

**XING** 

# **Geschäftsbericht** **2007**

		2007 <sup>1</sup>	2006 <sup>1, 2</sup>
Umsatz	in Mio. €	19,61	6,11
EBITDA	in Mio. €	6,89	-0,69
EBITDA-Marge	in %	35,2	Neg.
Periodenergebnis	in Mio. €	5,61	-0,97
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	in Mio. €	8,86	3,39
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	€ / Aktie	1,70	0,65
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	in €	1,10	-0,24
Eigenkapital	in Mio. €	45,98	40,91
Mitglieder	in Mio.	4,83	1,69
davon Premium-Mitglieder	in Mio.	0,362	0,221
Anzahl Kontaktverbindungen	in Mio.	76	42
Mitarbeiter		109	74

<sup>1</sup> Fortgeführte Geschäftsbereiche

<sup>2</sup> Rumpfgeschäftsjahr 2006 (Juli - Dezember)

Die XING AG stellt eine Internet-Plattform speziell für Geschäftsleute zur Verfügung, die ihren weltweit über 5 Mio. Mitgliedern nach dem Motto „Discover and Utilize your Relationships“ eine Vielfalt an maßgeschneiderten Funktionen für Kontaktsuche und -management bietet. Mit dem erfolgreichen Börsengang 2006 hat XING als erstes Web 2.0-Unternehmen den Trend des Online Business Networking nachhaltig geprägt.

Auf der Grundlage der Theorie „Jeder kennt jeden über sechs Ecken“ zeigt die Plattform den Mitgliedern die Kontakte ihrer Kontakte an, so dass ein persönliches Netzwerk schnell und unkompliziert auf- und ausgebaut werden kann. Die XING AG ist über ihren Hauptsitz in Hamburg hinaus in Barcelona, Beijing und seit Januar 2008 auch in Istanbul vertreten. Die Plattform ist in 16 Sprachen nutzbar.



### Überblick

- Kurzprofil und Kennzahlen
- Inhaltsverzeichnis

### An unsere Aktionäre

- 02 Brief des Vorstands
- 06 Bericht des Aufsichtsrats
- 10 Vorstand und Aufsichtsrat
- 12 XING-Aktie
- 16 Corporate Governance Bericht

### XING - Möglichkeiten sehen. Chancen nutzen.

- 28 Wachstum mit neuen Geschäftsmodellen.
- 34 Wachstumstreiber Internationalisierung.
- 40 Wachstum durch Innovationen.

### Finanzteil

- 50 Konzern-Lagebericht
- 78 Konzern-Jahresabschluss
- 121 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

### Weitere Informationen

- 122 Glossar
- 126 Finanztermine 2008
- 126 Impressum und Kontakt



# Brief des Vorstands


**Sehr geehrte Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionäre, Mitarbeiter und XING-Mitglieder,**

das erste Jahr an der Börse war für unser Unternehmen ein großer Erfolg!

Für meine Vorstandskollegen und mich ist es eine besondere Ehre, auf das erste Jahr als börsennotiertes Web 2.0-Unternehmen zurückzublicken und Ihnen im Verlauf dieses Geschäftsberichts über die erzielten Erfolge, aber auch Herausforderungen der kommenden Jahre zu berichten.

Mit dem Versprechen, zum Zeitpunkt des Börsengangs für das Geschäftsjahr 2007 eine EBITDA-Marge von 30 – 35 Prozent zu erreichen sowie den Vorjahresumsatz von 10,1 Mio. € in etwa zu verdoppeln, haben wir uns ein klares und zugleich ambitioniertes Ziel für das abgelaufene Geschäftsjahr gesetzt. Mit der Vorlage der Ergebnisse für das erste volle Geschäftsjahr der XING AG haben wir bewiesen, dass wir gemachte Versprechen einhalten. Mit einer Gesamtleistung von 19,61 Mio. € und einer EBITDA-Marge von 35,2 Prozent (6,89 Mio. €) haben wir die Prognose für den Kapitalmarkt erfüllt und zugleich gezeigt, dass die XING AG auf Grund des skalierbaren Geschäftsmodells, aber auch der internen Professionalisierung und Prozessoptimierung profitabel wachsen kann. Das Konzernergebnis liegt zum Jahresende bei 5,61 Mio. € und entspricht damit einem Ergebnis je Aktie von 1,10 €.

Viel wichtiger als die kurzfristige Ergebnisentwicklung sind das kontinuierliche Wachstum der Mitglieder, die Bekräftigung der europäischen Marktführerschaft sowie die Ausweitung der internationalen Positionierung. In der derzeitigen Marktphase ist es für die XING AG unabdingbar, alle Möglichkeiten für ein weiteres Wachstum auszuschöpfen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir dafür wichtige Grundsteine gelegt. Mit mehr als 50 neuen Software Releases, insgesamt 4.800 Änderungen auf der Plattform sowie der Einführung von 30 großen neuen Funktionalitäten haben wir unseren Dienst kontinuierlich ausgebaut, die Attraktivität der Plattform weiter gesteigert und uns zum klaren Innovationsführer in unserem Segment, dem Professional Networking, entwickelt.



Entsprechend hat sich die Mitgliederbasis im letzten Geschäftsjahr durch organisches Wachstum sowie wichtige Akquisitionen und Partnerschaften auf 4,83 Mio. (31. Dezember 2006: 1,69 Mio.) nahezu verdreifacht. Allein im dritten Quartal 2007 haben sich mehr als 700.000 neue Mitglieder bei XING angemeldet. Auch die Präsenz in wichtigen Wirtschaftszentren und Städten konnten wir weiter ausbauen. Mittlerweile haben wir in zahlreichen Städten einen Marktanteil von mehr als 5 Prozent gemessen an der dort lebenden Bevölkerung, was XING eine hervorragende Basis zur Forcierung weiteren Wachstums bietet.

4

Das Jahr 2007 gehörte bisher zu den ereignisreichsten Zeiten der noch jungen Firmengeschichte. Im deutschsprachigen Markt haben wir uns bereits vor dem Börsengang im Dezember 2006 die Marktführerschaft im Bereich Business Networking erarbeitet. In 2007 haben wir dann Teile des Emissionserlöses strategisch in die Erweiterung der Marktführerschaft in Europa durch Akquisitionen der spanischen Wettbewerber eConozco und Neurona und cember.net (Januar 2008) investiert. Damit sind wir weltweit das erste Unternehmen im Bereich Business Networking, welches Wettbewerber akquiriert und wenige Quartale später erfolgreich integriert hat. Mit diesen Akquisitionen ist die XING AG nicht nur in Europa, sondern weltweit Marktführer im Bereich Business Networking gemessen an der Aktivität (Seitenaufrufe und durchschnittliche Verweildauer nach comScore, Dezember 2007) unserer Mitglieder. Wir sind besonders stolz auf die hohe Aktivität unserer Mitglieder. Rund 90 Prozent aller Premium-Mitglieder haben sich in den letzten 30 Tagen angemeldet. Gerade unsere aktiven Mitglieder nutzen die Plattform als Ressource für ihre tägliche Arbeit. Aktivität ist für uns ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mit den regelmäßigen Innovationen werden wir auch in Zukunft alles dafür tun, damit die XING-Plattform bei vielen anderen Mitgliedern auch zum Teil ihres geschäftlichen Alltags wird.

Ein weiterer Höhepunkt des Jahres 2007 war die Einführung neuer Geschäftsmodelle. Mit nur einem Geschäftsmodell sind wir an die Börse gegangen. Mittlerweile haben wir zwei zusätzliche Geschäftsmodelle bzw. Segmente etabliert, die das Wachstum von XING weiter vorantreiben und zugleich unserem Unternehmen neue Potenziale für die Weiterentwicklung der Plattform ermöglichen werden. Mit dem Segment der „Subscriptions“ für Premium-Mitglieder, dem neuen Segment „eCommerce“ (Marketplace, PremiumWorld) sowie dem Segment „Advertising“ steht XING seit Ende 2007 auf drei Standbeinen. Damit können wir uns aus einer starken und soliden Position dem Wettbewerb gegenüber behaupten und von zukünftigen Marktpotenzialen profitieren.

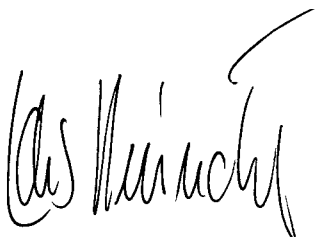
**Lars Hinrichs: „Wir bleiben nicht stehen,  
wir entwickeln uns konsequent weiter.  
Denn Marktführer bauen ihre Position aus.“**

Als börsennotiertes Unternehmen steht die XING AG unter der Beobachtung des Kapitalmarkts. Zum Börsengang im Dezember 2006 haben zwei Banken die XING-Aktie analysiert. Im Jahresverlauf stieg das Interesse des Kapitalmarkts und insbesondere der institutionellen Investoren deutlich an und drei weitere Banken nahmen die Coverage der XING-Aktie auf. Mit einer Aktienkursentwicklung seit Jahresbeginn von rund 44 Prozent und einem Jahresschlusskurs von 44,21€ hat die XING AG trotz schwierigen Marktumfelds zum Jahresende (Subprime) alle wichtigen Indizes outperformt und gehört damit zu den erfolgreichsten Börsengängen Deutschlands in 2007.

Die XING AG ist ein Wachstumsunternehmen. Die steigenden Anforderungen und Verantwortlichkeiten gegenüber unseren Mitgliedern, Partnern und dem Kapitalmarkt machen es möglich, für Mitarbeiter aller Nationalitäten ein spannender und attraktiver Arbeitgeber zu sein. So hat die XING AG ihre Mitarbeiterbasis in 2007 auf 109 nach 74 Ende 2006 nahezu verdoppelt.

Im Jahr 2008 werden wir unseren Wachstums- und Konsolidierungskurs fortführen und erwarten einen weiteren Umsatz- und Ergebnisanstieg. Und mit neuen innovativen Dienstleistungen werden wir immer mehr Mitglieder in die Lage versetzen, mit XING effizienter und effektiver ihren geschäftlichen und beruflichen Alltag zu gestalten. Wir haben die Möglichkeit, als junges europäisches Unternehmen eine entscheidende Rolle in einer der schnellsten Industrien der Welt zu sein. Begleiten Sie uns weiter auf diesem Kurs!

Hamburg, im März 2008



Lars Hinrichs  
Vorstandsvorsitzender und Gründer  
XING AG

# Bericht des Aufsichtsrats

## Sehr geehrte Damen und Herren,

für den Aufsichtsrat gehörte das erste Jahr an der Börse zu den aufregendsten Erfahrungen der noch jungen Unternehmensgeschichte. Schon in den ersten sechs Monaten nach dem Börsengang hat die XING AG einen Teil des Emissionserlöses investiert und die zwei größten spanischen Netzwerke für Geschäftskontakte erworben und ihre Position in Europa und Lateinamerika deutlich ausgebaut. Neben der geographischen Ausdehnung des Geschäfts hat die XING AG ein hervorragendes Wachstum aus eigener Kraft erreicht und mehr als 2 Mio. neue Mitglieder durch organisches Wachstum angezogen. Des Weiteren hat die Gesellschaft zum Jahresende den Grundstein für weiteres Wachstum mit der Etablierung von zwei neuen Geschäftsmodellen („eCommerce“ mit dem Marketplace und „Advertising“) gelegt. Der Aufsichtsrat hat auch im Geschäftsjahr 2007 die Geschäftsführung des Vorstands sorgfältig überwacht und den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beratend begleitet.

Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2007 regelmäßig sowohl schriftlich als auch mündlich, zeitnah und umfassend über die Unternehmensplanung, den Geschäftsverlauf, die Ertrags- und Finanzlage des Konzerns, Akquisitions- und Investitionsvorhaben der XING-Gruppe sowie die strategische Weiterentwicklung. Abweichungen von Zielen oder Planungen wurden dem Aufsichtsrat erläutert und durch den Aufsichtsrat geprüft. Der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz, Satzung und der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat obliegenden Aufgaben sorgfältig wahrgenommen. Insgesamt fanden zehn Aufsichtsratssitzungen statt, in denen der Aufsichtsrat unter anderem gemeinsam mit dem Vorstand strategische Fragen der Unternehmensplanung, den Geschäftsverlauf, die Risikolage und das Risikomanagement sowie die Compliance des Unternehmens besprach und darüber hinaus wichtige unternehmerische Entscheidungen wie beispielsweise die Akquisitionen der spanischen Netzwerke eConozco und Neurona begleitete und unterstützte. Bei den Sitzungen des Aufsichtsrats waren die Mitglieder des Aufsichtsrats bis auf wenige Ausnahmen alle anwesend. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen. Der Aufsichtsrat wurde in alle wesentlichen Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, zeitnah einbezogen. Über zustimmungspflichtige Geschäfte hat der Aufsichtsrat nach Prüfung der Vorstandsvorlagen entschieden. Darüber hinaus standen alle Aufsichtsratsmitglieder auch außerhalb von Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.



Interessenkonflikte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, traten nicht auf.

### **Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit**

In der zweiten Aufsichtsratssitzung im neuen Geschäftsjahr am 22. März befasste sich der Aufsichtsrat im Wesentlichen mit dem vorgelegten Jahresabschluss sowie der möglichen Akquisition von eConozco. Der Aufsichtsrat erhob gegen den Jahresabschluss und den Konzernabschluss einschließlich der jeweiligen Lageberichte keine Einwendungen. Des Weiteren stimmte der Aufsichtsrat nach eingehender Erörterung dem Erwerb der spanischen Plattform eConozco zu.

In der nächsten Sitzung am 25. April 2007 erörterte der Aufsichtsrat die einzelnen Tagesordnungspunkte des Entwurfs der Tagesordnung für die Hauptversammlung der Gesellschaft und verabschiedete die Tagesordnung im Anschluss an die Diskussion.

In der Aufsichtsratssitzung vom 4. Juni 2007 berichtete der Vorstand zunächst über den geplanten Abschluss einer Kooperationsvereinbarung mit der Gesellschaft Zoom Information Inc., USA, sowie den Stand der Verhandlungen mit der spanischen Plattform Neurona. Daraufhin billigte der Aufsichtsrat die Partnerschaft mit ZoomInfo sowie die Unterzeichnung einer Absichtserklärung zum Erwerb des spanischen Wettbewerbers Neurona.

In seiner Sitzung am 30. August 2007 hat der Aufsichtsrat nach Bericht des Vorstands über eine mögliche Veräußerung der First Tuesday AG, Zürich, diskutiert.

In der Sitzung vom 20. September 2007 hat der Aufsichtsrat nach Bericht des Vorstands den Verkauf der First Tuesday AG, Zürich, beschlossen.

Am 24. Oktober 2007 berichtete der Vorstand über die Vertragskonditionen mit einem potenziellen Werbevermarkter und somit der Öffnung eines weiteren Geschäftsmodells. Der Aufsichtsrat billigte einstimmig den Vermarktungsvertrag.

In der letzten Aufsichtsratssitzung des abgelaufenen Geschäftsjahres am 19. Dezember 2007 informierte der Vorstand den Aufsichtsrat über die Unternehmens-Finanzplanung 2008 sowie die mögliche Übernahme des türkischen Wettbewerbers cember.net.

### **Bericht aus den Ausschüssen**

Bereits vor dem Börsengang hat der Aufsichtsrat zwei nicht beschließende Ausschüsse gebildet. Dem Personalausschuss gehören Dr. Eric Archambeau und William Liao an. Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Dr. Neil V. Sunderland und William Liao.

Der Personalausschuss, der für die Anstellungsverträge mit Vorstandsmitgliedern einschließlich der Vergütung sowie für sonstige Vorstandsangelegenheiten zuständig ist, tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr sechs Mal. Der Personalausschuss befasste sich im Wesentlichen mit der Erweiterung des Vorstands um Burkhard Blum. Weitere Themen seiner Beratungen waren das Vergütungssystem und die Höhe der Vergütung für den Vorstand, insbesondere auch im Hinblick auf die Ausgabe variabler Vergütungsbestandteile in Form von Aktienoptionen.

Der Prüfungsausschuss hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr sieben Sitzungen ab. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie der jeweiligen Lageberichte, der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, des Vorschlags für die Gewinnverwendung sowie der zu veröffentlichenden Zwischenberichte. Darüber hinaus hat sich der Prüfungsausschuss vom Vorstand über das Risikomanagement und die Compliance im Unternehmen berichten lassen und sich von der Leistungsfähigkeit der Organisation überzeugt. Vorrangige Beratungsthemen im Berichtsjahr 2007 waren unter anderem die Bilanzpolitik im Hinblick auf die Akquisitionen der spanischen Business-Netzwerke sowie im Zusammenhang mit der Veräußerung der Tochtergesellschaft First Tuesday AG, Zürich. Mit dem Abschlussprüfer wurden Gespräche über prüfungsrelevante Themen geführt. Der Prüfungsausschuss bereitete die Einholung der Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex, die Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer und die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte sowie des Honorars für die Abschlussprüfer durch den Aufsichtsrat vor.

8

Um seine Aufgaben effizient wahrnehmen zu können, hat der Aufsichtsrat zwei weitere Ausschüsse eingerichtet, die die Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie die Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vorbereiten: den Budget-Ausschuss sowie den M&A-Ausschuss. Die Ausschüsse tagten insgesamt elf Mal im abgelaufenen Geschäftsjahr, insbesondere auf Grund der getätigten Akquisitionen der spanischen Wettbewerber und der damit verbundenen bilanziellen und strategischen Auswirkungen.

### **Corporate Governance**

Über die Corporate Governance bei XING berichten der Vorstand und der Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex im Corporate Governance Bericht. Vorstand und Aufsichtsrat haben im Februar 2008 die jährliche Entsprechenserklärung abgegeben, die ebenfalls im Corporate Governance Bericht wiedergegeben ist. Die XING AG erfüllt einen Großteil der Empfehlungen und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integrelem Bestandteil der Unternehmensführung. Der Aufsichtsrat hat seine Tätigkeit anhand eines Aufsichtsratsfragebogens evaluiert. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse haben wir in unserer Arbeit berücksichtigt.

### **Jahres- und Konzernabschlussprüfung**

Der vom Vorstand nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2007 und der Lagebericht der XING AG wurden von der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dies gilt auch für den gemäß § 315a HGB

nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht der XING AG für das Geschäftsjahr 2007, die ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen wurden.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss, einschließlich des Lageberichts und des Konzern-Lageberichts, sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben dem Prüfungsausschuss sowie dem Aufsichtsrat rechtzeitig zur Prüfung vorgelegen und wurden in beiden Gremien intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an den Beratungen zu den Vorlagen im Aufsichtsrat und im Prüfungsausschuss teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfungen. Sie standen dem Prüfungsausschuss und dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse und dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands erörterte der Aufsichtsrat in beiden Gremien auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzern-Lagebericht zu erheben und stimmte nach der Empfehlung des Prüfungsausschusses und eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und Konzern-Lageberichts der XING AG zu.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der XING AG gebilligt. Der Jahresabschluss der XING AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an.

### **Veränderungen im Vorstand**

Mit Beschluss vom 13. August 2007 bestellte der Aufsichtsrat Burkhard Blum zum weiteren Vorstandsmitglied für eine Dauer von drei Jahren. Burkhard Blum verantwortet die Bereiche Corporate & Market Development, Mergers & Acquisitions, Member Relations, Human Resources sowie Legal Affairs.

### **Schlusswort**

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit.

Hamburg, den 25. März 2008



Dr. Neil V. Sunderland  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

# Vorstand



## Lars Hinrichs

### **Vorstandsvorsitzender und Gründer**

Lars Hinrichs hat das Unternehmen 2003 gegründet und ist als Vorstandsvorsitzender verantwortlich für Corporate Policy und Corporate Strategy. Darüber hinaus ist er zuständig für Corporate Communications, Product & Engineering sowie Marketing.



## Eoghan Jennings

### **Finanzvorstand**

Eoghan Jennings ist bei der XING AG verantwortlich für Planning, Investor Relations, Finance, Controlling und Auswertung der Corporate Performance.



## Burkhard Blum

### **Vorstand**

Burkhard Blum verantwortet als Vorstand die Bereiche Corporate & Market Development, Mergers & Acquisitions, Member Relations, Human Resources und Legal Affairs.

# Aufsichtsrat



## Dr. Neil V. Sunderland

### Vorsitzender

Zumikon, *Schweiz*

Leitet als Investor mehrere Investment-Unternehmen und Investment-Fonds. Er ist Gründungspartner von Montreaux Equity Partners.



## Dr. Eric Archambeau

### Stellvertretender Vorsitzender

Brüssel, *Belgien*

Ist mehrfacher Unternehmensgründer, der die Internetunternehmen Right Software, Trading Dynamics und EGroups gegründet hat. Dr. Archambeau ist General Partner der Venture Capital Gesellschaft Wellington Partners.



## William Liao

### Aufsichtsrat

Appenzell, *Schweiz*

Hat die XING-Plattform gemeinsam mit Lars und Daniela Hinrichs aufgebaut. William Liao kann auf 20 Jahre Erfahrung im Bereich Technologien und Vertrieb zurückblicken und war Gründer von Davnet Limited.

### Stammdaten zur XING-Aktie

Anzahl Aktien	5.201.700
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
Trading Symbol	O1BC
Wertpapierkennnummer (WKN)	XNG888
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Marktsegment	Prime Standard
Börsen	Berlin, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart

# XING-Aktie

### Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

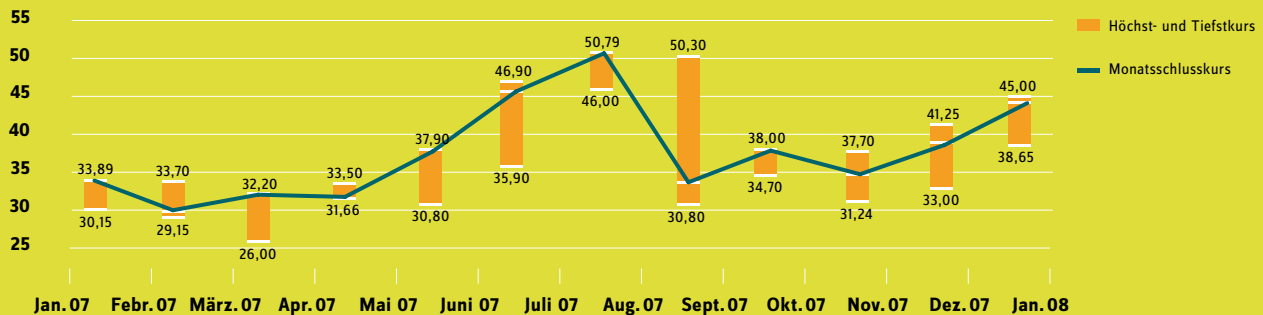
12

	2007	2006
XETRA Schlusskurs am 28.12.2007	44,21 €	30,65 €
Höchstkurs (31.07.2007)	50,79 €	32,80 €
Tiefstkurs (20.03.2007)	26,00 €	30,00 €
Marktkapitalisierung per 28.12.2007	229,97 Mio. €	159,43 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (Stück)	10.981	36.860
Rang im TecDAX		
nach Handelsumsatz	58	66
nach Marktkapitalisierung	49	63
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	1,10 €	-0,24 €
Freier Cashflow je Aktie	1,70 €	0,65 €
Eigenkapital pro Aktie	8,84 €	7,86 €
Kurs-Gewinn-Verhältnis am Jahresende (KGV)	40	Neg.

Für die Aktionäre, Mitarbeiter und das Management der XING AG war das erste Börsenjahr ein voller Erfolg. XING zählt nicht nur zu den erfolgreichsten Börsengängen des Jahres 2006 / 2007, sondern hat bereits im ersten Jahr die gute Performance aller wichtigen Indizes übertroffen. Während DAX und TecDAX den Anlegern bereits hohe Renditen von 22 bzw. 30 Prozent brachten, konnten sich XING-Anleger seit Jahresbeginn über eine Wertsteigerung von mehr als 40 Prozent freuen.

Wie schon das Vorjahr war auch das Börsenjahr 2007 in der Hand der Bullen. Zugleich hielt es eine Vielzahl von Überraschungen für die Anleger bereit: Der Ölpreis stieg fast auf 100 US-Dollar pro Barrel. Der Euro verfehlte die Marke von 1,50 US-Dollar nur knapp. Zusätzlich sorgten negative globale Einflüsse für Verunsicherung bei den Anlegern. Trotz dieser schlechten Rahmenbedingungen erreichten die Aktienmärkte neue Höchstmarken. Der DAX kletterte um mehr als

## Höchst- und Tiefsturse der XING-Aktie von Januar 2007 bis Dezember 2007 in €



20 Prozent auf 8.067 Punkte und übertraf damit die alte Rekordmarke aus dem Jahr 2000. Der Index der größten Technologiewerte kletterte sogar um mehr als 30 Prozent auf 974 Punkte.

Entwicklung der XING-Aktie im Indexvergleich	2007
XING	+ 44%
TecDAX	+ 30%
DAX	+ 22%
SDAX	- 7%

Für die XING-Aktie begann das Jahr 2007 verhalten. Während die Anleger zunächst auf die ersten Geschäftsergebnisse und Erfolge warteten und der Aktienkurs nur leicht über dem Ausgabepreis von 30 € tendierte, konnte der TecDAX bereits einen Wertzuwachs von rund 13 Prozent verbuchen. Im Mai sorgte jedoch die Veröffentlichung des ersten Quartalsberichts bei der Aktie für deutlich positive Impulse. Am 31. Juli 2007 erreichte das XING-Papier so in kurzer Zeit das bisherige Allzeithoch von 50,79 €.

Die Euphorie der Anleger wurde etwas gedämpft, nachdem im August die zwischenzeitliche Skepsis, ob die hohen Erwartungen des Markts erfüllt werden können, zu einem zeitweiligen Rückgang des Aktienkurses auf das Niveau um den Ausgabepreis von 30 € führte. Bereits mit der Veröffentlichung des Berichts zum dritten Quartal Ende November zeigte die XING AG jedoch erneut, dass ihr Wachstum erst begonnen hat. Mit dem besten Quartalsergebnis in ihrer Geschichte legte die Gesellschaft die Grundlage für eine deutliche Erholung der Aktie im letzten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres.

### Unternehmenserfolg dank Kundenorientierung

Mit der herausragenden Aktienkursentwicklung im angelaufenen Geschäftsjahr steigt auch die Erwartung des Kapitalmarkts an das XING-Management. Dieses steht vor der Herausforderung, das Wachstum zu forcieren, die Plattform

ständig weiterzuentwickeln und neue Geschäftsmodelle zu etablieren. Im vergangenen Geschäftsjahr hat XING nicht nur zwei spanische Wettbewerber akquiriert und eine strategische Partnerschaft mit einem US-Unternehmen geschlossen. Mit der Einführung von weiteren Geschäftsmodellen im Bereich eCommerce und Advertising hat die Gesellschaft auch den Grundstein für ihr zukünftiges Wachstum gelegt.

### Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des Konzernergebnisses durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der Aktien (IAS 33).

Ergebnisermittlung	2007	2006
Jahresergebnis ohne Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	5.729	-969
Durchschnittlich gewichtete Anzahl der Aktien	5.201.700	4.050.881
Ergebnis je Aktie nach IAS 33	1,10 €	-0,24 €

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus fortgeführter Tätigkeit.

### Verstärktes Interesse am Kapitalmarkt

Zum Börsengang im Dezember 2006 haben die Deutsche Bank und Lehman Brothers die Beobachtung (Coverage) der XING-Aktie aufgenommen. Kurz nachdem die beiden Häuser erste Studien und Kursziele publiziert hatten, schlossen sich weitere Häuser der Beobachtung der XING-Aktie an und veröffentlichten weitere Reports zum Papier. Die Investor Relations-Abteilung steht zu weiteren Analysten in Kontakt und ist zuversichtlich, dass in der ersten Jahreshälfte 2008 etwa fünf weitere Banken die Coverage der XING-Aktie aufnehmen werden.

Analysteneinschätzungen		
Berenberg Bank	Februar 2008	Hold
Deutsche Bank	März 2008	Hold
Lehman Brothers	November 2007	Overweight
Sal. Oppenheim	Oktober 2007	Neutral
WestLB	Februar 2008	Hold

### Erste Hauptversammlung seit Börsengang

Die erste Hauptversammlung der XING AG war ein großer Erfolg. Im Tagungszentrum der Messehalle Hamburg-Schnelsen wurden am 13. Juni 2007 alle Tagesordnungspunkte mit überwältigender Mehrheit von durchschnittlich 99,99 Prozent von den Aktionären genehmigt. Auf der Agenda standen unter anderem die Umbenennung der Gesellschaft von OPEN Business Club AG in XING AG sowie wichtige Änderungen zur Anpassung der Satzung an das Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz. Im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften kann die XING AG somit ihren Aktionären Informationen auch auf dem Wege der elektronischen Datenübertragung übermitteln. Die nächste Hauptversammlung der XING AG findet voraussichtlich am 21. Mai 2008 in Hamburg statt.

### Mit neuem Investor Relations Director IR-Aktivitäten weiter ausgebaut

Im Oktober 2007 hat Patrick Möller die Leitung des Bereichs Investor Relations übernommen und die IR-Aktivitäten seither weiter ausgebaut. Im vergangenen Geschäftsjahr hat die XING AG als sehr junges börsennotiertes Unternehmen einen großen Teil ihrer Managementkapazitäten in den Aufbau und die Pflege der Investorenbasis investiert. Während zahlreicher Roadshows in den USA, England, Deutschland und der Schweiz hat das Management potenzielle Anleger angesprochen und bestehende Investoren persönlich getroffen.



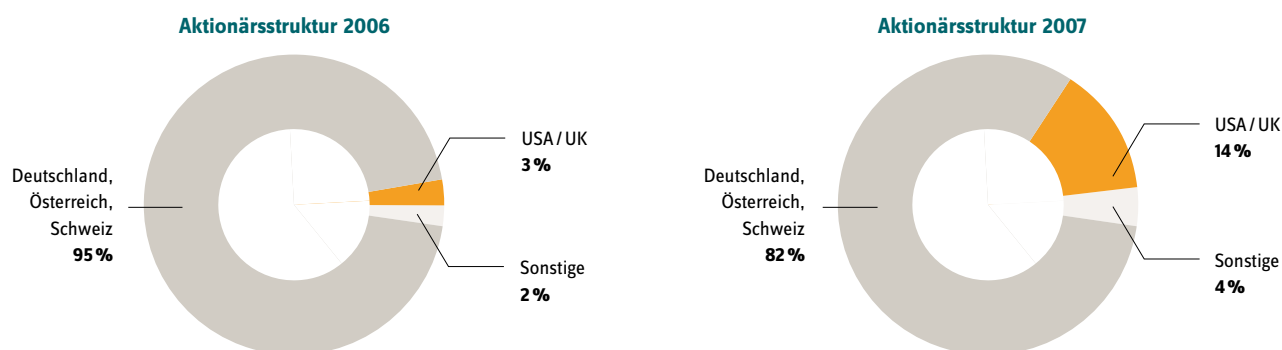
Außerdem hat sich das Unternehmen auf Konferenzen wie der Deutsche Bank Corporate Conference oder dem Eigenkapitalforum in Frankfurt am Main neuen und bestehenden Investoren präsentiert, die Equity Story dargelegt und Strategie, Marktumfeld sowie Geschäftsergebnisse erörtert. Als norddeutsches Unternehmen hat sich die XING AG im November vergangenen Jahres auch auf der größten Anlegermesse in Hamburg etwa 7.000 Besuchern vorgestellt.

### Aktionärskreis wird internationaler

Im Verlauf des letzten Geschäftsjahres haben die gezielten Investor Relations-Aktivitäten insbesondere bei Investoren in den USA und Großbritannien zu einer wesentlichen Veränderung der Aktionärsstruktur beigetragen.

Während zum Jahresende 2006 rund 95 Prozent aller Investoren aus Deutschland, Österreich und der Schweiz kamen, hat sich die Struktur der Anteilseigner bereits ein Jahr nach Börsengang maßgeblich verändert.

Die zielgerichtete Investorenansprache sowie Roadshows in Großbritannien und den USA haben zu einer vermehrten Nachfrage bei angelsächsischen Anlegern geführt. Im Jahresverlauf ist deren Anteil entsprechend von 3 auf 14 Prozent gestiegen. Diese Entwicklung dokumentiert das zunehmende globale Interesse an der XING-Aktie.



**Die Investor Relations-Abteilung der XING AG freut sich auf Ihre Fragen und Anregungen:**

**XING AG**  
Patrick Möller  
Investor Relations  
Gänsemarkt 43  
20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793  
Telefax +49 40 41 91 31-11  
investor-relations@xing.com

# Corporate Governance Bericht

Über die Corporate Governance (CG) bei der XING AG berichtet der Vorstand – zugleich auch für den Aufsichtsrat – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) wie folgt:

Eine verantwortungsbewusste, transparente und effiziente Unternehmensführung ist für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens unabdingbar. Die XING AG hat sich nicht erst durch den Börsengang im Dezember 2006 mit Corporate Governance befasst, sondern bereits zuvor im Umgang mit Geschäftspartnern, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit an den Grundsätzen einer an der nachhaltigen Wertschöpfung ausgerichteten Unternehmensführung orientiert.

Aktuelle Informationen über Corporate Governance bei XING sind ebenfalls auf unserer Website verfügbar. Dort sind neben der aktuellen Entsprechenserklärung die Entsprechenserklärungen des vergangenen Jahres zugänglich.

## **Führungs- und Kontrollstruktur**

Als deutsche Aktiengesellschaft unterliegt die XING AG dem deutschen Aktienrecht und verfügt somit über eine zweigeteilte Führungs- und Kontrollstruktur mit drei Vorständen und drei Aufsichtsräten. Der Aufsichtsrat setzt sich derzeit aus drei Vertretern der Anteilseignerseite zusammen. Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei der Geschäftsführung. Daher sind fundierte Fachkenntnisse in der Internetbranche und im Bereich Web 2.0, aber vor allem internationale Erfahrungen unabdingbar. Mehr Informationen über die Aufsichtsratsaktivität und die Ausschüsse finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats.

## **Risikomanagement**

Zu einer umfangreichen Corporate Governance gehört auch aktives und kontinuierliches Risikomanagement. Die permanente Überwachung und das Management von Risiken ist eine der zentralen Aufgaben des Vorstands. Hierzu hat das Unternehmen das nach § 91 Abs. 2 AktG erforderliche Risikofrüherkennungssystem implementiert und entwickelt es vor dem Hintergrund aktueller Markt- und Unternehmensentwicklungen fortlaufend weiter. Die Funktionsfähigkeit des Systems wurde wie auch im Vorjahr durch die Konzernabschlussprüfer bestätigt.

## Transparenz

Über das Internet können sich Aktionäre und potenzielle Anleger zeitnah über aktuelle Entwicklungen des Konzerns sowie des Produkts informieren. Sämtliche Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen der XING AG werden auf der Website der Gesellschaft publiziert. Die Satzung der Gesellschaft sowie der Geschäftsbericht, die Zwischenberichte und Investorenpräsentationen werden auf der Internetseite zur Verfügung gestellt.

