



**Hauptversammlung**

**XING AG**

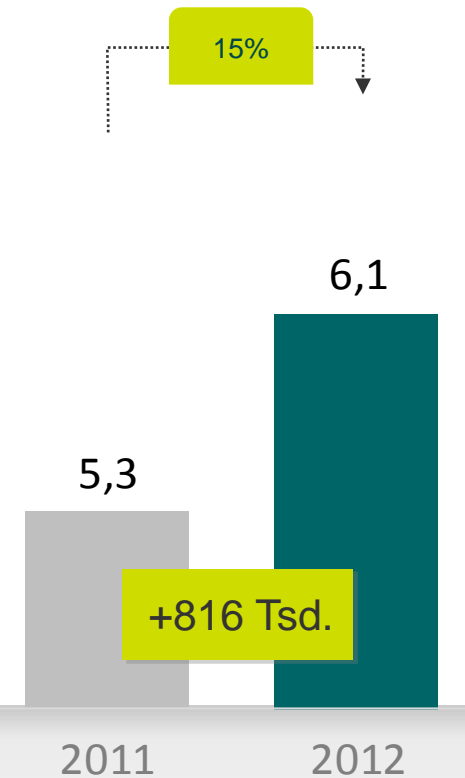
**24. Mai 2013**

**XING**   
DAS PROFESSIONELLE NETZWERK

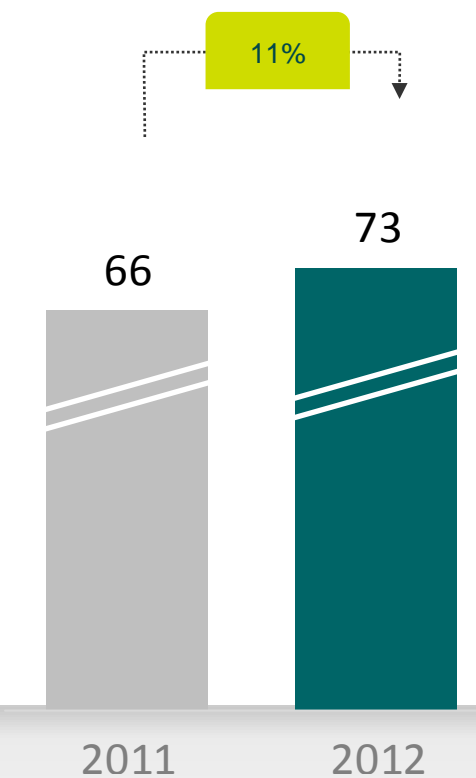


**Dr. Thomas Vollmoeller**  
**Vorsitzender des Vorstands (CEO)**

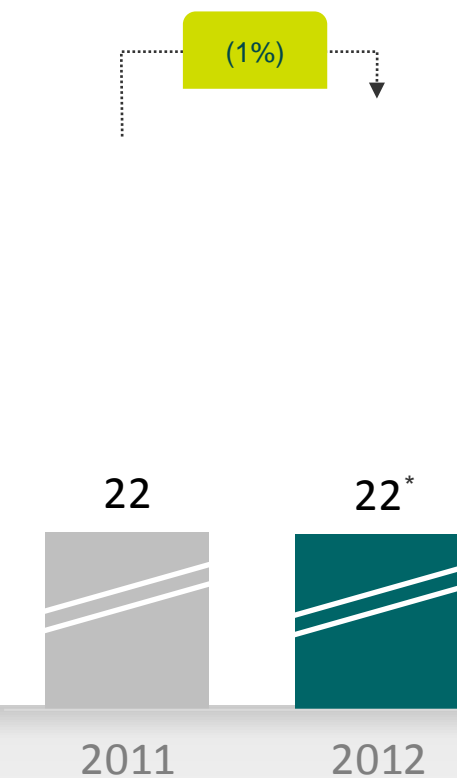
## Mitglieder in D-A-CH Mio.



