



XING AG

Kennzahlen

	Einheit	2014	2013	2012	2011	2010
Umsatz ¹	in Mio. €	101,4	84,8	73,3	66,2	54,3
Segment Network/Premium	in Mio. €	61,3	54,7	51,6	49,3	45,7
Segment E-Recruiting	in Mio. €	32,9	23,7	16,7	13,3	7,8
Segment Events	in Mio. €	5,1	4,9	3,9	2,5	–
EBITDA reported	in Mio. €	29,2	22,8	20,1	22,2	16,7
EBITDA Marge reported	in %	29	27	27	34	31
EBITDA bereinigt	in Mio. €	31,6 ⁶	24,3 ⁵	22,0 ⁴	22,2	16,7
EBITDA Marge bereinigt	in %	31 ⁶	29 ⁵	30 ⁴	34	31
Konzernergebnis reported	in Mio. €	6,2	9,1	7,7	–4,7	7,2
Konzernergebnis bereinigt	in Mio. €	15,7 ⁷	10,5 ⁵	9,2 ⁴	9,4 ²	7,2
Ergebnis je Aktie (verwässert) reported	in €	1,10	1,65	1,43	neg	1,37
Ergebnis je Aktie (verwässert) bereinigt	in €	2,80 ⁷	1,90 ⁵	1,71 ⁴	1,73 ²	1,37
Reguläre Dividende je Aktie	in €	0,92 ⁸	0,62	0,56	0,56	–
Operativer Cashflow	in Mio. €	34,2	23,8	18,9	18,7 ³	15,6
Eigenkapital	in Mio. €	43,4	62,0	51,8	42,6	61,2
XING Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	8,33	6,93	6,09	5,28	4,47
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	8,01	6,93	6,09	5,28	4,47
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	835	807	783	758	716
B2B-Kunden						
im Segment E-Recruiting	in Tsd.	17.197	16.031	15.731	K.A.	K.A.
im Segment Events	in Tsd.	2.196	2.246	1.874	K.A.	K.A.
Mitarbeiter		649	571	513	456	306

¹ Inkl. sonstige betriebliche Erträge

² Bereinigt um die einmalige Wertberichtigung und Abschreibung der Marktzugänge in Spanien und der Türkei i.H.v. 14,4 Mio. €

³ Bereinigt um Sondereffekte und periodenfremde Zahlungs- und -abflüsse (+4,8 Mio. €) für die Zahlung von Vorjahressteuern in 2011, –3,5 Mio. € aufgrund der Nachverhandlung der Verträge mit Kreditkartenakquirierern und –3,3 Mio. € durch Anstieg der Verbindlichkeiten für Ertragsteuern in 2010.

⁴ Bereinigt um einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Pflichtangebot der Burda Digital GmbH und der Akquisition der kununu GmbH in Höhe von 1,9 Mio. €

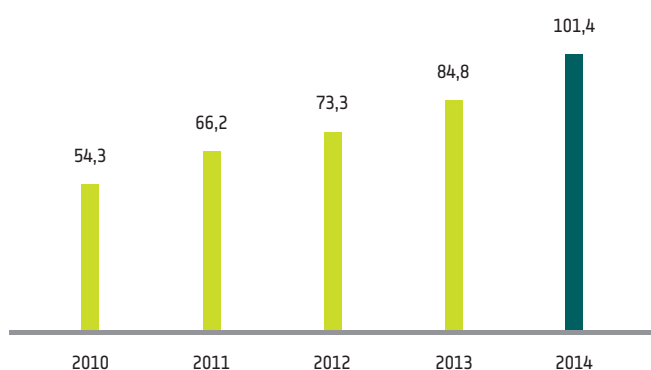
⁵ Bereinigt um nicht-operativen-Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 1,5 Mio. €

⁶ Bereinigt um nicht-operativen-Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. €

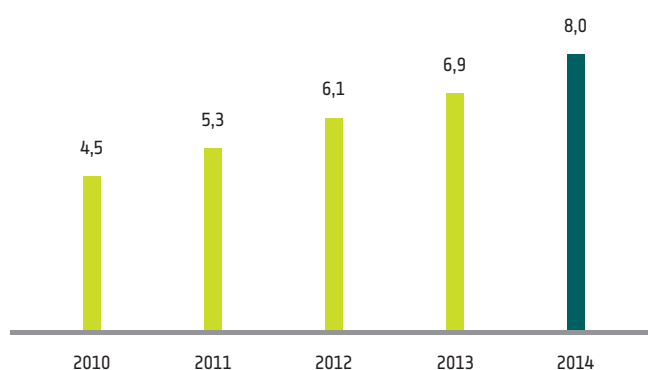
⁷ Bereinigt um nicht-operativen-Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. €

⁸ Vorschlag an die Hauptversammlung (03.06.2015)

Umsatz nach Jahren (in Mio. €)



XING-Mitglieder D-A-CH (in Mio.)



XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte.

XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Mehr als 8 Millionen Menschen nutzen die Plattform für Geschäft, Job und Karriere im deutschsprachigen Raum. Auf XING vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, sie suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, Veranstaltungen, fachlichen Rat oder Geschäftsideen. Mitglieder tauschen sich online über 50.000 Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf XING Events. Betreiber der Plattform ist die XING AG.

Das Unternehmen wurde 2003 in Hamburg gegründet, ist seit 2006 börsennotiert und seit 2011 im TecDAX gelistet.

Inhalt

01. AN UNSERE AKTIONÄRE

- 03 Brief an unsere Aktionäre
- 05 Vorstellung des Vorstands
- 06 Arbeit muss ins Leben passen
- 10 Evolution des E-Recruiting
- 12 Schneller ins Ziel: ProJobs
- 14 Über 400 Events pro Tag
- 16 Bericht des Aufsichtsrats
- 21 Vorstellung des Aufsichtsrats
- 22 Die XING-Aktie

02. KONZERN- LAGEBERICHT

- 27 Geschäft und Strategie
- 32 Mitarbeiter
- 34 Rahmenbedingungen und
Geschäftsentwicklung

03. KONZERN- ABSCHLUSS

- 75 Konzern-Gewinn- und
Verlustrechnung
- 77 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 79 Konzern-Eigenkapitalveränderungs-
rechnung
- 80 Konzern-Bilanz
- 82 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 84 Konzern-Anhang
- 84 (A) Grundsätze und Methoden
- 93 (B) Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-
und Verlustrechnung
- 98 (C) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
- 108 (D) Sonstige Erläuterungen
- 117 Erklärung des Vorstands
- 118 Bestätigungsvermerk
- U3 Finanztermine, Impressum und Kontakt

01.

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 03 Brief an unsere Aktionäre
- 05 Vorstellung des Vorstands
- 06 Arbeit muss ins Leben passen
- 10 Evolution des E-Recruiting
- 12 Schneller ins Ziel: ProJobs
- 14 Über 400 Events pro Tag
- 16 Bericht des Aufsichtsrats
- 21 Vorstellung des Aufsichtsrats
- 22 Die XING-Aktie

Brief an unsere Aktionäre

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

vor einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle von unseren Maßnahmen zur strategischen Repositionierung von XING berichtet, von Produktinnovationen und von unserem Vorsatz, ungebremst weiter wachsen zu wollen.

Auf das Geschäftsjahr 2014 zurückblickend freue ich mich, Ihnen sagen zu können: Wir haben Wort gehalten.

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir unser Wachstum in jedem Quartal steigern können. Zum ersten Mal in der Geschichte von XING haben wir die Marke von 100 Mio. € Umsatz überschritten. So stieg der Gesamtumsatz um 20 Prozent auf 101,4 Mio. €.

Die größte Erlösquelle war auch im vergangenen Jahr das Geschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften im Segment Network/Premium. Wir hatten bereits Ende 2013 erste Schritte unternommen, um die Attraktivität der Premiummitgliedschaft von XING zu steigern und dies auch im Jahr 2014 weiter forciert. Was mich sehr freut: Die umfassende Erneuerung des Premiumangebotes trug erfolgreich Früchte. So konnten wir das Wachstum in diesem Segment gegenüber dem Vorjahr verdoppeln! Der Umsatz in der größten Erlösquelle von XING stieg um 12 Prozent auf 61,3 Mio. € (54,7 Mio. €).

Stärkster Wachstumstreiber war erneut das Geschäft mit unseren Firmenkunden, das wir im Segment E-Recruiting abbilden. Wir konnten den Umsatz hier um 39 Prozent auf 32,9 Mio. € steigern. Hier haben wir im vergangenen Jahr diverse neue Angebote auf den Markt gebracht. Ein Highlight war der Launch des „XING Stellenmarkts“ im Herbst 2014. Hier finden Jobsuchende Informationen, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind. Kandidaten können beispielsweise Unternehmen suchen, in denen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie besonders gut möglich ist. Oder sie suchen nach Arbeitgebern, deren Mitarbeiter beispielsweise flexible Arbeitszeiten, eine gute Work-Life-Balance oder Kinderbetreuungsmaßnahmen loben.

Der Geschäftsbereich „Events“ erlöste 5,1 Mio. € und lag mit einem Umsatzwachstum von 3 Prozent nur knapp über dem Vorjahr (4,9 Mio. €). Da sich die Marktlage verändert hat, haben wir beschlossen, die Beteiligung an der XING Events GmbH in voller Höhe wertzuberichtigen. Das schlug mit 7,1 Mio. € im Konzernabschluss



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG

negativ zu Buche. Die Wertberichtigung ist nicht liquiditätswirksam und hat keine Auswirkungen auf die Konzern-Strategie und den langfristigen Ausblick von XING. Das EBITDA (exklusive kununu-Earn-out) legte um 30 Prozent auf 31,6 Mio. € zu. Der Jahresüberschuss (exklusive kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events) betrug im vergangenen Geschäftsjahr 15,7 Mio. € und ist somit um 49 Prozent gegenüber 2013 (10,5 Mio. €) angestiegen. Das um die genannten Effekte bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie stieg ebenso deutlich von 1,90 € auf 2,80 € an (+ 48 Prozent).

Was mich ganz besonders erfreut: XING konnte im vergangenen Jahr 1,1 Millionen neue Mitglieder willkommen heißen. Das ist das größte Mitgliederwachstum seit dem Börsengang im Jahre 2006. Damit hatte XING per Jahresende mehr als 8 Millionen Mitglieder, und die Gesamtnutzerzahl stieg auf über 8,3 Millionen.

Sie sehen: 2014 war ein sehr gutes Jahr für XING, das ganz im Zeichen von Wachstum stand!

Unsere Positionierung, die uns nicht länger nur ein reines Karriereportal sein lässt, sondern immer stärker zum Partner werden lässt, der seinen Mitgliedern Chancen der sich wandelnden Arbeitswelt

aufzeigt und ihnen ermöglicht, den für sie individuell besten Job zu finden, trägt Früchte. Wir helfen unseren Mitgliedern, so zu arbeiten, dass ihre Tätigkeit optimal zu ihrem Leben passt – was im Einzelfall auch eine Entscheidung gegen klassische Karriere und zum Beispiel für einen Teilzeitjob sein kann. Wir helfen ihnen, ihren Job noch besser zu machen, indem wir ihnen die richtigen Informationen und Kontakte zur Verfügung stellen. Wir bieten ihnen mit dem Netzwerk auch ein Netz, das sie im Zweifelsfall auffängt. Und wir zeigen ihnen Chancen und Perspektiven auf, die neu sind und Ergebnis der revolutionären Veränderungen der Arbeitswelt.

Diese Positionierung war und ist unser Leitstern, dem wir konsequent folgen. So haben wir mit dem Portal „spielraum“ eines der mittlerweile führenden Themen-Portale rund um das Thema Job und Karriere ins Leben gerufen. Unsere Marketing-Aktivitäten waren danach ausgerichtet, vom Werbebanner bis hin zu unseren TV-Spots. Eine erfolgreiche Positionierung darf sich aber nicht nur auf die Kommunikation beschränken, sondern muss nahtlos im Produktangebot erlebbar sein. Ein zentrales Beispiel dafür im vergangenen Jahr: unsere Job-Offensive. Die hatte neben der klassischen Zielsetzung, die Karriere unserer Mitglieder zu optimieren, immer auch einen Fokus auf das Thema „Besser leben. Anders arbeiten.“ gelegt. So haben wir mit dem neuen XING Stellenmarkt ein Produkt auf den Markt gebracht, das sich konsequent nach den Bedürfnissen der Kandidaten ausrichtet. Der bereits erwähnte XING Stellenmarkt bietet Jobs nach Kriterien, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind. So findet der Suchende in einer eigenen Rubrik zum Beispiel Stellenanzeigen von Unternehmen, in denen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie besonders gut möglich ist, oder Stellen bei Firmen, die über eine hohe Kompetenz im Umwelt- oder Sozialsektor verfügen.

Kurz nach dem Stellenmarkt haben wir mit „XING ProJobs“ zum ersten Mal seit Einführung der Premiummitgliedschaft ein gebührenpflichtiges B2C-Produkt gelauncht. Mit diesem neuen Produkt werden XING-Mitglieder noch besser von Headhuntern gefunden, da sie durch ProJobs bei den weit über 3.000 Top-Recruitern auf XING besonders hervorgehoben werden, die zur Kandidatenrecherche und -ansprache den XING Talentmanager einsetzen. Durch das erweiterte Profil mit zusätzlichen Optionen der Selbstdarstellung zeigt sich der ProJobs-Nutzer bei den Arbeitgebern nicht nur von seiner besten Seite, sondern kann darüber hinaus auch bis ins Detail bestimmen, wer

von der Jobsuche erfährt und das erweiterte Profil sehen darf – für die nötige Diskretion ist somit gesorgt. Der Clou: Mitglieder, die XING ProJobs nutzen, haben exklusiven Zugang zu Headhunter-Angeboten mit Jobs ab 50.000 € Jahresgehalt.

Im Januar dieses Jahres hat XING übrigens die Job-Offensive mit dem Erwerb von Jobbörse.com fortgesetzt. Jobbörse.com ist mit mehr als 2,5 Millionen Stellenanzeigen die führende Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus hat sich XING die dahinterliegende Suchtechnologie gesichert, die heute rund 15 Millionen Domains und darunter mehr als 1,5 Millionen Unternehmensseiten durchsucht. Für das laufende Jahr planen wir die umfassende Integration der Technologie und Stellenangebote in unsere Services.

Wir haben uns auch darüber hinaus ehrgeizige Ziele für das laufende Jahr gesetzt. Wir wollen unseren Mitgliedern ein noch umfassenderes Angebot bieten, das ihnen dabei hilft, die Chancen und neuen Freiheiten, die sich in der sich ändernden Arbeitswelt auftun, optimal für sich zu nutzen. Wir wollen unsere Unternehmenskunden noch besser dabei unterstützen, dem Fachkräftemangel Paroli zu bieten. Und natürlich dafür zu sorgen, dass Ihr Engagement für XING, liebe Aktionäre, sich weiterhin lohnt. Was 2014 angeht: Im Rahmen der Aufstellung des Jahresabschlusses 2014 hat der Vorstand beschlossen, dem Aufsichtsrat die Ausschüttung einer um 48 Prozent erhöhten Regeldividende für 2014 vorzuschlagen. Insgesamt sollen ca. 5,1 Mio. € oder rund 0,92 € je Aktie an die Anteilseigner der XING AG ausgeschüttet werden.

2014 war ein tolles Jahr für XING. Wir werden alles daransetzen, dass wir das auch von 2015 sagen können. Die Positionierung steht, die Strategie greift, die Weichen sind gestellt. Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in XING und freue mich, wenn Sie uns auch in der Zukunft treu bleiben.

Hamburg, im März 2015

Ihr



Dr. Thomas Vollmoeller
Vorstandsvorsitzender der XING AG

Vorstellung des Vorstands



DR. THOMAS VOLLMOELLER

Chief Executive Officer seit August 2012

- 2012 – heute** Verwaltungsratsmitglied, Conrad Electronic SE
- 2008 – 2012** Chief Executive Officer, Valora AG
- 2003 – 2008** Vorstand Finanzen, Vorstand Non-Food, Tchibo GmbH
- 1998 – 2003** Geschäftsführer, Tchibo direct GmbH
- 1988 – 1997** Senior Engagement Manager, McKinsey & Company, Inc.



INGO CHU

Chief Financial Officer seit Juli 2009

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



JENS PAPE

Chief Technical Officer seit März 2011

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



TIMM RICHTER

Chief Product Officer seit März 2013

- 2011 – 2013** Geschäftsführer, TravelTainment GmbH
- 2008 – 2010** Geschäftsführer, Berge & Meer Touristik GmbH
- 2002 – 2007** Bereichsleiter, Tchibo GmbH
- 2000 – 2002** Referent Konzernentwicklung, Tchibo AG
- 1995 – 2000** Projektleiter, McKinsey & Company, Inc.



A close-up, vertical photograph of a man's head and shoulders. He is wearing a plaid shirt with orange, blue, and white patterns. He has short, graying hair and a beard. He is looking down and to the left. A silver watch is visible on his left wrist. The background is blurred, showing what appears to be a dining table with a bowl of fruit.

ARBEIT MUSS INS LEBEN PASSEN

„Wir erleben durch die Digitalisierung gerade eine neue industrielle Revolution. Die Umwälzungen, die mobiles Internet und Social Media auslösen, sind so groß wie die beim Wandel von der Agrar- zur Industriegesellschaft. Das betrifft alle Branchen und Unternehmen.“

Klemens Skibicki, Wirtschaftshistoriker und Digital-Experte

WANDEL DER ARBEITSWELT ► Noch vor Jahren diskutierten Wissenschaftler und Prognostiker das Thema unter sich. Heute ist es in aller Munde.

Unternehmen sind konfrontiert mit selbstbewussten Talenten, die klare Vorstellungen artikulieren, was sie vom Arbeitgeber erwarten. Mitarbeiter fordern Arbeitsbedingungen ein, die ihnen ermöglichen, Beruf und Leben optimal in Einklang zu bringen. Wenn der Arbeitgeber darauf nicht eingeht, entscheiden sich mitunter insbesondere die Leistungsträger dafür, das Unternehmen zu verlassen. Bunte, individuelle Lebensläufe sind der Gegenentwurf zum klassischen „Normalbeschäftigungsverhältnis“, das über Jahrzehnte das Arbeitsleben prägte. Das Leben behauptet sein Primat gegenüber dem Lebenslauf.

Karriere ist nicht länger nur die Optimierung von Gehalt und Titel, sondern die optimale Einbettung des Berufslebens in das eigene Leben ganz allgemein.

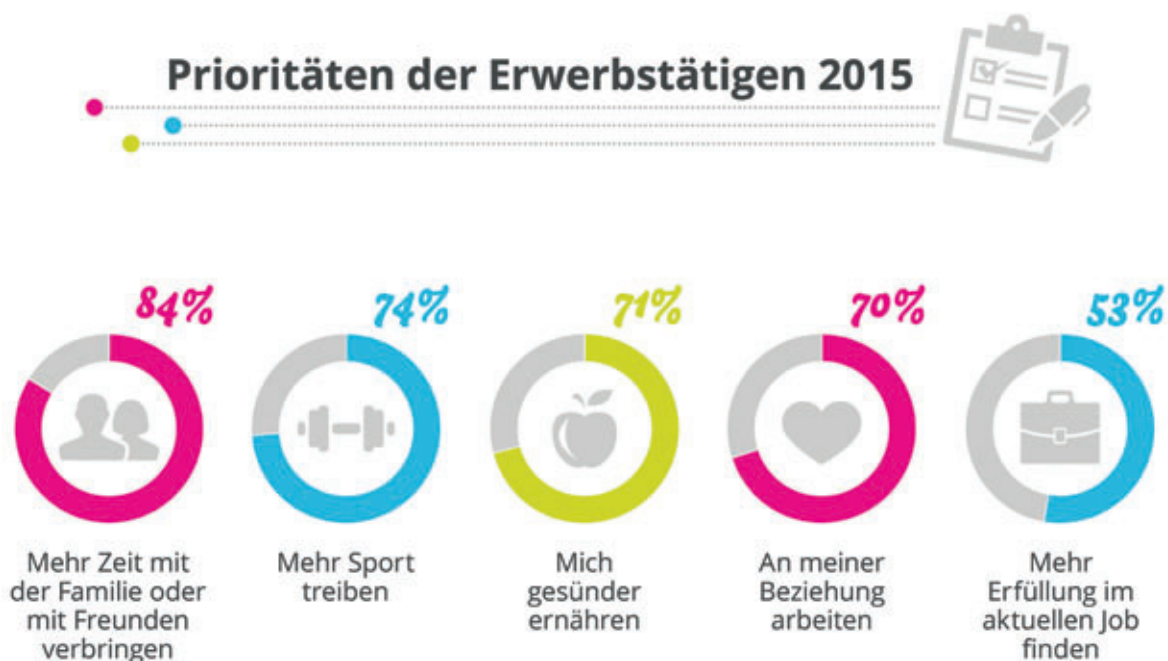
Eine repräsentative Studie von Januar 2015 bestätigt das Bild: Nicht das Gehalt, sondern eine positive Arbeitsatmosphäre ist fast allen Befragten im Berufsleben am wichtigsten (98%), dicht gefolgt vom Verhalten des Vorgesetzten (93%). Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie betrachten 81% der Befragten als essentiell. Und 84% gaben an, 2015 mehr Zeit mit Familie und Freunden verbringen zu wollen.

XING ist hervorragend positioniert, diesen Trend aktiv zu begleiten. Frühzeitig hat XING das sprichwörtliche Vitamin B gleichsam demokratisiert. Mit dem Kauf von kununu hat XING konsequent auf das Thema Transparenz gesetzt: Jeder soll die Möglichkeit haben, hinter die Kulissen der offiziellen Kanäle von Unternehmen zu schauen um sicherzugehen, dass etwa der Anbieter einer offenen Stelle wirklich zu einem selbst passt. Ein weiterer wichtiger Schritt in diese Richtung war die Integration der kununu-Bewertungen auf die Stellenanzeigen, die Unternehmen bei XING schalten.

AUF DASS DIE ZUKUNFT DER ARBEIT EINE BESSERE WERDE.

Die tektonischen Veränderungen der Arbeitswelt, wie wir sie seit der industriellen Revolution kennen, birgt wie jede Veränderung Risiken. Aber sie birgt auch viele Chancen. Unseren Mitgliedern zu helfen, diese zu erkennen und zu ergreifen – das ist unsere Aufgabe. Das unterstützen wir mit unseren Produktangeboten, aber auch mit inhaltlichen Angeboten wie dem Themen-Portal „Spielraum“, das seinen Lesern Informationen und Ideen rund um das Thema „New Work“ liefert. Eine Studie in Kooperation von Xing, Statista und Forsa. Grundlage ist die Befragung von 1.008 Erwerbstätigen in Deutschland im Januar 2015.

Prioritäten der Erwerbstätigen 2015



Arbeiten und Leben in Deutschland 2015



Trotz *großer Job-Zufriedenheit*, sucht gut die Hälfte der Erwerbstätigen (53%) *mehr Erfüllung* in ihrer aktuellen Tätigkeit.

So zufrieden sind die Erwerbstätigen mit ihrem Job



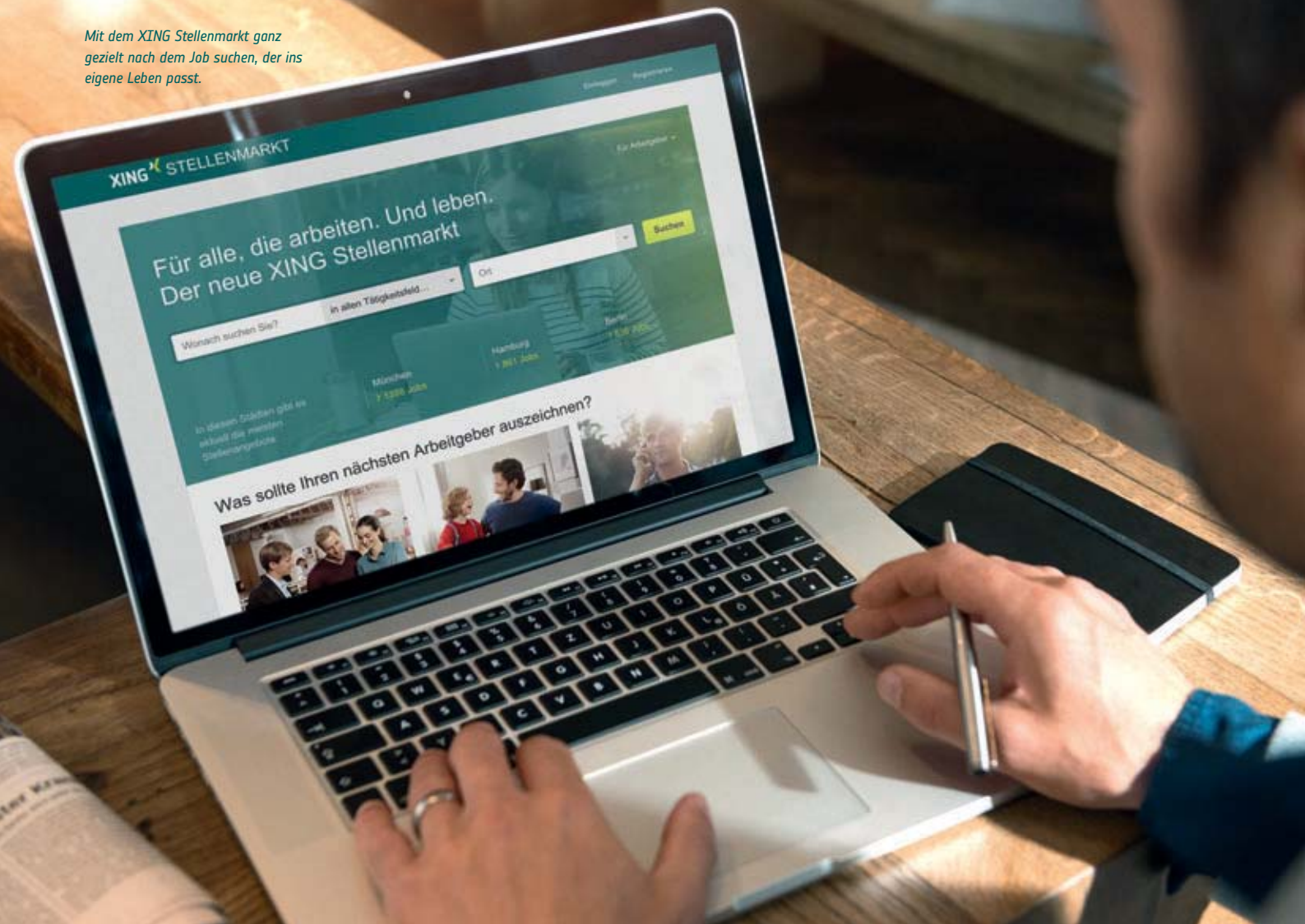
Dennoch sind *34 Prozent* der Erwerbstätigen *offen für einen beruflichen Neustart* in 2015 oder planen ihn sogar konkret.

Geld allein macht nicht glücklich: Was bei einem Jobwechsel wichtig ist



Eine positive Arbeitsatmosphäre Das Verhalten von Vorgesetzten Die Höhe des Gehaltes Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Mit dem XING Stellenmarkt ganz gezielt nach dem Job suchen, der ins eigene Leben passt.



EVOLUTION DES E-RECRUITING

XING STARTET DIE JOB-OFFENSIVE MIT DEM XING STELLENMARKT UND PROJES ► Heutige Berufstätige erheben neue Ansprüche an ihre Tätigkeit: Im Zuge von Fachkräftemangel und Wertewandel treten neben dem Ziel, die Karriere voranzutreiben, Aspekte wie „Sinn“ und „Familienfreundlichkeit“ in den Vordergrund. Der Job soll zur eigenen Lebenssituation, zu individuellen Bedürfnissen und Wünschen passen.

Auch der Wunsch nach einer sinnstiftenden Tätigkeit im Sinne des Gemeinwohls nimmt eine wichtige Rolle ein. In einer von XING beauftragten forsa-Umfrage sagten jedoch rund zwei Drittel, dass sie nicht wissen, wo diese Jobs zu finden sind.

FREIE WAHL: WORK-LIFE-BALANCE ODER DURCHSTARTEN

Anders als üblich sieht der Jobsuchende im XING Stellenmarkt nicht nur die vom Unternehmen verfasste Stellenanzeige, die er mittels typischer Kriterien wie der Branche, der Position und dem Umkreis aus einer langen Ergebnisliste finden kann. Vielmehr sieht er im XING Stellenmarkt außerdem Informationen, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind: So findet er in einer eigenen Rubrik Stellenanzeigen von Unternehmen, in denen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie besonders gut möglich ist. Mittels eines Klicks finden Interessenten hier Stellenanzeigen von Arbeitgebern, deren Mitarbeiter beispielsweise flexible Arbeitszeiten, eine gute Work-Life-Balance oder Kinderbetreuungsmaßnahmen loben. Als Basis dienen die von aktuellen wie ehemaligen Mitarbeitern abgegebenen Stimmen auf der größten Arbeitgeberbewertungsplattform im deutschsprachigen Raum, kununu.

Zudem bietet der XING Stellenmarkt eine Rubrik für Stellen bei Firmen, die über eine hohe Kompetenz im Umwelt- oder Sozialsektor verfügen. Die dritte Rubrik listet Stellen für diejenigen auf, denen berufliche Entwicklung und Karriere besonders wichtig sind.

GEZIELTE JOBSUCHE AUCH FÜR NICHT-MITGLIEDER

Mit dem Start des Stellenmarkts stellt XING erstmals alle Anzeigen auch für Nicht-XING-Mitglieder zur Verfügung. Somit erreichen Arbeitgeber auf einen Schlag wesentlich mehr potenzielle Kandidaten als zuvor, und Berufstätige profitieren vom neuen Stellenmarkt auch ohne Mitgliedschaft. XING startete mit rund 300 Städte- und Berufe-Seiten. So ist es beispielsweise möglich, in Städten wie München, Hamburg oder Zürich nach Jobs von familienfreundlichen Arbeitgebern zu suchen oder nach Stellen von dort ansässigen Unternehmen, die sich durch eine hohe Kompetenz im Umwelt- oder Sozialsektor auszeichnen. Ebenso können etwa IT-Fachleute, die besonderen Wert auf berufliche Entwicklungsmöglichkeiten legen, auf den speziellen Berufe-Seiten geeignete Unternehmen finden. Die Städte- und Berufe-Seiten sind auch komfortabel über Online-Suchmaschinen erreichbar.

*Der Stellenmarkt für XING-Mitglieder und alle anderen:
www.xing.com/stellenmarkt*

Abgerundet werden die Seiten von einer prominenten Darstellung beliebter Arbeitgeber. So können Jobsuchende auf einen Blick sehen, welche dieser Unternehmen aktuell in der präferierten Stadt über offene Stellen verfügen. Zudem finden sich thematisch passende Reportagen, Analysen, Interviews und Berichte vom Themenportal XING spielraum auf jeder der Stellenmarkt-Seiten. Selbstverständlich verfügen Nutzer auf allen Seiten auch über ausführliche Suchmöglichkeiten.

XING STELLENMARKT: DER JOB, DER ZUM LEBEN PASST

Berufliche Entwicklungsmöglichkeiten

Karriere & Weiterbildung, Coaching, interessante Aufgaben, Vorgesetztenverhalten, Gehalt & Zulagen

Familienfreundliche Bedingungen

Einklang von Berufs- & Privatleben, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice, günstige Anbindung, Kinderbetreuung

Kompetenz im Umwelt- oder Sozialsektor

Humanitäre und gemeinnützige Dienste, erneuerbare Energien, Umwelttechnologien etc.

Mitarbeiter Vorteile

Internetnutzung, Flexible Arbeitszeiten, Mitarbeiter-Events, Günstige Anbindung, Parkplatz, Betriebliche Altersversorgung, Essenszulagen, Homeoffice, Kantine, Gesundheitsmaßnahmen, Mitarbeiter rabatte, Betriebsarzt, Hunde geduldet, Mitarbeiterhandy, Firmenwagen, Coaching, Mitarbeiterbeteiligung, Kinderbetreuung

SCHNELLER INS ZIEL: PROJObS

MIT XING PROJObS BESSER VON HEADHUNTERN GEFUNDEN WERDEN ►

Nach dem Launch des XING Stellenmarktes wurde die Job-Offensive Mitte Oktober 2014 mit dem leistungsstarken Werkzeug XING ProJobs fortgesetzt. Zum ersten Mal in seiner über 11-jährigen Geschichte führte XING damit ein Zusatzpaket ein, das sowohl von Premium- als auch von Basis-Mitgliedern gebucht werden kann.