Nach § 15a WpHG müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING AG den Erwerb und die Veräußerung von XING-Aktien und sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenlegen. Das gilt auch für bestimmte Mitarbeiter mit Führungsaufgaben und die mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen. Für das Berichtsjahr sind der XING AG bis zum 31. Dezember 2007 keine Meldungen zugegangen.

Der mitteilungspflichtige Gesamtbesitz aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder an Aktien der XING AG betrug zum 30. September 2007 rund 33,3 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Zum 31. Dezember 2007 waren dem Vorstandsvorsitzenden Lars Hinrichs über die LH Cinco Capital GmbH 1.438.881 (insgesamt 27,7 Prozent) und 17.333 Aktienoptionen aus dem Aktienoptionsprogramm 2006 der XING AG, die bei Erfüllung der Ausübungsvoraussetzungen zum Erwerb von je einer Aktie der XING AG berechtigen, zuzurechnen. Daneben hielt Daniela Hinrichs, Vice President Corporate Communications und Ehefrau von Lars Hinrichs, zum 31. Dezember 2007 32.866 Aktien der XING AG und 9.629 Optionen aus dem Aktienoptionsprogramm 2006 der XING AG, die bei Erfüllung der Ausübungsvoraussetzungen zum Erwerb von je einer Aktie an der XING AG berechtigen.

Zum 31. Dezember 2007 waren dem Aufsichtsratsmitglied William Liao direkt 292.243 Aktien der XING AG (entsprechend 5,6 Prozent) zuzurechnen.

Die Mandate der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder sind im Anhang aufgeführt. Die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen sind im Anhang des Konzernabschlusses dargestellt.

## Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der XING AG gemäß § 161 AktG

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen.

Nach pflichtgemäßer Prüfung erklären Vorstand und Aufsichtsrat der XING AG Folgendes:

**I.** Seit der Entsprechenserklärung vom Februar 2007 und bis zum 20. Juli 2007 hat die XING AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutsche Corporate Governance Kodex“ in der Kodexfassung vom 12. Juni 2006 mit folgenden Ausnahmen entsprochen:

### **3.8 Abs. 2 - Selbstbehalt D&O-Versicherung**

Die XING AG hat für ihre Organe eine D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Vorstand und Aufsichtsrat vertreten die Auffassung, dass der Selbstbehalt einer D&O-Versicherung kein adäquates Mittel für das Erreichen der Ziele des Kodex ist. Selbstbehalte werden in der Regel durch die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats selbst versichert, so dass die eigentliche Funktion des Selbstbehalts in die Leere läuft.

### **4.2.1 - Besetzung des Vorstands, Geschäftsordnung**

Gemäß Ziffer 7 der Satzung kann der Vorstand der Gesellschaft aus nur einer Person bestehen. Die Geschäftsordnung enthielt keinen Geschäftsverteilungsplan.

### **4.2.3 Abs. 3 - Vergütung der Vorstandsmitglieder**

Die Gesellschaft entspricht den Empfehlungen des Kodex hinsichtlich der Ausgestaltung von Aktienoptionen und vergleichbarer Gestaltungen nicht vollumfänglich. Begrenzungsmöglichkeiten bei außerordentlichen Entwicklungen wurden im Aktienoptionsprogramm nicht vereinbart.

### **5.1.2 Abs. 2 - Festlegung einer Altersgrenze für Vorstandsmitglieder**

Der Aufsichtsrat der XING AG hat keine Altersgrenze für die Mitglieder des Vorstands festgelegt. Die Festlegung erfolgt fallweise bei Bestellung der Vorstände.

### **5.4.1 - Festlegung einer Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder**

Der Aufsichtsrat der XING AG hat keine Altersgrenze für die Mitglieder des Aufsichtsrats festgelegt. Die Festlegung erfolgt fallweise bei Bestellung der Aufsichtsratsmitglieder.

### **5.4.7 - Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder**

Der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen wurden bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder bisher nicht berücksichtigt. Durch satzungsändernden Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juni 2007, eingetragen in das Handelsregister am 6. Juli 2007, wurde jedoch (mit erstmaliger Wirkung für das Geschäftsjahr 2007) eine Mehrvergütung bei Vorsitz und Mitgliedschaft in Ausschüssen eingeführt. Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält keine erfolgsorientierten Bestandteile. Eine langfristige finanzielle Anreizwirkung mit Risikocharakter ergibt sich bereits aus dem maßgeblichen unmittelbaren oder mittelbaren Aktienbesitz oder indirekten geschäftlichen Interessen der Aufsichtsratsmitglieder.

## 6.6 - Angaben im Corporate Governance Bericht

Der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten von Vorstand und Aufsichtsrat im Umfang von mehr als 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist im Corporate Governance Bericht 2006 nicht angegeben. Zukünftig wird die Gesellschaft die notwendigen Angaben veröffentlichen.

### 7.1.2. Satz 3 - Veröffentlichung der Zwischenberichte

Die Gesellschaft hat die Zwischenberichte nicht innerhalb von 45 Tagen nach Ende des jeweiligen Berichtszeitraums öffentlich zugänglich gemacht.

### 7.1.4 - Veröffentlichung der Ergebnisse von Beteiligungsunternehmen

Die von der Gesellschaft veröffentlichte Liste von Drittunternehmen, an denen sie eine Beteiligung von für das Unternehmen nicht untergeordneter Bedeutung hält, enthält die gesetzlichen Angaben.

II. Seit Inkrafttreten der Kodexfassung vom 14. Juni 2007 am 21. Juli 2007 hat die XING AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutsche Corporate Governance Kodex“ mit folgenden weiteren Ausnahmen entsprochen:

### 4.2.1 - Geschäftsordnung für den Vorstand

Die Geschäftsordnung enthielt bis zum 18. Dezember 2007 keine Ressortzuständigkeiten.

### 5.3.3 - Bildung eines Nominierungsausschusses

Der Aufsichtsrat der XING AG hat keinen Nominierungsausschuss gebildet.

III. Die XING AG wird den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Kodexfassung vom 14. Juni 2007, veröffentlicht im Bundesanzeiger vom 20. Juli 2007, künftig mit Ausnahme der Ziffern 3.8 Abs. 2, 4.2.1 Satz 1, 4.2.3 Abs. 3, 5.4.7 Abs. 2 und 7.1.4 entsprechen.

Hamburg, im Februar 2008

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

## Corporate Governance Informationen im Internet

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewandt wurden oder werden. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen und kann unter [www.xing.com](http://www.xing.com) im Bereich Investor Relations gelesen werden.

# Vergütungsbericht

Der nachfolgende Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und beinhaltet Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) bzw. der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Anhangs bzw. Lageberichts sind. Er ist somit Bestandteil des testierten Jahresabschlusses. Daher wird auf eine zusätzliche Darstellung der in diesem Bericht erläuterten Informationen im Anhang bzw. Lagebericht verzichtet.

## **Vergütung des Vorstands**

Der Vorstand der Gesellschaft besteht zum 31. Dezember 2007 aus drei Mitgliedern. Lars Hinrichs (CEO, Vorstandsvorsitzender) verantwortet die Bereiche Corporate Policy, Corporate Strategy, Corporate Communications, Product & Engineering sowie Marketing. Eoghan Jennings (CFO, Finanzvorstand) verantwortet die Bereiche Planning, Investor Relations, Finance, Controlling sowie die Auswertung der Corporate Performance. Burkhard Blum (Vorstand) verantwortet die Bereiche Corporate & Market Development, Mergers & Acquisitions, Member Relations, Human Resources und Legal Affairs.

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist der Personalausschuss zuständig. Mitglieder des Plenums sind Dr. Eric Archambeau und William Liao. Die Struktur des Vergütungssystems wird vom Aufsichtsrat auf Vorschlag des Personalausschusses regelmäßig überprüft. Die Vergütung des Vorstands besteht entsprechend der Vorgabe des Deutschen Corporate Governance Kodex aus fixen und variablen Bestandteilen.

Die erfolgsunabhängigen Vergütungsbestandteile bestehen aus einem Fixum. Die variablen Vergütungsbestandteile bestehen aus variablen Bezügen und Aktienoptionen. Sie bemessen sich an Erfolgszielen, die mit Kennzahlen des Konzernabschlusses gemessen werden, sowie an Benchmarks. Die endgültige Festlegung der Bezüge erfolgt durch den Personalausschuss des Aufsichtsrats.

Mitglieder des Vorstands	Fixe Bezüge	Variable Bezüge	Aktienoptionen	Gesamtvergütung
	in Tsd. €	in Tsd. €	in Tsd. €	in Tsd. €
Lars Hinrichs	150	25	66	241
Eoghan Jennings	160	0	51	211
Burkhard Blum	180	70	43	293
	<b>490</b>	<b>95</b>	<b>160</b>	<b>745</b>

Die gewährten Aktienoptionen für die Mitglieder des Vorstands teilen sich wie folgt auf: Zum 31. Dezember 2007 hielten Herr Hinrichs 17.333, Herr Jennings 13.481 und Herr Blum jeweils 7.511 (gewährt in 2006) und 8.000 (gewährt in 2007) Aktienoptionen der Gesellschaft. Der beizulegende Zeitwert betrug je nach Dauer der Wartezeit von zwei bis vier Jahren, zwischen 9,27 € und 10,62 € je Aktienoption zum Zeitpunkt der Gewährung am 6. Dezember 2006 und zwischen 12,67 € und 14,45 € je Aktienoption zum Zeitpunkt der Gewährung am 7. September 2007. Der gesamte Zeitwert der gewährten Aktienoptionen betrug demnach für Herrn Hinrichs 170 Tsd. €, Herrn Jennings 135 Tsd. € und Herrn Blum 75 Tsd. € (aus den Aktienoptionen gewährt in 2006) und 110 Tsd. € (aus den Aktienoptionen gewährt in 2007).

### Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit

Sofern kein wichtiger Grund zur Beendigung des Dienstvertrags vorliegt, ist die Gesellschaft verpflichtet, einem Vorstandsmitglied bei einer vorzeitigen Beendigung der Organstellung sein Gehalt fortzuzahlen, und berechtigt, das Vorstandsmitglied von jeder weiteren Tätigkeit für die Gesellschaft freizustellen. Im Falle des Vorstandsmitglieds Blum hat auch bei einer Freistellung die Belassung aller geldwerten Vorteile zu erfolgen.

Die Gesellschaft zahlt den Erben des Vorstandsmitglieds Blum im Fall seines Versterbens während des Anstellungsverhältnisses vor Erreichen der Altersgrenze für weitere sechs Monate je 1/12 seines Jahresgrundgehalts.

Die Gesellschaft gewährt dem Vorstandsmitglied Burkhard Blum für den Fall eines Kontrollwechsels (Change-of-Control) auf Verlangen eine Barabfindung für die bei Vertragsbeendigung noch nicht ausübbar gewordenen Aktienoptionen.

## Aufsichtsrat

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 die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 2 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 2 Tsd. €). Die Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich für die Teilnahme an jeder Ausschusssitzung eine Vergütung von 1 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 0 €).

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 4 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 3 Tsd. €) und für die Teilnahme an einer Ausschusssitzung eine Vergütung von 3 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 0 €).

Die Gesamtvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds für die Teilnahme an Aufsichtsrats-Ausschusssitzungen darf jeweils 75 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 0 €) nicht überschreiten. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden darf maximal 150 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 20 Tsd. €) betragen.

Eine Übersicht der Aufsichtsratsvergütung ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Mitglieder des Aufsichtsrats	Teilnahme an Aufsichtsratssitzungen	Teilnahme am Budget-Ausschuss	Teilnahme am M&A-Ausschuss	Teilnahme am Vergütungs-Ausschuss	Teilnahme am Ausschusssitzungen	Gesamtvergütung
	in Tsd. €	in Tsd. €	in Tsd. €	in Tsd. €	in Tsd. €	in Tsd. €
Dr. Neil V. Sunderland (Aufsichtsratsvorsitzender)	40	0	8	6	21	75
Dr. Eric Archambeau	20	9	0	0	7	36
William Liao	20	3	24	18	0	65
<b>Gesamt</b>	<b>80</b>	<b>12</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>28</b>	<b>176</b>

Herr William Liao, Mitglied des Aufsichtsrats der XING AG, erbrachte darüber hinaus im Geschäftsjahr Beratungsleistungen im Bereich der Geschäftsentwicklung und der Unternehmensstrategieplanung. Hierfür wurde ein Honorar von 100 Tsd. € (Vorjahr: 72 Tsd. €) gezahlt.



## Ausgestaltung Aktienoptionsprogramm

### Aktienoptionsplan 2006 (AOP 2006)

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 (geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. November 2006) ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit ab Beschlussfassung bis zum 31. Oktober 2011 nach näherer Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 (AOP 2006) bis zu Stück 288.822 Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren auszugeben mit der Maßgabe, dass jede Aktienoption das Recht zum Bezug von einer Aktie der Gesellschaft gewährt, die nach der Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß TOP 4 [der Hauptversammlung vom 3. November 2006] ausgegeben wird. Die Aktienoptionen sind ausschließlich zum Bezug durch Mitglieder des Vorstands, ausgewählte Führungskräfte, sonstige Leistungsträger und sonstige Mitarbeiter der Gesellschaft sowie zum Bezug durch Geschäftsführungsmitglieder, ausgewählte Führungskräfte, sonstige Leistungsträger und sonstige Mitarbeiter von Gesellschaften bestimmt, die im Verhältnis zur Gesellschaft verbundene Unternehmen im Sinne von § 15 Aktiengesetz sind (nachfolgend: Tochtergesellschaften). Zur Ausgabe von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft gilt diese Ermächtigung allein für den Aufsichtsrat. Die Aktienoptionen können auch von einem Kreditinstitut übernommen werden, allerdings mit der Verpflichtung, diese nach Weisung der Gesellschaft an Bezugsberechtigte gemäß Satz 2 zu übertragen, die allein zur Ausübung des Bezugsrechts berechtigt sind.

#### *(a) Bezugsberechtigte*

Im Zuge des AOP 2006 dürfen Aktienoptionen ausschließlich an Mitglieder des Vorstands der XING AG, an Mitglieder der Geschäftsführung von Tochtergesellschaften sowie an ausgewählte Führungskräfte, sonstige Leistungsträger und sonstige Mitarbeiter der XING AG und ihrer Tochtergesellschaften ausgegeben werden. Der genaue Kreis der Berechtigten und der Umfang der ihnen jeweils zum Bezug anzubietenden Aktienoptionen werden durch den Vorstand der XING AG mit Zustimmung dessen Aufsichtsrats festgelegt. Soweit Mitglieder des Vorstands der XING AG Aktienoptionen erhalten sollen, obliegt diese Festlegung und die Ausgabe der Aktienoptionen ausschließlich dem Aufsichtsrat der XING AG.

Über die Ausgabe von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands ist jährlich gemäß den gesetzlichen Vorschriften im Anhang des Jahresabschlusses unter Angabe der Namen der begünstigten Vorstandsmitglieder und der jeweiligen Anzahl der an diese ausgegebenen Aktienoptionen zu berichten. Dasselbe gilt für die Anzahl der von Mitgliedern des Vorstands im jeweils abgelaufenen Geschäftsjahr ausgeübten Bezugsrechte aus Aktienoptionen, die dabei gezahlten Ausübungspreise sowie die Zahl der von Vorstandsmitgliedern zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres jeweils noch gehaltenen Aktienoptionen.

*(b) Bezugsrecht*

Die Aktienoptionen gewähren dem Inhaber das Recht zum Bezug von auf den Namen lautenden stimmberechtigten Stückaktien der XING AG. Dabei gewährt jede Aktienoption das Recht auf den Bezug von je einer Aktie der XING AG gegen Zahlung des Ausübungspreises nach lit. (a). Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an am Gewinn teil, für das zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist. Die Optionsbedingungen können vorsehen, dass die Gesellschaft dem Bezugsberechtigten in Erfüllung des Bezugsrechts wahlweise anstelle von neuen Aktien unter Inanspruchnahme des bedingten Kapitals auch eigene Aktien oder einen Barausgleich gewähren kann; soweit über die Gewährung eigener Aktien an Bezugsberechtigte entschieden werden soll, die Mitglied des Vorstands der XING AG sind, obliegt die Entscheidung hierüber allein dem Aufsichtsrat.

*(c) Erwerbszeiträume*

Die Ausgabe soll in zwei Jahrestanchen erfolgen mit der Maßgabe, dass keine Tranche mehr als 60 Prozent des Gesamtvolumens umfasst. Die Ausgabe von Aktienoptionen ist ausgeschlossen jeweils in der Zeit zwischen dem 10. des letzten Monats eines jeden Quartals und dem Tag der nachfolgenden Bekanntgabe der jeweiligen vorläufigen Quartalsergebnisse (je einschließlich) sowie in der Zeit zwischen dem 10. März eines jeden Jahres und dem Tag der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft (je einschließlich). Tag der Ausgabe ist der Tag der Annahme der Zeichnungserklärung des Berechtigten durch die Gesellschaft oder das von ihr für die Abwicklung eingeschaltete Kreditinstitut.

*(d) Wartezeit, Ausübungszeit und Optionslaufzeit*

Die Bezugsrechte aus den Aktienoptionen können erstmals nach Ablauf einer Wartezeit ausgeübt werden. Die Wartezeit beträgt für 50 Prozent der gewährten Aktienoptionen mindestens zwei Jahre, für weitere 25 Prozent der gewährten Aktienoptionen mindestens drei Jahre und für die verbleibenden 25 Prozent mindestens vier Jahre. Sie beginnt am Tag nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen (Tag der Annahme der Zeichnungserklärung des Berechtigten durch die Gesellschaft oder das von ihr für die Abwicklung eingeschaltete Kreditinstitut). Die Bezugsrechte aus den Aktienoptionen können in jedem Jahr nur innerhalb eines Zeitraums von zwei Wochen beginnend am sechsten Handelstag an der Frankfurter Wertpapierbörse

- nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft oder
- nach dem Tag, an dem die Deutsche Börse AG den Quartalsbericht der Gesellschaft dem Publikum zur Verfügung gestellt hat,

ausgeübt werden. Die Ausübung der Bezugsrechte ist innerhalb von bis zu fünf Jahren, beginnend mit dem Tag der Ausgabe der Aktienoption, möglich.

*(e) Ausübungspreis*

Der Ausübungspreis für eine Aktie der Gesellschaft entspricht dem arithmetischen Mittel der Schlussauktionspreise der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren

Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten 20 Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption (Tag der Annahme der Zeichnungserklärung des Berechtigten durch die Gesellschaft oder das von ihr für die Abwicklung eingeschaltete Kreditinstitut). Abweichend hiervon entspricht der Ausübungspreis für Aktienoptionen, die bis zur Handlungsaufnahme der Aktien im Rahmen des Börsengangs der Gesellschaft ausgegeben werden, dem Kaufpreis, zu dem im Rahmen des Börsengangs die Aktien der Gesellschaft platziert werden.

Die Optionsbedingungen können für den Fall, dass während der Laufzeit der Aktienoptionen unter Einräumung eines Bezugsrechts an die Aktionäre das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer Aktien erhöht wird oder eigene Aktien abgegeben werden oder Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft begeben werden, eine Ermäßigung des Ausübungspreises in dem Verhältnis vorsehen, in dem der Durchschnittskurs des den Aktionären zustehenden Bezugsrechts an allen Handelstagen an der Frankfurter Wertpapierbörse zu dem Schlussauktionspreis der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse am letzten Börsentag vor Bezugsrechtsabschlag steht. Die Anpassung entfällt, wenn den Inhabern der Aktienoptionen ein Bezugsrecht eingeräumt wird, welches dem Bezugsrecht der Aktionäre entspricht.

Die Optionsbedingungen können ferner eine Anpassung für den Fall von Kapitalmaßnahmen (Aktienzusammenlegung oder -split, Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, Kapitalherabsetzung) während der Laufzeit der Bezugsrechte vorsehen. Mindestausübungspreis ist jedoch in jedem Fall der geringste Ausgabebetrag im Sinn von § 9 Abs. 1 AktG.

#### *(f) Erfolgsziel*

Aus den Aktienoptionen können Bezugsrechte nur ausgeübt werden, wenn sich der Schlussauktionspreis der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse innerhalb eines Jahres vor dem Tag der Ausübung des Bezugsrechts an mindestens zehn aufeinanderfolgenden Handelstagen positiver entwickelt hat als der SDAX-Index (oder ein vergleichbarer Nachfolgeindex).

#### *(g) Weitere Regelungen*

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Optionsbedingungen sowie der Ausgabe und Ausgestaltung der Aktienoptionen, insbesondere Regelungen zur Übertragbarkeit der Aktienoptionen sowie deren Verfall, festzulegen. Soweit die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft betroffen sind, werden die weiteren Einzelheiten der Optionsbedingungen sowie der Ausgabe und Ausgestaltung der Aktienoptionen, insbesondere Regelungen zur Übertragbarkeit der Aktienoptionen sowie deren Verfall, durch den Aufsichtsrat festgelegt.

Der Vorstand hat bis zum Stichtag 31. Dezember 2007 insgesamt 211.795 Aktienoptionen an Mitarbeiter und Führungskräfte ausgegeben.

Möglichkeiten sehen.  
Chancen nutzen.

01 >

Wachstum mit neuen Geschäftsmodellen.  
Vom 1-Säulen-Geschäftsmodell zum  
3-Säulen-Geschäftsmodell: Subscriptions,  
eCommerce, Advertising.



**XING** 

**02** 

**Wachstumstreiber Internationalisierung.**  
Konsolidierung im Bereich Business  
Networking erfolgreich gestartet.

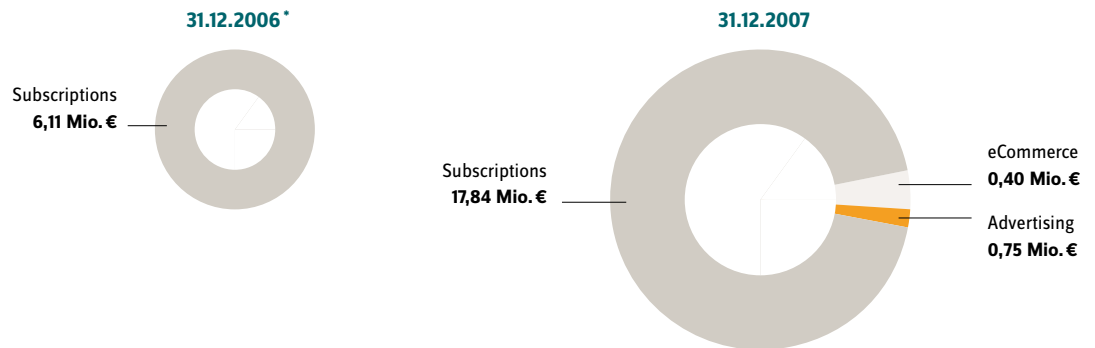
**03** 

**Wachstum durch Innovationen.**  
Stetige Entwicklung und  
Einführung neuer Funktionen.

# 01 >

28

## Umsatzanteil der drei Geschäftssäulen



\* Rumpfgeschäftsjahr 2006 (Juli - Dezember)

2007 haben wir unser Geschäft auf drei sichere Standbeine gestellt: Subscriptions, eCommerce und Advertising bieten nun zukünftige Planbarkeit und eine stetige Verbesserung von Angebot und Service für unsere Mitglieder.

# Wachstum mit neuen Geschäfts- modellen.



Im Jahr 2003 ist XING mit einem klar definierten Geschäftsmodell gestartet: Im **Subscriptions**-Segment bietet die XING AG zahlenden Mitgliedern über die so genannte Premium-Mitgliedschaft für 5,95 € im Monat zusätzliche Funktionalitäten zur aktiveren Nutzung der Plattform. Ein Erfolgsmodell: Bereits nach 90 Tagen war die XING AG damit Cashflow positiv, nach drei Jahren erfolgte

der Börsengang. Die Erlöse daraus flossen in Akquisitionen von Wettbewerbern. Laufende Erträge aus dem operativen Geschäft fließen kontinuierlich in die Entwicklung neuer Features und Services zur Integration der Plattform in den Geschäftsalltag ihrer Mitglieder. Damit hat die XING AG auch im vergangenen Jahr den Mehrwert, den die Mitglieder durch die

Ende 2007 zählte XING rund 362.000 Premium-Mitglieder und hat damit den Bestand der zahlenden Mitglieder gegenüber dem Vorjahr um 64 Prozent gesteigert.

Plattform generieren, kontinuierlich gesteigert. Alle Innovationen sind klar an deren Bedürfnissen ausgerichtet. Denn nur Kundenorientierung garantiert einem Unternehmen wie der XING AG den langfristigen Geschäftserfolg. Ein Beleg dafür ist die Entwicklung der Mitgliederzahlen: Ende 2007 verzeichnete XING rund 362.000 Premium-Mitglieder. Das entspricht einer Steigerung um 64 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die stetig wachsenden Mitgliedsbeiträge bieten der Gesellschaft die Möglichkeit, sich auf die Einführung neuer Geschäftsmodelle zu konzentrieren.

Eine erfolgreiche und effektive Monetarisierung der XING-Plattform ist nur möglich, wenn ihre Mitglieder aktiv sind und sich für die neuen Angebote wie beispielsweise den Stellenmarkt interessieren. Die Aktivität der Plattform ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil gegenüber dem direkten Wettbewerber aus den USA. Insbesondere die Premium-Mitglieder besuchen die Plattform sehr regelmäßig und viele von ihnen nutzen XING, um ihre tägliche Arbeit effizienter durchzuführen und relevante Informationen oder Kontaktpersonen zu finden.

### Zwei neue Geschäftsmodelle innerhalb eines Jahres

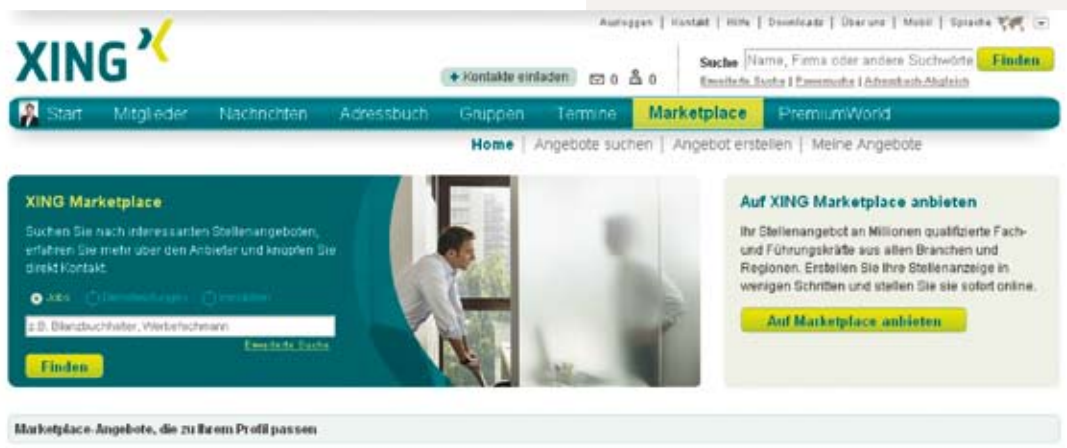
Im Geschäftsjahr 2007 ist es der XING AG gelungen, das ursprüngliche beitragsfinanzierte Geschäftsmodell um zwei neue Standbeine zu ergänzen und das Unternehmen damit für künftige Herausforderungen und Chancen hervor-





gend zu positionieren. Neben dem neuen Bereich eCommerce hat die XING AG ihre Plattform zum Ende des Jahres auch für Werbetreibende geöffnet. Mit den zusätzlichen Erträgen aus den beiden neuen Geschäftsbereichen wird die XING AG die innovative Weiterentwicklung der Plattform für alle Mitglieder weiter vorantreiben.

Im Mai 2007 hat der Start des „Marketplace“, auf dem Mitglieder Angebote für andere Mitglieder einstellen können, den Grundstein für die zweite Ertragssäule **eCommerce** gelegt.



## „Warum ist XING in den Stellenmarkt eingestiegen?“

„Ausschreibungen im Internet und persönliche Empfehlungen zählen zu den zentralen Werkzeugen bei der Besetzung offener Stellen. Nach einer Studie des Centre of Human Resources Information Systems (CHRIS) werden 70 Prozent aller offenen Stellen in Europa über das Internet ausgeschrieben. Ebenfalls 70 Prozent aller Jobs werden schon heute über Empfehlungen besetzt. XING ist in der Lage, beides zum Nutzen einzelner Mitglieder und personalsuchender Unternehmen zu verbinden und insbesondere die latent Job suchenden Berufstätigen anzusprechen.“

Seit dem Start im Mai 2007 hat sich der XING-Marketplace als Markt für Jobangebote erfolgreich etabliert. Die Einführung des innovativen und performanceorientierten Abrechnungssystems für Stellenangebote eröffnet der XING AG neue Einnahmemöglichkeiten.

Adressbuch Gruppen Termine Marketplace PremiumWorld

Konto-Übersicht

**Besucher meines Profils**

**Steve Johnson**  
GSM Holding AG

**Robert Shaw**  
American Banking Group

**Jonathan Ellis**  
Turner, Ellis & Richardson

**Sarah Brightwood**  
CBBO Consulting

mehr

**Neue Kontakte suchen**

Vorname

Nachname


Branche

Startseite anpassen

Suchagenten zeigen

**Jetzt Premium-Mitglied werden**  
» Nutzen sie alle [Premium-Vorteile](#)

**HKS Banking Gruppe**  
Investieren Sie mit dem richtigen Partner



www.hksbanking.de

Anzeige

Mit der Öffnung der Plattform für Werbevermarkter schafft die XING AG eine weitere Einnahmequelle, mit der die innovative Weiterentwicklung für alle Mitglieder vorangetrieben wird.

Eine BETA-Phase mit der Kategorie Stellenanzeigen zeigte eine hohe Akzeptanz und Nachfrage. Mitte Oktober endete die Testphase mit der Implementierung eines innovativen, performance-orientierten „Pay-per-Click“-Abrechnungssystems, bei dem Anbietern nur Kosten entstehen, wenn ihre Inserate aufgerufen werden. Dabei erreichen die im Marketplace ausgeschriebenen Stellen auch Mitglieder, die gerade nicht aktiv auf Stellensuche sind: Ein intelligenter Algorithmus verbindet die Gesuche mit den Angaben in den Profilen der Mitglieder, liefert ihnen relevante und sonst schwer zu findende Jobvorschläge und macht XING zu einem attraktiven Begleiter auf dem persönlichen Karriereweg. Auch für Recruiter und andere Personalverantwortliche stellt diese Funktion eine besondere Chance dar. Sie erreichen so ein hochattraktives Marktsegment, das die klassischen Online-Plattformen nicht zur

Jobsuche nutzt. Von den potenziellen Kandidaten können sich Personalsuchende auf der Plattform ein direktes Bild machen und Referenzen von gemeinsamen Kontakten einholen. Kandidaten können sich über ihr Netzwerk in ein Unternehmen empfehlen lassen oder sich mit „Insidern“ aus diesem Unternehmen austauschen. Im laufenden Geschäftsjahr wird die XING AG mit weiteren Erlösquellen im Segment Transactions zum langfristigen Erfolg der Plattform beitragen.

### Werbung für Basis-Mitglieder als dritte Ertragssäule

Mitte Dezember 2007 hat sich die XING AG mit der Einführung von **Werbung** mit der Monetarisierung der Basis-Mitglieder begonnen. Damit hat die Gesellschaft ihre dritte Ertrags-säule in einem vielversprechenden Markt geschaffen: Allein im Jahr 2008 sollen die

## „Werden nach der Einführung von Werbung personenbezogene Daten weitergegeben?“

„Keinesfalls! XING gibt persönliche Angaben wie Adressen oder Telefonnummern zu keinem Zeitpunkt an Dritte weiter. Die Werbung auf XING steht im Einklang mit den deutschen und europäischen Datenschutzgesetzen und -richtlinien. Zudem entscheiden Mitglieder allein über ihre persönlichen Sicherheitseinstellungen.“

Ausgaben für Internetwerbung nach Einschätzung von ZenithOptimedia weltweit um etwa 24 Prozent auf mehr als 30 Mrd. € steigen. Besonders gefragt ist dabei der Bereich Online Social Networking. Anfang 2007 gaben bei einer Accenture-Studie 38 Prozent der befragten Medien- und Unterhaltungsunternehmen diesen als attraktivstes Ziel für ihre Online Werbe-Budgets in den kommenden fünf Jahren an. Die Experten von eMarketer erwarten für das Segment Online Social Networking im laufenden Jahr Werbeausgaben in Höhe von rund 1,5 Mrd. €. Bis 2011 soll sich dieser Wert mehr als verdreifachen. Um für die Mitglieder und die werbenden Unternehmen ein gleichermaßen optimales Umfeld zu schaffen, kann XING Werbebotschaften so platzieren, dass sie gezielt bei Mitgliedern erscheinen, für die ihre Inhalte relevant sind.



# Wachstumstreiber Internationalisierung.



# 02 >

35

**Als erstes Unternehmen haben wir die Konsolidierung im Bereich Business Networking gestartet und unser Geschäftsmodell in kürzester Zeit erfolgreich im spanischsprachigen Raum erweitert. Auch für die Zukunft sehen wir in weiteren internationalen Zusammenschlüssen großes Wachstumspotenzial.**

Bereits vor ihrem Börsengang hat die XING AG ihre Plattform als weltweites Netzwerk für Geschäftsleute in 16 Sprachen positioniert und sich als europäischer Marktführer im Bereich Business Networking etabliert. Mit dem Erlös des Börsengangs hat das Unternehmen bereits im ersten Halbjahr 2007 seine Wachstumsstrategie mit zwei Akquisitionen und einer wichtigen Partnerschaft in den Vereinigten Staaten konsequent vorangetrieben.

### Marktführer in Wachstumsmärkten Spanien und Lateinamerika

Mit der Akquisition des spanischen Wettbewerbers eConozco hat XING als erstes Online-Netzwerk einen direkten Wettbewerber übernommen und damit den Markteintritt in einem der zentralen Zielmärkte vollzogen. Der spanische Sprachraum umfasst etwa 420 Mio.

Übernahme des größten Netzwerks für Geschäftskontakte in Spanien und Südamerika sichert der XING AG strategisch wertvolle Marktanteile und positioniert sie als klaren Marktführer im spanischsprachigen Markt. Dieser ist damit nach dem deutschsprachigen bereits der zweite strategisch wichtige Markt, in dem sich die XING AG die Spitzenposition sichert.



**Únete a XING:**

- Gestiona y amplía tu red de contactos
- Encuentra nuevos canales de venta, compañeros o empleo
- Potencia tu visibilidad en un contexto profesional
- Abre tus puertas a miles de empresas
- Localiza a tus amigos de la universidad y antiguos compañeros de trabajo
- Dialoga con grandes expertos desde tu PC

Más información sobre XING

[¡Regístrate ahora gratis!](#)

Muttersprachler, von denen bereits rund 113 Mio. das Internet nutzen. Die Übernahme ermöglichte der XING AG den schnellen Einstieg in den spanischsprachigen Markt sowie die Präsenz in den wichtigen Wirtschaftszentren Barcelona und Madrid. Die schnell wachsende Plattform bietet Business Networking für die weltweite spanischsprachige Gesellschaft. Das spanische Netzwerk hatte bereits zur Akquisition die kritische Größe erreicht, bei der sich der Effekt des viralen Wachstums über persönliche Empfehlung der Mitglieder wirkungsvoll entfaltet.

