbeitswelt möglichst vielen Menschen zugänglich zu machen und den Diskurs um die Frage, wie wir künftig arbeiten wollen, voranzutreiben. Diese Vision leben wir auch im eigenen Unternehmen: Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Respekt, Transparenz, Dialog auf Augenhöhe und Flexibilität.

Mit unserer 2017 verabschiedeten CSR-Strategie werden wir diesem Selbstverständnis gerecht und stärken unser Engagement für New Work. Wir bündeln unsere Aktivitäten, bauen sie weiter aus und schaffen mit einem jährlich erscheinenden CSR-Bericht Transparenz für unsere Stakeholder.

CSR-STRATEGIE

Unsere CSR-Strategie definiert die Schwerpunkte unserer Verantwortung und setzt konkrete Ziele, die wir bis zum Jahr 2020 erreichen wollen. Unsere Themen sind in fünf Handlungsfelder gegliedert, in deren Struktur wir künftig über unsere CSR-Aktivitäten berichten:

1. Mitarbeiter
2. Gesellschaft
3. Produkte und Dienstleistungen
4. Datenschutz und Compliance
5. Umwelt

Der Strategie liegt eine Materialitätsanalyse zugrunde, mithilfe derer wir für uns wesentliche Themen identifiziert haben. Dabei haben wir auch die Bedeutung dieser Themen aus Stakeholder-Sicht, Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und damit einhergehende Risiken einbezogen.

Das Ergebnis sind sechs wesentliche Themen, die für unser Geschäftsmodell in besonderem Maße relevant sind: Mitarbeiterzufriedenheit und Work-Life-Balance (Handlungsfeld Mitarbeiter), New Work Know-how (Handlungsfeld Gesellschaft), Innovationsmanagement, Nutzung und Mitgliederwachstum (Handlungsfeld Produkte und Dienstleistungen) sowie Datenschutz (Handlungsfeld Datenschutz und Compliance). Für jedes dieser sechs Themen haben wir 2017 eine Steuerungskennzahl bis 2020 festgelegt, die wir jährlich erheben und an der wir unseren Fortschritt messen.

Wir haben unsere Strategie 2018 im Steuerungskreis und mit den Bereichsverantwortlichen überprüft – mit dem Ergebnis, dass die 2017 festgelegten Handlungsfelder und Ziele Bestand haben.

→ **Mitarbeiterzufriedenheit: Quote der Mitarbeiterzufriedenheit, regelmäßig erhoben durch eine onlinebasierte Umfrage**

Die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter dient uns als Gradmesser für unsere Performance als Arbeitgeber. Im Rahmen einer onlinebasierten Umfrage ermitteln wir wöchentlich standortübergreifend das Stimmungsbild in der Belegschaft. Unsere Mitarbeiter geben an, ob sie mit XING als Arbeitgeber zufrieden oder unzufrieden sind, und können ihr Voting über eine Kommentarfunktion begründen. Ein Mitglied des Vorstands bezieht im wöchentlichen Company Meeting Stellung zu den Ergebnissen.

→ **Work-Life-Balance: Teilzeitquote unserer Mitarbeiter, bestehend aus befristeten und unbefristeten Teilzeitmodellen**

Unser Anspruch ist es, ein modernes, zeitgemäßes Arbeitsumfeld zu schaffen, um neue Talente zu gewinnen und langfristig zu halten. Damit Beruf und Privates bestmöglich vereinbar sind, bieten wir unseren Mitarbeitern verschiedene Lösungen an, die zu ihrer individuellen Lage

¹ Ungeprüfte Zusatzinformation

passen. Dazu zählt auch die Möglichkeit der befristeten Teilzeit, ein Modell, durch das die Mitarbeiter Teilzeit für sich testen können, ohne den Anspruch auf ihre Vollzeitstelle zu verlieren.

→ **New Work Know-how: Voting-Reichweite des XING New Work Awards**

Wir wollen die öffentliche Diskussion zu New Work weiter vorantreiben und dabei zunehmend mehr Menschen erreichen. Mit dem New Work Award zeichnen wir seit 2014 jährlich Unternehmen für innovative Konzepte zur Arbeit der Zukunft aus und bieten damit eine Plattform, die den öffentlichen Dialog zwischen Unternehmen, Arbeitnehmern und Vordenkern stärkt.

→ **Nutzung und Mitgliederwachstum: Durchdringungsrate des adressierbaren Marktes**

Je mehr Menschen wir erreichen, desto mehr können wir die öffentliche Diskussion zur Zukunft der Arbeit gestalten. Mitgliederwachstum ist daher eine wesentliche Kennzahl. Zur Messung unseres Fortschritts dient die relative Erreichung unserer Hauptzielgruppe: 27 Millionen White Collar Worker im deutschsprachigen Raum. Aus dem Quotienten dieser Gesamtheit und unserer Mitgliederzahl ergibt sich die Marktdurchdringung von XING.

→ **Innovationsmanagement: Anzahl der Mitarbeiter aus Produktteams in Manntagen pro Jahr, die an den XING HackWeeks teilnehmen**

Unsere Innovationskraft entstammt unserer Belegschaft: Im Rahmen der dreimal jährlich stattfindenden HackWeek haben unsere Mitarbeiter aus den Produktteams eine Woche lang die Möglichkeit, sich in Projekten zu organisieren, Produktideen zu verfolgen und neue Technologien zu testen.

→ **Datenschutz: Veröffentlichung eines freiwilligen Data Protection Reports pro Jahr**

Mehr als 15 Millionen Mitglieder vertrauen uns ihre Daten an. Unser größtes Anliegen ist es, diese Daten bestmöglich zu schützen. Deshalb entwickeln wir unsere Maßnahmen stetig weiter und haben mit dem Data Protection Committee – über die gesetzliche Anforderung hinaus – ein Beratungsgremium etabliert, das jährlich einen Report veröffentlicht.

CSR-MANAGEMENT

Um unsere Handlungsfelder weiterzuentwickeln und unsere Ziele konsequent zu verfolgen, haben wir 2017 ein CSR-Management im Unternehmen etabliert: Ein Steuerungskreis bestehend aus dem Vice President Corporate Communications, dem Director Investor Relations und einem CSR-Manager koordiniert die CSR-Aktivitäten des Unternehmens. Er bereitet richtungsweisende Entscheidungsvorlagen für den Vorstand der XING SE vor und trägt Sorge für die Kommunikation mit den Bereichsverantwortlichen, die für die Umsetzung der Maßnahmen zuständig sind.

Ausführliche Informationen hält der CSR-Bericht 2018 (Nichtfinanzielle Erklärung gemäß § 315b HGB) unter diesem Direktlink bereit: https://corporate.xing.com/fileadmin/department/investorrelations/Publikationen/XING_SE_CSR_Bericht_2018.pdf

MITARBEITER

XING hat per 31. Dezember 2018 1.562 Mitarbeiter sowie 5 Vorstandsmitglieder beschäftigt. Damit hat sich die Zahl der Belegschaft über alle Konzern-Standorte um 277 Kolleginnen und Kollegen erhöht (2017: 1.285 sowie 5 Vorstandsmitglieder). In unserem CSR-Bericht erörtern wir die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Salary Transparency, Work-Life-Balance, Diversity, Gesundheit, Aus- und Weiterbildung und das Employee Committee (EC).

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Deutschland befindet sich in der Spätphase einer Hochkonjunktur mit robuster Binnennachfrage und hoch ausgelasteten Kapazitäten. Der zyklische Höhepunkt wurde aber im Spätsommer 2018 überschritten. In der Automobilindustrie kam es zudem durch das neue Prüfverfahren zu erheblichen Produktionsausfällen, die auch gesamtwirtschaftlich spürbar belasteten. Laut dem Statistischen Bundesamt betrug das Wirtschaftswachstum im Jahr 2018 1,5 Prozent. Die Wirtschaftsleistung wurde im Jahresdurchschnitt von 44,8 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort Deutschland erbracht. Das waren rund 562.000 mehr Erwerbstätige als im Vorjahr (+1,3 Prozent). Österreichs Wirtschaft befand sich 2018 laut Notenbank (OeNB) ebenfalls in einer Hochkonjunktur und ist mit 2,7 Prozent unverändert kräftig gewachsen. In der Schweiz hat die Wirtschaft 2018 spürbar Fahrt aufgenommen und ist laut führender Konjunkturforscher (SECO, KOF/ETH Zürich) mit voraussichtlich 2,6 Prozent dynamisch gewachsen.

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

In diesem Umfeld hat sich der langjährige Aufschwung am deutschen Arbeitsmarkt 2018 fortgesetzt. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit (BfA) wuchs die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sehr kräftig (+705.000 bzw. +2,2 Prozent). Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte stellten mit 73,3 Prozent (Vorjahr: 72,6 Prozent) den Großteil der Erwerbstätigen. Selbstständigkeit, Kurzarbeit und ausschließlich geringfügige Beschäftigung gingen weiter zurück. Die Zahl der gemeldeten freien Stellen stieg infolge des hohen Bedarfs bei Unternehmen um 9 Prozent. Davon waren 94 Prozent sofort zu besetzen. Im Jahresdurchschnitt 2018 sank die Arbeitslosigkeit um 8 Prozent, sodass die

Arbeitslosenquote (BfA) um 50 Basispunkte auf 5,2 Prozent zurückging. Nach der internationalen Abgrenzung (ILO-Konzept) fiel die Erwerbslosenquote im Dezember-Vergleich von 3,6 Prozent auf 3,3 Prozent. Der Arbeitsmarkt in Österreich hat sich 2018 weiter positiv entwickelt. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten wuchs 2018 um 2,2 Prozent. Damit ging die ILO-Erwerbslosenquote im Jahresvergleich von 5,5 Prozent auf 4,9 Prozent zurück. In der Schweiz stieg die Beschäftigung dank der Konjunkturbelebung kräftig an (+1,7 Prozent). Die Arbeitslosenquote ging deutlich zurück- in nationaler Definition (SECO) von 3,2 Prozent auf 2,6 Prozent, nach dem internationalen ILO-Konzept von 4,8 Prozent auf 4,5 Prozent.

Nach Daten des Statistischen Bundesamts verfügen in Deutschland 74 Millionen Personen im Alter ab 10 Jahren über einen Internetzugang im Privathaushalt. Davon nutzen 89,9 Prozent das Internet. Die Nutzungsfrequenz nimmt in einem langjährigen Trend kontinuierlich zu. So gaben 89 Prozent im Jahr 2018 an, das Internet täglich oder so gut wie täglich zu verwenden (Vorjahr: 86 Prozent). Dabei sind Männer etwas internetaffiner als Frauen. Besonders aktive User fallen in die Altersklassen von 25 bis 44 Jahren und 45 bis 64 Jahren. Das ist die breite Gruppe von Personen, die dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Der mit großem Abstand dominierende Teil der Internetuser ist erwerbstätig (2018: 40 Millionen Personen). Daneben nutzen 2,3 Millionen arbeitssuchende Personen sowie 3,9 Millionen Schüler/-innen und Studierende das Netz. Diese Gruppen sind somit verglichen mit ihrem Anteil an der Bevölkerung überdurchschnittlich im Internet aktiv. 76,8 Prozent der Internetuser haben einen mittleren oder hohen Bildungsstand.

Für den Zugang zum Internet werden über alle Altersgruppen hinweg vor allem Smartphones (87 Prozent) genutzt, Desktop-PCs sind mit etwa einem Drittel ebenfalls relevant. Je jünger die User sind, desto intensiver erfolgt der Netzzugang über das mobile Smartphone. So nehmen 99 Prozent der 16- bis 24-jährigen diesen Weg ins Internet. Über alle Nutzer

hinweg stellen die Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen (91 Prozent) und das Versenden / Empfangen privater E-Mails (89 Prozent) mit Abstand die wichtigsten Anwendungen dar. Über die Hälfte der User nimmt darüber hinaus an sozialen Netzwerken teil (56 Prozent). Auch hier gilt, je jünger, desto aktiver. In der Gruppe der 25- bis 44-Jährigen nutzen 71 Prozent soziale Netzwerke, bei den 16- bis 24-Jährigen sind es 89 Prozent. Da jüngere Personen eine ausgeprägte Affinität zu Online-Dienstleistungen haben und eine breitere Auswahl an Angeboten nutzen, wird sich der Trend zugunsten des Internets – auch bei der Jobsuche und Karriereplanung – als ein Hauptzugang zu Informationen und als Kommunikationstool zukünftig weiter verstärken.

Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Die Erreichung unserer strategischen Ziele und unserer Mission „Enable professionals to grow“ wird anhand von zwei finanziellen Steuerungsgrößen sowie mindestens einem nicht-finanziellen Leistungsindikator pro Segment überwacht. Es erfolgt ein regelmäßiger Vergleich mit Budgetzielen sowie einem rollierenden Forecast, der dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet wird.

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Umsatzerlöse pro Segment

Als eine wesentliche finanzbezogene Steuerungsgröße haben wir die Entwicklung der Umsatzerlöse in den jeweiligen Segmenten definiert. Wachstum beim Umsatz ist eine direkte Folge des Wachstums bei zahlenden Mitgliedern bzw. einer Zunahme von Kunden für unsere Unternehmenslösungen sowie einer Durchsetzungsmöglichkeit höherer Preise.

EBITDA pro Segment

Die zweite wichtige finanzielle Steuerungsgröße ist das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Im Jahr 2018 wurden keine Bereinigungen um Sondereinflüsse vorgenommen. Zur Berechnung werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen operativen Kosten subtrahiert.

Nicht-finanzbezogene Steuerungsgrößen

Bei den nicht-finanzbezogenen Leistungsindikatoren verwendeten wir insgesamt drei wichtige Kennzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr:

1. XING-Mitglieder
2. Zahlende XING-Mitglieder
3. Unternehmenskunden (B2B)

Die beiden ersten Steuerungsgrößen werden im Segment B2C verwendet. Die Zahl der Unternehmenskunden erfassen wir als Steuerungsgröße in den beiden B2B-Segmenten, da diese Geschäftsbereiche ihre Umsatzerlöse ausschließlich durch den Verkauf von Dienstleistungen und Services an Unternehmenskunden generieren. Im Segment B2B E-Recruiting fokussieren wir uns bei der internen Erfolgsmessung auf die B2B E-Recruiting-Subscription-Kunden.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

ABGLEICH DES AUSBLICKS FÜR 2018 UND DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2018

Erläuternder Hinweis: Die XING SE wendet IFRS 15 & 16 nach der voll retrospektiven Methode erstmalig im Geschäftsjahr 2018 an. Sämtliche Vorjahresvergleichszahlen in der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sind entsprechend angepasst worden.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren sehr zufrieden. Wir haben unsere Prognosen in allen acht Dimensionen wie folgt erreicht:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2018	Ist 2018
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+25 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung	+23 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+12 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichter Rückgang wegen Investitionen in Neugeschäft	-9 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+40 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung	+42 %
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+22 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Deutliche Steigerung	+5 %

Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2018 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Regeldividende je berechtigter Stückaktie von 1,68 € je berechtigter Stückaktie beschlossen. Das cash-generative Geschäftsmodell erlaubt zum einen nachhaltige Dividendenpolitik und beeinträchtigt zum anderen nicht die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie. Wir beabsichtigen, auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Investitionen

Nach einem Investitionsvolumen (CAPEX, exkl. M&A-Transaktionen) von 33,4 Mio. € in 2017 haben wir 32,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2018 (exkl. M&A-Transaktionen) investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei selbst entwickelter Software in Höhe von 24,5 Mio. € (2017: 26,6 Mio. €).

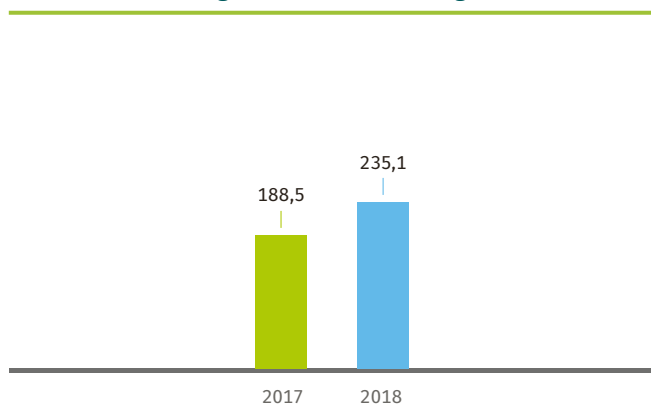
Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir sämtliche Prognosen erreicht. Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2019 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

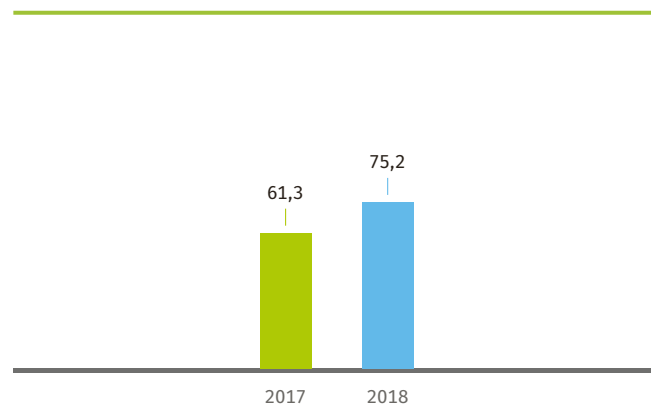
Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2018	Ist 2018
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+14 %
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+3 %
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+40 %
Segment B2B Marketing Solutions & Events: Anzahl Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+8 %

ERTRAGSLAGE

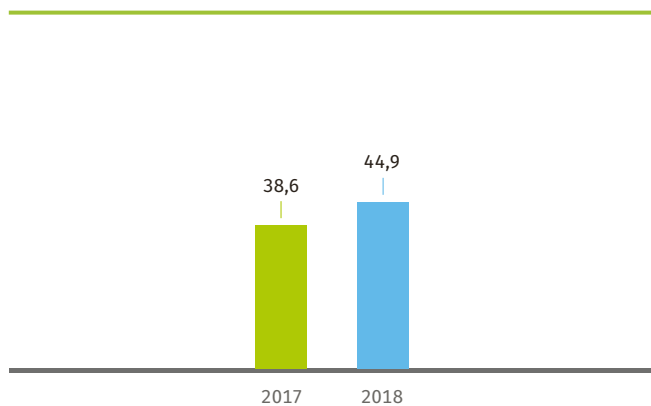
Umsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge) in Mio. €



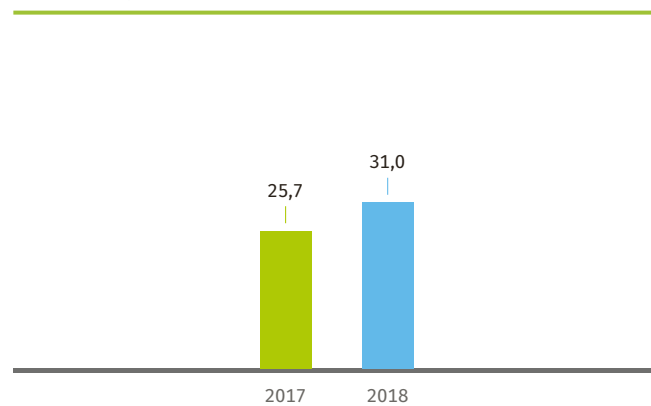
EBITDA in Mio. €



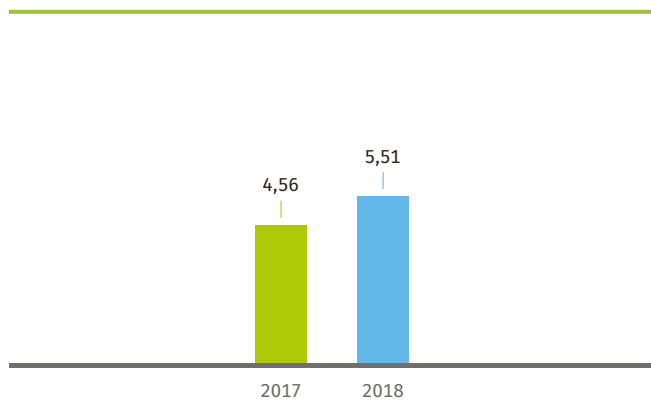
EBT in Mio. €



Konzernergebnis in Mio. €



Ergebnis je Aktie (EPS) in €



Umsatz

Die Umsatzerlöse inklusive sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 188,5 Mio. € im Geschäftsjahr 2017 auf 235,1 Mio. € 2018 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 25 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 46,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Ohne die im Juli 2017 akquirierten Gesellschaften InterNations und Prescreen (M&A-Effekte) betrug das Umsatzwachstum 21 Prozent. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 3,5 Mio. € leicht über dem Niveau des Vorjahreswerts von 2,9 Mio. €. Alle Segmente haben zum dynamischen Wachstum beigetragen. Insbesondere das B2B E-Recruiting-Geschäft hat sich weiter stark entwickelt. Hier erhöhten sich die Umsätze um 31,3 Mio. € bzw. 29,5 Mio. € bereinigt um die Prescreen-Akquisition.

Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir in den Aufbau zusätzlicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investiert, um unsere bestehenden Angebote weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt etablieren zu können. Somit beschäftigten wir Ende Dezember 2018 1.562 (Dezember 2017: 1.285) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie fünf Vorstandsmitglieder (Dezember 2017: 5), was einem Anstieg von insgesamt 277 (+21 Prozent) entspricht. Der Personalaufwand entwickelte sich insbesondere aufgrund der Akquisitionen im Juli 2017 leicht überproportional zum Umsatz und erhöhte sich von 68,0 Mio. € im Jahr 2017 auf 89,0 Mio. € im Berichtszeitraum (+31 Prozent). Die Personalaufwandsquote zu den gesamten Betriebserträgen beträgt damit 38 Prozent gegenüber 36 Prozent im Vorjahr.

Marketingaufwand

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir die Marketinginvestitionen gegenüber dem Vorjahr um 17 Prozent bzw. 4,2 Mio. € von 23,8 Mio. € auf 27,9 Mio. € erhöht. Die wesentlichen Investitionen betreffen unsere Media-Kampagne, SEM, Display Advertising und Mailings. Die Marketingaufwandsquote ist somit leicht von 13 Prozent (2017) auf 12 Prozent im Geschäftsjahr 2018 gesunken.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 7,5 Mio. € von 35,4 Mio. € auf 42,9 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 15,2 Mio. € (Vorjahr: 12,7 Mio. €), Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten mit 5,3 Mio. € (Vorjahr: 4,2 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 4,3 Mio. € (Vorjahr: 3,4 Mio. €). Damit liegt die Aufwandsquote bei 18 Prozent (2017: 19 Prozent). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang unter Punkt 11.

EBITDA

Das operative Ergebnis (EBITDA) erhöhte sich infolge der starken Umsatzentwicklung ebenfalls deutlich auf 75,2 Mio. € (2017: 61,3 Mio. €). Damit liegt die EBITDA-Marge mit 32 Prozent insbesondere aufgrund der M&A-Transaktionen im Juli 2017 leicht unter dem Vorjahreswert von 33 Prozent.

Abschreibungen

Die Abschreibungen (AfA) sind gegenüber dem Vorjahr von 20,8 Mio. € auf insgesamt 29,0 Mio. € gestiegen (+8,3 Mio. €). Für den Anstieg gibt es zwei wesentliche Gründe:

- In den vergangenen Jahren haben wir unser Investitionsvolumen (CAPEX exkl. M&A) signifikant gesteigert (von rund 15 Mio. € in 2015 auf mehr als 32 Mio. € im Geschäftsjahr 2018). Der Anstieg belegt unsere Ambitionen, Produktinnovationen zu forcieren. Entsprechend sind die aktivierten Entwicklungsleistungen für selbst erstellte Software in 2018 mit 24,5 Mio. € weiterhin auf hohem Niveau (2017: 26,6 Mio. €).
- Darüber hinaus haben wir uns entschieden, die infolge der Produktinnovation nicht mehr genutzten Plattformmodule vollständig abzuschreiben. Die daraus resultierende außerplanmäßige Abschreibung betrug im Geschäftsjahr 2018 insgesamt 6,3 Mio. € nach 3,4 Mio. € in 2017.

EBIT

Daraus ergibt sich ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 46,2 Mio. € in 2018 nach 40,5 Mio. € im Vorjahr.

Finanzergebnis

Das berichtete Finanzergebnis der XING SE beträgt – 1,2 Mio. € und liegt damit deutlich über dem Finanzergebnis des Vorjahres (2017: – 2,0 Mio. €). Ohne nicht-operative Effekte aus M&A-Transaktionen beläuft sich das Finanzergebnis 2018 auf – 2,2 Mio. € nach – 4,5 Mio. € im Vorjahr. Die Steigerung ist insbesondere durch die geringere Belastung durch das kununu-Joint Venture bedingt. Die Vergleichsperiode ist positiv durch die Auflösung von Earn-out-Verbindlichkeiten in Höhe von 2,4 Mio. € nicht operativ beeinflusst.

Ergebnis vor Steuern (EBT)

So ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 44,9 Mio. € nach 38,6 Mio. € im Vorjahr.

Steuern

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand im Geschäftsjahr 2018 betrug 14,0 Mio. € nach 12,9 Mio. € im Geschäftsjahr 2017.

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Nach Abzug der Steuern beträgt das Konzernergebnis 2018 31,0 Mio. € nach 25,7 Mio. € im Jahr 2017. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 5,51 € für das Geschäftsjahr 2018

nach 4,56 € je Aktie im Jahr 2017. Damit steigt das Ergebnis je Aktie in 2018 um 21 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert an. Bereinigt um einmalige nicht-operative positive Sondereffekte in 2017 und 2018 (siehe Finanzergebnis) erhöhten sich das Konzernergebnis sowie das Ergebnis je Aktie um 29 Prozent.

Ausschüttung

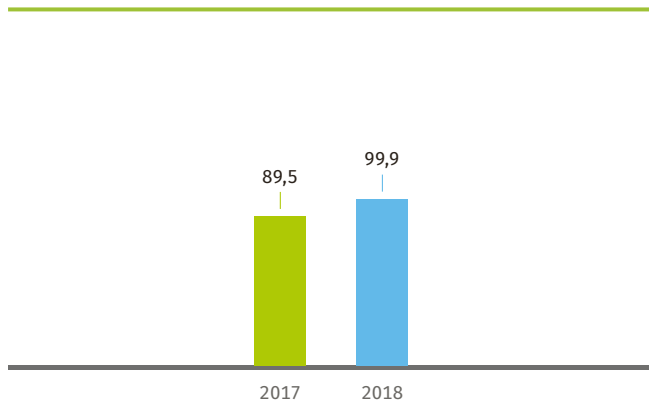
Auf Basis der im Geschäftsjahr 2018 erzielten, um einmalige nicht-operative Sondereffektebereinigten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden wir der kommenden Hauptversammlung am 6. Juni 2019 vorschlagen, eine Regeldividende von 2,14 € je Aktie (Vorjahr: 1,68 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen. Weiterhin werden wir dem Gremium die Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 3,56 € je Aktie vorschlagen. Der Gewinnverwendungsvorschlag soll nach Feststellung des testierten Jahresabschlusses der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vorgelegt werden.

Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren in Höhe von mehr als 82 Mio. € zum Jahresende 2018 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft Dividendenzahlungen bzw. Ausschüttungen, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

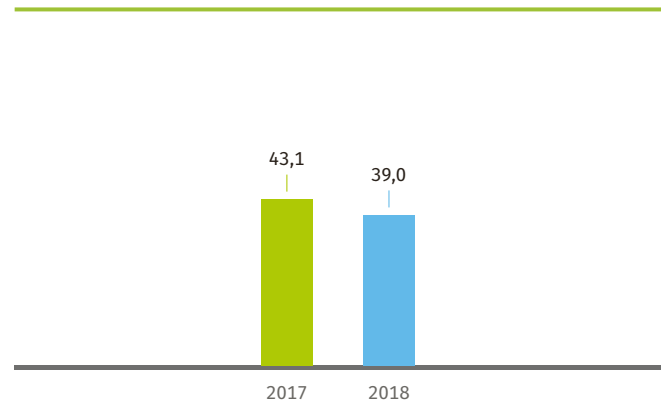
ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Segment B2C

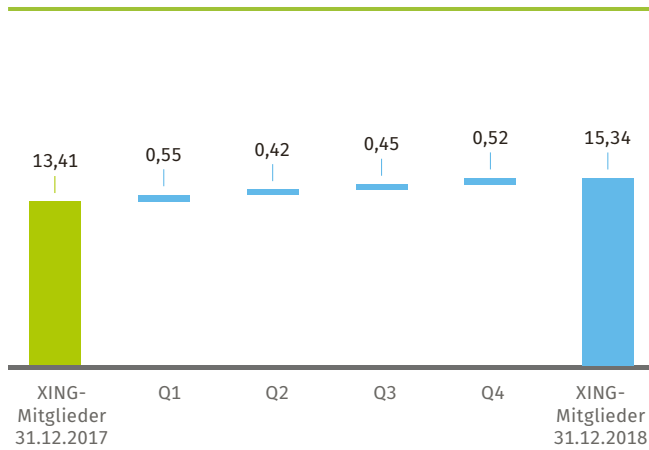
Umsatz B2C in Mio. €



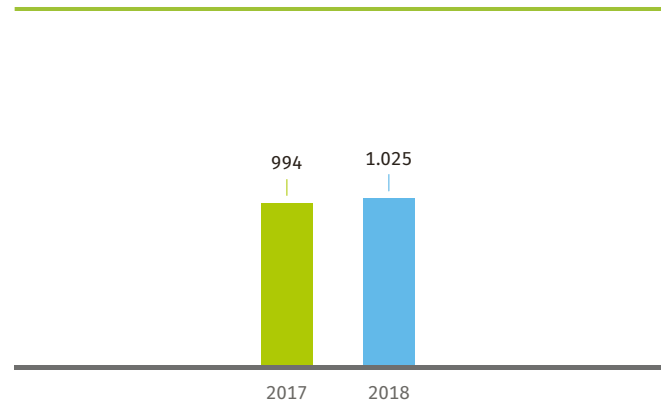
EBITDA B2C in Mio. €



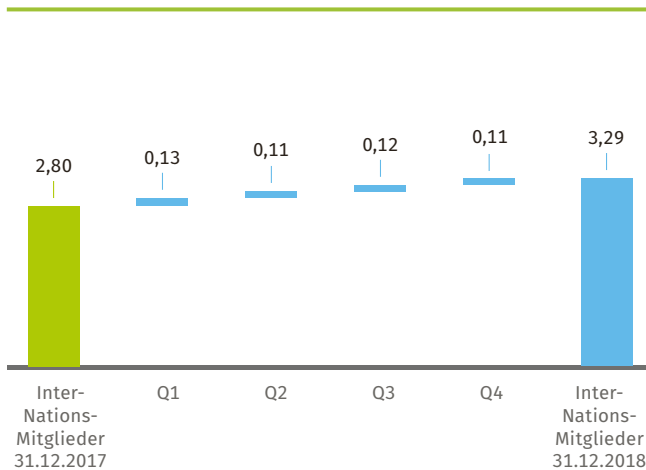
Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.



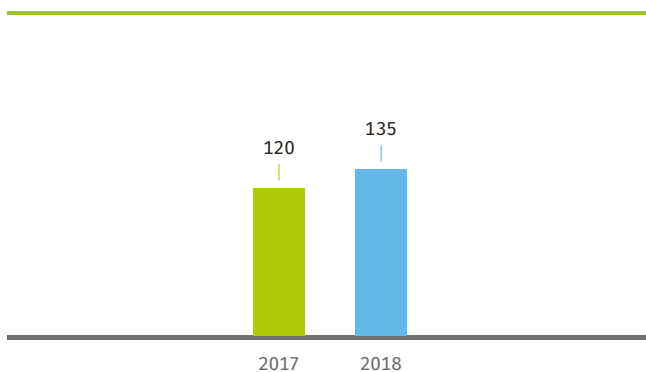
Entwicklung zahlende Mitglieder XING-Plattform in Tsd.



InterNations-Mitgliederentwicklung (weltweit) in Mio.



Entwicklung zahlende Mitglieder InterNations-Plattform in Tsd.



Im Segment B2C haben wir die Ziele aller wesentlichen finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das Geschäftsjahr 2018 erreicht.

So sind beispielsweise die Segmentumsätze um 12 Prozent auf 99,9 Mio. € angestiegen (2017: 89,5 Mio. €). Ohne die im Juli 2017 akquirierte InterNations (M&A-Effekt) betrug das Umsatzwachstum 5 Prozent. Das operative Segmentergebnis (EBITDA) verringerte sich planmäßig – und daher leicht – aufgrund von Investitionen in neue Produkte um –9 Prozent auf 39,0 Mio. € (2017: 43,1 Mio. €).

Die wesentlichen Treiber für das nachhaltige Umsatzwachstum im B2C-Segment sind die stabil wachsenden neuen zahlenden Mitglieder auf der XING- sowie der InterNations-Plattform. So hat sich die Anzahl der Mitglieder in den kostenpflichtigen Premium- und Pro-Mitgliedschaften um rund 31.000 (2017: 65.000) bzw. organisch 55.000 auf 1,03 Millionen per Ende Dezember 2018 erhöht (Dezember 2017: 994.000). Bei InterNations registrierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 10.000 zusätzliche zahlende Mitglieder weltweit. Damit nutzten Ende 2018 rund 135.000 Expats die sogenannte (kostenpflichtige) Ambassador-Mitgliedschaft von InterNations.

Insgesamt haben sich im vergangenen Geschäftsjahr 1,9 Millionen Menschen (2017: 2,0 Millionen) auf www.xing.com registriert, um ihr berufliches Netzwerk zu pflegen, neue Geschäftskontakte aufzubauen, sich über die aktuellen Angebote am Arbeitsmarkt zu informieren oder auch die für sie relevanten Branchennachrichten zu konsumieren. Das ungebremste Wachstum belegt, dass auch weiterhin Potenzial hinsichtlich Durchdringung beruflich genutzter sozialer Netzwerke insbesondere im deutschsprachigen Raum vorhanden ist und XING auch in den kommenden Jahren weiter wachsen kann. Unter Hinzurechnung der XING Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Dezember 2018 sogar bei 16,4 Millionen. Auf InterNations pflegten zum Jahresende rund 3,3 Millionen Expats ihre privaten und beruflichen Kontakte.

Expat-Netzwerk InterNations eröffnet 30 neue Communities und startet Angebot für Unternehmen

In 2018 baute InterNations seine Position als globaler Marktführer für Expat-Communities weiter aus. Rund 3,3 Millionen Menschen im Ausland nutzen die Plattform heute an 420 Standorten auf der ganzen Welt. Rund 135.000 Mitglieder zahlen einen monatlichen Mitgliedsbeitrag unter anderem für die kostenfreie oder -vergünstigte Teilnahme an Veranstaltungen und Freizeitaktivitäten und den Zugriff auf Premium-Inhalte.

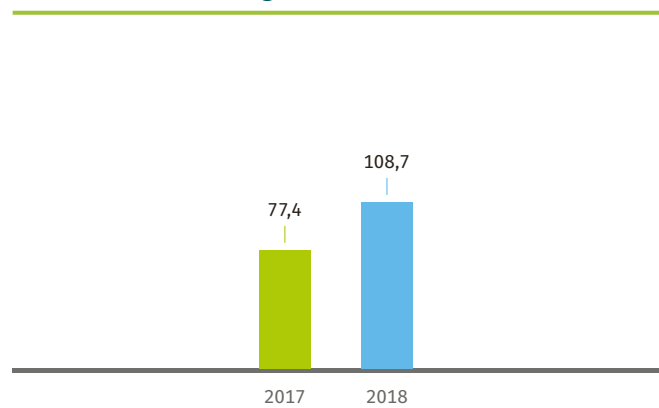
Im Oktober 2018 gründete InterNations an seinem Standort in München einen neuen Geschäftsbereich für Firmenkunden. InterNations Business Solutions verbindet damit den Netzwerkzugang und das weitreichende Know-how über Expats, um Unternehmen beim Einsatz von Mitarbeitern im Ausland sowie bei der Akquise und dem Onboarding von ausländischen Fachkräften zu unterstützen. Das globale Beraterteam hat mit dem Vertrieb einer Firmenmitgliedschaft begonnen, die von Unternehmen an allen Standorten von InterNations eingesetzt werden kann. Geschäftskunden wie Volkswagen, Merck und Cigna setzen das Produkt bereits für Mitarbeiter im Ausland und deren Lebenspartner ein. Mit dem Aufbau eines B2B-Bereichs basierend auf einer B2C-Community knüpft InterNations an das erfolgreiche Wachstumsmodell von XING an.

XING Messenger noch sicherer

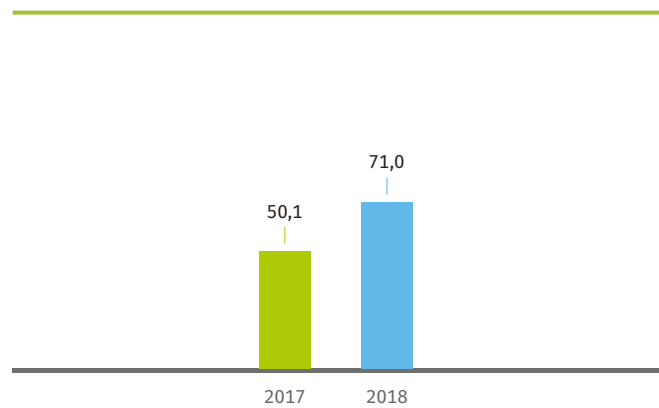
Dass Kommunikation im professionellen Kontext schnell und vor allen sicher sein muss, ist selbstverständlich. Nicht selten werden höchst sensible Informationen wie Kontodaten oder Unternehmensinterna ausgetauscht. Deshalb bieten wir als größtes professionelles soziales Netzwerk unseren Mitgliedern seit April 2018 eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für XING-Nachrichten.

Segment B2B E-Recruiting

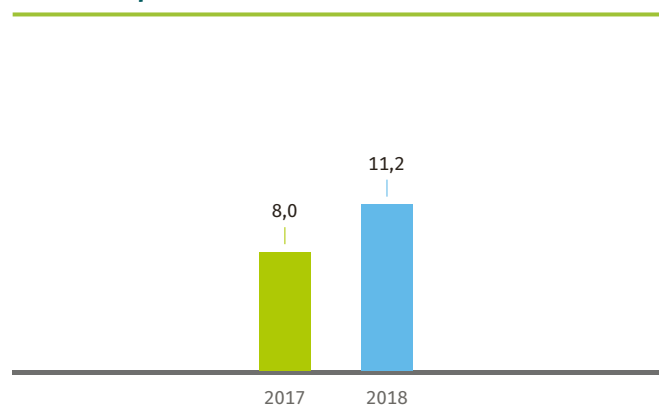
Umsatz B2B E-Recruiting in Mio. €



EBITDA B2B E-Recruiting in Mio. €



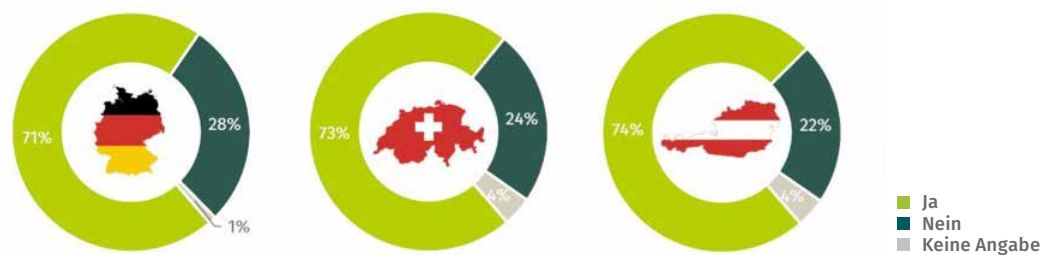
B2B Subscription-Unternehmenskunden in Tsd.



Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften

Egal, ob in Deutschland, Österreich oder der Schweiz, in allen drei Ländern geben mehr als 70 Prozent der befragten Personalentscheider an, dass sie bei der Rekrutierung von Fachkräften Schwierigkeiten haben. Dies sind Ergebnisse der Studie „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“.

Frage: Haben Sie Schwierigkeiten, Fachkräfte zu gewinnen?



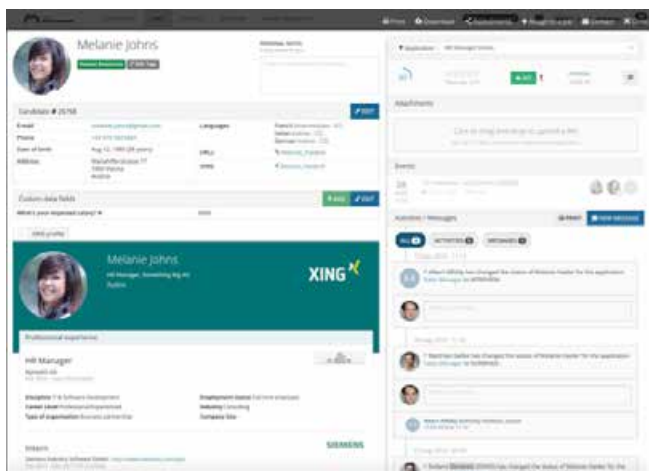
Quelle: Teilergebnisse der Studie „E-Recruiting 2018“ im Auftrag von XING E-Recruiting

Mit unseren Recruiting- und Employer-Branding-Lösungen für Arbeitgeber haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Tools etabliert, die Unternehmen bei der Ansprache und Rekrutierung geeigneter Kandidaten unterstützen. Und davon profitiert insbesondere das Segment B2B E-Recruiting mit einem ungebremst dynamischen Umsatzwachstum von 40 Prozent auf 108,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2018. Auch ohne Berücksichtigung der seit Juli 2017 konsolidierten Umsätze der Prescreen GmbH aus Wien liegt das organische Umsatzwachstum immer noch bei 39 Prozent. Und auch bei der Entwicklung des Segmentergebnisses konnten wir mit einem Anstieg um 42 Prozent auf 71,0 Mio. € (2017: 50,1 Mio. €) abermals einen neuen Höchststand erreichen.

Der für das Wachstum relevante nicht-finanzielle Indikator ist die Zahl der B2B Subscription-Unternehmenskunden. Die Kundenzahl erhöhte sich im Geschäftsjahr 2018 um 40 Prozent auf 11,2 Tsd. (2017: 8,0 Tsd.).

Zur weiteren Stärkung der Marktposition und der Erschließung weiterer Kundengruppen haben wir im Geschäftsjahr 2018 die Recruiting-Angebote von XING mit dem Bewerbermanagementsystem (ATS) von Prescreen (M&A in 2017) vorgestellt.

XING und Prescreen beschleunigen Recruiting mit integriertem Bewerbermanagementsystem



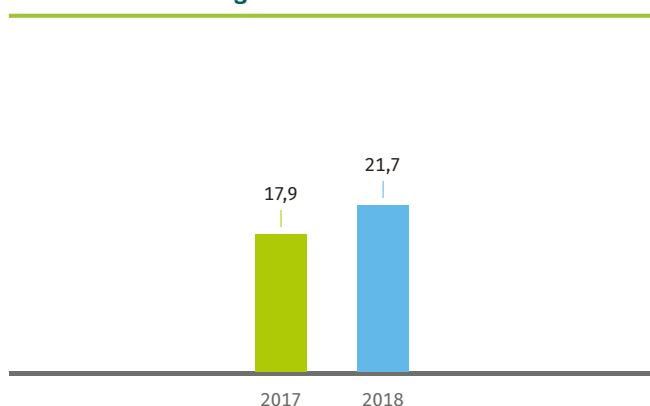
Für viele Personalverantwortliche ist der Fachkräftemangel ein sehr reales Problem. Denn sie benötigen immer mehr Zeit, um ihre Vakanzen zu besetzen. Teilweise bleiben Stellen sogar gänzlich unbesetzt. Das Ergebnis einer aktuellen forsa-Studie im Auftrag von XING E-Recruiting zeigt deutlich, wie sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt zuspitzt: Gut drei Viertel der 200 befragten Personalleiter geben an, dass sie bis zu einem halben Jahr benötigen, um eine Führungsposition zu besetzen. 73 Prozent der Befragten verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen Anstieg der Time-to-Hire, also der Zeit, die Personaler brauchen, um einen Kandidaten für eine Vakanz zu finden. Etwa ebenso viele gehen davon aus, dass sich dieser Trend in den kommenden fünf Jahren fortsetzen wird. Eine höhere Besetzungszeit verzeichnen Unternehmen insbesondere bei IT-Fachkräften (68 Prozent) sowie bei Ingenieuren und technischen Berufen (62 Prozent).

Durch die tiefe Integration von XING ist ein umfassend überarbeitetes Prescreen-Angebot entstanden, das sich im Funktionsumfang deutlich von gängigen Bewerbermanagementsystemen unterscheidet. Während Recruiter in der Regel erst dafür sorgen müssen, dass Kandidaten ins System kommen, ermöglicht Prescreen zukünftig bereits die Auswahl und die direkte Kontaktaufnahme zu Kandidaten aus dem System heraus.

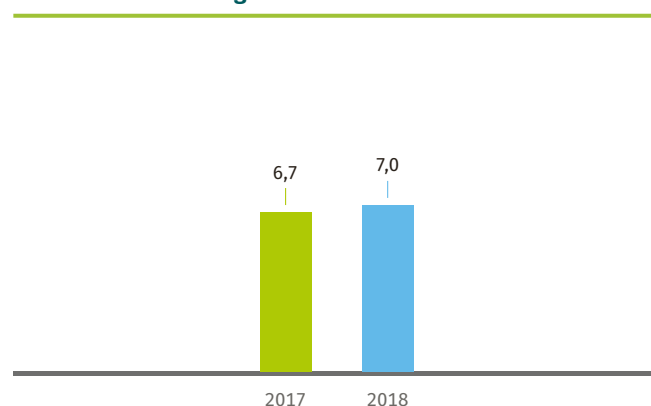
Das Herzstück der Prescreen-Technologie bleibt eine Matching-Technologie, die Kandidaten nach zahlreichen Kriterien mit dem Stellenprofil abgleicht und aufzeigt, in welchem Maße ein Bewerber zum ausgeschriebenen Job passt. Das cloud-basierte System ist intuitiv über den Internet-Browser zugänglich, flexibel einsetzbar und im Vergleich zu Desktop-Lösungen nahezu ohne Implementierungsaufwand einsatzbereit. Darüber hinaus lässt es sich auf die Bedürfnisse der Anwender anpassen, um die bestehenden Unternehmensprozesse optimal abzubilden. Zudem können Recruiter mithilfe von Prescreen direkt auf eine Vorauswahl an Talenten über den XING TalentpoolManager zurückgreifen. Dazu zählen zum Beispiel Kandidaten, die das Unternehmen auf XING als Wunscharbeitgeber angegeben haben. Auch synchronisieren sich Mitarbeiterempfehlungen, die über den XING Empfehlungs-Manager eingegangen sind, automatisch in eine eigene Vorauswahl. Die Wahrscheinlichkeit, dass Kandidaten aus diesen Talentpools Interesse an einer Anstellung im Unternehmen haben, ist erfahrungsgemäß deutlich höher als bei anderen. Erhalten Unternehmen – wie weiterhin häufig üblich – eine Bewerbung per Mail oder über andere Plattformen, bietet Prescreen nun die Möglichkeit, diese mit dem XING-Profil zu verknüpfen und damit immer auf dem neuesten Stand zu halten. Während Personalabteilungen auch zukünftig über Prescreen offene Stellen auf mehr als 300 Stellenbörsen veröffentlichen können, lassen sich darüber hinaus ab sofort kostenfrei Vakanzen auf XING inserieren und damit knapp 15 Millionen Wissensarbeiter im deutschsprachigen Raum erreichen.

Segment B2B Marketing Solutions & Events

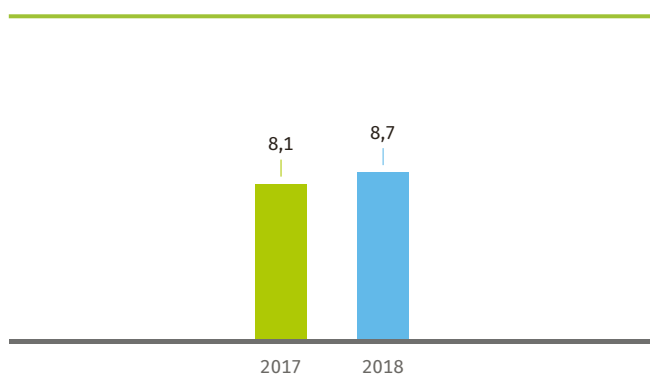
Umsatz B2B Marketing Solutions & Events in Mio. €



EBITDA B2B Marketing Solutions & Events in Mio. €



B2B Marketing Solutions & Events-Unternehmenskunden in Tsd.



Neben dem B2C-Netzwerkgeschäft und dem B2B E-Recruiting-Angebot fassen wir in unserer Berichterstattung die zwei B2B-Geschäftsbereiche Marketing Solutions und Events im Segment B2B Marketing Solutions & Events zusammen.

Beide B2B-Geschäftsbereiche konnten ihre Umsätze in 2018 steigern. Insgesamt erhöhte sich der Umsatz des Berichtsegments B2B Marketing Solutions & Events um 22 Prozent auf 21,7 Mio. € (2017: 17,9 Mio. €).

Beide Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen, wobei der Geschäftsbereich Marketing Solutions etwa 55 Prozent und der Geschäftsbereich Events etwa 45 Prozent beitrugen. Die Segment-Profitabilität (Segment-EBITDA) erhöhte sich im Wesentlichen in der Folge des Marketing Solutions-Wachstums um 5 Prozent von 6,7 Mio. € auf 7,0 Mio. €.

Teilbereich Events

XING Events verbindet die Online- mit der Offline-Welt. Hier stehen Veranstaltern von Messen, Konferenzen oder Seminaren unterschiedliche Angebote zur Verfügung, mit denen sie die Vermarktung und Verwaltung von eingestellten Events optimieren können.

So können beispielsweise mit dem XING TicketingManager Tickets online verkauft und Registrierungen verwaltet werden. Dieses Tool ermöglicht Veranstaltern zudem, ihre individuelle Eventseite mit integriertem Ticketshop nach eigenen Designvorstellungen zu erstellen und zum Beispiel über den XING AdManager an die relevante Zielgruppe zu vermarkten.

Insbesondere durch die Verbindung von Ticketing und Event-Marktplatz auf XING erhalten Veranstalter nicht nur ein System, mit dem ein sehr flexibler und effizienter Ticket-Onlineverkauf möglich ist, sie können zudem über die Vermarktung ihrer Events auf XING auch die Anzahl der Teilnehmer erhöhen.

2018 wurde die regionale Bewerbung von Veranstaltungen durch die neue Umkreissuche mit XING Events verbessert. Mithilfe einer genaueren Eingrenzung der Zielgruppe für Eventanzeigen können Streuverluste minimiert und damit Werbekosten der Veranstalter gesenkt werden. Damit ist die Eventvermarktung über XING ideal geeignet, um mehr Teilnehmer zu gewinnen.

Teilbereich Marketing Solutions

Die Monetarisierung des Bereiches XING Marketing Solutions richtet sich an B2B-Kunden und besteht aus:

- Sponsored Posts, mit denen Werbetreibende die eigene Website oder Destinationen auf XING wie XING Stellenanzeigen, XING Events oder XING Pages zielgerichtet bewerben können. Mithilfe des AdManagers lassen sich die Kampagnen effizient verwalten, optimieren und auswerten.
- Sponsored Video Posts, die eine emotionale Ansprache der gewünschten Zielgruppe auf der XING Startpage ermöglichen.

- Sponsored Mailings, mit denen sich Marketingbotschaften direkt in die E-Mail-Postfächer potenzieller Kunden verschicken lassen.
- Sponsored Articles als Content-Marketing-Produkt für redaktionelle Botschaften, die exklusiv im XING News-Bereich sowie in den XING Branchen-Newslettern platziert werden.
- Vielfältige Display-Formate für Branding-Ziele, die ebenfalls eine detaillierte Targetierung ermöglichen, für eine treffsichere, aufmerksamkeitsstarke Marketingkommunikation.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat XING Marketing Solutions mit dem XING Marketing Partners Programm ein exklusives Netzwerk an ausgewählten Agenturen ins Leben gerufen, mit denen XING besonders intensiv zusammenarbeitet. Die Partner profitieren dabei von exklusiven Vorteilen und einem außergewöhnlichen Service, die ihnen dabei helfen, ihre Social-Media-Kampagnen auf XING noch erfolgreicher zu planen und umzusetzen.

Daneben wurde der AdManager mit Keyword Targeting und Radius Targeting um weitere innovative Targetierungsmöglichkeiten erweitert. Mit Lead Ads hat XING Marketing Solutions zur DMEXCO 2018 ein innovatives Format eingeführt, mit dem Kunden hochwertige Leads aus den unterschiedlichsten Branchen gewinnen können. Das integrierte Kontaktformular der Lead Ad kann individuell gestaltet und die gewünschte Zielgruppe nach Bedarf targetiert werden.

Ebenso fiel in 2018 der Startschuss für das Brandstudio. Diese neue Einheit bietet Unternehmen ein leistungsstarkes Angebot für anspruchsvolle Employer-Branding-Lösungen. Von der umfassenden Strategieentwicklung über die Content-Konzeption bis zur aufmerksamkeitsstarken Employer-Branding-Kampagne unterstützt XING in Zukunft Unternehmen, sich als attraktive Arbeitgebermarke zu positionieren.

Das Wachstum der beiden Teilbereiche zeigt sich auch in der Kundenentwicklung im Segment B2B Marketing Solutions & Events. Die Anzahl der B2B-Kunden erhöhte sich von 8.100 auf rund 8.700 per Ende Dezember 2018.