## Umsatz in Mio. €



## EBITDA In Mio. €



\* bereinigt um einmalige Aufwendungen aufgrund des Pflichtangebots der Burda Digital GmbH sowie der Akquisition der kununu GmbH (1,9 Mio. €)



**Soziales  
Netzwerk**



**Premium Club**



**E-Recruiting**



**Events**

## Mantra und Vision

### **Socializing business**

Wir sind die soziale Instanz, die geschäftliche Interaktionen Tag für Tag wertvoller macht.

### **Desired membership**

Nutzer erleben jeden Tag den Mehrwert ihrer Mitgliedschaft.

### **Matching people & jobs**

Keine Jobsuche läuft ohne XING – das gilt sowohl für Personaler als auch für Kandidaten.

### **Digital mastermind of events**

Wir sind die erste Adresse für Veranstalter und für Teilnehmer professioneller Events.

## Strategische Schlüsselinitiativen

**Steigerung von Relevanz  
und Mehrwert für  
unsere Nutzer**

**Aufbau und  
Weiterentwicklung einer  
zahlenden Community**

**Etablierung als führende  
Plattform für direkte  
Kandidatensuche und  
Employer Branding**

**Aufbau von Europas  
größter Plattform für  
Seminare und Konferenzen**



**Dr. Thomas Vollmoeller**  
**Vorsitzender des Vorstands (CEO)**



**Hauptversammlung**

**XING AG**

**24. Mai 2013**

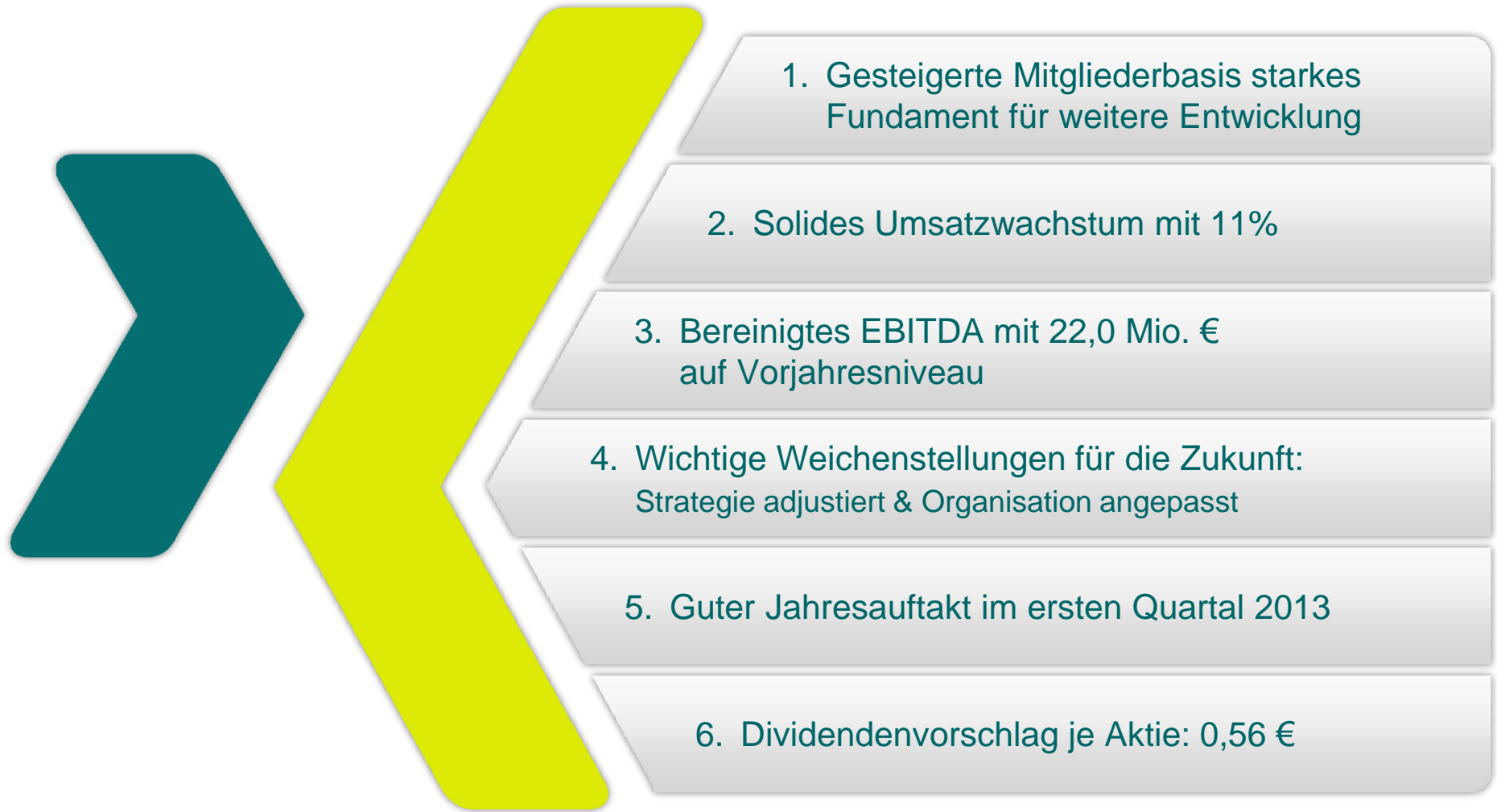
**XING**   
DAS PROFESSIONELLE NETZWERK



**Ingo Chu**  
**Finanzvorstand (CFO)**







# GJ 2012: 11% Umsatzwachstum, EBITDA stabil

	<b>2012 bereinigt</b>	<b>2011</b>	<b>2012 vs. 2011</b>	<b>2012 vs. 2011</b>