Für die Wachstumsstrategie der XING AG ist der spanischsprachige Raum von großer Bedeutung. Deshalb hat das Unternehmen nach der eConozco-Übernahme im März 2007 nur wenige Monate später auch Neurona erworben. Die Plattform ist der spanische Marktführer im Bereich Online Business Networking. Die

Die beiden akquirierten Plattformen wurden von ihren Mitgliedern bislang kostenfrei genutzt. Auf Grund der hohen Kompatibilität der Profile und des Fokus der Plattform auf Berufstätige ist jedoch zu erwarten, dass die Mitglieder nach der Migration auf XING zunehmend bereit sind, für die umfassenden Premium-Funktionalitäten von XING zu bezahlen.

### Markteintritt in Amerika

Im Juni 2007 schloss die XING AG eine Kooperation mit Zoom Information Inc., dem Betreiber einer der führenden Suchmaschine für Geschäftskontakte in Amerika. Mit Hilfe einer Spezialsoftware findet ZoomInfo hochwertige Informationen über Geschäftsleute, Industrien oder Unternehmen im Internet.

**Neurona.com** Develop your contacts, build your future

[Español](#) | [Italiano](#)

**Neurona is Professional Networking**  
Expand and manage effectively your professional network

**More than 1.000.000 users!!**  
**39 Professional Groups**

**Sign up now!** »

Completely Free

**Already a user...**

Username  
Email

Password

Remember password **Log in** »

[Forget your password?](#)

[What is Neurona? What is Networking? Learn more >](#)

**More than a contact list**  
Multiply your connections

**A useful service**  
Advanced search



Die Kooperation ermöglicht XING-Mitgliedern mit englischer Spracheinstellung künftig den direkten Zugriff auf mehr als 40 Mio. Profile von Geschäftsleuten und 3,7 Mio. Firmenprofile. Darüber hinaus können Premium-Mitglieder mit gut 18 Mio. Geschäftsleuten über deren E-Mail-Adressen direkt in Kontakt treten. Die monatlich rund 4,5 Mio. Besucher von ZoomInfo haben gleichzeitig die Möglichkeit, schnell und unkompliziert Mitglied auf XING zu werden.

**Erlöse aus dem Börsengang in Wachstum investiert**

Neben der klaren Marktführerschaft in Europa und den Aktivitäten in China hat die XING AG erste Schritte in Nordamerika vollzogen und mit den Akquisitionen in Spanien die im Rahmen des Börsengangs angekündigte Internationalisierungs- und Expansionsstrategie konsequent umgesetzt.

**„Wie viele Mitglieder hat XING mit den Akquisitionen gewonnen?“**

„Mit dem Kauf von eConozco und Neurona sind über 1 Mio. Mitglieder im spanischsprachigen Raum hinzugekommen. Bis zum Jahresende haben beide Gesellschaften ihre Mitgliederbasis beinahe verdoppelt.“



## „Gibt es weitere interessante Märkte?“

„Die Akquisition von cember.net Anfang 2008 hat uns die Türkei als weiteren wichtigen Markt erschlossen. Deutschland ist größter Handelspartner der Türkei und die XING AG schlägt mit der Integration der cember.net-Mitglieder auf die XING-Plattform eine interkulturelle und wirtschaftliche Brücke an den Bosphorus.“

Auch im laufenden Geschäftsjahr arbeitet die XING AG am Ausbau ihrer europäischen Marktführerschaft. Im Januar 2008 erwarb das Unternehmen die Mehrheit am türkischen Wettbewerber cember.net. Mit der Akquisition von drei Wettbewerbern in zehn Monaten hat sich das Unternehmen als aktiver Konsolidierer positioniert.

### **Internationale Marketingaktivitäten forciert**

In der zweiten Jahreshälfte lag auch im Marketing ein Fokus auf dem Ausbau der Marktstellung im spanischsprachigen Raum. Die Aktivitäten gingen von sehr erfolgreichen viralen Kampagnen (z.B. mynetworkvalue.com), über Suchmaschinen- und Display-Marketing, nationales und internationales Echo aus der Blogosphäre bis hin zu Flugzeugpromotion, Print



**Get a Free XING Account** (optional)

Connect with 4 million business professionals\* worldwide!

**Join XING and...**

- Take your business network global
- Join XING's special interest groups
- Find former colleagues with its "alumni-at-large" network
- Connect using multiple methods of communication

\*including members of neuzona.com.

**Already a XING subscriber? Sign in now**

Status:

Company:

Title:

Industry:

Country/Region:

State:

City:

Gender:  Male  Female \*

Yes, I accept the [Terms & Conditions](#) & [Data protection and privacy regulations](#) of XING AG.



und Events. Weitere regionale Marketingaktionen in Frankreich, England, Italien, Polen, Spanien und Indien rundeten die umfangreichen internationalen Akquise- sowie Kommunikationsmaßnahmen ab. Daneben hat die XING AG internationale Kooperationen wie etwa mit ZoomInfo in den Vereinigten Staaten oder Lycos/Jubii in Frankreich weiter verstärkt.

**Lokale Präsenz in internationalen Märkten**

Die internationale Ausrichtung von XING wird in Verbindung mit der Mehrsprachigkeit der Plattform durch lokale Teams in vier Ländern gestärkt. Neben dem Hauptsitz in Hamburg ist die XING AG in Barcelona, Beijing und seit Anfang 2008 auch in Istanbul vertreten. Künftig wird die Gesellschaft ihre lokalen Präsenzen weiter stärken, um gezielt auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und schneller auf Markttrends reagieren zu können. Zudem fördern XING-Ambassadors, die in verschiedenen

Regionen offizielle XING-Gruppen moderieren, mit Veranstaltungen bzw. lokalen Events aktiv die Vernetzung der Mitglieder untereinander und damit die Bindung der Kunden sowie ihre Bereitschaft, eine Premium-Mitgliedschaft abzuschließen.

Auch bei der Ansprache neuer Mitglieder spielt die lokale Ausrichtung eine zentrale Rolle. Die Kenntnisse regionaler Trends und Bedürfnisse sowie die Expertisen vor Ort ermöglichen die Entwicklung regionsspezifischer Marketingkampagnen.

# 03 »

Schnell, aktiv und kreativ arbeiten wir an neuen, maßgeschneiderten Funktionen, um unseren Mitgliedern eine größtmögliche Vielfalt im geschäftlichen Kontaktnetzwerk zu bieten. Dabei sind wir uns stets unserer großen Verantwortung besonders im Bereich der Datensicherheit bewusst.

# Wachstum durch Innovationen.



Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist die XING-Plattform erwachsen geworden. Von einer Plattform für Kontaktpflege und -management hat sie sich zu einem Web-Interface für Geschäftsleute auf der ganzen Welt entwickelt. Zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren der XING-Plattform zählen die Innovationsgeschwindigkeit und die klare

Ausrichtung an den Mitgliedern. Eine kontinuierliche technische Entwicklung ist die Grundvoraussetzung für den Erfolg einer Plattform wie XING. Mit neuen Produkten und Features, die im Berufsalltag etwa bei der Suche nach Ansprechpartnern oder für die Rekrutierung qualifizierter Fachkräfte im In- und Ausland für eine deutliche Effizienz-



steigerung sorgen, ist XING für die Mitglieder zu einem unverzichtbaren Bestandteil ihrer täglichen Internetaktivitäten geworden.

#### **Neue Funktionen implementiert**

In der ersten Jahreshälfte 2007 hat sich die XING AG auf die Entwicklung wichtiger Neuerungen und Funktionen konzentriert und im wöchentlichen Rhythmus kleinere Features und Services auf der Plattform integriert. Die zweite Jahreshälfte war von der Implementierung wichtiger Funktionalitäten geprägt.

Ein Beispiel dafür ist das neue XING-Mobile-Portal, das die XING AG seit August insbesondere vielreisenden Berufstätigen bietet und im Verlauf des Jahres signifikant weiterentwickelt hat. Schon im Jahr 2005 war die XING AG als erster Anbieter im Bereich Business Networking mit einer mobilen Version ihrer Plattform gestartet. Eigens für das weit verbreitete Business-

Handy, den BlackBerry, hat die XING AG einen speziellen „Launcher“ entwickelt, der die Login-Daten speichert und somit den Zugang zur Plattform deutlich schneller ermöglicht. Das neue XING-Mobile-Portal lässt sich mit jedem internetfähigen Handy nutzen und bietet mehr Geschwindigkeit, eine einfachere Navigation sowie zahlreiche neue Features wie etwa den XING-Marketplace.

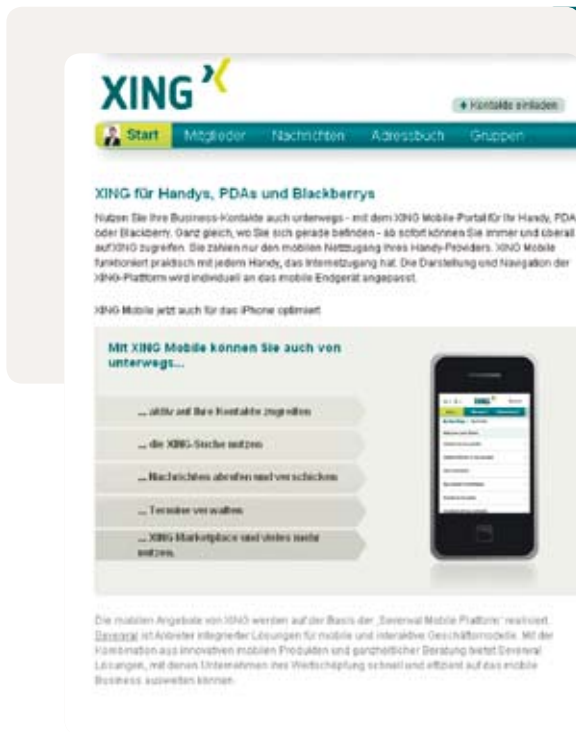
Pünktlich zum Verkaufsstart des Apple iPhones in Deutschland hat das Unternehmen seine Innovationskraft erneut unter Beweis gestellt und sein XING-Mobile-Portal in einer webbasierten iPhone-Applikation vorgestellt. Damit hat die XING AG als erster Anbieter im Business Networking-Markt eine iPhone-spezifische Website eingerichtet und den mobilen Netzwerken eine neue Qualitätsdimension gegeben.



Durch das XING-Mobile-Portal lässt sich anders als bei anderen Anbietern die mobile Anwendung von XING auf jedem internetfähigen Telefon überall schnell und einfach nutzen.

#### Komfortable Datenbearbeitung und Neuigkeiten aus dem Netzwerk

Mit der Vorstellung des neuen Nutzerprofils „Profil 2.0“ hat die XING AG ihre Plattform zu einem integrierten Web-Hub weiterentwickelt. Seit September können Mitglieder ihren Werdegang über umfassende Informationen noch ausführlicher darstellen. Dabei können sie ihre Daten komfortabel bearbeiten, ohne ihre Profelseite verlassen zu müssen. Außerdem besteht die Möglichkeit, das eigene Profil bei anderen Web 2.0-Anbietern aufzuführen und zu diesen direkt zu verlinken.



„Wie viele neue Features hat XING im letzten Jahr auf der Plattform eingeführt?“

„Im Geschäftsjahr 2007 hat die XING AG jede Woche eine Neuentwicklung auf der Plattform integriert. Die insgesamt mehr als 50 Software-Aktualisierungen und weiteren 4.800 Änderungen in 2007 belegen die Innovationsgeschwindigkeit des Unternehmens. In einem schnelllebigen Marktumfeld ist die XING AG damit hervorragend für künftige Herausforderungen positioniert.“



## Gruppen von A bis Z

Entdecken Sie die Gruppen-Vielfalt auf XING.  
Diskutieren Sie mit Experten.  
Tauschen Sie sich mit Gleichgesinnten aus.

Gruppen  Artikel  Meine Artikel

z.B. Betriebswirtschaft, Finanzen, Alumni

Finden



Übersicht

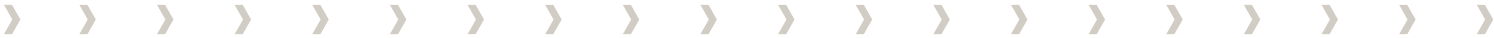
## XING unterstützt die Philosophie der einheitlichen Infrastruktur für Applikationen in Online-Netzwerken und schließt sich dem von Google entwickelten offenen Programmierstandard OpenSocial an.

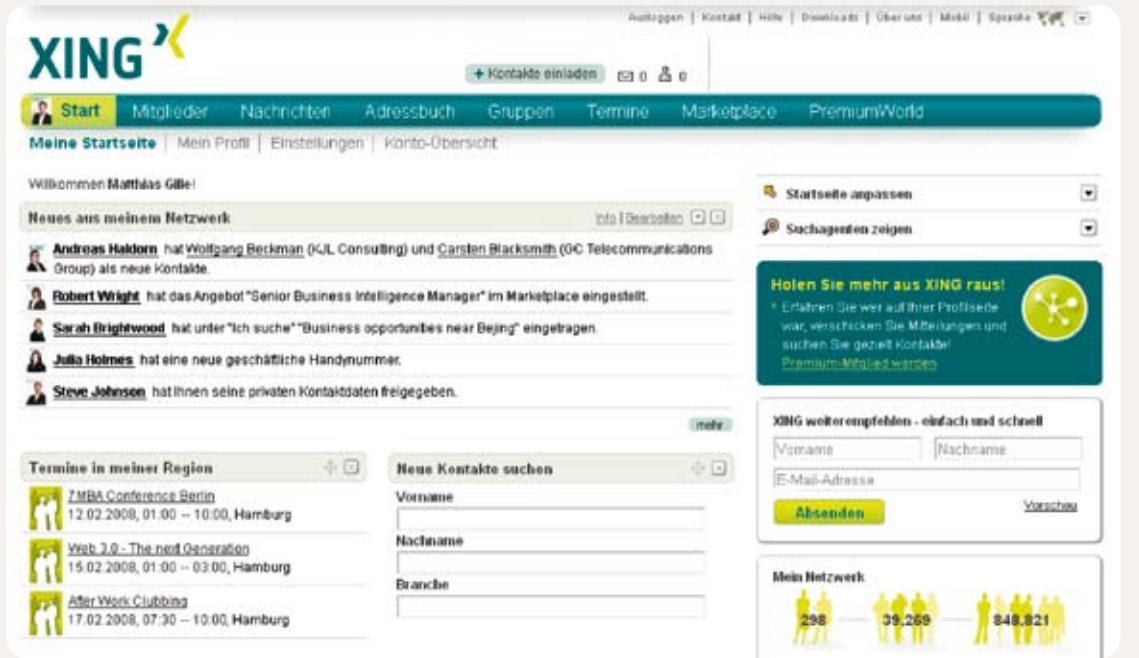
Im November 2007 überraschte die XING AG ihre Kunden mit einem weiteren spannenden Feature. Mit dem Service „Neues aus meinem Netzwerk“ informiert XING die Mitglieder je nach persönlicher Einstellung über Neuigkeiten in ihrem persönlichen Netzwerk und steigert den Nutzen der Plattform für die tägliche Arbeit. So

ist etwa auf einen Blick sichtbar, wenn ein direkter Kontakt seinen Arbeitgeber wechselt oder befördert wird, einen neuen Kontakt hinzufügt oder sonstige Angaben in seinem Profil ändert. Die Teilnahme an Terminen oder der Beitritt zu einer Gruppe wird ebenfalls angezeigt. Dabei haben XING-Mitglieder über die Einstellungen zur Privatsphäre die vollständige Kontrolle über die Änderungen, die ihren direkten Kontakten angezeigt werden.

### Richtungsweisendes Geschäftsmodell: Pay-per-Click für Stellenanzeigen

Ein Meilenstein im Bereich der Produktinnovationen war die Einführung eines neuen wachstumsstarken Geschäftsmodells im Oktober. Seither stellt die XING AG ein innovatives Abrechnungssystem für Stellenangebote auf ihrer Plattform zur Verfügung. Personalsuchende können seither im XING-Marketplace nach





der so genannten „Pay-per-Click“-Methode bezahlen. Im Unterschied zu herkömmlichen Jobbörsen berechnet XING dabei nicht das Einstellen eines Jobangebots, sondern stellt lediglich die Zahl der Aufrufe eines Angebots (also „performancebasiert“) in Rechnung. Für Arbeitgeber und Personalverantwortliche eröffnet dies einen innovativen Weg zur schnellen und effizienten Personalsuche.

Mit der im Dezember erfolgten Einführung von Bannerwerbung für Basis-Mitglieder auf der Plattform konnte die XING AG im ersten vollen Geschäftsjahr zwei neue Geschäftsmodelle durch Implementierung von neuen Produkten und Dienstleistungen erfolgreich abschließen und die Grundlage für weiteres Wachstum schaffen.

**„Was war im Jahr 2007 die erfolgreichste Innovation für XING?“**

**„Die wichtigste Weiterentwicklung sehen wir in der Einführung des neuen Abrechnungssystems für die Stellenangebote im Marketplace. Damit können Personalverantwortliche und Arbeitgeber für 0,49 € neue Fach- und Führungskräfte erreichen.“**

# XING-Mitarbeiter



46

## 01 Norman Timmler

### Lead Software Architect

Die wichtigste Aufgabe in meinem Job ist es, die Stabilität und Sicherheit unserer Plattform zu gewährleisten. Ich bin sehr früh in den Zyklus der Produktentwicklung involviert, um Anforderungen an Skalierbarkeit und Erweiterbarkeit zu erkennen und so die Software zukunftsorientiert zu planen.

## 02 Catherine Bazabas

### Associate Member Relations

Auf XING können Kunden uns ihre persönlichen Anfragen in 16 verschiedenen Sprachen zukommen lassen. Ich bin hauptverantwortlich für die Betreuung der gesamten französischen Kundenanfragen auf XING.

## 05 Joaquín Moreno

### Team Leader TLC

Unsere Plattform ist in 16 Sprachen verfügbar. Dies erfordert viel Koordination und kontinuierliche sowie tagesaktuelle Übersetzungen. Hier komme ich ins Spiel: Sprachliches Feingefühl und kulturelles Wissen sowie die Organisation des Übersetzungs- und Lokalisierungsprozesses sind meine Spezialität.

## 06 Maren Bierfreund

### Manager Human Resources

Ich kümmere mich bei XING um zahlreiche Aufgaben rund um das Personalwesen. So gehören das Recruiting, der Ausbau der Personalentwicklung, die Beratung der Mitarbeiter und Führungskräfte sowie das Erstellen von Verträgen und sonstigen Dokumenten zu meinen Aufgaben.

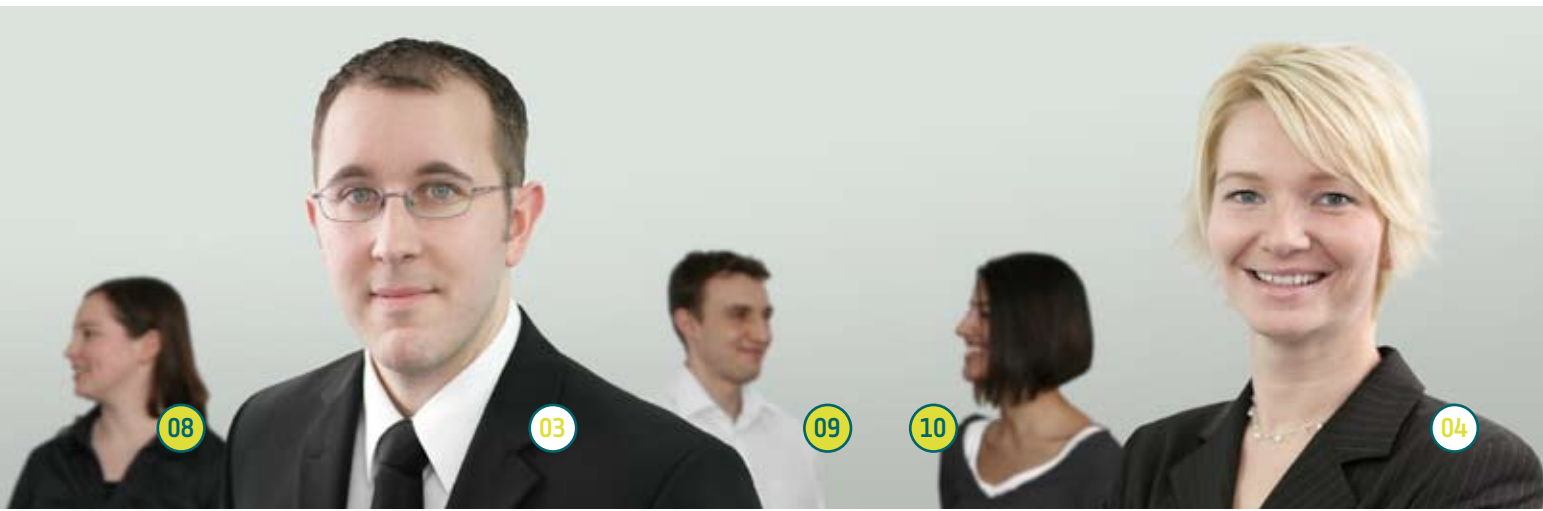
## 07 Lena Poesl

### Junior Manager Market Development

Ich bin bei XING für das Ambassador-Programm zuständig. Ich bin Ansprechperson für alle XING-Ambassadors weltweit. Die Ambassadors moderieren große Regionalgruppen und veranstalten regelmäßige offizielle XING-Events für alle XING-Mitglieder.



# für den Kunden



## 03 Lars Neumann

### Team Leader Product

Gemeinsam mit den anderen Product Managern von XING bin ich für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform verantwortlich. Ich arbeite Hand in Hand mit meinen Kollegen aus dem Product Team und koordiniere als Teamleiter die Umsetzung. Des Weiteren leite ich größere Vorhaben und bilde die Schnittstelle zur Entwicklungsabteilung.

## 04 Heike Werner

### Product Manager

Zu meinen Aufgaben gehören die Konzeption neuer Funktionen für XING sowie die Weiterentwicklung bestehender Features. Dabei steht ein Mix aus klarer Funktion, guter Nutzbarkeit und Innovation gleichermaßen im Vordergrund wie die Bedürfnisse und der Mehrwert für unsere Mitglieder.



## 08 Ulrike Gruel

### Junior Manager Community Relations

Ich betreue die Gruppen auf XING und unsere mehr als 17.000 Gruppenmoderatoren. Zudem moderiere ich die offizielle XING-Gruppe, in der Mitglieder uns ihr Feedback zur Plattform mitteilen können. Als Schnittstelle zwischen der Community und unseren Produktmanagern Sorge ich dafür, dass Vorstellungen unserer Mitglieder in den Produktprozess mit einfließen.

## 09 Martin Hügli

### Junior Manager Corporate Development

Ich arbeite im Wesentlichen an der Einführung der nächsten Kategorie für den Marketplace, der Weiterentwicklung des Jobanzeigenbereichs im Marketplace und der Evaluation von Partnerschaften und Kooperationen.

## 10 Hazel J. Pandya

### Senior Marketing Manager

Ich bin verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der Corporate Identity sowie die internationale Akquise von neuen Mitgliedern durch Online- und Offline-Marketingaktivitäten.

# Erfolg

XING verbindet Menschen auf der ganzen Welt, partnerschaftlich und aufgeschlossen. Viele große und kleinere Erfolgsgeschichten zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

48



## Ein neues Geschäftsmodell auf der Basis von XING

Als Nutzer der ersten Stunde habe ich mich immer intensiv mit den Funktionen von XING beschäftigt und diese für meine vertriebliche Arbeit optimal genutzt. Mit der Organisation von XING-Treffen ab

2004 konnte ich mir einen großen Kontaktkreis aufbauen und wurde in diesem Kreis immer wieder gefragt, wie man XING optimal nutzen kann.

Ende 2006 entstand die Idee, ein XING-Seminar anzubieten. Mittlerweile (Stand 29. Februar 2008) habe ich über 500 XING-Mitglieder geschult und habe mein Profil entsprechend darauf ausgerichtet. Ohne XING wäre dieses gesamte Geschäftsmodell gar nicht möglich. Vor XING konnte ich von den heutigen rund 1.700 Kontakten bereits etwa 50. Alle anderen habe ich über das Networking mit XING kennengelernt.

Joachim Rumohr, „XING optimal nutzen“  
Jetzt bundesweite Workshops, Deutschland



### Fünf Aufträge dank Gruppenposting

Als Gesellschafter einer Personalberatung (Direktsuche von Fach- und Führungskräften des Gesundheitswesens bzw. der Gesundheitswirtschaft) habe ich in regelmäßigen Abständen in den themenspezifischen XING-Gruppen gestöbert.

Wilfried Pfeffer, Arthos Consulting, Deutschland



### New Business mal andersrum - schnellster Vertragsabschluss in nur drei Monaten

Meine Erfolgsgeschichte hat sich im Jahr 2005 in Bratislava zuge- tragen. Für meine Firma vertreibe ich ein IT-System für Luftfracht- abfertigung und befand mich zu der Zeit auf der Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und Kunden. Seit drei Jahren bin ich bereits Mitglied bei XING und war von dem System von Anfang an begeistert. Da ich mittels XING Geschäftsbeziehungen ins inter- nationale Ausland aufbauen wollte, nutzte ich die Suchfunk- tion der Plattform, um Kontakte zu Spediteuren herzustellen.

Daniel R. J. Stecher,  
Lufthansa Systems, Germany

### XING als Künstler optimal nutzen!

Ich bin Künstlerin (Sängerin, Moderatorin, Model) und habe im Januar 2005 das erste Mal von dem damals so genannten „openBC“-Netzwerk gehört. Nach- dem ich im April 2005 von min- destens fünf Agenturmanagern einen Einladungslink bekommen hatte, entschloss ich mich, dort ein Profil anzulegen. XING hat mir die Türen zu vielen Veranstal- tungen, Produzenten und wei- teren Auftraggebern geöffnet.

Ilka Groenewold, IG Entertainment  
- www.ilka-music.com - die Künstlerin  
für Ihr Event!, Deutschland

### Neues Paradigma: Mit XING Aufgabenwechsel problemlos bewältigt

Nach über zwölf Jahren Tätigkeit als Projektleiter für internationale Projekte war der Wunsch gereift, Wissen weiterzugeben und als Trainer und Berater für Projekt- optimierung das eigene Unter- nehmen aufzubauen. Ohne XING hätte ich keine Möglichkeit gehabt, aus der ländlichen Eifel die not- wendigen Kontakte aufzubauen.

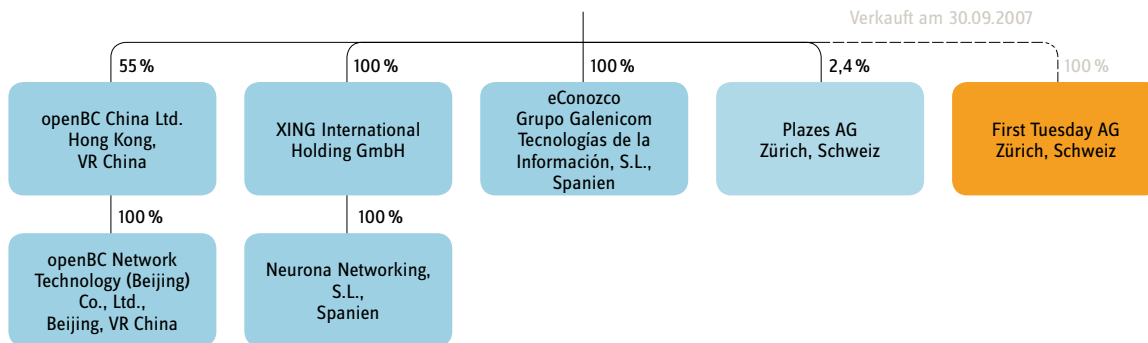
Kurt Klöser, Dipl.-Ing. Kurt R. Klöser,  
MBE Management-Beratung-Education,  
Deutschland



# Konzern- Lagebericht

für das Geschäftsjahr vom  
1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

Seite	51	›	Geschäft und Rahmenbedingungen
	62	›	Ertragslage im XING-Konzern
	66	›	Innovationen / Forschung und Entwicklung
	67	›	Mitarbeiter und nicht finanzielle Leistungsindikatoren
	69	›	Vermögenslage
	69	›	Finanzlage
	71	›	Risikobericht
	75	›	Nachtragsbericht
	75	›	Prognose- und Chancenbericht



## Geschäft und Rahmenbedingungen

### Organisationsstruktur

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die XING AG ihre Geschäftstätigkeit insbesondere auf internationaler Ebene ausgeweitet und neue Gesellschaften in die bestehende Unternehmensstruktur nach getätigten Akquisitionen in Spanien integriert. Die XING AG betreibt das operative Geschäft der XING-Gruppe.

Mit der Übernahme von eConozco und Neurona in der ersten Jahreshälfte 2007 hat die XING AG ihre internationale Präsenz deutlich gestärkt und den Markteintritt im spanischsprachigen Markt vollzogen. Darüber hinaus hält die XING AG mit 55 Prozent die Mehrheit an der OpenBC China Ltd. in Hong Kong. Mit der Veräußerung der Tochtergesellschaft First Tuesday AG, Zürich, im Septem-

ber 2007 und der Integration von wichtigen Aufgaben am Hauptsitz in Hamburg hat die XING AG alle relevanten Funktionen und Verantwortlichkeiten am Hauptstandort konzentriert. Damit werden die Geschäftsfelder „Subscriptions“, „eCommerce“ und „Advertising“ aus der Unternehmenszentrale in Hamburg gesteuert und weiterentwickelt.

### Geschäftsmodelle und Strategie

#### Geschäftsmodelle

Die XING AG betreibt eine der führenden Plattformen für Business Networking gemessen an der Aktivität (durchschnittliche Verweildauer und Seitenaufrufe; comScore Media Metrix 2.0 Report, Dezember 2007) ihrer Mitglieder. Die XING-Plattform bietet den Mitgliedern die Möglichkeit, alte und neue Geschäftskontakte zu finden, bestehende Kontakte aufrechtzuerhalten, zu vertiefen und ihr individuelles Netzwerk aktiv zu nutzen, um beispielsweise Aktivitäten auf neue lokale, regionale und internationale Märkte auszudehnen.

XING-Mitglieder können zwischen der beitragsfreien „Basis-Mitgliedschaft“ und einer beitragspflichtigen „Premium-Mitgliedschaft“ wählen. Die Mitgliedsbeiträge werden im Voraus vereinbart. Die „Premium-Mitgliedschaft“ ermöglicht eine deutlich aktivere Nutzung der Plattform und bietet unter anderem vergünstigte Konditionen in der „PremiumWorld“.

Auch bei der aktiven Planung der eigenen Karriere bietet XING mit dem Geschäftsmodell „eCommerce“ einen Marktplatz, um Angebot und Nachfrage im Jobmarkt zusammenzuführen.

Das dritte Standbein hat die XING AG Ende des vierten Quartals 2007 gestartet. Seit Dezember generiert die Gesellschaft zusätzlichen Umsatz mit Werbung (für „Basis-Mitglieder“) auf der Plattform.

Die technische Plattform der XING AG verfügt über ein hohes Maß an Skalierbarkeit. Durch den Aufbau der technischen Infrastruktur können neue Mitglieder gewonnen werden, ohne dass dies zu einer unmittelbaren proportionalen Steigerung der IT-Kosten oder zu Lasten der Performance führt.

Des Weiteren zeichnet sich das Geschäftsmodell durch niedrige Kosten bei der Gewinnung von neuen Mitgliedern aus, was im Wesentlichen auf den Effekt des viralen Wachstums, also auf die Empfehlung der Mitglieder, zurückzuführen ist.

### Strategie

Die Strategie der XING AG orientiert sich unmittelbar an ihren Mitgliedern. Die Plattformen werden erst durch die Mitglieder zu relevanten und effektiven „Business-Tools“ für den beruflichen und geschäftlichen Alltag. Daher sind alle

Maßnahmen, die von der Gesellschaft ergriffen werden, an den Bedürfnissen ihrer Mitglieder ausgerichtet. Ständige Weiterentwicklung der Plattform, neue Features sowie interessante und relevante Services machen das Produkt XING zu einem unverzichtbaren Instrument für Geschäftsleute weltweit. Nach Einschätzung der Gesellschaft kann damit die Zufriedenheit der Mitglieder kontinuierlich gesteigert und damit einhergehend die Strategie zur Bindung bestehender und Gewinnung neuer Mitglieder weiter ausgebaut werden.

Neben der Gewinnung neuer Mitglieder und dem organischen Wachstum der Plattform besteht ein weiterer langfristiger Erfolgsfaktor des Unternehmens in der kontinuierlichen Steigerung der Aktivität der bestehenden Mitglieder. Insbesondere aktive Mitglieder werden oder bleiben mit höherer Wahrscheinlichkeit Premium-Mitglieder. Zur Erreichung dieser Ziele und der Zufriedenheit ihrer Kunden wird die XING AG auch in Zukunft einen Großteil ihrer Ressourcen auf die Entwicklung und Verbesserung von neuen und bereits etablierten Features und Services konzentrieren.

Die Skalierbarkeit der Geschäftsmodelle sowie der technischen Infrastruktur der XING AG ermöglicht ein profitables Wachstum. Als börsennotierte Gesellschaft beabsichtigt die XING AG auch in Zukunft an dem beitragsfinanzierten Geschäftsmodell festzuhalten.

### Wichtige Standorte

Die XING AG positioniert sich als europäischer Marktführer im Online Business Networking-Markt. Mit 4,83 Mio. Mitgliedern weltweit hat die Gesellschaft ihre Mitgliederbasis in den vergangenen zwölf Monaten nahezu verdreifacht. Die zunehmende internationale Ausrichtung der XING AG erfordert zugleich den Aufbau von

Kompetenzen in den Kernmärkten wie Spanien, Türkei oder China. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Berichts hatte die Gesellschaft Standorte in Barcelona, Istanbul und Beijing. Neben China setzt die XING AG ebenfalls auf den Wachstumsmarkt der Vereinigten Arabischen Emirate und hat dort einen „Country Manager“ zur aktiven Betreuung des Markts vor Ort eingestellt. Darüber hinaus werden europäische Märkte wie Großbritannien, Schweiz, Italien, Belgien oder Ungarn von Spezialisten betreut und kontinuierlich entwickelt.

## Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht erläutert Höhe und Struktur der Vorstandseinkommen und fasst die Grundsätze der Vergütung des Vorstands der XING AG zusammen. Des Weiteren werden Angaben zu den Grundsätzen und zur Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats gemacht. Zusätzlich informiert der Vergütungsbericht über den Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat. Da der Vergütungsbericht sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex richtet und Angaben nach HGB § 315 Abs. 2 Nr. 4 beinhaltet, ist der ausführliche Bericht im Kapitel „Corporate Governance“ zu finden und zugleich Bestandteil des Lageberichts.

## Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB und erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 120 Abs. 3 Satz 2 AktG

Die nachfolgenden Angaben nach §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB geben die Verhältnisse wieder, wie sie am Bilanzstichtag bestanden. Mit der nachfolgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 120 Abs. 3 Satz 2 AktG entsprochen.

## Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft in Höhe von 5.201.700 € ist in 5.201.700 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) eingeteilt, die jeweils die gleichen Rechte - insbesondere gleiche Stimmrechte - gewähren. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Das Stimmrecht beginnt, wenn auf die Aktien die gesetzliche Mindesteinlage geleistet ist. Die mit den Aktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG. Unterschiedliche Aktiengattungen bestehen nicht.

## Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien

Beschränkungen, die Stimmrechte oder Übertragungen von Aktien betreffen können, sind dem Vorstand nicht bekannt. Sämtliche Lock-up-Fristen im Zusammenhang mit dem Börsengang sind im Berichtszeitraum ausgelaufen.

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

Der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2007 eine Beteiligung der LH Cinco Capital GmbH, Hamburg, deren alleiniger Gesellschafter der Vorstandsvorsitzende Lars Hinrichs ist, in Höhe von 27,66 Prozent der Stimmrechte der XING AG bekannt. Zum 31. Dezember 2007 war der Vorstandsvorsitzende Lars Hinrichs mittelbar und unmittelbar mit insgesamt 27,69 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte an der XING AG beteiligt.

Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 21 f. WpHG seitens mittelbar und / oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligter Aktionäre 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 7 der Satzung in der Fassung vom 6. Juli 2007. Gemäß Ziffer 7 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. 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 nach den §§ 179, 133 AktG. Die Satzung hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, 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 Ziffer 18 der Satzung in der Fassung vom 6. Juli 2007 zu Satzungsänderungen ermächtigt, die nur die Fassung betreffen.

### **Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien**

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

#### **Genehmigtes Kapital**

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Oktober 2011 ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu 1.925.850,00 € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden bis zu Stück 1.925.850 Stückaktien gegen

Bar- und / oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006). Bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Optionsscheinen, Wandschuldverschreibungen oder Optionsanleihen, die von der Gesellschaft oder ihr nachgeordneten in- oder ausländischen Konzernunternehmen ausgegeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang einräumen zu können, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- oder Optionsrechts bzw. nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustünde. Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich i.S.d. §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Eintragung der Ermächtigung oder - falls dieser Wert geringer ist - des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht überschreiten. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die auf Grund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist im Falle von Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen



oder Wirtschaftsgütern, ausgeschlossen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

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

#### Bedingtes Kapital I

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um 288.822,00 € durch Ausgabe von bis zu Stück 288.822 auf den Namen lautenden nennwertlosen Aktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I 2006). Das Bedingte Kapital I 2006 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, das auf Grund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 in der Zeit bis zum 31. Oktober 2011 ausgegeben werden. Die Bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgegeben werden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital erfolgt zu dem gemäß lit. c) (e) zu TOP 6 der Hauptversammlung vom 3. November 2006 festgelegten Ausübungspreis. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.

Der Vorstand hat bis zum Stichtag 31. Dezember 2007 insgesamt 211.795 Aktienoptionen an Mitarbeiter und Führungskräfte ausgegeben.

#### Bedingtes Kapital II

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um insgesamt 1.540.680,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 1.540.680 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II 2006). Das Bedingte Kapital II 2006 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 unter TOP 7 lit. a) durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehenden Ermächtigungsbeschlusses jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Wandlungs- oder Optionsrechte von ihren Wandlungs- oder Optionsrechten Gebrauch machen oder Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllen. Die 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.

#### Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a) Der Vorstand wird gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum 30. April 2008 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Gesellschaft zu erwerben, um

- Aktien der Gesellschaft im Rahmen des Zusammenschlusses mit Unternehmen oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen zu verwenden oder
- Aktien der Gesellschaft an ausländischen Börsen einzuführen, an denen sie bisher nicht zum Handel zugelassen sind, oder
- sie zu einem Preis zu veräußern, der den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet, oder
- sie einzuziehen.

Die Ermächtigung ist auf den Erwerb von Aktien mit einem auf diese Aktien entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von 10 Prozent des Grundkapitals im Zeitpunkt der Beschlussfassung über die Ermächtigung beschränkt. Der Erwerb der Aktien erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten Kaufangebots.

Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, so darf der von der Gesellschaft zu leistende Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft an den drei Börsentagen vor Eingehung der Verpflichtung zum Erwerb eigener Aktien um nicht mehr als 10 Prozent überschreiten und nicht mehr als 10 Prozent unterschreiten. Der Schlusskurs wird bestimmt durch die Schlussauktion im XETRA-Handel (bzw. in einem an die Stelle des XETRA-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Wertpapierbörse Frankfurt/Main oder – soweit kein XETRA-Handel zustande kommt – die Schlussauktion im Parkett-Handel des Amtlichen Markts der Wertpapierbörse Frankfurt/Main.

Erfolgt der Erwerb auf Grund eines Kaufangebots an alle Aktionäre der Gesellschaft, so darf der zu leistende Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft an den drei Börsentagen vor dem Tag der Veröffentlichung der Entscheidung zur Abgabe des Kaufangebots um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Der Schlusskurs wird bestimmt durch die Schlussauktion im XETRA-Handel (bzw. in einem an die Stelle des XETRA-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Wertpapierbörse Frankfurt/Main oder – soweit kein XETRA-Handel zustande kommt – die Schlussauktion im Parkett-Handel des Amtlichen Markts der Wertpapierbörse Frankfurt/Main.

Ergeben sich nach Veröffentlichung der Entscheidung zur Abgabe des Kaufangebots erhebliche Kursabweichungen vom gebotenen Gegenwert, so kann das Angebot angepasst werden. In diesem Fall bestimmt sich der maßgebliche Betrag nach dem entsprechenden Kurs am letzten Handelstag vor der Veröffentlichung der Anpassung; die 10-Prozent-Grenze für das Über- oder Unterschreiten ist auf diesen Betrag anzuwenden. Das Volumen des Angebots kann begrenzt werden. Sofern die gesamte Annahme des Angebots dieses Volumen überschreitet, muss der Erwerb 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 der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

*b)* Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Gesellschaft, die auf Grund der vorstehenden Ermächtigung zu lit. a) erworben werden, unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in anderer Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre wieder zu veräußern, und zwar

- zur Erbringung der Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen oder
- zur Bedienung von Ansprüchen aus dem Aktienoptionsplan 2006 oder
- wenn der bar zu zahlende Veräußerungspreis den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktien der Gesellschaft an den drei Börsentagen vor der Veräußerung der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Der Schlusskurs wird bestimmt durch die Schlussauktion im XETRA-Handel (bzw. in einem an die Stelle des XETRA-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Wertpapierbörse in Frankfurt/Main oder – soweit kein XETRA-Handel zustande kommt – die Schlussauktion im Parkett-Handel der Wertpapierbörse Frankfurt/Main. Die Anzahl der in dieser Weise veräußerten Aktien darf zusammen mit der Anzahl der neuen Aktien, die auf Grund gleichzeitig bestehender Ermächtigung aus genehmigtem Kapital unter Bezugsrechtsauschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Bezugsrechten entstehen können, die auf Grund gleichzeitig bestehender Ermächtigung unter Bezugsrechtsauschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG eingeräumt werden, 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten.

c) Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft, die auf Grund der vorstehenden Ermächtigung zu lit. a) erworben werden, einzuziehen, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung kann auf einen Teil der erworbenen Aktien beschränkt

werden; von der Ermächtigung zur Einziehung kann mehrfach Gebrauch gemacht werden. Die Einziehung erfolgt dergestalt, dass sich das Grundkapital nicht verändert, sondern durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht wird (§ 237 Abs. 3 Nr. 3 AktG). Der Vorstand wird ermächtigt, die Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung entsprechend dem Umfang der Einziehung zu ändern.

d) Sämtliche der vorstehenden Ermächtigungen können ganz oder in mehreren Teilen ausgenutzt werden.

Der Vorstand hat von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bisher keinen Gebrauch gemacht.

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

Die XING AG gewährt dem Vorstandsmitglied Burkhard Blum für den Fall einer Änderung der Eigentumsverhältnisse der Gesellschaft, die eine Verpflichtung zur Abgabe eines Übernahmeangebots nach sich zieht (Change-of-Control), auf Verlangen eine Barabfindung für die bei Vertragsbeendigung noch nicht ausübbar gewordenen Aktienoptionen.

#### **Weitere Angaben**

Die übrigen, nach den §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB geforderten Angaben betreffen Verhältnisse, die bei der XING AG 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.

## Gesamt- und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

### Gesamtwirtschaft

Die konjunkturelle Dynamik ging im Jahr 2007 in der Euro-Zone leicht zurück. Während das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im ersten Quartal 2007 um 0,8 Prozent gegenüber dem Vorquartal anstieg, verlangsamte sich das Wachstum des BIP im zweiten Quartal 2007 deutlich auf 0,3 Prozent, wofür teilweise saisonale Verzerrungen bei den Investitionen verantwortlich waren, die im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal zurückgingen. Der konjunkturelle Schwung zog in der zweiten Jahreshälfte wieder an, erreichte allerdings nicht mehr das Tempo vom Jahresanfang. Entsprechend lag das Wirtschaftswachstum in der Euro-Zone im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 2,5 Prozent wie erwartet. Im Heimatmarkt Deutschland wird für 2007 mit einem Wirtschaftswachstum von 2,5 Prozent nach 2,9 Prozent im Vorjahr gerechnet (Wirtschaftsprognose 2008, FAZ Institut, DZ Bank). In dem für die XING AG wichtigen Markt Spanien wird ein überdurchschnittlich starkes Wachstum gegenüber der Euro-Zone von 3,8 Prozent erwartet. Insbesondere in Spanien und im gesamten spanischsprachigen Raum sieht die XING AG starkes Wachstumspotenzial.

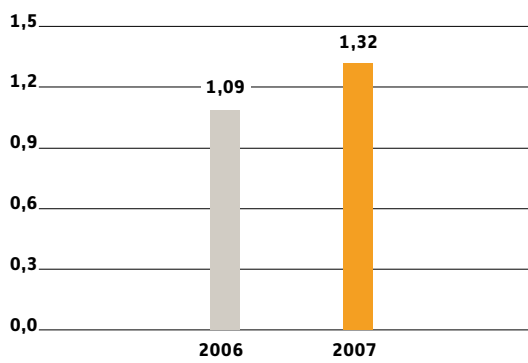
Die XING AG sieht sich trotz konjunktureller Volatilitäten und der Hypothekenkrise in den Vereinigten Staaten keinen besonderen konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt.

### Marktentwicklung

Die XING AG ist im so genannten Business Networking-Markt, einem Teilsegment des Online Social Networking-Markts, tätig. Der Gesamtmarkt hat sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr stark entwickelt und mehrere Mio. Mitglieder angezogen. Social Networks wachsen in erster Linie durch persönliche Empfehlung oder E-Mail-Einladungen, die zur Teilnahme am Netzwerk einladen. Nach Einschätzung der Gesellschaft ist das Mitgliederwachstum neben der demografischen Entwicklung und einem Anstieg der relevanten Zielgruppe (Geschäftsleute bzw. Geschäftstätige weltweit) auch durch den weltweiten Anstieg der Internetpenetration sowie die Bereitschaft, für relevante und nützliche Online-Inhalte Geld zu bezahlen, gestiegen. Weltweit ist die Zahl der Internetnutzer seit Ende 2006 von 1,09 Mrd. auf 1,32 Mrd. Nutzer ([www.internetworldstats.com](http://www.internetworldstats.com)) Ende 2007 angestiegen. Als internationales Business Network mit einer mehrsprachigen Plattform partizipiert die XING AG somit an der zunehmenden Verbreitung des Internets.

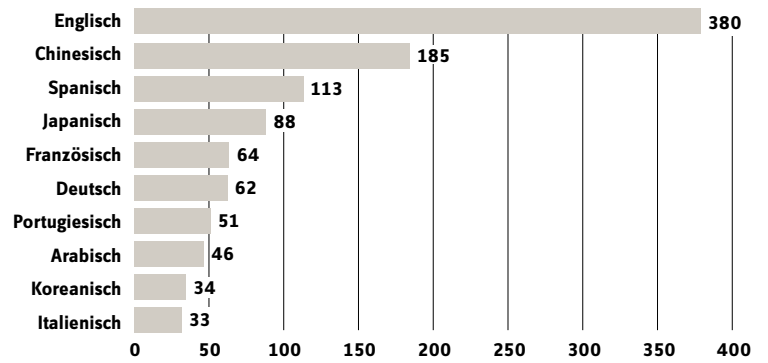
58

Anstieg der Internetnutzer weltweit  
im vergangenen Geschäftsjahr in Mrd.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Quelle: [www.internetworldstats.com](http://www.internetworldstats.com)

Die größten Internet-Sprachräume  
Nutzer in Mio.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Quelle: [www.internetworldstats.com](http://www.internetworldstats.com)

Insbesondere der spanischsprachige Raum ist mit rund 113 Mio. Internetnutzern ein wichtiger Markt für die XING AG. Mit der Akquisition der spanischen Wettbewerber eConozco und Neurona in der ersten Jahreshälfte hat sich die XING AG wichtige Marktanteile im drittgrößten Internet-Sprachraum gesichert.

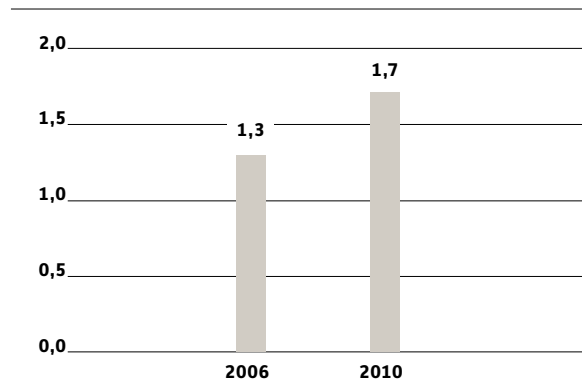
Die Zahl der Internetnutzer wird weltweit nach einer Analyse auf [www.internetworldstats.com](http://www.internetworldstats.com) auf rund 1,7 Mrd. Nutzer in 2010 ansteigen und der Gesellschaft weiteres Mitgliederwachstum ermöglichen.

### Wettbewerb

Die XING-Plattform zeichnet sich durch ein starkes Engagement ihrer Mitglieder aus. Nach eigener Analyse haben mehr als 90 Prozent aller Premium-Mitglieder die Plattform in den letzten 30 Tagen besucht. Hierin sieht die Gesellschaft gegenüber direkten Wettbewerbern wie z.B. LinkedIn einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Eine große Anzahl aktiver und loyaler Nutzer ist die Voraussetzung für den Aufbau einer attraktiven Business Networking-Website. Je mehr aktive Mitglieder eine Networking-Website hat, desto nützlicher ist sie, da es für Mitglieder einfacher wird, sich zu finden und miteinander in Verbin-

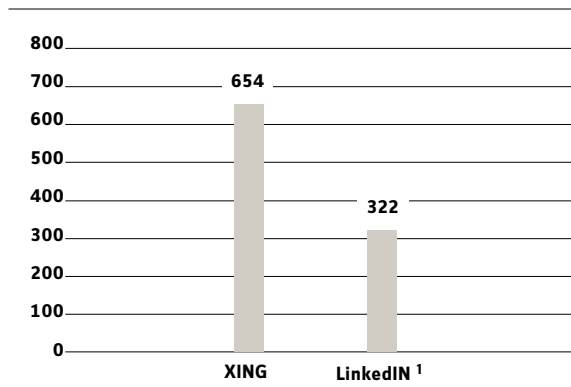
dung zu treten. Außerdem führen aktive Mitglieder auch zu höherer Kundenzufriedenheit, da sie eher auf persönliche Nachrichten und Kontaktanfragen reagieren und ihre Profile häufiger aktualisieren. Wichtige Messgrößen für die Aktivität einer Plattform sind beispielsweise die Anzahl der aufgerufenen Seiten („Page Impressions“) und die durchschnittliche Verweildauer („Average Minutes per Visitor“). Gerade in der Zielgruppe „Geschäftsleute“, die nach Einschätzung der Gesellschaft deutlich weniger Zeit für soziales Netzwerken haben als beispielsweise Studenten oder Schüler, besteht die Herausforderung, eine attraktive und effiziente Plattform zu schaffen, um schnell an relevante Informationen oder Kontaktdaten zu gelangen. Mit dem Wachstum der zahlenden Mitglieder sowie der Basis-Mitglieder im abgelaufenen Geschäftsjahr sind die Seitenaufrufe deutlich angestiegen. Nach rund 1,67 Mrd. Seitenaufrufen in 2006 hat die Gesellschaft nach eigenen Berechnungen im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 2,37 Mrd. Seitenaufrufe erzielt und belegt damit die gestiegene Bedeutung der Plattform in Deutschland sowie auch auf internationaler Ebene.

Erwartete Entwicklung Internetnutzer weltweit in Mrd.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Quelle: [www.internetworldstats.com](http://www.internetworldstats.com)

Page Impressions im vierten Quartal 2007 in Mio.



<sup>1</sup> Quelle: comScore Key Measures Report - MyMetric vom Dezember 2007

Die wichtige Aktivitätskennzahl der Verweildauer (weltweit) liegt 2007 bei 27,3 Minuten gegenüber 9,43 Minuten des direkten Wettbewerbers LinkedIn (Quelle: comScore Key Measures Report - MyMetric von Dezember 2007).

Diese Kennzahlen belegen nach Einschätzung der Gesellschaft die ausgeprägte Aktivität der Mitgliederbasis und steigern zugleich den Wert der Plattform für alle Mitglieder. Im Heimatmarkt Deutschland liegt die durchschnittliche Verweildauer auf der XING-Plattform sogar bei 44,08 Minuten. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform und insbesondere die Etablierung neuer Geschäftsmodelle wie beispielsweise der Marketplace, aber auch Werbung stärken die Wettbewerbsposition der XING AG und stellen das bisherige Geschäft auf mehrere Säulen.

### Highlights und Geschäftsverlauf im Konzern

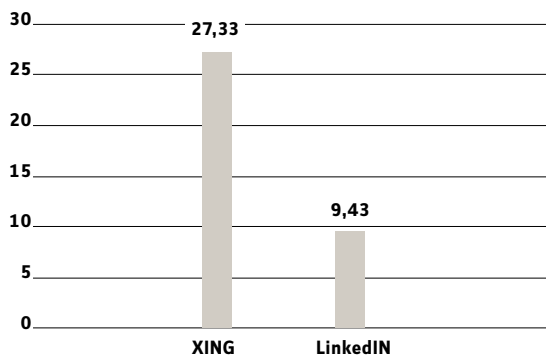
Im ersten vollen Geschäftsjahr nach dem Börsengang im Dezember 2006 hat die XING AG wichtige Grundsteine für zukünftiges Wachstum gelegt und zugleich ihre abgegebene Jahresprognose für 2007 erfüllt. Bereits zum Ende des ersten Quartals 2007 hat die XING AG begonnen, einen Teil des Erlöses aus dem Börsengang in Wachstum zu investieren und akquirierte im März 2007 die spanische Business Networking-Plattform

eConozco. XING hat damit als erstes Social Network ein weiteres Netzwerk übernommen und etwa ein halbes Jahr später integriert. Nur rund vier Monate später hat die XING AG den Erwerb des spanischen Marktführers im Business-Networking, die Plattform „Neurona“ übernommen und damit die Marktführerschaft im spanischsprachigen Raum erlangt. Mit der Integration von Neurona (voraussichtlich Ende März 2008) erreicht die Gesellschaft die kritische Masse und somit eine solide Startposition, um das Wachstum der Mitgliederbasis von insgesamt rund 1,66 Mio. Nutzern in Spanien und Südamerika Ende 2007 weiter zu forcieren.

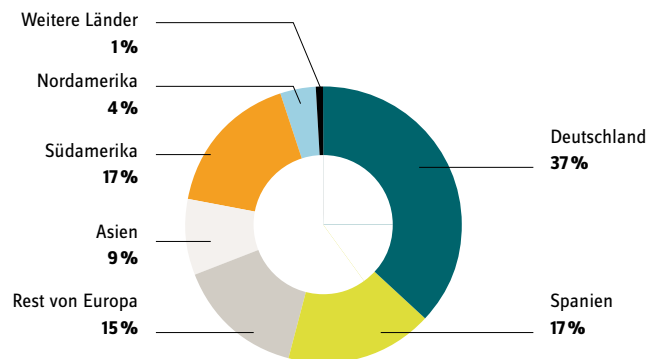
Auch im Heimatmarkt Deutschland konnte die XING AG ihre Mitgliederbasis im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich ausbauen. So stieg die Anzahl der Mitglieder von 1,09 auf 1,73 Mio. zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres an.

Den ersten Schritt in den durch einen Wettbewerber dominierten nordamerikanischen Markt machte die XING AG im vergangenen Geschäftsjahr durch die Partnerschaft mit ZoomInfo. Die Kooperation ermöglicht XING-Mitgliedern künftig den direkten Zugriff auf mehr als 40 Mio. Profile von Geschäftsleuten und 3,7 Mio. Firmenprofile.

Durchschnittliche Verweildauer weltweit in Minuten<sup>1</sup>



Verteilung der Mitglieder nach Regionen



<sup>1</sup> Quelle: comScore Key Measures Report - MyMetric vom Dezember 2007 (Mittelwert 2007)

Darüber hinaus können Premium-Mitglieder mit gut 18 Mio. Geschäftsleuten über deren E-Mail-Adressen direkt in Kontakt treten. Die monatlich rund 4,5 Mio. Besucher von ZoomInfo haben gleichzeitig die Möglichkeit, schnell und unkompliziert Mitglied auf XING zu werden.

Ein weiteres Highlight des Geschäftsjahres 2007 war der Start des neuen Geschäftsmodells im Segment „eCommerce“. Mit der Einführung eines performancebasierten Abrechnungsmodells für Stellenangebote im XING-Marketplace hat sich die Gesellschaft mit der Umstellung auf bezahlte Stellenangebote eine weitere Ertrags-säule aufgebaut.

Mit der Einführung von Werbung für Basis-Mitglieder Ende des vierten Quartals 2007 hat die XING AG das dritte Standbein und zugleich Geschäftsmodell „Advertising“ gestartet und mit einem Partner begonnen, geringe Teile der Plattform mit Werbung zu füllen und zusätzliche Umsatzerlöse in diesem Segment zu erzielen.

### Entwicklung der Mitgliederzahlen

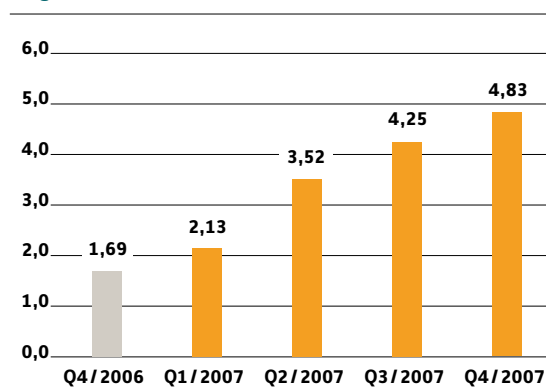
Neben den getätigten Akquisitionen und Partnerschaften ist die XING AG im Geschäftsjahr 2007 auch organisch sehr stark gewachsen. Das dritte

Quartal 2007 war das bisher erfolgreichste Quartal der Unternehmensgeschichte mit mehr als 700.000 neuen Mitgliedern und davon rund 40.000 neuen zahlenden Mitgliedern. Unter Bereinigung der getätigten Akquisitionen in Spanien ist die XING AG organisch mit rund 2,14 Mio. neuen Mitgliedern in 2007 gewachsen. Mit den Akquisitionen hat die XING AG ihre Nutzerbasis sogar nahezu verdreifacht. Auch bei den Premium-Mitgliedern setzte sich der Wachstumskurs im abgelaufenen Geschäftsjahr fort. Mit rund 141.000 neuen zahlenden Mitgliedern in 2007 hat XING das stärkste Wachstum von Premium-Mitgliedern der Unternehmensgeschichte erreicht. Zum Jahresende hat die Gesellschaft rund 362.000 zahlende Mitglieder.

### Aktivität der Mitglieder ist Erfolgsfaktor

Nach Einschätzung der Gesellschaft ist der wesentliche Erfolgsfaktor für soziale Netzwerke im Internet die individuelle Aktivität ihrer Nutzer. Aktive Mitglieder werden oder bleiben mit höherer Wahrscheinlichkeit Premium-Mitglieder. Deshalb steigert die XING AG durch die permanente Einführung neuer Funktionen und Angebote die Aktivität sämtlicher Mitglieder. Neue Funktionen wie „Neues aus meinem Netzwerk“, „Stellenangebote, die zu meinem Profil passen“, aber auch die Überarbeitung und Weiterentwicklung von Bereichen wie dem Adressbuch, Gruppen, Events oder der Mail-Funktionalitäten erhöhen den Nutzwert für die Mitglieder und fördern somit den proaktiven Umgang mit der Plattform. XING-Mitglieder lernen somit, ihr Netzwerk besser und effizienter zu nutzen und die Plattform in ihre tägliche Arbeit zu integrieren.

Mitgliederanzahl XING AG in Mio.



## Ertragslage im XING-Konzern

### Überblick

Im Kalenderjahr 2007 erzielte die XING AG Umsatzerlöse aus Dienstleistungen und sonstigen betrieblichen Erträgen von 19,6 Mio. € nach 9,7 Mio. € im Kalenderjahr 2006 und 6,1 Mio. € im Rumpfgeschäftsjahr 2006. Dies entspricht einer Steigerung von 102 Prozent im Kalenderjahrvergleich zwischen 2007 und 2006. Im Jahresendquartal konnten Umsatzerlöse in Höhe von 6,5 Mio. € verbucht werden.

Im Kalenderjahr 2007 konnte XING die Ertragslage deutlich verbessern und den hochprofitablen Wachstumskurs fortsetzen. So lag das operative Betriebsergebnis EBITDA in der Berichtsperiode bei rund 6,9 Mio. €. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 36 Prozent (-12 Prozent im Rumpfgeschäftsjahr 2006, vor Sondereinflüssen).

Die Überleitung von dem in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen EBITDA bzw. Konzernergebnis von fortgeführten Geschäftsbereichen (Geschäftsjahr 2007) und Sondereinflüssen (Rumpfgeschäftsjahr 2006) stellt sich wie folgt dar:

EBITDA vor Sondereinflüssen	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
EBITDA gesamt	6.249	- 1.219
EBITDA der aufgegebenen Geschäftsbereiche	- 645	- 534
<b>EBITDA vor Sondereinflüssen bzw. von fortgeführten Geschäftsbereichen</b>	<b>6.894</b>	<b>- 685</b>

Konzernergebnis vor Sondereinflüssen	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Konzernergebnis gesamt	4.489	- 1.566
darin enthaltener Verlust der aufgegebenen Geschäftsbereiche	1.123	597
<b>Konzernergebnis vor Sondereinflüssen bzw. von fortgeführten Geschäftsbereichen</b>	<b>5.612</b>	<b>- 969</b>

Nachfolgend wird die Ertragslage des Konzerns, wie sie sich aus dem vorliegenden IFRS-Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 ergibt, näher erläutert und analysiert. Im weiteren Verlauf dieses Lageberichts wird darüber hinaus auch auf die Vermögens- und Finanzlage eingegangen.

### Umsatzerlöse aus Dienstleistungen

Im Kalenderjahr 2007 erzielte XING Umsatzerlöse aus Dienstleistungen in Höhe von 19.047 Tsd. € (Kalenderjahr 2006: 9.487 Tsd. € und Rumpfgeschäftsjahr 2006: 5.903 Tsd. €). Die nachfolgende Übersicht zeigt die Zusammensetzung der Umsatzerlöse aus Dienstleistungen von XING:

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Premium-Mitglieder	17.838	5.903
Advertising	750	0
eCommerce	374	0
Sonstige Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	85	0
<b>Gesamt</b>	<b>19.047</b>	<b>5.903</b>



XING erzielt 94 Prozent ihrer Umsätze derzeit im Wesentlichen durch das Produkt „Premium-Mitgliedschaft“. Unterteilt nach geographischen Regionen stellen sich die Umsatzerlöse aus Premium-Mitgliedschaften im Geschäftsjahr 2007 wie folgt dar:

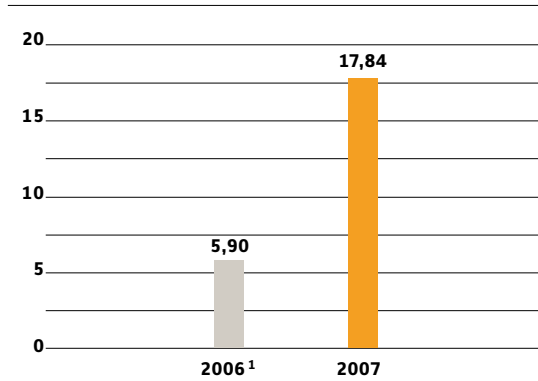
Umsatzerlöse nach geographischen Regionen	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Deutschland	14.593	4.713
Sonstiges Europa	2.758	879
Asien	165	58
Amerika	309	223
Sonstige	13	30
<b>Gesamt</b>	<b>17.838</b>	<b>5.903</b>

Damit resultiert analog zum Vorjahr der größte Teil der Umsatzerlöse aus Dienstleistungen mit 82 Prozent (Vorjahr: 80 Prozent) aus Premium-Mitgliedschaften in Deutschland.

### Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge des Berichtszeitraums von 562 Tsd. € (Vorjahr: 205 Tsd. €) enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von 347 Tsd. € (Vorjahr: 140 Tsd. €).

### Serviceumsätze in Mio. €



<sup>1</sup> Rumpfgeschäftsjahr 2006 (Juli - Dezember)

### Personalaufwand und freie Mitarbeiter

Bedingt durch ihr in 2007 fortgeführtes, starkes Wachstum hat die Gesellschaft neue Mitarbeiter eingestellt. Während der Berichtsperiode waren neben den drei Vorstandsmitgliedern durchschnittlich 101 Mitarbeiter (Vorjahr: 61) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2007 waren insgesamt 109 Mitarbeiter (Vorjahr: 74 inkl. CEO) für XING tätig. Insbesondere im Bereich der konzeptionellen und technischen Entwicklung der Website als auch im Bereich Marktentwicklung wurde in 2007 rekrutiert. Durch die Übernahme der spanischen Netzwerke in 2007 wurden 9,5 Mitarbeiter und 5 freie Mitarbeiter übernommen (Stand 31. Dezember 2007).

Aus der gestiegenen Mitarbeiterzahl (+ 49 Prozent im Vergleich zum 31. Dezember 2006) resultiert der Anstieg der Personalaufwendungen von 2.429 Tsd. € im Rumpfgeschäftsjahr 2006 auf 4.884 Tsd. € im Geschäftsjahr 2007.

### Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen, die in 2007 getätigt wurden, dienten dem Partner-, Customer- und Neukundenmarketing und dem Ausbau der Marketing-Infrastruktur. Während die Aufwendungen im Rumpfgeschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 bei 620 Tsd. € lagen, stiegen sie aus oben genannten Gründen während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2007 auf 1.651 Tsd. €.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2007 betrugen 6.162 Tsd. €. Dieses entspricht einer Zunahme von 2.418 Tsd. € im Vergleich zum Vorjahr (3.744 Tsd. €). Diese Entwicklung ist insbesondere auf erhöhte Aufwendungen in IT- und sonstige Dienstleistungen von 1.557 Tsd. € (Vorjahr: 772 Tsd. €), Rechtsberatungs-, Prüfungs- und Buchführungskosten von 1.027 Tsd. € (Vorjahr: 776 Tsd. €) und Aufwendungen aus Server-Hosting, Verwaltung und Traffic von 1.060 Tsd. € (Vorjahr: 232 Tsd. €) zurückzuführen und entspricht 32 Prozent von den Umsatzerlösen aus Dienstleistungen (Vorjahr: 63 Prozent).

### Abschreibungen

Die Abschreibungen beinhalten die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Insgesamt waren Abschreibungen von 2.179 Tsd. € nach 385 Tsd. € im Vorjahr zu verzeichnen. Mit 1.374 Tsd. € (Vorjahr: 204 Tsd. €) nimmt die Abschreibung auf die weiter optimierte, selbst entwickelte Software die größte Position ein. Daneben führten Investitionen in erworbene Software zu einem weiteren Anstieg der Abschreibungen in Höhe von 138 Tsd. € (Vorjahr: 57 Tsd. €). Die verbliebenen Positionen betreffen Sachanlagen in Höhe von 508 Tsd. € (Vorjahr: 124 Tsd. €) und sonstige immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 159 Tsd. € (Vorjahr: 0 €).

### Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die erwirtschafteten Finanzerträge in Höhe von 1.393 Tsd. € in 2007 sind im Wesentlichen auf die Auswahl von kurzfristigen, risikofreien und renditestarken Anlagen zurückzuführen (Vorjahr: 116 Tsd. €).

Im Durchschnitt haben beide Hauptanlageprodukte DB Platinum IV Corporate Cash und DWS Institutional Money plus zwischen 3,60 Prozent (zzgl. hohem steuerfreien Anteil) und 4,12 Prozent während des Kalenderjahres 2007 erzielt.

Im Geschäftsjahr 2007 sind Finanzaufwendungen in Höhe von 49 Tsd. € (Vorjahr: 15 Tsd. €) in Form von Zinsen angefallen.

### Erträge aus Ertragsteuern

Die Steuern auf das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit enthalten den laufenden sowie den latenten Ertragsteueraufwand. Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt.

Zum 31. Dezember 2007 bestehen steuerliche Verlustvorträge in Deutschland und Spanien in Höhe von rund 6,8 Mio. € (Vorjahr: 7,1 Mio. €), die entsprechend den landesrechtlichen Vorschriften für die Verrechnung mit zukünftigen steuerlichen Gewinnen von XING verfügbar sind, deren Nutzung jedoch auf Grund bestehender steuerlicher Unsicherheiten aus heutiger Sicht in Höhe von 1,6 Mio. € nicht wahrscheinlich erscheint.

### Geschäftsverlauf im Segment „Subscriptions“

Seit der Gründung der XING AG besteht das Geschäftsmodell der Premium-Mitgliedschaften. Im Subscriptions-Segment bietet die XING AG zahlenden Mitgliedern über die so genannte Premium-Mitgliedschaft für 5,95 € im Monat zusätzliche Funktionalitäten zur aktiveren Nutzung der Plattform an. Um die Plattform in den Geschäftsalltag ihrer Mitglieder zu integrieren, hat die Gesellschaft kontinuierlich neue Features und Services entwickelt. Damit hat die XING AG auch im vergangenen Jahr den Mehrwert, den die Mitglieder durch die Plattform generieren, kontinuierlich gesteigert. Alle Innovationen sind klar an

deren Bedürfnissen ausgerichtet. Denn nur Kundenorientierung garantiert einem Unternehmen wie der XING AG den langfristigen Geschäftserfolg. Ein Beleg dafür ist die Entwicklung der Mitgliederzahlen: Ende 2007 verzeichnete XING rund 362.000 Premium-Mitglieder. Das entspricht einer Steigerung um 64 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Den Umsatz im Segment Subscriptions hat die Gesellschaft auf 17,84 Mio. € in 2007 ausgebaut nach rund 9,49 Mio. € in 2006 (2006 Angaben sind ungeprüft).