XING ProJobs ermöglicht Mitgliedern, noch besser von Headhuntern gefunden zu werden. So werden die ProJobs-Profile bei den weit über 3.000 Top-Recruitern auf XING besonders hervorgehoben – also bei Personalern namhafter Unternehmen sowie Headhuntern, die zur Kandidatenrecherche und -ansprache den XING Talentmanager einsetzen. Jobsuchende werden so schneller gefunden und ihre Chancen auf attraktive Jobangebote steigen. Durch das erweiterte Profil mit zusätzlichen Optionen der Selbstdarstellung zeigt sich der ProJobs-Nutzer bei den Arbeitgebern nicht nur von seiner besten Seite, sondern kann darüber hinaus auch bis ins Detail bestimmen, wer von der Jobsuche erfährt und das erweiterte Profil sehen darf – für die nötige Diskretion ist somit gesorgt. Der Clou: Mitglieder, die „XING ProJobs“ nutzen, haben exklusiven Zugang zu Headhunter-Angeboten mit Jobs ab 50.000 € Jahresgehalt.

MAXIMALE SICHTBARKEIT DER JOBSUCHENDEN

Mit XING ProJobs kann das Mitglied detailliert seinen Wünschen und Bedürfnissen an einem neuen Arbeitgeber Ausdruck verleihen und sicherstellen, dass ihn möglichst passende Anfragen erreichen. Über Tätigkeitsfeld, Branche und Position hinaus lassen sich im Profil Angaben zu favorisierten Arbeitgebern, Gehaltsvorstellungen, bevorzugte Arbeitsorte sowie bestimmte Wünsche zu Arbeitszeiten hinterlegen. Der Nutzer kann zudem zusätzliche Dokumente wie z. B. Arbeitszeugnisse oder Referenzschreiben zum Abruf bereitstellen.

Um das Profil noch aussagekräftiger zu machen, haben XING ProJobs-Nutzer jetzt vielfältige neue Möglichkeiten, einzelne berufliche Stationen ausführlich zu beschreiben. So können etwa nicht nur die spezifischen Tätigkeiten, Aufgaben oder Projekte angegeben werden, sondern auch, ob man bereits Personal-, Budget- und Umsatzverantwortung getragen hat. Das Profil des ProJobs-Nutzers wird in den Suchergebnissen der Top-Recruiter besonders aufmerksamkeitsstark mit den Zusatzangaben hervorgehoben.

„Wir richten uns an Menschen, die sich weiterentwickeln wollen und auf der Suche nach neuen Herausforderungen und Aufgaben sind. Mit XING ProJobs geben wir ihnen ein leistungsstarkes Werkzeug an die Hand.“

Dr. Thomas Vollmoeller, Chief Executive Officer XING

Gerade wenn die Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung aus einer bestehenden Anstellung heraus stattfindet, ist Diskretion von hoher Bedeutung. Mit XING ProJobs ist daher einstellbar, welchen XING-Mitgliedern die erweiterten Profil-Angaben zur Jobsuche offengelegt werden. So lässt sich beispielsweise festlegen, dass lediglich direkte XING-Kontakte oder ausschließlich Top-Recruiter Einsicht in die ProJobs-Angaben haben dürfen. Ebenso gibt es die Möglichkeit, einzelne XING-Mitglieder auszuschließen.

Besonderen Komfort erhalten XING ProJobs-Nutzer, indem sie detailliert hinterlegen können, über welchen Kanal und zu welcher bevorzugten Uhrzeit der Kontakt von Recruitern erwünscht wird. So lassen sich zeitlich ungünstige Headhunter-Anfragen am Arbeitsplatz vermeiden und der Erstkontakt kann entspannt nach dem Feierabend erfolgen.

PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG BEI DER SELBST-PRÄSENTATION

Ende 2014 wurde das Paket um einen professionellen Lebenslauf-Check des XING-Partners „CV Coach“ (<http://de.cv-coach.com/>) erweitert. Nutzer von ProJobs können sich mit ihren XING-Anmeldedaten bei dem Partner anmelden und den Lebenslauf und das Profil von den Karriere-Experten ausgiebig überprüfen lassen. Innerhalb weniger Werkzeuge erhält der Nutzer ein ausführliches schriftliches Feedback mit Ansätzen, an welchen Stellen das Profil noch aussagekräftiger und überzeugender gestaltet werden kann.

PROJOBS: DIE OPTIMIERUNG DER JOBSUCHE



Mit XING ProJobs schneller gefunden werden

Auf XING suchen 3.000 Top-Recruiter kontinuierlich nach der passenden Besetzung für offene Stellen.



Zugang zu exklusiven Jobs von Headhuntern

Die Top-Stellenangebote von Headhuntern dotieren über 50.000 € Jahresgehalt und werden ausschließlich ProJobs-Mitgliedern angezeigt.



Überzeugendere Präsentation vor 160.000 Arbeitgebern

XING ProJobs bietet umfangreiche Möglichkeiten, das Profil mit Zusatzangaben anzureichern.



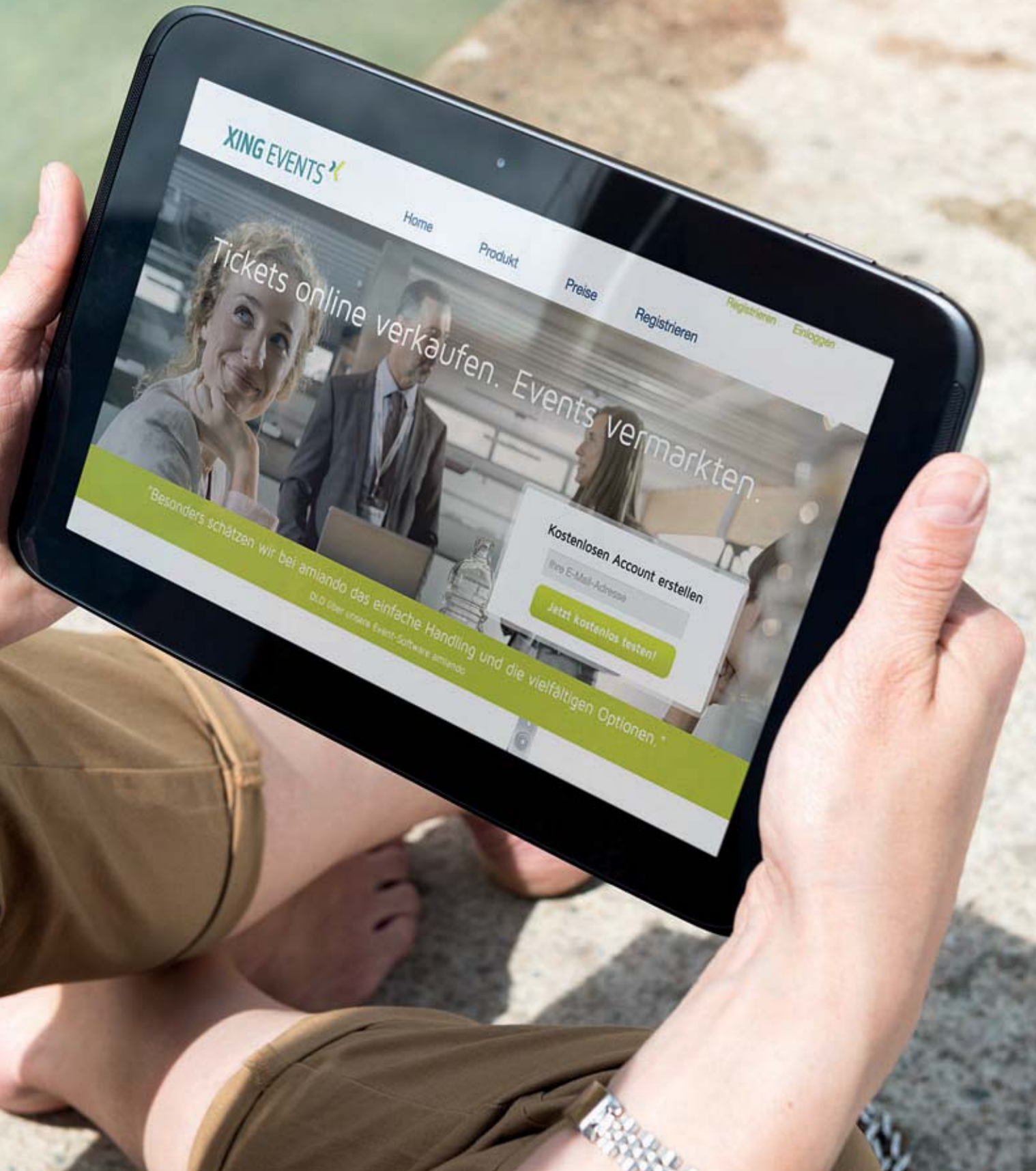
Unterstützung von Bewerbungsexperten

Die Bewerbungsprofis des Xing-Partners CV COACH prüfen kostenlos Lebenslauf und XING Profil der ProJobs-Mitglieder und helfen bei der Optimierung.

XING ProJobs sorgt für maximale Sichtbarkeit bei Recruitern.



Veranstaltungen bieten das perfekte Umfeld zum Netzwerken. XING Events verknüpft On- und Offlinewelt.



ÜBER 400 EVENTS PRO TAG

DER XING EVENTMARKT STELLT INDIVIDUELL PASSENDE VERANSTALTUNGEN ZUSAMMEN UND VERBINDET ONLINE- UND OFFLINEWELT ►

XING bietet seinen Mitgliedern eine große Auswahl an Veranstaltungen – von Weiterbildungsangeboten bis hin zu internationalen Messen. Jedes Jahr werden auf XING mehr als 150.000 Events eingestellt, das sind über 400 Events am Tag. Umso wichtiger, genau jene Events zu finden, die zum individuellen Mitglied und dessen Arbeitsleben am besten passen.

Im Oktober 2014 hat XING seinen Veranstaltungsbereich komplett überarbeitet. Der neue XING Eventmarkt unterstützt die Mitglieder dabei, die für sie relevanten Veranstaltungen zu finden. Genauso wie XING Berufstätige mit den richtigen Arbeitgebern und relevanten Kontakten zusammenbringt, bietet das Netzwerk jetzt auch die individuell passenden Events, von denen die Mitglieder in ihrem Arbeitsleben profitieren. Damit schlägt der XING Eventmarkt eine Brücke zwischen der Online- und der Offlinewelt.

MITGLIEDER PROFITIEREN VON INDIVIDUELLEN EVENTEMPFEHLUNGEN

Unter Berücksichtigung des persönlichen Netzwerks und unterschiedlichen Profilinformationen erhalten XING-Mitglieder aus der Masse der gelisteten Events individualisierte Eventempfehlungen. Sie sehen so beispielsweise auf einen Blick, welche für sie interessanten Veranstaltungen in ihrer Nähe stattfinden. Darüber hinaus wird dem Mitgliedern mithilfe der Funktion „people2meet“ bereits vor dem Event nicht nur transparent gemacht, wer ebenfalls an der Veranstaltung teilnimmt, sondern auch mit welchen Mitgliedern sich eine Vernetzung besonders lohnt. Zur Ausspielung dieser Vorschläge werden Gemeinsamkeiten aus den XING-Profilen sowie Informationen zu gemeinsamen Kontakten oder XING-Gruppen herangezogen. Außerdem gibt der Eventmarkt eine Übersicht zu den Top-Events aus

unterschiedlichen Branchen sowie etablierten offiziellen XING-Events, die im gesamten deutschsprachigen Raum stattfinden.

ALLE EVENTS AUCH MOBIL AUFRUFBAR

Der XING Eventmarkt ist auch als mobiler Eventbegleiter für iOS und Android als App verfügbar. So können die Teilnehmer auf der Veranstaltung schnell und einfach mit den für sie relevanten Personen in Kontakt treten und sie persönlich kennenlernen. Zudem sind mithilfe der App veranstaltungsbezogene Inhalte wie Agenda, Sprecher, Veranstaltungsorte und Sponsoren einsehbar. Die App bietet mobilen Zugriff auf alle bei XING gelisteten Events und eignet sich besonders gut dazu, spannende Veranstaltungen in der Nähe zu finden.

DIE APP FÜR 150.000 XING EVENTS IM JAHR



Zu den Service-Features gehören Online-Registrierung, Event-Empfehlungen, Integration des persönlichen XING Netzwerks, Matchmaking-Funktion und Messenger.

Die App für XING EVENTS ist für iOS und Android verfügbar. Der Download ist kostenlos.

Bericht des Aufsichtsrats



Stefan Winners,
Aufsichtsratsvorsitzender der XING AG

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

2014 war für XING das erfolgreichste Jahr in seiner bisherigen Geschichte. Der Grundstein für diesen Erfolg wurde schon in 2013 gelegt, als wir XING anhand seiner neuen Unternehmensmission und -vision strategisch neu ausgerichtet haben. Dazu hatten wir schon 2013 die Organisationsstruktur angepasst und seitdem zahlreiche neue Produktinitiativen umgesetzt. All diese Maßnahmen haben in 2014 Früchte getragen und zu einer überdurchschnittlichen Umsatz- und Ergebnissteigerung beigetragen. Unser Jahresumsatz hat 2014 erstmalig die 100 Mio. € Marke überschritten. Wesentliche Treiber waren dabei das Segment „E-Recruiting“, das ein erhebliches Umsatzplus über dem Vorjahreswert aufweist, sowie gesteigerte Umsätze im Segment „Network/Premium“ durch die in 2013 angestoßene Runderneuerung des Produktangebotes für Premiumkunden. Zusätzlich wurde im Herbst 2014 mit dem Launch des XING Stellenmarktes und der XING Projobs Mitgliedschaft erfolgreich die „Job“ Produkt-Offensive gestartet. XING

weist in 2014 aber nicht nur eine überproportionale Umsatzsteigerung auf, sondern hat im letzten Geschäftsjahr ebenfalls Rekordzahlen hinsichtlich des Mitgliederwachstums verzeichnet. Auch der Aktienkurs der XING AG hatte im letzten Geschäftsjahr mit 107€ seinen absoluten Höchststand seit dem Börsengang.

Aufgrund des überaus erfolgreichen Verlaufs des Geschäftsjahres 2014 ist die XING AG auch in diesem Jahr wieder in der Lage, eine gegenüber dem Vorjahr erhöhte Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Darüber freuen wir uns sehr.

Auch das Geschäftsjahr 2015 startet für XING mit einer Erfolgsmeldung. Zu Beginn des Jahres hat XING die Intelligence Competence Center (Deutschland) AG, mit www.jobboerse.com Betreiberin der größten Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum, erworben. Gemeinsam mit der ebenfalls erworbenen Suchtechnologie des Unternehmens kann XING seinen Nutzern künftig ein gesteigertes Volumen und eine noch größere Vielfalt an persönlich zugeschnittenen Stellenausschreibungen bieten. Damit wird die in 2014 gestartete Job-Offensive im Geschäftsjahr 2015 erfolgreich fortgesetzt.

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Er stand dem Vorstand auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bei der Leitung des schnell wachsenden Unternehmens beratend zur Seite und hat die Geschäftsführung des Vorstands auf der Grundlage von schriftlichen und mündlichen Vorstandsberichten und gemeinsamen Sitzungen sorgfältig überwacht. Zusätzlich standen Frau Anette Weber als Vorsitzende des Prüfungsausschusses und ich durch regelmäßig stattfindende Telefonkonferenzen, ergänzt durch Besuche der Gesellschaft vor Ort, in regem Austausch mit dem Vorstand.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat über die Geschäftspolitik und -strategie, die relevanten Aspekte der Unternehmensplanung (einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung), den Gang der Geschäfte, die laufende Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätentwicklung, die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft und des Konzerns einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements, die konzernweite Compliance sowie über die für die Gesellschaft und den

Konzern wichtigen Entscheidungen und Geschäftsvorgänge regelmäßig und zeitnah informiert. Die Berichterstattung durch den Vorstand erfolgte dabei auf Wunsch bzw. ausdrückliche Nachfrage des Aufsichtsrats anlassbezogen sowie periodisch nach Maßgabe der vom Aufsichtsrat für den Vorstand erlassenen Geschäftsordnung.

Daneben zog der Aufsichtsrat auch im Geschäftsjahr 2014 bei Bedarf externe Berater und Sachverständige sowie Mitarbeiter aus verschiedenen Unternehmensbereichen zu seinen Beratungen hinzu. In sämtlichen Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand frühzeitig eingebunden. Außerdem wurden dem Aufsichtsrat vom Vorstand nach der Geschäftsordnung für den Vorstand zustimmungspflichtige Geschäfte vorgelegt, die sämtlich nach eingehender Prüfung und Erörterung mit dem Vorstand vom Aufsichtsrat genehmigt wurden. Neben der klassischen Überwachungstätigkeit war der Aufsichtsrat darüber hinaus auch intensiv in strategische und organisatorische Entscheidungsprozesse eingebunden.

VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT UND ZUSAMMENSETZUNG

Der vormalige Stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der XING AG, Herr Fritz Oidtmann, hat sein Amt als Mitglied und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2014 am 23. Mai 2014 gemäß Ziffer 9.4 der Satzung niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Fritz Oidtmann im Namen der Gesellschaft für die sehr engagierte und wertschaffende Mitarbeit im Aufsichtsrat, dem er bereits seit Anfang 2010 angehörte. Frau Sabine Bendiek wurde aufgrund der wegen des Ausscheidens von Herrn Fritz Oidtmann erforderlich gewordenen Ergänzungswahl zum Aufsichtsrat auf der Hauptversammlung 2014 in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt. Dem gemäß §§ 96 Absatz 1, 101 Absatz 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 9.1 der Satzung aus sechs Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat gehörten damit im Berichtsjahr Frau Anette Weber, Frau Sabine Bendiek (seit 23. Mai 2014), Herr Fritz Oidtmann (Stellvertretender Vorsitzender bis 23. Mai 2014), Dr. Johannes Meier (seit 23. Mai 2014 als Stellvertretender Vorsitzender), Dr. Jörg Lübcke, Herr Jean-Paul Schmetz und ich als Vorsitzender des Aufsichtsrates an.

Dem gemäß §§ 96 Absatz 1, 101 Absatz 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 9.1 der Satzung und § 6 Abs.1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrates aus der Mitte des Aufsichtsrats gebildeten, aus drei Mitgliedern bestehenden Prüfungsausschuss gehörten im Berichtsjahr Frau Anette Weber (Vorsitzende), Dr. Jörg Lübcke und Dr. Johannes Meier an.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden vier ordentliche und eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung statt. An sämtlichen Sitzungen des Aufsichtsrats haben alle jeweils im Amt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen. Darüber hinaus fanden Telefonkonferenzen und Beschlussfassungen im schriftlichen Umlaufverfahren, jeweils unter Mitwirkung aller Aufsichtsratsmitglieder, statt. In jeder Präsenzsitzung wurden intensiv der aktuelle Geschäftsverlauf und wesentliche Unternehmenskennzahlen erörtert. Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat im Berichtsjahr mit folgenden Schwerpunkt-Themen befasst:

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 27. März 2014 wurde der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013 ausführlich erörtert.

Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach ausführlichen Erläuterungen des Abschlussprüfers wurde der Jahresabschluss 2013 vom Aufsichtsrat festgestellt. Zu den weiteren wesentlichen Beschlussgegenständen dieser Sitzung gehörte die Zustimmung des Aufsichtsrats zum Vorschlag des Vorstands über die Gewinnverwendung sowie zum an die Hauptversammlung zu richtenden Vorschlag der Verwaltung der Gesellschaft über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014. Ferner erörterte der Aufsichtsrat mit dem Vorstand die geplanten Tagesordnungspunkte und Beschlussgegenstände der Hauptversammlung am 23. Mai 2014. Dabei wurde auch über den Vorschlag zur Neubesetzung der durch die Amtsniederlegung von Herrn Fritz Oidtmann vakant gewordene Position im Aufsichtsrat diskutiert und Frau Sabine Bendiek als neues Aufsichtsratsmitglied vorgeschlagen. Schließlich wurde noch die Zielerreichung im Hinblick auf die qualitativen Ziele des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 festgestellt.

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 22. Mai 2014 wurde Herr Jens Pape für einen weiteren Zeitraum bis zum Ablauf des 30. Juni 2017 zum Mitglied des Vorstandes bestellt und ein entsprechender Nachtrag zum bestehenden Anstellungsvertrag beschlossen. Weiter wurde die Zielerreichung im Hinblick auf die Unternehmensziele des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 festgestellt. Schließlich wurde der Aktualisierung der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG sowie dem geplanten Erwerb der Internet-Plattform „Lebenslauf.com“ zugestimmt.

In der konstituierenden Sitzung des neuen Aufsichtsrates unmittelbar im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft am 23. Mai 2014 wurde ich, Stefan Winners, erneut zum Aufsichtsratsvorsitzenden, Dr. Johannes Meier zum neuen Stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden sowie erneut Frau Anette Weber (Vorsitz), Dr. Johannes Meier und Dr. Jörg Lübcke in den Prüfungsausschuss gewählt. Ferner wurde einstimmig beschlossen, neben dem zu bildenden Prüfungsausschuss keine weiteren Ausschüsse ständig zu besetzen, sondern dies gegebenenfalls anlassbezogen zu tun. Die Neuwahlen innerhalb des Aufsichtsrats waren durch das Ausscheiden von Herrn Fritz Oidtmann aus und die Wahl von Frau Sabine Bendiek in den Aufsichtsrat durch die vorangegangene Hauptversammlung erforderlich geworden.

Im Rahmen der jährlichen Strategietagung von Vorstand und Aufsichtsrat am 3. Juli 2014 wurde intensiv über Strategie und Entwicklungsperspektiven des Unternehmens diskutiert und auch über die Zuteilung von Shadow Shares an zuteilungsberechtigte Mitglieder des Vorstands unter dem für die Jahre 2012 und 2013 geltenden Shadow Share Programm (sog. „SSP“) Beschluss gefasst.

In der Aufsichtsratssitzung vom 25. September 2014 wurde vor allem das aktuelle Wettbewerbsumfeld analysiert und diskutiert. Darüber hinaus informierte der Vorstand den Aufsichtsrat über geplante strategische Kerninitiativen für das Jahr 2015. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, der neue Geschäftsführer der XING Events GmbH und Leiter des Segments „Events“ der XING AG berichtete dem Aufsichtsrat außerdem über die

künftige Strategie des Segments „Events“. Ferner stimmte der Aufsichtsrat noch der Verlängerung des Mietvertrages der XING Events GmbH in München zu.

In der letzten Aufsichtsratssitzung des abgelaufenen Jahres, am 27. November 2014, wurden das vom Vorstand vorgelegte Budget 2015, die Dreijahres-Planung für die Geschäftsjahre 2015 – 2017 sowie die strategischen Kerninitiativen für 2015 genehmigt. Aufbauend auf dem Budget und dem Dreijahres-Plan wurden im ab dem Geschäftsjahr 2014 geltenden, das SSP ablösenden Shadow Share basierten Long-Term-Incentive Programm für den Vorstand (sog. „LTI“) neue Zielwerte für die künftigen Geschäftsjahre 2015 und 2016 verankert und das LTI insgesamt um das Jahr 2017 – mit den entsprechenden Zielwerten aus der Dreijahresplanung – verlängert. Die Notwendigkeit der Anpassung der LTI-Zielwerte für die Zukunft ergab sich aus geplanten höheren Investitionen, die mittelfristig das beschleunigte Wachstum von XING sicherstellen sollen. Ferner diskutierte der Aufsichtsrat die Ergebnisse der im Vorfeld der Sitzung durchgeführten Effizienzprüfung des Aufsichtsrats. Schließlich wurde dem Abschluss zweier revolvingender Kreditverträge mit der Deutschen Bank und der Hamburger Sparkasse AG zugestimmt.

Außerhalb der geschilderten Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats wurden dringliche Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. Dazu gehörte am 27. Januar 2014 unter anderem die Beschlussfassung zur Abgabe der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG sowie die Beschlussfassung, das SSP letztmalig für das Geschäftsjahr 2013 anzuwenden und ab 2014 durch das LTI zu ersetzen. Das LTI stellt ebenso wie das SSP eine an nachhaltigen, erfolgsabhängigen Zielen bemessene variable Vergütungskomponente für den Vorstand dar, ist jedoch noch langfristiger ausgerichtet als das SSP. Die Verabschiedung der Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung 2014 erfolgte ebenfalls im Rahmen eines Umlaufbeschlusses am 9. April 2014.

SITZUNGEN DES PRÜFUNGS-AUSSCHUSSES

Der Prüfungsausschuss kam im vergangenen Jahr zu insgesamt vier Präsenzsitzungen, am 20. Februar, am 26. März, am 24. September und am 26. November 2014 zusammen. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses, erörterte die prüfungsrelevanten Themen mit dem Abschlussprüfer und setzte sich mit den Themen des internen Kontroll- und Risikomanagements auseinander. Der Prüfungsausschuss holte die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gem. Ziff. 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex ein und befasste sich intensiv mit dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für die Hauptversammlung 2014. Weiterhin wurden die Beschlüsse zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag für den Aufsichtsrat vorbereitet. Ferner wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2014 besprochen und mit dem Abschlussprüfer festgelegt. Schließlich ließ sich der Prüfungsausschuss vom Abschlussprüfer turnusmäßig zu Fraud/Entity Level Controls befragen. Die Überwachung des bestehenden Risikomanagementsystems, der Rechnungslegung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Compliance-Systems sowie der Prüfungstätigkeit des Abschlussprüfers waren zudem ständige Themen der Sitzungen des Prüfungsausschusses.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERN-ABSCHLUSSES 2014

Die PricewaterhouseCoopers AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hat den vom Vorstand nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Jahresabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 und der XING AG geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht der XING AG für das Geschäftsjahr 2014 wurde ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen. Der vom Vorstand wegen der bestehenden Mehrheitsbeteiligung der Burda Digital GmbH an der XING AG zu erstellende Bericht über die Beziehungen

zu verbundenen Unternehmen gem. § 312 AktG wurde vom Abschlussprüfer uneingeschränkt wie folgt bestätigt: „Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

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

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss, einschließlich des Konzern-Lageberichts und des Lageberichts, der Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 23. März 2015 und des Aufsichtsrats am 24. März 2015 zur Prüfung vorgelegen. Sie wurden intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an Beratungen zu den Vorlagen im Prüfungsausschuss und im Aufsichtsrat teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Sie standen dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse erörterten Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands. Darüber hinaus wurden insbesondere die Ergebnisse der Prüfungen des Abschlussprüfers zu den festgelegten Prüfungsschwerpunkten und etwa auftretende bilanzielle Sonderthemen mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer diskutiert, wie z. B. die aufgrund der geänderten Marktlage durchgeführte, nicht liquiditätswirksame Wertberichtigung der Beteiligung an der XING Events GmbH, welche den Konzernabschluss mit 7,1 Mio. € sowie den Jahresabschluss der XING AG mit 8,1 Mio. € belastete.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzern-Lagebericht sowie den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und stimmte in seiner Sitzung am 24. März 2015 nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und des Konzern-Lageberichts der XING AG sowie dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen 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 Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands hat sich der Aufsichtsrat nach intensiver Prüfung und Abwägung sämtlicher Argumente angeschlossen. Damit wird der kommenden Hauptversammlung am 3. Juni 2015 die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von insgesamt rund 5,13 Mio. € oder 0,92 € je Aktie vorgeschlagen.

CORPORATE GOVERNANCE

Über die Corporate Governance der XING AG berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations. Vorstand und Aufsichtsrat haben im Februar 2014 die jährliche Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und im Mai 2014 eine Aktualisierung der Entsprechenserklärung veröffentlicht. Der Wortlaut der Entsprechenserklärung sowie weitere Angaben nach § 289a HGB sind auf der Gesellschafts-Internetseite unter <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht. Die XING AG folgt mit wenigen Ausnahmen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integralem Bestandteil der Unternehmensführung.

INTERESSENKONFLIKTE

Im Geschäftsjahr 2014 gab es keine Themen und Vorgänge, bei denen es potentiell Interessenkonflikten bei den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat hätte geben können.

SCHLUSSWORT

Der gesamte Aufsichtsrat bedankt sich bei den Mitgliedern von XING und den Aktionären des Unternehmens für das entgegengebrachte Vertrauen. Den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im XING-Konzern dankt der Aufsichtsrat für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit. Sie haben gemeinsam zu einem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr 2014 beigetragen.

Hamburg, den 24. März 2015



Stefan Winners
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Vorstellung des Aufsichtsrats

STEFAN WINNERS, Vorsitzender



SABINE BENDIEK



DR. JOHANNES MEIER



DR. JÖRG LÜBCKE



JEAN-PAUL SCHMETZ



ANETTE WEBER



Aktienkursentwicklung und Marktkapitalisierung seit Börsengang



Börsenentwicklung

In %	2014	2013
XING-Aktie	25	78
TecDax	18	41
SDAX	6	29
DAX	3	25

WIEDER DEUTLICHER WERTZUWACHS GEGENÜBER DEN INDIZES

Die allgemeine Erholung an den Kapitalmärkten setzte sich nach einem starken Jahr 2013 auch im Jahr 2014 weiter fort. Während der Dax 2014 leicht um 3 Prozent zulegte, konnten sich SDAX (+6 Prozent) und TecDAX (+18 Prozent) deutlich besser entwickeln. Die XING-Aktie schlug – wie auch im Vorjahr – all diese Indizes deutlich mit einem Wertzuwachs von 25 Prozent und beendete das Jahr 2014 mit einem Kurs von 92,81€.

Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	2014	2013	2012	2011	2010
XETRA Schlusskurs am Jahresende	92,81 €	74,40 €	41,87 €	41,05 €	36,35 €
Hoch	105,85 €	86,00 €	58,50 €	63,00 €	36,75 €
Tief	73,55 €	38,00 €	33,51 €	36,95 €	26,50 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	519 Mio. €	416 Mio. €	232 Mio. €	223 Mio. €	192 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	6.817	9.292	17.035	22.540	9.619
Rang TecDax					
nach Handelsumsatz	28	28	25	25	35
nach FreeFloat Marktkapitalisierung	31	30	37	25	44
Ergebnis je Aktie (verwässert)	2,80 € ⁵	1,90 € ⁴	1,71 € ³	1,73 € ¹	1,37 €
Anzahl Aktien	5.592.137	5.592.137	5.554.243	5.426.321	5.291.996
Dividende je Aktie	0,92 € ⁶	0,62 €	0,56 €	0,56 €	–
Sonderdividende je Aktie ²	–	3,58 €	–	3,76 € ²	–

1) Bereinigt um die einmalige Wertberichtigung der Marktzugänge in Spanien und der Türkei in Höhe von 14,4 Mio. €

2) Sonderausschüttung beschlossen auf HV 2011. Ausschüttung erfolgte in 2012

3) Bereinigt um einmalige Aufwendungen in Höhe von 1,9 Mio. € im Zusammenhang mit dem Pflichtangebot der Burda Digital GmbH und der Akquisition der kununu GmbH

4) Bereinigt um nicht-operativen-Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 1,5 Mio. €

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

6) Vorschlag an die Hauptversammlung (03.06.2016)

ANALYSTEN ERHÖHEN KURSZIELE NACH VORLAGE DER GESCHÄFTSZAHLEN 2014

Die XING-Aktie wird derzeit von 10 Banken (2013: 8 Banken) analysiert. Diese unabhängigen Broker-Häuser beobachten die Entwicklung unseres Unternehmens intensiv. Sie führen Wettbewerbsanalysen durch, erstellen ein Chancen- und Risikoprofil und modellieren die erwartete Geschäftsentwicklung unserer Gesellschaft. Häufig wird zur Berechnung eines Kursziels das sogenannte DCF-Verfahren (Discounted Cash Flow) verwendet. Dies ist auch beim Großteil der XING-Analysten die bevorzugte Bewertungsmethodik. Nach Vorlage der vorläufigen Geschäftszahlen zum Jahresergebnis 2014 haben fast alle Analysten ihre Schätzungen aktualisiert und unsere Ergebnisse kommentiert. Insgesamt haben 8 von 10 Analysten nach Veröffentlichung unserer vorläufigen Ergebnisse am 20.02.2015 Kurzstudien veröffentlicht und häufig auch die Kursziele deutlich nach oben angepasst. Auf dieser Basis ergibt sich ein durchschnittliches Kursziel von 131 €. Die Spanne liegt dabei zwischen 74 € und 170 €.

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

Analystenbewertungen März 2015

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Kaufen	128 €
Commerzbank	Heike Pauls	Kaufen	160 €
Close Brothers Seydler	Marcus Silbe	Kaufen	200 €
Deutsche Bank	Benjamin Kohnke	Kaufen	145 €
Goldman Sachs	Carl Hazely	Kaufen	130 €
Hauck & Aufhäuser	Sascha Berresch	Kaufen	160 €
Jefferies	James Lockyer	Kaufen	170 €
J.P. Morgan	Marc O'Donnell	Untergewichten	74 €
Montega AG	Alexander Braun	Verkaufen	100 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Halten	106 €

STÄRKERE FOKUSSIERUNG DER IR-AKTIVITÄTEN

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die Anzahl der IR-Aktivitäten nach einem sehr intensiven Jahr 2013 (20 Termine) leicht auf 17 Termine reduziert und uns auf Basis unserer Investor-Targeting-Analysen stärker auf die relevanten Finanzplätze fokussiert. So haben wir die Frequenz der Aktivitäten in Frankfurt und London leicht erhöht und erstmals auch Investoren in Chicago besucht. Darüber hinaus trafen wir bestehende und potenzielle Investoren in New York, München, Genf und unserer Heimatstadt Hamburg. Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden. So konnten wir z. B. mit dem in New York ansässigen Investor Oppenheimer einen neuen großen Aktionär mit einem Anteilsbesitz von 5,1 Prozent gewinnen. Darüber hinaus erhöhte die Union Investment ihren Anteil von 3,1 auf über 5 Prozent. Die Burda Digital GmbH bleibt mit einem Anteil von mehr als 50 Prozent am Grundkapital ein wichtiger strategischer Investor.

