



JAHRESABSCHLUSS DER XING AG ZUM 31. DEZEMBER 2013

For a better working life

www.xing.com

Inhalt

01. Jahresabschluss

- 3 Gewinn- und Verlustrechnung
- 4 Bilanz
- 6 Anlagenspiegel
- 7 Anhang
- 18 Erklärung des Vorstands

02. Lagebericht

- 19 Geschäft und Strategie
- 23 Organisationsstruktur
- 24 Produktentwicklung und wichtige Ereignisse 2013
- 28 Mitarbeiter
- 28 Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
- 29 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 34 Vergütungsbericht
- 40 Risikobericht
- 46 Prognose- und Chancenbericht
- 50 Rechtliche Angaben
- 54 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

03. Bestätigungsvermerk

- 55 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

01. Jahresabschluss

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2013

Gewinn- und Verlustrechnung

für das Geschäftsjahr 2013

	01.01.2013 - 31.12.2013 Euro	01.01.2012 - 31.12.2012 Euro
1. Umsatzerlöse	74.703.154,58	68.332.124,58
2. Sonstige betriebliche Erträge		
davon aus Währungsumrechnung: EUR 101.429,88		
- (Vorjahr: EUR 59.535,22)	1.360.495,76	2.126.955,72
3. Gesamtleistung	76.063.650,34	70.459.080,30
4. Personalaufwand		
a) Gehälter	-24.294.656,92	-24.244.636,60
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung		
- davon für Altersversorgung: EUR 431.894,93		
(Vorjahr: EUR 440.832,80)	-4.264.070,82	-4.097.616,61
	-28.558.727,74	-28.342.253,21
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-4.697.221,04	-5.311.866,70
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-25.046.980,88	-21.039.219,33
davon aus Währungsumrechnung: EUR 138.262,42		
- (Vorjahr: EUR 63.143,85)		
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	125.058,39	348.494,72
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-162.477,43	-22.273,85
davon aus Abzinsung: EUR 162.477,19		
- (Vorjahr: EUR 10.931,90)		
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme	-2.735.513,48	-3.066.892,75
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	14.987.788,16	13.025.069,18
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.924.616,13	-4.351.443,92
12. Jahresüberschuss	10.063.172,03	8.673.625,26
13. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	5.584.289,50	7.550.585,30
14. Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	14.000.000,00	0,00
15. Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen	-5.584.289,50	-7.550.585,30
16. Bilanzgewinn	24.063.172,03	8.673.625,26

Bilanz der XING AG

zum 31. Dezember 2013

Aktiva

	31.12.2013 in Euro	31.12.2012 in Euro
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.509.689,03	3.025.663,90
2. Geleistete Anzahlungen	255.669,87	100.000,00
II. Sachanlagen		
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.495.085,58	4.908.420,82
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	9.216,00
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	16.780.587,03	8.570.019,28
2. Beteiligungen	50.000,96	50.000,96
	26.091.032,47	16.663.320,96
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.693.304,92	7.001.938,43
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.870.029,44	1.309.376,77
3. Sonstige Vermögensgegenstände	1.757.905,10	1.878.781,51
	10.321.239,46	10.190.096,71
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		
	62.607.874,43	54.751.038,11
	72.929.113,89	64.941.134,82
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	1.371.335,33	1.175.967,63
	100.391.481,69	82.780.423,41

Passiva

	31.12.2013 Euro	31.12.2012 Euro
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	5.592.137,00	5.554.243,00
- Bedingtes Kapital EUR 2.832.757,00 (Vorjahr: EUR 2.870.651,00)		
- Nennbetrag eigene Aktien	-12.832,00	-75.332,00
	5.579.305,00	5.478.911,00
II. Kapitalrücklage	27.081.845,48	25.933.272,41
III. Gewinnrücklagen		
Andere Gewinnrücklagen	1.771.456,80	8.665.292,30
IV. Bilanzgewinn	24.063.172,03	8.673.625,26
	58.495.779,31	48.751.100,97
B. RÜCKSTELLUNGEN		
Sonstige Rückstellungen	6.739.120,75	4.831.066,20
	6.739.120,75	4.831.066,20
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.946.142,00	1.309.892,90
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	209.924,40	115.044,81
3. Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern EUR 1.541.821,50 (Vorjahr: EUR 2.565.275,61)	4.371.807,32	2.662.295,48
	6.527.873,72	4.087.233,19
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	28.628.707,91	25.111.023,05
	100.391.481,69	82.780.423,41