### Geschäftsverlauf im Segment „eCommerce“

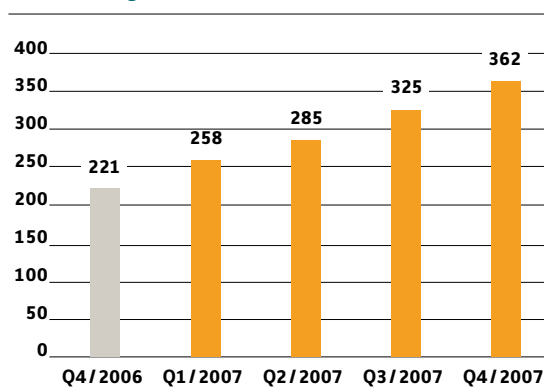
Im Geschäftsjahr 2007 ist es der XING AG gelungen, das ursprüngliche beitragsfinanzierte Geschäftsmodell um zwei neue Standbeine zu ergänzen. Im Mai 2007 hat der Start des „Marketplace“, auf dem Mitglieder Angebote für andere Mitglieder einstellen können, den Grundstein für die zweite Ertragssäule e-Commerce gelegt. Eine BETA-Phase mit der Kategorie Stellenanzeigen zeigte eine hohe Akzeptanz und Nachfrage. Mitte Oktober endete die Testphase mit der Implementierung eines innovativen, performanceorientierten „Pay-per-Click“-Abrechnungssystems, bei dem Anbietern nur Kosten entstehen, wenn ihre Inserate aufgerufen werden. Insgesamt

1,05 Mio. Mal wurden die Stellenangebote im vierten Quartal 2007 im Marketplace angeklickt. Da ein geringer Teil dieser Klicks auf Grund von gewährten „Frei-Klicks“ nicht in Rechnung gestellt wird, hat die Gesellschaft somit Umsätze aus der Abrechnung von Stellenangeboten in Höhe von rund 374 Tsd. € erzielt.

### Geschäftsverlauf im Segment „Advertising“

Mitte Dezember 2007 hat sich die XING AG mit der Einführung von Werbung für Basis-Mitglieder in einem Wachstumsmarkt positioniert und eine dritte Ertragssäule für das Unternehmen geschaffen. Die Experten von eMarketer erwarten für das Segment Online Social Networking im laufenden Jahr Werbeausgaben in Höhe von rund 1,5 Mrd. €. Bis 2011 soll sich dieser Wert mehr als verdreifachen. Um für die Mitglieder und die werbenden Unternehmen ein gleichermaßen optimales Umfeld zu schaffen, kann XING Werbebotschaften so platzieren, dass sie gezielt bei Mitgliedern erscheinen, für die ihre Inhalte relevant sind. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die XING AG einen Umsatz von rund 750 Tsd. € erzielt.

Premium-Mitglieder in Tsd.



## Innovationen / Forschung und Entwicklung

Produktentwicklung und Engineering stehen bei XING für Innovation und kontinuierliche Weiterentwicklung eines erfolgreichen Produkts in einem stark expandierenden Markt. Ziel in 2007 war es dabei, über das virale Wachstum hinaus die Plattform mit neuen Produkten und Services zu einem unverzichtbaren Bestandteil des täglichen Internetkonsums für die XING-Nutzer zu machen. Dies erreichte die XING AG im abgelaufenen Geschäftsjahr durch kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform hinsichtlich Funktionalität und Service.

Die kontinuierliche technische Entwicklung ist die Grundvoraussetzung für Stabilität und Geschwindigkeit der Plattform. Mitgliederwachstum und -aktivität bedürfen dabei einer skalierbaren Plattform sowie der Skalierbarkeit der Entwicklungsressourcen. Beiden Feldern wurde Rechnung getragen, indem sowohl die technische Infrastruktur als auch die Ressourcen und Prozesse im Produkt- und Engineering-Bereich weiter aufgebaut und organisatorisch an marktübliche Prozesse angeglichen wurden.

Die XING AG legt besonderen Schwerpunkt auf die elementaren Bedürfnisse von Internetnutzern:

- Datensicherheit
- Geschwindigkeit der Anwendung
- Innovationen
- „Time to Market“

Die XING-Plattform stellt deshalb bereits heute, auch unter hoher Last (Seitenaufrufe), geringe Antwortzeiten sicher und hält dabei genug Reserven für ein zukünftig erhöhtes Lastaufkommen durch steigende Mitgliederzahlen und -aktivität bereit. Hierbei sind sowohl das intrinsische Wachstum als auch ein eventuelles Wachstum durch Akquisitionen anderer Plattformen bereits berücksichtigt.

Die Neu- und Weiterentwicklung von Funktionalitäten hat das Ziel, sowohl den Nutzen der Plattform für die Mitglieder weiter zu erhöhen als auch die wachstumsorientierte Geschäftsstrategie auf der Plattform funktional umzusetzen. Hierbei stehen sowohl die Erhöhung der Verweildauer der Mitglieder, die Steigerung der Aktivität als auch die Steigerung der Effizienz der Kernprozesse, wie Registrierung, Einladung (Mitgliederwerbung) und Bezahlung, im Mittelpunkt. Darüber hinaus wurden weitere Ertragssäulen unter anderem im Bereich eCommerce mit der Implementierung einer innovativen Abrechnungsmethode für Stellenangebote implementiert.

Tätigkeitsschwerpunkte in 2007 waren somit:

- Neuentwicklung des Marketplace inkl. eines innovativen Geschäftsmodells als neuer Ertragssäule
- Relaunch der PremiumWorld (Rabattprogramm für Mitglieder)
- Technische Integration von Bannerwerbung als weitere Ertragssäule
- Entwicklung eines Netzwerk-Newsfeeds für die Startseite, der die Benutzeraktivität stark gesteigert hat
- Die Entwicklung eines neuen Nutzerprofils als strategischer Grundlage für weitere Funktionalitäten und Mashups
- Einbindung einer neuen Volltext-Suchtechnologie für die Suche nach Mitgliedern und Gruppenartikeln
- Integration von eConozco in die XING-Plattform inkl. Mitgliedern und Netzwerk
- Relaunch des XING-Mobile-Portals (inkl. mobiler Version speziell fürs iPhone) mit dem Effekt einer massiven Trafficsteigerung
- Die Integration der Suchergebnisse des amerikanischen Partners ZoomInfo
- Entwicklungsstart für die komplette Restrukturierung der Abrechnungsprozesse
- Neuentwicklung und Optimierung des Einladungs- und Registrierungsprozesses

- Entwicklung einer speziellen „Enterprise“-Gruppe auf Basis des Gruppenmoduls
- Einbettung eines Outlook-Plugins in den Einladungsprozess
- Weiterentwicklung des Nutzerprofils zu „Profil 2.0“
- Überarbeitung und Verbesserung des Gruppenangebots (Premium-Standard für alle Gruppen)

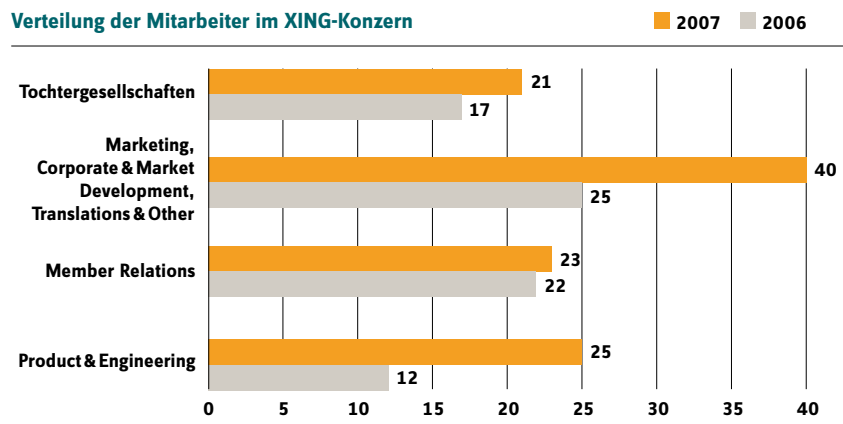
Die Erweiterung der XING-Entwicklungsarchitektur um das Web-Entwicklungsframework Ruby-on-Rails stellte sich in 2007 als wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Skalierung des Entwicklungsprozesses heraus. Damit kommt XING dem langfristigen Ziel einer serviceorientierten Architektur um einen weiteren Schritt näher. Die Funktionalitäten wie beispielsweise Marketplace, PremiumWorld etc. laufen derzeit schon produktiv auf Ruby-on-Rails.

Das Jahr 2008 wird die XING AG mit neuen Herausforderungen konfrontieren, denen die Gesellschaft auf Grund der beschriebenen Entscheidungen und Anpassungen mit einer skalierbaren Architektur, soliden Prozessen und innovativer Technologie erfolgreich begegnen wird.

## Mitarbeiter und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Die XING AG hat sich im vergangenen Geschäftsjahr durch fokussierte Mitarbeiter-Rekrutierung und zusätzliche Professionalisierung in allen Funktionsbereichen weiter verstärkt. Denn ohne zuverlässige und motivierte Mitarbeiter sind die Umsetzung der Wachstumsstrategie und die Realisierung von neuen Features und Services nicht darstellbar. Die Innovationsgeschwindigkeit von XING mit mehr als 50 Neuentwicklungen und etwa 4.800 Änderungen auf der Plattform in 2007 ist nur durch die personell enge Verzahnung und Zusammenarbeit der Teams aus allen Bereichen möglich. Allein am Hauptstandort in Hamburg sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 17 (weltweit: 19) unterschiedlichen Nationen vertreten, um auf die jeweiligen Bedürfnisse unserer internationalen Mitgliederbasis zu jeder Zeit kompetent eingehen zu können und einen mehrsprachigen Kundenservice zu bieten. Darüber hinaus zieht die XING AG durch ihre internationale Ausrichtung Bewerber aus der ganzen Welt an.

Verteilung der Mitarbeiter im XING-Konzern



Zum Jahresende beschäftigte die XING AG insgesamt 109 Mitarbeiter weltweit, davon 90 am Hauptstandort in Hamburg. Der größte zusätzliche Personalbedarf im abgelaufenen Geschäftsjahr entstand in den Bereichen Product & Engineering sowie Administration. Hier hat XING im Geschäftsjahr 2007 von den insgesamt 35 Neueinstellungen allein 28 qualifizierte Mitarbeiter eingestellt. An den internationalen Standorten wie Barcelona und Beijing beschäftigte die XING-Gruppe insgesamt 21 Mitarbeiter.

### **Mitarbeitermotivation und -qualifikation**

Die Mitarbeiterqualifikation und -zufriedenheit stellen zentrale Elemente des Humankapitals der XING AG dar. Als weltweit agierendes Unternehmen in der schnelllebigen und zugleich dynamischen Internetbranche ist die XING AG auf hoch qualifizierte, motivierte und engagierte Mitarbeiter angewiesen. Flache Hierarchien, eine effiziente Ressourcenplanung und kleine Teams mit großen individuellen Verantwortungsbereichen für die Mitarbeiter charakterisieren die Unternehmenskultur der XING AG.

Mit einem Durchschnittsalter von 30,4 Jahren hat die XING AG zwar ein junges, aber dennoch ein in der Internetbranche sehr erfahrenes Team. Groß ist deshalb die Verantwortung des Unternehmens, seine Mitarbeiter weiter zu fördern, ihnen berufliche Perspektiven und regelmäßige Feedback-Gespräche sowie Weiterentwicklungsmöglichkeiten wie Seminare oder Sprach-Trainings anzubieten und weiterhin ein angenehmes Arbeitsumfeld zu schaffen. Nur so kann XING sich bei zukünftigen Mitarbeitern und Führungskräften als „Wunscharbeitgeber“ positionieren.

### **Mitarbeiterbefragungen bestätigen sehr gutes Arbeitsklima**

Alle sechs Monate führt die XING AG eine umfangreiche anonyme Mitarbeiterbefragung an allen Standorten auf freiwilliger Basis durch, um konstruktive, positive wie auch kritische Anregungen und Rückmeldungen der Belegschaft auszuwerten und auf Basis der Ergebnisse entsprechende Maßnahmen für die einzelnen Teams, das Management sowie das Unternehmen abzuleiten und umzusetzen. Eine kommunikative Unternehmenskultur und der offene Dialog zwischen Mitarbeitern und Unternehmensführung spiegeln sich auch in den Ergebnissen der Befragung wider. Zum einen war mit 85 Prozent die Teilnehmerquote sehr erfreulich und zum anderen sind knapp 80 Prozent aller teilnehmenden Mitarbeiter davon überzeugt, dass das Unternehmen auf Basis der Mitarbeiterbefragung Maßnahmen zur weiteren Verbesserung ableiten und auch umsetzen wird. Dass die XING AG auf dem richtigen Weg ist, sich zu einem „Wunscharbeitgeber“ zu entwickeln, wird durch ein weiteres Ergebnis der Befragung untermauert. Mehr als 92 Prozent aller Mitarbeiter würden die XING AG als Arbeitgeber weiterempfehlen.

## Vermögenslage

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2007 besteht das bilanzielle Vermögen des Konzerns mit 37.844 Tsd. € bei einer Bilanzsumme von 59.600 Tsd. € zu 63,5 Prozent (Vorjahr: 87,4 Prozent) aus liquiden Mitteln. Die Entwicklung der liquiden Mittel von 45.225 Tsd. € zum 31. Dezember 2006 auf 37.844 Tsd. € zum 31. Dezember 2007 ist im Wesentlichen auf den Erwerb der Unternehmen eConozco und Neurona zurückzuführen.

Neben den liquiden Mitteln und basierend auf den endgültigen Kaufpreisallokationen ergibt sich am 31. Dezember 2007 ein Firmenwert von 9.280 Tsd. € (Vorjahr: 254 Tsd. €). Die Firmenwerte setzen sich im Wesentlichen aus den erworbenen Unternehmen eConozco und Neurona zusammen.

Die selbst entwickelte Software ist mit einem Buchwert von 2.934 Tsd. € (Vorjahr: 1.869 Tsd. €) der wesentliche Posten innerhalb des Vermögens. XING hat auch im Geschäftsjahr 2007 weiter an der Entwicklung der Plattform gearbeitet, neue Funktionen geschaffen, vorhandene optimiert und neue Geschäftsmodelle bzw. Produktkategorien eingeführt.

Die Forderungen aus Dienstleistungen von 2.121 Tsd. € (Vorjahr: 1.533 Tsd. €) betreffen hauptsächlich Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern. Der Anstieg der Forderungen verläuft proportional zum Wachstum der Umsatzerlöse. Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen betragen im Geschäftsjahr 2007 24 Tsd. € (Vorjahr: 20 Tsd. €). Im selbigen betragen die Forderungsausfälle 144 Tsd. € (Vorjahr: 0 €).

## Finanzlage

### Eigenkapital und Schulden

Seit der Gründung finanziert sich XING nahezu ausschließlich aus Eigenmitteln (in Form von Barkapitalerhöhungen) und aus den vorausbezahlten Mitgliedsbeiträgen der Premium-Mitglieder, die als Erlösabgrenzungen gezeitigt werden.

Gegenüber dem Vorjahr hat die XING AG im Geschäftsjahr 2007 keine neue IT-Hardware und IT-Software geleast. Bankverbindlichkeiten oder sonstige Darlehensverbindlichkeiten bestehen wie im Vorjahr nicht.

Die Eigenkapitalquote hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr kaum verändert und liegt bei 77 Prozent nach 79 Prozent in 2006. Damit ist die XING AG auch weiterhin gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

### Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2007 8.863 Tsd. € nach 3.386 Tsd. € im Rumpfgeschäftsjahr 2006. Neben dem Konzerngewinn, dem stichtagsbedingten Anstieg der Rückstellungen und Forderungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sorgten insbesondere die vorausbezahlten Mitgliedsbeiträge (Anstieg der Erlösabgrenzungen um 2.259 Tsd. €) für diesen operativen Mittelzufluss. Die weiterhin positive Veränderung des Nettoumlaufvermögens betrug zum 31. Dezember 2007 641 Tsd. € nach 4.444 Tsd. € zum 31. Dezember 2006.

### **Cashflow aus Investitionstätigkeit**

Die wesentlichen Investitionen flossen im Geschäftsjahr 2007 in Akquisition von Wettbewerbern in Spanien (abzüglich erworbener Finanzmittel).

Nach weiteren Investitionen in selbst entwickelte Software investierte die Gesellschaft darüber hinaus im Geschäftsjahr 2007 in den Erwerb der spanischen Unternehmen eConozco und Neurona im ersten und zweiten Quartal 2007.

Auszahlungen für den Erwerb von Software und vor allem in die Weiterentwicklung der Plattform wurden auch im Geschäftsjahr 2007 mit 3.125 Tsd. € (Vorjahr: 1.398 Tsd. €) getätigt. Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen, die im Wesentlichen IT-Hardware (z.B. Server) betreffen, wurden im Umfang von 1.857 Tsd. € nach 710 Tsd. € im Vorjahr vorgenommen.

Die Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte betraf die Beteiligung an der Plazes AG mit 100 Tsd. € (Vorperiode: 100 Tsd. €).

### **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit**

Während des Geschäftsjahres 2007 sind keine wesentlichen Ein-/Auszahlungen aus Finanzierungstätigkeit entstanden. Im Vorjahr resultierte der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit nahezu überwiegend aus Barkapitalerhöhungen. Nach Abzug der entstandenen Kosten flossen der Gesellschaft hier liquide Mittel in Höhe von 36.833 Tsd. € zu.

### **Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage**

Die positive Entwicklung der Ertragslage und das Erreichen der abgegebenen Prognose für das Geschäftsjahr zeigen, dass Skaleneffekte nunmehr zum Tragen kommen. XING ist bei einer Eigenkapitalquote von etwa 77 Prozent zum 31. Dezember 2007 überwiegend durch Eigenkapital finanziert, so dass auch mögliche negative Entwicklungen robust überstanden werden können.

Der Börsengang der Gesellschaft im Dezember 2006 hat zudem zu einem erheblichen Zufluss liquider Mittel geführt, die zusammen mit dem positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit die XING AG in die Lage versetzen, das weitere Wachstum aus den vorhandenen Mitteln zu finanzieren.

Die Cashflow-Marge liegt mit über 47 Prozent (Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit / Umsatz aus Dienstleistungen) auf einem hohen Niveau. Das zeigt die Werthaltigkeit des Geschäfts und ermöglicht weitere Investitionen in Wachstum.



# Risikobericht

## Überblick

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken ist eine der zentralen Aufgaben eines börsennotierten Unternehmens. Hierzu hat das Unternehmen das nach § 91 Abs. 2 AktG erforderliche Risikofrüherkennungssystem implementiert und entwickelt es vor dem Hintergrund aktueller Markt- und Unternehmensentwicklungen fortlaufend weiter. Die Funktionsfähigkeit des Systems wurde wie auch im Vorjahr durch die Konzernabschlussprüfer bestätigt.

## Grundsätze des Risikomanagements

Jeder einzelne Mitarbeiter ist aufgefordert, aktiv potenzielle Schäden vom Unternehmen abzuwenden. Seine Aufgabe ist es, alle Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die entsprechenden Ansprechpartner zu informieren. Voraussetzung hierfür sind die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Deshalb werden die Mitarbeiter in regelmäßigen Einführungsveranstaltungen und durch Informationsmaterial mit dem Risikomanagementsystem vertraut gemacht und für die Bedeutung des Risikomanagements sensibilisiert.

Potenzielle Risiken werden kontinuierlich identifiziert und analysiert. Dabei werden die erkannten Gefahren systematisch nach der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts und dem erwarteten potenziellen Schaden bewertet. Im Jahr 2007 hat eine umfassende Risikoinventur stattgefunden, bei der bestehende Risiken betrachtet und ggf. neu bewertet und neue potenzielle Risiken identifiziert wurden.

## Strategische Risiken

### Internationale Expansion

Die XING AG möchte international weiter wachsen. Im Rahmen dieser Expansionsstrategie erwarb die XING AG im Jahr 2007 zwei spanische Online-Kontaktnetzwerke. Beim Erwerb von Online-Kontaktnetzwerken durch die XING AG besteht allgemein das Risiko, dass das Migrationspotenzial der erworbenen Plattformen geringer als erwartet ausfällt, also weniger Mitglieder in XING eingegliedert werden können als geplant.

Die Migration der Mitglieder erworbener Kontaktnetzwerke wird deshalb von einem international erfahrenen Team von Mitarbeitern begleitet und vorbereitet. Dabei werden insbesondere umfangreiche Maßnahmen zur Aktivierung der Mitglieder der erworbenen Netzwerke durchgeführt.

### Zahlungs- und Forderungsmanagement

Die effiziente Abrechnung von Entgelten und das gesamte Forderungsmanagement haben wesentliche Bedeutung für die Gesellschaft. Die diesbezüglichen internen und externen Prozesse werden laufend analysiert und optimiert. Den bei der Einbindung externer Dienstleister bestehenden Risiken wird durch die juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften begegnet. Durch entsprechende Vertragsgestaltung wird insbesondere sichergestellt, dass die Abhängigkeit von den Dienstleistern so gering wie möglich ausfällt, die erforderlichen Dienstleistungsstandards eingehalten werden und das Risiko technischer Ausfälle minimiert wird.

### Markt- und Vertriebsrisiken

Die XING AG steht im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. Auch in Zukunft können neue Wettbewerber auftreten.

Wettbewerber könnten in der Lage sein, Leistungen anzubieten, die den von der XING AG angebotenen Leistungen überlegen sind.

Neben dem Wettbewerb durch existierende und in Zukunft entstehende Social Networking-Unternehmen könnte sich auch der Wettbewerb mit anderen Internet-Unternehmen verstärken, die über eine umfangreichere Nutzerbasis verfügen. Außerdem bieten manche Suchmaschinen Dienste an, die einigen der Hauptfunktionen von XING stark ähneln. Dazu zählen zum Beispiel internetbasierte E-Mail-Dienste, Adressbücher und Software für kartographische Abbildungen, die zusätzlich zu erweiterten Suchfunktionen angeboten werden. Einige Anbieter von Suchmaschinen haben zudem Unternehmen und Plattformen für Social Networking erworben oder sind derzeit dabei, solche zu erwerben.

Viele Suchmaschinen und Internetdienstleister sind bereits seit längerer Zeit geschäftlich tätig, verfügen über einen höheren Bekanntheitsgrad, einen größeren Kundenstamm und wesentlich umfangreichere finanzielle, technische und Vermarktungskapazitäten als XING. Diese Wettbewerber könnten ihre Aktivitäten im Bereich Produktentwicklung verstärken, Marketing-Kampagnen mit größerer Reichweite durchführen, eine aggressivere Preispolitik verfolgen und den Arbeitnehmern, Institutionen oder Unternehmen, mit denen XING in Geschäftsbeziehungen steht, attraktivere Leistungen anbieten.

#### **Risiken der Kundenbetreuung**

Die XING AG hat ihr Geschäftsmodell im Jahr 2007 auf zusätzliche Ertragsquellen ausgeweitet. Dadurch sinkt die Abhängigkeit von den Beiträgen der Mitglieder. Diese Tatsache hat jedoch keine Abkehr vom Prinzip der XING AG gebracht, der Zufriedenheit ihrer Kunden nicht nur im Sinne des wirtschaftlichen Erfolgs höchste Priorität einzuräumen.

Schon auf Grund der hohen eigenen Ansprüche der XING AG hinsichtlich der Qualität der Plattform besteht die Erwartung der Mitglieder, dass Qualitätseinbußen verhindert werden. Wegen der starken Identifizierung vieler Mitglieder mit XING erhält die XING AG meist eine direkte und schnelle Rückmeldung hinsichtlich bestimmter Vorgänge auf der Plattform sowie bei Änderungen und Neuerungen.

Ein spezielles Team von Mitarbeitern ist deshalb mit der laufenden Qualitätssicherung betraut. Hierzu gehört insbesondere die Erkennung falscher Profile und die Verfolgung von Belästigungen oder Beleidigungen auf der Plattform.

Die Entwicklung neuer Funktionalitäten und Änderungen an der Plattform werden meist flankiert durch einen Austausch der XING AG mit ihren Kunden, damit deren Bedürfnisse möglichst umfassend berücksichtigt werden können.

#### **Finanzrisiken**

Das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus Beiträgen von Premium-Mitgliedern liegt unter 1 Prozent vom Gesamtumsatzerlös im abgelaufenen Geschäftsjahr und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung.

Das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus den restlichen Geschäftsbereichen wurde im Jahr 2007 mit einer Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1,5 Prozent vom Restforderungsbestand wertberichtigt.

Das Liquiditätsrisiko ist dadurch beschränkt, dass die XING AG ihre Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität unterhält bzw. nur in Wertpapiere mit hoher Bonität und Liquidität investiert. Das Hauptgeschäftsmodell der Premium-Mitgliedschaften und entsprechende regelmäßige Zahlungseingänge versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erfolgt eine Liquiditätsvorschau. Die Zahlungsfähigkeit ist daher jederzeit gewährleistet.

## IT-Risiken

### Zusammenarbeit mit externen IT-Dienstleistern

Die XING AG ist von externen Dienstleistern abhängig, die auf Grund von Fachwissen und speziellen Technologien Leistungen erbringen, die entscheidend für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sind. Dazu gehören die Beschaffung, Installation, Entwicklung, Instandhaltung und Wartung von Hard- und Software; Daten- und Sprachübertragungsdienste, Server-Housing sowie der Versand von Textnachrichten. Im Hinblick auf eine wichtige Software ist die XING AG derzeit im Wesentlichen von einem einzigen Lieferanten abhängig. Externe Dienstleister könnten ihren Verpflichtungen nicht in zufrieden stellender Weise nachkommen oder ihre Leistungen nicht fristgerecht liefern. Hinzu kommt, dass externe Dienstleister sich entscheiden könnten, ihre Verträge mit der XING AG zu kündigen, oder nicht bereit sein könnten, diese Verträge zu wirtschaftlich vertretbaren Bedingungen fortzuführen.

Die XING AG hat mit ihren wesentlichen Lieferanten zum Teil langfristige Partnerschaften – z.B. durch die Beteiligung eines Softwareentwicklers an der XING AG – abgeschlossen. Die Gesellschaft steht in ständigem Kontakt zu ihren Kooperationspartnern, um Weiterentwicklungen in den dargestellten Bereichen frühzeitig in die Wege zu leiten und gemeinsame Projekte mit ausreichender Vorlaufzeit verhandeln zu können.

### Risiken in der Hard- und Software der XING AG

Um ihre Dienstleistungen für Mitglieder erbringen zu können, ist die XING AG von automatisierten Prozessen abhängig, deren Effizienz und Zuverlässigkeit von der Funktionsfähigkeit und Stabilität der ihnen zugrunde liegenden technischen Infrastruktur abhängen. Die von der XING AG eingesetzten Server sowie die dazugehörige Hard- und Software sind von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der Geschäfts-

tätigkeit. Das Risiko einer Betriebsunterbrechung durch Ausfall der Hardware und Softwarefehler kann nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Die Website 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) und böswillige Angriffe (einschließlich so genannter „Denial of Service“-Angriffe) erheblich beeinträchtigt werden. In diesen Fällen könnte es zu einer Unterbrechung der Leistungen der XING AG kommen.

### Sicherheit des Netzwerks der XING AG

Jede Störung der Netzwerksicherheit könnte zu Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit führen, die betrieblichen Aufwendungen erhöhen und den Ruf der Gesellschaft schädigen. Eine Erweiterung der Leistungsfähigkeit von Computern, neue Erfindungen oder sonstige Entwicklungen könnten zu einer Beeinträchtigung oder Überwindung der Sicherheitstechnologie führen. Angriffe gegen die Plattform der XING AG könnten eine Vernichtung oder Veränderung von gespeicherten personenbezogenen Daten nach sich ziehen oder dazu führen, dass personenbezogene Daten für unlautere Zwecke oder ohne Genehmigung verwendet werden. Zu diesen Risiken zählen Identitätsdiebstahl, Kreditkartenbetrug oder sonstige Betrugsfälle, Werbemails und Spam-Mails von Unternehmen, die nicht mit der XING AG verbunden sind.

Werbetreibende und Versender von Spam-Mails versuchen, Mitglieder bei XING zu werden, um in den Besitz von persönlichen Daten anderer Mitglieder zu kommen. Solche Aktivitäten könnten den Ruf von XING nachhaltig schädigen und dazu führen, dass die XING AG nicht mehr in der Lage ist, neue Mitglieder zu gewinnen

oder bestehende Mitglieder an sich zu binden. Die XING AG könnte sich gezwungen sehen, hohe Geldbeträge und andere Ressourcen aufzuwenden, um die Plattform vor potenziellen oder bestehenden Sicherheitsverletzungen zu schützen.

Die XING AG arbeitet permanent an der Sicherheit ihres Netzwerks durch technische Weiterentwicklungen und den Einsatz eigener Ressourcen. Die getroffenen Maßnahmen haben sich bisher als wirkungsvoll erwiesen. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass zukünftig Störungen in der Netzwerksicherheit eintreten können.

#### **IT-Sicherheitsrichtlinie**

Die IT-Sicherheitsrichtlinie ist die zentrale Richtschnur für alle Sicherheitsbelange. Fehlt diese oder ist die bestehende Richtlinie unzureichend, so besteht die Gefahr, dass es keine einheitliche Strategie und Handlungsweise in Sicherheitsbelangen gibt. Außerdem läuft die XING AG Gefahr, das für den Kreditkartenverkehr erforderliche PCI-Zertifikat zu verlieren, wenn beim jährlichen PCI-Audit keine ausreichende Sicherheitsrichtlinie vorgelegt werden kann.

Bei der XING AG ist ein interdisziplinäres Projektteam mit der Erstellung und Weiterentwicklung der IT-Sicherheitsrichtlinie befasst.

#### **Prozess- und Organisationsrisiken**

##### **Organisationsentwicklung**

Die XING AG strebt ständiges Wachstum an. Dabei ist unter anderem ein weiterer Aufbau von Personal und externen Dienstleistungen zu erwarten. Die XING AG ist sich bewusst, dass ein schnelles Wachstum Risiken birgt. Deshalb arbeitet die XING AG kontinuierlich an der Entwicklung ihrer Organisation und an der Verbesserung der internen Prozesse.

#### **Verstöße gegen Datenschutzbestimmungen und Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten**

Die Mitglieder stellen der Gesellschaft umfangreiche personenbezogene Daten zur Verfügung, die auf den Servern der XING AG in Deutschland gespeichert werden. Auf diese Daten haben Mitglieder innerhalb und außerhalb der Europäischen Union Zugriff. Ferner können Mitglieder über XING weltweit personenbezogene Daten übermitteln. Die Erfassung, Verarbeitung und Übermittlung von personenbezogenen Daten sowie die Kommunikation der Mitglieder untereinander erfolgt in Übereinstimmung mit den strengen europäischen und deutschen Datenschutzgesetzen sowie den Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten weiterer Länder.

Sollte die XING AG gegen Datenschutzbestimmungen, Bestimmungen zum Schutz des Fernmeldegeheimnisses oder Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten verstoßen, könnten Ermittlungen, datenschutzrechtliche Verfügungen und Schadenersatzforderungen, darunter auch Forderungen auf Ersatz immaterieller Schäden, die Folge sein. Unter Umständen könnten sogar strafrechtliche Verfahren gegen die XING AG und die Geschäftsleitung eingeleitet werden.

Eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten könnte sich nachteilig auf den Ruf der Gesellschaft und ihre Fähigkeit auswirken, neue Mitglieder zu gewinnen und bestehende Mitglieder an sich zu binden. Sie 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.

Die XING AG überwacht mit Hilfe eigens dafür bestimmter Mitarbeiter die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert und Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen überprüft und ggf. neu erarbeitet. Neue Funktionalitäten der Plattform XING werden vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen geprüft und nur freigegeben, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

#### **Keine bestandsgefährdenden Risiken**

In der Gesamtbetrachtung der Konzernrisiken haben die Markt- und Vertriebsrisiken sowie die IT/Engineering-Risiken die größte Bedeutung. Insgesamt sind die Risiken im Konzern überschaubar. Auch künftig ist der Bestand des Unternehmens gesichert.

## **Nachtragsbericht**

Nach Ablauf des Geschäftsjahres 2007 hat die XING AG einen wichtigen Meilenstein mit der Akquisition der Gesellschaft EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilisim Hizmetleri Limited Sirketi (cember.net), Istanbul, Türkei, am 22. Januar 2008 erreicht. Damit erwarb die XING AG rund 280.000 Mitglieder in einer stark wachsenden und dynamischen Volkswirtschaft mit zunehmender Internetpenetration.

## **Prognose- und Chancenbericht**

#### **Ausrichtung der XING AG in den kommenden zwei Geschäftsjahren**

In den kommenden zwei Jahren wird die konsequente Orientierung am Nutzer im Fokus aller Aktivitäten der XING AG stehen. So wird sich die Gesellschaft mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Plattform befassen, um den Mehrwert für die Mitglieder weiter zu erhöhen. Darüber hinaus wird sich die XING AG in den kommenden zwei Geschäftsjahren auf zukünftige organisatorische Herausforderungen vorbereiten und insbesondere die notwendigen Ressourcen schaffen, um auch weiterhin das hohe Wachstumstempo und die Weiterentwicklungsmöglichkeiten der Business Networking-Branche für sich zu nutzen.

#### **Erwartete gesamtwirtschaftliche Entwicklung**

Nach Einschätzung der Gesellschaft wird sich das Wirtschaftswachstum in der Euro-Zone im Geschäftsjahr 2008 etwas verlangsamen. Insbesondere dämpfende Faktoren, wie die Abkühlung der nordamerikanischen Wirtschaft, stellen eine Belastung für die Euro-Zone dar, die die Exportdynamik bremsen könnte. Positive Impulse erwartet die Gesellschaft aus dem asiatischen Raum. Die im Jahr 2007 aufgetretenen Risikofaktoren wie der hohe Wechselkurs des Euro zum US-Dollar und der kräftig gestiegene Ölpreis werden in den kommenden Jahren eine wichtige Rolle für die künftige Entwicklung der Konjunktur spielen. Ebenso wird nach Einschätzung der Gesellschaft die Krise im Subprime-Segment des nordamerikanischen Hypothekenmarkts weiterhin ein dominantes Thema sein. So erwartet das Institut für Weltwirtschaft für 2008 ein reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in der Euro-Zone von 2,2 Prozent bzw. 2,3 Prozent in 2009 nach 2,9 Prozent im abgelaufenen Ge-

schäftsjahr. Die XING AG sieht sich trotz erwarteter konjunktureller Abschwächung und der Hypothekenkrise in den Vereinigten Staaten keinen besonderen konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt.

### Erwartete Branchenentwicklung

Die zunehmende Internetdurchdringung und -nutzung in den Zielmärkten der XING AG wird sich nach Einschätzung der Gesellschaft positiv auf das weitere Wachstum der XING AG auswirken. So wird nach Einschätzung von [www.internetworldstats.com](http://www.internetworldstats.com) die Anzahl der Internethaushalte weltweit auf 1,6 Mrd. steigen. In Europa, dem wichtigsten Markt der XING AG, erwartet beispielsweise PWC (Quelle: PWC Entertainment & Media Outlook 2007-2011) eine deutliche Steigerung der Internetnutzer von rund 142,5 Mio. auf 194,9 Mio. Nutzer in 2011.