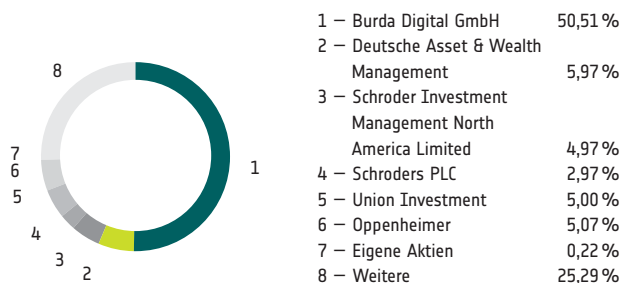
HAUPTVERSAMMLUNG

Am 23. Mai 2014 fand unsere Hauptversammlung wieder in der Handwerkskammer Hamburg statt. Wie bereits in den vergangenen Jahren haben wir unsere Aktionäre ermutigt, ihre Stimmrechte bzw. das Recht auf Mitgestaltung auch zu nutzen. In der Folge konnte die Präsenz gegenüber dem Vorjahr von 80 auf 81,5 Prozent gesteigert werden. Auch im Jahr 2014 war die Burda Digital als größter Einzelaktionär mit einem Stimmrechtsanteil von 50,5 Prozent am Grundkapital vertreten. Der übrige Anteil von rund 31 Prozent wurde überwiegend von institutionellen Anlegern aus dem In- und Ausland repräsentiert. Dort wurde auch der Dividendenvorschlag der Verwaltung, 0,62 € je Aktie an die Aktionäre auszuschütten, mit einer Mehrheit von 99,99 Prozent angenommen. Der Vorschlag des Vorstands für die kommende Hauptversammlung am 3. Juni 2015 sieht einen Anstieg der Dividende auf 0,92 € je Aktie (+ 48 Prozent) vor.

Aktionärsstruktur im März 2014



Aktionärsstruktur im März 2015



SOCIAL-MEDIA-KANÄLE DER XING AG

<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/>
(IR-Website der XING AG)

<http://blog.xing.com>

(Unternehmensblog der XING AG in vier Sprachen)

www.xing.com/net/pri1a41bcx/Anlegerforum_XING_Aktie

(Diskussionsforum für XING-Anleger)

Twitter: [xing_ir](#)

(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_de](#)

(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_com](#)

(Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch)

Slideshare: http://de.slideshare.net/XING_com und
www.slideshare.net/patmoeller

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

Facebook: www.facebook.com/XING

Wir freuen uns über Ihre Fragen und Anregungen:

XING AG

Patrick Möller

Director Investor Relations

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 – 793

Telefax +49 40 41 91 31 – 44 (WpHG-Meldungen bitte an
diese Nummer übermitteln)

E-Mail: investor-relations@xing.com

02.

KONZERN- LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014

27 **Geschäft und Strategie**

27 Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

29 Strategie

31 Konzern- und Organisationsstruktur

32 **Mitarbeiter**

34 **Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung**

34 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

34 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

35 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

51 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

52 Vergütungsbericht

59 Risikobericht

65 Prognose- und Chancenbericht

69 Rechtliche Angaben

73 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

73 Nachtragsbericht

Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Konzernlagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. **Network/Premium**
2. **E-Recruiting**
3. **Events**

Die Monetarisierung erfolgt über zahlreiche kostenpflichtige Produktangebote für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

SEGMENT „NETWORK/PREMIUM“

Der Teilbereich „Network“ umfasst alle Basisfunktionen der XING-Plattform und liefert damit die Grundlage für alle anderen Geschäftsbereiche. Dies beinhaltet auch die XING-API (technologische Schnittstelle zwischen der XING-Plattform und externen Entwicklern bzw. Drittanbietern) sowie einen Großteil der mobilen Anwendungen der XING-Plattform.

Der Teilbereich „Premium“ verfügt über zwei wesentliche Geschäftsmodelle:

Geschäftsmodell „Premium-Mitgliedschaft“

Hier sind die im Voraus bezahlten Beiträge der Premium-Mitgliedschaft abgebildet. Die Premium-Mitgliedschaft ist in zwei Laufzeitvarianten verfügbar: Die Drei-Monats-Mitgliedschaft kostet 9,95 € pro Monat, die Jahresmitgliedschaft 7,95 € pro Monat. Die Beiträge erhält XING grundsätzlich bei allen bezahlten Mitgliedschaften im Voraus.

Die wesentlichen Gründe für den Abschluss einer Premium-Mitgliedschaft sind folgende:

1. Premium-Mitglieder erfahren, wer ihr Profil besucht hat und wie die Besucher auf sie aufmerksam wurden.
2. Premium-Mitglieder können eine erweiterte Suchfunktion mit speziellen Suchfeldern und -filtern nutzen.
3. Premium-Mitglieder können insgesamt 20 Nachrichten pro Monat auch an Nicht-Kontakte senden.
4. Premium-Mitglieder erhalten exklusiven Zugang zu Angeboten von Kooperationspartnern wie Design Offices®, Statista (nur CH), SBB (nur CH), getAbstract®, Lecturio®, HRS®, Fitness First®, Sixt®, Axel Springer und REWE®. Weitere Partner werden folgen.
5. Premium-Mitglieder können Anhänge von bis zu 100 MB je Datei an alle Kontakte versenden.
6. Premium-Mitglieder haben einen eigenen Premium-Bereich auf der XING-Website, in dem sie einfach und übersichtlich auf alle wichtigen Premium-Benefits zugreifen können.

Die Vermarktung der Premium-Mitgliedschaft erfolgt überwiegend durch sogenannte Upsell-Kampagnen auf der XING-Plattform.

Geschäftsmodell „Advertising & Partnerships“

In diesem Teilbereich werden im Wesentlichen Werbeflächen auf www.xing.com vermarktet. Werbetreibende haben direkt sowie über ein Vermarktungsunternehmen Zugang zu den klassischen Werbeformen auf Basis des Klick-Preis- und TKP-Modells (Tausenderkontaktpreis). So stehen Werbetreibenden Formate wie beispielsweise Superbanner, Logout-Page-Ad, Activity-Stream Headline, Wallpaper oder auch der wöchentliche Newsletter zur Verfügung.

SEGMENT „E-RECRUITING“

Der Geschäftsbereich E-Recruiting umfasst die Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen „Passive Recruiting“, „Active Recruiting“, sowie „Employer Branding“.

Im Teilbereich „Passive Recruiting“ können Personalsuchende unterschiedliche Formen von Stellenanzeigen auf der XING-Plattform veröffentlichen. Hier werden grundsätzlich zwei Abrechnungsmodelle unterschieden: Inserenten nutzen entweder die Performance-basierte Methode nach dem Pay-per-Click-Modell (85 ct pro Klick auf eine Anzeige) oder das marktübliche Festpreis-Modell (ab 395 € pro Anzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Teilbereich „Active Recruiting“ haben wir den XING Talentmanager (XTM) als Produkt für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung etabliert. Der XTM richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die auf der XING-Plattform regelmäßig nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese kontaktieren. Die Monetarisierung erfolgt über Laufzeitverträge und wird je Lizenz mit 249 € (pro „Seat“) im Monat berechnet.





Zum Teilbereich „Employer Branding“ gehören die Employer-Branding-Profilen. Arbeitgeber können mittels eines Unternehmensprofils ihre Arbeitgebermarke positiv hervorheben und interessierten Kandidaten mehr Angaben über das Arbeitsumfeld sowie weitere wichtige Informationen über sich als Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Die Monetarisierung erfolgt in Abhängigkeit zur Anzahl der Mitarbeiter eines Unternehmens: die monatliche Gebühr für ein Employer-Branding-Profil liegt je nach Unternehmensgröße zwischen 395 € und 1.095 € im Monat.

Die Vermarktung unserer E-Recruiting-Angebote erfolgt im Wesentlichen durch die mehr als 70 festangestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

SEGMENT „EVENTS“

Im Geschäftsbereich Events generiert XING Umsatzerlöse mit der Abwicklung von Events. Eventveranstalter können über die XING-Plattform die Technologie der XING Events GmbH nutzen, um auf alle für das Event-Management erforderlichen Prozesse – einschließlich Registrierung, Ticketausstellung und Abrechnung – zugreifen zu können. XING erhält dafür eine Gebühr von 0,99 € je Teilnehmer sowie eine variable Komponente von 5,9 Prozent des Ticketpreises. Darüber hinaus generiert die XING AG weitere Umsätze durch professionelle Vermarktung von Events. Event-Veranstalter können beispielsweise für ein auf XING eingestelltes Event mittels eines Online-Tools die für sie relevanten Zielgruppen auswählen und ihr Event entsprechend vermarkten. Die Monetarisierung erfolgt wie beim Display-Advertising-Produkt auf TKP-Basis, ist also abhängig von der ausgewählten Reichweite für die Anzeige. Die Vermarktung der Event-Angebote erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festangestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

Strategie

	ZIEL	KERNINITIATIVEN
 NETWORK	Steigerung Mitgliederbasis und -aktivität	Erhöhung des Nutzerwertes Inhalte Mobiles Angebot
 PREMIUM	Beschleunigung Wachstum zahlender Mitglieder Steigerung ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde)	Zusätzliche On- und Offline Partnerangebote Preis Anpassungen bzw. Preisangleichungen
 E-RECRUITING	Markt für „Active Recruiting“ und „Employer Branding“ entwickeln und ausbauen Weiterentwicklung Teilbereich „Passive Recruiting“	Produktentwicklung entlang der Positionierung Integration von Jobbörse.com in XING Stellenmarkt
 EVENTS	Aufbau der führenden Destination für berufliche bzw. professionelle Events über XING-Events-Marktplatz Nutzung Event-Bereich zur Mitgliedergewinnung	B2B-Ticketing-Geschäft restrukturieren Erweiterung des B2C-Marktplatzes

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit mehr als 8 Millionen Mitgliedern sind wir das größte und darüber hinaus das am häufigsten (nach Pageimpressions) genutzte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Mitglieder und Unternehmen weiter zu wachsen. Die Penetration von beruflich genutzten sozialen Netzwerken in der D-A-CH-Region ist mit etwa 10 Prozent im internationalen Vergleich immer noch sehr gering. Auch im Bereich „E-Recruiting“ sehen wir noch großes Wachstumspotenzial, wenn wir uns die Größe des Marktes anschauen und mit den bisher erreichten Marktanteilen vergleichen.

Unsere Konzernstrategie leitet sich von den drei Segmentstrategien ab.

1. Segment „Network / Premium“

Die strategische Zielsetzung dieses Segmentes ist es, die Zahl der Nutzer in den nächsten Jahren weiter zu steigern, so wie dies in den letzten Jahren der Fall war. Wir sind mit mehr als 8,3 Millionen Nutzern in D-A-CH Marktführer und sehen in unserem Markt in diesen drei Ländern eine adressierbare Zielgruppe von über 20 Millionen Menschen – die Wachstumschancen sind also noch erheblich. Um dieses strategische Ziel zu erreichen, wird es darauf ankommen, unsere Innovationskraft weiter zu steigern und relevante Funktionalitäten für unsere Mitglieder zu entwickeln. Dies werden insbesondere im Geschäftsjahr 2015 neue Angebote bzw. Tools entlang der Positionierung „For a better working life“ sein.

Im Teilbereich „Premium“ ist die strategische Zielsetzung, den über 800.000 zahlenden XING-Mitgliedern mehr relevante Angebote („Das Beste von XING“) zu bieten, um die Konvertierungsraten von kostenfreier Basismitgliedschaft zur kostenpflichtigen Mitgliedschaft weiter zu erhöhen und das Wachstum zahlender Mitglieder zu beschleunigen.

2. Segment „E-Recruiting“

Die in den vergangenen zwei Jahren von uns eingeleiteten strategischen Maßnahmen zur Verbreiterung des Produktangebots sowie die Akquisition der kununu GmbH im Geschäftsbereich E-Recruiting waren wichtige Erfolgsfaktoren für die dynamische Umsatzentwicklung dieses Segments.

Wir wollen unsere Penetration im Teilsegment aktives Recruiting, also für die Direktsuche von Kandidaten durch die Firmen selber, weiter ausbauen. XING verfügt mit Abstand über die größte Datenbank, wir haben mit dem XING Talentmanager ein wettbewerbsfähiges Produkt, und wir haben eine Vertriebsmannschaft von über 70 Personen, die dieses Produkt in der gesamten D-A-CH-Region verkauft.

Ein weiterer Monetarisierungsbereich ist das Employer Branding. Weil der Kampf um Fachkräfte eine unverändert hohe Relevanz bei Unternehmen hat, sehen wir, dass auch die Nachfrage nach bezahlter Unternehmensdarstellung über unsere Employer Branding-Profile immer wichtiger wird. Auch hier möchten wir unsere Marktdurchdringung mithilfe zusätzlicher Vertriebsaktivitäten weiter ausbauen und auch in den kommenden Jahren ein dynamisches Umsatzwachstum erzielen.

Im Teilbereich „Passive Recruiting“, also dem Geschäft mit der Vermarktung von Online-Stellenanzeigen auf der XING-Plattform, haben wir im vergangenen Jahr wichtige strategische Maßnahmen ergriffen, um diesen in der D-A-CH-Region sehr etablierten großen Markt schneller für uns zu erschließen. Mit dem Launch des neuen innovativen XING Stellenmarkts und der im Januar 2015 akquirierten Plattform Jobbörse.com haben wir eine hervorragende Ausgangssituation geschaffen, um mit deutlich höherer Relevanz für unsere Mitglieder zukünftig einen attraktiven Stellenmarktplatz anbieten und auch hier die Umsätze in den kommenden Jahren ausbauen zu können.

3. Segment „Events“

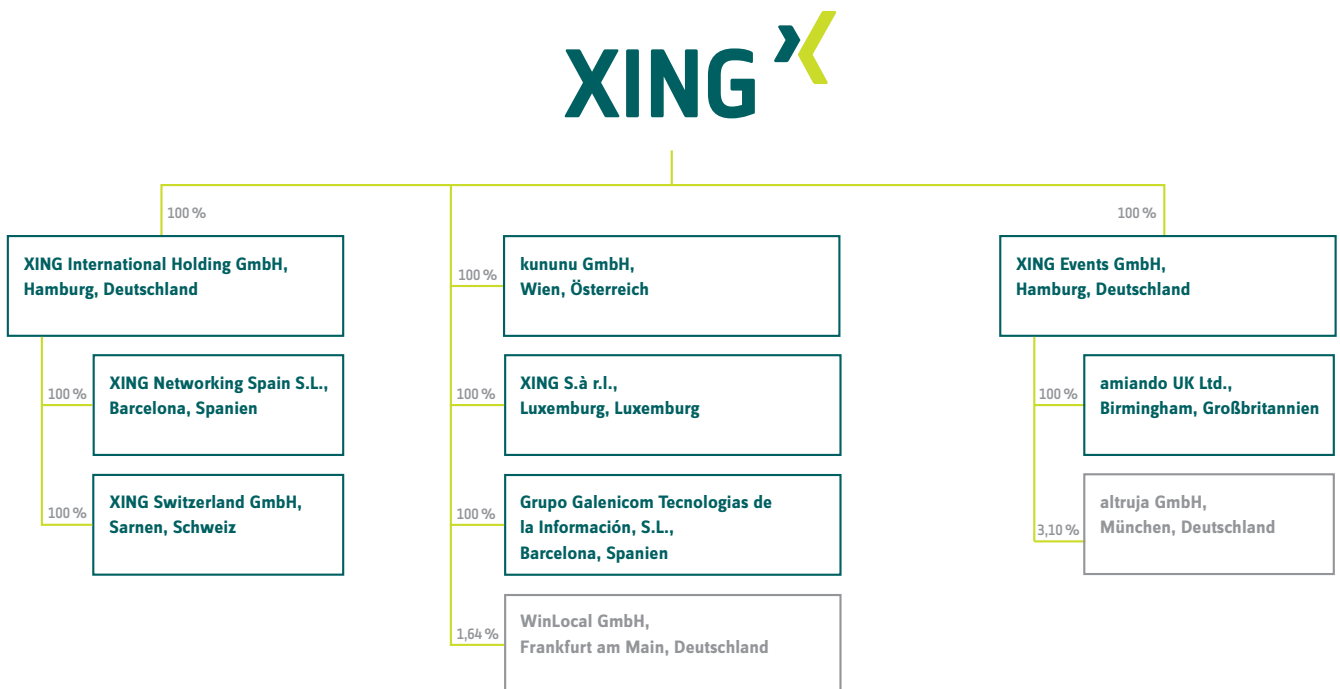
XING generiert Umsatzerlöse mit der Bereitstellung technologischer Infrastruktur zur besseren Vermarktung, dem Management und der Abwicklung von professionellen Veranstaltungen. Darüber hinaus haben wir uns seit 2014 verstärkt darauf konzentriert, den XING-Event-Marktplatz auszubauen und hier die führende Destination für geschäftlich relevante Veranstaltungen in der D-A-CH-Region zu werden. So grenzen wir uns nicht nur stärker vom Wettbewerb ab, sondern bieten unseren Mitgliedern entlang der Positionierung „For a better working life“ attraktive Weiterentwicklungs- oder Networking-Möglichkeiten. Gleichzeitig wollen wir damit auch eine stärkere Verbindung zwischen veranstalteten Events und der XING-Plattform herstellen, um somit auch Teilnehmer von Business-Events zukünftig besser zu XING-Plattform-Mitgliedern konvertieren zu können.

Die segmentspezifischen Strategien sollen unsere Marktführerschaft im Bereich der professionellen Netzwerke in D-A-CH einerseits untermauern und andererseits weiter gegenüber dem Wettbewerb differenzieren. Wir orientieren uns bei der Produktentwicklung stark an den Bedürfnissen unserer jeweiligen lokalen Zielgruppen. So können wir uns von anderen Produkten am Markt unterscheiden, die weniger auf nationale bzw. regionale Anforderungen eingehen können.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Die Gesellschaft hat sich aufgrund des günstigen Marktumfeldes insbesondere zur Erhöhung der kurzfristigen Flexibilität im vergangenen Geschäftsjahr Kreditlinien in Höhe von insgesamt 20 Mio. € gesichert. Eine Inanspruchnahme erfolgte bisher nicht.

Konzern- und Organisationsstruktur



Die XING AG hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt zehn aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon sechs direkt und vier indirekt über Zwischengesellschaften. Acht der zehn Beteiligungs-Gesellschaften werden von der XING AG kontrolliert und im Konzernabschluss der XING AG daher voll konsolidiert. An zwei weiteren Beteiligungs-Gesellschaften halten die XING AG bzw. die XING Events GmbH jeweils nur geringfügige Anteile. Diese beiden Gesellschaften werden im Konzernabschluss daher nicht konsolidiert, sondern ihr Beteiligungswert als „Beteiligungen“ dort unter „Finanzanlagen“ geführt.

Im Übrigen ist die XING AG noch an zwei inaktiven, in Liquidation befindlichen, Gesellschaften mit Sitz in Istanbul, Türkei sowie einer weiteren inaktiven, in Liquidation befindlichen Gesellschaft mit Sitz in Wilmington, Delaware, U.S.A. beteiligt, die sämtlich im Konzernabschluss nicht mehr ausgewiesen werden.

Mitarbeiter

„FOR A BETTER WORKING LIFE“ – UNSERE VISION

Hieran lassen wir uns nicht nur von XING-Nutzern messen, sondern auch von unseren Mitarbeitern: Wöchentlich wird in unserem company meeting das Mood-O-Meter präsentiert. Hier können die Mitarbeiter anonym bewerten, wie gut XING als Unternehmen unsere Vision verfolgt und wie gut unsere Wahrnehmung als Arbeitgeber ist.

Der Vorstand nimmt direkt Stellung zu kritischen Anmerkungen und initiiert basierend auf diesem Feedback Maßnahmen, um Verbesserungen einzuleiten.

Mitarbeiterentwicklung wird bei XING groß geschrieben. Dies basiert auf unserer festen Überzeugung, dass jeder Mitarbeiter dort am besten ist, wo seine wahren Talente liegen und dass er dann am stärksten motiviert wird, wenn er seinen Platz im Unternehmen gefunden hat, wo seine Stärken am stärksten gefördert werden. Unsere Aufgabe ist es, für jeden einzelnen die Aufgabe zu finden, bei der die Passung aus Stärken und Jobprofil am höchsten ist. So ist es uns im Jahr 2014 gelungen, ein Drittel der Beförderungen durch interne Mitarbeiter zu besetzen.

Für Mitarbeiter, die sich gerne in Richtung Führung entwickeln wollen, führen wir regelmäßig Potenzialgespräche durch, in denen wir im gemeinsamen Dialog die Führungstalente herausarbeiten sowie die Kompetenzen, die es noch auf dem Weg zur Führungskraft zu entwickeln gilt. Sei es durch Coaching on the job oder Individual-Coachings mit externen Coaches. In Summe wurden in 2014 auf diesem Wege 14 Mitarbeiter intern zu Führungskräften entwickelt.

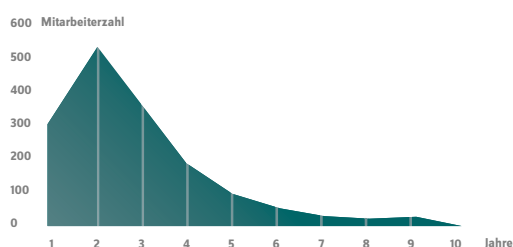
Wie zufrieden unsere Mitarbeiter sind, zeigt sich auch an der hohen Einstellungsquote durch Mitarbeiterempfehlungen: In 2014 wurden 25% der externen Einstellungen durch Empfehlungen seitens unserer Mitarbeiter realisiert.

Natürlich sind auch unsere Führungskräfte an Feedback interessiert, um ihre Führungskompetenzen kontinuierlich zu verbessern und mit dem Team zu wachsen. Deshalb gibt es seit 2014 die Möglichkeit, ein strukturiertes Führungsfeedback durchzuführen, das anschließend moderiert und vom Team an die Führungskraft gegeben wird. Hierdurch entsteht ein konstruktiver Austausch und Führungskraft und Team haben die Möglichkeit, gemeinsame Erfolge Revue passieren zu lassen, Probleme offen anzusprechen und zusammen Verbesserungen zu initiieren.

Auch das Thema Verbindung von Familie, Freizeit und Beruf ist Teil unserer Vision: Wir bieten individuelle Arbeitszeitmodelle, die an das jeweilige persönliche Anliegen und die Gegebenheiten im Fachbereich maßgerecht angepasst werden. So ermöglichen wir Mitarbeitern nach der Elternzeit wieder einen passenden Einstieg und schaffen Führungspositionen in Teilzeit. Mit Home Office, Jogging in der Mittagszeit um die Alster oder Sabbatical schaffen wir flexible Angebote.

So bunt wie unsere Arbeitszeitmodelle sind auch die Nationen, die unter dem XING-Dach arbeiten: 50 Nationen und 10 Sprachen finden bei XING ihre Heimat.

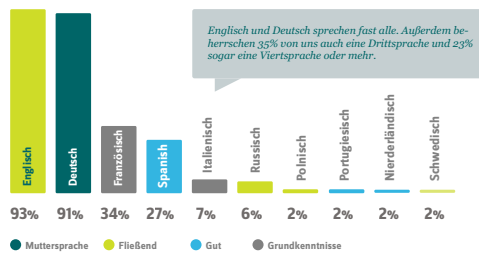
UNTERNEHMENS-ZUGEHÖRIGKEIT



MITARBEITER WACHSTUM

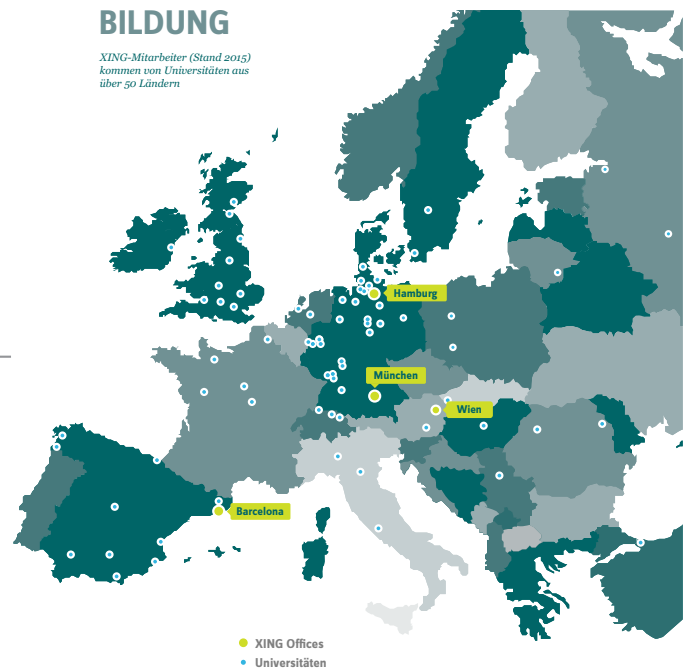


SPRACHEN



BILDUNG

XING-Mitarbeiter (Stand 2015) kommen von Universitäten aus über 50 Ländern



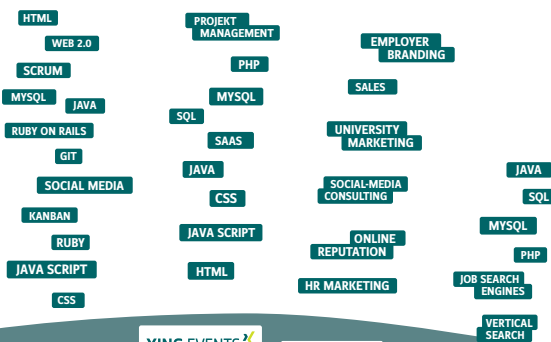
DIE MEIST-BEFÖRDERTEN POSITIONEN



30% aller Mitarbeiter wurden schon mind. einmal befördert, seitdem sie bei XING sind.

- Meistbeförderte Positionen
- 1 Software Engineer**
Junior Software Engineer
 - 2 Quality Assurance Manager**
Junior Quality Assurance Manager
 - 3 Senior Software Engineer**
Software Engineer
- Knapp das Treppchen verpasst
- 4 Senior Product Manager**
Product Manager
 - 5 Front End Engineer**
Junior Front End Engineer
 - 6 Senior Quality Assurance Manager**
Quality Assurance Manager

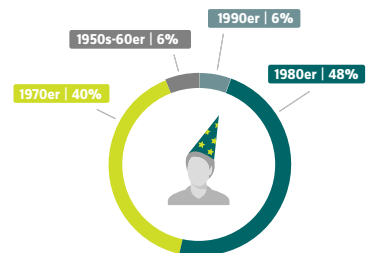
OUR SKILLS



Erstaulich – unsere Hobbies scheinen sich danach zu richten, wo wir arbeiten: Hamburger mögen Yoga, Münchener wandern gerne, Wiener sind Kunstliebhaber, und Aschaffener sind Fußballfans

HÄUFIGSTE GEBURTSTAGE

19. Juni 1981
23. August 1967
Unsere häufigsten Geburtstage



20. Mai
27. Januar
4. August
1. Februar
Geburtstage von Mitarbeitern mit den höchsten Karriereestufen

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmen- bedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Insgesamt ist die deutsche Wirtschaft 2014 nach Angaben des Statistischen Bundesamts um 1,6 Prozent gewachsen. Gestützt wurde das Wachstum vor allem vom privaten Konsum und den Exporten. Die günstige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und steigende Reallöhne führten zu einem deutlichen Anstieg der Konsumausgaben bei den privaten Haushalten. Gleichzeitig sind trotz eines schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeldes die Exporte stärker gewachsen als die Importe, sodass der Außenbeitrag insgesamt einen positiven Wachstumsbeitrag lieferte. Der zu Jahresbeginn erhoffte selbsttragende Investitionsaufschwung blieb allerdings weitgehend aus. Geopolitische Risiken veranlassten die Unternehmen weiterhin zur Investitionszurückhaltung. Die Wirtschaft in Österreich ist nach Prognose des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung um 0,3 Prozent gewachsen, die der Schweiz um 1,8 Prozent (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO).

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich das ganze Jahr über in robuster Verfassung. Während sich die Zahl der Arbeitslosen nur geringfügig erhöhte, stieg die Beschäftigung nach Aussage des Statistischen Bundesamtes kontinuierlich an. Im Jahresdurchschnitt 2014 waren 42,65 Millionen Personen in Deutschland erwerbstätig, rund 0,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Ende 2014 waren rund 2,9 Millionen Personen in Deutschland arbeitslos. Die Lage auf dem österreichischen Arbeitsmarkt zeigte sich weiterhin angespannt. So stieg die Arbeitslosenquote 2014 nach Angaben des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung weiter an und erhöhte sich im Jahresdurchschnitt auf ein neues Rekordniveau von 8,4 Prozent. Der Arbeitsmarkt in der Schweiz entwickelte sich ähnlich wie im Vorjahr, dort lag die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt bei 3,2 Prozent. Darüber hinaus zeigte sich in der zweiten Jahreshälfte eine leichte Abwärtstendenz bei der Zahl der Arbeitslosen. Die Beschäftigung wuchs mit einer Rate von 0,7 Prozent leicht an (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO).

Insgesamt zeigten sich zwischen den Arbeitsmärkten in der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) starke regionale Disparitäten. In einigen Gebieten herrschte noch immer hohe Arbeitslosigkeit, in anderen hingegen Mangel an Arbeitskräften, insbesondere an Fachkräften. Als Folge der großen Disparitäten in den europäischen Arbeitsmärkten hat sich die Mobilität von Arbeitskräften deutlich erhöht. Dies gilt besonders für jüngere Arbeitskräfte, die das Internet als Informations- und Bewerbungsinstrument nutzen. Damit gewinnt dieses Instrument als Informationsquelle für die Arbeitsmarktsituation immer stärker an Bedeutung.

Gleichzeitig steigt die Akzeptanz des Internets kontinuierlich. Im Jahr 2014 waren 87 Prozent der Bevölkerung in Deutschland online; damit lag die Zahl der Internetnutzer bei über 71 Millionen Personen. Auch die Zahl der Nutzer von sozialen Netzwerken hat sich weiter erhöht: Nach einer Studie von BITKOM waren im Berichtsjahr 76 Prozent aller Internetnutzer in Deutschland in einem sozialen Netzwerk angemeldet und 73 Prozent nutzten diese auch aktiv. Bei den 14- bis 29-Jährigen waren sogar 94 Prozent in einem oder mehreren Netzwerken aktiv.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Zur effektiven Steuerung unserer Geschäftsaktivitäten und Messung des Erfolgs der strategischen Ziele der Geschäftsbereiche „Network/Premium“, „E-Recruiting“ und „Events“ nutzen wir segmentspezifische finanzielle sowie nichtfinanzielle Leistungsindikatoren. Das übergeordnete Ziel unseres unternehmerischen Handelns ist es, die Zahl der Mitglieder und Nutzer unserer Services nachhaltig zu steigern und dabei gleichzeitig unsere Ertragsbasis auszubauen. Dementsprechend fokussieren wir uns bei den Leistungsindikatoren auf zwei finanzbezogene Steuerungsgrößen sowie mindestens einen nichtfinanziellen Leistungsindikator pro Segment. Diese Messgrößen werden kontinuierlich überwacht und täglich, wöchentlich bzw. monatlich mit Budgetzielen sowie einem rollierenden Forecast verglichen.

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Umsatzerlöse

Als wesentliche finanzbezogene Steuerungsgröße haben wir die Entwicklung der Umsatzerlöse in den entsprechenden Segmenten definiert. Die Entwicklung des Umsatzes ist für uns ein wichtiger Gradmesser für die Zufriedenheit unserer Kunden, im B2C- sowie im B2B-Bereich. Wachstum beim Umsatz ist eine direkte Folge des Wachstums bei zahlenden Mitgliedern einerseits und einer entsprechenden Zunahme von Kunden für unsere Unternehmenslösungen insbesondere im Segment E-Recruiting andererseits.

Entsprechend wird in allen drei Segmenten die Entwicklung der Umsätze kontinuierlich gemessen und dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet.

EBITDA pro Segment

Die zweite wichtige finanzielle Steuerungsgröße ist das operative Segmentergebnis EBITDA. Zur Berechnung des EBITDA werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen Kosten und Aufwendungen wie Personal, Miete und sonstige betriebliche Aufwendungen subtrahiert.