	Abs. <sup>2)</sup>	Abs. <sup>3)</sup>	Abs.	Rel.
Gesamtumsatz <sup>1</sup>	<b>73,3</b>	66,2	7,1	11%
Kosten	<b>-51,3</b>	-43,9	-7,4	-17%
EBITDA	<b>22,0</b>	22,2	-0,2	-1%
Marge	<b>30%</b>	34%	-4% Pkt.	
Abschreibungen	<b>-8,3</b>	-8,0	-0,3	-4%
Finanzergebnis	<b>0,3</b>	0,5	-0,2	-32%
Steuern	<b>-4,8</b>	-5,3	0,5	9%
Nettoergebnis	<b>9,2</b>	9,4	-0,2	-3%

(1) Einschließlich sonstiger betrieblicher Erträge

(2) Bereinigt um einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Pflichtangebot der Burda Digital GmbH sowie der Akquisition der kununu GmbH (1,9 Mio. €) und Steuern (0,5 Mio. €)




(3) Bereinigt um einmalige Wertberichtigungen für die Marktzugänge in Spanien und der Türkei (14,4 Mio. €) sowie Steuern (0,3 Mio. €)




Einmalige Belastungen in Höhe von 1,9 Mio. € in Folge des Pflicht-Übernahmeangebots von Burda Digital und der kununu-Akquisition

# Alle Geschäftsbereiche bis auf Events profitabel

## Profitabilität nach Geschäftsbereich

	2012
1. Soziales Netzwerk	N/A
2. Premium Club	
3. E-Recruiting	
4. Events	
<b>EBITDA-Marge (XING-Gruppe)</b>	<b>30%</b>

 Fortlaufende Investitionen in den Eventsbereich verwässern die EBITDA-Gewinnmarge der XING-Gruppe um 5-6% Pkt.

# GJ 2012: Umsatzentwicklung

## Premium Club

in Mio. €

5%

48,8

51,3

2011

2012

## E-Recruiting

in Mio. €

26%

13,3

16,7

2011

2012

## Events

in Mio. €

54%

2,5

3,9

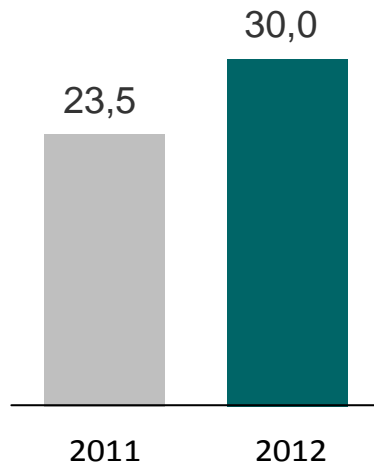
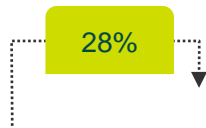
2011