Segment kununu International

Im separat ausgewiesenen Segment kununu International werden im Berichtsjahr lediglich die Umsätze und Ergebnisse ausgewiesen, die kununu mit der Bereitstellung der technischen Infrastruktur und der Erbringung von Dienstleistungen an das Joint Venture mit Monster Worldwide Inc. in den USA generiert (1,7 Mio. €; Vorjahr: 1,3 Mio. €). Entsprechend beträgt das Segment-EBITDA 0,2 Mio. € in 2018 nach 0,0 Mio. € im Vorjahr. Seit dem 30. Januar 2019 ist die Partnerschaft zwischen kununu und Monster Worldwide Inc. beendet und die Geschäftsanteile von Monster an die kununu GmbH übertragen worden. Dementsprechend werden die Erträge und Aufwendungen gemäß IFRS 10 ab diesem Zeitpunkt voll konsolidiert, und ein Unternehmenserwerb im ersten Quartal 2019 im Sinn des IFRS 3 ausgewiesen. Dies führt in 2019 voraussichtlich zu einem einmaligen nicht-operativen Ertrag von 1,3 Mio. €, der aus der Umbewertung des bestehenden Anteils an der kununu US LLC zum beizulegenden Zeitwert resultiert.

VERMÖGENSLAGE

Das langfristige Vermögen hat sich um 6,8 Mio. € von 170,0 Mio. € im Vorjahr auf 176,8 Mio. € zum 31. Dezember 2018 erhöht. Dies hängt im Wesentlichen mit der Aktivierung neuer Module für die XING-Plattform zusammen. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (70,2 Prozent) auf 63,5 Prozent verringert. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 36,5 Prozent (Vorjahr: 29,8 Prozent) gestiegen.

Am 31. Dezember 2018 verfügte der Konzern neben liquiden Eigen- und Fremdmitteln in Höhe von 57,9 Mio. € (Vorjahr: 36,5 Mio. €) über zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 28,7 Mio. € (Vorjahr: 29,9 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 278,5 Mio. € (Vorjahr: 242,3 Mio. €) entspricht dies 20,8 Prozent (ohne zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere; Vorjahr: 15,1 Prozent) bzw. 31,1 Prozent (Vorjahr: 27,4 Prozent) einschließlich zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere des Gesamtvermögens. XING hat 2017 einen deutlichen Anstieg der liquiden Mittel für 2018 ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren prognostiziert.

In den liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2018 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 4,1 Mio. € (Vorjahr: 4,2 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel ohne Berücksichtigung von Sondereffekten betragen mit 53,8 Mio. € 19,3 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 32,3 Mio. € bzw. 13,3 Prozent).

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 28,3 Mio. € im Vorjahr auf 35,5 Mio. € zum 31. Dezember 2018 ist überwiegend im weiteren Anstieg der Umsatzerlöse begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen im B2B-Bereich und Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern.

Die sonstigen Vermögenswerte stiegen um 0,7 Mio. € gegenüber dem Vorjahr an. Dies ist insbesondere durch höhere geleistete Anzahlungen bedingt.

Die im Geschäftsjahr 2018 getätigten Investitionen (ohne Akquisitionen) liegen mit 32,7 Mio. € auf vergleichbarem Vorjahresniveau von 33,4 Mio. €.

Die Investitionen in erworbene Software in Höhe von 2,3 Mio. € liegen in 2018 unterhalb der Abschreibungen in Höhe von 3,9 Mio. €. Die Investitionen umfassen auch den sofort fälligen Kaufpreis für die im Geschäftsjahr erworbene Software im Bereich Freelancermanagement von der asap.industries GmbH.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die selbst erstellten kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen in Höhe von 24,5 Mio. € (Vorjahr: 26,6 Mio. €) getätigt. Auf die selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben den planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 6,3 Mio. € (Vorjahr: 3,4 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies durch die Überarbeitung und Neugestaltung von Plattformmodulen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert betrifft das Geschäftssegment E-Recruiting mit 34,3 Mio. € (Vorjahr: 34,3 Mio. €) und das Geschäftssegment InterNations mit 15,4 Mio. €.

Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte verminderte sich im Geschäftsjahr durch die planmäßigen Abschreibungen (2,1 Mio. €).

Der Anstieg der Sachanlagen von 8,8 Mio. € im Vorjahr auf 9,8 Mio. € ist überwiegend in dem Ausbau und der Ausstattung neuer Büroräume begründet. Vermögenswerte aus Mietverhältnissen sind im Geschäftsjahr von 11,5 Mio. € auf 11,1 Mio. € insbesondere durch planmäßige Abschreibungen gesunken.

FINANZLAGE

Eigenkapital und Schulden

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich die XING SE ohne Bank- oder Darlehensverbindlichkeiten. Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 35,3 Prozent gegenüber 32,0 Prozent im Jahr 2017. Die Steigerung ergibt sich durch das positive Konzernergebnis von 31,0 Mio. €. Damit ist XING auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte und die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) mit 97,2 Prozent (Vorjahr: 89,1 Prozent) gedeckt. Der Anstieg ist insbesondere durch die starke Zunahme der liquiden Mittel in Höhe von 21,3 Mio. € bedingt.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Die Gesellschaft hatte sich in 2014 aufgrund des günstigen Marktumfelds zur Erhöhung der kurzfristigen Flexibilität Kreditlinien in Höhe von insgesamt 20 Mio. € gesichert. Eine Inanspruchnahme erfolgte bisher nicht.

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 73,8 Mio. € nach 62,3 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 13,9 Mio. € höheren EBITDA.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthielt im Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufige Investitionen im Bereich der Plattformentwicklung (24,5 Mio. € im Vergleich zu 26,6 Mio. €). Bei den Sachanlagen stieg die Investitionstätigkeit aufgrund des Ausbaus und der Ausstattung neuer Büroräume von 4,6 Mio. € im Vorjahr auf 5,8 Mio. €. Weiterer Treiber des Cashflows aus Investitionstätigkeit sind die Investitionen in die kununu US LLC (1,5 Mio. €) sowie Earn-out-Zahlungen für die Akquisitionen der BuddyBroker AG (0,6 Mio. €), der InterNations GmbH (4,1 Mio. €) und der Jobbörse (0,8 Mio. €). Im Vorjahr wurden Auszahlungen für Akquisitionen in Höhe von 26,2 Mio. € sowie Auszahlungen in das Gemeinschaftsunternehmen kununu US LLC in Höhe von 3,3 Mio. € getätigt.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2018 hat XING eine Regeldividende von 9,4 Mio. € (Vorjahr: 7,7 Mio. €), aber keine Sonderdividende (Vorjahr: 9,0 Mio. €) ausgeschüttet. Weiterer Treiber des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit sind die Auszahlungen für Mietverhältnisse in Höhe von 2,9 Mio. € (Vorjahr: 3,5 Mio. €). Der Rückgang der Auszahlungen für Mietverhältnisse ist in vertraglich vereinbarten mietfreien Zeiten begründet. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln sowie zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 82,5 Mio. € zum Jahresende 2018 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Ausgaben in Forschung und Produktentwicklung

Wie für ein Internetunternehmen typisch, entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung (exkl. Marketing). Mit 57,3 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2018 über dem Vorjahreswert (2017: 50,1 Mio. €) und machen deutlich, dass wir weiter stark in Innovationen und Produktneuentwicklung investieren, um die Umsätze und Erträge zukünftig weiter zu steigern. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Weiterentwicklung und Programmierung der B2C-Plattform (zum Beispiel Plattformtechnologie, InterNations B2C-Angebote, XING News / Content-Angebote). Darüber hinaus wurde weiterhin stark in B2B-Angebote (Technologie, Weiterentwicklung Produktangebot XING 3600, Prescreen, kununu u. v. m.) investiert. Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Aufwand für die Entwicklung neuer Produkte in Höhe von 24,5 Mio. € (2017: 26,6 Mio. €) aktiviert. Entsprechend ist die Aktivierungsquote von 53,1 auf 42,7 Prozent gesunken. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 14,0 Mio. € im Berichtszeitraum (2017: 8,7 Mio. €).

Zusätzliche Angaben zu den Aufwendungen für die Entwicklung sowie die Veränderungen des Buchwerts der selbst entwickelten Software sind im Anhang bei der Darstellung der immateriellen Vermögenswerte angegeben.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2018 sind wir abermals äußerst zufrieden. XING wächst dynamisch und ist hochprofitabel. Gleichzeitig haben wir zielgerichtet in die Zukunft investiert. Das Geschäftsmodell der XING SE hat nachhaltig hohe Margen, überwiegend im Voraus bezahlte Umsätze und eine niedrige Kapitalintensität – das alles ohne wesentliche Finanzschulden.

Mit 31,0 Mio. € haben wir den höchsten Konzerngewinn und mit 5,51 € das höchste Ergebnis je Aktie in der Unternehmensgeschichte erzielt.

Diese sehr komfortable Basis ermöglicht es nicht nur, kontinuierlich in den Ausbau des Geschäfts und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle zu investieren, sondern darüber hinaus auch regelmäßige Dividenden an unsere Aktionäre auszuschütten. Der Dividendenvorschlag wird im Kapitel Prognosebericht erörtert.

Risikobericht

GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die XING SE das nach § 91 Abs. 2 AktG erforderliche Risikofrüherkennungssystem implementiert und entwickelt es vor dem Hintergrund aktueller Markt- und Unternehmensgegebenheiten fortlaufend weiter. Wie auch im Vorjahr hat der Abschlussprüfer die Funktionsfähigkeit des Systems bestätigt.

Jeder einzelne Mitarbeiter ist aufgefordert, aktiv potenzielle Schäden vom Unternehmen abzuwenden. Eine seiner Aufgaben ist es, Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die entsprechenden Ansprechpartner für das Risikomanagement bei der XING SE zu informieren. Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund sensibilisiert die XING SE ihre Mitarbeiter für die Bedeutung des Risikomanagements und macht sie mithilfe von Informationsmaterial mit dem Risikomanagementsystem vertraut.

Das Unternehmen identifiziert und analysiert potenzielle Risiken kontinuierlich. Dabei bewertet es erkannte Gefahren systematisch nach der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts und dem zu erwartenden potenziellen Schaden. Im Rahmen von quartalsweisen Risikoinventuren bzw. Statusabfragen werden die Risikoverantwortlichen und Führungskräfte zum Status bestehender Risiken und zur Identifizierung neuer Risiken befragt. Die Risiken werden nach der Brutto- und Nettomethode bewertet. Das bedeutet, dass Eintrittswahrscheinlichkeit und erwarteter Schaden sowohl ohne als auch mit Berücksichtigung von Gegenmaßnahmen geschätzt und beurteilt werden.

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH, kununu GmbH, kununu engage GmbH, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING Marketing Solutions GmbH, XING Young Professionals GmbH, InterNations GmbH und Prescreen International GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle Risiken laufend identifiziert und analysiert und Risikoverantwortliche und Führungskräfte quartalsweise zum Risikostatus befragt. Durch diese Integration ist sichergestellt, dass aus den operativen Tochtergesellschaften herrührende Risiken, die sich nachhaltig negativ auf den Konzern auswirken könnten, ebenfalls frühzeitig erkannt werden.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken und Gegenmaßnahmen, nicht Chancen.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft sind wir gemäß § 315 Abs. 4 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess zu beschreiben.

Wir verstehen das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem als umfassendes System und lehnen uns an die Definitionen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Düsseldorf, zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystem und zum Risikomanagementsystem an. Unter einem internen Kontrollsystem werden danach die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren, Maßnahmen und Kontrollen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

- zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschädigungen),
- zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Das Risikomanagementsystem beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung.

Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess sind bei der XING SE folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Konzernvorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess. Über eine definierte Führungs- bzw. Berichtsorganisation sind grundsätzlich alle in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften eingebunden. Im Rahmen dieser Berichtsorganisation werden dem Konzernvorstand (laufend) Informationen über folgende Maßnahmen zur Verfügung gestellt: Festlegung der Risikofelder, die zu bestandsgefährdenden Entwicklungen führen können; Risikoerkennung und Risikoanalyse; Risikokommunikation; Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Aufgaben; Einrichtung eines Überwachungssystems; Dokumentation der getroffenen Maßnahmen. Des Weiteren wird in dieser Berichtsorganisation festgelegt, dass wesentliche Risiken bei Eintritt unverzüglich an den Konzernvorstand gemeldet werden.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems sind konzernweit in Richtlinien und Organisationsanweisungen zusammengefasst, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als wesentlich, die die Konzernbilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können.

Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess.
- Kontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften.
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen.
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen.

Die Aufgaben des internen Revisionssystems zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems werden nicht durch eine Stabsabteilung „Interne Revision“, sondern durch die Abteilungen Controlling und Rechnungswesen durchgeführt. Hierbei wird auch auf die Expertise externer Spezialisten zurückgegriffen.

Der Konzern hat darüber hinaus ein Risikomanagementsystem implementiert, das Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von wesentlichen Risiken sowie entsprechende risikobegrenzende Maßnahmen enthält, um die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses sicherzustellen. Vorstand und Aufsichtsrat prüfen außerdem kontinuierlich Möglichkeiten, die Abläufe des Risikomanagementsystems weiterzuentwickeln.

RISIKOBEWERTUNG

Risiken werden gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und dem erwarteten Schaden in Risikoklassen eingestuft.

Erwarteter Schaden	Eintrittswahrscheinlichkeit			Risikoklasse
	gering	mittel	hoch	
hoch				Risikoklasse 1 (hoch bzw. bestandsgefährdend)
mittel				Risikoklasse 2 (mittel)
gering				Risikoklasse 3 (gering)

Ein Risiko, bei dem sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit als auch der erwartete Schaden als hoch eingeschätzt werden, sehen wir als potenziell bestandsgefährdend an.

Die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und des erwarteten Schadens erfolgt dabei nach folgenden Maßstäben:

	quantitativ	qualitativ
Eintrittswahrscheinlichkeit		
hoch	51 – 100 %	ein bis mehrere Male pro Jahr
mittel	11 – 50 %	einmal innerhalb von 24 Monaten
gering	0 – 10 %	seltener als einmal innerhalb von 24 Monaten
Erwarteter Schaden		
hoch	mehr als 2 Mio. €	großer Imageschaden, großer Schaden für Kunden
mittel	500 Tsd. bis 2 Mio. €	Dienstleistung über langen Zeitraum beeinträchtigt
gering	100 Tsd. bis 500 Tsd. €	Dienstleistung in Einzelfällen beeinträchtigt

WESENTLICHE EINZELRISIKEN

Die identifizierten wesentlichen Risiken werden bei der XING SE in den nachfolgenden Ausführungen stärker aggregiert, als dies zur internen Steuerung geschieht. Wenn nicht anders angegeben, betreffen alle beschriebenen Risiken in unterschiedlichem Ausmaß sämtliche Unternehmenssegmente.

Strategische Risiken Wettbewerb

Die XING SE steht bereits im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert die XING SE Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, der XING SE Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von der XING SE angebotenen Leistungen überlegen sind, oder indem sie besonders aggressives und erfolgreiches Marketing betreiben. Des Weiteren können durch strategische Kooperationen zwischen ausländischen Wettbewerbern und reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region Wettbewerber noch schneller in den XING-Heimatmarkt drängen und durch deren Preise und Dienstleistungen zusätzlich Druck auf die XING SE ausüben. Im Segment B2C könnten neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, der XING SE Marktanteile abzunehmen. Zu denken ist zum Beispiel an Suchmaschinen, die ihr Portfolio durch Community-Strukturen erweitern, oder auch große Portalanbieter, die beispielsweise durch E-Mail-Dienstleistungen bereits über eine große Zahl an Nutzern verfügen. Außerdem kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten Wettbewerb durch mobile Communities entstehen. Das im Segment B2C bestehende Wettbewerbsrisiko stufen wir als potenziell bestandsgefährdend ein. Wir begegnen diesem Risiko vor allem durch umfangreiche Produktentwicklungs- und Marketingmaßnahmen. Durch bessere Leistungen, eine stetige Vergrößerung der Nutzerbasis und eine starke Kundenbindung reduzieren wir das Wettbewerbsrisiko so, dass wir es unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen im Ergebnis derzeit als nicht bestandsgefährdend ansehen.

Im Segment B2B E-Recruiting könnte der Markteintritt von reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region im Bereich Stellenanzeigen zu einem Rückgang von Traffic führen. Dieses Risiko stufen wir derzeit ebenfalls als bestandsgefährdend ein. Wir begegnen diesem Risiko durch genaue Beobachtung und einen engen Austausch mit diesen Unternehmen zu möglichen Kooperationen.

Zusammenarbeit mit Dienstleistern, insbesondere im Bereich Zahlungs- und Forderungsmanagement

Durch die Einbindung externer Dienstleister und Kooperationspartner bestehen in manchen Bereichen gewisse Abhängigkeiten von Dritten. Dies gilt zum Beispiel für die Bereiche News, Marketing Solutions und Stellenanzeigen, insbesondere aber auch für den Bereich Forderungsmanagement. Da Zahlungsausfälle zu Umsatzeinbußen führen würden, sind die effiziente Abrechnung von Entgelten und das gesamte Forderungsmanagement für die Gesellschaft von wesentlicher Bedeutung. Diesem als gering bis mittel eingestuften Risiko begegnet das Unternehmen unter anderem durch professionelle juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften mit externen Dienstleistern und Kooperationspartnern. Entsprechende Vertragsgestaltungen stellen insbesondere sicher, dass die Abhängigkeit so gering wie möglich ausfällt, die erforderlichen Dienstleistungsstandards eingehalten werden und dass das Risiko technischer Ausfälle minimiert wird.

Werbeblocker

Im Bereich der Vermarktung von Online-Werbung besteht grundsätzlich das Risiko von Einbußen durch sogenannte Werbeblocker. Werbeblocker sind Programme, die von Nutzern eingesetzt werden können, um die Ausspielung von Werbung zu verhindern. Ein verbreiteter Einsatz von Werbeblockern kann theoretisch ein hohes Risiko hinsichtlich der Direktvermarktung von Werbeanzeigen auf XING über unsere Selbstbuchungsanwendung bedeuten. Wir sehen uns jedoch aufgrund der uns diesbezüglich zur Verfügung stehenden Gegenmaßnahmen gut gegen Einbußen gewappnet – so lassen sich die Auswirkungen von Werbeblockern zum Beispiel durch technische und gestalterische Gegenmaßnahmen minimieren.

Markt- und Vertriebsrisiken

Allgemein besteht das Risiko einer durch unvorhergesehene externe oder interne Faktoren hervorgerufenen signifikant erhöhten Abwanderung von Kunden. Insbesondere kann ein schwaches Marktumfeld oder das Auftreten von Nachahmerprodukten, die öffentlich verfügbare XING-Daten nutzen, zu einer solchen Abwanderung von Kunden führen. Diese Risiken stufen wir als mittel bis hoch ein. Die XING SE begegnet ihnen insbesondere durch die ständige Verbesserung und Erweiterung der eigenen Dienstleistungen sowie durch strategische Partnerschaften. Darüber hinaus beobachtet die XING SE permanent die Nutzerentwicklung und kann bei Auftreten plötzlicher Abwanderungstendenzen durch vorbereitete Maßnahmen und Krisenpläne rechtzeitig gegensteuern.

Risiken der Kundenbetreuung

Die XING SE räumt der Zufriedenheit ihrer Kunden – nicht nur im Sinne des wirtschaftlichen Erfolgs – höchste Priorität ein. Schon aufgrund der hohen eigenen Ansprüche der XING SE hinsichtlich der Qualität ihrer Plattformen erwarten die Nutzer, dass das Unternehmen Qualitätseinbußen ausschließt. Hierzu gehören insbesondere das Identifizieren von falschen Profilen und die Verfolgung von Belästigungen, Beleidigungen oder betrügerischen Aktivitäten. Wir stufen die Risiken der Kundenbetreuung als überwiegend gering ein.

Wegen der starken Identifizierung vieler Nutzer mit XING erhält die Gesellschaft in der Regel eine direkte und schnelle Rückmeldung zu bestimmten Vorgängen auf ihren Plattformen. Dies versetzt die XING SE in die Lage, gegebenenfalls zeitnah zu reagieren und Kündigungen von Nutzern abzuwenden, die Umsatzeinbußen zur Folge hätten.

Finanzrisiken

Die von der XING SE angebotenen Premium-Mitgliedschaften sorgen für regelmäßige Zahlungseingänge und versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erstellt die XING SE eine planerische Liquiditätsvorschau. Die XING SE legt Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität und kurzfristiger Verfügbarkeit an. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt gewährleistet. Der Forderungsausfall in den Segmenten B2C

und B2B E-Recruiting lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter 3 Promille vom Gesamtumsatz und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung. Wir stufen das Forderungsausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko daher insgesamt als gering ein.

Im Segment B2B Marketing Solutions & Events sehen wir grundsätzlich ein erhöhtes Risiko durch betrügerische Event-Organisatoren. Begegnet wird diesem Risiko durch spezielle Tools und Prozesse zur Erkennung und Überprüfung.

IT-Risiken

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

Die XING SE ist für interne Zwecke sowie hinsichtlich der Erbringung ihrer Dienstleistungen auf automatisierte Prozesse angewiesen, deren Effizienz sowie Zuverlässigkeit von der Funktionsfähigkeit, Stabilität und Sicherheit der ihnen zugrunde liegenden technischen Infrastruktur abhängen. Die von der XING SE eingesetzten Server sowie die dazugehörige Hard- und Software sind von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der Geschäftstätigkeit.

Die Systeme, die Websites, die internen Prozesse und die Dienstleistungen der Gesellschaft könnten durch Ausfälle oder Unterbrechungen der IT-Systeme, durch physische Beschädigungen, Stromausfälle, Systemabstürze, Softwareprobleme, schädliche Software wie Viren und Würmer, Fehlbedienung, Missbrauch oder böswillige Angriffe (einschließlich sogenannter „Denial of Service“-Angriffe) erheblich beeinträchtigt werden. Angriffe, Fehlbedienung und Missbrauch könnten zum Beispiel eine Vernichtung, eine Veränderung oder den Verlust von gespeicherten Daten nach sich ziehen oder dazu führen, dass Daten für unlautere Zwecke oder ohne Genehmigung verwendet werden. Hierzu zählen unter anderem Identitätsdiebstahl, Kreditkartenbetrug oder sonstige Betrugsfälle, Werbemails und Spam-Mails von Unternehmen, die nicht mit der XING SE verbunden sind.

Die vorstehenden Beeinträchtigungen könnten zu Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit führen, die betrieblichen Aufwendungen erhöhen und den Ruf des Unternehmens nachhaltig schädigen. Wir stufen dieses Risiko als potenziell bestandsgefährdend ein.

Die XING SE arbeitet durch technische Weiterentwicklungen und den Einsatz eigener Ressourcen permanent an der Sicherheit ihrer Systeme und ihres Netzwerks. Die getroffenen Maßnahmen haben sich bisher als wirkungsvoll erwiesen. Unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen schätzen wir das Risiko im Ergebnis derzeit als nicht bestandsgefährdend ein. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass zukünftig Störungen eintreten können.

Prozess- und Organisationsrisiken *Risiken der Produktentwicklung*

Die XING SE strebt eine ständige und agile Weiterentwicklung ihrer Plattformen an. Die Gesellschaft ist sich dabei bewusst, dass fehlerhafte oder qualitativ minderwertige Produkte und Funktionen erhebliche negative Auswirkungen auf die Gesellschaft haben können. Wir stufen dieses Risiko als hoch ein.

Zur Risikominimierung ist ein spezielles Team von Mitarbeitern mit der Prüfung neuer Produkte und Funktionalitäten und der laufenden Qualitätssicherung betraut. Darüber hinaus werden die Entwicklung neuer Funktionalitäten und Änderungen auf den Plattformen meist von einem Austausch der XING SE mit ihren Kunden flankiert.

Datenschutz und Persönlichkeitsrechte

Die Nutzer stellen der Gesellschaft umfangreiche personenbezogene Daten zur Verfügung. Dabei vertrauen sie darauf, dass die Daten entsprechend den vorgesehenen Zwecken und den anwendbaren rechtlichen Bestimmungen verarbeitet und genutzt werden.

Die Rechenzentren der XING SE für die unmittelbare Datenverarbeitung befinden sich in der Europäischen Union. Darüber hinaus werden Daten im Auftrag der XING SE nur durch ausgewählte Dienstleister verarbeitet. Nutzer innerhalb und außerhalb der Europäischen Union haben Zugriff auf diese Daten. Zudem können Nutzer über XING weltweit personenbezogene Daten übermitteln.

Sollten die XING SE oder deren Auftragnehmer gegen Datenschutzbestimmungen, Bestimmungen zum Schutz des Fernmeldegeheimnisses oder Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten verstoßen, könnte dies hoheitliche

Ermittlungen, datenschutzrechtliche Verfügungen und Schadenersatzforderungen von Kunden, darunter auch Forderungen auf Ersatz immaterieller Schäden, zur Folge haben. Unter Umständen könnten sogar straf- oder ordnungswidrigkeitenrechtliche Verfahren gegen die XING SE bzw. die Geschäftsleitung eingeleitet werden.

Eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten oder eine Verarbeitung, Nutzung oder Offenbarung von Daten entgegen den eigentlich vorgesehenen Zwecken könnte sich außerdem nachteilig auf den Ruf der Gesellschaft und ihre Möglichkeiten auswirken, neue Nutzer zu gewinnen und bestehende Nutzer an sich zu binden. Dies könnte sogar dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Leistungen zeitweise oder auf Dauer in manchen Ländern ganz oder teilweise nicht mehr anbieten und erbringen kann. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Mithilfe eigens dafür bestimmter Mitarbeiter überwacht die XING SE die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Gegenüber Dienstleistern werden entsprechende vertragliche und gegebenenfalls technische Sicherheitsvorkehrungen getroffen, um Verstöße zu verhindern.

Die Umsetzung der Anforderungen der am 25. Mai 2018 in Kraft getretenen EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) ist abgeschlossen. Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert und Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Neue Funktionalitäten der Plattform prüft das Unternehmen vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen. Eine Freigabe erfolgt nur, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

Mergers and Acquisitions

Das anorganische Wachstum der Gesellschaft erfordert zum Teil erhebliche finanzielle Investitionen und interne Ressourcenzuweisung, die mit höchster Sorgfalt innerhalb sehr kurzer Planungszeiträume durchgeführt werden müssen. Eine fehlerhafte Bewertung eines Zielobjekts oder eine unzureichend durchgeführte Post Merger-Integration können

die gewünschte nachhaltige Wertschöpfung gefährden. Wir begegnen diesem Risiko vor allem mit abgestimmten Entscheidungsprozessen und bereichsübergreifenden Prozessen zur Eingliederung von Neuzukäufen in den Konzern. Dieses Risiko wurde gegenüber den im Geschäftsbericht 2017 angegebenen Risiken neu aufgenommen.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DURCH DIE UNTERNEHMENSLEITUNG

In der Gesamtbetrachtung der Konzernrisiken haben die IT-Risiken sowie die Risiken, die im Zusammenhang mit der Zufriedenheit der Bestandskunden und der Neukundengewinnung bestehen, die größte Bedeutung. Insgesamt sind die Risiken im Konzern überschaubar. Der Bestand des Unternehmens ist auch künftig gesichert.