Nicht-finanzbezogene Steuerungsgrößen

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

1. Zahl der XING-Mitglieder
2. Zahl der XING-Premium-Mitglieder
3. Zahl der Unternehmenskunden
(Corporate Customers)

Die beiden ersten Steuerungsgrößen werden im Segment „Network/Premium“ verwendet. Die Zahl der Unternehmenskunden (Corporate Customers) erfassen wir als Steuerungsgröße im Segment „E-Recruiting“ sowie im Segment „Events“, da diese Geschäftsbereiche ihre Umsatzerlöse ausschließlich durch den Verkauf von Dienstleistungen und Services an Unternehmenskunden generieren.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

ABGLEICH VON AUSBLICK FÜR 2014 UND TATSÄCHLICHER ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2014

Mit Vorlage des Geschäftsberichts 2013 haben wir erstmals auf Basis der neuen DRS-Regelungen unsere Ziele detailliert formuliert und in den Quartalsberichten des vergangenen Jahres regelmäßig über die Entwicklungen bzw. Abweichungen berichtet.

Mit Vorlage des Zwischenberichts zum dritten Quartal 2014 wurde die EBITDA-Prognose auf 28 – 29 Mio. € inklusive Earn-out-Verpflichtungen präzisiert. Mit 29,2 Mio. € im Jahr 2014 liegen wir damit am oberen Rand der abgegebenen Prognose. Insgesamt sind wir mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren sehr zufrieden. In allen wesentlichen Dimensionen konnten wir die selbst gesteckten Ziele erreichen bzw. übertreffen. Lediglich beim Umsatzwachstum im Segment Events konnte das zweistellig avisierte Umsatzwachstum aufgrund der veränderten Marktlage sowie der strategischen Neuausrichtung mit stärkerem Fokus auf den Ausbau des B2C-Geschäfts nicht erreicht werden.

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2014	Ist 2014
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 20 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA	(31,6 Mio. €) + 30 %
Umsatzerlöse Segment „Network/Premium“	Wachstum im höheren einstelligen Prozentbereich	+ 12 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Network/Premium“	Deutliche Steigerung des Segment-EBITDA	+ 15 %
Umsatzerlöse Segment „E-Recruiting“	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 39 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „E-Recruiting“	Deutliche Steigerung des Segment-EBITDA	+ 62 %
Umsatzerlöse Segment „Events“	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 3 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Events“	Leicht negatives Segment-EBITDA	- 2,1 Mio. €

Dividendenziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend planen wir auch der kommenden Hauptversammlung am 03. Juni 2015 die Zahlung einer Dividende vorzuschlagen. Diese soll 0,92 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 64 Mio. € zum Jahresende 2014 sowie das Cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu beeinträchtigen. Wir beabsichtigen auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und Cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Daher erwarten wir auch im Geschäftsjahr 2015 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie zum Beispiel Akquisitionen oder Sonderausschüttungen – eine weitere Erhöhung der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens (CAPEX) um 1,6 Mio. € auf 12,1 Mio. € im Geschäftsjahr 2014 (exkl. Akquisitionen) erwarten wir für das Geschäftsjahr 2015 ein ähnliches Investitionsvolumen. Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren Serverkapazitäten, Softwarelizenzen und selbst entwickelte Software sein.

Bei den nichtfinanziellen Leistungsindikatoren haben wir mit Ausnahme des Geschäftskundenwachstums im Segment Events alle wesentlichen Ziele klar erreicht. Lediglich bei der Entwicklung der B2B-Unternehmenskunden im Segment Events konnte das avisierte Umsatzwachstum aufgrund der veränderten Marktlage sowie der strategischen Neuausrichtung mit stärkerem Fokus auf den Ausbau des B2C-Geschäfts nicht erreicht werden.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2014	Ist 2014
Segment „Network/Premium“: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum über Vorjahr (2013: + 839.000)	+ 1.076.000
Segment „Network/Premium“: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Stärkeres absolutes Wachstum (2013: + 24.000)	+ 28.177
Segment „E-Recruiting“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Starker Anstieg	+ 1.166
Segment „Events“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Starker Anstieg	- 50

Die Prognose aller finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2015 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

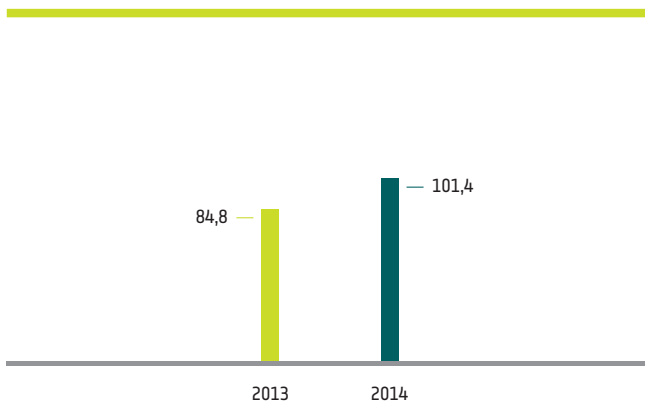
ERTRAGSLAGE

Umsatz

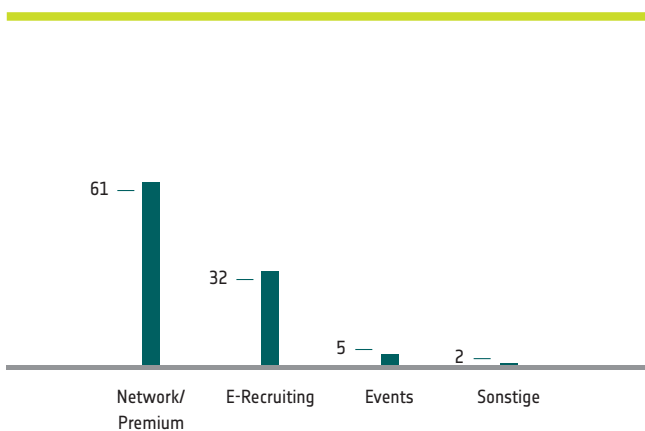
Die Umsatzerlöse inklusive sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 84,8 Mio. € im Geschäftsjahr 2013 auf 101,4 Mio. € 2014 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 20 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 16,5 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Wie auch im vergangenen Jahr konnten wir die Wachstumsraten von Quartal zu Quartal steigern. So ist der Umsatz im ersten und zweiten Quartal um 16 Prozent gewachsen, im dritten Quartal um 21 Prozent und im vierten Quartal sogar um 22 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen.

Mehr als 9 Mio. € steuerte das wachstumsstarke Segment E-Recruiting zum Konzernwachstum bei. Aber auch das Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften legte um 6,6 Mio. € im Jahresverlauf zu. Die sonstigen betrieblichen Erträge bzw. Erträge aus der Verrechnung von Sachbezügen, Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren sowie Erträge aus Kursdifferenzen lagen mit 2,2 Mio. € über dem Vorjahreswert von 1,5 Mio. €.

Gesamtumsatz Konzern (in Mio. €)



Umsatzanteile (in %)



Personalaufwand

Ende 2014 haben wir 649 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Unsere hoch qualifizierten Kolleginnen und Kollegen sind der wichtigste Baustein für den Geschäftserfolg der XING. Aus diesem Grunde haben wir auch im Geschäftsjahr 2014 neben internen Qualifizierungs- und Schulungsprogrammen weiter in den Aufbau motivierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investiert. In der Folge stieg die Zahl der Angestellten von 571 am 31.12.2013 auf 649 zum Ende des Berichtsjahres an. Entsprechend erhöhte sich der Personalaufwand von 35,8 Mio. € (inkl. 1,5 Mio. € nicht operativem Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung für den Erwerb der kununu GmbH) im Jahr 2013 auf 41,8 Mio. € (inkl. 2,4 Mio. € Earn-out-Verpflichtung) im Berichtszeitraum. Ohne Berücksichtigung der Earn-out-Verpflichtung ist die Personalaufwandsquote leicht von 40 auf 39 Prozent vom Umsatz gesunken.

Marketingaufwand

Im Rahmen der neuen Positionierung von XING „For a better working life“ haben wir im vergangenen Geschäftsjahr die Marketingaufwendungen insbesondere aufgrund der Durchführung einer TV-Kampagne (Q1 2014) auf 9,1 Mio. € erhöht (Vorjahr: 6,1 Mio. €). Im Bereich Network/Premium lagen die Marketingschwerpunkte in den Bereichen SEM, Affiliate, Mailings sowie im klassischen Display Advertising-Bereich. Darüber hinaus wurden auch im Bereich E-Recruiting Marketingmaßnahmen durchgeführt. In der Folge ist die Marketingquote leicht von 7 (2013) auf 9 Prozent im Geschäftsjahr 2014 angestiegen.

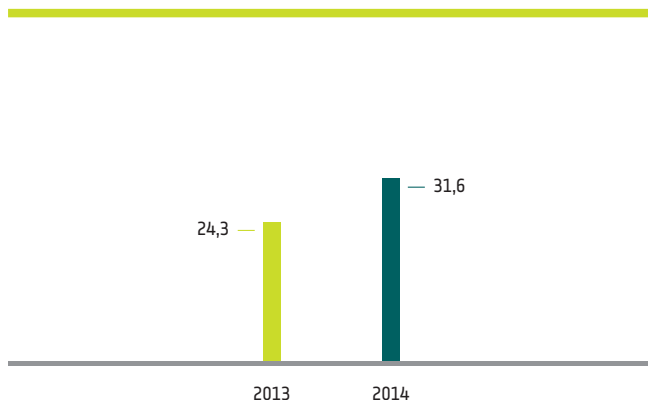
Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt nur leicht von 20,0 Mio. € um 1,2 Mio. € auf 21,2 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 5,9 Mio. € (Vorjahr: 4,7 Mio. €), Raumkosten mit 4,0 Mio. € (Vorjahr: 4,0 Mio. €), Rechtsberatungskosten mit 0,5 Mio. € (Vorjahr: 0,5 Mio. €), Kosten für Zahlungsabwicklung mit 2,0 Mio. € (Vorjahr: 2,0 Mio. €), Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten mit 1,7 Mio. € (Vorjahr: 1,7 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 2,2 Mio. € (Vorjahr: 2,0 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang unter Punkt 10.

EBITDA

Nach Abzug der Aufwendungen beträgt das operative Ergebnis (EBITDA) der XING-Gruppe im Berichtszeitraum 29,2 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahreswert bedeutet dies einen Anstieg von 6,4 Mio. € bzw. 28 Prozent. Ohne Berücksichtigung der nicht operativen Earn-out-Verpflichtung aus der kununu-Transaktion stieg das operative Ergebnis sogar von 24,3 Mio. € um 7,3 Mio. € auf 31,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2014. Das ist ein Anstieg von 30 Prozent.

EBITDA exkl. kununu Earn-out-Verpflichtungen (in Mio. €)



Abschreibungen

Die laufenden Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahr nur leicht auf 8,6 Mio. € im Berichtsjahr angestiegen (Vorjahr: 8,5 Mio. €). Diese beinhalten außerplanmäßige Wertberichtigungen in Höhe von 0,5 Mio. € für nicht mehr genutzte Plattform-Module. Des Weiteren entfallen 5,6 Mio. € auf Abschreibungen für erworbene und selbst entwickelte Software sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte. Darüber hinaus hat die Gesellschaft aufgrund der geänderten Marktlage eine einmalige Wertberichtigung in Höhe von 7,5 Mio. € für das Segment Events vorgenommen.

Finanzergebnis und Steuern

Die Zinserträge haben sich unter Beibehaltung der konservativen Anlagepolitik der XING aufgrund des niedrigen Zinsniveaus verringert. Der Zinsaufwand ist insbesondere durch die Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten bedingt.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand inklusive der Wertberichtigung XING Events betrug 6,9 Mio. € im Geschäftsjahr 2014 nach 5,3 Mio. € im Vorjahr.

Jahresüberschuss und Ergebnis je Aktie

Nach Abzug aller Kosten und Wertberichtigung von XING Events ergibt sich in der Folge ein Jahresüberschuss 2014 in Höhe von 6,2 Mio. € nach 9,1 Mio. € im Jahr 2013. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie (unverwässert) von 1,11 € für das Geschäftsjahr 2014 nach 1,65 € je Aktie im Jahr 2013. Ohne Berücksichtigung der kununu Earn-out-Verpflichtungen und der Wertberichtigung von XING Events beträgt der Jahresüberschuss 15,7 Mio. €. (Vorjahr: 10,5 Mio. €). Entsprechend beträgt das um diese Effekte bereinigte Ergebnis je Aktie 2,81 € (Vorjahr: 1,90 €).

Ausschüttung

Auf Basis der im Geschäftsjahr 2014 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 03. Juni 2014 vorschlagen eine Dividende von 0,92 € je Aktie (Vorjahr: 0,62 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits an den erwirtschafteten Gewinnen der Gesellschaft und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen.

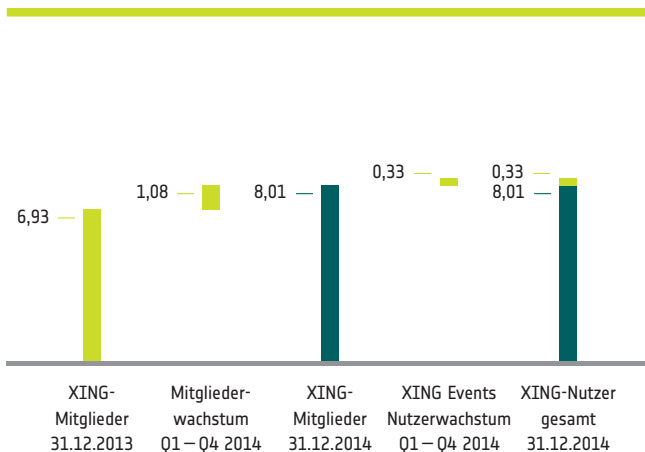
GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Mit Vorlage des Konzernlageberichts 2013 haben wir erstmals auch segmentbezogene Gewinn- und Verlustrechnungen dargestellt. Diese Methodik wird im aktuellen Bericht fortgeführt. Ergänzend zur Erläuterung der wesentlichen Leistungsindikatoren der Segmente werden hier auch die wichtigsten Produktveränderungen bzw. -entwicklungen für die jeweiligen Segmente dargestellt.

Segment „Network/Premium“

Das Segment Network/Premium bildet das Fundament der XING-Plattform. Zum Ende des Geschäftsjahres 2014 nutzten mehr als 8 Millionen Mitglieder die XING-Plattform. Inklusive der Teilnehmer aus dem Bereich XING Events liegt die Zahl der Nutzer Ende 2014 bei 8,33 Millionen. Die neue Positionierung „For a better working life“ und die damit verbundenen Produktentwicklungen und sonstigen Maßnahmen im Teilbereich Network haben zu einem deutlich beschleunigten Mitgliederwachstum geführt. Nachdem sich 2013 rund 839.000 neue Mitglieder auf der XING-Plattform registrierten, konnte dieses Wachstum 2014 auf knapp 1,1 Millionen neue Registrierungen gesteigert werden. Dabei konnten wir sogar im saisonal eigentlich schwächsten vierten Quartal mit 337.000 Anmeldungen ein neues Quartals-Rekordwachstum bei Mitgliedern erzielen.

XING-Mitglieder- und -Nutzerwachstum 2014 (in Millionen)



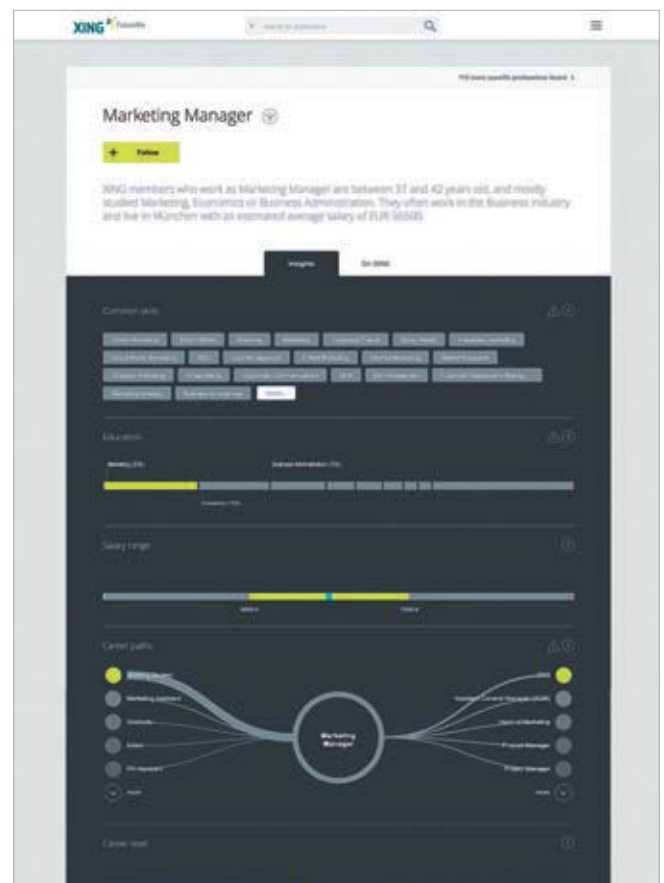
(Rundungsdifferenzen möglich)

Wesentliche Produktentwicklungen und Neuerungen im Teilbereich Network

Fachkräftemangel, Digitalisierung und der Wertewandel der neuen Arbeitnehmergeneration (Gen Y) prägen die Rahmenbedingungen, entlang derer wir unsere Positionierung „For a better working life“ definiert haben. Konsequenter orientieren wir auch unsere Produktentwicklung hieran, um unsere Mitglieder bei der Karriereplanung bzw. Weiterentwicklung zu unterstützen oder auch Wege aufzuzeigen, Beruf und Familie besser in Einklang zu bringen.

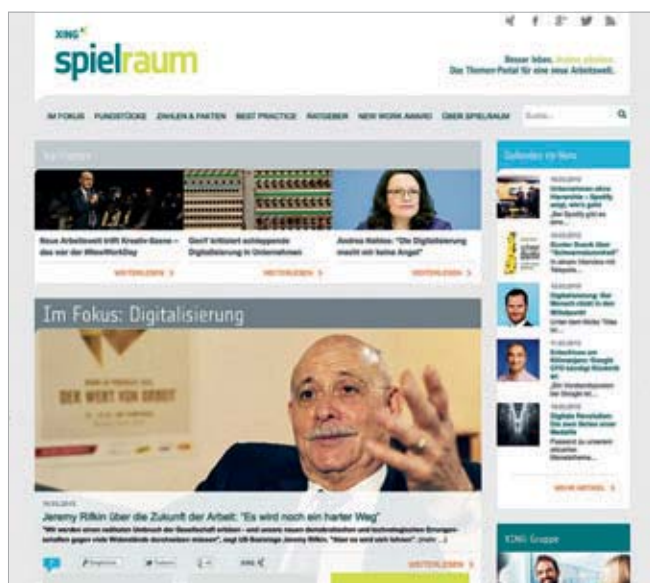
FutureMe – berufliche Inspiration finden, Perspektiven entdecken, Weiterkommen

Welche beruflichen Möglichkeiten bieten sich mir? Welche Karrierepfade führen zu einem Berufsbild, für das ich mich interessiere? Mit diesen Fragen und mehr befasst sich die Produktinnovation FutureMe. Mehr als 2.300 verschiedene Berufe stellen wir auf FutureMe vor. Basierend auf den Angaben von XING-Mitgliedern zeigen wir die typischen Qualifikationen und Karrierepfade für die unterschiedlichsten Berufe auf. Welche Ausbildungsgänge vor dem Beruf absolviert werden und wie die Gehaltsspanne aussieht ist ebenso Teil eines FutureMe-Jobprofils wie die Orte, in denen der besagte Beruf am häufigsten ausgeübt wird. Wer also neugierig ist, wie die nächste berufliche Station von jemandem aussieht, der zuvor eine ähnliche Position ausgeübt hat wie man selbst, wird hier fündig werden.



XING spielraum – das Themenportal für die neue Arbeitswelt

Nur wenige Monate, nachdem wir das Printmagazin XING spielraum an den Kiosk gebracht haben, wurde das Portal spielraum realisiert. In der Printversion stellten wir auf gut 100 Seiten Geschichten, Interviews und Wissenswertes zum Thema „New Work“ vor. Mit dem Internetportal führen wir die Idee fort: Unter <https://spielraum.xing.com> finden Interessierte ein Themenportal für die neue Arbeitswelt. Fortan werden Besucher dort mit einem Mix aus exklusivem und kuratiertem Content auf dem Laufenden gehalten. Neben Fachexperten-Interviews lesen sie auf dem Portal aktuelle Studien, interessante Zahlen und Fakten sowie eine Reihe nützlicher Tipps und Best Practices rund um das Thema „New Work“.



Heute wollen wir nicht mehr arbeiten um des Lebens willen, Dienst nach Vorschrift machen, im „9 to 5“-Job die Stunden herunterzählen. Vielmehr geht es uns heute auch darum, dass unsere beruflichen Tätigkeiten ebenso viel Sinn ergeben wie alle anderen Entscheidungen, die wir in unserem Leben treffen. Es ist eine Freiheit, die wir uns im Zuge des zunehmenden Fachkräftemangels und demografischen

Wandels nehmen können. Doch diese Freiheit birgt sowohl Chancen als auch Herausforderungen und Risiken, mehr denn je ist Orientierung gefragt. Mit XING spielraum möchten wir ein Stück dazu beitragen, dem modernen Berufstätigen von heute, dem „Wissensarbeiter“, Orientierung zu bieten.

Neues Gruppenprodukt

Gruppen sind eines der zentralen Produkte auf XING. Sie waren seit der Geburtsstunde von XING dabei. In den mehr als 66.000 Gruppen sind weit über 2 Millionen XING-Mitglieder angemeldet, geben sich wertvolle Tipps und bringen sich auf den neuesten Stand in ihrem Fach- oder Interessengebiet. Wir haben nun das Gruppenprodukt neu interpretiert, es mit einer Reihe von zeitgemäßen zusätzlichen Features versehen, wie der Möglichkeit, Bilder und Videos in Beiträgen zu integrieren. Und ebenfalls neu: Erstmals sind die Gruppen auf vielfachen Wunsch unserer Mitglieder auch mobil verfügbar. So können sie auch von unterwegs über die iOS- sowie Android-App aktuelle Diskussionen verfolgen und an ihnen teilnehmen.

Lebenslauf.com wird ein Service von XING

Im Mai 2014 haben wir das Portal www.lebenslauf.com übernommen. Der Service ermöglicht es Jobsuchenden, einen PDF-Lebenslauf zu erstellen. XING-Mitglieder können den Service seit der Integration kostenlos nutzen. Lebenslauf.com soll zur zentralen Anlaufstelle für Bewerbungsunterlagen werden. Dazu benötigen Jobsuchende üblicherweise nicht bloß einen Lebenslauf, sondern eine vollständige Bewerbung.

Mit den Weiterentwicklungen bestehender Produkte und der Etablierung neuer Angebote entlang der Positionierung haben wir Funktionsumfang und Relevanz weiter ausgebaut. Laut einer aktuellen Umfrage der Burda Digital GmbH unter XING-Mitgliedern sind XING-Mitglieder besonders zufrieden mit ihrem Netzwerk. Bei den Kriterien Kundensupport, Optik, Bedienfreundlichkeit, Individualisierungsmöglichkeiten und Relevanz der Inhalte liegt XING deutlich vor dem Wettbewerb.

Entwicklung im Teilbereich „Premium“

Auch im Teilbereich „Premium“ haben wir 2014 deutliche Fortschritte zur Revitalisierung des Umsatzwachstums gemacht. Dieses hatte sich aufgrund der zeitweiligen Fokussierung auf die Basismitglieder deutlich bis auf 4 Prozent im ersten Quartal 2013 verlangsamt. Im Zuge der neuen Positionierung ist auch das Geschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften wieder in den strategischen Fokus gerückt. So haben wir unseren Mitgliedern zum Jahreswechsel 2013/2014 „Das Neue Premium“ vorgestellt. Dieses überarbeitete Angebot für Premium-Mitglieder, welches neben deutlich verbesserten Online-Funktionen erstmals auch attraktive Partnerangebote aus der realen Welt beinhaltet, bietet unseren Nutzern neue Anreize sich für die erweiterte Mitgliedschaft zu entscheiden.

So können zahlende Mitglieder die Angebote von unseren Premium-Partnern ohne weitere Kosten mitnutzen. Das derzeitige Partnerangebot umfasst die Angebote bzw. Dienstleistungen von REWE®, HRS®, lecturio®, SIXT®, Axel Springer und seit Ende 2014/Anfang 2015 darüber hinaus die Services von getAbstract®, SBB® und Statista® (exklusiv für Mitglieder in der Schweiz).

Die drei neuen Partner bieten unseren Premium-Mitgliedern weitere attraktive Zusatzservices:

Mit dem Ziel, komprimiertes Wissen zur schnellen und einfachen Aufnahme anzubieten, haben wir mit **getAbstract** einen attraktiven Partner für das Premium-Angebot gewinnen können. Meist fehlt, neben all den anderen beruflichen und privaten Verpflichtungen, schlichtweg die Zeit dazu sich ein Sachbuch in Ruhe vom Anfang bis zum Ende durchzulesen. Mit Zusammenfassungen von Businessbüchern und der Konzentration auf das Wesentliche können sich Premium-Mitglieder einen Überblick verschaffen und die relevanten Informationen schnell und einfach aufnehmen. **getAbstract** stellt ihre Bibliothek mit mehr als 10.000 Zusammenfassungen von Businessbüchern, TED-Talks und Finanzreports allen 850.000 XING-Premium-Kunden kostenlos zur Verfügung. Die Premium-Mitglieder erhalten die Möglichkeit, jede Woche eine Zusammenfassung auszuwählen. Die Zusammenfassungen können unterwegs auf dem Smartphone, im Büro am PC oder zu Hause auf dem Tablet gelesen oder auch angehört werden.

Exklusiv für Premium-Kunden in der Schweiz gibt es mit der **Schweizer Bundesbahn (SBB)** und **Statista** zwei weitere neue Partner, die unser Angebot auch in lokalen Märkten aufwerten.

So haben wir mit der **Schweizer Bundesbahn (SBB)** einen Partner gewonnen, der unseren Premium-Mitgliedern die Möglichkeit bietet, ihre Arbeit beispielsweise im Anschluss an einen Flug nach Bern flexibel am Bahnhof fortzusetzen. In den Businesspoints in Bern und Genf sind moderne Sitzungszimmer (von 2 bis zu 40 Personen) sowie Einzelarbeitsplätze im Bahnhof verfügbar. So kann Wartezeit als Arbeitszeit genutzt und Sitzungen können zentral am Bahnhof abgehalten werden. Die beiden Businesspoints in Bern und Genf stehen allen XING-Premium-Mitgliedern kostenlos zur Verfügung. Sie dürfen das Angebot an Einzelarbeitsplätzen im „Think pod“ und den Loungebereich täglich für zwei Stunden kostenlos nutzen – WLAN-Zugriff sowie Kaffee und Früchte inklusive.

Der neue Partner **Statista** ermöglicht unseren Premium-Mitgliedern in der Schweiz exklusiven Zugang zum erweiterten Angebot der Seite. Wissensarbeiter investieren viel Zeit für die Recherche um Kenntnis eines Marktes und seiner Entwicklungspotenziale, der Konsumenten und des Wettbewerbs zu erlangen. Statista verfügt über zahlreiche Statistiken, Unternehmensdaten und Prognosen. So beschäftigen sich allein 13.000 Statistiken und 320 Studien mit dem Schweizer Raum. Quellen der Erhebungen sind Marktforschung und wissenschaftliche Institutionen, Fachzeitschriften und Publikationen sowie internationale Organisationen. Die deutschsprachigen Statistiken können zudem ganz leicht als PowerPoint-, Excel-, PDF- und PNG-Datei heruntergeladen und direkt in Präsentationen eingebaut werden.



Durch die Kooperation zwischen XING und Statista haben nun sämtliche Schweizer XING-Premium-Mitglieder die Möglichkeit, ein Jahr lang kostenlos auf die Premiuminhalte des Statistik-Portals im Wert von über CHF 50 monatlich zugreifen zu können.



XING startet Selbstbuchungstool für Anzeigen

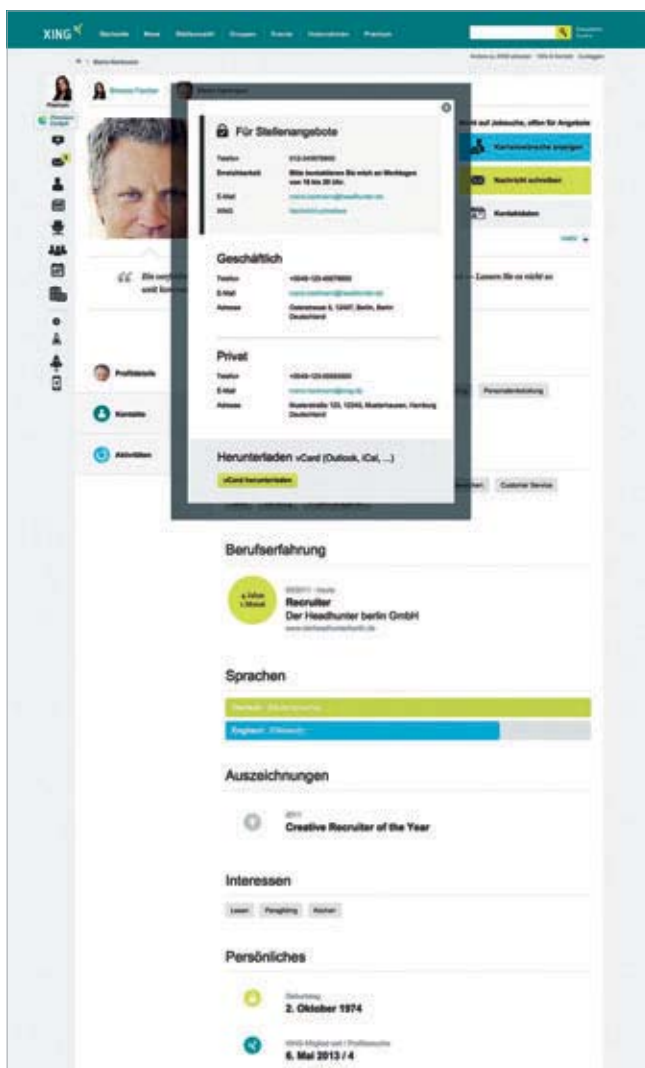
Mitte September haben wir eine neue Funktion für Werbetreibende vorgestellt. Mit dieser kann das selbstständige Bewerben von XING-Inhalten, wie beispielsweise Stellenausschreibungen oder auch bestimmten Mitglieder- oder Unternehmensprofilen, einfach, schnell und effizient gestaltet werden. Werbetreibenden wird zudem die Bewerbung externer Websites und Angebote im XING-Netzwerk mit den speziellen Anzeigen bequem und zielgenau ermöglicht. Zur Auslieferung der Anzeigen wird ein automatisiertes Auktionsmodell herangezogen. Der Anzeigenersteller hinterlegt dazu ein Gesamt- oder Tagesbudget. Die entsprechende Bezahlung erfolgt per Klick oder je Einblendung. Alle Werbetreibenden erhalten umfangreiche Statistiken zur Performancemessung und weiteren Optimierung der Anzeigenkampagnen.

XING etabliert erweiterte ProJobs-Mitgliedschaft

Laut einer repräsentativen von XING in Auftrag gegebenen Studie unter deutschen Erwerbstätigen konnten sich Anfang des Jahres rund 40 Prozent aller Befragten vorstellen, im Jahr 2014 den Job zu wechseln.

Mit dem neuen Premium-Zusatzpaket „XING ProJobs“ können unsere Mitglieder künftig noch besser von Headhuntern gefunden werden. Die ProJobs-Profile werden bei den weit über 3.000 Top-Recruitern auf XING besonders hervorgehoben – also bei Personalern namhafter Unternehmen sowie Headhuntern, die zur Kandidatenrecherche und -ansprache den XING Talentmanager (XTM) einsetzen. Jobsuchende werden so schneller gefunden und ihre Chancen auf attraktive Jobangebote steigen. Das erweiterte Profil ermöglicht zusätzliche Optionen der Selbstdarstellung. So können ProJobs-Mitglieder beispielsweise in ihrem Profil über Tätigkeitsfeld, Branche und Position hinaus Angaben zu favorisierten Arbeitgebern, Gehaltsvorstellungen, bevorzugten Arbeitsorten sowie bestimmte Wünsche zu Arbeitszeiten hinterlegen. Außerdem können sie zusätzliche Dokumente wie zum Beispiel Arbeitszeugnisse oder Referenzschreiben zum Abruf bereitstellen. ProJobs-Nutzer können darüber hinaus auch bis ins Detail bestimmen, wer von ihrer Jobsuche erfährt und das erweiterte Profil sehen darf – für die nötige Diskretion ist somit gesorgt. Zusätzlich haben XING ProJobs-Nutzer exklusiven Zugang zu Stellenangeboten von Personalberatern bzw. Headhuntern ab 50.000 € Jahresgehalt.

Die ProJobs-Mitgliedschaft ist eine erweiterte Funktion und kostet in Abhängigkeit von der Laufzeit zwischen 24,95 € pro Monat (bei einer Laufzeit von 18 Monaten) und 39,95 € pro Monat (bei einer Laufzeit von 3 Monaten) zuzüglich der regulären Premium-Mitgliedschaft.