Anlagenpiegel

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

	01.01.2013 Euro	Zugänge Euro	Anschaffungskosten Umbuchungen Euro	Abgänge Euro	31.12.2013 Euro	01.01.2013 Euro	kumulierte Abschreibungen Zugänge Euro	Abgänge Euro	31.12.2013 Euro	Buchwerte 31.12.2013 Euro	31.12.2012 Euro
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	13.993.014,98	2.165.711,52	100.000,00	-100.781,43	16.157.945,07	10.967.351,08	1.781.686,39	-100.781,43	12.648.256,04	3.509.689,03	3.025.663,90
2. Geleistete Anzahlungen	100.000,00	255.669,87	-100.000,00	0,00	255.669,87	0,00	0,00	0,00	0,00	255.669,87	100.000,00
	14.093.014,98	2.421.381,39	0,00	-100.781,43	16.413.614,94	10.967.351,08	1.781.686,39	-100.781,43	12.648.256,04	3.765.358,90	3.125.663,90
II. Sachanlagen											
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.287.929,38	3.529.132,14	9.216,00	-460.088,56	14.366.188,96	6.379.508,56	2.915.534,65	-423.939,83	8.871.103,38	5.495.085,58	4.908.420,82
2. Geleistete Anzahlungen	9.216,00	0,00	-9.216,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.216,00
	11.297.145,38	3.529.132,14	0,00	-460.088,56	14.366.188,96	6.379.508,56	2.915.534,65	-423.939,83	8.871.103,38	5.495.085,58	4.917.636,82
III. Finanzanlagen											
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	28.846.034,38	8.210.567,75	0,00	0,00	37.056.602,13	20.276.015,10	0,00	0,00	20.276.015,10	16.780.587,03	8.570.019,28
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	478.192,57	0,00	0,00	0,00	478.192,57	478.192,57	0,00	0,00	478.192,57	0,00	0,00
3. Beteiligungen	249.999,96	0,00	0,00	0,00	249.999,96	199.999,00	0,00	0,00	199.999,00	50.000,96	50.000,96
	29.574.226,91	8.210.567,75	0,00	0,00	37.784.794,66	20.954.206,67	0,00	0,00	20.954.206,67	16.830.587,99	8.620.020,24
	54.964.387,27	14.161.081,28	0,00	-560.869,99	68.564.598,56	38.301.066,31	4.697.221,04	-524.721,26	42.473.566,09	26.091.032,47	16.663.320,96

Anhang

für das Geschäftsjahr 2013

Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss der XING AG, Hamburg, (im Folgenden kurz: "XING AG") wurde gemäß §§ 242 ff. und 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Es gelten die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften. Die für den Jahresabschluss relevanten Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurden berücksichtigt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Die Gesellschaft ist öffentlich notiert im Prime Standard an der Frankfurter Börse (WKN: XNG 888). Die XING AG stellt als Muttergesellschaft einen eigenen Konzernabschluss gemäß § 315a HGB nach den Rechnungslegungsvorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) auf. Zusätzlich wird der XING Konzernabschluss in den Konzernabschluss der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, die den Konzernabschluss für den größten Kreis von Unternehmen aufstellt, mit einbezogen. Die beiden Konzernabschlüsse werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die im Vorjahr angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden im Berichtsjahr unverändert fortgeführt.

Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten Anschaffungskosten für entgeltlich erworbene Software und Softwarelizenzen sowie für Softwareentwicklungs-Know-how und für Marken- und Domainrechte. Die Abschreibung auf die Software und Softwarelizenzen erfolgt linear über eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von drei Jahren. Das Entwicklungs-Know-how wird linear über vier Jahre abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen werden, soweit erforderlich, vorgenommen.

Für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wird das Aktivierungswahlrecht nicht in Anspruch genommen. Forschungs- und Entwicklungskosten werden daher sofort in voller Höhe als Aufwand erfasst.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungskosten bewertet, abzüglich planmäßiger Abschreibungen und etwaiger außerplanmäßiger Abschreibungen. Die Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer zwischen drei und dreizehn Jahren nach der linearen Methode vorgenommen. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 410,00 € (150,00 € in 2008 und 2009) sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 €, die zwischen dem 31. Dezember 2007 und dem 31. Dezember 2009 angeschafft worden sind, wurde der steuerliche Sammelposten aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewendet. Von den jährlichen Sammelposten, deren Höhe insgesamt von untergeordneter Bedeutung ist, werden pauschalierend jeweils 20 % p. a. abgeschrieben.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um außerplanmäßige Abschreibungen, soweit den Finanzanlagen ein niedrigerer Wert beizulegen ist.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Erkennbaren Risiken wurde durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Die flüssigen Mittel sind mit dem Nennwert bilanziert.