Prognose- und Chancenbericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Der Internationale Währungsfonds (IWF) beurteilt die globalen Konjunkturperspektiven zunehmend skeptischer und hat die Wachstumserwartungen Anfang des Jahres um 20 Basispunkte gegenüber der Herbst-Prognose gesenkt. So wird aktuell für 2019 mit einem Wachstum der Weltwirtschaft von lediglich 3,5 Prozent (2018: 3,7 Prozent) gerechnet (WEO Update Januar 2019). Dabei schwächt sich der Aufschwung vor allem in China und den Industrieländern ab. Für alle drei großen Länder des Euroraums (Deutschland, Frankreich, Italien) ist der IWF pessimistischer als zuvor. Der IWF hat die Prognose für das Wachstum des Euroraums im Jahr 2019 deutlich auf 1,6 Prozent (2018: 1,8 Prozent) zurückgenommen. Hohe Risiken bestehen im Brexit, den Instabilitäten in Frankreich und Italien und dem US-Handelskonflikt mit China. Zudem sieht der IWF Risiken in Bezug auf das Sentiment an den Finanzmärkten und auf die geopolitischen Krisenherde im Nahen Osten und Ostasien.

Nach Aussagen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) und der Deutschen Bundesbank stößt Deutschlands Wachstum infolge der Demografie und des Fachkräftemangels zunehmend an Grenzen. Obwohl sich das internationale Konjunkturumfeld eintrübt, wächst die deutsche Wirtschaft 2019 mit voraussichtlich 1,8 Prozent relativ robust (IfW). Die Produktionsrückstände der Automobilindustrie sollen dabei überwunden werden und die Binnennachfrage setzt weiterhin auf breiter Basis Impulse. Nach zwei Jahren der Hochkonjunktur rechnet die Notenbank (OeNB) für Österreich mit einer Abkühlung des Aufschwungs. Investitionen und Exporte wachsen mit geringerer Dynamik als zuletzt. Für 2019 erwartet die OeNB noch ein robustes Wachstum von 2,0 Prozent. Auch in der Schweiz flacht das Exportwachstum ab und die Industriekonjunktur trübt sich ein. Damit zeichnet sich für 2019 ein insgesamt langsames Wirtschaftswachstum ab (SECO: +1,6 Prozent, KOF: +1,5 Prozent).

ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG

Der positive Trend am deutschen Arbeitsmarkt hält auch 2019 an. Das IfW erwartet, dass die Erwerbstätigenzahl um 444.000 Personen zunimmt, mit einem hohen Anstieg der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mit Rückgängen bei geringfügig Beschäftigten und Selbstständigen. Damit sinkt die Arbeitslosenquote auf 4,8 Prozent (Bundesanstalt für Arbeit, BfA) bzw. auf 2,9 Prozent (ILO-Konzept). Laut der Deutschen Bundesbank wird die Beschäftigung in einer steigenden Zahl von Branchen und Berufen nicht mehr durch die Nachfrage, sondern durch das zunehmend knappe Angebot an qualifizierten Arbeitskräften beschränkt. Die demografische Alterung schränkt das Arbeitsangebot zusätzlich ein. Vor diesem Hintergrund stehen Unternehmen immer stärker in Konkurrenz um gute, qualifizierte Fachkräfte, sodass die Tariflöhne laut IfW um 2,6 Prozent steigen. Am österreichischen Arbeitsmarkt schwächt sich die Dynamik 2019 laut OeNB im Einklang mit der konjunkturellen Verlangsamung ab. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten steigt demnach um 1,4 Prozent. Die ILO-Erwerbslosenquote verbessert sich voraussichtlich leicht auf 4,7 Prozent. In der Schweiz sollte sich der Beschäftigungsanstieg 2019 um 1,1 Prozent fortsetzen. Die Arbeitslosenquoten gehen weiter zurück. So sollen die nationale Quote (SECO) auf 2,4 Prozent und die internationale (ILO) auf 4,1 Prozent sinken.

In diesem Arbeitsmarktumfeld nimmt der länderübergreifende Wettbewerb um qualifiziertes Personal in der Region D-A-CH weiter zu. Die BfA-Analyse zum Fachkräfteengpass vom Juni 2018 zeigt große Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung in Deutschland auf. So ist die durchschnittliche Vakanzzeit, also der Zeitraum bis zur Besetzung einer gemeldeten Stelle, über alle Berufe um sieben auf 107 Tage gestiegen (gleitender 12-Monatsdurchschnitt bis April 2018). Das ist der achte Jahresanstieg in Folge. Laut BfA bestehen Engpässe vor allem in technischen Berufen (Fahrzeug-, Energietechnik, Konstruktion, Gerätebau), dem IT-Bereich (Softwareentwicklung, Programmierung, Beratung, Vertrieb), der Bauwirtschaft und dem Handwerk (Klempner, Sanitär, Heizung/Klima) sowie in den Gesundheits- bzw. Pflegeberufen (unter anderem Physiotherapie, Kranken-, Altenpflege). In diesen Berufen liegt die Vakanzzeit im Bereich von 130 bis gut 180 Tagen.

In diesem Umfeld setzt sich das E-Recruiting weiter durch. Zur Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen vor allem die Unternehmen im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft immer stärker auf E-Recruiting. Während nach Angaben des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) vor zwei Jahren in Deutschland knapp 72 Prozent der ITK-Unternehmen Tools wie Online-Stellenbörsen, Unternehmenswebseiten und Social-Media-Plattformen zur Personalbeschaffung eingesetzt haben, liegt der aktuelle Wert bereits bei über 77 Prozent – Tendenz steigend.

In nahezu allen Branchen und Berufen erhöhen sich zum einen die Chancen für Jobsuchende im eigenen Land und grenzüberschreitend. Zum anderen verbessern sich die Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung. Die bereits hohe Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen dürfte unter diesen Bedingungen am Arbeitsmarkt sowie angesichts der zunehmenden Online-Affinität der Bevölkerung tendenziell weiter zunehmen.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG VON XING

XING wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2019 weiter dynamisch wachsen. Dabei helfen uns die anhaltenden strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und die damit verbundenen Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B).

Arbeitnehmer müssen sich nach unserer Auffassung mit den sie unmittelbar betreffenden Veränderungen (Digitalisierung, Automatisierung etc.) auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. Hier kann XING als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 15 Millionen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren – und dies ungeachtet etwaiger kurzfristiger Verschlechterungen der Wirtschaftslage in Deutschland.

Zudem stellen die demografische Entwicklung und die an nähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen.

So geben mehr als 70 Prozent der befragten Personalentscheider in Deutschland, Österreich und der Schweiz an, dass sie bei der Rekrutierung von Fachkräften Schwierigkeiten haben. Dies sind Ergebnisse der Studie „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“.

Gerade hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen. Von diesen Rahmenbedingungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten entsprechend weiter steigende Umsätze und Erträge.

Umsatz- und Ergebnisziele

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse. Lediglich im Segment B2C planen wir eine Stagnation des Segment-EBITDAs, die ausschließlich auf Investitionen bzw. Anlaufverluste zusätzlicher bzw. neuer B2C-Erlösquellen begründet ist. Entsprechend geben wir aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2019
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Stabile Entwicklung auf Vorjahresniveau
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich

Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 6. Juni 2019 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 2,14 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Weiterhin werden wir dem Gremium die Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 3,56 € je Aktie vorschlagen. Der Gewinnverwendungsvorschlag soll nach Feststellung des testierten Jahresabschlusses der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vorgelegt werden. Der Dividendenvorschlag umfasst somit insgesamt eine Auszahlung von 32,0 Mio. €. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbaren

Wertpapieren von 82,5 Mio. € zum Jahresende 2018 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen, auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2019 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einer Stagnation des Investitionsvolumens (CAPEX) bei 32,5 Mio. € (2017: 33,4 Mio. €) im Geschäftsjahr 2018 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2019 ein Investitionsvolumen auf ähnlichem Niveau.

Prognose der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren

Bei den berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment B2C die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2019 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern deutlich zu wachsen (2018: +14 Prozent) und die zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2018: +3 Prozent bzw. rund 31.000).

In den Segmenten B2B E-Recruiting und B2B Marketing Solutions & Events ist die Beziehung zu Unternehmenskunden die wesentliche Messgröße, denn hiervon hängt die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden mit sogenannten Subscriptions (Laufzeitverträgen) im Geschäftsjahr 2019 im Segment B2B E-Recruiting deutlich gesteigert werden (2018: +40 Prozent). Im Segment B2B Marketing Solutions & Events erwarten wir ebenfalls eine deutliche Steigerung der Unternehmenskundenanzahl (2018: +8 Prozent).

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2019
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum
Segment B2B Marketing Solutions & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum

Mögliche „Brexit“-Auswirkungen

Durch den Fokus auf die deutschsprachige Region hat die XING-Gruppe derzeit wenige Geschäftsbeziehungen in das Vereinigte Königreich und Nordirland. Als einzige wesentliche Transaktion nutzt die XING SE zur Abwicklung der Kreditkartenzahlungen im Bereich Events eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Großbritannien als Vertragspartner mit einem Zahlungsdienstleister. XING geht derzeit davon aus, dass auch bei einem „harten“ Brexit die Verträge fortgeführt werden können. Durch den Brexit könnte im schlimmsten Fall diese Vertragskonstruktion nicht mehr haltbar sein. Eine Änderung des Vertragspartners in der Europäischen Union kann kurzfristig durchgeführt werden, führt allerdings zu geringen laufenden Mehrkosten mit dem Zahlungsdienstleister.

Des Weiteren beschäftigt XING mehrere Mitarbeiter einschließlich eines Vorstandsmitglieds mit der Staatsangehörigkeit des Vereinigten Königreichs und Nordirlands. XING geht derzeit davon aus, dass die Mitarbeiter auch im Falle eines „harten“ Brexits Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen erhalten.

CHANCENBERICHT

Neben zahlreichen Risiken, die sich aus dem unternehmerischen Handeln in einem äußerst dynamischen Technologieumfeld ergeben, gibt es ebenso Opportunitäten bzw. Chancen, die sich aus schnell verändernden Rahmenbedingungen bzw. neuen strukturellen Trends ergeben können. Somit gehört neben dem Risikomanagement auch das Chancenmanagement als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um unseren Unternehmenswert

nachhaltig zu steigern, die Wettbewerbsposition zu sichern bzw. auszubauen und unsere Ziele zu erreichen. Unser Chancenmanagement orientiert sich stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung zwischen Vorstand und BU-Heads die Marktentwicklungen bzw. Trends sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen diskutiert, um eine qualitative und quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

Als Marktführer in den Bereichen Business Social Networking oder auch Social Recruiting in der D-A-CH-Region sehen wir weitere Chancen für den Ausbau unserer Marktstellung und die weitere Durchdringung der für uns bedeutenden Märkte.

Chancen durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunkturerwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. Eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben bei weiterhin stabiler Konjunktur können insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die bisherige Planung übertroffen wird. Selbst wenn sich die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region verschlechtern sollte, wird dies nach Auffassung des Managements zumindest keine negativen Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben. Das Segment B2C könnte dadurch sogar eine stärker als geplante Entwicklung erfahren, weil die Positionierung bzw. das aktive Präsentieren des professionellen Lebenslaufs beispielsweise über die ProJobs-Mitgliedschaft wichtiger wird.

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

XING ist ein Wachstumsunternehmen. So hängt der unternehmerische Erfolg stark von unserer Innovationsgeschwindigkeit und Umsetzungsstärke bei der (Weiter-)Entwicklung der Produkte und Services für unsere Mitglieder und Unternehmenskunden in allen Geschäftsbereichen ab. Durch kontinuierliche Prozessverbesserungen und den effizienten Einsatz unserer Entwicklungsressourcen sowie die Erkennung wichtiger Trends können sich weitere Chancen für die Verbesserung der Wachstumsraten ergeben. Sollten wir hier noch schneller als erwartet Fortschritte machen und noch schneller relevante Angebote für unsere Kunden etablieren, so hätte dies zusätzliche positive Effekte auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von XING.

Chancen durch schnellere Durchdringung wichtiger Wachstumsmärkte

Insbesondere mit unseren digitalen E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen befinden wir uns in einem strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die nachhaltigen Veränderungen der Arbeitswelt (Digitalisierung, Fachkräfte- und Wertewandel) insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für XING bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von XING eingeführten B2B E-Recruiting-Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch die schneller als geplante Etablierung von zusätzlichen E-Recruiting-Angeboten (zum Beispiel durch M&A-Transaktionen).

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Hier kann beispielsweise der von XING geplante neue Freelancer-Marktplatz die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz neuer Angebote stärker als geplant ausfällt.

In der Gesamtbetrachtung hat XING insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schneller als geplante Durchdringung der entsprechenden Märkte. Weitere Chancen können sich zusätzlich aus der Etablierung neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle ergeben, die aus heutiger Sicht noch nicht budgetiert sind.

Vergütungsbericht

Dieser Vergütungsbericht richtet sich nach den Anforderungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG), den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und den Regelungen des vom Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee verabschiedeten DRS 17 (Berichterstattung über die Vergütung der Organmitglieder). Der Vergütungsbericht beinhaltet ebenso Angaben, die nach den Erfordernissen der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Anhangs bzw. Lageberichts sind. Erläutert werden Struktur und Höhe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung im Berichtsjahr sowie die Darstellung des Aktienbesitzes von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern. Die Struktur des Vergütungssystems wird vom Aufsichtsrat regelmäßig überprüft.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

In diesem Abschnitt werden die Prinzipien der Vorstandsvergütung dargelegt und, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, die gesamte sowie die individualisierte Vorstandsvergütung offengelegt. Der Aufsichtsrat ist für die Festsetzung der Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder zuständig.

Vergütungselemente der Vorstandsmitglieder

Die Gesamtvergütung und die einzelnen Vergütungskomponenten des Vorstands stehen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, der jeweiligen persönlichen Leistung, der Leistung des Gesamtvorstands und der wirtschaftlichen Lage der XING SE. Die Vergütung des Vorstands beinhaltet, entsprechend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, einerseits feste, andererseits variable, erfolgsabhängige Bezüge.

Der feste, erfolgsunabhängige Vergütungsbestandteil besteht aus einem Fixum als Grundvergütung. Die Grundvergütung wird monatlich anteilig als Gehalt ausgezahlt. Sie wurde mit den jeweiligen Vorstandsmitgliedern vertraglich vereinbart, wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls einvernehmlich mit dem betroffenen Vorstandsmitglied

angepasst. Zusätzlich zur Grundvergütung werden den Vorständen in angemessenem Umfang geldwerte Vorteile in Form von Sachbezügen und sonstigen freiwilligen Leistungen gewährt. Zudem erhalten die Vorstände Auslagenersatz für Reisekosten, Telefonnutzung und sonstige Aufwendungen. Alle Sachbezüge werden vom Unternehmen ordnungsgemäß versteuert.

Die variablen Vergütungsbestandteile bestanden im Berichtsjahr aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, sogenannte „Shadow Shares“, die den Vorstandsmitgliedern im Rahmen eines langfristigen Anreizprogramms, des sogenannten Long-Term-Incentive-Programms („LTI“), gewährt werden, ein weiteres Element der variablen Vorstandsvergütung.

Für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands gilt: Die quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBT und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge). Der Grad der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele reicht von 0 bis 200 Prozent. Die Festlegung der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele erfolgt nach Billigung des Konzernabschlusses der Gesellschaft durch den Aufsichtsrat anhand der Parameter des gebilligten Konzernabschlusses auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparameter.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, für die Vorstandsmitglieder für während ihrer Bestellung zu Mitgliedern des Vorstands erbrachte besondere Verdienste oder Leistungen, die nicht mit der ihnen im Übrigen gewährten Vergütung abgegolten sind und die sich für die Gesellschaft wirtschaftlich signifikant vorteilhaft auswirken, nach billigem Ermessen eine begrenzte Sondervergütung festzusetzen.

Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge). Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING SE. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige auf reale Aktien im Umfang der zugeteilten Shadow Shares entfallende Dividende für die vergangenen drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2018 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2018 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Dr. Patrick Alberts CPO seit 01.07.2018		Summe	Summe
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Festvergütung	450	450	298	325	288	325	278	325	0	138	1.314	1.563
Nebeneleistungen	1	0	2	1	3	1	3	1	0	0	9	3
SUMME	451	450	300	326	290	326	280	326	0	138	1.323	1.565
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	296	377	184	300	165	300	161	300	0	129	806	1.406
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive ¹	405	400	232	250	174	250	177	250	0	88	988	1.238
SUMME	1.152	1.227	716	876	629	876	618	876	0	355	3.117	4.209

¹ Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2018. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2018 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der gebilligte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 vorgelegt wird.

Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Timm Richter CPO bis 30.06.2018		Summe	Summe
	2017	2018	2017	2018
Festvergütung	308	163	308	163
Nebeneleistungen	3	0	3	0
SUMME	310	163	312	163
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	180	175	180	175
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive ¹	227	125	227	125
SUMME	717	463	719	463

¹ Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2018. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2018 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der gebilligte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2018 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

Der DCGK empfiehlt, einzelne Vergütungskomponenten für jedes Vorstandsmitglied nach bestimmten Kriterien individuell offenzulegen. Er empfiehlt weiter, für deren – teils vom DRS 17 abweichende – Darstellung die dem DCGK beigefügten Mustertabellen zu verwenden.

In den nachfolgenden Tabellen werden die für die Geschäftsjahre 2017 und 2018 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebeneleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2018 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.

Vergütung des Vorstands 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012				Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2017	2018	2018	2018	2017	2018	2018	2018	2017	2018	2018	2018
Festvergütung	450	450	450	450	298	325	325	325	288	325	325	325
Nebenleistungen	1	0	0	0	3	1	1	1	3	1	1	1
SUMME	451	450	450	450	300	326	326	326	290	326	326	326
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	270	270	0	480	160	175	0	420	150	175	0	420
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	400	400	0	1.660	229	250	0	1.075	172	250	0	1.075
SUMME	1.121	1.120	450	2.590	690	751	326	1.821	612	751	326	1.821

Alle Werte in Tsd. €	Jens Pape CTO seit 01.03.2011				Dr. Patrick Albers CPO seit 01.07.2018				Summe	Summe
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert
	2017	2018	2018	2018	2017	2018	2018	2018	2017	2018
Festvergütung	278	325	325	325	0	138	138	138	1.314	1.563
Nebenleistungen	3	1	1	1	0	0	0	0	10	3
SUMME	280	326	326	326	0	138	138	138	1.324	1.565
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	140	175	0	420	0	75	0	180	720	870
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	175	250	0	1.075	0	88	0	441	976	1.238
SUMME	595	751	326	1.821	0	300	138	759	3.020	3.673

Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Ausgangswert		Timm Richter CPO bis 30.06.2018		Summe 2017	Summe 2018
	2017	2018	Mini- mum 2018	Maxi- mum 2018		
	Ausgangs- wert 2017	Ausgangs- wert 2018	Ausgangs- wert 2017	Ausgangs- wert 2018		
Festvergütung	308	163	163	163	308	163
Nebenleistungen	3	0	0	0	3	0
SUMME	311	163	163	163	311	163
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	165	175	0	175	165	175
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	225	125	0	488	225	125
SUMME	701	463	163	825	701	463

Der Herrn Richter aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen anlässlich seines Ausscheidens tatsächlich gezahlte Auszahlungsbetrag bis zum Ende seiner Vorstandstätigkeit wird für die Festvergütung und die einjährige variable Vergütung im Maximum aufgeführt. Dieser Wert ist identisch mit dem Zufluss.

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2018 Mittel zufließen. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie die einjährigen erfolgsabhängigen Bezüge als Zufluss für das jeweilige Geschäftsjahr anzugeben. Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2018 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen:

Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2018 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Dr. Patrick Alberts CPO seit 01.07.2018		Summe 2017	Summe 2018
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018		
	Festvergütung	450	450	298	325	288	325	278	325	-		
Nebenleistungen	1	0	3	1	3	1	3	1	-	0	10	3
SUMME	451	450	300	326	290	326	280	326	0	138	1.324	1.565
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	296	377	184	300	165	300	161	300	-	129	806	1.406
Mehrjährige variable Vergütung LTI	474	409	0	0	110	186	0	186	-	0	584	781
SUMME	1.221	1.236	484	626	565	812	441	812	0	267	2.714	3.752

Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2018 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Timm Richter CPO bis 30.06.2018		Summe	
	2017	2018	2017	2018
Festvergütung	308	163	308	163
Nebenleistungen	3	0	3	0
SUMME	310	163	312	163
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	180	175	180	175
Mehrjährige variable Vergütung LTI	180	186	180	186
SUMME	670	524	672	524

Herr Richter ist zum 30. Juni 2018 aus dem Vorstand ausgeschieden. Entsprechend ergibt sich bei der Darstellung sämtlicher Angaben innerhalb der Tabellen ein zeitanteiliger Wert. Herr Richter erhielt im Berichtsjahr für die Zeit bis zum 30. Juni 2018 ein Fixgehalt in Höhe von 163 Tsd. € zzgl. Nebenleistungen. Dies entspricht dem anteiligen Betrag ausgehend von einem Jahresfestgehalt von 325 Tsd. €. Die Tabelle weist zudem die anteilig bis zum 30. Juni 2018 gewährten Zuwendungen bzw. Zuflüsse aus der variablen Vergütung für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 aus (anteiliger Jahresbonus 2018 als einjährige variable Vergütungskomponente sowie anteilige mehrjährige variable Vergütung). Für die einjährige variable Vergütung wurde zum Ausscheiden mit Herrn Richter vertraglich eine 100-prozentige Zielerreichung vereinbart. Außerdem wurde mit Herrn Richter eine Gehaltsfortzahlung für die Zeit vom 1. Juli 2018 bis 31. Dezember 2018 in Höhe von 163 Tsd. € zzgl. 1 Tsd. € Nebenleistungen sowie eine Abfindungszahlung in Höhe von 750 Tsd. € vereinbart, die dem in allen Vorstandsverträgen enthaltenen Abfindungs-Cap entspricht.

Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben

Sämtliche Geschäfte im Sinne des Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014, die Personen mit Führungsaufgaben vornehmen, werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht, befinden sich darüber hinaus im Konzernanhang und können auch auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden der Gesellschaft keine Directors' Dealings gemeldet.

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit als Vorstand

Im Falle des Todes eines Mitglieds des Vorstands während der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrags ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrags, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2018 alle Vorstandsverträge marktübliche Regelungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund und entsprechende Abfindungs-Cap-Klauseln gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Vertrag von einem amtierenden Mitglied des Vorstands, Herrn Ingo Chu, enthält zudem für Finanzvorstände übliche Regelungen, die an einen Kontrollwechsel bei der Gesellschaft gekoppelt sind. Im Falle eines Kontrollwechsels hat Herr Chu bei Hinzutreten weiterer Voraussetzungen ein Lösungsrecht vom Vorstandsvertrag. Im Falle der berechtigten Ausübung des Lösungsrechts stehen ihm im Hinblick auf sämtliche Vergütungsbestandteile (fixe Grundvergütung, variable Vergütung, Vergütung aus dem LTI) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2018 Aktien der Gesellschaft. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Vorstands Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Weiterhin hat auch kein Mitglied des Vorstands Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Vorstandstätigkeit erhalten. Es wurden auch keine solchen Leistungen zugesagt.

Die XING SE hat für die Mitglieder des Vorstands eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Vorstandsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Vorstände für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. In der Versicherungspolice ist für die Mitglieder des Vorstands ein Selbstbehalt vorgesehen, der den Vorgaben des Aktiengesetzes und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung festgelegt worden und entsprechend in der Satzung geregelt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung von 40.000 €. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Zweifache der festen Vergütung. Mitglieder von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhalten zusätzlich zur festen Vergütung für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum jeweiligen Ausschuss eine weitere feste Vergütung von 5.000 €; Vorsitzende von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhalten für jeden Ausschussvorsitz das Zweifache dessen. Mitglieder des Aufsichtsrats, die während des Geschäftsjahres in den Aufsichtsrat eintreten oder aus diesem ausscheiden, erhalten die feste Vergütung zeitanteilig.

Neben der festen Vergütung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder keine erfolgsorientierte Vergütung. Dadurch sollen keine an den kurzfristigen Konzernernfolg geknüpften Anreize geschaffen werden, um die erforderliche unabhängige Kontrollfunktion des Aufsichtsrats sicherzustellen.

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2018 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2018

In €	Gesamtvergütung 2018	Gesamtvergütung 2017
Stefan Winners, Vorsitzender	85.000	85.000
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	45.000	45.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	50.000	50.000
Dr. Jörg Lübcke	45.000	45.000
Dr. Andreas Rittstieg	45.000	45.000
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Technikausschusses	50.000	50.000
GESAMT	320.000	320.000

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit zudem Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden seitens der Gesellschaft nicht getätigt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse von der Gesellschaft gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2018 hielten die Aufsichtsratsmitglieder insgesamt weniger als 1 Prozent der Aktien an der Gesellschaft. Informationen zu Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 werden grundsätzlich über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Sonstiges

Die XING SE hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Aufsichtsratsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Aufsichtsräte der Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Der Abschluss der D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt stellt eine Abweichung vom Deutschen Corporate Governance Kodex dar und wurde in der Entsprechenserklärung, zuletzt im März 2019, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht.

Rechtliche Angaben

Der nachfolgende Abschnitt enthält im Wesentlichen Angaben und Erläuterungen nach § 315a Abs. 1 HGB. Diese Angaben betreffen gesellschaftsrechtliche Strukturen und sonstige Rechtsverhältnisse.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289 f und § 315d HGB ist auf unserer Website unter <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/> wiedergegeben. Sie beinhaltet eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat, die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG sowie Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht erläutert Höhe und Struktur der Vorstandseinkommen und fasst die Grundsätze der Vergütung des Vorstands der XING SE zusammen. Darüber hinaus enthält er Angaben zu den Grundsätzen und zur Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats. Zusätzlich informiert der Vergütungsbericht über den Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315a HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2018 dargestellt. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31. Dezember 2018 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien mit einem Nennbetrag von je 1,00 €. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2018 selbst keine (Vorjahr: keine) Stückaktien der XING SE. Dies entspricht 0 Prozent (Vorjahr: 0 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft. Weitere Angaben zum Erwerb bzw. zur Veräußerung eigener Aktien sind im Anhang dargestellt.

Beschränkungen hinsichtlich der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien

Beschränkungen, die Stimmrechte oder Übertragungen von Aktien betreffen können, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Beteiligungen am Kapital der Gesellschaft von mehr als 10 Prozent der Stimmrechte

Der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2018 bekannt, dass die Burda Digital GmbH, München, mit gerundet 50,26 Prozent (Vorjahr: 50,26 Prozent) der Stimmrechte an der XING SE beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 33 f. WpHG von mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 8 der Satzung in der Fassung vom 16. Mai 2018. Gemäß Ziffer 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.

Satzungsänderungen erfolgen gemäß den Bestimmungen der §§ 179, 133 AktG. Die Satzung der Gesellschaft hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, darüber hinaus weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der

Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Der Aufsichtsrat ist gemäß Ziffern 5.3, 5.4 und 19 der Satzung zu Satzungsänderungen ermächtigt, soweit sie nur die Fassung der Satzung betreffen.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands der Gesellschaft, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, beruhen sämtlich auf entsprechenden Ermächtigungsbeschlüssen der Hauptversammlung, deren Inhalt nachfolgend dargestellt wird.

Genehmigte und bedingte Kapitalia

Die genehmigten und bedingten Kapitalia sind im Konzernanhang unter der Textziffer „Eigenkapital“ dargestellt.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 unter Aufhebung des Beschlusses vom 23. Mai 2014 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 15. Mai 2023 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.620.435,00 € zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Darüber hinaus sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgeübt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke ausgeübt werden.

b. Arten des Erwerbs

Der Erwerb darf nach Wahl des Vorstands (1) über die Börse oder (2) mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe eines Verkaufsangebots erfolgen.