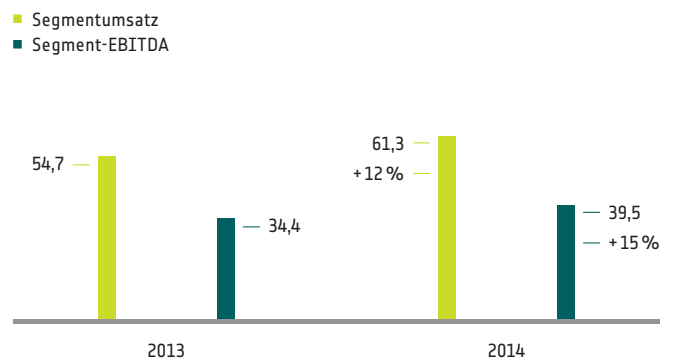


Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Segment Network/Premium
Im vergangenen Geschäftsjahr ist es uns gelungen durch die höhere Priorisierung und die erfolgreiche strategische Neuausrichtung entlang der Positionierung „For a better working life“ die Wachstumsdynamik im Segment Network/Premium wieder deutlich zu beschleunigen.

So stiegen die Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr um 12 Prozent auf 61,3 Mio. € (Vorjahr: 54,7 Mio. €; + 6 Prozent).

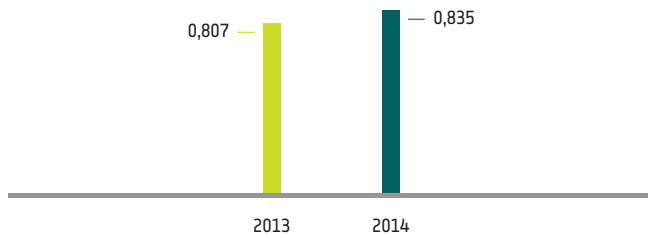
Damit haben wir binnen 12 Monaten die Wachstumsraten verdoppelt. Im Vorjahr lagen die Wachstumsraten lediglich bei 6 Prozent. Im vierten Quartal 2014 konnte sogar ein Umsatzzuwachs von 15 Prozent erreicht werden. Die Umsatzsteigerung resultiert einerseits aus dem Anstieg des Volumens, im Wesentlichen der zahlenden Premium-Mitglieder, sowie der Mitte 2013 und in der ersten Jahreshälfte 2014 durchgeführten Preisanpassungen der monatlichen Gebühren für die kostenpflichtige Premium-Mitgliedschaft. Nach Abzug der direkt zurechenbaren Kosten und Aufwendungen verbleibt ein Segment-EBITDA für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 39,5 Mio. € bei einer Marge von 65 Prozent (Vorjahr: 34,4 Mio. € bei 63 Prozent Marge). Damit generiert dieser Geschäftsbereich einen wesentlichen Teil des Konzernergebnisses der XING.

„Network/Premium“-Segmentumsatz und -EBITDA (in Mio. €)



Auch bei den zahlenden Mitgliedern konnten wir ein solides Wachstum generieren und die Ziele für diesen Bereich leicht übertreffen. Der Bestand der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region erhöhte sich um rund 28.000 auf rund 835.000 zum Jahresende (Vorjahr: 807.000). Dabei ist zu beachten, dass aufgrund der im Geschäftsjahr durchgeführten Preisanpassungen bei Bestandskunden circa 10.000 Premium-Mitglieder ihren Vertrag beendet haben. Eliminiert man diesen einmaligen Sondereffekt, läge das Wachstum der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region im Geschäftsjahr bei rund 38.000 (+ 58 Prozent vs. 2013).

Entwicklung zahlende Mitglieder in D-A-CH (in Millionen)



Segment „E-Recruiting“

Im berichtspflichtigen Segment „E-Recruiting“ werden die Umsätze und Erträge im Wesentlichen aus drei Teilbereichen generiert:

1. „**Passive Recruiting**“ – die Vermarktung von Stellenanzeigen auf der XING-Plattform an B2B-Kunden
2. „**Employer Branding**“ – die Vermarktung von kostenpflichtigen Employer-Branding-Profilen (EBP) an B2B-Kunden
3. „**Active Sourcing**“ – die Vermarktung des XING Talentmanagers (XTM) für aktive Kandidatensuche auf der XING-Plattform an B2B-Kunden

Mit Ausnahme der „Passive Recruiting“-Angebote handelt es sich bei den E-Recruiting-Produkten um Laufzeitverträge von 12 Monaten, die – wie bei den kostenpflichtigen Mitgliedschaften – von unseren Kunden im Voraus bezahlt werden.

Dank der sehr dynamischen Entwicklungen aller drei Teilbereiche haben sich die Umsätze und Erträge im wachstumsstärksten Segment E-Recruiting auch im vergangenen Geschäftsjahr hervorragend entwickelt. So verdoppelte sich beispielsweise die Anzahl verkaufter Employer-Branding-Profile im Jahr 2014, die Umsätze im Teilbereich „Active Sourcing“ verdreifachten sich sogar.

Diese dynamische Entwicklung ist einerseits durch die zahlreichen Produktentwicklungen auf Basis unserer Vision „For a better working life“ und Mission „Enable professionals to grow“ zu begründen und wird darüber hinaus durch die drei übergreifenden Megatrends unterstützt, die derzeit die Arbeitswelt dramatisch verändern:

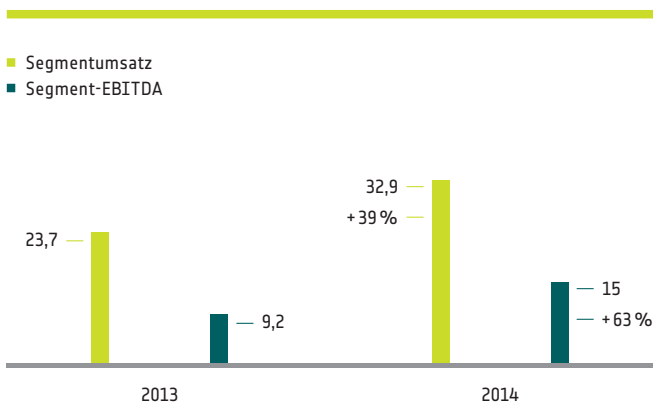
1. *Die Digitalisierung.* Was digitalisiert werden kann, wird auch digitalisiert. Das hat Auswirkungen auf Arbeitsprozesse und Arbeitsteilung – bietet dem Wissensarbeiter die Möglichkeit, seine Arbeit von überall zu erledigen.
2. *Die demografische Entwicklung.* Und als Folge davon der Fachkräftemangel, den die Unternehmen im deutschsprachigen Raum immer stärker spüren. Immer mehr Unternehmen treffen auf immer weniger Fachkräfte.
3. *Der Wertewandel.* Er hat seinen Ausgangspunkt nach Ansicht vieler Beobachter in der anspruchsvollen Haltung der sogenannten „Generation Y“. Ein zentraler Aspekt ist hier der Anspruch, dass die Arbeit zum Leben zu passen hat, nicht umgekehrt.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Segment E-Recruiting

In der Folge stieg der Segmentumsatz von 23,7 Mio. € um 38 Prozent auf 32,9 Mio. € im Jahr 2014. Nach Abzug der direkt zurechenbaren Kosten inklusive des nicht operativen Aufwands aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu-Akquisition in Höhe von 2,4 Mio. € ergibt sich ein Segment-EBITDA von 15,0 Mio. € für das Jahr 2014 (Vorjahr: 9,2 Mio. € inkl. 1,5 Mio. € Earn-out-Verpflichtung). Ohne den nicht operativen Aufwand liegt das Segment-EBITDA sogar bei 17,3 Mio. € gegenüber 10,7 Mio. € 2013.

Die Zahl der Corporate Customers (B2B-Kunden) in der D-A-CH-Region ist im Geschäftsjahr 2014 auf 17.197 (Vorjahr: 16.031) angestiegen.

„E-Recruiting“-Segmentumsatz und -EBITDA (in Mio. €)



Wichtige Produktneuerungen und -launches im Jahr 2014

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir unsere 2013 gestartete Job-Offensive auf der Produktseite weiter forciert. In allen drei Teilbereichen haben wir große Fortschritte beim Produkt und Vertrieb gemacht.

XING Talentmanager für gezielte Kandidatensuche

In 2014 sind wir bei der Weiterentwicklung des Talentmanagers stark auf die Kundenbedürfnisse eingegangen. So haben wir beispielsweise die XTM-Startseite sowie die Nachrichtenfunktion komplett überarbeitet, neue Adminfunktionen eingeführt, eine neue Suchmaske und

vieles mehr gelauncht. Mit dem Ende der Einführungsphase haben wir auch die Endkundenpreise angepasst. Unternehmenskunden zahlen seither den regulären Preis für eine Arbeitsplatzlizenz von 249 € pro Monat. Unsere Kunden sind mit dem Angebot weiterhin sehr zufrieden. Laut einer Statista-Umfrage aus dem Februar 2014 antworteten auf die Frage „Welche Active-Sourcing-Plattformen entwickeln sich in die Richtung, die Ihren Anforderungen entspricht?“ fast 90 Prozent mit XING. Mit der hohen Kundenzufriedenheit ist auch der Churn in diesem Teilbereich im Geschäftsjahr 2014 weiter gesunken.

So konnten wir für den XING Talentmanager seit Dezember 2013 insgesamt 863 zusätzliche B2B-Kunden gewinnen. Damit nutzen mehr als 2.000 Unternehmen zum Jahresende bereits das Active-Sourcing-Produkt von XING.

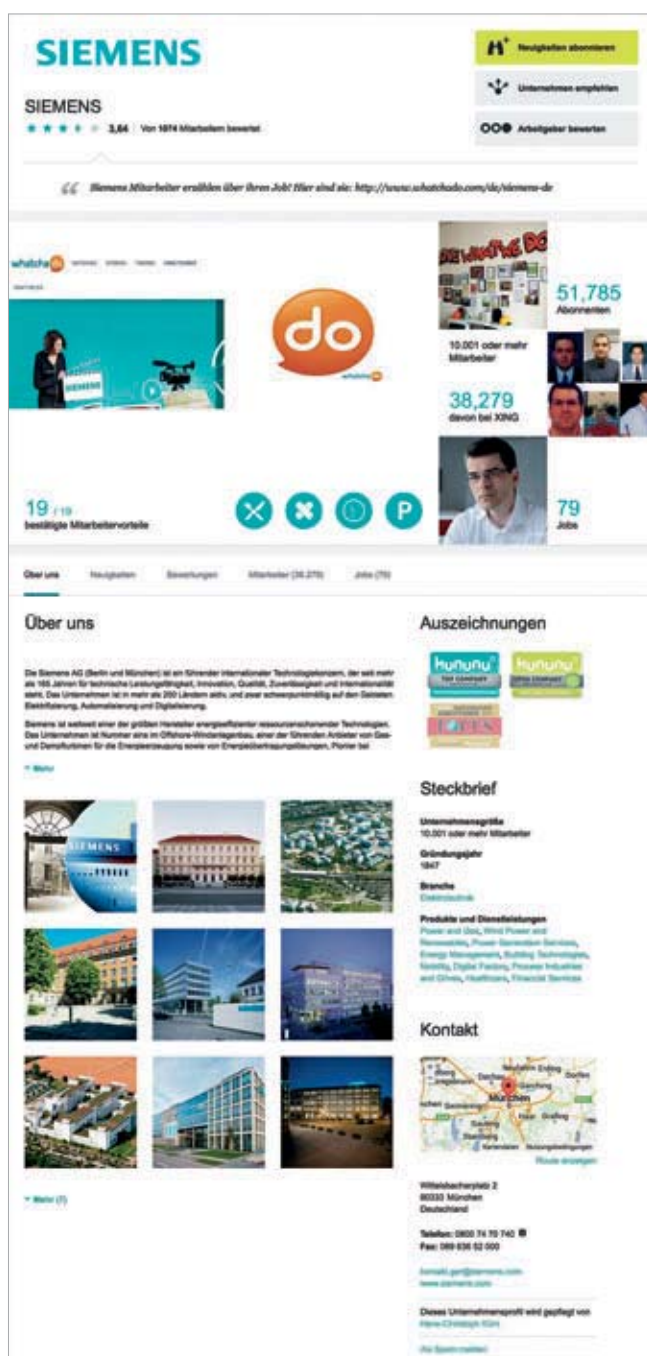
„Employer Branding“-Angebot komplett überarbeitet

Laut ICR haben „mehr als 90 Prozent der Arbeitgeber schon seit einigen Jahren Schwierigkeiten mit der Besetzung ihrer Stellen. Arbeitgeberimage oder Employer Branding ist auf Platz 1 der wichtigsten Themen für die Personalabteilungen.“

XING bietet hier über die 2013 akquirierte Plattform kununu.com sowie über die Employer-Branding-Profile von Unternehmen innerhalb der XING-Plattform die richtigen Angebote für Unternehmen, um die passenden Antworten auf die Herausforderungen zur Stärkung des Arbeitgeberimages zu haben. Im März 2014 haben wir das Employer-Branding-Profil mit wertvollen Zusatzfunktionen ausgestattet.

Das neue XING-Employer-Branding-Profil verfügt über eine Unternehmensbühne direkt auf der Startseite, auf der Bilder und Videos perfekt in Szene gesetzt werden können und Arbeitgeber zeigen, was in ihrem Unternehmen steckt. Zudem bietet das Feature potenziellen Jobinteressenten direkten Zugriff auf sämtliche Bereiche des Profils. Auch Stellenanzeigen, die automatisch auch in das zugehörige Unternehmensprofil integriert werden, sind prominent und gut sichtbar platziert. Durch die verbesserte Anordnung von relevanten Informationen wie den Leistungen für Mitarbeiter, vertiefenden Unternehmensinformationen und Aufschlüsselung des Firmennetzwerks bieten Arbeitgeber nicht nur Einblicke in ihr Unternehmen. Sie hinterlassen auch einen nachhaltigen Eindruck bei potenziellen Kandidaten und schaffen Vertrauen durch Transparenz. Nicht zuletzt

profitieren sie durch die zweifache Präsenz auf XING und kununu von einer höheren Reichweite und sorgen so für mehr Aufmerksamkeit.



Weiterentwicklung des Teilbereichs „Passive Recruiting“

Die Megatrends am Arbeitsmarkt - Digitalisierung, Fachkräftemangel und der einhergehende Wertewandel der Generation Y – führen zu einer Umkehr der Machtverhältnisse zwischen Bewerber und Unternehmen. Der Job ist für immer mehr Berufstätige nicht mehr nur das Mittel zum Zweck. Neben dem Ziel, die Karriere voranzutreiben, treten Aspekte wie Sinn und Familienfreundlichkeit in den Vordergrund. Einer aktuellen forsa-Umfrage zufolge wünschen sich acht von zehn unter den 1.011 befragten deutschen Fach- und Führungskräften (82 Prozent), dass der Job mehr Zeit für Familie, Lebenspartner oder Freunde lässt. Auch der Wunsch nach einer sinnstiftenden Tätigkeit im Sinne des Gemeinwohls nimmt eine wichtige Rolle ein. Rund zwei Drittel aller Befragten wissen jedoch nicht, wo diese Jobs zu finden sind.

Damit Unternehmen und potenzielle Kandidaten noch besser und effizienter zueinanderfinden haben wir im dritten Quartal den neuen XING Stellenmarkt vorgestellt. Der neue Stellenmarkt ist dabei klar entlang der Bedürfnisse der Bewerber ausgerichtet. Anders als üblich sieht der Jobsuchende nicht nur die vom Unternehmen verfasste Stellenanzeige, die er mittels typischer Kriterien wie der Branche, der Position und dem Umkreis aus einer langen Ergebnisliste finden kann. Vielmehr sieht er im XING Stellenmarkt darüber hinaus Informationen, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind: So findet er in einer eigenen Rubrik Stellenanzeigen von Unternehmen, in denen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie besonders gut möglich ist. Mittels eines Klicks finden Interessenten hier Stellenanzeigen von Arbeitgebern, deren Mitarbeiter beispielsweise flexible Arbeitszeiten, eine gute Work-Life-Balance oder Kinderbetreuungsmaßnahmen loben. Als Basis dienen die von aktuellen wie ehemaligen Mitarbeitern abgegebenen Stimmen auf kununu. Zudem bietet der XING Stellenmarkt eine Rubrik für Stellen bei Firmen, die über eine hohe Kompetenz im Umwelt- oder

Sozialsektor verfügen. Die dritte Rubrik listet Stellen für diejenigen auf, denen berufliche Entwicklung und Karriere besonders wichtig sind. Neu ist darüber hinaus, dass der XING Stellenmarkt auch für Nicht-Mitglieder sichtbar ist.



Akquisition von Jobbörse.com stärkt Positionierung im Teilbereich „Passive Recruiting“

Nachdem wir im Oktober des vergangenen Geschäftsjahres den neuen XING Stellenmarkt gelauncht haben, konzentrierten wir unsere M&A-Aktivitäten darauf, den entlang der Nutzerbedürfnisse aufgebauten Marktplatz noch schneller mit mehr Stellenanzeigen zu füllen und somit unseren Mitgliedern ein besseres Nutzererlebnis zu schaffen.

So konnten wir nur wenige Monate nach der Einführung des neuen XING Stellenmarkts im Januar 2015 die Akquisition der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit Sitz in Aschaffenburg bekannt geben. Die Intelligence Competence Center AG ist unter anderem Betreiberin der Webseite www.jobbörse.com, der mit über 2,5 Millionen Stellenanzeigen größten Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus sichern wir uns die Suchtechnologie von Jobbörse.com, die heute rund 15 Millionen Domains und darunter mehr als 1,5 Millionen Unternehmensseiten durchsucht.

Damit können wir unseren Nutzern künftig ein deutlich höheres Volumen und eine noch größere Vielfalt an Stellenanzeigen anbieten. So erhöhen sich die Chancen und Möglichkeiten für unsere Mitglieder, den Job zu finden, der zu ihrem Leben passt. Aber auch Nicht-Mitglieder können den XING Stellenmarkt künftig nach für sie passenden Vakanzen durchsuchen.

Mit den 2014 etablierten Recruiting-Produkten und -Dienstleistungen haben wir uns entlang dieses wichtigen Trends positioniert und wollen insbesondere im Segment E-Recruiting noch weiter dynamisch wachsen.

Segment „Events“

Im Segment Events hatten wir uns in den vergangenen Jahren sehr stark auf die Gewinnung neuer Event-Organizer konzentriert. Mit diesem reinen B2B-Fokus konnten wir bis Ende 2013 insgesamt 2.246 Event-Veranstalter für die technologischen Dienstleistungen gewinnen. Die B2B-Kundenbasis ist im vergangenen Geschäftsjahr leicht auf 2.196 gesunken. In der Folge sind auch die Umsätze – im Wesentlichen generiert durch Ticketing- und Fulfillment-Dienstleistungen für Event-Veranstalter – in diesem für XING kleinen Segment nur leicht um drei Prozent auf 5,1 Mio. € gestiegen. Der negative Ergebnisbeitrag auf EBITDA-Basis betrug im vergangenen Geschäftsjahr -2,1 Mio. € (Vorjahr: -2,7 Mio. €). Wir haben zudem unsere Planannahmen für das B2B-Geschäft überarbeitet, nachdem sich die Marktlage Ende 2014 deutlich geändert hat. In der Folge haben wir beschlossen, die Beteiligung an der XING Events GmbH in voller Höhe wertzuberichtigen. Dieser Sondereffekt belastet den Konzernabschluss mit 7,1 Mio. €, ist jedoch nicht liquiditätswirksam. Auf die bereits Mitte 2014 eingeleitete Strategieänderung entlang der neuen Positionierung „For a better working life“ hat diese Entscheidung jedoch keinen Einfluss. So hatten wir bereits im vergangenen Geschäftsjahr einen zusätzlichen Schwerpunkt auf den Launch des XING-Event-Marktplatzes und die stärkere Verzahnung zwischen Event-Plattform und dem XING-Netzwerk gesetzt.

In diesem Kontext haben wir den XING-Event-Marktplatz im dritten Quartal gelauncht. Unser Ziel ist, die führende Destination für geschäftlich relevante Veranstaltungen in der D-A-CH-Region zu werden. So grenzen wir uns nicht nur stärker vom Wettbewerb ab, sondern bieten unseren Mitgliedern entlang der neuen Positionierung attraktive Weiterentwicklungs- oder Networkingmöglichkeiten. Gleichzeitig wollen wir damit auch eine stärkere Verbindung zwischen veranstalteten Events und der XING-Plattform herstellen, um somit auch Teilnehmer von Business-Events zukünftig besser zu XING-Plattform-Mitgliedern konvertieren zu können.

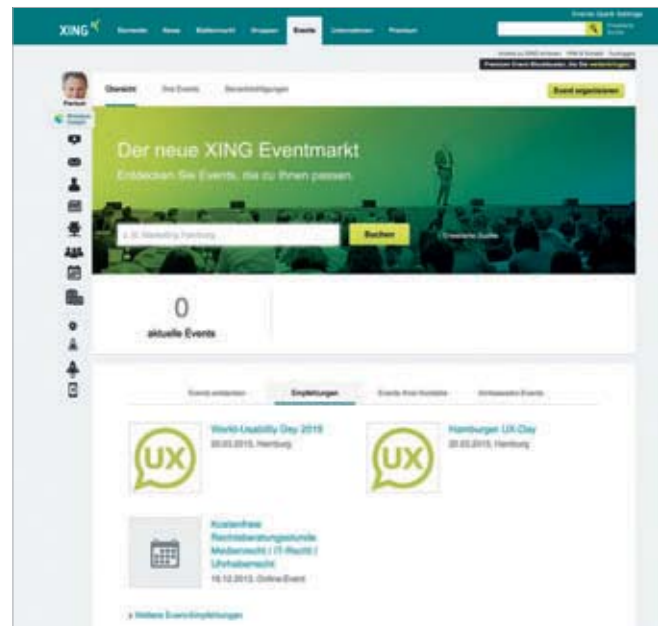
„Events“-Segmentumsatz und -EBITDA (in Mio. €)



Launch der XING-Events-App

Bereits im Zuge der strategischen Neuausrichtung von XING Events haben wir im Januar unsere neue XING-App speziell für Events vorgestellt. Mit der neuen App können XING-Mitglieder und Events-Nutzer damit nun auf alle Events in einer App mobil zugreifen. Erstmals wird auch das persönliche XING-Netzwerk in die App integriert. Durch people2meet sehen Nutzer nicht nur, welche ihrer Kontakte sie auf welchen Events treffen können, sondern bekommen mit der Matchmaking-Funktion auch praktische Empfehlungen für neue Kontakte,

die sie auf einer Veranstaltung kennenlernen sollten. Um ihnen die Kontaktaufnahme zu erleichtern, nennen wir ihnen jeweils Gründe, warum sie mit einem anderen Teilnehmer in Kontakt treten sollten. Und natürlich können sie mit allen Event-Teilnehmern direkt in der App kommunizieren oder sie auch zu ihrem persönlichen Netzwerk hinzufügen.



Launch des neuen XING Eventmarkts

Jedes Jahr werden auf XING mehr als 150.000 Events eingestellt. Das sind über 400 Events am Tag.

Aus der Perspektive des Nutzers war es in der Vergangenheit schwierig, die für ihn relevanten Events zu identifizieren. Um noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Nutzer einzugehen haben wir im Oktober 2014 den neuen XING Eventmarkt gelauncht. Nutzer sollen die für sie passenden und relevanten Veranstaltungen schnell und einfach finden!

So haben wir die neue Übersichtsseite nach Nutzerbedürfnissen gestaltet. Jedes Mitglied erhält individuelle Event-Empfehlungen auf der Basis der Profilinformationen und des eigenen Netzwerks.

Der Eventmarkt stellt für den Nutzer die relevanten Events in seinen Industrien und für seinen beruflichen Werdegang zusammen. Mit den Branchen-Highlights bieten wir eine breite Auswahl an Events zu Themen wie Online-Marketing, Finanzen oder Design.

Der neue stärkere Nutzerfokus soll die Entwicklung unseres Event-Bereichs in der Zukunft weiter prägen. Bereits 2014 haben sich insgesamt 327.000 Menschen, die bisher noch kein XING-Profil haben für Veranstaltungen bzw. Events registriert. Menschen nicht nur Online die Möglichkeit zu geben, sondern auch im echten Leben miteinander zu vernetzen und vorzustellen ist ein wichtiger Baustein den Erfolg eines Netzwerks.

VERMÖGENSLAGE

Das langfristige Vermögen hat sich um 4,6 Mio. € von 30,9 Mio. € im Vorjahr auf 26,3 Mio. € zum 31. Dezember 2014 vermindert. Dies hängt im Wesentlichen mit der vollständigen Wertberichtigung (7,5 Mio. €) auf die Vermögenswerte des Geschäftsbereichs XING Events zusammen. Gegenläufig hat sich eine deutliche Ausweitung der Aktivitäten bei der Entwicklung neuer Module für die XING-Plattform ausgewirkt, wodurch sich die Position selbst erstellte Software um 3,8 Mio. € erhöht hat. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich bei fast konstantem Kurzfristvermögen (81,8 Mio. €, Vorjahr 81,4 Mio. €) entsprechend gegenüber dem Vorjahr (29,6 Prozent) um 5,3 Prozentpunkte auf 24,3 Prozent verringert. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 75,7 Prozent (Vorjahr 70,4 Prozent) angestiegen.

Am 31. Dezember 2014 bestand das bilanzielle Vermögen des Konzerns mit 67,2 Mio. € (Vorjahr: 69,0 Mio. €) bei einer Bilanzsumme von 108,1 Mio. € (Vorjahr: 112,3 Mio. €) zu 62,3 Prozent (Vorjahr: 61,4 Prozent) aus liquiden Mitteln.

In den liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2014 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 3,2 Mio. € (Vorjahr: 2,8 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel betragen mit 64,0 Mio. € 59,2 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 66,2 Mio. € bzw. 58,9 Prozent). Der Rückgang der liquiden Eigenmittel ist bei weiterhin steigenden Umsatzerlösen (+15,9 Mio. €), einem verbesserten operativen Ergebnisses (EBITDA +6,4 Mio. €) und zusätzlichen Kundenvorauszahlungen (+6,6 Mio. €) im Wesentlichen auf die Auszahlung einer Sonderdividende von 20,0 Mio. € im Jahr 2014 zurückzuführen.

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 8,6 Mio. € im Vorjahr auf 12,0 Mio. € zum 31. Dezember 2014 ist überwiegend im weiteren Anstieg der Umsatzerlöse begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern und Forderungen im B2B-Bereich.

Die sonstigen Vermögenswerte blieben, abgesehen von einer im Vorjahr geleisteten Anzahlung (0,9 Mio. €), die 2014 verrechnet wurde, fast unverändert.

Die Investitionen in erworbene Software entsprachen im Jahr 2014 im Wesentlichen der Abschreibungshöhe, sodass sich der Wert nur minimal um 0,1 Mio. € erhöhte. In den selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten sind die selbsterstellten kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen und ein Testingtool enthalten. Auf die selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben der planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,6 Mio. € (Vorjahr: 0,3 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies im Wesentlichen in der oben angeführten vollumfänglichen Wertberichtigung des Geschäftsbereichs XING Events (1,0 Mio. €) Die übrigen 0,6 Mio. € waren aufgrund der Überarbeitung und Neugestaltung der Plattform erforderlich.

Nach der im Geschäftsjahr erfolgten Wertberichtigung auf den Geschäfts- oder Firmenwert bezüglich des Erwerbs der XING Events GmbH im Jahr 2011 in voller Höhe (5,6 Mio. €) betrifft der verbleibende Geschäfts- oder Firmenwert ausschließlich die im Geschäftsjahr 2013 erworbene kununu GmbH (2,2 Mio. €).

Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte verminderte sich durch planmäßige (1,1 Mio. €) und außerplanmäßige Abschreibungen (0,4 Mio. €) bei gleichzeitigen Neuinvestitionen von 0,2 Mio. € um 1,3 Mio. € auf 2,2 Mio. € (Vorjahr 3,5 Mio. €). Die außerplanmäßigen Abschreibungen stehen ebenfalls im Zusammenhang mit den Wertberichtigungen im Geschäftsbereich XING Events.

FINANZLAGE

Eigenkapital und Schulden

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich die XING ausschließlich aus Eigenmitteln. Bankverbindlichkeiten oder sonstige Darlehensverbindlichkeiten bestehen nicht.

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 40,1 Prozent gegenüber 54,0 Prozent im Jahr 2013. Der Rückgang ergibt sich bei einem positiven Jahreskonzernüberschuss von 6,2 Mio. € ausschließlich aus der in 2014 gezahlten Sonderdividende von 20,0 Mio. € sowie der regulären Dividende in Höhe von 3,4 Mio. €. Damit ist die XING auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Die langfristigen Vermögenswerte waren mit 165,4 Prozent (Vorjahr: 196,3 Prozent) immer noch deutlich durch Eigenkapital überdeckt. Der Rückgang resultiert aus der gewährten Sonderdividende. Die das Langfristvermögen mindernde, vollumfängliche Wertberichtigung im Geschäftsbereich XING Events verringerte über den Ergebniseffekt das Eigenkapital in fast gleicher Höhe. Kompensierend wirkte lediglich ein Steuereffekt von 0,4 Mio. €. Die Überdeckung der kurzfristigen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) über die kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug 142,5 Prozent (Vorjahr: 186,0 Prozent).

Der Rückgang der Überdeckung ergibt sich aus einem Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten, zum einen durch zusätzliche Kundenvorauszahlungen von 6,6 Mio. €, zum anderen aus einer Earn-out-Verpflichtung von 3,9 Mio. €, die im Zusammenhang mit dem Erwerb der kununu GmbH entstanden ist.

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 34,2 Mio. € nach 23,8 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 6,3 Mio. € höheren operativen Ergebnis vor Abschreibungen und Steuern sowie dem gegenüber dem Vorjahr überproportionalen Anstieg der Verbindlichkeiten (+ 5,2 Mio. €, Vorjahr: + 2,9 Mio. €).

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthielt im Geschäftsjahr 2014 noch eine Restzahlung für den Erwerb der kununu GmbH in Höhe von 0,9 Mio. € (Vorjahr: 4,3 Mio. €). Des Weiteren wurden gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Beträge im Bereich der Plattformentwicklung (7,5 Mio. € im Vergleich zu 3,8 Mio. €) investiert. Bei den Sachanlagen reichten hingegen gegenüber dem Vorjahr (4,3 Mio. €) mit 1,8 Mio. € deutlich weniger Investitionen. Insgesamt blieben die Ausgaben im Investitionsbereich weitgehend konstant (13,0 Mio. €, Vorjahr: 13,4 Mio. €).

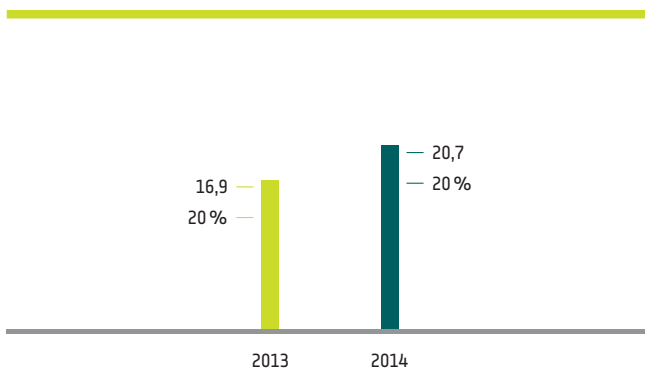
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2014 gab es keine nennenswerten Einzahlungen aus Finanzierungstätigkeit (Vorjahr 2,7 Mio. € aus der Ausübung von Mitarbeiteraktienoptionen). Auszahlungen resultieren aus der Auszahlung der regulären Dividende von 3,4 Mio. € sowie einer Sonderdividende von 20,0 Mio. € (Vorjahr: 3,1 Mio. € reguläre Dividende).

AUSGABEN IN FORSCHUNG UND PRODUKTENTWICKLUNG

Wie für ein Internetunternehmen typisch entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung. Mit 20,7 Mio. € am Gesamtumsatz liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2014 deutlich über dem Vorjahreswert und entsprechen damit wie auch im Vorjahr etwa 20 Prozent des Gesamtumsatzes. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Entwicklung und Programmierung. Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Aufwand für die Entwicklung neuer Produkte in Höhe von 7,2 Mio. € aktiviert. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 2,6 Mio. € im Berichtszeitraum (Vorjahr: 2,5 Mio. €).

Aufwendungen für Forschung und Produktentwicklung (in Mio. € und % vom Gesamtumsatz)



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

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im vergangenen Geschäftsjahr sind wir äußerst zufrieden. Die neue Positionierung „For a better working life“ als wesentlicher Baustein der strategischen Produktentwicklung hat insbesondere in den Kernsegmenten Network/Premium und E-Recruiting wichtige Wachstumsimpulse gegeben. Wir haben zahlreiche Produktneuerungen in beiden Bereichen implementiert und in der Folge mit mehr als 100 Mio. € den höchsten Umsatz sowie mit 15,7 Mio. € (bereinigt um kununu Earn-out und Wertberichtigung XING Events) den größten Konzerngewinn der Unternehmensgeschichte erzielt. Daran wollen wir auch im laufenden Geschäftsjahr anknüpfen. Darüber hinaus ist die XING schuldenfrei und verfügt aufgrund der überwiegend im Voraus bezahlten Umsätze über eine strukturell hohe Rentabilität in Verbindung mit geringer Kapitalintensität und betreibt in der Folge ein sehr Cash-generatives Geschäftsmodell. Diese sehr komfortable Basis ermöglicht es nicht nur kontinuierlich in den Ausbau des Geschäfts und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle zu investieren, sondern darüber hinaus auch regelmäßige Dividenden an unsere Aktionäre auszuschütten. Der Dividendenvorschlag ist im Kapitel Ertragslage erörtert.