2012

# Mitarbeiter sind wichtigstes Investitionsfeld

## Personalaufwand

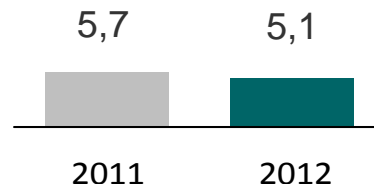
in Mio. €



- 2012 bereinigt um einmalige Aufwendungen i.H.v. 1,1 Mio. €
- Investitionen in Vertrieb/Marketing & Produkt/Technologie
- 68 neue FTEs in 2012 (davon 11 bei amiando)

## Marketing

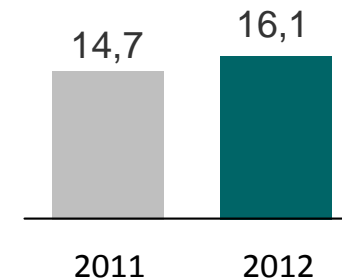
in Mio. €



- Online display & Social Media Werbung
- Search Engine Marketing (SEM)
- Offline Marketing
- Affiliate Marketing

## Sonstige Aufwendungen

in Mio. €



- 2012 bereinigt um einmalige Aufwendungen i.H.v. 0,8 Mio. €
- Externe Dienstleistungen, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung
- Kosten der Zahlungsabwicklung
- Server Hosting
- Miete & weitere Aufwendungen

# 18,9 Mio. € Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

	2012	2011	2012 vs. 2011	2012 vs. 2011
	Abs.	Abs.	Abs.	Rel.
EBITDA	20,1	22,2	-2,2	-10%
Zinsen/Steuern/ESOP	-3,8	-9,1	5,3	59%
Δ Working Capital	2,6	0,8	1,8	224%
<b>Operativer Cashflow exkl. Event-Veranstalter Cash</b>	<b>18,9</b>	13,9	5,0	36%
Investitionen – Geschäft	-7,3	-6,5	-0,8	-12%
Investitionen – Akquisitionen	-2,5	-5,4	3,0	55%
Kapitalbeschaffung inkl. Transaktion eigener Aktien	3,8	5,2	-1,3	-27%
<b>Free Cashflow exkl. Ausschüttungen und Event-Veranstalter Cash</b>	<b>13,0</b>	7,2	5,8	81%
Einmalausschüttung	-20,0	0,0	-20,0	N/A
Reguläre Dividende	-3,0	0,0	-3,0	N/A
Free Cashflow exkl. Event-Veranstalter Cash	-10,0	7,2	-17,2	N/A
Effekte Event-Veranstalter Cash	0,6	2,0	-1,4	-71%
Free Cashflow inkl. Event-Veranstalter Cash	-9,4	9,2	-18,6	N/A



Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit liegt auf Vorjahresniveau.

2011 bereinigt um Steuernachzahlungen für 2006-2010 (4,8 Mio. €) = 18,7 Mio. €

in Mio.€

[exkl. Event-Veranstalter-Cash & Verbindlichkeiten]

	2012	2011	2011 vs. 2010
<b>AKTIVA</b>	<b>89,1</b>	<b>97,3</b>	<b>- 8,2</b>
Operative Vermögensgegenstände	24,6	21,7	+3,0
Akquisitionen	7,1	8,7	-1,6
Ertragsteuern (Ford. & latent)	1,2	0,8	+0,4
Liquide Mittel	56,2	66,2	-10,0
<b>PASSIVA</b>	<b>89,1</b>	<b>97,3</b>	<b>-8,2</b>
Eigenkapital	51,8	42,6	+9,2
Erlösabgrenzung	25,1	22,9	+2,2
Verbindlichkeiten	9,7	29,3*	-19,6
Ertragsteuern (Verb. & latent)	2,5	2,5	0,0

## Investiertes Kapital zum 31.Dezember 2012

Op. Vermögensgegenst.	24,6 Mio. €
Erlösabgrenzung	-25,1 Mio. €
Verbindlichkeiten	-9,7 Mio. €
<b>Investiertes Kapital exkl. liquide Mittel</b>	<b>-10,2 Mio. €</b>