- 1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Eingehen der Verpflichtung zum Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent über- bzw. um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.
- 2) Erfolgt der Erwerb der Aktien über ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot bzw. eine an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots um nicht mehr als 10 Prozent über- bzw. um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten. Ergeben sich nach Veröffentlichung eines Kaufangebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots angepasst werden. In diesem Fall bestimmt sich der maßgebliche Kurs nach dem Schlusskurs für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am letzten Handelstag der Frankfurter Wertpapierbörse vor der Veröffentlichung der Anpassung; die 10-Prozent-Grenze für das Über- bzw. die 20-Prozent-Grenze für das Unterschreiten

ist auf diesen Betrag anzuwenden. Das Volumen des Kaufangebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern die gesamte Annahme des Kaufangebots bzw. die bei einer Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten abgegebenen Angebote der Aktionäre dieses Volumen überschreitet bzw. überschreiten, muss der Erwerb bzw. die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Ein bevorrechtigter Erwerb bzw. eine bevorrechtigte Annahme geringerer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien der Gesellschaft je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots kann weitere Bedingungen vorsehen.

c. Verwendung der eigenen Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund dieser oder einer früheren Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

1) Die eigenen Aktien können gegen Barleistung auch in anderer Weise als über die Börse oder aufgrund eines Angebots an alle Aktionäre veräußert werden, wenn der bar zu zahlende Kaufpreis den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise veräußerten Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese

Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden.

2) Die erworbenen eigenen Aktien können auch in anderer Weise als über die Börse oder mittels eines Angebots an sämtliche Aktionäre veräußert werden, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien gleicher Ausstattung der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der vorstehenden Regelung gilt der Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor der Eingehung der Verpflichtung zur Veräußerung der Aktien. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Diese Ermächtigung gilt nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußerten eigenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausnutzung. Auf die vorgenannte 10-Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung aus genehmigtem Kapital gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, und (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) („Schuldverschreibungen“) ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 221 Abs. 4 Satz 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind, sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer

Ausnutzung auf der Grundlage einer anderen Ermächtigung gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert werden. Eine erfolgte Anrechnung entfällt, soweit Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital, zur Ausgabe von Schuldverschreibungen oder zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nach einer Ausübung solcher Ermächtigungen, die zu einer Anrechnung geführt haben, von der Hauptversammlung erneut erteilt werden.

- 3) Die eigenen Aktien können veräußert werden gegen Sachleistung, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, Rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how.
- 4) Die eigenen Aktien können verwendet werden zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft, die Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern der Gesellschaft sowie Geschäftsführungsmitgliedern, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 AktG im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow-Share-Programms der XING SE vom 29. November 2012 und des Long-Term-Incentive-Programms für Vorstandsmitglieder der XING SE vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will, zugeteilt beziehungsweise eingeräumt wurden oder werden. Soweit hiernach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.
- 5) Die eigenen Aktien können verwendet werden zur Bedienung von aus Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.
- 6) Die eigenen Aktien können verwendet werden, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach der Ausübung dieser Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. der Andienung von Aktien als Aktionär zustünde.
- 7) Die eigenen Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Sie können auch Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von § 15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Soweit Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, obliegt die Auswahl der Begünstigten und die Bestimmung des Umfangs der ihnen jeweils zu gewährenden Aktien dem Aufsichtsrat.
- 8) Die eigenen Aktien können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sie können auch im vereinfachten Verfahren ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen rechnerischen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft eingezogen werden. Erfolgt die Einziehung im vereinfachten Verfahren, ist der Vorstand zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird ausgeschlossen, soweit diese Aktien gemäß den Ermächtigungen (1) bis (6) verwendet werden. Die insgesamt unter den Ermächtigungen gemäß (1) bis (6) unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußerten eigenen Aktien dürfen (unbeschadet der Begrenzung in lit. a) 20 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausnutzung. Auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, und (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind, sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf der Grundlage einer anderen Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert werden. Sofern und soweit die Hauptversammlung nach Ausübung einer Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss, die zu einer Anrechnung auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze geführt hat, diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss neu erteilt, entfällt die erfolgte Anrechnung.

Sämtliche vorbezeichneten Ermächtigungen können ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft ausgeübt werden. Die Ermächtigungen – mit Ausnahme der Ermächtigung zur Einziehung der eigenen Aktien – können auch durch von der Gesellschaft abhängige oder in Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung von Dritten ausgeübt werden.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots

Die XING SE gewährt dem Vorstandsmitglied Ingo Chu für den Fall eines Kontrollwechsels bei Hinzutreten weiterer Voraussetzungen ein Lösungsrecht vom Vorstandsvertrag. Im Falle der berechtigten Ausübung des Lösungsrechts stehen dem betroffenen Vorstandsmitglied im Hinblick auf sämtliche Vergütungsbestandteile (fixe Grundvergütung, variable Vergütung, Vergütung aus dem Shadow-Share-Program bzw. Long-Term-Incentive-Plan) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate-Governance-Kodex gerecht werden.

Weitere Angaben

Die übrigen nach § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben betreffen Verhältnisse, die bei der XING SE nicht vorliegen. Weder gibt es Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, noch Stimmrechtskontrollen durch am Kapital der Gesellschaft beteiligte Arbeitnehmer noch wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Mit der Internetplattform www.xing.com agiert die Gesellschaft als überwiegend beruflich genutztes soziales Netzwerk. Dort hinterlegen mehrere Millionen Menschen persönliche Daten und Informationen zu Lebensläufen und beruflichen Werdegängen. Daher ist es von elementarer Bedeutung, dass die XING SE ihren registrierten Nutzern eine seriöse und vertrauensvolle Umgebung zur Verfügung stellt. Die in Deutschland geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen insbesondere zum Datenschutz definieren den Rahmen für den Umgang mit sensiblen Nutzerdaten.

Abschlussprüfer

Die XING SE wird seit der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2013 durch die PricewaterhouseCoopers GmbH, Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Prüfungspartner (seit 2015) der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2018 ist Niklas Wilke.

Nachtragsbericht

Es haben sich keine für die XING SE, mit Ausnahme der unter dem Abschnitt „Konzern- und Organisationsstruktur“ genannten Sachverhalte, wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

KONZERN- ABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018

- 85 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 86 Konzernbilanz
- 88 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 90 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 91 Konzernanhang
- 91 (A) Grundsätze und Methoden
- 106 (B) Segmentberichterstattung
- 108 (C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 113 (D) Erläuterungen zur Konzernbilanz
- 123 (E) Sonstige Erläuterungen

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der XING SE für den Zeitraum
vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	7	231.537	185.578
Sonstige betriebliche Erträge	8	3.532	2.892
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		235.069	188.470
Personalaufwand	9	- 89.022	- 68.026
Marketingaufwand	10	- 27.916	- 23.765
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	- 42.905	- 35.378
EBITDA		75.226	61.301
Abschreibungen	12	- 29.040	- 20.767
EBIT		46.186	40.534
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	18	- 1.158	- 3.565
Finanzerträge	13	2.611	2.648
Finanzaufwendungen	13	- 2.700	- 1.047
EBT		44.939	38.570
Ertragsteuern	14	- 13.959	- 12.919
KONZERNERGEBNIS		30.980	25.651
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	15	5,51	4,56
Ergebnis je Aktie (verwässert)	15	5,51	4,56
KONZERNERGEBNIS		30.980	25.651
Unterschiede aus Währungsumrechnung	16	0	- 65
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte	16	- 835	- 35
SONSTIGES ERGEBNIS		- 835	- 100
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		30.145	25.551

¹ angepasst

Konzernbilanz

der XING SE zum 31. Dezember 2018

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2018	31.12.2017 ¹	01.01.2017 ¹
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte				
Erworbene Software	17	8.631	8.970	4.453
Selbst erstellte Software	17	59.363	48.910	30.975
Geschäfts- oder Firmenwert	17	49.778	49.778	13.143
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	17	5.003	7.076	2.188
Sachanlagen				
Mietereinbauten	17	1.024	340	513
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	17	8.597	8.348	5.585
Anlagen im Bau	17	223	203	2.709
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	17	11.050	11.501	7.712
Finanzanlagen				
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	18	453	49	79
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert (sonstiges Ergebnis)	18	28.702	29.936	0
Beteiligungen	18	0	0	1
Aufwandsabgrenzung		632	700	372
Latente Steueransprüche		3.349	4.215	2.345
		176.805	170.026	70.075
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Forderungen und sonstige Vermögenswerte				
Forderungen aus Dienstleistungen	19	35.523	28.336	19.637
Vertragsvermögenswerte	19	2.395	2.216	1.470
Sonstige Vermögenswerte	19	5.912	5.155	2.672
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen				
Eigenzahlungsmittel	19	53.831	32.327	83.428
Fremdzahlungsmittel	19	4.050	4.219	3.214
		101.710	72.253	110.421
		278.514	242.279	180.496

¹ angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung

der XING SE für den Zeitraum
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Ergebnis vor Steuern	44.939	38.570
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	14.022	8.680
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	15.018	12.087
Finanzerträge	-2.611	-2.648
Erhaltene Zinsen	47	225
Finanzaufwendungen	2.700	1.047
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	1.158	3.565
Gezahlte Steuern	-10.207	-9.200
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-16	-101
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	-7.672	-11.977
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	-329	12.194
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises	0	-4.138
Veränderung der vertraglichen Verbindlichkeiten	16.558	15.012
Eliminierung XING Events-Fremdverpflichtung	169	-1.005
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	73.776	62.311
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-24.475	-26.615
Auszahlung für den Erwerb von Software	-2.265	-2.187
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-205	-112
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	92	153
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-5.842	-4.644
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-5.463	-26.238
Auszahlungen für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	-1.446	-3.281
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	0	-39.954
Einzahlung aus den Abgängen von anderen finanziellen Vermögenswerten	0	10.017
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-39.604	-92.861

¹ angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Auszahlung Regeldividende	-9.442	-7.700
Auszahlung Sonderdividende	0	-8.993
Gezahlte Zinsen	-174	-190
Auszahlung für Mietverhältnisse	-2.881	-3.489
Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien	-270	0
Einzahlung aus dem Verkauf eigener Aktien	89	0
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-12.678	-20.372
Differenzen aus der Währungsumrechnung	10	-179
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21.504	-51.101
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	32.327	83.428
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE²	53.831	32.327
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	4.219	3.214
Veränderung des Fremdmittelbestands	-169	1.005
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	4.050	4.219

¹ angepasst

² Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der XING SE für den Zeitraum
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Eigene Aktien zu AHK	Sonstige Rücklagen	Bilanz- gewinn	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2017 (WIE ZUVOR BERICHTET)	5.620	22.622	0	2.438	39.182	69.862
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 15	0	0	0	0	- 941	- 941
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 16	0	0	0	0	- 192	- 192
Stand 01.01.2017 (angepasst)	5.620	22.622	0	2.438	38.049	68.729
Konzernergebnis (angepasst)	0	0	0	0	25.651	25.651
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	- 100	0	- 100
Konzerngesamtergebnis (angepasst)	0	0	0	- 100	25.651	25.551
Regeldividende für 2016	0	0	0	0	- 7.700	- 7.700
Sonderdividende	0	0	0	0	- 8.993	- 8.993
STAND 31.12.2017 (ANGEPASST)	5.620	22.622	0	2.338	47.007	77.587
STAND 31.12.2017 UND 01.01.2018 (WIE ZUVOR BERICHTET)	5.620	22.622	0	2.338	48.404	78.984
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 15	0	0	0	0	- 1.258	- 1.258
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 16	0	0	0	0	- 139	- 139
Stand 01.01.2018 (angepasst)	5.620	22.622	0	2.338	47.007	77.587
Konzernergebnis	0	0	0	0	30.980	30.980
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	- 835	0	- 835
Konzerngesamtergebnis	0	0	0	- 835	30.980	30.145
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	0	0	270	- 270	0
Kauf eigener Aktien	0	0	- 270	0	0	- 270
Ausgabe eigener Aktien	0	0	181	0	0	181
Verkauf eigener Aktien	0	22	89	0	0	111
Regeldividende für 2017	0	0	0	0	- 9.442	- 9.442
Sonderdividende	0	0	0	0	0	0
STAND 31.12.2018	5.620	22.644	0	1.773	68.274	98.311

Konzernanhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018

(A) Grundsätze und Methoden

1. Informationen zum Unternehmen

Die XING SE hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 148078 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital GmbH, München, das oberste beherrschende Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

Gemessen an der weltweiten Gesamtzahl einzelner Besucher betreibt XING eine der führenden Websites für Professional Networking. Die internationale, mehrsprachige, internetbasierte Plattform ist eine „Beziehungsmaschine“, die ihren Mitgliedern die Möglichkeit gibt, neue geschäftliche Kontakte zu finden, bestehende Kontakte aufrechtzuerhalten, ihren Wirkungsbereich auf neue Märkte auszudehnen sowie Meinungen und Informationen auszutauschen. XING erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus kostenpflichtigen Produktangeboten für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2018 der XING SE werden durch den Vorstand am 21. März 2019 zur Veröffentlichung freigegeben und am gleichen Tag zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

2. Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der XING SE (nachfolgend auch „XING“ oder „Gesellschaft“ genannt) wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Es wurden alle IFRS und IFRIC beachtet, die zum 31. Dezember 2018 von der EU-Kommission übernommen wurden und verpflichtend anzuwenden sind.

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Unternehmens, aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf nächsten Tausender Euro (Tsd. €) gerundet. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt und als „One-Statement-Approach“ dargestellt.

3. Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

ERSTANWENDUNG NEUER STANDARDS ODER ÄNDERUNGEN

Mit Auswirkungen auf die Berichterstattung von XING waren im Geschäftsjahr 2018 folgende Rechnungslegungsvorschriften erstmalig anzuwenden:

- Einführung von IFRS 15 – Erlöse aus Verträgen mit Kunden
- Einführung von IFRS 9 – Finanzinstrumente.

Darüber hinaus wurden freiwillig bereits im laufenden Geschäftsjahr die Anforderungen des IFRS 16 – Leasingverhältnisse umgesetzt.

IFRS 15 und IFRS 16

XING wendet sowohl bei der Einführung von IFRS 15 als auch von IFRS 16 die vollständig retrospektive Methode gemäß IAS 8 an. Die folgende Tabelle analysiert den erfolgsneutral erfassten Eigenkapitaleffekt aus der Umstellung zum 1. Januar 2017:

Bilanz

In Tsd. €	31.12.2016 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	01.01.2017 angepasst
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	0	0	7.712	7.712
Latente Steueransprüche	1.477	777	91	2.345
Übrige langfristige Vermögenswerte	60.018	0	0	60.018
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	61.495	777	7.803	70.075
Vertragsvermögenswerte	0	1.470	0	1.470
Sonstige Vermögenswerte	2.672	0	0	2.672
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	106.279	0	0	106.279
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	108.951	1.470	0	110.421
Bilanzgewinn	39.182	-941	-192	38.049
Übriges Eigenkapital	30.680	0	0	30.680
EIGENKAPITAL	69.862	-941	-192	68.729
Latente Steuerverbindlichkeiten	10.766	325	0	11.091
Vertragsverbindlichkeiten	2.152	31	0	2.183
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	4.808	4.808
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	6.317	0	0	6.317
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	19.235	356	4.808	24.399
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	3.411	3.411
Vertragsverbindlichkeiten	54.922	2.832	0	57.754
Sonstige Verbindlichkeiten	19.202	0	-224	18.978
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.225	0	0	7.225
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	81.349	2.832	3.187	87.368
BILANZSUMME	170.446	2.247	7.803	180.496

Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 bzw. 1. Januar 2018 dar (Erläuterungen der Fußnoten unterhalb der Tabellen):

Bilanz

In Tsd. €	31.12.2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	01.01.2018 angepasst
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	0	0	11.501	11.501
Latente Steueransprüche	3.081	1.026	108	4.215
Übrige langfristige Vermögenswerte	154.310	0	0	154.310
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	157.391	1.026	11.609	170.026
Vertragsvermögenswerte	0	2.216	0	2.216
Sonstige Vermögenswerte	5.301	0	-146	5.155
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	64.882	0	0	64.882
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	70.183	2.216	-146	72.253
Bilanzgewinn	48.404	-1.258	-139	47.007
Übriges Eigenkapital	30.580	0	0	30.580
EIGENKAPITAL	78.984	-1.258	-139	77.587
Latente Steuerverbindlichkeiten	19.664	432	32	20.128
Vertragsverbindlichkeiten	2.213	47	0	2.260
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	9.111	9.111
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	18.493	0	0	18.493
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	40.370	479	9.143	49.992
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	2.596	2.596
Vertragsverbindlichkeiten	69.873	4.021	0	73.894
Sonstige Verbindlichkeiten	25.598	0	-137	25.461
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	12.749	0	0	12.749
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	108.220	4.021	2.459	114.700
BILANZSUMME	227.574	3.242	11.463	242.279

Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	2017 angepasst
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	184.865	713	0	185.578
Personalaufwand	-68.392	366	0	-68.026
Marketingaufwand	-22.227	-1.538	0	-23.765
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-38.706	0	3.328	-35.378
Übrige Erträge/Aufwendungen	2.892	0	0	2.892
EBITDA	58.432	-459	3.328	61.301
Abschreibungen	-17.625	0	-3.142	-20.767
EBIT	40.807	-459	186	40.534
Finanzaufwendungen	-928	0	-119	-1.047
Sonstiges Finanzergebnis	-917	0	0	-917
EBT	38.962	-459	67	38.570
Ertragsteuern	-13.047	148	-20	-12.919
KONZERNERGEBNIS	25.915	-311	47	25.651
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)	4,61 €	-0,06 €	0,01 €	4,56 €
Sonstiges Ergebnis	-100	0	0	-100
KONZERN-GESAMTERGEBNIS	25.815	-311	47	25.551

Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	2017 angepasst
Ergebnis vor Steuern	38.962	- 459	67	38.570
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	8.945	0	3.142	12.087
Finanzaufwendungen	928	0	119	1.047
Veränderung Aktiva	- 11.453	- 670	146	- 11.977
Veränderung Passiva	10.931	1.174	89	12.194
Übrige Posten	10.390	0	0	10.390
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	58.703	45	3.563	62.311
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	- 92.861	0	0	- 92.861
Gezahlte Zinsen	- 71	0	- 119	- 190
Auszahlungen für Mietverhältnisse	0	0	- 3.489	- 3.489
Übrige Posten	- 16.693	0	0	- 16.693
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	- 16.764	0	- 3.608	- 20.372

Den aufgeführten quantitativen Änderungen bezüglich IFRS 15 einschließlich der zwischenzeitlich verabschiedeten Klarstellungen in der Bilanz, Gesamtergebnisrechnung und Kapitalflussrechnung liegen die folgenden Sachverhalte zugrunde:

→ 1. Einrichtungsdienstleistungen für Laufzeitprodukte

Der Konzern erfasst Umsatzerlöse aus Einrichtungsdienstleistungen, die in den B2B-Segmenten erzielt werden, über die anfängliche Mindestlaufzeit der anschließenden Laufzeitprodukte. Bislang wurde die Unterstützung des Kunden bei der Einrichtung als separater Leistungsbestandteil erfasst. Zum 31. Dezember 2017 sind aus der Erstanwendung erhöhende vertragliche Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 3.305 Tsd. € (davon 47 Tsd. € langfristig) erfasst worden. In der Gesamtergebnisrechnung 2017 führt dies zu niedrigeren Umsatzerlösen von 825 Tsd. €.

→ 2. Vertriebsprovisionen

Mitarbeiter im Vertrieb und externe Agenturen werden zum Teil erfolgsabhängig vergütet. Sofern diese Provisionszahlungen vollständig variabel sind, werden sie über die Laufzeit der veräußerten Produkte verteilt. Zum 31. Dezember 2017 wurden aus der Erstanwendung erstmalig 1.326 Tsd. € als vertraglicher Vermögenswert erfasst. In der Gesamtergebnisrechnung 2017 führt dies zu einem Rückgang des Personalaufwands in Höhe von 366 Tsd. €.

→ 3. Prinzipal-/Agentenbeziehungen

Sofern XING die zu erbringenden Dienstleistungen kontrolliert, das Ausfallrisiko des Endkunden trägt und der Vermittler seine Verkaufspreise nicht selbstständig festlegen kann, agiert XING als Prinzipal. Dies führt bei XING aufgrund des Geschäftsmodells eines Plattformbetriebs dazu, dass künftig mehr Transaktionen als Prinzipal auszuweisen sind. In der Folge ergibt sich eine Erhöhung der vertraglichen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2017

um 890 Tsd. € bzw. Verbindlichkeiten um 763 Tsd. €. In der Gesamtergebnisrechnung 2017 führt dies zu 1.538 Tsd. € erhöhten Marketingaufwendungen bzw. erhöhtem Umsatz.

Eine Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Umsatzart und Region erfolgt in der Segmentberichterstattung. Die Effekte auf die Kapitalflussrechnung sind aus der Bilanz und Gesamtergebnisrechnung ableitbar.

Die Auswirkungen auf Bilanz, Gesamtergebnisrechnung und Kapitalflussrechnungen im Rahmen der Einführung des IFRS 16 resultieren im Wesentlichen aus den folgenden beiden Sachverhalten:

→ 4. Anmietung von Büroflächen

Die aus der Anmietung der Büroflächen entstandenen Nutzungsrechte (Right-of-use Assets) werden in Höhe des Barwerts aktiviert und über die Vertragsdauer abgeschrieben. In gleicher Höhe werden entsprechend der Vertragsdauer Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen erfasst und entsprechend des Zahlungsplan vermindert. Per 31. Dezember 2017 resultieren aus diesem Vorgehen Buchwerte in Höhe von 11.501 Tsd. € in den Vermögenswerten aus Mietverhältnissen sowie 11.707 Tsd. € Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen (davon 2.596 Tsd. € kurzfristig). Die bisher in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfassten Mietaufwendungen im Jahr 2017 wurden bereinigt (3.373 Tsd. €); der aus der Umstellung resultierende Aufwand aus Abschreibungen der Nutzungsrechte

(3.142 Tsd. €) sowie aus der Abgrenzung der in der Verbindlichkeit aus Mietverhältnissen erhaltene Zinsaufwand (119 Tsd. €) wurden aufwandswirksam erfasst und gesondert in der Kapitalflussrechnung ausgewiesen.

→ 5. Mietfreie Zeiten

Bei der Anmietung von Büros erhielt XING mietaufwandsfreie Zeiten, die bislang in den sonstigen Vermögenswerten (146 Tsd. €) und sonstigen Verbindlichkeiten (137 Tsd. €) ausgewiesen wurden und nun in der Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen berücksichtigt werden. Die Bilanzposten wurden erfolgsneutral zum 1. Januar 2017 ausgebucht und die unterjährige Entwicklung der Posten im Geschäftsjahr 2017 wieder revidiert. Aus der Ausbuchung der unterjährigen Entwicklung resultiert in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ein Effekt von 45 Tsd. €.

IFRS 9 – Finanzinstrumente

IFRS 9 ersetzt viele Regelungen des IAS 39 hinsichtlich Erfassung, Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, der Ausbuchung von Finanzinstrumenten, der Wertminderung und der Rechnungslegung für Sicherungsbeziehungen („Hedge Accounting“). Die Anwendung von IFRS 9 zum 1. Januar 2018 führte zu keinen signifikanten Änderungen bei XING hinsichtlich der Bewertung der Finanzinstrumente. Hinsichtlich Ausweis und Anhangangaben ergeben sich folgende Anpassungen:

	Bewertungs- kategorie gemäß IAS 39 ¹	Bewertungskategorie gemäß IFRS 9	Wert gemäß IAS 39 (31.12.2017 in Tsd. €)	Wert gemäß IFRS 9 (01.01.2018 in Tsd. €)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	49	49
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	AfS	FVOCI	29.936	29.936
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	28.336	28.336
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	882	882
Zahlungsmittel	LaR	Fortgeführte Anschaffungskosten	36.546	36.546
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	FLFVtPL	14.724	14.724
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	Fortgeführte Anschaffungskosten	6.851	6.851
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	FLFVtPL	4.733	4.733
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	Fortgeführte Anschaffungskosten	5.114	5.114

¹ LaR = Kredite und Forderungen; AfS = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten; FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet; FVOCI = Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert durch sonstiges Ergebnis

Als langfristige strategische Investition mit dem Ziel der realen Werterhaltung hat XING für die Disposition kurz- und mittelfristig überschüssiger Liquidität verschiedene Fonds erworben. Diese Fonds wurden gemäß IAS 39 als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Da diese Investitionen nicht lediglich Zins- und Tilgungszahlungen zu definierten Zeitpunkten vorsehen, sind die Wertschwankungen des beizulegenden Zeitwerts grundsätzlich im Gewinn und Verlust zu erfassen. XING macht von dem Wahlrecht Gebrauch, die Wertänderung während des Haltens im sonstigen Ergebnis auszuweisen und erst im Veräußerungsfall die kumulierten Gewinne und Verluste in den Gewinn und Verlust umzugliedern.

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten betreffen insbesondere die Forderungen aus Dienstleistungen sowie Kautionen für Mietverhältnisse. Im Bereich der Forderungen aus Dienstleistungen sowie

der vertraglichen Vermögenswerte ergibt sich keine Änderung bei Anwendung der zugelassenen vereinfachten Ermittlungsmethode durch IFRS 9, da XING eine vergleichbare Methode zur Ermittlung der Wertberichtigung bereits unter IAS 39 angewendet hat. Dies ist darin begründet, dass XING aufgrund des Geschäftsmodells über eine Vielzahl an kleinen Forderungen verfügt und Dienstleistungen in der Regel im Voraus bezahlt werden. Basierend auf der jeweiligen Mahnstufe/Tagen Überfälligkeit werden auf Basis von Erfahrungswerten die Forderungen wertberichtigt. Eine Wertberichtigung auf einzelne Forderungen wird zunächst im Vorfeld vorgenommen, sofern es objektive Hinweise auf eine Zahlungsstörung gibt. Vertragliche Vermögenswerte werden aufgrund des Prepaid-Geschäftsmodells nicht wertberichtigt. Die Umsätze enthalten aufgrund der überwiegend kurzen Laufzeiten keine signifikante Finanzierungskomponente. Für Einzelheiten der Wertberichtigungen verweisen wir auf die Erläuterungen zur Bilanz.

Darüber hinaus erfolgten durch die Einführung des IFRS 9 keine wesentlichen Änderungen in der Klassifizierung und Bewertung der Finanzinstrumente. Dies betrifft auch die finanziellen Verbindlichkeiten, die bereits unter IAS 39 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet worden sind. Sie umfassen ausschließlich die Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreisen von Unternehmenserwerben. XING verfügt über kein derivativen Finanzinstrument und bildet weder im Berichts- noch im Vergleichszeitraum Sicherungsbeziehungen.

Ohne Auswirkungen auf die Berichterstattung von XING waren in der Berichtsperiode neben den jährlichen Verbesserungen des Zyklus' 2014 – 2016 die Überarbeitungen des IAS 40, IFRS 2, IFRS 4 und IFRIC 22 erstmalig anzuwenden.