Vergütungsbericht

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

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

In diesem Abschnitt werden die Prinzipien der Vorstandsvergütung dargelegt und, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, die gesamte sowie die individualisierte Vorstandsvergütung offengelegt.

Zuständigkeit der Festsetzung der Vorstandsvergütung

Der Aufsichtsrat ist für die Festsetzung der Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder zuständig.

Vergütungselemente der Vorstandsmitglieder

Die Gesamtvergütung und die einzelnen Vergütungskomponenten des Vorstands stehen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, der jeweiligen persönlichen

Leistung, der Leistung des Gesamtvorstands und der wirtschaftlichen Lage der XING AG. Die Vergütung des Vorstands beinhaltet, entsprechend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, einerseits feste, andererseits variable, erfolgsabhängige Bezüge.

Der feste, erfolgsunabhängige Vergütungsbestandteil besteht aus einem Fixum als Grundvergütung. Die Grundvergütung wird monatlich anteilig als Gehalt ausgezahlt. Sie wurde mit den jeweiligen Vorstandsmitgliedern vertraglich vereinbart, wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls einvernehmlich mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angepasst. Zusätzlich zur Grundvergütung werden den Vorständen in angemessenem Umfang geldwerte Vorteile in Form von Sachbezügen und sonstigen freiwilligen Leistungen gewährt. Zudem erhalten die Vorstände Auslagenersatz für Reisekosten, Telefonnutzung und sonstige Aufwendungen. Alle Sachbezüge werden vom Unternehmen ordnungsgemäß versteuert.

Die variablen Vergütungsbestandteile bestehen aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung (i) bestimmter qualitativer, persönlicher Ziele der einzelnen Vorstandsmitglieder und (ii) quantitativer Unternehmensziele, jeweils das aktuelle Geschäftsjahr betreffend, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses, anderer operativer Kennzahlen bzw. im Hinblick auf die persönlichen Ziele anhand sonstiger Zielerreichungsparameter ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, sogenannte Shadow Shares, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern im Rahmen eines langfristigen Anreizprogramms, des sogenannten Long-Term-Incentive-Programms („LTI“), gewährt werden, ein weiteres Element der variablen Vorstandsvergütung.

Für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands gilt: Die qualitativen, persönlichen Ziele werden zu Beginn jedes Geschäftsjahres für jedes Vorstandsmitglied individuell durch den Aufsichtsrat festgelegt. Der Grad der Zielerreichung der qualitativen, persönlichen Ziele reicht von 0 bis 100 Prozent und wird vom Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres für das vorangegangene Geschäftsjahr im pflichtgemäßen Ermessen festgestellt. Die quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren einerseits auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz, andererseits auf einer bestimmten anderen operativen Unternehmenskennzahl, die nicht finanzieller Natur ist (zum Beispiel Mitgliederwachstum oder Aktivität auf der XING-Plattform). Der Grad der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele reicht von 0 bis 200 Prozent. Die Festlegung der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele erfolgt nach Billigung des Konzernabschlusses der Gesellschaft durch den Aufsichtsrat anhand der Parameter des gebilligten Konzernabschlusses bzw. anhand von Analysen der operativen Unternehmenskennzahlen auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparameter.

Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbe-

trag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzernumsatz und -EBITDA. Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING AG. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige Dividende für drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zuteilenden Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrages entspricht. Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2014 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Vergütung des Vorstands 2014 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller		Ingo Chu		Jens Pape		Timm Richter		Dr. Helmut Becker	Dr. Stefan Groß-Selbeck	Summe	Summe
	CEO seit 16.10.2012		CFO seit 01.07.2009		CTO seit 01.03.2011		CPO seit 01.03.2013		bis 31.05.2013	bis 15.01.2013		
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2014
Festvergütung	386	386	229	245	234	230	191	230	102	15	1.157	1.091
Nebenleistungen	1	1	1	3	1	3	1	3	1	0	5	10
Summe	387	387	230	248	235	233	192	233	103	15	1.162	1.101
Einjährige variable Vergütung												
Bonus (bar)	209	207	91	137	79	109	75	125	183	0	637	578
Mehrjährige variable Vergütung												
Long-Term-Incentive ¹	217	216	49	98	0	98	82	98	0	0	348	510
Summe	813	810	370	483	314	440	349	456	286	15	2.147	2.189

¹ Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2014. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2014 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2014 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

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

Gewährte Zuwendungen gemäß DCGK

In der nachfolgenden Tabelle werden die für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2014 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.

Vergütung des Vorstands 2014 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009				Jens Pape CTO seit 01.03.2011			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2013	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014
Festvergütung	386	386	386	386	229	245	245	245	234	230	230	230
Nebenleistungen	1	1	1	1	1	3	3	3	1	3	3	3
Summe	387	387	387	387	230	248	248	248	235	233	233	233
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	190	190	0	315	85	125	0	215	100	100	0	170
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	217	216	0	648	49	98	0	294	0	98	0	294
Summe	794	793	387	1.350	364	471	248	757	335	431	233	697

Alle Werte in Tsd. €	Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Dr. Helmut Becker bis 31.05.2013		Dr. Stefan Groß-Selbeck bis 15.01.2013		Summe	Summe
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert
	2013	2014	2014	2014	2013	2013	2013	2014
Festvergütung	191	230	230	230	102	15	1.157	1.091
Nebenleistungen	1	3	3	3	1	0	5	10
Summe	192	233	233	233	103	15	1.162	1.101
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	63	115	0	190	183	0	621	530
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	82	98	0	294	0	0	348	510
Summe	337	446	233	717	286	15	2.131	2.141

Zufluss gemäß DCGK

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2014 Mittel zufließen. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie die einjährigen erfolgsabhängigen Bezüge als Zufluss für das jeweilige Geschäftsjahr anzugeben. Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Bedingungen gewährt wurden. Diese Aktienoptionen wurden zu einem Ausübungspreis von 41,23 € pro Option ausgegeben. Der Ausübungspreis wurde im August 2011 aufgrund der im Februar 2012 durchgeführten Sonderausschüttung der XING AG auf 37,47 € reduziert. Der beizulegende Zeitwert dieser Aktienoptionen lag zum Zeitpunkt der Zeichnung der Aktienoptionen durch Herrn Jens Pape am 29. März 2011 bei 6,07 €. Als Gesamtzeitwert ergibt sich daraus ein Betrag von 243 Tsd. €. Der Ausübungsgewinn der Herrn Jens Pape gewährten Aktienoptionen ist auf 35 € je Option beschränkt (für nähere Informationen zum betreffenden AOP siehe Konzernanhang unter „Sonstige Angaben“).

Vergütung des Vorstands 2014 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Dr. Helmut Becker bis 31.05.2013	Dr. Stefan Groß-Selbeck bis 15.01.2013	Summe	Summe	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2014	
Alle Werte in Tsd. €													
Festvergütung	386	386	229	245	234	230	191	230	102	15	1.157	1.091	
Nebenleistungen	1	1	1	3	1	3	1	3	1	0	5	10	
Summe	387	387	230	248	235	233	192	233	103	15	1.162	1.101	
Einjährige variable Vergütung	Bonus (bar)	209	207	91	137	79	109	75	125	183	0	637	578
Mehrfährige variable Vergütung	AOP 2006	0	0	0	0	0	0	0	0	209	0	209	0
	AOP 2009	0	0	1.185	0	0	0	0	0	663	160	2.008	0
	AOP 2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0	319	319	0
Summe		596	594	1.506	385	314	342	267	358	1.158	494	4.335	1.679

Zusätzlich zur Grundvergütung und den beschriebenen variablen Vergütungsbestandteilen hält das Vorstandsmitglied Herr Jens Pape als Berechtigter aus einem der historischen Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft, dem AOP 2010, zum Bilanzstichtag noch 40.000 Aktienoptionen, die ihm bereits im März 2011 von der Gesellschaft zu den auf der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 beschlossenen

Optionsausübungen unter den AOP

Im Vorjahr haben Herr Dr. Groß-Selbeck, Herr Dr. Becker und Herr Chu ihre Aktienoptionen aus den AOP 2006, 2009 und 2011 ausgeübt. Dabei erzielte Herr Dr. Groß-Selbeck einen Brutto-Veräußerungserlös von 478 Tsd. €, Herr Dr. Becker einen Brutto-Veräußerungserlös von 869 Tsd. € und Herr Chu einen Brutto-Veräußerungserlös von 1.185 Tsd. €.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat kein Vorstandsmitglied Aktienoptionen aus den historischen Aktienoptionsprogrammen der Gesellschaft ausgeübt. Herr Jens Pape ist erst ab Ende März 2015 im Hinblick auf seine 40.000 Aktienoptionen unter dem AOP 2010 ausübungsberechtigt. Grundsätzlich werden Meldungen über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß §15a WpHG über DGAP im Bereich Directors Dealings veröffentlicht, befinden sich darüber hinaus im Konzernanhang und können auch auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit als Vorstand

Im Falle des Todes eines Mitglieds des Vorstands während der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrags ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrages, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2014 alle Vorstandsverträge Abfindungs-Cap-Klauseln für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

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

Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2014 Aktien der Gesellschaft. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Vorstands Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Weiterhin hat auch kein Mitglied des Vorstands Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Vorstandstätigkeit erhalten. Es wurden auch keine solchen Leistungen zugesagt.

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung im Mai 2010 und ergänzend durch die Hauptversammlung im Mai 2014 festgelegt worden und entsprechend in der Satzung geregelt.

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

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

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende sowie Mitglieder von Ausschüssen werden aktuell nicht zusätzlich vergütet. Da die Zahl der Ausschusssitzungen, die Vertretungsanlässe sowie die damit zusammenhängende Arbeitsbelastung bisher nicht materiell war und im Übrigen eine angemessen hohe Grundvergütung gewährt wird, halten Vorstand und Aufsichtsrat eine gesonderte Vergütung für den stellvertretenden Vorsitzenden und Mitglieder von Ausschüssen weiter für verzichtbar.

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2014 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Satzungsgemäße Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2014

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2014	Gesamt- vergütung 2014 in €	Gesamt- vergütung 2013 in €
Stefan Winners, Vorsitzender seit 24.05.2013	80.000	48.438
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender seit 23.05.2014	40.000	40.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses seit 24.05.2013	45.000	24.219
Dr. Jörg Lübcke	40.000	40.000
Jean-Paul Schmetz	40.000	40.000
Sabine Bendiek seit 23.05.2014	24.329	0
Ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder		
Dr. Neil V. Sunderland, Vorsitzender bis 24.05.2013	0	31.562
Fritz Oidtman, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender (bis 23.05.2014)	15.671	40.000
Simon Guild (bis 24.05.2013)	0	15.781
Gesamt	285.000	280.000

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit zudem Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden seitens der Gesellschaft nicht getätigt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse von der Gesellschaft gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2014 hielt das Aufsichtsratsmitglied Dr. Johannes Meier 1.000 Aktien der Gesellschaft. Weitere Informationen zu Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß §15a WpHG werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Sonstiges

Die XING AG hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Aufsichtsratsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Aufsichtsräte der Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Der Abschluss der D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt stellt eine Abweichung vom Deutschen Corporate Governance Kodex dar und wurde in der Entsprechenserklärung, zuletzt im Februar 2015, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/hgb-289a/> veröffentlicht.

Risikobericht

GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS

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

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

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

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH und kununu GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle Risiken laufend identifiziert und analysiert und Risikoverantwortliche und Führungskräfte quartalsweise zum Risikostatus befragt. Durch diese Integration ist sichergestellt, dass aus den operativen Tochtergesellschaften herrührende Risiken, die sich nachhaltig negativ auf den Konzern auswirken könnten, ebenfalls frühzeitig erkannt werden.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken, nicht Chancen.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft sind wir gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben.

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

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

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

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

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

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

- ▶ Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess.
- ▶ Kontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften.
- ▶ Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften, sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und von vordefinierten Genehmigungsprozessen in relevanten Bereichen.
- ▶ Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen.
- ▶ Die Aufgaben des internen Revisionssystems zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems werden nicht durch eine Stabsabteilung „Interne Revision“, sondern durch die Abteilungen Controlling und Rechnungswesen durchgeführt. Hierbei wird auch auf die Expertise externer Spezialisten zurückgegriffen.

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

RISIKOBEWERTUNG

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

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

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

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

	quantitativ	qualitativ
EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT		
hoch	51 – 100 %	einmal bis mehrmals pro Jahr
mittel	11 – 50 %	einmal innerhalb von 24 Monaten
gering	0 – 10 %	seltener als einmal innerhalb von 24 Monaten
ERWARTETER SCHADEN		
hoch	mehr als 500 Tsd. €	großer Imageschaden, großer Schaden für Kunden
mittel	100 Tsd. bis 500 Tsd. €	Dienstleistung über langen Zeitraum beeinträchtigt
gering	50 Tsd. bis 100 Tsd. €	Dienstleistung in Einzelfällen beeinträchtigt

WESENTLICHE EINZELRISIKEN

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

STRATEGISCHE RISIKEN

Wettbewerb

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

Zusammenarbeit mit Dienstleistern im Bereich Zahlungs- und Forderungsmanagement

Da Zahlungsausfälle zu Umsatzeinbußen führen würden, sind die effiziente Abrechnung von Entgelten und das gesamte Forderungsmanagement für die Gesellschaft von wesentlicher Bedeutung. Durch die Einbindung externer Dienstleister bestehen in diesem Bereich gewisse Abhängigkeiten. Diesem als mittleres Risiko eingestuftem Risiko begegnet das Unternehmen durch professionelle juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften mit den externen Dienstleistern. Entsprechende Vertragsgestaltungen stellen insbesondere sicher, dass die Abhängigkeit von Dienstleistern so gering wie möglich ausfällt, die erforderlichen Dienstleistungsstandards eingehalten werden und dass das Risiko technischer Ausfälle minimiert wird.

MARKT- UND VERTRIEBSRISIKEN

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

RISIKEN DER KUNDENBETREUUNG

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

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

FINANZRISIKEN

Die von XING angebotenen Premium-Mitgliedschaften sorgen für regelmäßige Zahlungseingänge und versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erstellt XING eine planerische Liquiditätsvorschau. Die XING legt Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität und kurzfristiger Verfügbarkeit an. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt gewährleistet. Der Forderungsausfall in den Segmenten „Network/Premium“ und „E-Recruiting“ lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter vier Promille vom Gesamtumsatz und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung. Wir stufen das Forderungsausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko daher insgesamt als gering ein.

Im Segment Events sehen wir grundsätzlich ein erhöhtes Wechselkurs- und Fremdwährungsrisiko. Begegnet wird diesem Risiko dadurch, dass für alle relevanten Währungen eigene Bankkonten unterhalten werden.

IT-RISIKEN

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

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

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

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

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

PROZESS- UND ORGANISATIONSRISIKEN

Risiken der Produktentwicklung

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

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

Datenschutz und Persönlichkeitsrechte

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

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

Sollte die XING oder deren Auftragnehmer gegen Datenschutzbestimmungen, Bestimmungen zum Schutz des Fernmeldegeheimnisses oder Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten verstoßen, könnte dies hoheitliche Ermittlungen, datenschutzrechtliche Verfügungen und Schadenersatzforderungen von Kunden, darunter auch Forderungen auf Ersatz immaterieller Schäden, zur Folge haben. Unter Umständen könnten sogar straf- oder ordnungswidrigkeitenrechtliche Verfahren gegen die XING bzw. die Geschäftsleitung eingeleitet werden.

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

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

Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert, Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Neue Funktionalitäten der Plattform prüft das Unternehmen vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen. Eine Freigabe erfolgt nur, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DURCH DIE UNTERNEHMENSLEITUNG

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

Prognose- und Chancenbericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Die Weltwirtschaft wird 2015 langsam wieder an Fahrt gewinnen. Dies gilt in erster Linie für die Industrieländer. Hierbei profitieren ölimportierende Länder vom gesunkenen Ölpreis, der sich letztlich positiv auf die Realeinkommen auswirkt und zu geringeren Produktionskosten führt. In den ölexportierenden Ländern sinken dagegen Realeinkommen und Gewinne. Gleichzeitig wird die wirtschaftliche Entwicklung von weiterhin bestehenden Strukturproblemen unter anderem im Euroraum, in Russland, in Japan, Brasilien und Argentinien gedämpft. Insgesamt sollte die Weltwirtschaft laut Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) 2015 mit einer Rate von 3,5 Prozent dennoch etwas stärker expandieren als im vergangenen Jahr.

Die internationalen Rahmendaten sprechen dafür, dass sich die konjunkturelle Belebung im nächsten Jahr beschleunigen sollte. Deutschland kann unter diesen Voraussetzungen im Jahr 2015 nach Einschätzung des IWF und des HWWI mit einem Wachstum von rund 1,3 Prozent rechnen. Dabei bleibt der private Konsum weiterhin die wichtigste Wachstumsstütze. Zudem wird sich die Investitionstätigkeit beleben. Mit anziehender Weltkonjunktur und Erholung im Euroraum sind darüber hinaus Impulse vom Außenhandel zu erwarten. In Österreich gibt es derzeit wenig Anzeichen für eine deutliche Belebung der Konjunktur, sodass das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung nur mit einer realen Wachstumsrate von 0,5 Prozent rechnet. Der jüngste, überraschende Schritt der Schweizer Nationalbank, die heimische Währung von einem Euro-Mindestkurs zu entkoppeln, hat allerdings zu einer sehr deutlichen Aufwertung des Schweizer Franken geführt, der die exportorientierten Unternehmen spürbar belastet. Wichtige Frühindikatoren signalisieren am Jahresanfang 2015 einen wirtschaftlichen Einbruch¹. Insofern ist nicht auszuschließen, dass die Konjunkturentwicklung in der Schweiz nachhaltig und spürbar abgebremst wird – im Extremfall sogar einbricht.

ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG

Die Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt sollte sich 2015 weiterhin robust zeigen, sodass die Erwerbstätigkeit steigen wird (+ 0,5 Prozent), während die Zahl der Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt lediglich stagniert. Durchschnittlich werden 2015 nach Ansicht des HWWI rund 2,9 Millionen Personen arbeitslos sein. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt in Österreich wird angespannt bleiben. Zwar werden sich Beschäftigungswachstum und Arbeitskräftepotenzial weiter ausweiten, die Konjunkturdynamik wird aber nicht ausreichen, um zu einem Rückgang der Arbeitslosigkeit zu führen. Im Gegenteil wird erwartet, dass die Arbeitslosigkeit 2015 sogar ansteigt. Somit sollte die Arbeitslosenquote 2015 im Jahresdurchschnitt bei rund 8,9 Prozent liegen. Der Arbeitsmarkt in der Schweiz steht 2015 vor großen Belastungen infolge der aktuellen Aufwertung des Schweizer Franken. Die Schweiz wickelt den weitaus größten Teil des Handels mit dem Euroraum ab. Sollte das neue Wechselkursniveau zum Euro ganzjährig auf dem neuen Niveau verharren, könnten vor allem große, international tätige Firmen in signifikantem Ausmaß Arbeitsplätze abbauen. Die Disparitäten innerhalb des deutschsprachigen Raums werden sich 2015 nicht verringern.

Die Arbeitskräftemobilität innerhalb des Euroraums wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Die Ungleichgewichte in den Arbeitsmärkten werden abgebaut, aber nur sehr langsam. Dies führt zu einer steigenden Bedeutung von „E-Recruiting“, von der besonders Social-Media-Angebote profitieren könnten. Vor diesem Hintergrund ist hervorzuheben, dass die XING-Plattform weiter stark wächst. So konnte im Januar 2015 die Marke von 8 Millionen Mitgliedern in Deutschland, Österreich und der Schweiz überschritten werden.

1 Purchasing Managers Index PMI, Januar 2015: „Stärkster Einbruch seit November 2008“
(www.pro-cure.ch/ueber-uns/medien/pmimedienmitteilungen/)

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER XING

Die 2014 erzielten Ergebnisse verdeutlichen, dass wir mit der neuen Positionierung und Strategie den richtigen Weg eingeschlagen haben, um die dargestellten Megatrends mit zielgruppenspezifischen Produkten und Dienstleistungen für XING zu nutzen. Mit der größten Plattform für Business Social Networking in der D-A-CH-Region und gleichzeitig einer noch geringen Penetrationsrate beruflich genutzter sozialer Netzwerke in unseren Kernmärkten verfügen wir über eine ideale Ausgangsbasis für weiteres Wachstum in den kommenden Jahren. Aufgrund der kontinuierlichen Diversifizierung unserer Erlösquellen agieren wir in mehreren teilweise bereits etablierten Märkten. Mit unseren E-Recruiting- und Employer-Branding-Angeboten haben wir uns in bestehenden Märkten neue Potenziale erschlossen. Aber auch im Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften haben wir aufgrund des starken anhaltenden Wachstums von Basismitgliedern viel Potenzial weiter zu wachsen. Zuletzt hatten wir die Wachstumsraten im Segment Network/Premium wieder gesteigert.

Im Segment Events haben wir unsere (langfristig) prognostizierten Ergebnisse aufgrund einer geänderten Marktlage im Vergleich zum Vorjahr angepasst.

Unsere Strategie sieht vor allem organisches Wachstum vor. Zusätzlich beobachten wir unser Umfeld und den Markt kontinuierlich nach geeigneten Akquisitionsmöglichkeiten, um unsere organische Strategie zu unterstützen. So haben wir nur wenige Wochen nach Ablauf des Geschäftsjahres 2014 im Januar 2015 die Akquisition von www.jobbörse.com bekannt gegeben, um auch zukünftig den Teilbereich „Passive Recruiting“ weiter auszubauen und unsere Marktposition zu verbessern.

Umsatz- und Ergebnisziele

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse. Entsprechend geben wir aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2015
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA
Umsatzerlöse Segment „Network/Premium“	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Network/Premium“	Deutliche Steigerung des Segment-EBITDA
Umsatzerlöse Segment „E-Recruiting“	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „E-Recruiting“	Deutliche Steigerung des Segment-EBITDA
Umsatzerlöse Segment „Events“	Leichte Steigerung
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Events“	Leicht verbessertes, negatives Segment-EBITDA im einstelligen Mio. €-Bereich

Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Auch im laufenden Geschäftsjahr planen wir der kommenden Hauptversammlung am 3. Juni 2015 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 0,92€ je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 64 Mio. € zum Jahresende 2014 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Daher erwarten wir auch im Geschäftsjahr 2015 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie zum Beispiel Akquisitionen oder Sonderausschüttungen – eine weitere Erhöhung der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens (CAPEX) um 1,6 Mio. € auf 12,1 Mio. € im Geschäftsjahr 2014 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2015 einen weniger starken Anstieg. Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren Serverkapazitäten, Softwarelizenzen und selbst entwickelte Software sein.

Prognose der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren

Bei den mit Vorlage des Geschäftsberichts für das Jahr 2013 erstmals berichteten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment „Network/Premium“ die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel im Geschäftsjahr 2015 in der D-A-CH-Region stärker zu wachsen als im abgelaufenen Geschäftsjahr (2014: +1.076.000) und auch bei den zahlenden Mitgliedern das Wachstum gegenüber dem Vorjahr zu steigern (2014: +28.000 neue zahlende Mitglieder). Die Prognose basiert im Wesentlichen auf den geplanten Maßnahmen (neue Produkte, Ausbau Vertrieb, Stärkung bestehende Produkte) sowie dem weiterhin großen Marktpotenzial aufgrund der im Verhältnis zu anderen Ländern geringen Penetrationsraten von beruflich genutzten Netzwerken im deutschsprachigen Raum.

In den Segmenten „E-Recruiting“ und „Events“ ist die Beziehung zu Geschäftskunden die wesentliche Messgröße. Denn anders als im Kerngeschäft „Network/Premium“ werden die Umsatzerlöse in diesen Segmenten ausschließlich mit dem Verkauf von Dienstleistungen und Services an Unternehmenskunden (B2B) erzielt. Daher soll insbesondere die Zahl der Unternehmenskunden im Geschäftsjahr 2015 im Segment E-Recruiting stark gesteigert werden. Im Segment Events gehen wir von einem ähnlichen Niveau wie 2014 bei der Anzahl der Geschäftskunden aus.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2015
Segment „Network/Premium“: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum über Vorjahr (2014: +1.076.000)
Segment „Network/Premium“: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Stärkeres absolutes Wachstum (2014: +28.000)
Segment „E-Recruiting“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Starker Anstieg
Segment „Events“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Ähnliches Niveau wie 2014

CHANCENBERICHT

Mit unseren zwei größten Geschäftsbereichen „Network/Premium“ und „E-Recruiting“ agieren wir in attraktiven Wachstumsmärkten. Hier haben wir in den vergangenen Jahren bewiesen, dass die Monetarisierungsstrategie über die unterschiedlichen Produkteangebote für Mitglieder und Unternehmenskunden bisher erfolgreich umgesetzt wurde. Insbesondere internetbasierte Geschäftsmodelle zeichnen sich durch schnellen Wandel und die Notwendigkeit der Anpassungsfähigkeit seitens der Unternehmen aus. Insofern gehört das Chancenmanagement als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um den Unternehmenswert nachhaltig zu sichern und unsere Ziele zu erreichen. Daher orientiert sich unser Chancenmanagement stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung die Marktentwicklungen bzw. Trends, sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen erörtert, um eine qualitative und quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

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

Chancen durch eine positive wirtschaftliche Entwicklung

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunkturentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben.

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

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

Chancen durch schnellere Durchdringung wichtiger Wachstumsmärkte

Im Geschäftsbereich „E-Recruiting“ können sich zusätzliche Chancen durch die schneller als erwartet stattfindende Akzeptanz der Unternehmen für die Umsetzung von aktiven Recruiting-Maßnahmen und Employer Branding ergeben. Dabei können die von uns identifizierten Megatrends eine wichtige Rolle spielen. Digitalisierung, Fachkräftemangel und die Ansprüche der Generation Y (Gen Y) prägen heute und in den kommenden Jahren den Arbeitsmarkt.

Wenn dieser Trend sich schneller als erwartet in den deutschsprachigen Märkten fortsetzt, kann dies sehr positive Effekte auf unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung insbesondere im Segment „E-Recruiting“ haben.

In der Gesamtbetrachtung hat die XING insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schnellere Durchdringung dieser Märkte als geplant. Weitere Chancen können sich zusätzlich aus der Etablierung neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle ergeben.

Rechtliche Angaben

Der nachfolgende Abschnitt enthält im Wesentlichen Angaben und Erläuterungen nach § 315 Abs. 4 HGB. Diese Angaben betreffen gesellschaftsrechtliche Strukturen und sonstige Rechtsverhältnisse.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB ist auf unserer Website unter <http://corporate.xing.com/deutsch/investorrelations/corporate-governance/hgb-289a/> wiedergegeben. Sie beinhaltet eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat, die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG sowie Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

VERGÜTUNGSBERICHT

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

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2014 dargestellt. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31. Dezember 2014 5.592.137 € (Vorjahr: 5.592.137 €) und ist eingeteilt in 5.592.137 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien mit einem Nennbetrag von je 1,00 €. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2014 selbst 12.067 (Vorjahr: 12.832) Stückaktien der XING AG. Dies entspricht 0,22 Prozent (Vorjahr: 0,23 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft. Die eigenen Aktien sind im Wesentlichen zur Erfüllung von Verpflichtungen aus laufenden Aktienoptionsprogrammen vorgesehen.

Beschränkungen hinsichtlich der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien

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

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

Der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2014 bekannt, dass die Burda Digital GmbH, München, mit 50,51 Prozent (Vorjahr: ebenfalls 50,51 Prozent) der Stimmrechte an der XING AG beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 21 f. WpHG von mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 7 der Satzung in der Fassung vom 23. Mai 2014. Gemäß Ziffer 7 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.

Satzungsänderungen erfolgen gemäß den Bestimmungen der §§ 179, 133 AktG. Die Satzung der Gesellschaft hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, darüber hinaus weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Der Aufsichtsrat ist gemäß Ziffern 5.3, 5.5 und 18 der Satzung zu Satzungsänderungen ermächtigt, soweit sie nur die Fassung der Satzung betreffen.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

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

Genehmigte und bedingte Kapitalia

Die genehmigten und bedingten Kapitalia sind im Konzern-Anhang unter der Textziffer „Eigenkapital“ dargestellt.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 unter Aufhebung des Beschlusses vom 27. Mai 2010 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a) Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 22. Mai 2019 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.592.137,00 € zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Darüber hinaus sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgeübt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke ausgeübt werden.

b) Arten des Erwerbs

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

- 1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauction ermittelten Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.
- 2) Erfolgt der Erwerb der Aktien über ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot bzw. eine an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Angebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung einer etwaigen Anpassung abgestellt. Das Volumen des Angebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern bei einem öffentlichen Kaufangebot oder einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten das Volumen der angedienten Aktien das vorgesehene Rückkaufvolumen überschreitet, kann der

Erwerb im Verhältnis der jeweils gezeichneten bzw. angedienten Aktien erfolgen; das Recht der Aktionäre, ihre Aktien im Verhältnis ihrer Beteiligungsquoten anzudienen, ist insoweit ausgeschlossen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück angedienter Aktien je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Ein etwaiges weitergehendes Andienungsrecht der Aktionäre ist insoweit ausgeschlossen. Das öffentliche Angebot bzw. die öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann weitere Bedingungen vorsehen.

c) Verwendung der eigenen Aktien

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

- 1) Die eigenen Aktien können gegen Barleistung auch in anderer Weise als über die Börse oder aufgrund eines Angebots an alle Aktionäre veräußert werden, wenn der bar zu zahlende Kaufpreis den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise veräußerten Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden.
- 2) Die eigenen Aktien können gegen Sachleistung zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen mit einem Akquisitionsvorhaben in Zusammenhang stehenden Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen veräußert werden.
- 3) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden, die Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern der Gesellschaft sowie Geschäftsführungsmitgliedern, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 AktG
 - ▶ im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch Beschluss zu Punkt 7 der Tagesordnung, geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
 - ▶ im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 durch Beschluss zu Punkt 8 der Tagesordnung ermächtigt hat, oder
 - ▶ im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow-Share-Programms der XING AG vom 29. November 2012 und des Long-Term-Incentive-Programms für Vorstandsmitglieder der XING AG vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will,zugeteilt bzw. eingeräumt wurden oder werden. Soweit hiernach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.
- 4) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Wandlungs- und Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.

- 5) Die eigenen Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von §15 AktG stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Sie können auch Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von §15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Soweit Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, obliegt die Auswahl der Begünstigten und die Bestimmung des Umfangs der ihnen jeweils zu gewährenden Aktien dem Aufsichtsrat.
- 6) Die eigenen Aktien können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sie können auch im vereinfachten Verfahren ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen rechnerischen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft eingezogen werden. Erfolgt die Einziehung im vereinfachten Verfahren, ist der Vorstand zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird ausgeschlossen, soweit diese Aktien gemäß den Ermächtigungen (1) bis (5) verwendet werden.

Die Ermächtigungen unter a) bis c) können ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft ausgeübt werden. Die Ermächtigungen – mit Ausnahme der Ermächtigung zur Einziehung der eigenen Aktien – können auch durch abhängige oder im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden.

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

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

Weitere Angaben

Die übrigen nach §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.

RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

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

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand der XING AG hat gemäß §312 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der folgende Schlussfolgerung enthält: „Die XING AG hat auch nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem Rechtsgeschäfte vorgenommen oder Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

Nachtragsbericht

Die XING AG hat mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 sämtliche Geschäftsanteile an der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG, Aschaffenburg, übernommen. Bei Vertragsunterschrift hat die XING AG an den Verkäufer zunächst 5,0 Mio. € gezahlt. Eine zusätzliche Kaufpreiszahlung von 1,3 Mio. € ist voraussichtlich im April 2015 zu leisten. Weitere Kaufpreiszahlungen in Höhe von 2,4 Mio. € könnten geringer ausfallen, sofern bestimmte Zusicherungen nicht erfüllt sind.

Hamburg, 24. März 2015

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Ingo Chu

Timm Richter

Jens Pape

03.