\* Beinhaltet Verbindlichkeiten in Höhe von 20 Mio. € gegenüber Aktionären (Sonderausschüttung in Q1 2012)





# Q1'13: 19.6 Mio. € Umsatz, 5.3 Mio. € EBITDA

	Q1'13	Q4'12	Q1'13 vs. Q4'12	Q1'12	Q1'13 vs. Q1'12
	Abs.	Abs. <sup>2</sup>	%	Abs.	%
Gesamtumsatz <sup>1</sup>	19,6	19,0	3%	17,7	11%
Kosten	-14,3	-12,4	-15%	-12,9	-11%
EBITDA	5,3	6,6	-19%	4,8	11%
Marge	27%	35%	-8%pts	27%	0%pts
Abschreibungen	-2,3	-2,3	2%	-1,8	-25%
Finanzergebnis	0,0	0,0	19%	0,1	-70%
Steuern	-1,1	-1,4	22%	-1,1	5%
Nettoergebnis	2,0	2,9	-32%	2,0	1%

(1) Einschließlich sonstiger betrieblicher Erträge

(2) Bereinigt um einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Pflichtangebot der Burda Digital GmbH sowie der Akquisition der kununu GmbH (1,9 Mio. €) und Steuern (0,5 Mio. €)

# Q1'2013: Umsatzentwicklung

## Premium Club

in Mio. €

4%

12,4      12,9



Q1'12

Q1'13

## E-Recruiting

in Mio. €

32%

5,3

4,0



Q1'12

Q1'13

## Events

in Mio. €

5%

1,1

1,0



Q1'12

Q1'13

# Q1'2013: Operativer Cashflow 6,4 Mio. €

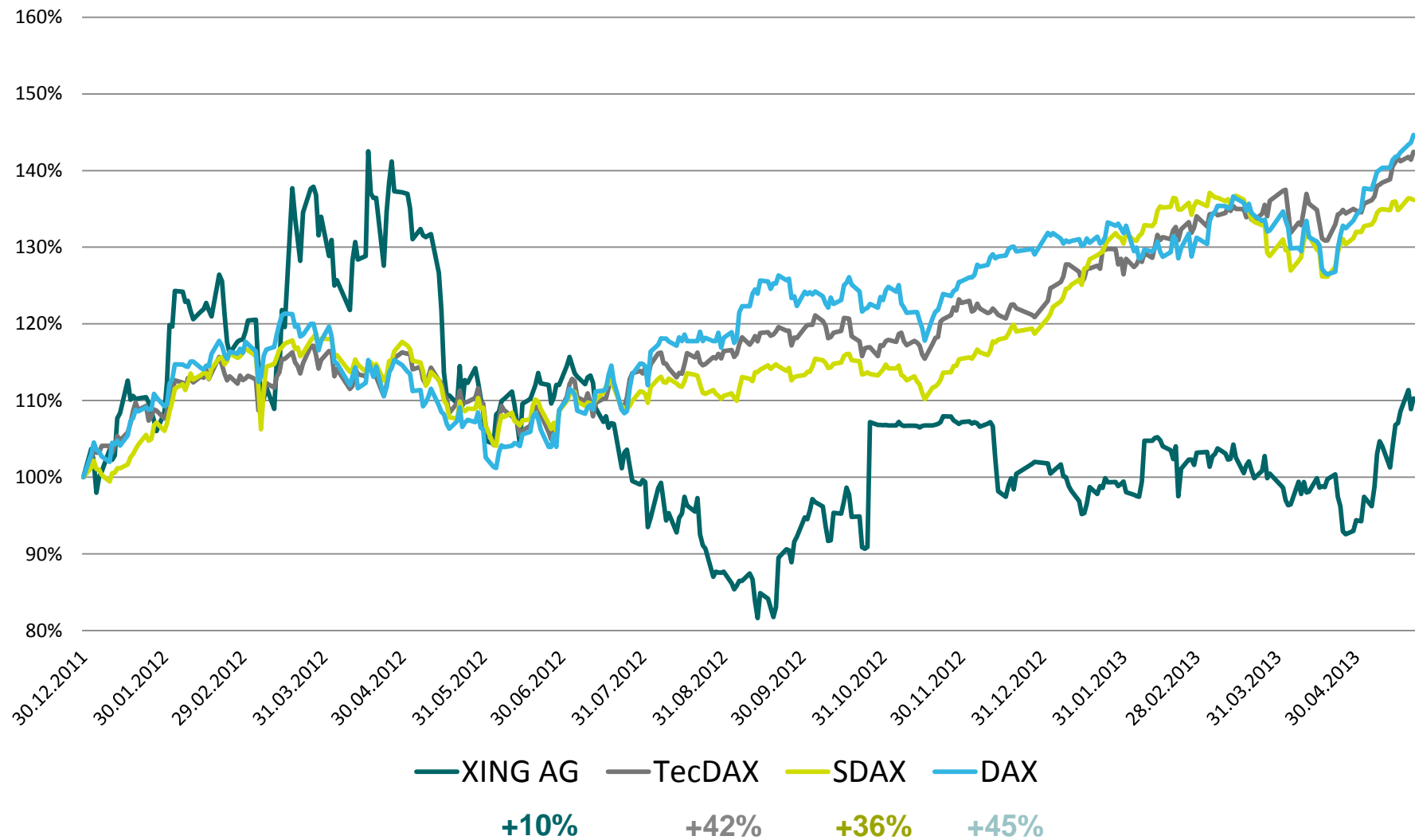
	Q1'13	Q4'12	Q1'13 vs. Q4'12	Q1'12	Q1'13 vs. Q1'12
	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
EBITDA	5,3	4,7	0,6	4,8	0,5
Zinsen/Steuern/ESOP	-1,1	-1,4	0,2	-0,8	-0,4
Δ Working Capital	2,2	0,5	1,8	2,4	-0,2
<b>Operativer Cashflow exkl. Event-Veranstalter Cash</b>	<b>6,4</b>	<b>3,8</b>	<b>2,6</b>	<b>6,5</b>	<b>-0,1</b>
Investitionen – Geschäft	-1,8	-2,1	0,3	-1,3	-0,5