Veröffentlichte, noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards

Die folgenden neuen oder geänderten Standards sind für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant und bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des XING-Konzernabschlusses veröffentlicht, aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

Erstmalige Anwendung	Neue oder geänderte Standards
1. Januar 2019	IFRIC 23 – Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung Änderungen an IFRS 9 – Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichszahlung Änderung an IAS 28 – Langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures Änderung an IAS 19 – Planänderung, -kürzung oder -abgeltung Jährliche Verbesserungen 2015 – 2017 – diverse Standards
1. Januar 2020	Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in den IFRS-Standards
1. Januar 2021	IFRS 17 – Versicherungsverträge
noch offen	Änderungen an IFRS 10 und IAS 28

Aus den aufgeführten Änderungen erwarten wir keine wesentlichen Auswirkungen für die XING-Berichterstattung.

4. Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss sind neben der XING SE die Tochtergesellschaften einbezogen, die von der XING SE als Mutterunternehmen beherrscht werden. Eine Beherrschung wird angenommen, wenn das Mutterunternehmen Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann, schwankenden Renditen aus der Beteiligung ausgesetzt ist und die Renditen aufgrund ihrer Verfügungsmacht der Höhe nach beeinflussen kann. Dies liegt in der Regel dann vor, wenn das Mutterunternehmen direkt oder indirekt mehr als die Hälfte der Stimmrechte des Tochterunternehmens besitzt, es sei denn, es kann eindeutig bestimmt werden, dass dieser Besitz nicht eine Beherrschung begründet. Die Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt konsolidiert, ab dem der Konzern die Beherrschung erlangt, und ab dem Zeitpunkt nicht mehr konsolidiert, sobald durch den Konzern keine Beherrschung mehr besteht. Eine Neubeurteilung, ob der Konzern ein Beteiligungsunternehmen beherrscht oder nicht, wird vorgenommen, wenn Tatsachen oder Umstände darauf hinweisen, dass sich eines oder mehrere der genannten Kriterien der Beherrschung verändert haben.

Sofern erforderlich, werden Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen angepasst, um die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an die im Konzern zur Anwendung kommenden Methoden anzugleichen. Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, Erträge und Aufwendungen sowie sämtliche Ergebnisse aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Der Konsolidierungskreis im Konzernabschluss umfasst folgende Unternehmen:

Gesellschaft	Kapitalanteil 31.12.2018 in %	Kapitalanteil 31.12.2017 in %	Gehalten von	Erstkon- solidierung
1 XING SE (Muttergesellschaft), Hamburg				
2 amianto UK Ltd., Birmingham, Großbritannien	100	100	16	2011
3 Beekeeper Management GmbH, Hamburg ³	100	0	1	2018
4 Eqipia GmbH, Zürich, Schweiz	100	100	15	2016
5 Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L., Barcelona, Spanien	100	100	1	2007
6 InterNations GmbH, München ³	100	100	16	2017
7 kununu engage GmbH, Berlin ²	100	-	1	2018
8 kununu GmbH, Wien, Österreich	100	100	1	2013
9 kununu US LLC, Boston, MA, USA ⁴	50	50	8	2016
10 New Work UG (haftungsbeschränkt), Hamburg ³	100	-	1	2018
11 Prescreen GmbH, Berlin ³	100	100	8	2017
12 Prescreen International GmbH, Wien, Österreich	100	100	11	2017
13 XING E-Recruiting GmbH, Wien, Österreich	100	100	14	2015
14 XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg ¹	100	100	1	2015
15 XING E-Recruiting Switzerland AG, Zürich, Schweiz	100	100	17	2016
16 XING Events GmbH, Hamburg ²	100	100	1	2011
17 XING International Holding GmbH, Hamburg ³	100	100	1	2007
18 XING Marketing Solutions GmbH, Hamburg ²	100	100	1	2016
19 XING Networking Spain, S.L., Barcelona, Spanien	100	100	17	2007
20 XING News GmbH, Hamburg ^{2,5}	-	100	1	2016
21 XING Portugal Unipessoal Lda., Porto, Portugal	100	100	17	2017
22 XING S.à r.l.à l., Luxemburg, Luxemburg	-	100	1	2014
23 XING Switzerland GmbH, Zürich, Schweiz	100	100	17	2008
24 XING Young Professionals GmbH, Hamburg ³	100	100	16	2016

¹ Kommanditistin der Gesellschaft ist die XING SE. Die persönlich haftende Gesellschafterin ist die XING International Holding GmbH, Hamburg. Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gemäß § 264b HGB in Anspruch.

² Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag mit der jeweiligen Muttergesellschaft. Die Gesellschaften nehmen die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

³ Es besteht eine Einstandserklärung der XING SE. Die Gesellschaften nehmen die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

⁴ Die Gesellschaft wird als Gemeinschaftsunternehmen gemäß IFRS 11 in Verbindung mit IAS 28 nach der Equity-Methode bilanziert.

⁵ Die Gesellschaft ist in 2018 auf die XING SE, Hamburg, verschmolzen worden.

ERWERB DER ÜBRIGEN ANTEILE AN DER KUNUNU US LLC

Die kununu GmbH, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der XING SE, hat am 2. Februar 2016 zusammen mit der Monster Worldwide Inc. das Joint Venture kununu US LLC gegründet. Ziel war es, die in Europa führende Arbeitgeberbewertungs- und Employer-Branding-Plattform im US-Markt zu platzieren. Die Anschaffungskosten betragen 2.706 Tsd. €. Inklusiv der nachfolgend paritätisch durchgeführten Kapitalerhöhungen beträgt das durch die kununu GmbH eingezahlte Kapital zum Stichtag 31. Dezember 2018 7.430 Tsd. €. Anteilige Ergebnisentwicklungen wurden entsprechend der At-Equity-Methode erfasst.

Mit Vertrag vom 1. Oktober 2018 wurden 50 Prozent weitere Geschäftsanteile an dem Joint Venture kununu US LLC von der Monster Worldwide Inc. übernommen. Die kununu GmbH hält somit ab dem Zeitpunkt des Übergangs der Beherrschung (30. Januar 2019) 100 Prozent der Anteile. Durch diesen sukzessiven Unternehmenserwerb ist ein Übergang von der At-Equity Bilanzierung zur Vollkonsolidierung in 2019 erforderlich.

Die Gegenleistung des Erwerbers für die erworbenen Vermögenswerte und Schulden besteht nach IFRS 3 bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss aus dem Fair Value des bereits gehaltenen Eigenkapitalanteils sowie dem Kaufpreis. Der Kaufpreis für die neu erworbenen 50 Prozent beträgt 1 USD (= 0,87 EUR per 31. Dezember 2018). Der anhand einer Discounted-Cashflow-Bewertung ermittelte Fair Value der bereits gehaltenen Anteile beträgt zum 30. Januar 2019 1.510 Tsd. USD (1.315 Tsd. €). Die Zuschreibung erfolgt im Finanzergebnis 2019.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4.643 Tsd. € resultiert in erster Linie aus bisher ungenutzten Synergien, die auf dem Technologie- und Know-how-Transfer innerhalb der XING-Gruppe beruhen. Dieser wurde dem Geschäftssegment kununu International zugewiesen. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Ausgehend vom Buchwert des Netto-Reinvermögens per 30. Januar 2019 weisen die übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt umgerechnet mit dem Stichtagskurs vom 30. Januar 2019 die folgenden beizulegenden Zeitwerte auf:

Akquisition kununu US LLC

In Tsd. €	30.01.2019
Kundenbeziehungen	392
Sachanlagen	38
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	430
Forderungen aus Dienstleistungen	60
Sonstige Vermögenswerte	95
Flüssige Mittel	2.748
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	2.902
IDENTIFIZIERTE VERMÖGENSWERTE	3.332
Latente Ertragsteuerschulden	101
Langfristige Verbindlichkeiten	101
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.433
Sonstige Verbindlichkeiten	514
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	3.947
IDENTIFIZIERTE VERBINDLICHKEITEN	4.048
Netto-Reinvermögen	- 3.328
Basiskaufpreis	0
Fair Value für 50 % der bereits gehaltenen Anteile	1.315
Übertragene Gegenleistung für 50 % der Anteile	1.315
Geschäfts- oder Firmenwert	4.643

5. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert in einem begrenzten Umfang Annahmen und Schätzungen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten auswirken. Obwohl diese Schätzungen durch die Geschäftsleitung nach bestem Wissen und unter Berücksichtigung sämtlicher aktuell verfügbaren Erkenntnisse vorgenommen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen.

Wesentliche Schätzungen und Annahmen wurden insbesondere bei den nachfolgend dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden getroffen: der Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwerten, der Aktivierung von Entwicklungskosten für Software, des Erfüllungsbetrags für bedingte Kaufpreisverpflichtungen, der Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen und hinsichtlich der Werthaltigkeit von latenten Steuern auf Verlustvorträge. Für die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen und für sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer das Risiko einer Anpassung der Buchwerte innerhalb des nächsten Geschäftsjahres bestehen könnte, verweisen wir auf die entsprechenden Einzelerläuterungen.

Darüber hinaus werden Schätzungen und Annahmen bei der Bestimmung der Nutzungsdauern von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen vorgenommen, die einer jährlichen Überprüfung unterliegen. Die tatsächlichen Werte können von den Schätzungen abweichen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis entsprechend berücksichtigt.

6. Fremdwährungsumrechnung

Transaktionen, die auf eine von der funktionalen Währung einer Unternehmenseinheit abweichende Währung lauten, werden in der funktionalen Währung zum Devisenkassamittelkurs am Tag ihrer erstmaligen Bilanzierung erfasst. Am Ende des Berichtszeitraums bewertet die Gesellschaft auf Fremdwährung lautende monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der funktionalen Währung mit dem dann gültigen Devisenkassamittelkurs. Gewinne und Verluste aus diesen Fremdwährungsbewertungen erfasst XING erfolgswirksam. Nicht monetäre Konzernbilanzposten in Fremdwährung werden zu historischen Kursen fortgeführt.

7. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Erträge in den Segmenten B2C und B2B E-Recruiting werden linear unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrags über die Vertragslaufzeit erfasst. Erträge im Segment B2B Marketing Solutions & Events werden zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst. Sämtliche erhaltenen Vorauszahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeit ausgewiesen; die Umsatzerlöse werden in den nachfolgenden Zeiträumen erfasst.

Die Bemessung der Umsatzerlöse erfolgt zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts. Sofern es sich um Tauschleistungen handelt, werden Umsatzerlöse mithilfe des nach IFRS 13 ermittelten beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung bewertet.

Die Währungsrücklage im sonstigen Ergebnis kann in späteren Berichtsperioden in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden. Die Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte wird nie in den Gewinn oder Verlust umgliedert.

BILANZ

Unternehmenserwerbe

Die Gesellschaft bilanziert Unternehmenserwerbe mithilfe der Erwerbsmethode, was im Falle eines positiven Unterschiedsbetrags zum Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts führt. Der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert wird anfänglich zu Anschaffungskosten angesetzt, wobei es sich um die Mehrkosten des Unternehmenszusammenschlusses gegenüber dem Anteil des Konzerns am Nettozeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden handelt. Transaktionskosten werden sofort als Aufwand erfasst. Jede bedingte Gegenleistungsverpflichtung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sofern die Gegenleistungsverpflichtung nicht als Eigenkapital eingestuft wird, werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im Gewinn oder Verlust erfasst.

Anteile an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Sie werden zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt, wozu auch Transaktionskosten zählen. Nach dem erstmaligen Ansatz enthält der Konzernabschluss den Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis der nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen bis zu dem Zeitpunkt, an dem der maßgebliche Einfluss oder die gemeinschaftliche Führung endet.

Immaterielle Vermögenswerte

Gemäß IAS 38 und SIC-32 werden immaterielle Vermögenswerte, die aus der Entwicklung im Rahmen eines einzelnen Projekts entstehen, nur dann angesetzt, wenn der Konzern nachweisen kann, dass die technische Realisierbarkeit zur Fertigstellung des Projekts, sodass es für den internen Gebrauch oder den Verkauf genutzt werden kann, gegeben ist, dass die Absicht besteht, das Projekt durchzuführen, und die Fähigkeit zum internen Gebrauch oder zum Verkauf des Vermögenswerts besteht, dass der Vermögenswert zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren wird und die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung und die Fähigkeit zur zuverlässigen Messung der Ausgaben vorhanden ist. Nicht diesen Kriterien entsprechende Aufwendungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz

der Entwicklungskosten wird der Vermögenswert zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bilanziert. Alle aktivierten Entwicklungskosten der XING-Plattform werden linear über fünf Jahre abgeschrieben.

Der erzielbare Betrag der Entwicklungskosten wird mindestens jährlich auf Wertminderungen hin überprüft, solange der Vermögenswert noch nicht genutzt wird bzw. wenn unterjährig Indikatoren für eine Wertminderung vorliegen. Immaterielle Vermögenswerte werden auf Wertminderungen untersucht, sobald Anzeichen hierfür erkennbar sind. Die Abschreibungsdauer, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft, zumindest einmal in jedem Geschäftsjahr.

Ausgaben für den Erwerb von Software und sonstigen immateriellen Vermögenswerten werden aktiviert und über die erwartete Nutzungsdauer von drei bis zu fünf Jahren nach der linearen Methode abgeschrieben. Die Abschreibung beginnt zu dem Zeitpunkt, zu dem der immaterielle Vermögenswert genutzt werden kann.

Zinsen, die dem Erwerb oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet und daher als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert werden können, bestehen nicht.

Nach IFRS wird der Geschäfts- oder Firmenwert nicht planmäßig über seine Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Gesellschaft ist verpflichtet, den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Wertminderung zu überprüfen, sofern keine Hinweise auf eine potenzielle Wertminderung bestehen. Bei Vorliegen entsprechender Indikatoren ist eine sofortige Überprüfung auf eine mögliche Wertminderung durchzuführen. Für die Zwecke der Überprüfung auf Wertminderung wird der Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird bestimmt durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich

der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht. Wenn der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geringer ist als der Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Auch wenn der erzielbare Betrag den Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, in künftigen Perioden übersteigt, werden keine Wertaufholungen auf abgeschriebene Geschäfts- oder Firmenwerte vorgenommen.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts setzt eine Schätzung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugerechnet wird, voraus. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert. Der Nettoveräußerungswert entspricht dem Betrag, der aus einem Verkauf eines Vermögenswerts zu marktüblichen Bedingungen erzielbar ist, abzüglich seiner Veräußerungskosten. Der Nutzungswert wird grundsätzlich auf Basis der geschätzten künftigen Cashflows aus der Nutzung und dem Abgang des Vermögenswerts mithilfe des Discounted-Cashflow-Verfahrens ermittelt. Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung abgeleitet, aktuelle Entwicklungen werden berücksichtigt. Sie werden unter Anwendung risikoäquivalenter Kapitalisierungszinssätze auf den Zeitpunkt der Überprüfung der Werthaltigkeit abgezinst.

Sachanlagen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von drei (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Mietereimbauten werden über die Grundmietzeit linear abgeschrieben. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst. Erhaltene Mietzuschüsse werden unter der Erlösabgrenzung ausgewiesen.

Nicht-finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen

Die in den Vermögenswerten aus Mietverhältnissen aktivierten Nutzungsrechte umfassen typischerweise eine Periode von bis zu fünf Jahren, wobei häufig eine Verlängerungsoption durch XING möglich ist. Die genauen Ausgestaltungen der Verträge sind je nach Land und Mietobjekt unterschiedlich.

Mietverhältnisse werden mit Verfügbarkeit des Mietobjekts als Nutzungsrecht und entsprechende Verbindlichkeit bilanziert. Jeder Mietbetrag wird in Tilgungs- und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. Die Finanzierungsaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst. Das Nutzungsrecht wird über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Die Bestimmung der Höhe des Vermögenswerts aus Mietverhältnissen wird dabei wie folgt ermittelt:

- Betrag der anfänglich erfassten Verbindlichkeit des Vertragsverhältnisses
- zusätzliche Zahlungen vor dem Vertragsbeginn
- direkt zuzurechnende anfängliche Kosten
- etwaige geschätzte Kosten für die Wiederherstellung des Standorts

In der Folge erfolgt eine Abschreibung des Vermögenswerts linear über die geplante Nutzungsdauer unter den Abschreibungen und eine Aufzinsung der Verbindlichkeit im Finanzergebnis.

Bei Bestimmung der Verbindlichkeit aus Mietverhältnissen werden folgende Zahlungen berücksichtigt:

- fixe Zahlungen an den Vermieter
- variable Zahlungen basierend auf einem Index
- durch den Mieter zu zahlende Restwertgarantien
- Ausübungspreis einer Kaufoption, falls diese wahrscheinlich ausgeübt wird
- Zahlungen für vorzeitige Beendigung, falls diese wahrscheinlich ausgeübt wird

Leasingzahlungen werden mit dem Grenzfremdkapitalzinsatz abgezinst, der zur Refinanzierung des Leasingguts von Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden müsste. Die Zinsen und die Tilgung werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erfasst.

Mietverträge mit Laufzeiten bis zu einem Jahr werden weiterhin als Aufwand erfasst. Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert bestehen nicht. Kosten für die Herstellung des durch XING beabsichtigten Zustands sowie Rückbauverpflichtungen werden weiterhin unter Mietereinbauten ausgewiesen.

Vertragsverbindlichkeiten

Vertragsverbindlichkeiten stellen die Verpflichtung dar, nach erhaltener Gegenleistung eine Dienstleistung zu erbringen.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die finanziellen Vermögenswerte von XING beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Dienstleistungen. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darüber hinaus berücksichtigt werden direkt zurechenbare Transaktionskosten von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind.

Alle Finanzinstrumente, für die der beizulegende Zeitwert im Abschluss ausgewiesen wird, sind in den folgenden Hierarchiestufen gemäß IFRS 13 eingeordnet:

Stufe 1: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von in aktiven Märkten notierten Preisen bestimmt werden.

Stufe 2: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von Bewertungsmethoden bestimmt werden, bei denen die Inputfaktoren, die für den beizulegenden Zeitwert bedeutend sind, auf direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten basieren.

Stufe 3: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von Bewertungsmethoden bestimmt werden, bei denen die Inputfaktoren, die für den beizulegenden Zeitwert bedeutend sind, nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Mietkautionen, Forderungen aus Dienstleistungen, Vertragsvermögenswerte, einige sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten (ggf. unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode) klassifiziert und bewertet. Gleiches gilt für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten und Teile der sonstigen Verbindlichkeiten. Sämtliche Wertveränderungen werden erfolgswirksam erfasst. Forderungen aus Dienstleistungen werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche oder nicht mehr vollständig einbringliche Beträge erfasst.

Wertveränderungen langfristig gehaltener strategischer Eigenkapitalinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert werden, werden gemäß IFRS 9.4.1 im sonstigen Ergebnis dauerhaft erfasst. Dividenden werden als Ertrag im Gewinn oder Verlust erfasst, es sei denn, die Dividende stellt offensichtlich eine Deckung eines Teils der Kosten des Investments dar. Andere Nettogewinne oder -verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst und nie in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten aus bedingten Kaufpreisen werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, deren Wertänderungen ergebniswirksam erfasst werden.

Marktübliche Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Erfüllungstag erfasst. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn (i) die vertraglichen Rechte auf Cashflows aus dem Vermögenswert auslaufen, (ii) der Konzern das Recht, Cashflows aus dem Vermögenswert zu generieren, behält, jedoch eine Verpflichtung zur vollständigen und unverzüglichen Zahlung der Cashflows an einen Dritten im Rahmen einer Vereinbarung zur Weiterleitung angenommen hat, oder (iii) das Recht, Cashflows aus dem Vermögenswert zu generieren, übertragen hat und entweder (a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen wurden oder (b) weder alle wesentlichen Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen noch zurückbehalten wurden, jedoch die Verfügungsmacht des Vermögenswerts übertragen wurde.

Die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten entsprechen den Buchwerten.

Forderungen aus Dienstleistungen werden ausgewiesen, wenn der Anspruch auf den Erhalt der Gegenleistung keiner Bedingung mehr unterliegt und deren Fälligkeit automatisch durch Zeitablauf eintritt. Wertberichtigungen auf Forderungen für Bonitätsrisiken werden entsprechend der Bewertungsmethode der erwarteten Kreditausfälle gebildet.

Steuern

Tatsächliche Steueransprüche und -schulden für laufende und frühere Perioden werden mit dem erwarteten Betrag angesetzt. Zur Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag für die entsprechenden Perioden gelten.

Latente Steuern resultieren aus temporären Differenzen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit in der Bilanz und seiner steuerlichen Bemessungsgrundlage sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen. Die Ermittlung erfolgt nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode und beruht auf der Anwendung der in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt erwarteten Steuersätze. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen gesetzlichen Regelungen. Die Auswirkungen von Änderungen in der Steuergesetzgebung, die sich in Bezug auf aktive und passive latente Steuern ergeben, werden während der Periode in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, in der die Änderung wirksam wird. Aus steuerlichen Verlustvorträgen resultierende aktive latente Steuern werden aktiviert, soweit es wahrscheinlich ist, dass in absehbarer Zukunft ein steuerliches Ergebnis vorhanden ist, mit dem die steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können. Die aktiven latenten Steuern werden jährlich auf ihre Realisierbarkeit überprüft.

Tatsächliche Steueransprüche und -schulden sowie latente Steueransprüche und -schulden werden jeweils miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und die latenten Steueransprüche und -schulden sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Aktienbasierte Vergütung

Aktienbasierte Zusagen bei XING sind mit Ausgleich durch Zahlungsmittel ausgestaltet. Der beizulegende Zeitwert wird zum Gewährzeitpunkt ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird als Börsenkurs der XING-Aktie bestimmt. Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts werden im Gewinn oder Verlust erfasst.

Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Verpflichtungen für Beiträge zu beitragsorientierten Plänen werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Vorausgezahlte Beiträge werden als Vermögenswert erfasst, soweit ein Anrecht auf Rückerstattung oder Verringerung künftiger Zahlungen entsteht.

Rückstellungen

Die Höhe der Rückstellungen wird ermittelt, indem die erwarteten künftigen Cashflows mit einem Zinssatz vor Steuern abgezinst werden, der die aktuellen Markterwartungen im Hinblick auf den Zinseffekt sowie die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Die Aufzinsung wird als Finanzierungsaufwand dargestellt.

(B) Segmentberichterstattung

BERICHTSPFLICHTIGE SEGMENTE

Übersicht Business Units/Berichtssegmente

Business Unit	Platform/Content	Premium Network	ProWork	kununu D-A-CH	New B2C	Inter-Nations	E-Recruiting	Marketing Solutions	Events	kununu International
Berichtssegment	B2C						B2B E-Recruiting	B2B Marketing Solutions & Events		kununu International

Die Zusammenfassung der Geschäftssegmente zu Berichtssegmenten im regelmäßigen Managementreporting erfolgt auf Basis des primären Kundenkreises der angebotenen Produkte. Während Produkte des B2C-Segments überwiegend über unsere Online-Marketing-Kanäle vertrieben werden, werden Produkte der B2B-Segmente überwiegend offline vertrieben.

Im Berichtssegment B2C sind die Business Units Platform/Content, Premium Network, ProWork, kununu D-A-CH, Inter-Nations und New B2C abgebildet. Sie adressieren die Mitglieder unserer Social Networking-Plattformen, die sich auf www.xing.com, dem XINGStellenmarkt, kununu.com oder internations.org mit anderen Berufstätigen vernetzen, einen passenden Job finden, sich über potenzielle Arbeitgeber informieren bzw. sich über beruflich relevante Themen informieren wollen. Die Monetarisierung erfolgt im Wesentlichen über Bezahlmitgliedschaften (Premium, ProJobs, Albatross). Auch neue B2C-Aktivitäten werden hier abgebildet (zum Beispiel ProCoach).

Das Segment B2B E-Recruiting adressiert B2B-Kunden, die Zugang zu Arbeitnehmern und Talenten suchen. Die Monetarisierung erfolgt über die Entwicklung, die Vermarktung und den Vertrieb der Produkte XING TalentManager (Active Recruiting), Stellenanzeigen (Passive Recruiting) und Employer-Branding-Profilen. Die notwendigen Profile bzw. der notwendige Traffic von Kandidaten wird im B2C-Segment generiert.

Im Segment Marketing Solutions & Events sind die Business Units Marketing Solutions (ehemals Advertising) und Events abgebildet. Sie adressieren Werbe- und Eventskunden. Die Monetarisierung erfolgt über Werbeerlöse und Ticketing. Des Weiteren erfolgt eine Vergütung für gewonnene Mitglieder des Segments B2C.

Weitere Aktivitäten außerhalb der D-A-CH-Region werden in einem Segment (kununu) International berichtet. Die Überleitungsrechnung (sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen) beinhaltet Zentralbereiche wie IT, Finanzen und Personal sowie sonstige Geschäftstätigkeiten, die definitionsgemäß kein Segment darstellen.

Die Segmentierung von Vermögen, Verbindlichkeiten und Investitionen auf Basis der operativen Geschäftsfelder wird nicht vorgenommen, da diese Kennzahlen nicht als Steuerungsgrößen auf Segmentebene verwendet werden. So bezieht sich etwa ein wesentlicher Teil der Investitionen auf die selbst erstellte Plattform, die den Segmenten nicht zugeordnet werden kann. Die Segmentdaten werden auf Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Die Kosten werden den Bereichen verursachungsgerecht zugeordnet. Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Gesellschaften der Segmente liegen grundsätzlich Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart werden. Als Segmentergebnisgröße verwendet XING das Segmentbetriebsergebnis, das als Bruttoergebnis abzüglich der dem Segment direkt

zurechenbaren Kosten (Personal-, Marketing-, Mietaufwendungen, bereichsbezogene IT-Aufwendungen (zum Beispiel Entwicklungskosten) definiert ist. Einem Segment nicht direkt zuordenbare Aufwendungen (zum Beispiel zentrale IT-Aufwendungen), Wertminderungen und Wertaufholungen werden in der Überleitungsrechnung ausgewiesen, ebenso wie das Betriebsergebnis von zentralen Funktionen, die kein Segment darstellen. Sondereffekte und Effekte aus Kaufpreisallo-

kationen werden herausgerechnet. Bereinigte Sondereffekte sind beispielsweise Restrukturierungsaufwendungen, Veräußerungsergebnisse, Wertminderungsaufwendungen sowie andere nicht operative Aufwendungen oder Erträge.

Die aufgeteilten Umsatzerlöse und Ergebnisse sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Marketing Solutions & Events		(kununu) International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/ Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 31.12. 2018	01.01.– 31.12. 2017 ¹	01.01.– 31.12. 2018	01.01.– 31.12. 2017 ¹	01.01.– 31.12. 2018	01.01.– 31.12. 2017 ¹	01.01.– 31.12. 2018	01.01.– 31.12. 2017 ¹	01.01.– 31.12. 2018	01.01.– 31.12. 2017 ¹	01.01.– 31.12. 2018	01.01.– 31.12. 2017 ¹
Umsatzerlöse (mit Dritten)	99.883	89.544	108.743	77.418	21.214	17.284	1.697	1.332	0	0	231.537	185.578
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	531	567	0	0	-531	-567	0	0
Gesamtumsatzerlöse	99.883	89.544	108.743	77.418	21.745	17.851	1.697	1.332	-531	-567	231.537	185.578
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-531	-567	0	0	0	0	0	0	531	567	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-60.311	-45.850	-37.695	-27.365	-14.758	-11.183	-1.534	-1.291	0	0	-114.298	-85.689
Segmentbetriebsergebnis	39.041	43.127	71.048	50.053	6.987	6.668	163	41	0	0	117.239	99.889
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen											-42.013	-38.588
EBITDA											75.226	61.301

¹ angepasst

Die geografische Aufteilung der Umsatzerlöse gliedert sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
D-A-CH	213.833	176.447
International	17.704	9.131
	231.537	185.578

¹ angepasst

Die geografische Aufteilung erfolgt entsprechend dem Sitz des Leistungsempfängers. Es bestehen keine Abhängigkeiten von wichtigen Kunden, da mit keinem Kunden ein signifikanter Anteil der Umsatzerlöse der Gruppe erzielt wird.