KONZERN- ABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014

75	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
77	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
79	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
80	Konzern-Bilanz
82	Konzern-Kapitalflussrechnung
84	Konzern-Anhang
84	(A) Grundsätze und Methoden
93	(B) Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
98	(C) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
108	(D) Sonstige Erläuterungen
117	Erklärung des Vorstands
118	Bestätigungsvermerk

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	7	99.217	83.330
Sonstige betriebliche Erträge	7	2.156	1.453
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		101.373	84.783
Personalaufwand	8	-41.820	-35.782
Marketingaufwand	9	-9.118	-6.144
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-21.225	-20.031
EBITDA		29.210	22.826
Abschreibungen	14	-16.155	-8.453
EBIT		13.055	14.373
Finanzerträge	11	76	131
Finanzaufwendungen	11	-104	-32
EBT		13.027	14.472
Ertragsteuern	12	-6.852	-5.335
KONZERNERGEBNIS		6.175	9.137
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	13	1,11	1,65
Ergebnis je Aktie (verwässert)	13	1,10	1,65

Verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING-Events-Geschäft¹

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING-Events-Geschäft¹

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Gesamte Betriebserträge	101.373	84.783
EBITDA exkl. kununu-Earn-out	31.621	24.311
EBIT exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	23.013	15.857
Konzernergebnis exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	15.738	10.544
Ergebnis je Aktie (unverwässert) exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	2,81 €	1,90 €
Ergebnis je Aktie (verwässert) exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	2,80 €	1,90 €

¹ Ungeprüfte Zusatzinformation

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Konzernergebnis	6.175	9.137
Unterschiede aus Währungsumrechnung	0	0
Sonstiges Ergebnis	0	0
KONZERN-GESAMTERGEBNIS	6.175	9.137

Konzern-Gesamtergebnisrechnung exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING-Events-Geschäft¹

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Konzern-Gesamtergebnisrechnung exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING-Events-Geschäft¹

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Konzernergebnis exkl. kununu-Earn-Out und Wertberichtigung XING Events	15.738	10.544
Unterschiede aus Währungsumrechnung	0	0
Sonstiges Ergebnis	0	0
KONZERN-GESAMTERGEBNIS EXKL. KUNUNU-EARN-OUT UND WERTBERICHTIGUNG XING EVENTS	15.738	10.544

¹ Ungeprüfte Zusatzinformation

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	Ge- zeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Eigene Anteile	Sonstige Rücklagen	Bilanz- gewinn	Eigen- kapital Summe
STAND 01.01.2013		5.554	17.393	-2.039	16.302	14.552	51.762
Währungsumrechnung	5	0	0	0	0	0	0
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses		0	0	0	0	0	0
Konzernergebnis		0	0	0	0	9.137	9.137
Konzern-Gesamtergebnis		0	0	0	0	9.137	9.137
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung		38	1.084	0	0	0	1.122
Verkauf eigener Aktien		0	0	1.584	0	0	1.584
Dividende für 2012		0	0	0	0	-3.089	-3.089
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	8	0	0	0	66	0	66
STAND 31.12.2013	16	5.592	18.477	-455	16.368	20.600	60.582
STAND 01.01.2014		5.592	18.477	-455	16.368	20.600	60.582
Währungsumrechnung	5	0	0	0	0	0	0
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses		0	0	0	0	0	0
Konzernergebnis		0	0	0	0	6.175	6.175
Konzern-Gesamtergebnis		0	0	0	0	6.175	6.175
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung		0	0	0	0	0	0
Verkauf eigener Aktien		0	2	21	0	0	23
Dividende für 2013		0	0	0	-14.000	-9.434	-23.434
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	8	0	0	0	61	0	61
STAND 31.12.2014	16	5.592	18.479	-434	2.429	17.341	43.407

Konzern-Bilanz der XING AG

zum 31. Dezember 2014

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2014	31.12.2013
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte			
Software und Lizenzen	14	3.645	3.534
Selbst erstellte Software	14	12.631	8.752
Geschäfts- oder Firmenwert	14	2.169	7.743
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14	2.168	3.510
Sachanlagen			
Mietereinbauten	14	442	490
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14	4.687	5.805
Finanzanlagen			
Beteiligungen	14	51	51
Andere finanzielle Vermögenswerte	14	25	42
Latente Steueransprüche	12	483	941
		26.301	30.868
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	15	12.013	8.621
Ertragsteuerforderungen	15	0	389
Sonstige Vermögenswerte	15	2.622	3.443
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel	15	63.951	66.160
Fremdzahlungsmittel	15	3.248	2.820
		81.834	81.433
		108.135	112.301

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2014	31.12.2013
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital	16	5.592	5.592
Eigene Aktien	16	-434	-455
Kapitalrücklage	16	18.479	18.477
Sonstige Rücklagen	16	2.429	16.368
Bilanzgewinn	16	17.341	20.600
		43.407	60.582
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Latente Steuerverbindlichkeiten	12	4.503	3.557
Erlösabgrenzung	17	2.314	2.082
Sonstige Rückstellungen	17	249	215
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	17	0	1.485
Sonstige Verbindlichkeiten	17	251	592
		7.317	7.931
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18	2.489	2.015
Erlösabgrenzung	18	35.780	29.368
Sonstige Rückstellungen	18	489	703
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	18	3.896	0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	18	1.089	0
Sonstige Verbindlichkeiten	18	13.668	11.702
		57.411	43.788
		108.135	112.301

Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Ergebnis vor Steuern		13.027	14.472
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten	14	3.652	1.920
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	14	12.503	6.533
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	8	61	66
Zinserträge	11	- 76	- 131
Erhaltene Zinsen		110	163
Zinsaufwendungen	11	104	32
Gezahlte Steuern		- 3.970	- 5.013
Nicht aktivierungsfähige Auszahlungen für Akquisition konsolidierter Unternehmen		0	372
Gewinn aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		0	- 52
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		- 2.588	- 2.133
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		5.181	2.859
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises		0	- 1.431
Veränderung der Erlösabgrenzung		6.644	6.338
Eliminierung XING Events Fremdverpflichtung		- 428	- 206
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		34.220	23.789
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst entwickelter Software	14	- 7.531	- 3.791
Auszahlung für den Erwerb von Software	14	- 2.532	- 2.408
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	14	- 216	- 123
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		0	200
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	14	- 1.784	- 4.314
Auszahlungen für den Erwerb von Finanzanlagen	14	0	- 19
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	3	- 944	- 2.949
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		- 13.007	- 13.404

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Einzahlung aus Optionsausübungen		0	1.122
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien		23	1.584
Auszahlung Regeldividende		- 3.460	- 3.089
Auszahlung Sonderdividende		- 19.974	0
Gezahlte Zinsen		- 11	- 1
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		- 23.422	- 384
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands		- 2.209	10.001
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		66.160	56.159
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE ¹	15	63.951	66.160
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		2.820	2.614
Veränderung des Fremdmittelbestands		428	206
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE		3.248	2.820

¹ Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln

Konzern-Anhang

(A) Grundsätze und Methoden

1. Informationen zum Unternehmen

Die XING AG hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 98807 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital GmbH, München, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

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

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2014 der XING AG werden durch den Vorstand am 24. März 2015 zur Veröffentlichung freigegeben und am gleichen Tag zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

2. Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der XING AG (nachfolgend auch „XING“, „XING AG“ oder die „Gesellschaft“ genannt) wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Es wurden alle IFRS und IFRIC beachtet, die zum 31. Dezember 2014 von der EU-Kommission übernommen wurden und verpflichtend anzuwenden sind.

Der Konzernabschluss wird nach dem Anschaffungskostenprinzip in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend Euro (Tsd. €) gerundet. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen den im Vorjahr angewandten Methoden.

NEUE UND GEÄNDERTE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014 GELTEN **IAS 27 Einzelabschlüsse (überarbeitet 2011)**

Der Anwendungsbereich des IAS 27 beschränkt sich mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen des Konzerns.

IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (überarbeitet 2011)

In IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (überarbeitet 2011) wird dargestellt, wie mit bestimmten begrenzten Ausnahmen die Equity-Methode auf Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen anzuwenden ist.

IAS 32 und IFRS 7 Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden

Mit dieser Änderung sollen bestehende Inkonsistenzen über eine Ergänzung der Anwendungsleitlinien beseitigt werden. Die bestehenden grundlegenden Bestimmungen zur Saldierung von Finanzinstrumenten werden jedoch beibehalten. Mit der Änderung werden darüber hinaus ergänzende Angaben definiert.

IAS 39 Novation von Derivaten und Fortsetzung von Sicherungsgeschäften

Mit dieser Änderung werden insbesondere Sachverhalte bei Sicherungsgeschäften erfasst, die sich aus geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen ergeben.

IFRS 10 Konzernabschlüsse

IFRS 10 ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 Konzern- und Einzelabschlüsse zur Konzernrechnungslegung und beinhaltet Fragestellungen, die bislang in SIC-12 Konsolidierung Zweckgesellschaften geregelt wurden.

IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen

Der Standard ersetzt IAS 31 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen sowie SIC-13 Gemeinschaftlich geführte Einheiten – nicht-monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen. IFRS 11 regelt die Klassifizierung von gemeinsamen Vereinbarungen.

IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen

Der Standard regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben der Tochterunternehmen, die bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen, die bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 geregelt waren, sowie für strukturierte Unternehmen.

Aus der erstmalig verpflichtenden Anwendung der überarbeiteten Standards im Geschäftsjahr ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Der Standard IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten (überarbeitet 2013) ist bereits im Geschäftsjahr 2013 vorzeitig angewendet worden.

VERÖFFENTLICHTE, NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

Nachfolgend werden für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante und bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen aufgeführt.

IFRS 9 Finanzinstrumente

Der im Juli 2014 herausgegebene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung. IFRS 9 enthält überarbeitete Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten, darunter ein neues Modell der erwarteten Kreditausfälle zur Berechnung der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, sowie die neuen allgemeinen Bilanzierungsvorschriften für Sicherungsgeschäfte. Er übernimmt auch die Leitlinien zur Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten aus IAS 39. IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

IFRS 15 Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme. IFRS 15 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2017 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmalig verpflichtenden Anwendung. Die Auswirkungen von IFRS 9 und IFRS 15 werden derzeit noch analysiert. Nach gegenwärtigen Erkenntnissen erwarten wir für diese wie auch für die übrigen neuen Standards mit Ausnahme neuer bzw. modifizierter Anhangangaben bei der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

3. Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

Der Konsolidierungskreis im Konzernabschluss umfasst folgende Unternehmen:

	Kapitalanteil 31.12.2014 in %	Kapitalanteil 31.12.2013 in %	Erstkon- solidierung
amiando UK Ltd., Birmingham, Großbritannien ¹	100	100	2011
Grupo Galenicom Tecnologias de la Información (eConozco), S.L., Barcelona, Spanien	100	100	2007
kununu GmbH, Wien, Österreich	100	100	2013
XING Events GmbH (vormals: amiando GmbH), Hamburg ²	100	100	2011
XING International Holding GmbH, Hamburg	100	100	2007
XING Networking Spain S.L., Barcelona, Spanien ³	100	100	2007
XING S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg	100	n/a	2014
XING Switzerland GmbH, Sarnen, Schweiz ³	100	100	2008

¹ 100 % werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100 % an der XING Events GmbH, Hamburg, Deutschland, gehalten.

² Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

³ 100 % werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100 % an der XING International Holding GmbH, Hamburg, Deutschland, gehalten.

ERWERB DER KUNUNU GMBH IM JANUAR 2013

Die XING AG hat am 8. Januar 2013 sämtliche Geschäftsanteile an der kununu GmbH, Wien, Österreich, der Betreiberin der führenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, übernommen. Mit dem Erwerb erweitert die XING AG die Wertschöpfungskette im E-Recruiting-Geschäft. Mit Vertragsunterschrift hat die XING AG an den Verkäufer zunächst 3,6 Mio. € gezahlt. Weitere 0,9 Mio. € sind im Geschäftsjahr 2014 als Kaufpreis entrichtet worden. Im Geschäftsjahr 2014 sind 2,4 Mio. € im Personalaufwand in Zusammenhang mit dem Earn-out erfasst. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile und führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.169 Tsd. €.

GRÜNDUNG DER XING S.à r.l., LUXEMBURG

Zur Abwicklung von Kreditkartenzahlungsansaktionen ab dem 1. Mai 2014 wurde die XING S.à r.l., Luxemburg gegründet.

ERWERB DER INTELLIGENCE COMPETENCE CENTER (DEUTSCHLAND) AG IM JANUAR 2015

Die XING AG hat mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 sämtliche Geschäftsanteile an der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG, Aschaffenburg, übernommen. Bisher hat die XING AG seit Vertragsunterschrift am 22. Januar 2015 an die Verkäufer zunächst 5,0 Mio. € gezahlt. Weitere Zahlungen bis zu 3,7 Mio. € erfolgen bis Februar 2017. Die XING AG möchte ihren Nutzern ein deutlich höheres Volumen und eine noch größere Vielfalt an Stellenanzeigen anbieten.

Im Zusammenhang mit dieser Akquisition sind im Berichtsjahr bereits Aufwendungen in Höhe von 0,1 Mio. € angefallen, die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind. Die nach IFRS 3 Textziffer B64 Buchstabe (e) bis (q) erforderlichen Angaben sind uns – mangels verlässlicher IFRS-Werte – derzeit nicht möglich.

4. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

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

Wesentliche Schätzungen und Annahmen wurden insbesondere bei den nachfolgenden dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden getroffen: der Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwerten, der Aktivierung von Entwicklungskosten für Software sowie der Ermittlung der Höhe der aktivierungsfähigen latenten Steueransprüche. Für die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen und für sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer das Risiko einer Anpassung der Buchwerte innerhalb des nächsten Geschäftsjahres bestehen könnte, verweisen wir auf die entsprechenden Einzelerläuterungen.

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

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. Aufwendungen und Erträge werden zu unterjährigen Durchschnittskursen 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.

Aufgrund finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Selbständigkeit der ausländischen Tochtergesellschaften entspricht die funktionale Währung jeweils der Landeswährung. 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 erfasst.

6. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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 den Bereichen Jobs und Advertising werden tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer der jeweiligen Vertragslaufzeit zum Bilanzstichtag erfasst. Sämtliche erhaltenen Zahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Erlösabgrenzung ausgewiesen; die Umsatzerlöse werden in den nachfolgenden Zeiträumen erfasst.

Die Gesamtergebnisrechnung enthält ausschließlich Posten, die in späteren Berichtsperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden können.

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

Gemäß IAS 38 und SIC-32 werden immaterielle Vermögenswerte, die aus der Entwicklung im Rahmen eines einzelnen Projekts entstehen, nur dann angesetzt, wenn der Konzern nachweisen kann, dass die technische Realisierbarkeit zur Fertigstellung des Projekts, sodass es für den internen Gebrauch oder den Verkauf genutzt werden kann, gegeben ist, dass die Absicht besteht, das Projekt durchzuführen und die Fähigkeit zum internen Gebrauch oder zum Verkauf des Vermögenswerts besteht, dass der Vermögenswert zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren wird und die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung und die Fähigkeit zur zuverlässigen Messung der Ausgaben vorhanden ist. Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungskosten wird der Vermögenswert zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bilanziert. Alle aktivierten Entwicklungskosten werden linear über die Restnutzungsdauer der XING-Plattform abgeschrieben.

Die Ausgaben für Software und Lizenzen, die im Wesentlichen die XING-Plattform betreffen, werden aktiviert und über die erwartete Restnutzungsdauer der XING-Plattform nach der linearen Methode abgeschrieben.

Die Restnutzungsdauer der Plattform beträgt am 31. Dezember 2014 noch 48 Monate. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2014 wurde die Restnutzungsdauer der Plattform auf weitere fünf Jahre neu festgelegt.

Der erzielbare Betrag 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, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft, zumindest zum Ende eines jeden Geschäftsjahres.

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

Die Gesellschaft bilanziert Unternehmenserwerbe mithilfe der Erwerbsmethode, was im Falle eines positiven Unterschiedsbetrags zum Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts führt. Der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert wird anfänglich zu Anschaffungskosten angesetzt, wobei es sich um die Mehrkosten des Unternehmenszusammenschlusses gegenüber dem Anteil des Konzerns am Nettozeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden handelt. Transaktionskosten werden sofort als Aufwand erfasst.

Nach IFRS wird der Geschäfts- oder Firmenwert nicht planmäßig über seine Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Gesellschaft ist verpflichtet, den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Wertminderung zu überprüfen, sofern keine Hinweise auf eine potenzielle Wertminderung bestehen. Bei Vorliegen entsprechender Indikatoren ist eine sofortige Überprüfung auf eine mögliche Wertminderung durchzuführen. Für die Zwecke der Überprüfung auf Wertminderung wird der Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird bestimmt durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht. Wenn der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geringer ist als der Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Auch wenn der erzielbare Betrag den Buchwert der Zahlungsmittel generierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, in künftigen Perioden übersteigt, werden keine Wertaufholungen auf abgeschriebene Geschäfts- oder Firmenwerte vorgenommen.

Jede bedingte Gegenleistungsverpflichtung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sofern die Gegenleistungsverpflichtung nicht als Eigenkapital eingestuft wird, werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im Gewinn oder Verlust erfasst.

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

Der XING-Konzern unterteilt sich in drei Segmente (Network/Premium, E-Recruiting, Events). Das Segment Network/Premium besteht aus zwei Unterbereichen. Eine Unterteilung bezüglich der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgt entsprechend.

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von 3 (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst. Erhaltene Mietzuschüsse werden unter der Erlösabgrenzung ausgewiesen.

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne des IAS 39 werden in unterschiedliche Kategorien eingeordnet. Die finanziellen Vermögenswerte von XING beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind nicht in der Kategorie „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ enthalten, da diese Finanzinstrumente keinen Wertschwankungen unterlagen. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darüber hinaus berücksichtigt werden direkt zurechenbare Transaktionskosten von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind.

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 Kategorien „Kredite und Forderungen“ und „Sonstige Verbindlichkeiten“ werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Wertminderungen auf Finanzinstrumente werden erfolgswirksam erfasst.

Der Konzern verfügt derzeit über keine Finanzinstrumente der Kategorien „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“, „Bis zur Endfälligkeit gehalten“ oder „Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte“, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen wären.

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

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

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

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

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

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

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche oder nicht mehr vollständig einbringliche Beträge erfasst. Wertberichtigungen werden dann vorgenommen, wenn es objektive Hinweise darauf gibt, dass die Forderungen nicht mehr oder nicht mehr vollständig 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 bilanziert, jedoch nur, sofern diese wahrscheinlich zu erwarten sind.

Einige Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns erhalten aktienbasierte Vergütungen in Form von Eigenkapitalinstrumenten (Aktienoptionen). Die über den Erdienungszeitraum aufwandswirksam zu erfassenden Vergütungskomponenten entsprechen dem Zeitwert der gewährten Optionen zum Gewährungszeitpunkt (bei Ausgleich durch Aktien) bzw. zum Bilanzstichtag (bei Ausgleich durch Finanzmittel). Der beizulegende Zeitwert wird durch externe Sachverständige (Mercer Deutschland GmbH) unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle ermittelt. In korrespondierender Höhe wird eine Erhöhung der Kapitalrücklage (bei Ausgleich durch Aktien) bzw. werden Rückstellungen/Verbindlichkeiten (bei Ausgleich durch Finanzmittel) bilanziert. Verbindlichkeits- oder Rückstellungszuführungen werden im Personalaufwand, Auflösungen in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Der Erdienungszeitraum endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der betreffende Mitarbeiter bzw. die Führungskraft unwiderruflich bezugsberechtigt wird. Der verwässernde Effekt der ausstehenden Aktienoptionen wird bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie berücksichtigt.

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

Der Erwerb eigener Aktien wird direkt im Eigenkapital erfasst und mindert entsprechend das Eigenkapital.

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 Leasinggegenstandes aktiviert. Die Leasingzahlungen werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil der Leasingschuld aufgeteilt, sodass über die Perioden ein konstanter Zinssatz für die verbleibende Verbindlichkeit entsteht. Finanzierungskosten werden direkt erfolgswirksam erfasst. Zum 31. Dezember 2014 bestanden, ebenso wie in den Vorjahren, keine Finanzierungsleasingverhältnisse.

Bei den vom Konzern als Leasingnehmer abgeschlossenen Leasingverträgen verbleiben im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen beim Leasinggeber. Sie werden daher als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen hierfür werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand der Periode in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 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.

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

Die folgende Tabelle fasst die wichtigsten Bewertungsgrundsätze bei der Erstellung des Konzernabschlusses zusammen:

Bilanzposten	Bewertungsgrundsatz	Bilanzposten	Bewertungsgrundsatz
AKTIVA		PASSIVA	
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	Nennwert	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten
Forderungen aus Dienstleistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	Abgegrenzte Schulden	Fortgeführte Anschaffungskosten
Sachanlagen	Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten	Sonstige Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten
Geschäfts- oder Firmenwert	Impairment-only-Ansatz		
Immaterielle Vermögenswerte (außer Geschäfts- oder Firmenwert) mit begrenzter Nutzungsdauer	Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte, Kredite und Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten		

(B) Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

7. Gesamte Betriebserträge

Die gesamten Betriebserträge betragen im Geschäftsjahr 101.373 Tsd. € (Vorjahr: 84.783 Tsd. €).

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr 2014 bei 99.217 Tsd. € (Vorjahr: 83.330 Tsd. €). Eine Unterteilung der Umsatzerlöse und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind in der Segmentberichterstattung aufgeführt. Die Umsatzerlöse enthalten 772 Tsd. € (Vorjahr: 28 Tsd. €) Erlöse aus Tauschgeschäften.

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

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Erträge aus Sachbezügen	479	419
Periodenfremde Erträge	408	57
Erträge aus Währungsumrechnung	354	206
Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren	333	314
Erträge aus abgegrenzten Investitionszuschüssen	174	144
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	41	36
Übrige	367	277
	2.156	1.453

8. Personalaufwand

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

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	34.946	29.585
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	5.923	5.031
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	429	440
Urlaubsrückstellungen	126	8
Aktionsoptionsprogramm	61	66
Abfindungen	123	434
Übrige	212	218
	41.820	35.782

Die Gehälter und sonstigen Arten von Vergütung enthalten 2.411 Tsd. € (Vorjahr: 1.485 Tsd. €) nicht operative erfolgsabhängige Vergütungen (Earn-out) an die bis 31. Dezember 2014 als Geschäftsführer tätigen ehemaligen Gesellschafter der kununu GmbH aus dem Erwerb der kununu GmbH. Diese erfolgsabhängige Vergütung ist von verschiedenen Faktoren, insbesondere der Umsatz- und EBITDA-Entwicklung der kununu GmbH im Geschäftsjahr 2014 abhängig gewesen und gemäß IFRS im Personalaufwand zu zeigen.

9. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Marketingkosten	7.973	5.283
Veranstaltungen	681	622
Verkaufsprovisionen	464	221
Sonstiges	0	18
	8.972	6.144

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

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
IT- und betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	5.915	4.677
Raumkosten	3.975	3.976
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	2.230	2.012
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.956	2.035
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	1.692	1.687
Sonstige Personalkosten	1.141	912
Fortbildungskosten	591	556
Buchführungskosten	488	438
Rechtsberatungskosten	454	517
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	431	377
Forderungsverluste	426	248
Aufsichtsratsvergütung	285	280
Abschluss- und Prüfungskosten	283	394
Miete/Leasing	152	214
Bürobedarf	152	270
Übrige	1.054	1.438
	21.225	20.031

Die übrigen Aufwendungen umfassen im Wesentlichen Kursaufwendungen, periodenfremde Aufwendungen, Ausgaben für Beiträge, sonstige Abgaben und Aufwand für Versicherungen. In den Rechts- und Beratungskosten sind Aufwendungen in Höhe von 0,1 Mio. € enthalten, die in Zusammenhang mit der Akquisition der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG, Aschaffenburg, stehen.

11. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Finanzerträge	76	131
Finanzaufwendungen	104	- 32
	- 28	99

Aus der nicht Cash-wirksamen Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten wurden Finanzaufwendungen in Höhe von 93 Tsd. € (Vorjahr: 31 Tsd. €) erfasst.

12. Ertragsteuern

Das Ertragsteuerergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Körperschaftsteuer (einschl. Solidaritätszuschlag)	3.217	2.471
Gewerbsteuer	2.231	2.533
Latente Steuern	1.404	323
Sonstige Steuern	0	8
	6.852	5.335

Die Körperschaftsteuer ist in Höhe von 1.121 Tsd. € (Vorjahr: 87 Tsd. €) im Ausland angefallen. Die latenten Steuern sind wie im Vorjahr im Wesentlichen im Inland angefallen.

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

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Verbrauch/Auflösung steuerlicher Verlustvorträge	0	213
Abgrenzung von Mietaufwendungen und Investitionszuschüssen	103	-257
Ansatz/Abschreibung von selbst entwickelter Software	1.275	468
Abschreibung Marke/Domain	-130	-130
Abschreibung von Kundenbeziehungen	-197	-103
Abschreibung steuerlich nutzbarer Firmenwert	622	40
Temporäre Differenzen im Anlagevermögen	267	0
Übrige	-2	92
	1.404	323

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

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	13.027	14.472
Erwartetes Steuerergebnis	4.205	4.671
Steuerliche Effekte auf		
Unterschiede ausländische Steuersätze	-324	-23
Steuerlich unwirksame Abschreibungen in Zusammenhang mit der XING Events GmbH, Hamburg	2.013	0
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen in Zusammenhang mit der kununu GmbH, Wien, Österreich	778	479
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	180	208
TATSÄCHLICHES STEUERERGEBNIS	6.852	5.335

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

In %	31.12.2014	31.12.2013
Körperschaftsteuer einschl. Solidaritätszuschlag (effektiv)	15,83	15,83
Gewerbesteuersatz	16,45	16,45
DURCHSCHNITTLICHER STEUERSATZ	32,28	32,28

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

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
Steuerliche Abschreibung Geschäfts- oder Firmenwert	0	482
Immaterielle Vermögenswerte		
Selbst entwickelte Software	-4.059	-2.784
Marken/Domain	-65	-195
Kundenbeziehungen	-361	-558
Abgegrenzte Mietaufwendungen und Investitionszuschüsse	154	257
Temporäre Differenzen des Anlagevermögens	267	0
Übrige	44	182
	-4.020	-2.616

Bei der Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der kununu GmbH im Vorjahr wurden aktive latente Steuern von 213 Tsd. € sowie passive latente Steuern von 871 Tsd. € berücksichtigt.

Die latenten Steueransprüche (483 Tsd. €, Vorjahr: 941 Tsd. €) und die latenten Steuerverbindlichkeiten (4.503 Tsd. €, Vorjahr: 3.557 Tsd. €) wurden, mangels Erfüllung der Kriterien in IAS 12.71, nicht miteinander saldiert.

13. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bestimmte sich wie folgt:

	31.12.2014	31.12.2013
Den Anteilseignern der XING AG zurechenbares Konzernergebnis in Tsd. €	6.175	9.137
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien in Stück	5.579.768	5.539.191
Verwässerungseffekt durch gewährte Aktienoptionen	15.919	14.399
Gewichteter Durchschnitt der Aktien verwässert	5.595.686	5.553.589
Auf Anteilseigner der XING AG entfallender Anteil am Konzernergebnis je Aktie		
Unverwässert	1,11 €	1,65 €
Verwässert	1,10 €	1,65 €

Die von der Gesellschaft zum Stichtag gehaltenen eigenen Aktien werden bei der Ermittlung des gewichteten Durchschnitts der ausgegebenen Aktien nicht berücksichtigt, da der Gesellschaft aus eigenen Aktien keine Rechte und damit auch keine anteilige Ausschüttung zustehen. Die eigenen Aktien werden daher eigenkapitalmindernd erfasst.

Ein Verwässerungseffekt resultiert aus den Optionsrechten aus dem Aktienoptionsprogramm für einige Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns, die sich per 31. Dezember 2014 im Geld befanden. Dabei wurden sämtliche zum 31. Dezember 2014 bestehenden Optionsrechte nach Maßgabe der Treasury-Stock-Methode bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie berücksichtigt, sowie sich die Optionsrechte im Geld befanden und unabhängig davon, ob die Optionsrechte zum Bilanzstichtag tatsächlich ausübbar waren. Die Berechnung des Verwässerungseffekts aus dem Umtausch erfolgt, indem zunächst die Summe der potenziellen Aktien festgestellt wird. Anschließend wird auf der Basis des durchschnittlich beizulegenden Zeitwerts die Aktienanzahl ermittelt, die aus der Gesamthöhe der Zahlungen (Nennwert der Rechte zuzüglich Zuzahlung) erworben werden könnte. Ist die aus beiden Werten ermittelte Differenz null, entspricht die gesamte Zahlung genau dem beizulegenden Zeitwert der potenziellen Aktien, sodass keine verwässernde Wirkung zu berücksichtigen ist. Ist der Differenzbetrag positiv, wird davon ausgegangen, dass diese Aktien unentgeltlich ausgegeben werden.

Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie ging von 40.365 (Vorjahr: 41.130) potenziellen Aktien (aus der fingierten Nutzung der Rechte) aus. Basierend auf einem durchschnittlichen Marktpreis von 89,32 € (Vorjahr 57,30 €) würde sich eine unentgeltliche Ausgabe von 15.919 (Vorjahr: 14.399) Aktien ergeben.

(C) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

14. Langfristige Vermögenswerte

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Im Geschäftsjahr 2014 wurde selbst entwickelte Software in Höhe von 7.531 Tsd. € (Vorjahr: 3.791 Tsd. €) als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte aktiviert, da die Voraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllt waren. Die Entwicklungsleistungen entfielen insbesondere auf die Produkte Communities, Future-Me XING Jobs Marketplace, die neue Jobseeker-Mitgliedschaft, die stellensuchenden Mitgliedern spezielle Möglichkeiten und Features bietet, Weiterentwicklungen für den XING Talentmanager XTM sowie diverse Projekte zur Weiterentwicklung der Mobile Apps. Die Abschreibungen auf selbst erstellte Software enthalten außerordentliche Wertberichtigungen von 1.596 Tsd. € (Vorjahr: 269 Tsd. €). Zuschreibungen auf selbst erstellte Software wurden wie im Vorjahr nicht erfasst. Die Abschreibungen auf Software und Lizenzen enthalten im Vorjahr außerordentliche Wertberichtigungen von 100 Tsd. €.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2014 wurde die Nutzungsdauer der XING-Plattform auf weitere 5 Jahre bis zum 31. Dezember 2018 festgelegt. Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt am 31. Dezember 2014 noch 48 Monate. Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung beliefen sich auf 10.907 Tsd. € (Vorjahr: 10.861 Tsd. €), davon entfallen auf Personalkosten 10.283 Tsd. € (Vorjahr: 10.168 Tsd. €).

Zum Ende des Geschäftsjahres 2014 wurde die verpflichtende jährliche Wertminderungsüberprüfung durchgeführt. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der XING Events GmbH (vormals: amianto AG) in Höhe von 5,6 Mio. € wurde dabei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Events zugeordnet, der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der kununu GmbH in Höhe von 2,2 Mio. € der Einheit E-Recruiting. Es existieren keine weiteren immateriellen Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entsprechen dabei den Segmenten gemäß Abschnitt (D).

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

	Events		E-Recruiting	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
Abzinsungssatz	8,33 %	10,9 %	9,4 %	13,3 %
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0 %	2,0 %	2,0 %	2,0 %

Die Abzinsungssätze spiegeln die gegenwärtige Marktbeurteilung der spezifischen Risiken der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider und basieren auf den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten.

Für die Ermittlung des Nutzungswerts als erzielbaren Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten drei Jahre prognostiziert, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basieren. Da die zahlungsmittelgenerierende Einheit Events nach fünf Jahren noch keinen eingeschwungenen Zustand erreicht hat, welcher eine notwendige Basis zur wirtschaftlich sinnvollen Ableitung eines nachhaltigen Ergebnisses darstellt, wurde ein Detailplanungszeitraum von acht Jahren zugrunde gelegt. Das auf Basis dieser Schätzungen prognostizierte Ergebnis wird im Wesentlichen von der erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen, der Preisentwicklung des Wettbewerbsumfeldes und der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst. Der Nutzungswert wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate und zum Abzinsungssatz reagiert. Beide Annahmen werden individuell für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit festgelegt. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten und branchenspezifische Trends.

Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit E-Recruiting nimmt der Vorstand an, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch die EBITDA-Marge in der Zukunft gesteigert werden können.

Eine geänderte Marktlage im Segment Events im Vergleich zum Vorjahr hat dazu geführt, dass der Vorstand die Einschätzung der prognostizierten Ergebnisse korrigiert hat. Der Vorstand geht derzeit davon aus, dass der Umsatz im niedrigen zweistelligen Prozentbereich jährlich wächst. Der Break-even der EBITDA-Marge wird zum Ende des Detailplanungszeitraums erwartet. In der Folge wird der erzielbare Betrag des Segments Events durch den Vorstand zum 31. Dezember 2014 mit -2.669 Tsd. € eingeschätzt. Aufgrund des negativen erzielbaren Betrags wird auf die Angabe von Sensitivitäten verzichtet.

Diese Korrektur der prognostizierten Ergebnisse führt zu einer vollständigen Wertberichtigung des Goodwill der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Events in Höhe von 5.574 Tsd. €. Des Weiteren wurden selbst entwickelte Software in Höhe von 1.020 Tsd. €, erworbene Software in Höhe von 518 Tsd. € sowie Kundenbeziehungen in Höhe von 435 Tsd. € abgeschrieben, da diese der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Events zugeordnet sind.