Investitionen – Akquisitionen	-2,9	-2,5	-0,4	-0,0	-2,9
Kapitalbeschaffung inkl. Transaktion eigener Aktien	0,0	1,9	-1,9	0,0	0,0
<b>Free Cashflow exkl. Ausschüttungen und Event-Veranstalter Cash</b>	<b>1,7</b>	<b>1,1</b>	<b>0,6</b>	<b>5,2</b>	<b>-3,5</b>
Einmalausschüttung	0,0	0,0	0,0	-20,0	20
<b>Free Cashflow exkl. Event-Veranstalter Cash</b>	<b>1,7</b>	<b>1,1</b>	<b>0,6</b>	<b>-14,8</b>	<b>16,5</b>
Effekte Event-Veranstalter Cash	1,0	-2,1	3,1	1,2	-0,2
Free Cashflow inkl. Event-Veranstalter Cash	2,7	-1,0	3,7	-13,6	16,3



- **TOP 1: Vorlage des Jahresabschlusses 2012**
- **TOP 2: Verwendung des Bilanzgewinns**  
Vorschlag: Ausschüttung einer Dividende von 0,56 € je Aktie
- **TOP 3: Entlastung der Mitglieder des Vorstands**
- **TOP 4: Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats**
- **TOP 5: Bestellung des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers**  
Vorschlag: PricewaterhouseCoopers AG, Hamburg
- **TOP 6: Ergänzungswahlen zum Aufsichtsrat**
  - 6a) Vorschlag: **Stefan Winners**  
Vorstand Digital der Hubert Burda Media Gruppe
  - 6b) Vorschlag: **Anette Weber**  
CFO Bereich Biopharmaceuticals & Oncology Injectables bei der Sandoz International GmbH



# Aktienkursentwicklung Januar 2012 bis 22. Mai 2013



**Vielen Dank**  
**für Ihre**  
**Aufmerksamkeit!**





**Hauptversammlung**

**XING AG**

**24. Mai 2013**

**XING**   
DAS PROFESSIONELLE NETZWERK