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche) in Höhe von 173.456 Tsd. € (Vorjahr: 165.811 Tsd. €) entfallen wie im Vorjahr ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

8. Gesamte Betriebserträge

Die gesamten Betriebserträge betragen im Geschäftsjahr 235.069 Tsd. € (Vorjahr (angepasst): 188.470 Tsd. €).

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr 2018 bei 231.537 Tsd. € (Vorjahr (angepasst): 185.578 Tsd. €). Eine Unterteilung der Umsatzerlöse und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind in der Segmentberichterstattung aufgeführt. Die Umsatzerlöse enthalten 2.376 Tsd. € (Vorjahr: 1.779 Tsd. €) Erlöse aus Tauschgeschäften.

In den Umsatzerlösen wurden in 2018 Erlöse aus Vertragsverbindlichkeiten der Vorperiode in Höhe von 73.894 Tsd. € (Vorjahr: 57.754 Tsd. €) erfasst.

In nachfolgender Tabelle sind die wesentlichen Posten der sonstigen betrieblichen Erträge dargestellt:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Erträge aus Nebenkosten selbst erstellter Software	961	878
Erträge aus Sachbezügen	942	813
Erträge aus Währungsumrechnung	449	90
Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren	418	416
Periodenfremde Erträge	51	178
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	4	0
Übrige	707	517
	3.532	2.892

¹ angepasst

Die übrigen Erträge bestehen im Wesentlichen aus Kostenweiterbelastungen oder Steuererstattungen.

9. Personalaufwand

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	88.154	69.666
Aktivierung selbst erstellter Software	- 16.508	- 14.489
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	15.193	11.268
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	716	621
Abfindungen	576	886
Urlaubsrückstellungen	239	48
Übrige	652	26
	89.022	68.026

¹ angepasst

Der Personalaufwand ist von 68.026 Tsd. € um 20.996 Tsd. € auf 89.022 Tsd. € (+31 Prozent) angestiegen. Der höhere Aufwand resultiert im Wesentlichen aus der gestiegenen Anzahl der im Konzern beschäftigten Arbeitnehmer.

10. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Marketingkosten	21.425	19.907
Verkaufsprovisionen	3.854	2.357
Veranstaltungen	2.637	1.501
	27.916	23.765

¹ angepasst

Die Marketingkosten enthalten insbesondere Aufwendungen für Online-Werbemaßnahmen, klassische Displaywerbung, Fernsehwerbung sowie Kundengewinnungskosten.

11. Sonstige betriebliche Aufwendungen

In nachfolgender Tabelle sind die wesentlichen Posten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	22.254	23.943
Aktivierung selbst erstellter Software	- 7.006	- 11.206
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	5.322	4.210
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	4.344	3.367
Sonstige Personalkosten	2.981	2.197
Raumkosten	2.956	2.643
Kosten für Zahlungsabwicklung	2.581	2.379
Forderungsverluste	2.170	1.007
Fortbildungskosten	1.666	1.365
Rechtsberatungskosten	932	843
Buchführungskosten	673	554
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	592	760
Kursaufwendungen	541	609
Miete/Leasing	443	387
Abschluss- und Prüfungskosten	439	484
Bürobedarf	408	347
Aufsichtsratsvergütung	320	320
Übrige	1.289	1.169
	42.905	35.378

¹ angepasst

Die übrigen Aufwendungen umfassen im Wesentlichen periodenfremde Aufwendungen, Ausgaben für Beiträge, sonstige Abgaben und Aufwand für Versicherungen. In den Forderungsverlusten sind Aufwendungen für Ausbuchungen in Höhe von 1.677 Tsd. € (Vorjahr: 835 Tsd. €) enthalten.

In der Berichtsperiode wurden für 443 Tsd. € (Vorjahr: 387 Tsd. €) Aufwendungen für die Anmietung von Vermögenswerten von geringem Wert erfasst. Zudem sind 582 Tsd. € (Vorjahr: 431 Tsd. €) für die kurzfristige Anmietung von Büroflächen und Mitarbeiterwohnungen bei den Raumkosten angefallen.

12. Abschreibungen

Die Abschreibungen beinhalten 4.028 Tsd. € (Vorjahr: 3.142 Tsd. €) aus der Abschreibung der Vermögenswerte aus Mietverhältnissen. Außerplanmäßige Wertberichtigungen wurden in Höhe von 6.279 Tsd. € (Vorjahr 3.353 Tsd. €) erfasst. Durch die unter Ziffer 17 beschriebene Schätzungsänderung sind 2.446 Tsd. € weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden.

13. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten (das Ergebnis nach der Equity-Methode wird unter Ziffer 18 erläutert):

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Finanzerträge	2.611	2.648
Finanzaufwendungen	-2.700	-1.047
	-89	1.601

¹ angepasst

Die Finanzerträge enthalten Erträge aus der Auflösung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 2.346 Tsd. € (Vorjahr: 2.143 Tsd. €).

Die Finanzaufwendungen beinhalten 1.431 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) aus der Anpassung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten, 1.085 Tsd. € (Vorjahr: 789 Tsd. €) aus Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten sowie 114 Tsd. € (Vorjahr: 119 Tsd. €) aus der Aufzinsung von Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen.

14. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern der Geschäftsperiode setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Körperschaftsteuer (einschl. Solidaritätszuschlag)	6.990	5.118
Gewerbesteuer	4.760	3.106
Latente Steuern	2.209	4.695
	13.959	12.919

¹ angepasst

Die Körperschaftsteuer ist in Höhe von 3.230 Tsd. € (Vorjahr: 2.694 Tsd. €) im Ausland angefallen. Die latenten Steuern sind wie im Vorjahr im Wesentlichen im Inland angefallen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der latenten Steuern in der Gesamtergebnisrechnung:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Ansatz/Abschreibung von selbst entwickelter Software	3.374	5.789
Vertragliche Vermögenswerte	1.253	- 142
Ansatz steuerlicher Verlustvorträge	399	- 310
Temporäre Differenzen im Anlagevermögen	36	51
Abgrenzung von Mietaufwendungen und Investitionszuschüssen	0	47
Vermögenswerte/Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	- 358	14
Abschreibung von Kundenbeziehungen	- 378	- 293
Abschreibung Marke/Domain	- 395	- 14
Abschreibung erworbene Technologie	- 714	- 322
Steuerlich aufgedeckter Goodwill	- 957	- 125
Übrige	- 51	0
	2.209	4.695

¹ angepasst

Erfolgsneutrale Veränderungen resultieren in Höhe von 431 Tsd. € auf Verrechnungen mit dem sonstigen Ergebnis.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Überleitung des erwarteten Steueraufwands und des tatsächlichen Steueraufwands:

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2017 – 31.12.2017 ¹
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	44.939	38.570
Erwartetes Steuerergebnis	14.507	12.450
Steuerliche Effekte auf		
Unterschiede ausländische Steuersätze	- 210	- 471
Steuersatzänderungen	0	586
Anwendung der Equity-Methode	- 394	103
Outside Basis Differences	- 151	230
Steuerfreie Erträge	- 438	- 531
Effekte aus steuerlichen Verlustvorträgen	72	- 26
Währungskursanpassungen	- 55	69
Steuern Vorjahre	0	- 34
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	628	543
TATSÄCHLICHES STEUERERGEBNIS	13.959	12.919

¹ angepasst

Outside Basis Differences resultieren aus nicht ausgeschütteten Gewinnen von Tochterunternehmen. Die steuerfreien Erträge stehen in Zusammenhang mit aufgelösten bedingten Kaufpreisverpflichtungen.

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

In %	31.12.2018	31.12.2017
Körperschaftsteuer einschl. Solidaritätszuschlag (effektiv)	15,83	15,83
Gewerbesteuersatz	16,45	16,45
THEORETISCHER STEUERSATZ	32,28	32,28

In der Bilanz setzen sich die latenten Steuern wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2018	31.12.2017 ¹
Immaterielle Vermögenswerte		
Software und Lizenzen	- 1.111	- 1.838
Selbst entwickelte Software	- 19.162	- 15.788
Marke/Domain	- 310	- 705
Kundenbeziehungen	- 753	- 1.130
Abgegrenzte Mietaufwendungen und Investitionszuschüsse	53	80
Verlustvorträge	2.317	2.714
Temporäre Differenzen des Anlagevermögens	13	43
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert (sonstiges Ergebnis)	398	17
Goodwill	957	0
Vertragsvermögenswerte/-verbindlichkeiten	- 629	594
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	423	76
Übrige	117	24
SALDO AKTIVE / PASSIVE LATENTE STEUERN	- 17.687	- 15.913

¹ angepasst

Die latenten Steueransprüche (3.349 Tsd. €, Vorjahr: 4.215 Tsd. €) und die latenten Steuerverbindlichkeiten (21.036 Tsd. €; Vorjahr: 20.128 Tsd. €) wurden (mangels Erfüllung der Kriterien in IAS 12.71) nicht miteinander saldiert. Die Aktivierung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge basiert auf der Annahme, dass die betreffenden Einheiten positive steuerliche Ergebnisse in der Zukunft erzielen.

15. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bestimmte sich wie folgt:

	31.12.2018	31.12.2017 ¹
Den Anteilseignern der XING SE zurechenbares Konzernergebnis in Tsd. €	30.980	25.651
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien in Stück (unverwässert und verwässert)	5.620.328	5.620.435
Auf Anteilseigner der XING SE entfallender Anteil am Konzernergebnis je Aktie		
Unverwässert	5,51 €	4,56 €
Verwässert	5,51 €	4,56 €

¹ angepasst

16. Sonstiges Ergebnis

Im sonstigen Ergebnis wird neben Gewinnen und Verlusten aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse (0 Tsd. €; Vorjahr: - 65 Tsd. €) auch die Umbewertung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte erfasst (- 1.233 Tsd. €; Vorjahr: - 52 Tsd. €). Die auf letztere entfallenden latenten Steuererträge betragen 398 Tsd. € (Vorjahr: 17 Tsd. €).

(D) Erläuterungen zur Konzernbilanz

17. Langfristige Vermögenswerte

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag Markenrechte, Kundenstamm, erworbene sowie selbst erstellte Software und den Geschäfts- oder Firmenwert.

Im Geschäftsjahr 2018 wurde selbst erstellte Software in Höhe von 24.475 Tsd. € (Vorjahr: 26.615 Tsd. €) als selbst geschaffener immaterieller Vermögenswert aktiviert, da die Voraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllt waren. Die Entwicklungsleistungen entfielen insbesondere auf diverse Projekte zur Weiterentwicklung der Mobile Apps, Entwicklung des neuen Messengers sowie anderer neuer Produkte. Die Abschreibungen auf selbst erstellte Software enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen für nicht mehr genutzte einzelne Plattformbestandteile von 6.279 Tsd. € (Vorjahr: 3.353 Tsd. €) im Rahmen der Ermittlung des Nutzungswerts. Zuschreibungen auf selbst erstellte Software wurden wie im Vorjahr nicht erfasst. Außerordentliche Abschreibungen auf Software und Lizenzen betragen im Berichtsjahr 248 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Zuschreibungen wurden wie im Vorjahr nicht erfasst.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2018 wurde die Nutzungsdauer der XING-Plattform auf weitere fünf Jahre bis zum 31. Dezember 2022 festgelegt. Zum Vorjahresstichtag wurde von einer verbleibenden Nutzungsdauer bis zum 31. Dezember 2021 ausgegangen. Hierdurch sind im Geschäftsjahr 2018 2.446 Tsd. € weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt am 31. Dezember 2018 noch 48 Monate. Durch regelmäßige Überprüfung der aktivierten Plattformmodule werden nicht mehr aktive Module außerplanmäßig abgeschrieben.

Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die nicht den Aktivierungskriterien nach IAS 38 entsprechen, beliefen sich auf 57.301 Tsd. € (Vorjahr: 50.105 Tsd. €).

Außerplanmäßige Wertberichtigungen sowie Zuschreibungen der sonstigen immateriellen Vermögenswerte wurden wie im Vorjahr nicht vorgenommen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2018 wurde die verpflichtende jährliche Wertminderungsüberprüfung durchgeführt.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb der kununu GmbH mit 2,2 Mio. €, der BuddyBroker AG mit 4,9 Mio. € sowie der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit 6,1 Mio. € sind für Zwecke der Werthaltigkeitsprüfung unverändert dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugeordnet. Der aus dem Erwerb der Prescreen GmbH resultierende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 21,2 Mio. € wurde ebenfalls dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugewiesen. Das Geschäftssegment stellt die zahlungsmittelgenerierende Einheit dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird (siehe „Segmentinformationen“).

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der InterNations GmbH in Höhe von 15,4 Mio. € wurde dem Geschäftssegment InterNations zugeordnet, welches im Berichtsjahr B2C ausgewiesen wird.

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basiert auf dem Nutzungswert, der durch diskontierte Cashflows geschätzt wurde. Die Bewertung zum beizulegenden Wert wurde, basierend auf den Inputfaktoren der verwendeten Bewertungstechnik, als ein beizulegender Zeitwert eingeordnet, der nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruht.

	E-Recruiting		InterNations	
In %	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
Abzinsungssatz	12,4	10,9	13,0	11,7
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0	2,0	2,0	2,0

Der Abzinsungssatz stellt eine Vorsteuergröße dar (WACC), er spiegelt die gegenwärtige Marktbeurteilung der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider und basiert auf den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten.

Für die Ermittlung des Nutzungswerts als erzielbarer Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten drei bis fünf Jahre prognostiziert, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basieren. Das auf Basis dieser Schätzungen prognostizierte Ergebnis wird im Wesentlichen von der erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen, der Preisentwicklung des Wettbewerbsumfelds und der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst. Der Nutzungswert wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate und zum Abzinsungssatz reagiert. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten und branchenspezifische Trends.

Für beide zahlungsmittelgenerierenden Einheiten nimmt der Vorstand an, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch die EBITDA-Marge in der Zukunft gesteigert werden können. Der Impairment-Test hat keine Indikation für eine Wertberichtigung ergeben. Die Werthaltigkeit der ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte war auch bei einer Variation jeweils eines der beiden bedeutendsten Einflussfaktoren Abzinsungssatz (Erhöhung um 1 Prozentpunkt) und langfristige Wachstumsrate (Verminderung um 1 Prozentpunkt) gegeben.

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen bestehen aus EDV-Hardware und sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie aus Mieterebauten.

Außerordentliche Abschreibungen auf andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Zuschreibungen wurden wie im Vorjahr nicht erfasst.

NICHT-FINANZIELLE SONSTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

Der zur Diskontierung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen herangezogene Grenzfremdkapitalzinssatz beträgt bei den derzeitigen Mietverhältnissen zwischen 0,73 und 1,18 Prozent. Es ist nicht davon auszugehen, dass die in den Mietverträgen konstatierten einseitigen Verlängerungsoptionen seitens XING ausgeübt werden.

Die Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen betragen zum 31. Dezember 2018 12.362 Tsd. € (Vorjahr: 11.707 Tsd. €).

18. Finanzanlagen

NACH DER EQUITY-METHODE BEWERTETE FINANZANLAGEN

Im Geschäftsjahr wurde kununu US, LLC, Boston/USA als Gemeinschaftsunternehmen (50 Prozent) nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. XING leistete im Berichtsjahr weitere Einlagen in Höhe von 1.446 Tsd. € (1.750 Tsd. USD) in das Joint Venture. Die Beteiligung an der kununu US LLC ist die einzige Beteiligung des Konzerns an Gemeinschafts- bzw. assoziierten Unternehmen.

Die Entwicklung der Beteiligung zum Bilanzstichtag stellt sich wie folgt dar:

kununu US LLC, Boston/USA

In Tsd. €	2018	2017
Buchwert zum 01.01.	0	0
Einlagen	1.446	3.278
Anteiliges Ergebnis des Geschäftsjahres	-1.446	-3.278
BUCHWERT ZUM 31.12.	0	0

Die im Vorjahr gebildete Verbindlichkeit in Höhe von 288 Tsd. € wurde in Anspruch genommen.

Im Berichtsjahr hat der Konzern die übrigen Anteile von der Monster Worldwide Inc. mit Wirkung zum 30. Januar 2019 übernommen.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen der kununu US LLC, Boston/USA, zum Bilanzstichtag:

kununu US LLC, Boston/USA

Zusammengefasste Finanzinformationen In Tsd. € ¹	31.12.2018	31.12.2017
Umsatzerlöse	552	476
Jahresergebnis	-5.206	-6.494
GESAMTERGEBNIS (100 %)	-5.206	-6.494
Langfristige Vermögenswerte	39	47
Kurzfristige Vermögenswerte	178	360
Zahlungsmittel	193	2.478
Kurzfristige Schulden	-3.628	-3.754
EIGENKAPITAL (100 %)	-3.218	-868

¹ Bilanz zum Stichtagskurs, Gesamtergebnis zum Mittelkurs umgerechnet

ANDERE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die XING SE hat zur Anlage überschüssiger Liquidität verschiedene Fonds im Vorjahr erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtliche Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 31. Dezember 2018. Die Wertpapiere sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar. Die XING SE erfasst Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im sonstigen Ergebnis, diese Effekte werden, auch bei Veräußerungen, nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

AUFWANDSABGRENZUNG

Die Aufwandsabgrenzung enthält insbesondere die Vorauszahlungen für Softwarepflege und -lizenzen.

VERMÖGENSWERTE AUS MIETVERHÄLTNISSEN

Die Vermögenswerte aus Mietverhältnissen umfassen lediglich Mietverhältnisse für Büroräume. Die Zugänge zu Vermögenswerten aus Mietverhältnissen betragen im Berichtsjahr 3.577 Tsd. € (Vorjahr: 6.931 Tsd. €).

Der folgende Anlagespiegel (Werte in Tsd. €) zeigt die Entwicklung des Anlagevermögens nach IAS 16 und IAS 38 auf:

Konzern-Anlagespiegel

Anschaffungs- und Herstellungskosten					
In Tsd. €	01.01.2018	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2018
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE					
1. Software und Lizenzen	28.702	3.768	- 28	61	32.503
2. Selbst erstellte Software	83.243	24.475	0	0	107.718
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	64.613	0	0	0	64.613
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	20.657	3	0	0	20.660
	197.215	28.246	- 28	61	225.494
2. SACHANLAGEN					
1. Mietereinbauten	2.116	864	0	0	2.980
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	28.477	4.897	- 452	0	32.922
3. Anlagen im Bau	203	81	0	- 61	223
GESAMT	30.796	5.842	- 452	- 61	36.125

Konzern-Anlagespiegel

Anschaffungs- und Herstellungskosten						
In Tsd. €	01.01.2017	Zugänge	Veränderung durch Unter- nehmererwerbe	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2017
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE						
1. Software und Lizenzen	21.046	2.123	5.533	0	0	28.702
2. Selbst erstellte Software	56.628	26.615	0	0	0	83.243
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	27.978	0	36.635	0	0	64.613
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14.290	28	6.339	0	0	20.657
	119.942	28.766	48.507	0	0	197.215
2. SACHANLAGEN						
1. Mietereinbauten	1.951	165	0	0	0	2.116
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	21.941	4.133	138	- 241	2.506	28.477
3. Anlagen im Bau	2.709	0	0	0	- 2.506	203
GESAMT	26.601	4.298	138	- 241	0	30.796

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2018	Zugänge	Abgänge	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2017
- 19.732	- 4.156	16	- 23.872	8.631	8.970
- 34.333	- 14.022	0	- 48.355	59.363	48.910
- 14.835	0	0	- 14.835	49.778	49.778
- 13.581	- 2.076	0	- 15.657	5.003	7.076
- 82.481	- 20.254	16	- 102.719	122.775	114.734
- 1.776	- 180	0	- 1.956	1.024	340
- 20.128	- 4.577	381	- 24.324	8.597	8.349
0	0	0	0	223	203
- 21.904	- 4.757	381	- 26.281	9.845	8.892

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2017	Zugänge	Abgänge	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2016
- 16.593	- 3.139	0	- 19.732	8.970	4.453
- 25.653	- 8.680	0	- 34.333	48.910	30.975
- 14.835	0	0	- 14.835	49.778	13.143
- 12.102	- 1.479		- 13.581	7.076	2.188
- 69.183	- 13.298	0	- 82.481	114.734	50.759
- 1.438	- 338	0	- 1.776	340	513
- 16.356	- 3.989	217	- 20.128	8.349	5.585
0	0	0	0	203	2.709
- 17.794	- 4.327	217	- 21.904	8.892	8.807

19. Kurzfristige Vermögenswerte

Die zum Stichtag 31. Dezember 2018 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von XING sind analog zum Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Zum Jahresabschluss waren Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen wie folgt erfasst:

In Tsd. €	31.12.2018	31.12.2017
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	37.086	29.781
Wertberichtigungen auf Forderungen	-1.563	-1.445
FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN	35.523	28.336

Die Forderungen aus Dienstleistungen sind wie folgt wertberichtigt:

31.12.2018	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,8 %	2,9 %	8,3 %	20,5 %	4,2 %
Bruttobuchwert (in Tsd. €)	21.636	7.668	3.548	4.234	37.086
Wertberichtigung (in Tsd. €)	-180	-221	-296	-866	-1.563

31.12.2017 ¹	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,7 %	2,4 %	9,3 %	21,1 %	3,6 %
Bruttobuchwert (in Tsd. €)	17.108	4.624	6.580	1.092	29.405
Wertberichtigung (in Tsd. €)	-116	-112	-610	-231	-1.069

¹ angepasst

Im Geschäftsjahr 2018 wurden 54 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) ausgebuchte Forderungen ertragswirksam erfasst.

Die Vertragsvermögenswerte in Höhe von 2.395 Tsd. € (Vorjahr: 2.216 Tsd. €) beinhalten ausschließlich direkt zurechenbare Kosten der Vertragsanbahnung. Sie beinhalten Vertriebsprovisionen an Mitarbeiter und Agenturen. Aus der nachfolgenden Tabelle sind der aktivierte Betrag sowie die jährlichen Abschreibungen ersichtlich.

In Tsd. €	Aktivierter Betrag 2018	Abschreibungsbetrag 2018	Aktivierter Betrag 2017	Abschreibungsbetrag 2017
Personalaufwand	3.750	3.310	2.518	2.151
Marketingaufwand	2.950	3.211	1.992	1.613
	6.700	6.521	4.510	3.764

Zum Jahresbeginn 2017 betragen die Vertragsvermögenswerte 1.470 Tsd. €. Die Abschreibung erfolgt über die durchschnittliche erstmalige Vertragslaufzeit (3 – 24 Monate). Im Durchschnitt beträgt diese 10 Monate.

Nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

In Tsd. €	31.12.2018	31.12.2017 ¹
Kostenabgrenzungen	2.223	2.717
Geleistete Anzahlungen	1.950	604
Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften	940	882
Forderungen gegen Personal	8	13
Sonstige Aktiva	791	939
	5.912	5.155

¹ angepasst

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus Bankguthaben von 57.864 Tsd. € (Vorjahr: 36.546 Tsd. €) und Kassenbeständen von 17 Tsd. € (Vorjahr: 10 Tsd. €). In den Bankguthaben sind 4.050 Tsd. € (Vorjahr: 4.219 Tsd. €) Fremdfinanzmittel von XING Events enthalten. Der Anstieg der sonstigen Aktiva resultiert insbesondere aus den gestiegenen erhaltenen Anzahlungen im Zusammenhang mit einer Werbekampagne kurz vor dem Stichtag.

20. Eigenkapital

GEZEICHNETES KAPITAL

Per 31. Dezember 2018 beträgt das Grundkapital 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

EIGENE AKTIEN

Die Gesellschaft hält zum Bilanzstichtag, wie auch im Vorjahr, keine eigenen Aktien. Im Laufe des Jahres 2018 hat die XING SE oder deren Tochtergesellschaften 990 Aktien am Börsenhandelsplatz Xetra erworben, um Mitarbeitern jeweils

eine Aktie zukommen zu lassen. 306 Aktien wurden wiederverkauft, da weniger Mitarbeiter als zunächst geplant an der Aktion teilgenommen haben.

GENEHMIGTES KAPITAL 2018

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 ermächtigt worden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 15. Mai 2023 (einschließlich) durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 2.810.217,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- 1) um Spitzenbeträge auszugleichen;
- 2) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, Rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how, ausgegeben werden;
- 3) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen neuen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung

noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10-Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf Grundlage einer anderen Ermächtigung aus genehmigtem Kapital gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) („Schuldverschreibungen“) ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 221 Abs. 4 Satz 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind, sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert wurden. Eine erfolgte Anrechnung entfällt, soweit Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital, zur Ausgabe von Schuldverschreibungen oder zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nach einer Ausübung solcher Ermächtigungen, die zu einer Anrechnung geführt haben, von der Hauptversammlung erneut erteilt werden;

- 4) wenn die Aktien ausgegeben werden zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft;
- 5) soweit es erforderlich ist, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach der Ausübung dieser Wandlungs- oder

Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. der Andienung von Aktien als Aktionär zustünde;

- 6) wenn die Aktien Arbeitnehmern der Gesellschaft und/oder Arbeitnehmern und/oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines im Sinne von § 15 AktG mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Die neuen Aktien können dabei auch an ein Kreditinstitut oder ein gleichgestelltes Unternehmen ausgegeben werden, welches die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben. Die Anzahl der so unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 2 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung.

Die insgesamt unter den vorstehenden Ermächtigungen unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen neuen Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2018 dürfen 20 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 20-Prozent -Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf Grundlage einer anderen Ermächtigung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind, sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert wurden. Sofern und soweit die Hauptversammlung nach Ausübung einer Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss, die zu einer Anrechnung auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze geführt hat, diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss neu erteilt, entfällt die erfolgte Anrechnung.

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, den Inhalt der Aktienrechte, die Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienaussgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, festzulegen.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Ausnutzung des genehmigten Kapitals oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen.

Der Vorstand hat von dieser ihm eingeräumten Ermächtigung bisher keinen Gebrauch gemacht.

BEDINGTES KAPITAL 2018

Das Grundkapital ist um bis zu 1.124.087,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.124.087 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2018). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionschuldverschreibungen, die die XING SE oder deren Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 bis zum 15. Mai 2023 ausgegeben haben, ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder soweit Wandlungs- bzw. Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Zum 31. Dezember 2018 sind aus dem Bedingten Kapital 2018 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2018 waren keine gültigen (Vorjahr: 0 Stück) Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus Barkapitalerhöhungen.