SACHANLAGEN

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

Die Abschreibungen auf andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung enthalten im Vorjahr außerordentliche Wertberichtigungen von 18 Tsd. €. Zuschreibungen auf Sachanlagen wurden wie im Vorjahr nicht erfasst.

FINANZANLAGEN

Die anderen finanziellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag Beteiligungen an den Unternehmen Win Local (50 Tsd. €, Vorjahr: 50 Tsd. €) und altruja GmbH (1 Tsd. €, Vorjahr: 1 Tsd. €) sowie Mietkautionen (25 Tsd. €, Vorjahr: 42 Tsd. €).

Der folgende Anlagespiegel zeigt die Entwicklung des Anlagevermögens auf:

Konzern-Anlagenspiegel

zum 31. Dezember 2014

Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten			31.12.2014
	01.01.2014	Zugänge	Abgänge	
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE				
1. Software und Lizenzen	12.835	2.532	0	15.367
2. Selbst erstellte Software	22.832	7.531	0	30.363
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	17.005	0	0	17.005
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	12.281	216	0	12.497
	64.953	10.279	0	75.232
2. SACHANLAGEN				
1. Mietereinbauten	1.282	49	0	1.331
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14.830	1.803	-68	16.565
	16.112	1.852	-68	17.896
3. FINANZANLAGEN				
1. Beteiligungen	251	0	0	251
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	42	0	-17	25
	293	0	-17	276
GESAMT	81.358	12.131	-85	93.404

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2013
	01.01.2013	Zugänge	aus Erstkon- solidierung	Abgänge	
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE					
1. Software und Lizenzen	10.496	2.408	32	-101	12.835
2. Selbst erstellte Software	18.661	3.791	380	0	22.832
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	14.836	0	2.169	0	17.005
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	9.358	123	2.800	0	12.281
	53.351	6.322	5.381	-101	64.953
2. SACHANLAGEN					
1. Mietereinbauten	1.261	21	0	0	1.282
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.888	4.293	109	-460	14.830
	12.149	4.314	109	-460	16.112
3. FINANZANLAGEN					
1. Beteiligungen	251	0	0	0	251
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	23	19	0	0	42
	274	19	0	0	293
GESAMT	65.774	10.655	5.490	-561	81.358

Abschreibungen		Buchwerte		
01.01.2014	Zugänge	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2013
-9.301	-2.421	-11.722	3.645	3.534
-14.080	-3.652	-17.732	12.631	8.752
-9.262	-5.574	-14.836	2.169	7.743
-8.771	-1.558	-10.329	2.168	3.510
-41.414	-13.205	-54.619	20.613	23.539
-792	-97	-889	442	490
-9.025	-2.853	-11.878	4.687	5.805
-9.817	-2.950	-12.767	5.129	6.295
-200	0	-200	51	51
0	0	0	25	42
-200	0	-200	76	93
-51.431	-16.155	-67.586	25.818	29.927

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2013	Zugänge	Abgänge	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2012
-7.620	-1.782	101	-9.301	3.534	2.876
-11.617	-2.463	0	-14.080	8.752	7.044
-9.262	0	0	-9.262	7.743	5.574
-7.776	-995	0	-8.771	3.510	1.582
-36.275	-5.240	101	-41.414	23.539	17.076
-714	-78	0	-792	490	547
-6.314	-3.135	424	-9.025	5.805	4.574
-7.028	-3.213	424	-9.817	6.295	5.121
-200	0	0	-200	51	51
0	0	0	0	42	23
-200	0	0	-200	93	74
-43.503	-8.453	525	-51.431	29.927	22.271

15. Kurzfristige Vermögenswerte

Die zum Stichtag 31. Dezember 2014 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von XING sind analog zum Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

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

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	12.476	8.893
Wertberichtigungen auf Forderungen	-463	-272
FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN	12.013	8.621

Im Geschäftsjahr 2014 erfolgte eine Zuführung zur Wertberichtigung in Höhe von 191 Tsd. € (Vorjahr: Auflösung in Höhe von 42 Tsd. €). Nennenswerte Erträge aus dem Eingang von ausgebuchten Forderungen aus Dienstleistungen ergaben sich nicht.

Zum Stichtag bestehen keine Ertragsteuerforderungen aufgrund von Erstattungsansprüchen (Vorjahr: 389 Tsd. €).

Unten stehende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
Kostenabgrenzungen	1.246	1.462
Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften	763	727
Geleistete Anzahlungen	63	979
Forderungen gegen Personal	31	63
Zinsabgrenzungen	5	39
Sonstige Aktiva	514	173
	2.622	3.443

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus Bankguthaben von 67.193 Tsd. € (Vorjahr: 68.962 Tsd. €) und Kassenbeständen von 6 Tsd. € (Vorjahr: 18 Tsd. €). In den Bankguthaben sind 3.248 Tsd. € (Vorjahr: 2.820 Tsd. €) Fremdfinanzmittel der XING Events GmbH enthalten.

16. Eigenkapital

GEZEICHNETES KAPITAL

Das Gezeichnete Kapital der Gesellschaft wurde 2014 nicht durch die Ausgabe von Aktien erhöht. Die Aktienoptionsprogramme für Mitarbeiter wurden aus dem Bestand an eigenen Aktien bedient. Das Grundkapital beträgt damit per 31. Dezember 2014 5.592.137,00 € (Vorjahr: 5.592.137,00 €) und ist eingeteilt in 5.592.137 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Das Unternehmen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr aus dem Vorjahresbestand von 12.832 Aktien insgesamt 670 eigene Aktien im Rahmen eines Aktienoptionsprogramms für 29,48 € je Aktie und 95 eigene Aktien für je 33,68 € verkauft. Der Erlös wurde im Gegenwert der durchschnittlichen Anschaffungskosten je Aktie (26,96 €) in Höhe von 21 Tsd. € in den anderen Gewinnrücklagen erfasst. Der überschüssige Betrag wurde in Höhe von 2 Tsd. € in der Kapitalrücklage erfasst.

Damit befinden sich zum Bilanzstichtag 12.067 Aktien (Vorjahr 12.832 Aktien) im Besitz der Gesellschaft. Dies entspricht 0,22 Prozent (Vorjahr 0,23 Prozent) des Gezeichneten Kapitals. Die Aktien sind im Wesentlichen zur Erfüllung von Verpflichtungen aus laufenden Aktienoptionsprogrammen vorgesehen.

Genehmigtes Kapital 2011

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Mai 2011 ermächtigt worden, bis zum 25. Mai 2016 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 2.645.998,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2011). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

1. um Spitzenbeträge auszugleichen;
2. wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen mit einem Akquisitionsvorhaben im Zusammenhang stehenden Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen, ausgegeben werden;
3. wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des §186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des §186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden;
4. wenn die Aktien Arbeitnehmern der Gesellschaft und/oder Arbeitnehmern oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von §15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Die neuen Aktien können dabei auch an ein geeignetes Kreditinstitut ausgegeben werden, das die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben. Die Anzahl der so unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 2 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung.

Der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf Aktien entfällt, die unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Bar- oder Sacheinlagen ausgegeben werden, darf insgesamt 25 Prozent des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen.

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

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

Bedingtes Kapital I 2006, Bedingtes Kapital 2009 und Bedingtes Kapital 2012

Das von der Hauptversammlung am 3. November 2006 beschlossene Bedingte Kapital I 2006, das am 28. Mai 2009 beschlossene Bedingte Kapital 2009 sowie das am 14. Juni 2012 beschlossene Bedingte Kapital 2012 sind durch die Hauptversammlung am 23. Mai 2014 aufgehoben worden.

Bedingtes Kapital 2008

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu 231.348 Stück neuen auf den Namen lautenden Stückaktien um insgesamt 231.348,00 € bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2008). Das Bedingte Kapital 2008 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil.

Das Bedingte Kapital 2008 wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 teilweise aufgehoben und betrug zum 31. Dezember 2012 noch 32.104,00 €. Durch Ausgabe von 2.694 Stück Bezugsaktien 2013 im Nennwert von 2.694,00 € hat sich das Grundkapital um 2.694,00 € erhöht. Das Bedingte Kapital 2008 beträgt damit zum 31. Dezember 2014 noch 29.410,00 €.

Bedingtes Kapital 2010

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu 94.318 Stück neuen auf den Namen lautenden Stückaktien um bis zu 94.318,00 € bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2010). Das Bedingte Kapital 2010 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 27. Mai 2010 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010 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 2010 erfolgt zu dem gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 zu Punkt 8 Buchstabe d) Ziffer (5) festgelegten Ausübungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Zum 31. Dezember 2014 sind aus dem Bedingten Kapital 2010 keine Aktien ausgegeben.

Bedingtes Kapital 2014

Das Grundkapital ist um bis zu 1.118.427,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.118.427 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 begeben werden. Die neuen Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe vorstehender Ermächtigung festzulegenden Wandlungs- und Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Wandlungs- oder Optionsrechten aus Schuldverschreibungen Gebrauch gemacht wird oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Zum 31. Dezember 2014 sind aus dem Bedingten Kapital 2014 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2014 waren insgesamt 40.365 (Vorjahr: 41.130) Stück Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben, die weder verfallen sind noch bereits ausgeübt wurden.

Kapitalrücklage

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

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen, die auf das Aktienoptionsprogramm entfallenden zu passivierenden Personalkosten und Umgliederungen aus Kapitalmaßnahmen.

Sonstiges

Nach dem deutschen Aktienrecht bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, den die XING AG in ihrem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss ausweist. Im Geschäftsjahr 2014 schüttete die XING AG eine Dividende in Höhe von 3.459 Tsd. € (0,62 € je Aktie) sowie eine Sonderdividende in Höhe von 19.974 Tsd. € (3,58 € je Aktie) aus. Die Ausschüttung erfolgte in Höhe von 14.000 Tsd. € aus der Auflösung sonstiger Gewinnrücklagen und in Höhe von 10.063 Tsd. € aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 630 Tsd. € wurde auf neue Rechnung vorgetragen. Im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 3.089 Tsd. € (0,56 € je Aktie) aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres ausgeschüttet.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 0,92 € je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING AG des Geschäftsjahres 2014 vor. Dies entspricht einer erwarteten Gesamtzahlung von ca. 5,1 Mio. €. Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung am 3. Juni 2015.

17. Langfristige Verbindlichkeiten

Der wesentliche Teil der langfristigen Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 2.314 Tsd. € (Vorjahr: 1.514 Tsd. €) auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zum Bilanzstichtag.

Die langfristigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen in Höhe von 249 Tsd. € (Vorjahr: 215 Tsd. €).

Im Vorjahr wurden langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 1.485 Tsd. € für die im Jahr 2015 fällige erfolgsabhängige Vergütung (kununu-Earn-out) ausgewiesen.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen abgegrenzten Mietaufwand in Höhe von 349 Tsd. € (Vorjahr: 511 Tsd. €).

18. Kurzfristige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2014 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 1.089 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) zu verzeichnen.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2014 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 2.489 Tsd. € (Vorjahr: 2.015 Tsd. €) sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 10 bis 30 Tagen.

Der wesentliche Teil der Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 35.601 Tsd. € (Vorjahr: 29.189 Tsd. €) auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten.

Wie im Vorjahr bestehen keine Sicherungen von Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte.

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

In Tsd. €	31.12.2013	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2014
Personalaufwendungen	380	380	0	215	215
Abschluss- und Prüfungskosten	263	263	0	237	237
Rechts- und Beratungskosten	60	52	8	37	37
	703	695	8	489	489

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	5.099	3.545
Verbindlichkeiten XING Events ggü. Veranstaltern	4.031	3.747
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.098	725
Verbindlichkeiten für Marketingaufwendungen	324	213
Verbindlichkeiten für Aufsichtsratsvergütung	285	280
Verbindlichkeiten aus Kaufpreisverpflichtungen	0	930
Übrige Verbindlichkeiten	2.831	2.262
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	13.668	11.702

Die Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Verbindlichkeiten aus Boni- und Anreizzahlungen sowie Urlaubsgelder, Rückstellungen für Abfindungen und sonstige Personalverpflichtungen sowie Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit. Der Rückgang der Rückstellung für Rechts- und Beratungskosten resultiert im Wesentlichen aus den im Vorjahr enthaltenen Rückstellungen für Rechtsberatung im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot durch die Burda Digital GmbH sowie im Zusammenhang mit dem Erwerb der kununu GmbH. Die übrigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

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

(D) Sonstige Erläuterungen

Segmentberichterstattung

BERICHTSPFLICHTIGE SEGMENTE

Das Berichtsformat an Vorstand und Aufsichtsrat gliedert sich nach den operativen Geschäftsfeldern Network (Basisfunktionen der XING-Plattform), Premium (Abonnement-Mitgliedschaften und Enterprise Groups), E-Recruiting (Stellenanzeigen, Unternehmensprofile und den XING Talentmanager) und Events (Eventorganisation und Ticketing). Die Aufteilung in diese Bereiche und Regionen entspricht auch der internen Organisationsstruktur und der Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat. Die Geschäftsfelder Network und Premium sind aus Übersichtsgründen bewusst in ein Segment zusammengefasst, deren gemeinsame Segment-Aufgabe das Basisgeschäft der XING AG (Erlöserzielung aus der Vermarktung der Plattform durch Abo-Mitgliedschaften) ist. Die Überleitungsrechnung beinhaltet Zentralbereiche wie IT, Finanzen und Personal sowie sonstige Geschäftstätigkeiten, die definitionsgemäß keine Segmente darstellen. Die Konsolidierung zwischen den Segmenten erfolgt innerhalb der Überleitungsrechnung.

Die Segmentierung von Vermögen, Verbindlichkeiten und Investitionen auf Basis der operativen Geschäftsfelder wird nicht vorgenommen, da diese Kennzahlen nicht als Steuerungsgrößen auf Segmentebene verwendet werden. So bezieht sich etwa ein wesentlicher Teil

der Investitionen auf die selbst erstellte Plattform, die den Segmenten nicht zugeordnet werden kann. Die Segmentdaten werden auf Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Innenumsatzerlöse zwischen den einzelnen Segmenten sind nicht angefallen. Die Kosten werden den Bereichen verursachungsgerecht zugeordnet. Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Gesellschaften der Segmente liegen grundsätzlich Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart werden. Als Segmentergebnisgröße verwendet XING das Segmentbetriebsergebnis, das als Bruttoergebnis abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten (Personal-, Marketing-, Mietaufwendungen, bereichsbezogene IT-Aufwendungen (z. B. Entwicklungskosten), etc.) definiert ist. Einem Segment nicht direkt zuordenbare Aufwendungen (z. B. zentrale IT-Aufwendungen), Abschreibungen, Wertminderungen und Wertaufholungen werden in der Überleitungsrechnung ausgewiesen, ebenso wie das Betriebsergebnis von zentralen Funktionen, die kein Segment darstellen. Sondereffekte und Effekte aus Kaufpreisallokationen werden herausgerechnet. Bereinigte Sondereffekte sind beispielsweise Restrukturierungsaufwendungen, Veräußerungsergebnisse, Wertminderungsaufwendungen sowie andere nicht operative Aufwendungen oder Erträge.

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

In Tsd. €	Network/Premium		E-Recruiting		Events		Summe Segmente	
	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
Umsatzerlöse (mit Dritten)	61.280	54.711	32.875	23.718	5.062	4.901	99.217	83.330
Segmentbetriebsergebnis	39.481	34.362	14.952	9.248	-2.099	-2.708	52.334	40.902
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen							23.124	18.076
EBITDA							29.210	22.826

Die geografische Aufteilung der Umsatzerlöse gliedert sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2013 – 31.12.2013
D-A-CH	92.268	68.766
International	6.949	3.359
	99.217	83.330

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

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche) in Höhe von 25.818 Tsd. € (Vorjahr: 29.927 Tsd. €) entfallen wie im Vorjahr ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand beinhaltet zum 31. Dezember 2014 ausschließlich liquide Mittel in Höhe von 67.199 Tsd. € (Vorjahr: 68.980 Tsd. €) und setzt sich aus Eigenmitteln von 63.951 Tsd. € (Vorjahr: 66.160 Tsd. €) und Fremdmitteln von 3.248 Tsd. € (Vorjahr: 2.820 Tsd. €) zusammen. Der Fremdfinanzmittelbestand umfasst Zahlungsmittel in Zusammenhang mit Verpflichtungen aus dem Segment Events. Bei dem Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten, die zu unterschiedlichen Zinssätzen mit Laufzeiten zwischen einem Tag und drei Monaten angelegt sind.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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

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

Im Konzern wurden Mietverträge für Geschäftsräume und Mitarbeiterwohnungen sowie Operating-Leasingverträge für diverse EDV-Hardware und Server geschlossen. Diese Verträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren und können optional verlängert werden.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen, die nach den unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2014 bestehen, stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
im Folgejahr	2.667	3.282
in zwei bis fünf Jahren	4.648	7.315
	7.315	10.597

Der Konzern hat Miet- und Leasingzahlungen in Höhe von 3.148 Tsd. € (Vorjahr: 3.258 Tsd. €) aufwandswirksam erfasst.

GRUNDSÄTZE DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Die Finanzinstrumente des Konzerns beinhalten überwiegend Zahlungsmittel und Forderungen aus Dienstleistungen, die aus der betrieblichen Tätigkeit resultieren. Der Konzern finanziert sich überwiegend über die Vorauszahlungen seiner Premium-Mitglieder und durch Eigenkapitalfinanzierung. Daneben hält der Konzern keine weiteren Finanzinstrumente, die wesentliche finanzielle Risiken mit sich bringen.

KAPITALRISIKOMANAGEMENT UND NETTOVERSCHULDUNG

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

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital. Das Eigenkapital beträgt zum 31. Dezember 2014 43.407 Tsd. € (Vorjahr: 60.582 Tsd. €) und setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
Gezeichnetes Kapital	5.592	5.592
Eigene Aktien	-434	-455
Kapitalrücklage	18.479	18.477
Sonstige Rücklagen	2.429	16.368
Bilanzgewinn	17.341	20.600
	50.481	60.582

Die Eigenkapitalquote beträgt 40,1 Prozent (Vorjahr: 53,9 Prozent). Die nachfolgende Übersicht zeigt, dass zum Stichtag die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen des Konzerns leicht unterschreiten:

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
Langfristige Verbindlichkeiten	-7.317	-7.931
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-57.411	-43.788
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	63.951	66.160
UNTERDECKUNG AN ZAHLUNGSMITTELN (IM VORJAHR ÜBERDECKUNG)	-777	14.441

In den kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten sind insgesamt 38.094 Tsd. € (Vorjahr: 31.450 Tsd. €) Erlös- bzw. Zuschussabgrenzungen enthalten, die nicht direkt zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führen.

KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	31.12.2014	31.12.2013
FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Forderungen	76	93
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	12.013	8.621
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	63.951	66.160
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN		
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.398	2.015
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0	1.485
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.896	0

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

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten des Vorjahres bzw. andere kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten des Berichtsjahres betreffen die erfolgsabhängige Vergütung aus dem Erwerb der kununu GmbH im Geschäftsjahr 2013.

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 oder zur Absicherung von Zahlungsströmen eingesetzt.

WECHSELKURS- UND ZINSRISIKOMANAGEMENT

Gegenwärtig ist der Konzern keinen wesentlichen Wechselkurs- und Zinsrisiken ausgesetzt. Die Einnahmen werden überwiegend in Euro generiert. Es bestehen keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Die Bankguthaben wurden durchschnittlich mit 0,12 Prozent (Vorjahr: 0,26 Prozent) verzinst.

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

Auf das Konzernergebnis vor Steuern wirkt sich eine Veränderung der Zinssätze (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 68.090 Tsd. € (Vorjahr: 60.681 Tsd. €) um 681 Tsd. € (Vorjahr 607 Tsd. €) verändert.

AUSFALLRISIKOMANAGEMENT

Unter dem Ausfallrisiko ist das Risiko eines Verlustes 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 Nutzer der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen).

In Bezug auf die Forderungen ist das Risiko dadurch reduziert, dass der ganz überwiegende Teil der Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 1 Tsd. € besteht. Diese Forderungen haben zum Stichtag nahezu sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Monat. In Höhe des Buchwerts der Forderungen von 12.031 Tsd. € (Vorjahr: 8.621 Tsd. €) besteht das maximale Ausfallrisiko. Der überwiegende Teil der Forderungen wurde nach dem Bilanzstichtag bezahlt.

Bei den Guthaben bei Kreditinstituten erfolgt die Vermögensanlage und Zahlungsabwicklung bei namhaften Geschäftsbanken bester Bonität. Die Restlaufzeit der Guthaben beträgt weniger als drei Monate.

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

Es bestehen keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

LIQUIDITÄTSRISIKOMANAGEMENT

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

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

ANGABEN ZUM AKTIENOPTIONSPROGRAMM UND ZU ANTEILSBASIERTEN VERGÜTUNGEN NACH IFRS 2

Das Bedingte Kapital I 2006, 2009 und 2012 sind durch die Hauptversammlung am 23. Mai 2014 aufgehoben worden.

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 21. Mai 2008 wurde zum Zwecke eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms ein weiteres Bedingtes Kapital (Bedingtes Kapital 2008) im Umfang von bis zu 231.348,00 € geschaffen. In der Folge wurden im September 2008 und Februar 2009 im Rahmen des „Aktienoptionsplans 2008“ (AOP 2008) insgesamt 180.387 Optionsrechte an Führungskräfte und Mitarbeiter von XING ausgegeben, von denen am Bilanzstichtag 365 (Vorjahr: 1.130) Optionsrechte nicht verfallen sind.

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 27. Mai 2010 wurde zum Zwecke eines Aktienoptionsprogramms ein weiteres Bedingtes Kapital (Bedingtes Kapital 2010) im Umfang von bis zu 94.318,00 € geschaffen. In der Folge wurden im Dezember 2010 und März 2011 im Rahmen des „Aktienoptionsplans 2010“ (AOP 2010) insgesamt 50.000 Optionsrechte an den Vorstand von XING ausgegeben, von denen am Bilanzstichtag 40.000 (Vorjahr: 50.000) Optionsrechte nicht verfallen sind.

Die Aktienoptionspläne gewähren die Optionen zur Zeichnung von Aktien der Gesellschaft und sehen eine feste Laufzeit von fünf Jahren bei dem Programm 2010 vor. Die Aktienoptionsprogramme 2008 und 2009 haben eine Laufzeit von 10 Jahren. Jede Option gewährt das Recht, eine Aktie der Gesellschaft zu zeichnen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre insoweit ausgeschlossen ist. Die wesentlichen Regelungen der AOP 2008 bis 2010 stellen sich in zusammengefasster Form wie folgt dar:

Im Zuge des AOP dürfen Aktienoptionen ausschließlich an Mitglieder des Vorstandes 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. Bei den Aktienoptionsprogrammen 2006 bis 2009 beträgt die Wartezeit 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. Im Aktienoptionsprogramm 2010 beträgt die Wartezeit vier Jahre. Sie beginnt am Tag nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen. In den Aktienoptionsprogrammen 2006 und 2010 ist die Ausübung der Bezugsrechte innerhalb von bis zu fünf Jahren, beginnend mit dem Tag der Ausgabe der Aktienoption, möglich. In den Aktienoptionsprogrammen 2008 und 2009 ist die Ausübung der Bezugsrechte innerhalb von bis zu zehn 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 fünf 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).

Der in der Gewinn- und Verlust-Rechnung zum 31. Dezember 2014 erfasste Aufwand für diese anteilsbasierten Vergütungen beträgt 61 Tsd. € (Vorjahr: 66 Tsd. €).

Der gewichtete durchschnittliche Ausübungspreis im Berichtsjahr beträgt 29,48 € (Vorjahr: 27,08 €) und ermittelt sich als Ausgabepreis der jeweiligen Optionen abzüglich des beizulegenden Zeitwerts der noch zu erbringenden Arbeitsleistungen innerhalb der verbleibenden Sperrfrist der jeweiligen Optionen. Die gewichtete durchschnittliche Vertragslaufzeit für die zum 31. Dezember 2014 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 1,3 Jahre (Vorjahr: 2,3 Jahre).

Der gewichtete durchschnittliche Zeitwert für die zum 31. Dezember 2014 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 6,10 € (Vorjahr: 6,18 €).

Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet. Bei den Shadow Shares aus dem Long Term Incentive Program handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab

für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzernumsatz und -EBITDA. Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING AG. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige Dividende für drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrages entspricht.

Als Vergütung für das laufende Geschäftsjahr wird der beizulegende Zeitwert für die in diesem Jahr gewährten virtuellen Aktien auf der Basis eines Zielerreichungsgrads von 100 Prozent gezeigt. Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2014 ein Personalaufwand aufgrund von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich in Höhe von 511 Tsd. € (Vorjahr: 404 Tsd. €) ergebniswirksam erfasst. Für Ansprüche aus den langfristigen Anreizprogrammen bestehen zum 31. Dezember 2014 Rückstellungen in Höhe von 955 Tsd. € (Vorjahr: 487 Tsd. €).

Die Berechnungen basieren auf den zur Bewertung der Aktienoptionen eingeholten versicherungsmathematischen Gutachten und den dort zugrundeliegenden Parametern. Der beizulegende Zeitwert der Optionsrechte aus dem Aktienoptionsprogramm 2010 wurde mithilfe eines Binomialmodells zum Ausgabebetrag (29. März 2011) ermittelt. Die erwartete Volatilität wurde mit 30 Prozent berücksichtigt. Als Laufzeit wurden 4,5 Jahre, als risikoloser Zinssatz 2,59 Prozent angesetzt. Der so ermittelte beizulegende Zeitwert beträgt 6,07 € pro Option bei Gewährung.

GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING AG sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 anzusehen. Im Berichtsjahr lagen mit Ausnahme ihrer Organtätigkeit keine Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor. Vorstand und Aufsichtsrat erhielten für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr Gesamtvergütungen von 2.189 Tsd. € und 285 Tsd. € (Vorjahr: 2.147 Tsd. € und 280 Tsd. €). Davon entfallen auf kurzfristig fällige Leistungen 1.679 Tsd. € (Vorjahr: 1.799 Tsd. €) sowie auf langfristig fällige Leistungen 510 Tsd. € (Vorjahr: 348 Tsd. €). Für die Wertänderung bisheriger Ansprüche anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich wurden im Geschäftsjahr 2014 40 Tsd. € erfasst. Anteilsbasierte Vergütungen unter dem Aktienoptionsprogramm 2010 bestehen für ein Vorstandsmitglied, dem 40.000 Aktienoptionen zugesagt worden sind. Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichtes ist.

Die Burda Digital GmbH, München, (Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg), hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50 Prozent des Grundkapitals der XING AG. Die XING AG ist demnach eine abhängige Gesellschaft i. S. v. § 312 Abs. 1 Satz 1 i. V. m. § 17 Abs. 2 AktG. Da kein Beherrschungsvertrag zwischen der XING AG und der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der XING AG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr 2014 haben die XING AG bzw. die von ihr kontrollierten Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundene Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte und Dienstleistungen zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Im Rahmen von Dividendenzahlungen hat die Gesellschafterin Burda Digital GmbH, Offenburg, 11.864 Tsd. € (Vorjahr: 1.636 Tsd. €) erhalten. Weitere Transaktionen mit der Burda Digital GmbH belaufen sich wie im Vorjahr auf unter 1 Tsd. €.

An verbundene Unternehmen der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, wurden Dienstleistungen in Höhe von 4.140 Tsd. € (Vorjahr: 3.505 Tsd. €) erbracht. Bezogene Dienstleistungen von verbundenen Unternehmen betragen 1.256 Tsd. € (Vorjahr: 966 Tsd. €). Unter den Forderungen aus Dienstleistungen sind Salden in Höhe von 1.385 Tsd. € (Vorjahr 583 Tsd. €) gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen, unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Salden in Höhe von 639 Tsd. € (Vorjahr 488 Tsd. €).

ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Während des Geschäftsjahres 2014 waren bei XING durchschnittlich 623 Mitarbeiter (Vorjahr: 530) sowie 4 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2014 waren im Konzern 645 Mitarbeiter (Vorjahr: 571) sowie 4 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) tätig.

ERHALTENE MITTEILUNGEN NACH § 21 WPHG

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

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Stefan Winners, Vorstand Digital der Hubert Burda Media Gruppe, München, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ Vorsitzender des Aufsichtsrats der Tomorrow Focus AG, München, Deutschland
- ▶ Mitglied des Aufsichtsrats der zooplus AG, München, Deutschland
- ▶ Mitglied des Aufsichtsrats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland (seit April 2014)

Dr. Johannes Meier, Geschäftsführer der European Climate Foundation, Den Haag, Niederlande (Stellvertretender Vorsitzender seit 23. Mai 2014)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Dr. Jörg Lübcke, Geschäftsführer, Burda Digital GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ Mitglied des Aufsichtsrats der sevenload GmbH, Köln, Deutschland (bis April 2014)
- ▶ Mitglied des Aufsichtsrats der zooplus AG, München, Deutschland (bis November 2014)

Jean-Paul Schmetz, Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ Mitglied des Beirats der HackFwd Capital GmbH & Co. KG, Hamburg, Deutschland (bis Dezember 2014)
- ▶ Mitglied des Aufsichtsrats der OPMS Limited, Seoul, Südkorea

Anette Weber, Global Head Finance Pharma Development der Novartis Pharma AG, Basel, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Sabine Bendiek, Geschäftsführerin der EMC Deutschland GmbH (Schwalbach/Ts., Deutschland), Frankfurt am Main, Deutschland (seit 23. Mai 2014)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Fritz Oidtmann, Managing Partner, Acton Capital Partners GmbH, Bonn, Deutschland (Stellvertretender Vorsitzender bis 23. Mai 2014)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Lageberichts ist.

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Zu Mitgliedern des Vorstandes waren bestellt:

Dr. Thomas Vollmoeller, CEO, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender)
Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ Mitglied des Verwaltungsrats der Conrad Electronic SE, Hirschau, Deutschland

Ingo Chu, CFO, Hamburg, Deutschland
Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Jens Pape, CTO, Hamburg, Deutschland
Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Timm Richter, CPO, Hamburg, Deutschland
Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- ▶ keine

Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichts ist.

HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Im Geschäftsjahr 2014 wurde für Abschlussprüfungsleistungen zum 31. Dezember 2014 ein Aufwand in Höhe von 165 Tsd. € (Vorjahr: 155 Tsd. €) erfasst. Honorare für sonstige Leistungen fielen im Vorjahr in Höhe von 4 Tsd. € an. Steuerberatungsleistungen und andere Bestätigungsleistungen wurden wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen.

DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach §15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) gesetzlich verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der XING AG oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahrs getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 € erreicht oder übersteigt. Die der XING AG im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Website des Unternehmens (<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/directors-dealings>) abrufbar.

ERKLÄRUNG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Die Vorstand und der Aufsichtsrat der XING AG haben im Februar 2015 die nach §161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance>) öffentlich zugänglich gemacht.

WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Die XING AG hat mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 sämtliche Geschäftsanteile an der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG, Aschaffenburg, übernommen. Bei Vertragsunterschrift hat die XING AG an den Verkäufer zunächst 5,0 Mio. € gezahlt. Eine zusätzliche Kaufpreiszahlung von 1,3 Mio. € ist voraussichtlich im April 2015 zu leisten. Weitere Kaufpreiszahlungen in Höhe von 2,4 Mio. € könnten geringer ausfallen, sofern bestimmte Zusicherungen nicht erfüllt sind.

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.

Hamburg, 24. März 2015

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Ingo Chu

Timm Richter

Jens Pape

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der XING AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht 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 des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht 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 Konzernlagebericht 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 Konzernlagebericht 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 des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. 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 aufgrund 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 Konzernlagebericht 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, den 24. März 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Matthias Kirschke
Wirtschaftsprüfer

ppa. Jana Zemmrich
Wirtschaftsprüferin

Finanztermine

Geschäftsbericht 2014	25. März 2015
Zwischenbericht zum ersten Quartal 2015	06. Mai 2015
Ordentliche Hauptversammlung der XING AG	03. Juni 2015
Halbjahresbericht 2015	06. August 2015
Zwischenbericht zum dritten Quartal 2015	06. November 2015

Impressum und Kontakt

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

HERAUSGEBER

XING AG
Dammthorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31 – 793
Telefax +49 40 41 91 31 – 11

CHEFREDAKTEUR

Patrick Möller (Director Investor Relations)

KONZEPT, BERATUNG UND GESTALTUNG

CAT Consultants, Hamburg
www.cat-consultants.de

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING AG erhalten Sie über:

CORPORATE COMMUNICATIONS

Marc-Sven Kopka
Telefon +49 40 41 91 31 – 763
Telefax +49 40 41 91 31 – 11
presse@xing.com

WEITERE REDAKTEURE

Marc-Sven Kopka
Felix Lasse
Gerhard Mohr
Frank Legeland
Yee-Wah Tsoi
Anika Seidenfaden
Kai Hollensteiner
Thorsten Ginsel
Karen Gräper



XING AG

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 – 793

Telefax +49 40 41 91 31 – 11

investor-relations@xing.com

www.xing.com