Die XING AG geht davon aus, dass die gesamte Social Networking Branche insbesondere für Geschäftsleute in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung und Relevanz gewinnen wird. Zukünftig könnten Nutzer deutlich mehr als nur reine Kontaktpflege und Kontaktmanagement betreiben. Social Networking kann sich nach Einschätzung der Gesellschaft in weitere neue Dimensionen entwickeln und möglicherweise attraktiver

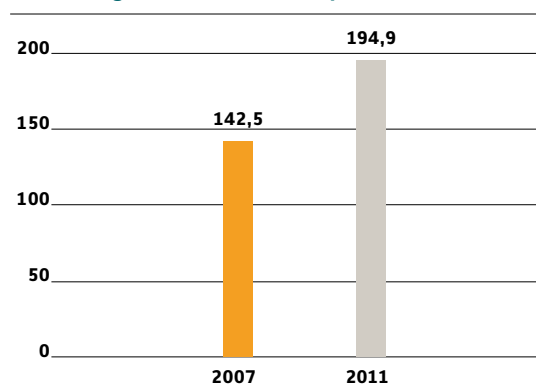
als die traditionellen Suchmaschinen werden, wenn Nutzer neben der reinen Kontaktpflege auch die Suche nach neuen Jobs oder nützliche Informationen zu relevanten Themen oder sogar spezielle Kaufangebote im Bereich eCommerce über eine Social Networking-Plattform abwickeln können.

### Voraussichtliche Entwicklung in den Segmenten

Die XING AG hat im Berichtszeitraum mit den Akquisitionen der spanischen Marktführer, der Partnerschaft mit ZoomInfo in den Vereinigten Staaten und insbesondere der Etablierung neuer Geschäftsmodelle wie „Advertising“ und „eCommerce“ den Grundstein für weiteres Wachstumspotenzial gelegt.

Im Segment „**Subscriptions**“ ergeben sich insbesondere im spanischsprachigen Raum Chancen, das zukünftige Wachstum weiter zu forcieren. Auch die geplante Integration der akquirierten Plattform Neurona kann nach Einschätzung der Gesellschaft zur Erreichung der kritischen Masse im spanischsprachigen Raum führen und somit das virale Wachstum im drittgrößten Sprachraum unterstützen. Weltweit wird die XING AG weiter der Strategie des Durchdringens von wichtigen Ballungszentren folgen, um die Marktführerschaft

### Entwicklung Internetnutzer in Europa<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Quelle: PWC Entertainment & Media Outlook 2007-2011

auszubauen. Mit gezielten Maßnahmen im Online- und klassischen Marketing sollen das nationale und internationale Mitgliederwachstum sowie die bereits hohe Aktivität der Nutzer weiter stimuliert werden. Aktive Mitglieder schließen erfahrungsgemäß schneller eine Premium-Mitgliedschaft ab als weniger aktive Mitglieder. Entsprechend geht die XING AG davon aus, dass sie die Anzahl der zahlenden Mitglieder weiter ausbauen und den Umsatz in diesem Segment weiter steigern wird.

Im Segment „**eCommerce**“ hat die Gesellschaft zum Ablauf des Geschäftsjahres ein weiteres Geschäftsmodell etabliert. Mit dem Start eines performancebasierten Abrechnungssystems für Stellenangebote generiert die XING AG nunmehr auch Erlöse aus dem Verkauf von Stellenanzeigen auf der XING-Plattform. Nach einer Untersuchung von Booz Allen Hamilton ist das Internet die primäre Quelle, neue Mitarbeiter zu rekrutieren. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sich dieser Trend mit zunehmender Relevanz von Online Business Networking weiter verstärken wird. Des Weiteren ist die XING AG der Auffassung, dass die Globalisierung sich weiter auf den Arbeitsmarkt auswirken wird und Stellengesuche zukünftig auch auf internationaler Ebene platziert werden. Hier sieht die Gesellschaft mit der internationalen Positionierung und Mitgliederbasis zusätzliches Wachstumspotenzial in den kommenden Jahren. Weitere Möglichkeiten können sich ebenfalls in den kommenden Jahren durch zusätzliche Kooperationen mit nationalen und internationalen Partnern im Bereich „PremiumWorld“ ergeben.

Das neue Segment „**Advertising**“ wurde im Dezember 2007 implementiert. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sich Werbung auf der XING-Plattform in den kommenden Jahren etablieren wird und sich zu einer weiteren Erlösquelle für

das Unternehmen entwickelt. Nach einer aktuellen Studie von eMarketer im Dezember 2007 werden die Ausgaben für Werbung auf Social Networking-Plattformen von rund 844 Mio. € in 2007 auf etwa 2,85 Mrd. € in 2011 ansteigen. In Westeuropa sollen sich die Ausgaben sogar etwa verfünffachen auf rund 600 Mio. € in 2011.

### **Mitarbeiter und Investitionen**

Die Gesellschaft wird ihre Mitarbeiterbasis in den kommenden Jahren weiter ausbauen und erwartet im kommenden Geschäftsjahr eine Steigerung der Mitarbeiterzahl von etwa 50 Prozent.

Die XING AG investiert fortlaufend in nachhaltiges Wachstum. Die Geschwindigkeit der technologischen Weiterentwicklung in der Branche ist sehr hoch und erfordert kontinuierliche Innovation. In den kommenden Geschäftsjahren beabsichtigt die Gesellschaft, ihre Ausgaben in diesem Bereich im Vergleich zu den Vorjahren anzuheben.

### **Geschäftschancen**

Die XING AG ist in einer sehr dynamischen und wachstumsstarken Branche tätig. Durch zunehmende Internetpenetration und steigende Bereitschaft, für qualitativ hochwertige Online-Inhalte zu bezahlen, ergeben sich Chancen für die Gesellschaft, die das Mitglieder- sowie das Ergebniswachstum positiv beeinflussen können. Außerdem können sich in den kommenden Jahren neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben, die im Wesentlichen durch die ständigen Innovationsprozesse der XING AG geschaffen werden. Sofern die Marktakzeptanz der Innovationen die internen Erwartungen übersteigt oder in bestimmten Märkten eine größere Nachfrage entsteht als angenommen, können Geschäft und Ergebnisse noch stärker wachsen als angenommen.

# Konzern- Jahres- abschluss

für das Geschäftsjahr vom  
1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

Seite	79	›	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	80	›	Konzern-Bilanz
	82	›	Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung
	84	›	Konzern-Kapitalflussrechnung
	85	›	Konzern-Anhang
	120	›	Erklärung des Vorstands
	121	›	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers



## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

	Anhang Nr.	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
<b>Umsatzerlöse aus Dienstleistungen</b>	<b>9 &gt;</b>	<b>19.047</b>	<b>5.903</b>
Sonstige betriebliche Erträge	10 >	562	205
Materialaufwand		-18	0
Personalaufwand und freie Mitarbeiter	11 >	-4.884	-2.429
Marketingaufwand	12 >	-1.651	-620
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13 >	-6.162	-3.744
<b>EBITDA</b>		<b>6.894</b>	<b>-685</b>
Abschreibungen	14 >	-2.179	-385
<b>EBIT</b>		<b>4.715</b>	<b>-1.070</b>
Finanzerträge	15 >	1.393	116
Finanzaufwendungen	15 >	-49	-15
<b>EBT</b>		<b>6.059</b>	<b>-969</b>
Aufwendungen aus Ertragsteuern	16 >	-447	0
<b>Periodenergebnis fortgeführter Geschäftsbereich</b>		<b>5.612</b>	<b>-969</b>
<b>Periodenergebnis aufgebener Geschäftsbereich</b>		<b>-1.123</b>	<b>-597</b>
<b>Gesamt Periodenergebnis</b>		<b>4.489</b>	<b>-1.566</b>
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		4.606	-1.566
Minderheitenanteile		-117	0
		<b>4.489</b>	<b>-1.566</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	17 >	0,89	-0,39
Ergebnis je Aktie (verwässert)	17 >	0,86	-0,38
<b>Fortgeführter Geschäftsbereich</b>			
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	17 >	1,10	-0,24
Ergebnis je Aktie (verwässert)	17 >	1,07	-0,24

## Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2007

AKTIVA	Anhang Nr.	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte			
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	18 >	2.054	202
Erworbene Software	18 >	307	297
Selbst entwickelte Software	18 >	2.934	1.869
Geschäfts- oder Firmenwert	18 >	9.280	254
Sachanlagen			
Technische Ausstattung und Maschinen	18 >	0	12
EDV-Hardware und sonstige Geschäftsausstattung	18 >	2.487	971
Finanzanlagen			
Beteiligungen	18 >	200	100
Andere finanzielle Vermögenswerte	18 >	132	289
Latente Steueransprüche	18 >	1.626	760
		<b>19.020</b>	<b>4.754</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte			
Waren	19 >	20	0
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	19 >	2.121	1.533
Steuererstattungsansprüche	19 >	219	0
Sonstige Vermögenswerte	19 >	376	221
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	19 >	37.844	45.225
		<b>40.580</b>	<b>46.979</b>
		<b>59.600</b>	<b>51.733</b>

<b>PASSIVA</b>	<b>Anhang Nr.</b>	<b>31.12.2007 in Tsd. €</b>	<b>31.12.2006 in Tsd. €</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	20 >	5.202	5.202
Kapitalrücklagen	20 >	38.517	38.517
Sonstige Rücklagen	20 >	636	54
Bilanzgewinn / -verlust	20 >	1.744	- 2.862
		<b>46.099</b>	<b>40.911</b>
Minderheitenanteile	20 >	- 117	0
		<b>45.982</b>	<b>40.911</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten Finanzierungsleasing	21 >	240	393
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 >	1.533	760
Erlösabgrenzung	21 >	540	500
		<b>2.313</b>	<b>1.653</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten Finanzierungsleasing	22 >	160	157
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22 >	2.320	3.980
Erlösabgrenzung	22 >	6.380	4.161
Steuerverbindlichkeiten	22 >	743	0
Sonstige Verbindlichkeiten	22 >	1.702	871
		<b>11.305</b>	<b>9.169</b>
		<b>59.600</b>	<b>51.733</b>

# Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007

	Anhang Nr.	Auf Gesellschafter des Mutterunternehmens		
		Gezeichnetes Kapital in Tsd. €	Kapital- rücklagen in Tsd. €	Sonstige Rücklagen in Tsd. €
<b>Stand 01.07.2006</b>		<b>52</b>	<b>6.834</b>	<b>0</b>
Währungsumrechnung	5 >	0	0	9
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses		0	0	9
Jahresergebnis		0	0	0
Gesamtes Periodenergebnis		0	0	9
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	20 >	3.800	- 3.800	0
Barkapitalerhöhung	20 >	1.350	39.150	0
Kosten der Eigenkapitalbeschaffung	20 >	0	- 3.667	0
Personalkosten Aktienoptionsprogramm		0	0	45
<b>Stand 31.12.2006</b>		<b>5.202</b>	<b>38.517</b>	<b>54</b>
<b>Stand 31.12.2006</b>		<b>5.202</b>	<b>38.517</b>	<b>54</b>
Währungsumrechnung	5 >	0	0	- 31
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses		0	0	- 31
Jahresergebnis		0	0	0
Gesamtes Periodenergebnis		0	0	- 31
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	20 >	0	0	0
Barkapitalerhöhung	20 >	0	0	0
Kosten der Eigenkapitalbeschaffung	20 >	0	0	0
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	11 >	0	0	613
<b>Stand 31.12.2007</b>		<b>5.202</b>	<b>38.517</b>	<b>636</b>

entfallendes Eigenkapital				
Bilanz- gewinn (-verlust) in Tsd. €	Summe in Tsd. €	Minderheiten- anteile in Tsd. €		Eigenkapital gesamt in Tsd. €
-1.297	5.589	1		5.590
0	9	0		9
0	9	0		9
-1.565	-1.565	-1		-1.566
-1.565	-1.556	-1		-1.557
0	0	0		0
0	40.500	0		40.500
0	-3.667	0		-3.667
0	45	0		45
-2.862	40.911	0		40.911
-2.862	40.911	0		40.911
0	-31	0		-31
0	-31	0		-31
4.606	4.606	-117		4.489
4.606	4.575	-117		4.458
0	0	0		0
0	0	0		0
0	0	0		0
0	613	0		613
1.744	46.099	-117		45.982

## Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

	Anhang Nr.	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		6.059	-969
Ergebnis vor Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich	7 >	-1.123	-597
Ergebnis vor Steuern		4.936	-1.566
Abschreibungen	14 >	806	181
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten	14 >	1.374	204
Abschreibungen aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich	7 >	464	46
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	11 >	613	45
Zinserträge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	15 >	-1.393	-116
Erhaltene Zinsen		1.359	116
Zinsaufwendungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	15 >	49	15
Zinserträge aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich	7 >	-12	0
Zinsaufwendungen aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich	7 >	26	17
Veränderung des Nettoumlaufvermögens			
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		-984	-752
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		-634	3.585
Veränderung der Erlösabgrenzung		2.259	1.611
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>8.863</b>	<b>3.386</b>
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	18 >	-3.125	-1.398
Erwerb von Sachanlagen	18 >	-1.857	-710
Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	8 >	-10.954	0
Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	18 >	-106	-171
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-16.042</b>	<b>-2.279</b>
Kapitalerhöhungen		0	36.833
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing		-151	526
Gezahlte Zinsen		-51	-32
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-202</b>	<b>37.327</b>
Veränderung des Finanzmittelbestands		-7.381	38.434
Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		45.225	6.791
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	19 >	<b>37.844</b>	<b>45.225</b>

# Konzern-Anhang zum IFRS-Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

## (A) Grundsätze und Methoden

### 1 > Informationen zum Unternehmen

Die Gesellschaft wurde in Hamburg, Deutschland, mit Gesellschaftsvertrag vom 12. August 2003 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter der Firma „OPEN Business Club GmbH“ (nachfolgend auch „XING“ oder die „Gesellschaft“ genannt) gegründet und wurde in das Handelsregister am 26. August 2003 eingetragen.

Am 19. Juli 2006 verabschiedete die Gesellschafterversammlung einen Beschluss über die Umwandlung der Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft mit einem Stammkapital von 52.050,00 € unter der Firma „OPEN Business Club AG“. Die Änderung der Rechtsform wurde am 16. Oktober 2006 in das Handelsregister eingetragen.

Am 7. Dezember 2006 erfolgte der Börsengang der Gesellschaft mit einer Zulassung von insgesamt Stück 5.201.700 Aktien im Amtlichen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse. Die Erstemission bestand aus einem öffentlichen Angebot in Deutschland, in der Schweiz und in internationalen Privatplatzierungen in anderen Jurisdiktionen.

Am 9. Juli 2007 fand eine Änderung der Firma von „OPEN Business Club AG“ in „XING AG“ statt.

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 aus Mitgliedsbeiträgen und betreibt die Plattform gegenwärtig frei von bezahlter Werbung.

Der Sitz von XING befindet sich unter der Anschrift Gänsemarkt 43, 20354 Hamburg, Deutschland.

### 2 > Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der XING AG und ihrer Tochtergesellschaften für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften erstellt. Der Konzern wendet alle zum Bilanzstichtag verpflichtend anzuwendenden IFRS an, soweit diese Standards von der EU bis zum Freigabezeitpunkt des Konzernabschlusses durch die Geschäftsleitung verabschiedet wurden. Die IFRS beinhalten die International Financial Reporting Standards in der Fassung, wie sie durch den International Accounting Standards Board (IASB) und seine Vorgängerorganisation, soweit der IASB nicht deren Anwendung verworfen hat, herausgegeben wurden, und die dazugehörigen Interpretationen in der Fassung, wie sie durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und seine Vorgängerorganisation, soweit der IASB nicht deren Anwendung verworfen hat, herausgegeben wurden.

Die von den angewendeten Standards vorgeschriebenen Anforderungen wurden eingehalten, so dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

Der Konzernabschluss wurde in Euro erstellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind alle Beträge auf Tausend Euro (Tsd. €) gerundet.

Die Vorjahreswerte beziehen sich auf das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Juli 2006 bis zum 31. Dezember 2006. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 wurde das Geschäftsjahr der Gesellschaft auf das Kalenderjahr umgestellt. Das Berichtsjahr umfasst daher den Zeitraum vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007. Die Werte des Berichtsjahres sind demnach nur bedingt mit den Vorjahreswerten vergleichbar.

Die Berichtszahlen berücksichtigen die fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereiche.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 wird vor der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2007 dargestellt. Entsprechend erfolgen die Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung innerhalb des Konzern-Anhangs zum 31. Dezember 2007 vor den Erläuterungen zur Konzern-Bilanz.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern, Zinsen und sonstigen Finanzergebnissen und Abschreibungen. EBIT ist definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern, Zinsen und sonstigen Finanzergebnissen, EBT ist definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern.

Der Konzernabschluss wird nach dem Anschaffungskostenprinzip, mit Ausnahme der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumente, die mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, erstellt.

Der Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht der XING AG wurden durch den Vorstand am 10. März 2008 zur Veröffentlichung freigegeben und am 25. März 2008 zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt.

Die Bilanzierung und Bewertung sowie die Erläuterungen und Angaben in dem IFRS-Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 beruhen auf denselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Aufstellung des Abschlusses zum 31. Dezember 2006 des Rumpfgeschäftsjahres zur Anwendung gekommen sind.

Die Bilanzierungsgrundsätze beruhen auf den von der EU herausgegebenen und verabschiedeten IFRS zum Zeitpunkt der Freigabe des Konzernabschlusses durch die Geschäftsleitung.

Der Konzern hat im Geschäftsjahr IFRS 7 - Finanzinstrumente: Angaben als neuen Standard angewandt. Dieser Standard verlangt Angaben, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente für die Finanzlage und die Ertragskraft des Konzerns sowie die Art und das Ausmaß der aus diesen Finanzinstrumenten resultierenden Risiken zu beurteilen. Die hieraus resultierenden neuen Angaben ziehen sich durch den gesamten Abschluss durch. Aus der Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die entsprechenden Vergleichsinformationen wurden angepasst.

IFRS 8 wurde im November 2006 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. IFRS 8 verlangt die Angabe von Informationen über die Geschäftssegmente eines Unternehmens und ersetzt die Verpflichtung, primäre (Geschäftssegmente) und sekundäre (geographische Segmente) Segmentberichtsformate für ein Unternehmen zu bestimmen. IFRS 8 folgt dem so genannten Management-Ansatz, wonach sich die Segmentberichterstattung allein nach Finanzinformationen richtet, die von den Entscheidungsträgern des Unternehmens zur internen Steuerung des Unternehmens verwendet werden. Bestimmend dabei sind die interne Berichts- und Organisationsstruktur sowie solche Finanzgrößen, die zur Entscheidungsfindung über die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Ertragskraft herangezogen werden. Der Konzern wendet vorzeitig IFRS 8 vorzeitig an. Der neue Standard hat Einfluss auf die Art und Weise der Veröffentlichung von Finanzinformationen über die Geschäftsbereiche des Konzerns, jedoch nicht auf den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden im Konzernabschluss. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.



Das IASB und das IFRIC haben nachfolgend aufgelistete Standards und Interpretationen veröffentlicht, die im Geschäftsjahr 2007 noch nicht verpflichtend anzuwenden waren. Der Konzern wendet diese Standards und Interpretationen nicht vorzeitig an:

Im Rahmen des Komitologieverfahrens in das EU-Recht übernommen:

#### IFRIC 11 IFRS 2 Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen

Die IFRIC-Interpretation 11 wurde im November 2006 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen. Gemäß dieser Interpretation sind Vereinbarungen, nach denen Mitarbeitern Rechte an Eigenkapitalinstrumenten eines Unternehmens gewährt werden, auch dann als aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu bilanzieren, wenn das Unternehmen die Instrumente von einem Dritten erwirbt oder wenn die Anteilseigner die benötigten Eigenkapitalinstrumente bereitstellen. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Aus der erstmaligen Anwendung dieser Neuregelung in der Zukunft sind keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss zu erwarten.

Noch nicht im Rahmen des Komitologieverfahrens in das EU-Recht übernommen:

#### Änderung des IFRS 2 Aktienbasierte Vergütungen

Die Änderung des IFRS 2 wurde im Januar 2008 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderung betrifft zum einen die Klarstellung, dass der Begriff der Ausübungsbedingungen ausschließlich die Dienst- und die Leistungsbedingungen beinhaltet. Zum anderen werden die Regelungen zur Bilanzierung einer vorzeitigen Beendigung von anteilsbasierten Vergütungsplänen auch auf Fälle einer Beendigung durch die Mitarbeiter ausgeweitet. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Auf Grund des geringfügigen Umfangs von aktienbasierten Vergütungen im Konzern sind aus der erstmaligen Anwendung dieser Neuregelung in der Zukunft keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss zu erwarten.

#### IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

Der geänderte Standard IFRS 3 wurde im Januar 2008 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Der Standard wurde im Rahmen des Konvergenzprojekts von IASB und FASB einer umfassenden Überarbeitung unterzogen. Die wesentlichen Änderungen betreffen insbesondere die Einführung eines Wahlrechts bei der Bewertung von Minderheitenanteilen zwischen der Erfassung mit dem anteiligen identifizierbaren Nettovermögen (so genannten Purchased-Goodwill-Methode) und der so genannten Full-Goodwill-Methode, wonach der gesamte, auch auf die Minderheitsgesellschafter entfallende Teil des Geschäfts- oder Firmenwerts des erworbenen Unternehmens zu erfassen ist. Weiterhin sind die erfolgswirksame Neubewertung bereits bestehender Beteiligungsanteile bei erstmaliger Erlangung der Beherrschung (sukzessiver Unternehmenserwerb), die zwingende Berücksichtigung einer Gegenleistung, die an das Eintreten künftiger Ereignisse geknüpft ist, zum Erwerbszeitpunkt sowie die ergebniswirksame Behandlung von Transaktionskosten hervorzuheben. Die Übergangsbestimmungen sehen eine prospektive Anwendung der Neuregelung vor. Für Vermögenswerte und Schulden, die aus Unternehmenszusammenschlüssen vor der erstmaligen Anwendung des neuen Standards resultieren, ergeben sich keine Änderungen.

Die Anwendung der Full-Goodwill-Methode wie auch die Bilanzierung sukzessiver Unternehmenserwerbe und die zwingende Berücksichtigung bedingter Gegenleistungen zum Erwerbszeitpunkt werden tendenziell zu höheren Geschäfts- und Firmenwerten führen.

### IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Der überarbeitete Standard IAS 1 wurde im September 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Neufassung des Standards beinhaltet wesentliche Änderungen in Darstellung und Ausweis von Finanzinformationen im Abschluss. Die Neuerungen beinhalten insbesondere die Einführung einer Gesamtrechnung, die sowohl das in einer Periode erwirtschaftete Ergebnis als auch die noch nicht realisierten Gewinne und Verluste, die bislang innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen wurden, umfasst und die Gewinn- und Verlustrechnung in ihrer bisherigen Form ersetzt. Darüber hinaus muss nunmehr neben der Bilanz zum Bilanzstichtag und der Bilanz zum vorangegangenen Stichtag zusätzlich eine Bilanz zu Beginn der Vergleichsperiode aufgestellt werden, sofern das Unternehmen rückwirkend Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden anwendet, einen Fehler korrigiert oder einen Abschlussposten umgliedert.

Der neue Standard wird Einfluss auf die Art und Weise der Veröffentlichung von Finanzinformationen des Konzerns haben, jedoch nicht auf den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden im Konzernabschluss.

### IAS 23 Fremdkapitalkosten

Der überarbeitete Standard IAS 23 wurde im März 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Der Standard fordert eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die einem qualifizierten Vermögenswert zugerechnet werden können. Als qualifizierter Vermögenswert wird ein Vermögenswert definiert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Der Standard sieht eine prospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Da der Konzern über keine wesentlichen Fremdkapitalkosten verfügt, werden aus dieser Interpretation keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

### IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS

Der geänderte Standard IAS 27 wurde im Januar 2008 veröffentlicht. Die vorgenommenen Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Die Änderungen resultieren aus dem gemeinsamen Projekt von IASB und FASB zur Überarbeitung von für Unternehmenszusammenschlüsse geltenden Bilanzierungsvorschriften. Die Änderungen betreffen primär die Bilanzierung von Anteilen ohne Beherrschungscharakter (Minderheitenanteile), die künftig in voller Höhe an den Verlusten des Konzerns beteiligt werden, und von Transaktionen, die zum Beherrschungsverlust bei einem Tochterunternehmen führen und deren Auswirkungen erfolgswirksam zu behandeln sind. Auswirkungen von Anteilsveräußerungen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führen, sind demgegenüber erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassen. Die Übergangsbestimmungen, die grundsätzlich eine retrospektive Anwendung vorgenommener Änderungen fordern, sehen für oben aufgelistete Sachverhalte eine prospektive Anwendung vor. Für Vermögenswerte und Schulden, die aus solchen Transaktionen vor dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des neuen Standards resultieren, ergeben sich daher keine Änderungen.

Da im Geschäftsjahr der erstmaligen Anwendung im Konzern weder mit den genannten Transaktionen noch einem negativen Betrag bei den Minderheitenanteilen zu rechnen ist, ergeben sich aus der Anwendung dieses Standards keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

### Änderung von IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung und IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Die Änderung des IAS 32 und des IAS 1 wurde im Februar 2008 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderung betrifft die Klassifizierung von kündbaren Gesellschaftereinlagen als Eigen- oder als Fremdkapital. Nach bisheriger Regelung waren Unternehmen teilweise gezwungen, das gesellschaftsrechtliche Kapital auf Grund gesetzlich verankerter Kündigungsrechte der Gesellschafter als finanzielle Verbindlichkeiten auszuweisen. Künftig sollen diese Gesell-

schaftereinlagen in der Regel als Eigenkapital klassifiziert werden, sofern eine Abfindung zum beizulegenden Zeitwert vereinbart wird und die geleisteten Einlagen den nachrangigsten Anspruch auf das Nettovermögen des Unternehmens darstellen. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Auf Grund der Rechtsform des Mutterunternehmens und der einschlägigen gesetzlichen und gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen werden sich aus der Neuregelung in der Zukunft keine Auswirkungen auf die Klassifizierung, Bewertung und den Ausweis von Gesellschaftereinlagen im Konzernabschluss ergeben.

### IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

Die IFRIC-Interpretation 12 wurde im November 2006 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Die Interpretation regelt die bilanzielle Behandlung von im Rahmen von Dienstleistungskonzessionen übernommenen Verpflichtungen und erhaltenen Rechten im Abschluss des Konzessionsnehmers. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind kein Konzessionsnehmer im Sinne von IFRIC 12. Diese Interpretation wird daher keine Auswirkungen auf den Konzern haben.

### IFRIC 13 Kundenbonusprogramme

Die IFRIC-Interpretation 13 wurde im Juni 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen. Gemäß dieser Interpretation sind den Kunden gewährte Prämien als eigener Umsatz separat von der Transaktion zu bilanzieren, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Daher wird ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung den gewährten Kundenprämien zugeordnet und passivisch abgegrenzt. Die Umsatzrealisierung erfolgt in der Periode, in der die gewährten Kundenprämien ausgeübt werden oder verfallen. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Da der Konzern derzeit keine Kundenbonusprogramme aufgelegt hat, werden aus dieser Interpretation keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

### IFRIC 14 IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswerts, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung

Die IFRIC-Interpretation 14 wurde im Juli 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Diese Interpretation gibt Leitlinien zur Bestimmung des Höchstbetrags des Überschusses aus einem leistungsorientierten Plan, der nach IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer als Vermögenswert aktiviert werden darf. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Da der Konzern keine leistungsorientierten Pensionspläne aufgelegt hat, werden aus dieser Interpretation keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

Vorstehende Standards und Interpretationen werden vom Konzern ab dem verpflichtenden Zeitpunkt angewendet.

## 3 > Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

In den Konzernabschluss sind die Tochtergesellschaften einbezogen, die von XING beherrscht werden. Eine Beherrschung wird angenommen, wenn XING 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.

Der Konsolidierungskreis im Konzernabschluss umfasst folgende Unternehmen:

	31.12.2007	31.12.2006	Erstkonsolidierung	Eigenkapital Stand 31.12.2007	Ergebnis 2007
	in %	in %		in Tsd. €	in Tsd. €
openBC China Ltd., China	55	55	2006	1	- 254
openBC Network Technology (Beijing) Co., Ltd., China <sup>1)</sup>	100	100	2006	283	- 5
Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L. (eConozco), Spanien	100	0	2007	2	- 27
XING International Holding GmbH, Deutschland	100	0	2007	25	- 15
Neurona Networking, S.L. (Neurona), Spanien <sup>2)</sup>	100	0	2007	67	- 519

<sup>1)</sup> 100 Prozent werden mittelbar über Anteile in Höhe von 55 Prozent an der openBC China Ltd., China, gehalten.

<sup>2)</sup> 100 Prozent werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100 Prozent an der XING International Holding GmbH, Deutschland, gehalten.

Zum 30. September 2007 hat XING alle Anteile an der First Tuesday AG, Zürich, verkauft und endkonsolidiert. Der Bereich wird als aufgebener Geschäftsbereich im Konzernabschluss entsprechend erläutert (vgl. Tz. 7).

XING hält 55 Prozent der Anteile an der openBC China Ltd. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 30. Juni 2006.

openBC Network Technology (Beijing) Co., Ltd., die zum ersten Mal in den Konzernabschluss mit Wirkung zum 30. September 2006 einbezogen wurde, wurde am 20. Juni 2006 gegründet und nahm seine Geschäftstätigkeit im September 2006 auf. Da openBC Network Technology (Beijing) Co., Ltd. durch openBC China Ltd. ausschließlich mit Barmitteln gegründet wurde, war eine Aufteilung des Kaufpreises auf die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden nicht erforderlich. openBC Network Technology (Beijing) Co., Ltd. wurde gegründet, um das Wachstum von XING im asiatischen Markt zu fördern. Der Geschäftszweck von openBC Network Technology (Beijing) Co., Ltd. entspricht dem Geschäftszweck von XING.

Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L. wurde im März 2007 vom Konzern zu 100 Prozent der Stimmrechte der Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L. (eConozco), erworben. eConozco, das zweitgrößte spanische Kontaktnetzwerk, bietet professionelles Networking für die spanischsprachige Community weltweit und ist von Beginn an auf die Nutzergruppe „Business Professionals“ ausgerichtet. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 31. März 2007 (vgl. Tz. 8).

Die im Geschäftsjahr 2007 gegründete XING International Holding GmbH ist eine 100-prozentige Tochter der XING AG mit Sitz in Hamburg. Es fielen Anschaffungskosten in Höhe von 25 Tsd. € an. Zum Zeitpunkt der Gründung gab es keinen Unterschied zwischen Buch- und Zeitwerten. Sie bietet einen Mantel für die Tochtergesellschaft Neurona sowie für alle künftigen Akquisitionen und erleichtert deren Integration in den Konzern.

Im Juni 2007 hat die XING International Holding GmbH den Erwerb von 100 Prozent der Stimmrechte von Neurona Networking, S.L. (Neurona), einer Tochtergesellschaft von Grupo Intercom de Capital, SCR, S.A., abgeschlossen. Neurona ist der führende Anbieter von Networking für Geschäftsleute in Spanien und Lateinamerika und fördert durch die kostenlose virtuelle Gemeinschaft das Networking unter Geschäftsleuten und Akademikern aus dem Marketing- und Vertriebsbereich. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 30. Juni 2007 (vgl. Tz. 8).

Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, Erträge und Aufwendungen sowie sämtliche Ergebnisse aus konzerninternen Transaktionen wurden in voller Höhe eliminiert.

Die Tochtergesellschaften wurden beginnend mit dem Erwerbsdatum vollkonsolidiert. Als Erwerbsdatum gilt das Datum, zu dem XING die Beherrschung erlangte.

#### **4 › Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen**

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Annahmen und Schätzungen, die sich auf die im Konzernabschluss ausgewiesenen Beträge und die diesbezüglichen Erläuterungen auswirken. Obwohl diese Schätzungen durch die Geschäftsleitung nach bestem Wissen vorgenommen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen.

Der Konzern bestimmt auf jährlicher Basis, ob der Geschäfts- oder Firmenwert im Wert gemindert ist oder nicht. Dies setzt eine Schätzung des erzielbaren Betrags der Zahlungsmittel generierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugerechnet wird, voraus. Eine Schätzung des erzielbaren Betrags bedeutet, dass der Konzern den zukünftigen erwarteten Cashflow der Zahlungsmittel generierenden Einheiten schätzt sowie einen angemessenen Diskontierungssatz wählt, um den Barwert dieser Cashflows zu berechnen. Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts betrug zum 31. Dezember 2007 9.280 € (Vorjahr: 254 Tsd. €).

Ermessensentscheidungen sind im Zusammenhang mit der Aktivierung von Entwicklungskosten erforderlich. Die Gesellschaft hat diese Schätzungen auf der Grundlage der Informationen vorgenommen, die bis zur Veröffentlichung dieses Abschlusses zugänglich waren. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten beläuft sich zum 31. Dezember 2007 auf 2.934 Tsd. € (Vorjahr: 1.869 Tsd. €).

#### **5 › Fremdwährungsumrechnung**

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und Berichtswährung des Konzerns, erstellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns bestimmt seine eigene funktionale Währung und alle im Jahresabschluss enthaltenen Posten des jeweiligen Unternehmens werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung erfasst. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu dem am Bilanzstichtag geltenden Wechselkurs in die funktionale Währung umgerechnet. Entstehende Umrechnungsdifferenzen werden im Periodenergebnis berücksichtigt.

Nicht monetäre Positionen, die zu historischen Anschaffungskosten in fremder Währung angesetzt sind, werden mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht monetäre Positionen, die zum beizulegenden Zeitwert in fremder Währung angesetzt sind, werden mit dem Umrechnungskurs zu dem Zeitpunkt umgerechnet, zu dem der beizulegende Zeitwert bestimmt wurde.

Die funktionale Währung der openBC China Ltd. ist der Hongkong-Dollar (HKD) und die funktionale Währung der openBC Network Technology (Beijing) Co., Ltd. ist der chinesische Renminbi Yuan (CNY). Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden zu dem am Bilanzstichtag geltenden Wechselkurs in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird zu den gewichteten durchschnittlichen Umrechnungskursen des Jahres umgerechnet. Die sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden direkt ergebnisunwirksam als separater Bestandteil des Eigenkapitals angesetzt.

## 6 › Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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, so dass 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. Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungskosten wird der Vermögenswert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bilanziert. Alle aktivierten Entwicklungskosten werden linear über die erwartete Nutzungsdauer von sechs Jahren abgeschrieben. Der beizulegende Zeitwert der Entwicklungskosten wird 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 und die Abschreibungsmethode für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer werden zumindest zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Wenn der geschätzte erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand in Höhe der Differenz aus erzielbarem Betrag und Buchwert erfasst. Wenn der Grund für den Wertminderungsaufwand entfällt, wird der Wertminderungsaufwand aufgelöst, jedoch nur bis zu dem Buchwert, der sich ergeben hätte, wenn zuvor kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre.