Zum 31. Dezember 2018 beträgt die Kapitalrücklage 31.434 Tsd. € (Vorjahr: 31.415 Tsd. €), davon sind 48 Tsd. € gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB frei verfügbar und resultieren aus der in 2011 beschlossenen Kapitalherabsetzung.

Sonstige Rücklagen

Die Änderungen der sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen und dem sonstigen Ergebnis aus zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren.

Sonstiges

Nach dem deutschen Aktienrecht bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, den die XING SE in ihrem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss ausweist. Im Geschäftsjahr 2018 schüttete die XING SE einen Gesamtbetrag von 9.442 Tsd. € (1,68 € je Aktie; Vorjahr: 1,37 € je Aktie) aus. Im Vorjahr erfolgte zusätzlich die Ausschüttung einer Sonderdividende von 1,60 € je Aktie. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme von 16.693 Tsd. € für das Geschäftsjahr 2016.

Wir schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 2,14 € je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING SE des Geschäftsjahres 2018 vor. Dies entspricht einer erwarteten Gesamtzahlung von 12.028 €. Weiterhin schlagen wir eine Sonderdividende in Höhe von 3,56 € je Aktie vor, was zu einer Sonderausschüttung von 20.009 Tsd. € führt. Der Bestand an Eigenzahlungsmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 82,5 Mio. € zum Jahresende 2018 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 1.868 Tsd. € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Beschlussfassung des Aufsichtsrats und der Hauptversammlung am 6. Juni 2019.

21. Langfristige Verbindlichkeiten

Der wesentliche Teil der langfristigen Vertragsverbindlichkeiten bezieht sich in Höhe von 2.901 Tsd. € (Vorjahr: 2.213 Tsd. €) auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden in unserem B2C-Geschäft und Produkte des Segments B2B E-Recruiting mit einer Restlaufzeit von 1 – 2 Jahren. Darüber hinaus sind langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 9.546 Tsd. € (Vorjahr: 14.724 Tsd. €) erfasst, die bedingte Kaufpreiszahlungen darstellen.

Die langfristigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen. Die Veränderung resultiert insbesondere aus neu angemieteten Flächen im Berichtsjahr.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 3.466 Tsd. € (Vorjahr: 3.114 Tsd. €) beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Mitarbeitervergütungen.

22. Kurzfristige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2018 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 1.813 Tsd. € (Vorjahr: 271 Tsd. €) zu verzeichnen.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2018 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.873 Tsd. € (Vorjahr: 6.851 Tsd. €) sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von zehn bis 30 Tagen.

XING generiert den wesentlichen Teil des Umsatzes aus einem Prepaid Business Modell von online Laufzeitprodukten. Infolge der meist jahresweise abgerechneten Vertragsmodalitäten erhöhen sich mit steigenden Umsatzvolumen die Vertragsverbindlichkeiten zum Jahresende. Im Berichtsjahr erhöhen sich diese um 15.823 Tsd. € auf 89.717 Tsd. €. Sie werden mittels

der linearen Methode über die Vertragslaufzeit erfasst. Zum Jahresbeginn 2017 betragen die Vertragsverbindlichkeiten 59.937 Tsd. €.

In der Berichtsperiode sind 73.894 Tsd. € Umsatzerlöse erfasst, die in der Vorjahresperiode als Vertragsverbindlichkeiten erfasst waren.

Die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 4.501 Tsd. € (Vorjahr: 4.733 Tsd. €) stehen im Zusammenhang mit bedingten Kaufpreiszahlungen aus Unternehmenserwerben. Wie im Vorjahr bestehen keine Sicherungen von Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte.

Die sonstigen Verbindlichkeiten sind zu ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt und setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2018	31.12.2017
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	10.909	10.539
Verbindlichkeiten XING Events ggü. Veranstaltern	4.974	5.114
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	2.824	2.015
Verbindlichkeiten für Aufsichtsratsvergütung	320	320
Übrige Verbindlichkeiten	9.254	7.473
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	28.281	25.461

Die Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Verbindlichkeiten aus Boni- und Anreizzahlungen sowie Urlaubsgelder, Rückstellungen für Abfindungen und sonstige Personalverpflichtungen sowie Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit. Die übrigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

Bei der Schätzung der Rückstellungsbeträge orientiert sich das Management an den Erfahrungswerten aus ähnlichen Transaktionen und berücksichtigt dabei alle Hinweise aus Ereignissen bis zur Erstellung des Konzernabschlusses.

(E) Sonstige Erläuterungen

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand beinhaltet zum 31. Dezember 2018 ausschließlich liquide Mittel in Höhe von 57.881 Tsd. € (Vorjahr: 36.546 Tsd. €) und setzt sich aus Eigenmitteln von 53.831 Tsd. € (Vorjahr: 32.327 Tsd. €) und Fremdmitteln von 4.050 Tsd. € (Vorjahr: 4.219 Tsd. €) zusammen. Der Fremdfinanzmittelbestand umfasst Zahlungsmittel im Zusammenhang mit Verpflichtungen aus dem Segment Events. Beim Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte (zum beizulegenden Zeitwert bewertet) betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere zur Disposition überschüssiger Liquidität. Die Zu- und Abflüsse werden im Investitions-Cashflow ausgewiesen.

Die gezahlten Zinsen beinhalten 114 Tsd. € Zahlungen aus Mietverhältnissen. Der für Mietverhältnisse insgesamt erfasste Betrag im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beträgt somit 3.055 Tsd. €.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse, zum Beispiel aus Bürgschaften, liegen wie im Vorjahr zum Stichtag nicht vor. Bestellobligos für immaterielle Vermögenswerte oder Sachanlagen bestehen nicht in wesentlichem Umfang, dies gilt auch für langfristige Abnahmeverpflichtungen.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf der Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Im Konzern wurden Mietverträge für Geschäftsräume geschlossen. Diese Verträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren und können optional verlängert werden.

Die Fristigkeiten der Leasingverbindlichkeiten im Sinne des IFRS 16 stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. €	Bis zu 1 Jahr	1–2 Jahre	2–5 Jahre	Summe vertrag- licher Zahlungen	Diskon- tierung	Buchwert der Ver- bindlich- keiten
Vertragliche Zahlungs- verpflichtungen aus Leasing- verhältnissen 31.12.2018	4.894	4.691	3.010	12.595	-233	12.362
Vertragliche Zahlungs- verpflichtungen aus Leasing- verhältnissen 31.12.2017	2.621	3.912	5.428	11.961	-254	11.707

GRUNDSÄTZE DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Die Finanzinstrumente des Konzerns beinhalten überwiegend Zahlungsmittel und Forderungen aus Dienstleistungen, die aus der betrieblichen Tätigkeit resultieren. Der Konzern finanziert sich überwiegend über die Vorauszahlungen seiner Premium-Mitglieder und B2B-Kunden sowie durch Eigenkapitalfinanzierung. Die Finanzinstrumente der Verbindlichkeiten entfallen im Wesentlichen auf bedingte Kaufpreiszahlungen. Daneben hält der Konzern keine weiteren Finanzinstrumente, die wesentliche finanzielle Risiken mit sich bringen.

KAPITALRISIKOMANAGEMENT UND NETTOVERSCHULDUNG

Der Konzern steuert sein Kapital grundsätzlich anhand der Eigenkapitalquote mit dem Ziel, die Erträge – gegebenenfalls auch durch Einsatz von Fremdkapital – zu optimieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Die Eigenkapitalquote beträgt 35,3 Prozent (Vorjahr: 32,0 Prozent).

Die Verbindlichkeiten enthalten bei XING Vertragsverbindlichkeiten, die aufgrund des Geschäftsmodells nicht direkt zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führen. Die nachfolgende Übersicht zeigt, dass zum Stichtag die Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere die Verbindlichkeiten (ohne die Erlösabgrenzung) des Konzerns leicht unterschreiten:

In Tsd. €	31.12.2018	31.12.2017 ¹
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Vertragsverbindlichkeiten)	-43.079	-47.732
Kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne Vertragsverbindlichkeiten)	-44.411	-40.806
Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	86.583	66.482
UNTERDECKUNG AN ZAHLUNGSMITTELN	-907	-22.056

¹ angepasst

Die XING SE verfügt über keine nennenswerten Finanzschulden. Die finanziellen Verbindlichkeiten resultieren ausschließlich aus bedingten Kaufpreisverpflichtungen:

In Tsd. €	31.12.2018	31.12.2017 ¹
Zahlungsmittel inkl. Fremdzahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	86.583	66.482
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-9.546	-14.724
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-4.501	-4.733
NETTOPOSITION ZINSTRAGENDER BILANZPOSTEN	72.536	47.025

¹ angepasst

KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	Bewertungskategorie ¹	31.12.2018	31.12.2017
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	453	49
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	FVOCI	28.702	29.936
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	35.523	28.336
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	783	882
Zahlungsmittel	Fortgeführte Anschaffungskosten	57.881	36.546
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	9.546	14.724
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	3.873	6.851
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	4.501	4.733
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	3.989	5.114

¹ LaR = Kredite und Forderungen; AfS = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten; FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet; FVOCI = Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert durch sonstiges Ergebnis

Die langfristigen finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert sind sämtlich als Stufe-1-Finanzinstrumente zu beurteilen. Es handelt sich hierbei um die Disposition überschüssiger Liquidität.

Die langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten resultieren aus Earn-out-Verpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, deren Wertänderungen im Finanzergebnis gezeigt werden. Zum 31. Dezember 2018 valuiert die Verbindlichkeit aus dem Erwerb der InterNations GmbH mit 7.119 Tsd. € (davon kurzfristig: 2.037 Tsd. €), die aus dem Erwerb der Prescreen GmbH mit 6.928 Tsd. € (davon kurzfristig: 2.464 Tsd. €). Die Earn-out-Verpflichtungen sind sämtlich als Stufe-3-Finanzinstrumente zu beurteilen. Hierbei wird der diskontierte Barwert auf Basis des anhand des vom Management prognostizierten Business-Plans geschätzten Zahlungsmittelabflusses geschätzt. Dies beinhaltet insbesondere Schätzungen hinsichtlich Umsatzwachstums und nachhaltiger EBITDA-Marge. Von den Earn-out-Verpflichtungen wurden 2.346 Tsd. € (Vorjahr: 2.143 Tsd. €) über den Posten Finanzerträge aufgelöst (BuddyBroker AG: 1.604 Tsd. €; InterNations 741 Tsd. €). Unter den Finanzaufwendungen wurden 1.431 Tsd. € (Vorjahr: 44 Tsd. €) für Zuführungen zu den bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten erfasst, die aus einer geänderten Einschätzung der Erwartungswerte resultieren (BuddyBroker AG: 566 Tsd. €, Prescreen GmbH: 796 Tsd. €). Veränderungen aus der Aufzinsung und Wechselkurseffekten belaufen sich auf 1.042 Tsd. € (Vorjahr: 492 Tsd. €).

Bei sämtlichen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entsprechen die beizulegenden Zeitwerte, soweit bestimmbar, den bilanzierten Buchwerten. Finanzielle Vermögenswerte dienen im Geschäftsjahr, wie auch im Vorjahr, nicht zur Absicherung von Verbindlichkeiten des Konzerns.

WECHSELKURS- UND ZINSRISIKOMANAGEMENT

Im Berichtsjahr ist der Konzern dem Wertverlust des Schweizer Franken und des US-Dollars ausgesetzt gewesen. Die Erträge aus Wechselkurseffekten betragen 449 Tsd. € (Vorjahr: 90 Tsd. €). Gegenläufig wirkten sich die Aufwendungen aus Wechselkurseffekten mit 541 Tsd. € (Vorjahr: 609 Tsd. €) aus. Einnahmen werden überwiegend in Euro generiert. Es bestehen außer bedingten Kaufpreisverpflichtungen keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Die Bankguthaben werden nicht verzinst. Da der Konzern keinen wesentlichen Marktrisiken (Währungs-, Zins- und sonstigen Preisrisiken) ausgesetzt ist, wird auf vertiefende Sensitivitätsanalysen in Bezug auf mögliche Marktrisiken verzichtet.

Auf das Konzernergebnis vor Steuern wirkt sich eine Veränderung der Zinssätze insbesondere auf die Barmittel aus. Bei einer Erhöhung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 76.532 Tsd. € (Vorjahr: 69.747 Tsd. €) um 765 Tsd. € (Vorjahr: 697 Tsd. €) verändert.

AUSFALL- UND WERTÄNDERUNGSRISIKOMANAGEMENT

Unter dem Ausfallrisiko ist das Risiko eines Verlusts für den Konzern zu verstehen, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Unter Wertänderungsrisiko versteht der Konzern die Wertänderung von finanziellen Vermögenswerten.

Wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen zum Stichtag in Form von Beitragsforderungen gegen die Nutzer der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen gegen Mitglieder im Bereich Network/Premium bzw. gegen Unternehmen im Bereich E-Recruiting) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen).

In Bezug auf die Forderungen ist das Risiko dadurch reduziert, dass ein großer Teil der Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 10 Tsd. € besteht. Diese Forderungen haben zum Stichtag sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. In Höhe des Buchwerts der Forderungen von 35.523 Tsd. € (Vorjahr: 28.336 Tsd. €) besteht das maximale Ausfallrisiko.

Bei den Guthaben bei Kreditinstituten erfolgt die Vermögensanlage und Zahlungsabwicklung bei namhaften Geschäftsbanken mit einer Bonität zwischen AAA und A-2. Die Restlaufzeit der Guthaben beträgt weniger als drei Monate.

Die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte werden börsentäglich gehandelt. XING investiert in Wertpapiere mit geringen Schwankungen.

Der Konzern schätzt die gegenwärtigen Ausfall- und Wertänderungsrisiken als gering ein. Es wurden Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen in erforderlichem Umfang gebildet. Bei den Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen kam es analog zum Vorjahr zu keinen Ausfällen.

Es bestehen keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

LIQUIDITÄTSRISIKOMANAGEMENT

Der Konzern steuert Liquiditätsrisiken durch das Halten von angemessenen Rücklagen sowie durch eine ständige Überwachung der prognostizierten und der tatsächlichen Cashflows. Die Fälligkeiten finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden laufend überwacht.

Aufgrund der vorhandenen Bankguthaben und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere bestehen derzeit keine nennenswerten Liquiditätsrisiken. Kreditlinien bei Banken bestehen zum Stichtag in Höhe von 20 Mio. €, sind jedoch nicht in Anspruch genommen.

ANGABEN ZUM AKTIONSOPTIONSPROGRAMM UND ZU ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN NACH IFRS 2

Durch die Gewährung von Shadow Shares im Rahmen eines Long-Term-Incentive-Programms für den Vorstand wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet. Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge). Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING SE. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige auf reale Aktien im Umfang der zugeteilten Shadow Shares entfallende Dividende für die vergangenen drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausbezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. In der Vergangenheit wurde das derzeitige LTI lediglich durch Barausgleich bedient.

Die Rückstellungen für das laufende Geschäftsjahr werden auf Basis des beizulegenden Zeitwerts für die in diesem Jahr gewährten virtuellen Aktien auf der Basis eines Zielerreichungsgrads von 100,09 Prozent ermittelt. Insgesamt wurde für das Geschäftsjahr 2018 ein Personalaufwand aufgrund von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich in Höhe von 1.364 Tsd. € (Vorjahr: 1.215 Tsd. €) ergebniswirksam erfasst. Für Ansprüche aus den langfristigen Anreizprogrammen bestehen unter Berücksichtigung der Kursentwicklung zum 31. Dezember 2018 Rückstellungen in Höhe von 4.109 Tsd. € (Vorjahr: 3.546 Tsd. €).

GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING SE sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 anzusehen. Im Berichtsjahr lagen folgende Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand, dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor:

Vorstand und Aufsichtsrat erhielten für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr Gesamtvergütungen von 4.672 Tsd. € und 320 Tsd. € (Vorjahr: 3.836 Tsd. € und 320 Tsd. €). Davon entfallen auf kurzfristig fällige Leistungen 3.309 Tsd. € (Vorjahr: 2.619 Tsd. €) sowie auf langfristig fällige Leistungen 1.363 Tsd. € (Vorjahr: 1.215 Tsd. €). Für die Wertänderung bisheriger Ansprüche anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich wurden im Geschäftsjahr 212 Tsd. € (Vorjahr: 642 Tsd. €) erfasst. Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichts ist.

Die Burda Digital GmbH, München (Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg), hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50 Prozent des Grundkapitals der XING SE. Die XING SE ist demnach eine abhängige Gesellschaft i.S.v. § 312 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. § 17 Abs. 2 AktG. Da kein Beherrschungsvertrag zwischen der XING SE und der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der XING SE einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr

2018 haben die XING SE bzw. die von ihr kontrollierten Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundene Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte und Dienstleistungen zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Im Rahmen von Dividendenzahlungen hat die Gesellschafterin Burda Digital GmbH, Offenburg, 4.746 Tsd. € (Vorjahr: 8.390 Tsd. €) erhalten. Weitere Transaktionen mit der Burda Digital GmbH belaufen sich auf unter 1 Tsd. € (Vorjahr: 47 Tsd. €).

An verbundene Unternehmen der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, wurden Leistungen in Höhe von 3.456 Tsd. € (Vorjahr: 4.152 Tsd. €) erbracht. Bezogene Leistungen von verbundenen Unternehmen betragen 2.140 Tsd. € (Vorjahr: 835 Tsd. €). Unter den Forderungen aus Dienstleistungen sind Salden in Höhe von 2.852 Tsd. € (Vorjahr: 1.936 Tsd. €) gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen, unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Salden in Höhe von 192 Tsd. € (Vorjahr: 155 Tsd. €).

Für eine Marktstudie mit einem Unternehmen, über das ein Mitglied des Vorstands die Beherrschung oder maßgeblichen Einfluss hat, wurde in der Berichtsperiode ein Vertrag mit einer marktüblichen Vergütung über 100 Tsd. € abgeschlossen.

Aufwendungen mit sonstigen nahestehenden Unternehmen sind im Berichtsjahr in Höhe von 16 Tsd. € (Vorjahr: 15 Tsd. €) angefallen.

ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Während des Geschäftsjahres 2018 waren bei XING durchschnittlich 1.389 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.129) sowie 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2018 waren im Konzern 1.562 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.285) sowie 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) tätig.

ERHALTENE MITTEILUNGEN NACH § 21 WPHG

Für die Mitteilungspflicht nach § 21 WpHG wird auf die Ausführungen im Anhang des Jahresabschlusses der XING SE verwiesen.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Stefan Winners,

Geschäftsführender Direktor der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, Vorsitzender des Verwaltungsrats und (Vorsitzender) geschäftsführender Direktor der Burda Digital Future SE (seit 4. Juli 2018) und Geschäftsführer der Burda Digital GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG, München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland
- Member of the Board of Directors, Cyndx Holdco, Inc., Delaware, USA

Dr. Jörg Lübcke,

Geschäftsführer, Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland

Dr. Johannes Meier,

Geschäftsführer, Xi GmbH, Gütersloh, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Meridian Stiftung, Essen, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cliqz GmbH, München, Deutschland

Dr. Andreas Rittstieg,

Geschäftsführender Direktor und Verwaltungsrat der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim an der Ruhr, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Kühne Holding AG, Schindellegi, Schweiz
- Mitglied des Beirats der Huesker Holding GmbH, Gescher, Deutschland

Jean-Paul Schmetz,

Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der OPMS Limited, Seoul, Südkorea
- Mitglied des Aufsichtsrats der Coc Coc Pte. Limited, Singapur

Anette Weber,

CFO, Ascom (Holding) AG, Baar, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Zu Mitgliedern des Vorstands waren im Geschäftsjahr 2018 bestellt:

Dr. Thomas Vollmoeller,

CEO, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG, Ravensburg, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Conrad Electronic SE, Hirschau, Deutschland

Dr. Patrick Alberts,

CPO, Hamburg, Deutschland (seit 1. Juli 2018)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Alastair Bruce,

CSO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Melitta Unternehmensgruppe Bentz KG, Minden, Deutschland (seit Februar 2018)
- Mitglied des Verwaltungsrats der EHI Retail Institute GmbH, Köln, Deutschland

Ingo Chu,

CFO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Jens Pape,

CTO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Timm Richter,

CPO, Hamburg, Deutschland (bis 30. Juni 2018)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DER PRICEWATERHOUSECOOPERS GMBH UND VERBUNDENER UNTERNEHMEN

Im Geschäftsjahr 2018 wurde für Abschlussprüfungsleistungen ein Aufwand in Höhe von 249 Tsd. € erfasst (davon gegenüber verbundenen Unternehmen des PwC-Verbunds: 18 Tsd. €). Andere Bestätigungsleistungen (Vorstandsvergütung, Kapitaldeckungsbescheinigung) wurden im Berichtsjahr in Höhe von 5 Tsd. € in Anspruch genommen (Vorjahr: 15 Tsd. €), sonstige Leistungen (Unterstützung bei einem Projekt im Bereich Human Resources) in Höhe von 18 Tsd. € (Vorjahr: 15 Tsd. €). Steuerberatungsleistungen wurden wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen.

DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung (VO MAR) gesetzlich verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der XING SE oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahres getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 € erreicht oder übersteigt. Die der XING SE im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Website des Unternehmens (<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/aktie>) abrufbar.

ERKLÄRUNG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der XING SE haben im März 2018 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance>) öffentlich zugänglich gemacht.

WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es haben sich keine für die XING SE, mit Ausnahme der unter 4. genannten Sachverhalte, wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Hamburg, 21. März 2019

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Dr. Patrick Alberts

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die XING SE, Hamburg

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der XING SE, Hamburg, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der XING SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 geprüft. Die im Abschnitt "Sonstige Informationen" unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

→ entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 und

→ vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren folgende Sachverhalte am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
- Umsatzerlösabgrenzung

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir jeweils wie folgt strukturiert:

- Sachverhalt und Problemstellung
- Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von € 49,8 Mio (17,9 % der Bilanzsumme) unter dem Bilanzposten „Immaterielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Bei der XING SE entsprechen die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten den Geschäftssegmenten.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests werden die Buchwerte der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich anhand des Nutzungswertes.

Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted Cash-Flow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. Zudem haben wir auch die sachgerechte Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche

Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten Rechnung zu tragen, haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen ausreichend durch die diskontierten künftigen Zahlungsmittelüberschüsse gedeckt sind.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein und liegen innerhalb der aus unserer Sicht vertretbaren Bandbreiten.

Die Angaben der Gesellschaft zu den Geschäfts- oder Firmenwerten sind im Abschnitt 15 des Konzernanhangs enthalten.

Umsatzerlösabgrenzung

Im Konzernabschluss der Gesellschaft werden in der Konzerngesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von € 231,5 Mio ausgewiesen. Dabei werden bei Produkten, die Vorauszahlungen des Kunden beinhalten, wie zum Beispiel Premium- bzw. Pro-Jobs-Mitgliedschaften, Employer Branding Profiles oder der XING Talent Manager, die Umsatzerlöse tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrages zum Bilanzstichtag erfasst. Erhaltene Vorauszahlungen für Perioden nach dem Bilanzstichtag werden in der Bilanz unter dem Posten Erlösabgrenzung passiviert.

Aus der Erstanwendung des neuen Rechnungslegungsstandards zur Umsatzrealisierung (IFRS 15) in diesem Geschäftsjahr ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Umsatzerlösrealisierung und Umsatzerlösabgrenzung.

Der betragsmäßig bedeutsame Posten der Umsatzerlöse unterliegt angesichts der Komplexität der für die Erfassung und Abgrenzung erforderlichen Systeme und Prozesse einem besonderen Risiko. Vor diesem Hintergrund ist die

zutreffende Erfassung und Erlösabgrenzung als komplex zu betrachten und war für unsere Prüfung von besonderer Bedeutung.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter Berücksichtigung der Kenntnis, dass aufgrund der Komplexität der Systeme und Prozesse ein erhöhtes Risiko falscher Angaben in der Rechnungslegung besteht, unter anderem die vom Konzern eingerichteten Prozesse und Kontrollen zur sachgerechten Erfassung von Umsatzerlösen beurteilt. Unser Prüfungsvorgehen beinhaltete die Aufbau- und Funktionsprüfung von Kontrollen und aussagebezogene Prüfungshandlungen. Dabei haben wir unter anderem die Angemessenheit der eingerichteten Prozesse und Kontrollen vom Abschluss des Vertrages, der Fakturierung bis zur Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse im Hauptbuch beurteilt. Zudem haben wir Funktionsprüfungen zur Beurteilung der kontinuierlichen Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen durchgeführt und die relevanten IT-Systeme zur Fakturierung sowie anderer relevanter Systeme zur Unterstützung der Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse, einschließlich der implementierten Kontrollen für Systemänderungen sowie der Schnittstellen zwischen den relevanten IT-Systemen, unter Einbeziehung von Spezialisten beurteilt. Außerdem haben wir Einzeltransaktionen in Stichproben nachvollzogen und beurteilt.

Darüber hinaus haben wir bei unserer Prüfung die Auswirkungen aus der Erstanwendung des IFRS 15 beurteilt.

Wir konnten uns davon überzeugen, dass die eingerichteten Systeme und Prozesse sowie die eingerichteten Kontrollen angemessen sind, um die sachgerechte Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse zu gewährleisten.

Die Angaben der Gesellschaft zu den Besonderheiten der Umsatzerlösabgrenzung im Konzernabschluss sind in den Erläuterungen im Abschnitt 6. des Konzernanhangs enthalten.

Die Angaben zu den Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 15 sind in Abschnitt 2. des Konzernanhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Konzernlageberichts:

- die in Abschnitt „Rechtliche Angaben“ des Konzernlageberichts enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB
- den gesonderten nichtfinanziellen Bericht nach § 289b Abs. 3 HGB und § 315b Abs. 3 HGB

Die sonstigen Informationen umfassen zudem die übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und

Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen

Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben

von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

ÜBRIGE ANGABEN GEMÄSS ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Mai 2018 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 20. August 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Konzernabschlussprüfer der XING SE, Hamburg, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Niklas Wilke.

Hamburg, 21. März 2019

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

Alexander Schucht
Wirtschaftsprüfer

Finanztermine

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2018	21. März 2019
Zwischenbericht Q1 2019	3. Mai 2019
Ordentliche Hauptversammlung	6. Juni 2019
Halbjahresbericht 2019	13. August 2019
Zwischenbericht Q3 2019	7. November 2019

Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen zur XING SE erhalten Sie über:

HERAUSGEBER

XING SE
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31 – 793
Telefax +49 40 41 91 31 – 44

CHEFREDAKTEUR

Patrick Möller (Director Investor Relations)

BERATUNG, KONZEPT & DESIGN

Silvester Group
www.silvestergroup.com

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING SE erhalten Sie über:

CORPORATE COMMUNICATIONS

Marc-Sven Kopka
Telefon +49 40 41 91 31 – 763
Telefax +49 40 41 91 31 – 44
presse@xing.com

WEITERE REDAKTEURE

Anja Engler
Thorsten Ginsel
Johannes Greef
Ralf Klassen
Marc-Sven Kopka
Jennifer Lachmann
Marcus Merheim
Jens Meyer
Birte Pampel
Berit Schütte
René Springer
Kenneth Steffen
Myriam van Alphen-Schrade
Claudia Weigt

www.xing.com

XING SE

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

investor-relations@xing.com

XING 