Die Gesellschaft bilanziert Unternehmenserwerbe mit Hilfe der Erwerbsmethode, was im Falle eines positiven Unterschiedbetrags 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. 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 Zahlungsmittel generierenden Einheiten des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der Zahlungsmittel generierenden Einheiten, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Wenn der erzielbare Betrag der Zahlungsmittel generierenden Einheit geringer ist als der Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von drei (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierten Wertminderungen angesetzt. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst.

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Vertriebskosten.

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne des IAS 39 werden in unterschiedliche Kategorien eingeordnet. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Direkt zurechenbare Transaktionskosten werden erfolgswirksam erfasst, sofern das betreffende Finanzinstrument anschließend zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Nach erstmaligem Ansatz werden zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet und die Gewinne und Verluste direkt im Eigenkapital erfasst. Der beizulegende Zeitwert von Beteiligungen, die aktiv in einem organisierten Finanzmarkt gehandelt werden, wird am Ende des Geschäftsjahres durch den aktuellen Angebotspreis zum Bilanzstichtag ermittelt. Ist der beizulegende Zeitwert der Beteiligung nicht verlässlich ermittelbar, wird diese zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Finanzinstrumente der Kategorie „Kredite und Forderungen“ und „Sonstige Verbindlichkeiten“ werden anschließend mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Wertminderungen auf Finanzinstrumente werden erfolgswirksam erfasst - im Falle von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumenten, sofern eine Wertminderung des Vermögenswerts objektiv notwendig ist. Der Konzern verfügt derzeit über keine Finanzinstrumente der Kategorien „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ (inkl. „Zu Handelszwecken gehalten“) und „Bis zur Endfälligkeit gehalten“.

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, jedoch die Verfügungsmacht des Vermögenswerts übertragen wurde.

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

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird dann ausgebucht, wenn die Verpflichtung aus der Verbindlichkeit erlassen oder aufgehoben wurde oder erloschen ist.

In Übereinstimmung mit IAS 12 werden latente Steuern für temporäre Differenzen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit in der Bilanz und seiner steuerlichen Bemessungsgrundlage gebildet.

Aktive und passive latente Steuern werden in Höhe der für die nachfolgenden Geschäftsjahre angenommenen Steuerlasten bzw. Steuergutschriften auf der Grundlage der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetze gebildet. 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.

Latente Steuern sind unter Verwendung der zu dem Zeitpunkt gültigen Steuersätze zu ermitteln, zu dem es wahrscheinlich ist, dass die temporären Differenzen ausgeglichen werden. Die Auswirkungen von Änderungen in der Steuergesetzgebung, die sich in Bezug auf aktive und passive latente Steuern ergeben, sind während der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen, in der die Änderung wirksam wird. Der Steuersatz von 31,1 Prozent (Vorjahr: 40,4 Prozent) setzt sich zusammen aus der Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag sowie dem durchschnittlich anwendbaren Gewerbesteuersatz.

Aktive latente Steuern sind zu bilden, wenn Aktiva zu einem niedrigeren Wert bzw. Passiva zu einem höheren Wert als der steuerlichen Bemessungsgrundlage ausgewiesen sind, sofern diese Unterschiede temporär und steuerlich abzugsfähig sind.

Passive latente Steuern sind zu bilden, wenn Aktiva zu einem höheren Wert bzw. Passiva zu einem niedrigeren Wert als der steuerlichen Bemessungsgrundlage ausgewiesen sind, sofern diese Unterschiede temporär und steuerbar sind.

Die Berechnung aktiver latenter Steuern für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge erfolgt auf Basis eines überschaubaren Planungszeitraums von zwei Jahren.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche Beträge erfasst. Wertberichtigungen werden dann vorgenommen, wenn es objektive Hinweise darauf gibt, dass die Forderungen nicht mehr einbringlich sind.

Laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Barbestände werden zu ihren Nominalbeträgen angesetzt.

Kosten der Eigenkapitalbeschaffung werden nach IAS 32.35 als Abzug vom Eigenkapital (Verrechnung mit der Kapitalrücklage) unter Abzug der damit verbundenen Ertragsteuervorteile, jedoch nur sofern wahrscheinlich zu erwarten, bilanziert.

Einige Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns erhalten aktienbasierte Vergütungen in Form von Eigenkapitalinstrumenten (Aktioptionen). Die Aufwendungen, die auf Grund von Transaktionen mit diesen Eigenkapitalinstrumenten entstehen, werden mit dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird durch externe Sachverständige unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle ermittelt.

Die Aufwendungen aus den Transaktionen werden bei gleichzeitiger entsprechender Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und /oder Dienstbedingungen erfüllt werden. Dieser Zeitraum endet erst zu dem Zeitpunkt, ab dem der betreffende Mitarbeiter bzw. die Führungskraft unwiderruflich bezugsberechtigt wird (Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit). Die kumulierten Aufwendungen reflektieren zu jedem Berichtszeitpunkt bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit den Teil des bereits abgelaufenen Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die auf Grundlage der besten Schätzung des Konzerns schließlich unverfallbar werden. Der Betrag, der der Gewinn- und Verlustrechnung belastet bzw. gutgeschrieben wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und der zum Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen. Der verwässernde Effekt der ausstehenden Aktioptionen wird bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie als zusätzliche Verwässerung berücksichtigt.

Finanzierungsleasingverhältnisse, durch die im Wesentlichen sämtliche Risiken und der gesamte Nutzen aus dem Eigentum an dem geleasten Vermögenswert auf den Konzern übergehen, werden bei Beginn des Leasingverhältnisses mit dem Anschaffungswert des Leasinggegenstands aktiviert. Leasingzahlungen werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil der Leasingschuld aufgeteilt, so dass über die Perioden ein konstanter Zinssatz für die verbleibende Verbindlichkeit entsteht. Finanzierungskosten werden direkt erfolgswirksam erfasst.

Rückstellungen werden angesetzt, wenn i) die Gesellschaft eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis hat, ii) es wahrscheinlich ist, dass ein Abfluss von wirtschaftlichen Ressourcen erforderlich sein wird, um die Verpflichtung zu erfüllen, und iii) eine zuverlässige Schätzung dahingehend vorgenommen werden kann, wie hoch die Verpflichtung ist.



Eventualverbindlichkeiten sind definiert als mögliche Verpflichtungen, deren Existenz durch das Eintreten oder Nichteintreten eines oder mehrerer unsicherer künftiger Ereignisse erst noch bestätigt wird, die nicht vollständig unter der Kontrolle des Unternehmens stehen. Verpflichtungen, bei denen ein Abfluss von Ressourcen unwahrscheinlich ist oder ein Abfluss von Ressourcen nicht verlässlich beziffert werden kann, sind unter diesem Posten zusammengefasst. Gemäß IAS 37 sind Eventualverbindlichkeiten nicht in der Bilanz auszuweisen.

Erträge aus Mitgliedsbeiträgen werden tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer der jeweiligen Mitgliedschaft zum Bilanzstichtag erfasst. Sämtliche erhaltenen Vorauszahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Erlösabgrenzung ausgewiesen; die Umsatzerlöse werden in den nachfolgenden Zeiträumen erfasst.

Erträge aus Veranstaltungen werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrads der Veranstaltung am Bilanzstichtag erfasst, wenn das Ergebnis des Dienstleistungsgeschäfts verlässlich geschätzt werden kann. Das Ergebnis des Geschäfts kann dann verlässlich geschätzt werden, wenn die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann und es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft dem Unternehmen zufließen wird.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sind zu ihrem Rückzahlungsbetrag bilanziert.

## 7 > Angaben zu aufgegebenen Geschäftsbereichen

### Veräußerung der Anteile an der First Tuesday AG, Zürich, Schweiz

Am 30. September 2007 hat die XING AG sämtliche Aktien ihrer 100-prozentigen Tochtergesellschaft First Tuesday AG zum Preis von 1,00 CHF veräußert. Zugleich hat die XING AG im Rahmen des Verkaufs Vermögenswerte in Höhe von 32 Tsd. € und Schulden von 185 Tsd. € der First Tuesday AG übernommen. Grund für die Veräußerung der Anteile war vor allem die Verbesserung der Kostenstruktur des Konzerns.

Die Anteilsveräußerung wurde mit Vertragsabschluss wirksam. Die First Tuesday AG schied zu diesem Zeitpunkt aus dem Konsolidierungskreis des Konzerns aus. Der aus dem Erwerb der First Tuesday AG entstandene Geschäfts- oder Firmenwert von 236 Tsd. € war erfolgswirksam auszubuchen. Die abgegebenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen 1 Tsd. €.

Insgesamt resultierte aus Konzernsicht damit folgender Verlust aus dem Verkauf der Aktien:

	31.12.2007 in Tsd. €
Verkaufserlös	0
Ausbuchung Geschäfts- oder Firmenwert	- 236
<b>Verlust aus dem Verkauf</b>	<b>- 236</b>

Aufgrund der Übernahme der Vermögenswerte und Schulden der First Tuesday AG, Zürich, sind mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts keine weiteren Abgänge im Zusammenhang mit dem aufgegebenen Geschäftsbereich zu verzeichnen.

### Ergebnis aus dem angegebenen Geschäftsbereich

Nachfolgend sind die dem angegebenen Geschäftsbereich zuzurechnenden Ergebniskomponenten, die in der Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 (Veräußerung am 30. September 2007) erfasst wurden, dargestellt. Die Vergleichszahlen betreffen das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2006.

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Umsatzerlöse	22	269
Sonstige betriebliche Erträge	197	0
Gesamtleistung	219	269
Personalaufwand und freie Mitarbeiter	-445	-376
Marketingaufwendungen	-66	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-353	-427
EBITDA	-645	-534
Abschreibungen	-464	-46
EBIT	-1.109	-580
Zinserträge und Zinsaufwendungen (netto)	-14	-17
<b>EBT/Periodenergebnis</b>	<b>-1.123</b>	<b>-597</b>

### Zahlungsströme aus dem angegebenen Geschäftsbereich

Nachfolgend sind die dem angegebenen Geschäftsbereich zuzurechnenden Zahlungsströme, die in der Kapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 (Veräußerung am 30. September 2007) erfasst wurden, dargestellt. Die Vergleichszahlen betreffen das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2006.

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-895	-667
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-460	-53
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	0
<b>Nettozahlungsströme gesamt</b>	<b>-1.355</b>	<b>-720</b>

## 8 > Unternehmenserwerb

### eConozco

Die Kaufpreisallokation von eConozco, unserer ersten Akquisition im ersten Quartal 2007, fasst folgende Übersicht zusammen:

<b>Erstkonsolidierung zum März 2007</b>	<b>in Tsd. €</b>
Kaufpreis	1.200
Nebenkosten der Anschaffung	200
<b>Summe</b>	<b>1.400</b>
Wert Kundenbeziehungen	- 268
Tax Amortisation Benefit	- 115
Passive latente Steuern	155
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>1.172</b>

<b>Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2007</b>	<b>in Tsd. €</b>
Erstkonsolidierung	1.172
Nachträgliche Anschaffungskosten	20
<b>Buchwert zum 31.12.2007</b>	<b>1.192</b>

Immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen)	383
Abschreibung	12
<b>Buchwert zum 31.12.2007</b>	<b>371</b>

Im Rahmen des Erwerbs von eConozco wurden Vermögenswerte in Höhe von 4 Tsd. € sowie Schulden in Höhe von 1 Tsd. € übernommen.

Die Kundenbeziehungen werden ab der Kundenmigration von der eConozco-Plattform zur XING-Plattform planmäßig abgeschrieben.

## Neurona

Die Kaufpreisallokation von Neurona, Akquisition im zweiten Quartal 2007, die im Halbjahres- und letzten Quartalsbericht auf vorläufiger Basis enthalten war, ist nun abgeschlossen. Der Kaufpreis betrug 9.554 Tsd. €.

Folgende Übersichten fassen die Kaufpreisallokation zusammen:

<b>Erstkonsolidierung zum Juni 2007</b>	<b>in Tsd. €</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	8.070
Immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen)	1.444
Immaterielle Vermögenswerte (Vertragsbeziehungen)	60
Eigenkapital Neurona	67
Passive latente Steuern	- 451
<b>Gesamt</b>	<b>9.190</b>

<b>Buchwert zum 31.12.2007</b>	<b>in Tsd. €</b>
Erstkonsolidierung	9.190
Immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen)	- 40
Passive latente Steuern	12
<b>Buchwert zum 31.12.2007</b>	<b>9.162</b>

98

Im Rahmen des Erwerbs von Neurona wurden Vermögenswerte in Höhe von 410 Tsd. € sowie Schulden in Höhe von 343 Tsd. € übernommen.

Die Kundenbeziehungen werden ab der Kundenmigration von der Neurona-Plattform zur XING-Plattform planmäßig abgeschrieben. Die Angabe der Erträge und Ergebnisse der neu erworbenen Töchter mit der Annahme, sie seien zu Beginn des Geschäftsjahres dem Konsolidierungskreis zugehörig, unterbleibt auf Grund von Wirtschaftlichkeitsüberlegungen.

## (B) Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

### 9 > Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse betreffen hauptsächlich Mitgliedsbeiträge der Premium-Mitglieder und Werbung.

Die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen lassen sich zum 31. Dezember 2007 wie folgt aufteilen:

	<b>01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €</b>	<b>01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €</b>
Premium-Mitgliedschaften (inkl. Premium-Groups)	17.838	5.903
Werbung	750	0
Marketplace	374	0
PremiumWorld	22	0
Sonstige	63	0
<b>Gesamt</b>	<b>19.047</b>	<b>5.903</b>

## 10 > Sonstige betriebliche Erträge

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

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	347	140
Periodenfremde Erträge	67	16
Erträge aus Währungsumrechnung	18	12
Übrige	130	37
<b>Gesamt</b>	<b>562</b>	<b>205</b>

Die periodenfremden Erträge umfassen im Wesentlichen Umsatzsteuer.

## 11 > Personalaufwand und freie Mitarbeiter

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand einschließlich der Kosten für freie Mitarbeiter aufgeschlüsselt:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Löhne, Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	3.199	1.200
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	613	45
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	517	267
Freie Mitarbeiter	435	554
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	79	17
Fortbildung	41	0
Sondervergütungen Börsengang	0	344
Übrige	0	2
<b>Gesamt</b>	<b>4.884</b>	<b>2.429</b>

Die Beiträge zur Sozialversicherung enthalten Zahlungen zur gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von 269 Tsd. € (Vorjahr: 111 Tsd. €).

## 12 > Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Marketingkosten	1.532	278
Veranstaltungen	87	6
Verkaufsprovision	24	0
Sonstiges	8	336
<b>Gesamt</b>	<b>1.651</b>	<b>620</b>

### 13 > Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen und Dienstleistungen für neue Märkte	1.557	772
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	1.060	232
Rechtsberatungs-, Prüfungs- und Buchführungskosten	1.027	776
Kosten für Zahlungsabwicklung	729	247
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	330	190
Übrige	1.459	1.527
<b>Gesamt</b>	<b>6.162</b>	<b>3.744</b>

### 14 > Abschreibungen

Die Abschreibungen werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer vorgenommen und lassen sich wie folgt aufteilen:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		
Erworbene Software	138	57
Selbst entwickelte Software	1.374	204
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	159	0
Abschreibungen auf Sachanlagen	459	78
Abschreibungen aus Finanzierungsleasing	49	46
<b>Gesamt</b>	<b>2.179</b>	<b>385</b>

### 15 > Finanzerträge und Finanzaufwendungen (netto)

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Finanzertrag	1.393	116
Finanzaufwand	-49	-15
<b>Gesamt</b>	<b>1.344</b>	<b>101</b>

## 16 > Ertragsteuern

Das Ertragsteuerergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Körperschaftsteuer (einschließlich Solidaritätszuschlag)	393	0
Gewerbesteuer	350	0
Steuernachzahlungen für Vorjahre	37	0
Latente Steuern (Ertrag)	-333	0
<b>Gesamt</b>	<b>447</b>	<b>0</b>

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Aktivierung steuerlicher Verlustvorräte	-513	-361
Ansatz von selbst entwickelter Software	193	374
Übrige	-13	-13
<b>Gesamt</b>	<b>-333</b>	<b>0</b>

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

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	4.936	-1.407
Erwartetes Steuerergebnis	-1.993	568
Steuerliche Effekte auf		
Steuernachzahlungen für Vorjahre	-37	0
Aktivierung steuerlicher Verlustvorräte aus Vorjahren	1.608	0
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorräte	-134	-518
Anpassung des Steuersatzes in Deutschland	238	0
Unterschiede ausländischer Steuersätze	-32	-48
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	-97	-2
<b>Tatsächliches Steuerergebnis</b>	<b>-447</b>	<b>0</b>

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

	31.12.2007 in %	31.12.2006 in %
Körperschaftsteuer einschl. Solidaritätszuschlag (effektiv)	21,35	21,35
Gewerbesteuersatz	19,03	19,03
Durchschnittlicher Steuersatz	40,38	40,38

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

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Steuerliche Verlustvorräte	1.638	361
Ansatz von selbst entwickelter Software	-947	-374
Immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen)	-588	0
Übrige	-10	13
<b>Gesamt</b>	<b>93</b>	<b>0</b>

Die aktiven (1.626 Tsd. €, Vorjahr: 760 Tsd. €) und passiven latenten Steuern (1.533 Tsd. €, Vorjahr: 760 Tsd. €) wurden nicht miteinander saldiert.

Zum 31. Dezember 2007 bestehen steuerliche Verlustvorräte in Deutschland in Höhe von rund 5,3 Mio. € und in Spanien von rund 1,5 Mio. € (Vorjahr: Deutschland rund 6,6 Mio. € und Schweiz rund 0,5 Mio. €). In Deutschland sind die Verlustvorräte unbegrenzt für die Verrechnung mit zukünftigen steuerlichen Gewinnen von XING verfügbar. Die Nutzung der Verlustvorräte in Deutschland erscheint jedoch auf Grund bestehender steuerlicher Unsicherheiten aus heutiger Sicht in Höhe von rund 1,6 Mio. € nicht wahrscheinlich. In Spanien können Verlustvorräte 15 Jahre vorgetragen und genutzt werden.

## 17 > Ergebnis je Aktie

### Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien

Das Ergebnis je Aktie gibt an, welcher Teil des in einer Periode erwirtschafteten Ergebnisses auf eine Aktie entfällt. Hierbei wird das auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallende Konzernergebnis durch die gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien dividiert. Eine Verwässerung dieser Kennzahl tritt durch so genannte potenzielle Aktien (wie im Falle von XING in Bezug auf die ausgegebenen Aktienoptionen) auf.

Vor der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft, die mit der Eintragung in das Handelsregister am 16. Oktober 2006 wirksam wurde, hatte die Gesellschaft keine festgelegte Zahl an Aktien. Aus diesem Grund wird das Ergebnis pro Aktie auf der Annahme ermittelt, dass 1,00 € Stammkapital einer Aktie entspricht. Bei der Berechnung der Werte wurden für die dargestellten Zeiträume vor der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 10. November 2006, bei welcher je Aktie 73 weitere ausgegeben wurden, entsprechende Anpassungen der Aktienzahlen gemäß IAS 33 um den Faktor 74 vorgenommen, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten.



Die durchschnittliche gewogene Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich für das zum 31. Dezember 2006 endende Rumpfgeschäftsjahr wie folgt:

	Stück Aktien	Anzahl Tage	Gewogene Aktienzahl
01.07. - 15.10.2006 (Stammkapital GmbH)	3.851.700	107	2.252.087
16.10. - 04.12.2006 (Grundkapital AG)	3.851.700	49	1.031.330
05.12. - 31.12.2006 (Grundkapital AG)	5.201.700	27	767.464
		<b>183</b>	<b>4.050.881</b>

Im Geschäftsjahr 2007 betrug die Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien konstant 5.201.700 Stück.

### Unverwässertes Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stellt sich damit in Bezug auf die fortzuführenden Geschäftsbereiche wie folgt dar:

		31.12.2007	31.12.2006
Ergebnis aus fortzuführenden Bereichen	in Tsd. €	5.729	-969
Durchschnittliche Anzahl der Aktien	in Stück	5.201.700	4.050.881
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	in €	1,10	-0,24

Unter Einbeziehung des angegebenen Geschäftsbereichs ermittelt sich das unverwässerte Ergebnis je Aktie wie folgt:

		31.12.2007	31.12.2006
Konzernergebnis	in Tsd. €	4.606	-1.566
Durchschnittliche Anzahl der Aktien	in Stück	5.201.700	4.050.881
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	in €	0,89	-0,39

## Verwässertes Ergebnis je Aktie

Im Dezember 2006 hat die Gesellschaft insgesamt 160.617 Stück Aktienoptionen an Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns ausgegeben. Weitere 51.178 Stück Aktienoptionen wurden im September 2007 gewährt. Jede Aktienoption gewährt das Recht auf Bezug einer Stückaktie.

Die durchschnittliche gewogene Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich unter Berücksichtigung der möglichen Verwässerungseffekte für das zum 31. Dezember 2006 endende Rumpfgeschäftsjahr wie folgt:

	Stück Aktien	Anzahl Tage	Gewogene Aktienzahl
01.07. - 15.10.2006 (Stammkapital GmbH)	3.851.700	107	2.252.087
16.10. - 04.12.2006 (Grundkapital AG)	3.851.700	49	1.031.330
05.12. - 31.12.2006 (Grundkapital AG)	5.201.700	27	767.464
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien		183	4.050.881
Aktienoptionen	160.617	25	21.942
			<b>4.072.823</b>

Für das Geschäftsjahr 2007 ergibt sich folgender Wert:

	Stück Aktien	Anzahl Tage	Gewogene Aktienzahl
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien	5.201.700	365	5.201.700
Aktienoptionen	160.617	243	106.931
Aktienoptionen	211.795	122	70.792
			<b>5.379.423</b>

Das verwässerte Ergebnis je Aktie stellt sich damit für die fortzuführenden Geschäftsbereiche wie folgt dar:

		31.12.2007	31.12.2006
Ergebnis aus fortzuführenden Bereichen	in Tsd. €	5.729	-969
Durchschnittliche Anzahl der Aktien	in Stück	5.379.423	4.072.823
Verwässertes Ergebnis je Aktie	in €	1,07	-0,24

Unter Einbeziehung des angegebenen Geschäftsbereichs ermittelt sich das folgende verwässerte Ergebnis je Aktie:

		31.12.2007	31.12.2006
Konzernergebnis	in Tsd. €	4.606	-1.566
Durchschnittliche Anzahl der Aktien	in Stück	5.379.423	4.072.823
Verwässertes Ergebnis je Aktie	in €	0,86	-0,38

## (C) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

### 18 > Langfristige Vermögenswerte

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

Die Markenrechte und der Kundenstamm betragen zum Stichtag insgesamt 165 Tsd. € (Vorjahr: 202 Tsd. €). Die Veränderung zum Vergleichszeitraum ist größtenteils auf den Abgang des Kundenstamms (39 Tsd. €) der First Tuesday AG infolge der Endkonsolidierung zurückzuführen.

Die erworbene und selbst erstellte Software beträgt 307 Tsd. € (Vorjahr: 297 Tsd. €) bzw. 2.934 Tsd. € (Vorjahr: 1.869 Tsd. €). Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt 22 Monate. Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung im Konzern beliefen sich auf 912 Tsd. € (Vorjahr: 540 Tsd. €). Die bilanzierte selbst entwickelte Software umfasst Kosten für die Einrichtung, das Design und die Weiterentwicklung der Website von XING. Des Weiteren wurde der Restbuchwert von sowohl selbst entwickelten als auch erworbenen technischen Applikationen in Höhe von 159 Tsd. € wertberichtigt.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte:

	Sonstige immaterielle Vermögenswerte in Tsd. €	Erworbene Software in Tsd. €	Selbst entwickelte Software in Tsd. €	Geschäfts- oder Firmenwert in Tsd. €	Gesamt in Tsd. €
<b>Buchwerte</b>					
Stand 01.07.2006	187	139	944	254	1.524
Zugänge	54	215	1.129	0	1.398
Abschreibungen	-39	-57	-204	0	-300
Stand 01.01.2007	202	297	1.869	254	2.622
Abgang	0	0	0	-236	-236
Zugänge	2.236	148	2.439	9.262	14.085
Abschreibungen	-384	-138	-1.374	0	-1.896
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>2.054</b>	<b>307</b>	<b>2.934</b>	<b>9.280</b>	<b>14.575</b>
<b>Anschaftungs- und Herstellungskosten</b>					
Stand 01.07.2006	187	165	1.133	254	1.739
Zugänge	54	215	1.129	0	1.398
Stand 01.01.2007	241	380	2.262	254	3.137
Abgang	0	0	0	-236	-236
Zugänge	2.236	148	2.439	9.262	14.085
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>2.477</b>	<b>528</b>	<b>4.701</b>	<b>9.280</b>	<b>16.986</b>
<b>Abschreibungen</b>					
Stand 01.07.2006	0	26	189	0	215
Zugänge	39	57	204	0	300
Stand 01.01.2007	39	83	393	0	515
Zugänge	384	138	1.374	0	1.896
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>423</b>	<b>221</b>	<b>1.767</b>	<b>0</b>	<b>2.411</b>

Der Geschäfts- oder Firmenwert zum 31. Dezember 2007 enthält einen Betrag in Höhe von 18 Tsd. € (openBC China Ltd.) aus dem Vorjahr. Zudem hat sich der Geschäfts- oder Firmenwert durch den Erwerb der Neurona (8.070 Tsd. €) und eConozco (1.192 Tsd. €) erhöht. Der Geschäftswert von der First Tuesday AG wurde dagegen in vollem Umfang als Abgang erfasst.

Im Geschäftsjahr 2007 sind in den Sonstigen immateriellen Vermögenswerten durch den Erwerb von Neurona (1.507 Tsd. €), von eConozco Kundenbeziehungen (383 Tsd. €) und weitere Sonstige immaterielle Vermögenswerte (346 Tsd. €) Zuwächse zu verzeichnen.

Die Nettowährungsdifferenzen bei immateriellen Vermögenswerten aus der Währungsumrechnung von Tochtergesellschaften asiatischer Länder werden als unwesentlich angesehen.

Die Sachanlagen zum 31. Dezember 2007 bestehen aus technischer Ausstattung und Maschinen in Höhe von 0 € (Vorjahr: 12 Tsd. €) sowie EDV-Hardware und sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 2.487 Tsd. € (Vorjahr: 970 Tsd. €).

Die nachfolgenden Tabellen stellen die Entwicklung der Sachanlagen im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 dar:

	Technische Ausstattung und Maschinen in Tsd. €	EDV-Hardware und sonstige Geschäfts- ausstattung in Tsd. €	Gesamt in Tsd. €
<b>Buchwerte</b>			
Stand 01.07.2006	20	384	404
Zugänge	0	710	710
Abschreibungen	-8	-124	-132
Stand 01.01.2007	12	970	982
Zugänge	0	2.017	2.017
Abschreibungen	-12	-500	-512
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>0</b>	<b>2.487</b>	<b>2.487</b>
XING	0	2.430	2.430
Neurona	0	49	49
eConozco	0	0	0
openBC Beijing	0	8	8
	<b>0</b>	<b>2.487</b>	<b>2.487</b>
<b>Anschaffungs- und Herstellungskosten</b>			
Stand 01.07.2006	37	511	548
Zugänge	0	710	710
Stand 01.01.2007	37	1.221	1.258
Zugänge	0	2.017	2.017
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>37</b>	<b>3.238</b>	<b>3.275</b>
<b>Abschreibungen</b>			
Stand 01.07.2006	17	127	144
Zugänge	8	124	132
Stand 01.01.2007	25	251	276
Zugänge	12	500	512
<b>Stand 31.12.2007</b>	<b>37</b>	<b>751</b>	<b>788</b>

Die Nettowährungsdifferenzen bei Sachanlagen aus der Währungsumrechnung von Tochtergesellschaften asiatischer Länder werden als unwesentlich angesehen.

Der Buchwert der geleasteten Sachanlagen beträgt 331 Tsd. € (Vorjahr: 533 Tsd. €).

Die Finanzanlagen des Konzerns von 200 Tsd. € betreffen 2,4 Prozent des gezeichneten Kapitals der Plazes AG, Zürich, Schweiz, als strategische Beteiligung, die zu Anschaffungskosten bewertet wurden, da der beizulegende Zeitwert nicht verlässlich bestimmt werden kann.

Die anderen finanziellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag im Wesentlichen langfristig hinterlegte Kauttionen für Zahlungsverkehrssysteme sowie Mietkauttionen.

Im Vorjahr wurden aktive latente Steuern bis zur Höhe der passiven latenten Steuern angesetzt und saldiert ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2007 erfolgte, mangels Erfüllung der Kriterien nach IAS 12.71, ein unsaldierter Ausweis.

### 19 > Kurzfristige Vermögenswerte

Der Warenbestand weist zum 31. Dezember 2007 einen Wert von 20 Tsd. € auf.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2007 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von XING sind analog zum Vorjahr überwiegend innerhalb eines Jahres fällig.

Die Steuererstattungsansprüche enthalten im Wesentlichen Kapitalertragsteuern.

Unten stehende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Kostenabgrenzung	190	29
Kurzfristige Darlehen an Mitarbeiter	0	19
Sonstige Aktiva	186	173
<b>Gesamt</b>	<b>376</b>	<b>221</b>

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus frei verfügbaren Bankguthaben von 37.843 Tsd. € (Vorjahr: 45.224 Tsd. €) und Kassenbeständen von 1 Tsd. € (Vorjahr: 1 Tsd. €).

Die Konzern-Kapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2007 enthält die frei verfügbaren Zahlungsmittel und Zahlungäquivalente.

## 20 › Eigenkapital und Minderheitenanteile

### Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt unverändert zum Vorjahr 5.201.700,00 € und ist in 5.201.700 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag eingeteilt.

### Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Oktober 2011 ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu 1.925.850,00 € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden bis zu Stück 1.925.850 Stückaktien gegen Bar- und / oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006). Bei der Kapitalerhöhung gegen Bareinlage ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Optionsscheinen, Wandelschuldverschreibungen oder Optionsanleihen, die von der Gesellschaft oder ihr nachgeordneten in- oder ausländischen Konzernunternehmen ausgegeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang einräumen zu können, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- oder Optionsrechts bzw. nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustünde. Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich i.S.d. §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Eintragung der Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht überschreiten. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die auf Grund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist im Falle von Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen oder Wirtschaftsgütern, ausgeschlossen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

### Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um 288.822,00 € durch Ausgabe von bis zu Stück 288.822 auf den Namen lautenden nennwertlosen Aktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I 2006). Das Bedingte Kapital I dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die auf Grund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 in der Zeit bis zum 31. Oktober 2011 ausgegeben werden. Die Bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgegeben werden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem bedingten Kapital erfolgt zu dem gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 festgelegten Ausübungspreis. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um insgesamt 1.540.680,00 € durch Ausgabe von bis zu Stück 1.540.680 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II 2006). Das Bedingte Kapital II dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt

ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehenden Ermächtigungsbeschlusses jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Wandlungs- oder Optionsrechte aus solchen Schuldverschreibungen erfüllen. Die 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.

### **Kapitalrücklage**

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus den in den Vorjahren durchgeführten Barkapitalerhöhungen abzüglich der in diesem Zusammenhang angefallenen Eigenkapitalbeschaffungskosten.

### **Sonstige Rücklagen**

Die sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen. Zudem werden in dieser Rücklage die auf das Stock Option Programm entfallenden Personalkosten erfasst. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Im Vorjahr erfolgte ein Ausweis unter der Kapitalrücklage.

### **Minderheitenanteile**

Die in der Konzern-Bilanz bzw. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Minderheitenanteile betreffen die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital und am Jahresergebnis der openBC China Ltd.

## **21 > Langfristige Verbindlichkeiten**

Im Konzern wurden Finanzierungsleasingverträge in Bezug auf diverse EDV-Hardware und Server abgeschlossen. Die Laufzeit dieser Verträge beträgt zwischen 30 und 60 Monaten. Die Leasingverträge können verlängert werden, enthalten jedoch keine Kaufoption und keine Wertsicherungsklauseln. Verlängerungen können für jeweils sechs Monate vereinbart werden. Der kurzfristige Teil der Leasingschuld zum 31. Dezember 2007 bezieht sich auf die Rückzahlungsverpflichtung der Gesellschaft über die kommenden zwölf Monate in Höhe von 160 € (Vorjahr: 157 Tsd. €). Der verbleibende Teil der Verpflichtung ist als langfristige Verbindlichkeit bilanziert und betrifft einen zusätzlichen Betrag von 240 Tsd. € (Vorjahr: 393 Tsd. €).

Die langfristige Erlösabgrenzung bezieht sich auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zum Bilanzstichtag. Zum 31. Dezember 2007 beträgt die langfristige Erlösabgrenzung 540 Tsd. € (Vorjahr: 500 Tsd. €).

## **22 > Kurzfristige Verbindlichkeiten**

Zum 31. Dezember 2007 sind Körperschaftssteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 393 Tsd. € (Vorjahr: 0 €) bzw. 350 Tsd. € (Vorjahr: 0 €) zu verzeichnen.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2007 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von XING sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Sie betragen 2.320 Tsd. € (Vorjahr: 3.980 Tsd. €) und beinhalten auch Verbindlichkeiten, die im Vorjahr separat unter Rückstellungen für ausstehende Eingangsrechnungen ausgewiesen wurden.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 60 Tagen.

Die Erlösabgrenzung bezieht sich auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden. Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten werden als kurzfristige Erlösabgrenzungen ausgewiesen und betragen 6.380 Tsd. € (Vorjahr: 4.161 Tsd. €).

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

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	316	87
Verbindlichkeiten aus Personal	213	629
Verbindlichkeiten aus Lohn- und Kirchensteuer	100	59
Verbindlichkeiten aus Sozialversicherung	7	13
Sonstiges	1.066	83
<b>Gesamt</b>	<b>1.702</b>	<b>871</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber Personal waren im Vorjahr unter der Position „Rückstellungen“ ausgewiesen.

Die übrigen Sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus einer Kaufpreisanpassung Neurona (531 Tsd. €).

Es wird von einer Fälligkeit der sonstigen Verbindlichkeiten innerhalb eines Jahres ausgegangen.

## (D) Segmentberichterstattung

### Anwendung von IFRS 8 Geschäftssegmente

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde durch die XING erstmalig eine Segmentberichterstattung erstellt. Der Konzern hat dabei IFRS 8 „Geschäftssegmente“ vor dem Zeitpunkt seines Inkrafttretens mit Wirkung zum 1. Januar 2007 angewandt.

Nach IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Steuerung von Konzernbereichen abzugrenzen, deren Betriebsergebnisse regelmäßig vom Hauptentscheidungsträger des Unternehmens im Hinblick auf Entscheidungen über die Verteilung von Ressourcen zu diesem Segment und die Bewertung seiner Ertragskraft überprüft werden. Demgegenüber wurde nach dem bisherigen Standard (IAS 14 Segmentberichterstattung) von Unternehmen gefordert, zwei Segmentebenen (Geschäfts- und geographische Segmente) unter Anwendung des „Risks and Rewards Approach“ zu identifizieren, wobei das Management-Informationssystem für Personen in Schlüsselpositionen des Unternehmens als Ausgangspunkt zur Identifizierung dieser Segmentebenen diene. Insoweit hat sich die Identifizierung der berichtspflichtigen Segmente des Konzerns durch Anwendung von IFRS 8 verändert.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aller berichtspflichtigen Segmente entsprechen den Angaben im Abschnitt „Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ dieses Anhangs.

### Berichtspflichtige Segmente

Die XING AG verfügt nur über ein berichtspflichtiges Segment mit den Bereichen Premium-Mitgliedschaften, Advertising, eCommerce und Sonstige.

Die Segmentierung des Konzerns erfolgt insofern nach den angebotenen Produkten bzw. Dienstleistungen.

Der Bereich „Premium-Mitgliedschaften“ umfasst im Wesentlichen Abonnement-Mitgliedschaften und Umsätze aus Premium-Gruppen.

Im Bereich „Advertising“ werden überwiegend Werbeeinnahmen dargestellt.



Der Bereich „eCommerce“ beinhaltet im Wesentlichen Umsätze aus Marketplace.

Übrige Geschäftsbereiche der XING AG, die aus Sicht des Konzerns von untergeordneter Bedeutung sind, werden in dem Bereich „Sonstige“ erfasst.

Der Geschäftsbereich „Events“, der in der Vergangenheit von der First Tuesday AG betrieben wurde, ist im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgegeben worden.

## Segmentumsatzerlöse

Die aufgeteilten Umsätze des Berichtszeitraums sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Premium-Mitgliedschaften	17.838	5.903
Advertising	750	0
eCommerce	374	0
Sonstige	85	0
<b>Umsatzerlöse aus Dienstleistungen</b>	<b>19.047</b>	<b>5.903</b>

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Deutschland	15.235	4.498
Sonstiges Europa	3.240	1.039
Asien	201	73
Amerika	356	260
Sonstige	15	33
<b>Umsatzerlöse aus Dienstleistungen</b>	<b>19.047</b>	<b>5.903</b>

Im Geschäftsjahr 2007 wurden Umsatzerlöse aus Dienstleistungen in Höhe von 22 Tsd. € (Vorjahr: 269 Tsd. €) aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich der First Tuesday AG, Zürich, im Bereich „Sonstige“ und „sonstiges Europa“ ausgewiesen.

## Langfristige Vermögenswerte

Die aufgeteilten langfristigen Vermögenswerte des Berichtszeitraums sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

	01.01.2007 - 31.12.2007 in Tsd. €	01.07.2006 - 31.12.2006 in Tsd. €
Deutschland	6.053	3.698
Sonstiges Europa	11.315	278
Asien	26	18
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>17.394</b>	<b>3.994</b>

## (E) Konzern-Kapitalflussrechnung

Der Finanzmittelbestand beträgt zum 31. Dezember 2007 37.844 Tsd. € (Vorjahr: 45.225 Tsd. €) und setzt sich aus Zahlungsmitteln aus Deutschland (37.732 Tsd. €, Vorjahr: 45.059 Tsd. €), aus China (74 Tsd. €, Vorjahr: 27 Tsd. €), aus Spanien (38 Tsd. €, Vorjahr: 0 €) und aus der Schweiz (0 €, Vorjahr: 139 Tsd. €) zusammen.

Bei dem Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten, die zu variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst werden.

Die Entwicklung des Finanzmittelbestands des Konzerns wird in der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesen. Weitere in der Konzern-Kapitalflussrechnung enthaltene Zahlungsströme umfassen im Berichtszeitraum folgende Komponenten:

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Gezahlte Zinsen	- 51	- 32
Erhaltene Zinsen	1.359	116

Zahlungsunwirksame Vorgänge resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der Tochterunternehmen eConozco und Neurona (vgl. Tz. 8).

## (F) Sonstige Angaben

### Eventualverbindlichkeiten und finanzielle Verpflichtungen

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 Operating-Leasingverträge für Geschäftsräume, Mitarbeiterwohnungen und einige Fahrzeuge geschlossen. Diese Leasingverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und vier Jahren und können nicht verlängert werden.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen, die nach den unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2007 bestehen, stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Bis zu zwei Jahren	437	142
Länger als zwei Jahre und bis zu fünf Jahren	67	105
Länger als fünf Jahre	0	0
	<b>504</b>	<b>247</b>

Der Konzern hat Leasingzahlungen in Höhe von 211 Tsd. € (Vorjahr: 112 Tsd. €) aufwandswirksam erfasst.

Der Konzern hat Finanzierungsleasingverträge für diverse EDV-Hardware und Server geschlossen. Die Laufzeit dieser Leasingverträge beträgt zwischen 30 und 60 Monaten. Diese Leasingverträge haben jeweils eine Verlängerungsklausel, jedoch keine Kaufoptionen oder Wertsicherungsklauseln. Verlängerungen sind für jeweils sechs Monate möglich.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasingverträgen stellen sich zum 31. Dezember 2007 wie folgt dar:

	Mindestzahlungen in Tsd. €	Barwert der Zahlungen in Tsd. €	Mindestzahlungen in Tsd. €	Barwert der Zahlungen in Tsd. €
Bis zu einem Jahr	184	160	195	157
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	332	240	563	393
<b>Mindestleasingzahlungen gesamt</b>	<b>516</b>	<b>400</b>	<b>758</b>	<b>550</b>
Beträge, die Finanzierungskosten darstellen	- 116	0	- 208	0
<b>Aktueller Wert Mindestleasingzahlungen</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>550</b>	<b>550</b>

### 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, wodurch sich ein positiver Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ergibt, und durch Eigenkapitalfinanzierung. Daneben hält der Konzern keine weiteren Finanzinstrumente, die wesentliche finanzielle Risiken mit sich bringen.

### Kapitalrisikomanagement und Nettoverschuldung

Der Konzern steuert grundsätzlich sein Kapital anhand der Eigenkapitalquote mit dem Ziel, die Erträge - ggf. auch durch Einsatz von Fremdkapital - zu optimieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Der Konzern überwacht dabei sein Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote beträgt zum 31. Dezember 2007 77,2 Prozent (Vorjahr: 79,1 Prozent). Wie die nachfolgende Übersicht zeigt, übersteigen zum Stichtag die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen des Konzerns die vorhandenen Schulden deutlich:

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Langfristige Verbindlichkeiten	- 780	- 893
Kurzfristige Verbindlichkeiten	- 11.305	- 9.169
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	37.844	45.225
<b>Überhang an Zahlungsmitteln</b>	<b>25.759</b>	<b>35.163</b>

## Kategorien von Finanzinstrumenten

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

	Buchwert 31.12.2007 in Tsd. €	Buchwert 31.12.2006 in Tsd. €
Finanzielle Vermögenswerte		
Wertpapiere / Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)	200	100
Langfristige Forderungen (Kredite und Forderungen)	132	289
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen (Kredite und Forderungen)	2.121	1.533
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen (Kredite und Forderungen)	37.844	45.225
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	240	393
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	160	157
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.320	3.980

Die Wertpapiere werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, da der beizulegende Zeitwert nicht verlässlich bestimmt werden kann. Für diese Wertpapiere besteht kein öffentlicher Markt.

Die Bewertung der lang- und kurzfristigen Forderungen sowie der Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen erfolgt ebenfalls mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden mit dem fortgeführten Anschaffungswert bewertet. In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden in diesem Zusammenhang Zinsaufwendungen von 45 Tsd. € (Vorjahr: 3 Tsd. €) erfasst.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

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.

Im Geschäftsjahr wurden analog zum Vorjahr durch den Konzern keine Sicherungsinstrumente zur Absicherung finanzieller Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten bzw. zur Absicherung von Zahlungsströmen eingesetzt.

## Wechselkurs- und Zinsrisikomanagement

Gegenwärtig ist der Konzern keinen wesentlichen Wechselkurs- und Zinsrisiken ausgesetzt. Die Einnahmen werden nahezu ausschließlich in Euro generiert. Es bestehen - mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing - keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Im Durchschnitt haben unterjährige Hauptanlagen in Wertpapiere DB Platinum IV Corporate Cash und DWS Institutional Money plus zwischen 3,60 Prozent (zzgl. hohem steuerfreien Anteil) und 4,12 Prozent während des Kalenderjahres 2007 erzielt.

Die Bankguthaben werden mit 3,67 Prozent (Festgeldanlagen) verzinst.

## Sonstige Preisrisiken

Sonstige Preisrisiken resultieren für den Konzern im Wesentlichen aus Wertpapieren, die zum Stichtag analog zum Vorjahr ausschließlich eine strategische Beteiligung an der Plazes AG, Zürich, Schweiz, beinhalten. Da die Preisrisiken aus den Wertpapieren für den Konzern nicht von wesentlicher Bedeutung sind, existieren keine besonderen Überwachungs- und Absicherungsmaßnahmen für die Wertpapiere. Die Wertpapiere sollen mittel- bis langfristig gehalten werden. Eine kurzfristige Veräußerung ist derzeit nicht geplant.

## Analyse der Marktrisiken

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 (aufgrund der Auswirkungen auf variabel verzinsten Finanzanlagen) auf die Zinserträge aus. Bei einer Erhöhung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 41.535 Tsd. € (Vorjahr: 26.008 Tsd. €) um 415 Tsd. € (Vorjahr: 260 Tsd. €) verändert.

## Ausfallrisikomanagement

Unter dem Ausfallrisiko ist das Risiko eines Verlusts für den Konzern zu verstehen, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen zum Stichtag, wie auch im Vorjahr, nur in Form von Beitragsforderungen gegen die Mitglieder der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen).

In Bezug auf die Beitragsforderung ist das Risiko dadurch reduziert, dass die Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 1 Tsd. € bestehen. Diese Forderungen haben zum Stichtag nahezu sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Monat und betragen 2.121 Tsd. € (Vorjahr: 1.533 Tsd. €). In Höhe des Buchwerts der Forderungen besteht das maximale Ausfallrisiko.

Bei den Guthaben bei Kreditinstituten erfolgt die Vermögensanlage und Zahlungsabwicklung bei namhaften Geschäftsbanken bester Bonität. Die Restlaufzeit der Guthaben beträgt weniger als drei Monate. In Höhe des Buchwerts der Guthaben besteht das maximale Ausfallrisiko.

Der Konzern schätzt die gegenwärtigen Ausfallrisiken als gering ein. Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren Ausfälle bzw. Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen wie folgt zu erfassen:

	31.12.2007 in Tsd. €	31.12.2006 in Tsd. €
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	2.289	1.553
Forderungsausfälle	-144	0
Wertberichtigungen auf Forderungen	-24	-20
<b>Forderungen aus Dienstleistungen lt. Bilanz</b>	<b>2.121</b>	<b>1.533</b>

Im Geschäftsjahr 2007 erfolgte ein Zuführung zu den Wertberichtigungen in Höhe von 4 Tsd. €. Erträge aus dem Eingang auf ausgebuchte Forderungen aus Dienstleistungen ergaben sich im Wesentlichen nicht.

Bei den Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen kam es analog zum Vorjahr zu keinen Ausfällen.

Es bestehen darüber hinaus keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

## Liquiditätsrisikomanagement

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

Auf Grund der vorhandenen Bankguthaben bestehen derzeit keine wesentlichen Liquiditätsrisiken. Kreditlinien bei Banken sind nicht vorhanden und werden derzeit auch nicht benötigt.

## Angaben zum Aktienoptionsprogramm

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 wurde zum Zwecke eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms ein bedingtes Kapital im Umfang von bis zu 288.822,00 € geschaffen. In der Folge wurden 160.617 Aktienoptionen im Rahmen des „Aktienoptionsplans 2006“ (AOP 2006) an den Vorstand sowie Mitarbeiter von XING ausgegeben.

Der Aktienoptionsplan gewährt die Option zur Zeichnung von Aktien der Gesellschaft und sieht eine feste Laufzeit von fünf Jahren vor. Jede Option gewährt das Recht, eine Aktie der Gesellschaft zu zeichnen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre insoweit ausgeschlossen ist. Die wesentlichen Regelungen des AOP 2006 stellen sich in zusammengefasster Form wie folgt dar:

Im Zuge des AOP 2006 dürfen Aktienoptionen ausschließlich an Mitglieder des Vorstands der XING AG, an Mitglieder der Geschäftsführung von Tochtergesellschaften sowie an ausgewählte Führungskräfte, sonstige Leistungsträger und sonstige Mitarbeiter der XING AG und ihrer Tochtergesellschaften ausgegeben werden.

Die Aktienoptionen gewähren dem Inhaber das Recht zum Bezug von auf den Inhaber lautenden stimmberechtigten Stückaktien der XING AG. Dabei gewährt jede Aktienoption das Recht auf den Bezug von je einer Aktie der XING AG gegen Zahlung des Ausübungspreises. Die Optionsbedingungen können vorsehen, dass die Gesellschaft dem Bezugsberechtigten in Erfüllung des Bezugsrechts wahlweise anstelle von neuen Aktien unter Inanspruchnahme des bedingten Kapitals auch eigene Aktien oder einen Barausgleich gewähren kann.

Die Bezugsrechte aus den Aktienoptionen können erstmals nach Ablauf einer Wartezeit ausgeübt werden. Die Wartezeit beträgt für 50 Prozent der gewährten Aktienoptionen mindestens zwei Jahre, für weitere 25 Prozent der gewährten Aktienoptionen mindestens drei Jahre und für die verbleibenden 25 Prozent mindestens vier Jahre. Sie beginnt am Tag nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen. Die Ausübung der Bezugsrechte ist innerhalb von bis zu fünf Jahren, beginnend mit dem Tag der Ausgabe der Aktienoption, möglich.

Der Ausübungspreis für eine Aktie der Gesellschaft entspricht dem arithmetischen Mittel der Schlussauktionspreise der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten 20 Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption (Tag der Annahme der Zeichnungserklärung des Berechtigten durch die Gesellschaft oder das von ihr für die Abwicklung eingeschaltete Kreditinstitut). Abweichend hiervon entspricht der Ausübungspreis für Aktienoptionen, die bis zur Handelaufnahme der Aktien im Rahmen des Börsengangs der Gesellschaft ausgegeben werden, dem Kaufpreis, zu dem im Rahmen des Börsengangs die Aktien der Gesellschaft platziert werden.

Aus den Aktienoptionen können Bezugsrechte nur ausgeübt werden, wenn sich der Schlussauktionspreis der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse innerhalb eines Jahres vor dem Tag der Ausübung des Bezugsrechts an mindestens zehn aufeinanderfolgenden Handelstagen positiver entwickelt hat als der SDAX-Index (oder ein vergleichbarer Nachfolgeindex).

Am 8. September 2007 wurden weitere 51.178 Optionsrechte an ausgewählte Mitarbeiter gewährt.

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2007 erfasste Aufwand für die aktienbasierten Vergütungen beträgt 613 Tsd. € (Vorjahr: 45 Tsd. €).

Der gewichtete durchschnittliche Ausübungspreis beträgt 36,55 € (Vorjahr: 30,00 €). Die gewichtete durchschnittliche Vertragslaufzeit für die zum 31. Dezember 2007 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 3,7 Jahre (Vorjahr: 2,7 Jahre).

Der gewichtete durchschnittliche Zeitwert für die zum 31. Dezember 2007 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 13,35 € (Vorjahr: 9,78 €).

Den Berechnungen lagen zum Stichtag die in der nachfolgenden Übersicht dargestellten Parameter zugrunde:

		31.12.2007	31.12.2006
Jährliche Fluktuation optionsberechtigter Mitarbeiter	in %	5,0	5,0
Erwartete Laufzeiten der Optionsrechte	in Jahren	3,5 - 4,5	3,5 - 4,5
Erwartete Dividendenrendite	in %	0,0	0,0
Risikoloser Zinssatz (entsprechend den erwarteten Laufzeiten der Optionsrechte)	in %	4,03 - 4,07	3,9
Aktienkurs am 07.09.2007 / 06.12.2006	in €	36,74	30,00
Ausübungspreis	in €	36,55	30,00
Erwartete Volatilität des Aktienkurses	in %	40,0	35,0
Erwartete Volatilität des zu Grunde gelegten Aktienindex	in %	17,0	14,6
Erwartete Korrelation zwischen Aktienindex und Aktienkurs	in %	30,0	35,0

117

Der Ansatz der erwarteten Volatilität entspricht der durchschnittlichen historischen Volatilität der XING-Aktie sowie vergleichbarer Aktien in dem Zeitraum 6. Dezember 2006 bis 7. September 2007. Dabei wurde diese erwartete Volatilität auf 5 Prozentpunkte gerundet.

Die erwartete Volatilität des SDAX Performance Index entspricht der historischen Volatilität in demselben Zeitraum.

Die erwartete Korrelation entspricht der historischen Korrelation in dem Zeitraum 6. Dezember 2006 bis 7. September 2007. Für die Ermittlung der Korrelation wurden - wie bei der Volatilität - die XING-Aktie sowie vergleichbare Aktien zu Grunde gelegt. Diese Korrelation wurde ebenfalls auf 5 Prozentpunkte gerundet.

Bei den vergleichbaren Aktien handelt es sich um die folgenden Wertpapiere: Meetic S.A. (WKN A0HFYP), DADA S.P.A. (WKN 615264) sowie AUFEMININ.COM S.A. (WKN 625944).

### Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr William Liao, Mitglied des Aufsichtsrats der XING AG, erbrachte im Geschäftsjahr Beratungsleistungen im Bereich der Geschäftsentwicklung und der Unternehmensstrategieplanung. Hierfür wurde ein Honorar von 100 Tsd. € (Vorjahr: 72 Tsd. €) gezahlt. Zum 31. Dezember 2007 bestehen Verbindlichkeiten aus diesen Dienstleistungen von 0 € (Vorjahr: 0 €).

Die epublica GmbH, Hamburg, die die Software für die XING-Plattform entwickelt hat und Aktionärin der XING AG ist, erbrachte im Berichtsjahr Dienstleistungen in Höhe von 2.127 Tsd. € (Vorjahr: 757 Tsd. €). Zum 31. Dezember 2007 bestehen Verbindlichkeiten aus diesen Dienstleistungen von 154 Tsd. € (Vorjahr: 0 €).

### Anzahl der Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007 wurden von XING durchschnittlich 101 Mitarbeiter (Vorjahr: 61) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2007 waren insgesamt 109 Mitarbeiter (Vorjahr: 74 inkl. CEO), davon 3 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 2), im Konzern tätig.

### Mitglieder des Aufsichtsrats

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

**Herr Dr. Neil V. Sunderland**, Investment Advisor, Vorsitzender, Zumikon, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Adinvest AG, Zumikon, Schweiz, sowie der Adinvest Holding AG, Zumikon, Schweiz
- Mitglied des Advisory Board der Terra Firma Capital Partners, London, Vereinigtes Königreich
- Beratender Partner der Montreux Equity Partners, Menlo Park, Vereinigte Staaten
- Mitglied des Verwaltungsrats der Elsevier Holdings SA, Neuchâtel, Schweiz, der Elsevier Finance SA, Neuchâtel, Schweiz, der Elsevier Properties SA, Neuchâtel, Schweiz
- Vorsitzender des Board der Adconion Media Group, Limited, London, Vereinigtes Königreich
- Mitglied des Board der Industrial Origami Inc., San Francisco, Vereinigte Staaten
- Stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der 3T Supplies AG, Schwyz, Schweiz

**Herr Dr. Eric Archambeau**, Investment Advisor, stellvertretender Vorsitzender, Brüssel, Belgien

Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Board der BridgeCo Inc., Los Angeles, Vereinigte Staaten, der KIKA Medical Inc., Boston, Vereinigte Staaten, und der Industrial Origami Inc., San Francisco, Vereinigte Staaten
- Mitglied des Board der TravelHorizon B.V., Amsterdam, Niederlande; OrderWork Ltd., London, Großbritannien

**Herr William Liao**, Unternehmer, Weissbad, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Herr Dr. Sunderland, Herr Dr. Archambeau und Herr Liao waren Mitglieder des Beirats der OPEN Business Club GmbH seit dessen Einsetzung im Jahr 2005. Der Beirat wurde im Rahmen der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Jahr 2006 durch den Aufsichtsrat ersetzt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 2 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 2 Tsd. €). Die Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich für die Teilnahme an jeder Ausschusssitzung eine Vergütung von 1 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 0 €).

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 4 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 3 Tsd. €) und für die Teilnahme an einer Ausschusssitzung eine Vergütung von 3 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 0 €).

Die Gesamtvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds für die Teilnahme an Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen darf jeweils 75 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 0 €) nicht überschreiten. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden darf maximal 150 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 20 Tsd. €) betragen.

Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzern-Anhangs ist.



## Mitglieder des Vorstands

Zu Mitgliedern des Vorstands waren im abgelaufenen Geschäftsjahr bestellt:

- Herr Lars Hinrichs, Vorstandsvorsitzender, Kaufmann, Hamburg  
Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine
- Herr Eoghan Jennings, Finanzvorstand, Kaufmann, Hamburg  
Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine
- Herr Burkhard Blum, Vorstandsmitglied, Assessor Jurist, Hamburg  
Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzern-Anhangs ist.

## Honorare des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr 2007 wurde für die Abschlussprüfung zum 31. Dezember 2007 ein Aufwand in Höhe von 177 Tsd. € (Vorjahr: 254 Tsd. €) erfasst. Die Honorare für sonstige Bestätigungsleistungen betragen 36 Tsd. € (Vorjahr: 311 Tsd. €). In Höhe von 0 € (Vorjahr: 481 Tsd. €) wurden Versicherungsprämien für sonstige Bestätigungsleistungen weiterberechnet. Honorare für sonstige Leistungen wurden in Höhe von 34 Tsd. € (Vorjahr: 0 €) als Aufwand erfasst.

## Konzernabschluss

Die XING AG stellt zum 31. Dezember 2007 als Muttergesellschaft einen Konzernabschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) auf, der beim elektronischen Bundesanzeiger eingereicht wird.

## Erhaltene Mitteilungen nach § 21 WpHG

Am 17. Januar 2007 hat die Wellington Partners III Management Ltd., Jersey, Kanalinseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 5. Dezember 2006 nunmehr 13,66 Prozent betragen.

Am 17. Januar 2007 hat die Wellington Partners III Management Ltd., Jersey, Kanalinseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile am 11. Dezember 2006 unter die Schwelle von 10 Prozent gefallen sind und nunmehr 7,85 Prozent betragen.

Am 12. Juni 2007 hat Absolute Capital Management Holdings Limited, George Town, Kaimaninseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile am 5. Juni 2007 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,89 Prozent betragen.

Am 10. August 2007 hat die Tracer Capital Offshore Fund Ltd., Georgetown, Kaimaninseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 31. Juli 2007 die Schwelle von 3 Prozent überschritten haben und nunmehr 3,12 Prozent betragen.

Am 10. August 2007 hat die Tracer Capital Management L. P., New York, Vereinigte Staaten, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 27. Juni 2007 die Schwelle von 3 Prozent überschritten haben und nunmehr 13,66 Prozent betragen.

Angaben zu Directors' Dealings nach § 15a WpHG können auf der Internetseite des Unternehmens in der Rubrik „Investor Relations“ abgerufen werden.

## Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG abzugebende Erklärung wurde abgegeben und durch Veröffentlichung den Aktionären zugänglich gemacht.

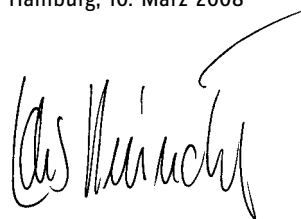
### Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von XING haben, sind folgende:

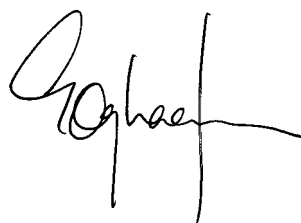
Nach Ablauf des Geschäftsjahres 2007 hat der Konzern einen wichtigen Meilenstein mit der Akquisition der Gesellschaft EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilisim Hizmetleri Limited Şirketi (cember.net), Istanbul, Türkei, am 22. Januar 2008 erreicht. Rund 280.000 Mitglieder in einer stark wachsenden und dynamischen Volkswirtschaft mit zunehmender Internetpenetration erwarb die XING AG für 4,36 Mio. €. Sonstige Angaben nach IFRS 3.71 sind – mangels verlässlicher IFRS-Werte – derzeit nicht durchführbar.

Der Vorstand

Hamburg, 10. März 2008



Lars Hinrichs



Eoghan Jennings



Burkhard Blum

### Erklärung des Vorstands

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 Konzern-Lagebericht 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.

Der Vorstand

Hamburg, im März 2008

# Bestätigungsvermerk

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzern-Lagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der XING AG (vormals Open Business Club AG), Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzern-Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzern-Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzern-Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzern-Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Hamburg, 10. März 2008

Ernst & Young AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Klimmer  
Wirtschaftsprüfer

Borcherding  
Wirtschaftsprüfer

121

# Glossar

<b>Basis-Mitgliedschaft</b>	Beitragsfreie Mitgliedschaft bei XING, die zur Nutzung eingeschränkter Funktionen berechtigt.
<b>Benutzeroberfläche</b>	Meist graphische Darstellung des Teils eines Computerprogramms, über den der Datenaustausch mit dem Nutzer stattfindet.
<b>Blog / Weblog</b>	Website, die periodisch neue Einträge enthält, z.B. ein privates Internettagebuch.
<b>Blogosphäre</b>	Der Begriff Blogosphäre beschreibt die Gesamtheit der Weblogs und ihrer Verbindungen. Er entspringt der Wahrnehmung, dass Blogs durch ihre Vernetzungen gemeinsam eine oder eine Vielzahl von Communities bilden bzw. ein soziales Netzwerk darstellen.
<b>Business Intelligence System</b>	Systematische Analyse / statistische Auswertung des eigenen Unternehmens zur Gewinnung von Erkenntnissen, die der Verbesserung der Prozesse und Produkte dienen sollen.
<b>Churn</b>	Anzahl der Premium-Mitglieder, die Basis-Mitglieder werden oder ihr Profil aufgeben, vermindert um jene Premium-Mitglieder, die ihre Premium-Mitgliedschaft kurzfristig nach Kündigung wieder erneuern (Kündigungen).
<b>CPM</b>	Abkürzung für „Cost per Mille“, auch „Cost per Thousand Page Impressions“; Methode zur Preisberechnung in der Internetwerbung, geknüpft an jeweils eintausend Sichtkontakte (Seitenabrufe).
<b>Domain</b>	Eindeutige, einmalige Adresse im Internet, unter der ein physikalischer oder virtueller Server erreichbar ist.
<b>Download</b>	Das Herunterladen von Daten aus dem Internet.
<b>EBIT</b>	Periodenergebnis nach Abschreibungen und vor Zinsergebnis und Ertragsteuern.
<b>EBITDA</b>	Periodenergebnis vor Abschreibungen, Zinsergebnis und Ertragsteuern.
<b>EBT</b>	Periodenergebnis nach Abschreibungen und Zinsergebnis und vor Ertragsteuern.

<b>Gruppen</b>	Gemeinschaften von XING-Mitgliedern, die sich auf der Plattform austauschen.
<b>IAS</b>	International Accounting Standards; bis zum Jahr 2001 vom International Accounting Standards Committee herausgegebene internationale Rechnungslegungsstandards.
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards; seit 2001 vom International Accounting Standards Board (vorher International Accounting Standards Committee) herausgegebene internationale Rechnungslegungsstandards.
<b>Insourcing</b>	Wiedereingliederung von (zuvor ausgelagerten) Prozessen und Funktionen in das Unternehmen.
<b>Internet</b>	Das Internet ist ein weltweites Netzwerk von Computern ohne zentrales Netzmanagement auf Basis des Internet Protocol (IP); auch: Netz, Web.
<b>(Monatliche) Kündigungsquote</b>	Die Anzahl der Kündigungen geteilt durch die Anzahl der Premium-Mitglieder zum Ende des jeweiligen Kalendermonats. Die durchschnittliche monatliche Kündigungsquote ist definiert als der Durchschnitt der monatlichen Kündigungsquoten über die betreffende Periode.
<b>Link</b>	Verknüpfung zwischen zwei Internetseiten; durch das Anklicken eines Links wird der Internetnutzer von einer Website auf eine andere Website geleitet.
<b>Live Networking-Events</b>	Veranstaltungen, auf denen sich XING-Mitglieder persönlich („live“ im Unterschied zu „online“) begegnen und kennenlernen können.
<b>Moderatoren</b>	Mitglieder, die XING-Gruppen moderieren.
<b>Networking</b>	Aufbau und Pflege eines sozialen Netzwerks, Kontaktpflege.
<b>Netz</b>	Das Internet (siehe dort), World Wide Web.
<b>Online</b>	Zustand, bei dem ein einzelner Computer Verbindung zum Netzwerk hat; häufig im Sinne eines bestehenden Zugangs ins Internet verwendet.
<b>Online-Plattform</b>	Ein kombiniertes System von Hard- und Software, auf dem ein Computerprogramm ausgeführt wird, auf welches über das Internet zugegriffen werden kann und das seinen Nutzern eine Benutzeroberfläche bietet; hier: die XING-Plattform.

<b>Personenbezogene Daten</b>	Persönliche Informationen zu einzelnen Menschen, wie etwa Geburtstag, Nationalität, aber auch Hobbys, Vorlieben etc.
<b>Posting</b>	Eine Mitteilung in einem Internet-Forum oder einer newsgroup; ein Posting ist in der Regel für eine Mehrzahl von Nutzern sichtbar und insoweit „öffentlich“; Postings beziehen sich häufig aufeinander und werden meist in zeitlicher Reihenfolge dargestellt, was einem Gespräch oder einer Diskussion ähnelt.
<b>Premium-Mitgliedschaft</b>	Beitragspflichtige Mitgliedschaft bei XING, die zur Nutzung aller Funktionen von XING berechtigt.
<b>PremiumWorld</b>	Sonderangebote, welche XING in Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnerunternehmen mehrheitlich Premium-Mitgliedern zur Verfügung stellt.
<b>Professional Networking</b>	Aufbau und Pflege eines Netzwerks von beruflichen oder geschäftlichen Kontakten.
<b>Professionals</b>	Gut ausgebildete Berufstätige (auch: Jobsuchende), Geschäftsleute, hier als Sammelbegriff für die Zielgruppe des XING-Netzwerks verwendet.
<b>RSS-Feed</b>	Abkürzung für „Really Simple Syndication“ („wirklich einfache Verbreitung“); eine Technik, die es dem Nutzer ermöglicht, die Inhalte einer Webseite - oder Teile davon - zu abonnieren oder in andere Webseiten zu integrieren.
<b>Secure Socket Layer (SSL)</b>	Verschlüsselungsprotokoll für Datenübertragungen im Internet.
<b>Server</b>	Zentraler Rechner in einem Netzwerk, der den Arbeitsstationen (Clients) Daten, Speicher und Ressourcen zur Verfügung stellt und das Netzwerk verwaltet.
<b>Social Networking</b>	Das Herstellen und Nutzen sozialer Kontakte; in der Form des Online Social Networking mittels spezieller Websites, die die Kommunikation der Nutzer untereinander und die Suche nach Nutzern mit bestimmten Eigenschaften ermöglichen.
<b>Software</b>	Nichtkörperlicher Inhalt. Daten, meist in elektronischer oder optischer Form auf einem Datenträger gespeichert, z.B. Computerprogramme, Musik, Filme (Gegenbegriff zur Hardware).
<b>Spam-Mails</b>	Unerwünschte, in der Regel auf elektronischem Weg (z.B. per E-Mail) übertragene Nachrichten, die dem Empfänger unverlangt zugestellt und massenhaft versandt werden oder werbenden Inhalt haben.
<b>Suchmaschine</b>	Bezeichnung für eine Website, welche eine Funktionalität zum Durchsuchen des Internets bereitstellt.

<b>Unique Visitor</b>	Identifizierbarer Besucher einer Website (anhand einer IP-Adresse oder eines Cookies); um den „Verkehr“ auf einer Website und damit ihre Popularität zu messen, stellen manche Verfahren auf identifizierbare, wiederholte Besucher einer Seite ab; diese werden nur einmal gezählt, anders, als wenn das Messverfahren auf „Hits“ (Seitenaufrufe / Datenabrufe) abstellt.
<b>Virales Marketing</b>	Eine Marketingform, die existierende soziale Kontakte ausnutzt, um Aufmerksamkeit auf Marken, Produkte oder Kampagnen zu lenken, indem Nachrichten sich epidemisch, wie ein Virus, ausbreiten. Die Verbreitung der Nachrichten basiert damit also letztlich auf Mundpropaganda, also der Kommunikation zwischen den Kunden oder Konsumenten.
<b>Viren und Würmer</b>	„Bösartige“ Computerprogramme, die sich im Internet oder per E-Mail (teilweise selbständig) verbreiten und erhebliche Schäden verursachen können, indem sie z.B. Daten löschen, unbefugt weiterleiten oder Einstellungen verändern.
<b>Web 2.0</b>	Web 2.0 ist ein Oberbegriff für neue interaktive Techniken und Dienste im Internet, die die geänderte Wahrnehmung des Internets sowie die Fokussierung auf interaktive Online-Communities berücksichtigen. Dabei werden den Nutzern auf weitgehend integrierten Web-Plattformen Anwendungen und Daten unterschiedlichster Art zur Verfügung gestellt. Web 2.0 folgt der Tendenz zu größerer Benutzerfreundlichkeit und stärkerer sozialer und kommunikativer Ausrichtung des Internets.
<b>Webbasiert</b>	Ein Vorgang, der im Internet geschieht.
<b>Web-Browser</b>	Computerprogramm zum Abruf von Daten aus dem Internet, insbesondere zur Darstellung von Internetseiten.
<b>Website</b>	Im Internet bereitgestellte Informationen, die durch eine einheitliche Navigation zusammengefasst und verknüpft werden.

# Finanztermine 2008\*

Datum	Veranstaltung
27. März 2008	Geschäftsbericht 2007, Hamburg
15. Mai 2008	Zwischenbericht zum ersten Quartal 2008, Hamburg
21. Mai 2008	Ordentliche Hauptversammlung, Hamburg
14. August 2008	Halbjahresbericht 2008, Hamburg
13. November 2008	Zwischenbericht zum dritten Quartal 2008, Hamburg

\* Alle Termine voraussichtlich

## Impressum und Kontakt

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen sowie weitere Presseinformationen stehen auch im Internet unter [www.xing.com](http://www.xing.com) zum Download bereit.

126

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen zur XING AG erhalten sie über:

### Herausgeber

XING AG  
Gänsemarkt 43  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 41 91 31-10  
Telefax +49 40 41 91 31-11

### Chefredakteur

Patrick Möller

### Fotos

Holde Schneider, Hamburg

### Konzept und Gestaltung

HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co. KG

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING AG erhalten Sie über:

### Corporate Communications

Daniela Hinrichs  
Telefon +49 40 41 91 31-19  
Telefax +49 40 41 91 31-11  
[presse@xing.com](mailto:presse@xing.com)

### Redaktionsleitung

Daniela Hinrichs

### Gast-Redakteure

Julika Capek  
Felix Lasse  
Felix Menden





**POWERING RELATIONSHIPS**  
**WWW.XING.COM**