Als Rechnungsabgrenzungsposten werden Ausgaben bzw. Einnahmen vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Aufwand bzw. Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Die Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken aus ungewissen Verbindlichkeiten und für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages (d.h. einschließlich erwarteter zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Laufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre, der von der Deutschen Bundesbank ermittelt und bekannt gegeben wird, abgezinst.

Die Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden dabei das Realisationsprinzip (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 Halbsatz 2 HGB) und das Anschaffungskostenprinzip (§ 253 Abs. 1 Satz 1 HGB) beachtet.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt.

Der Anstieg der immateriellen Vermögensgegenstände resultiert aus erhöhten Zugängen sowie im Vergleich zum Vorjahr geringeren planmäßigen Abschreibungen (1.782 Tsd. €, Vorjahr: 2.550 Tsd. €). Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände enthalten außerplanmäßige Abschreibungen von 100 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Wesentliche Zugänge dieser Position bezogen sich auf Softwaretools (2.095 Tsd. €, Vorjahr: 1.857 Tsd. €).

Die Zugänge im Sachanlagevermögen resultieren überwiegend aus der Modernisierung des Rechenzentrums. Die Abschreibungen auf Sachanlagevermögen enthalten außerplanmäßige Abschreibungen von 18 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen gegen die XING Events GmbH, Hamburg, die TOMORROW FOCUS Media GmbH, Hamburg, und die XING International Holding, Hamburg, und betreffen von der XING AG verauslagte Kosten sowie Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.870 Tsd. € (Vorjahr: 1.309 Tsd. €).

Die sonstigen Vermögensgegenstände sind im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert und enthalten im Wesentlichen geleistete Anzahlungen (958 Tsd. €; Vorjahr 4 Tsd. €), Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (490 Tsd. €; Vorjahr 425 Tsd. €), debitorische Kreditoren (200 Tsd. €; Vorjahr: 198 Tsd. €), Forderungen gegen Mitarbeiter (62 Tsd. €; Vorjahr 618 Tsd. €), sowie Zinsabgrenzungen diverser Festgeldanlagen (39 Tsd. €; Vorjahr: 71 Tsd. €). Im Vorjahr waren zudem zu aktivierende Aufwendungen im Zusammenhang mit dem im Januar 2013 erfolgten Erwerb der kununu GmbH, Wien enthalten (0 Tsd. €; Vorjahr 367 Tsd. €). Die Forderungen gegen Mitarbeiter resultierten im Vorjahr im Wesentlichen aus verauslagter Lohnsteuer im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen.

Sämtliche Forderungen haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Angaben zum Grundkapital, zu eigenen Aktien, zum genehmigten Kapital und zum bedingten Kapital

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde in 2013 um 37.894,00 € durch die Ausgabe von 37.894 nennwertlose Stückaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme für Mitarbeiter erhöht. Es beträgt damit per

31. Dezember 2013 5.592.137,00 € (Vorjahr: 5.554.243,00 €) und ist eingeteilt in 5.592.137 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Grundkapital. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Das Unternehmen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr aus dem Vorjahresbestand von 75.332 Aktien insgesamt 37.500 eigene Aktien im Rahmen eines Aktienoptionsprogramms für 26,23 € je Aktie und 25.000 eigene Aktien für je 24,03 € verkauft. Da der Verkaufspreis niedriger als die durchschnittlichen Anschaffungskosten je Aktie (26,96 €) ist, wird der gesamte Erlös von 1.584 Tsd. € in den anderen Gewinnrücklagen erfasst.

Damit befinden sich zum Bilanzstichtag 12.832 Aktien (Vorjahr 75.332 Aktien) im Besitz der Gesellschaft. Dies entspricht 0,23 % (Vorjahr 1,36 %) des gezeichneten Kapitals. Die Aktien sind im Wesentlichen zur Erfüllung von Verpflichtungen aus laufenden Aktienoptionsprogrammen vorgesehen.

Die folgende Darstellung des bestehenden genehmigten Kapitals beinhaltet nicht die von der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 beschlossenen Aufhebungen des Genehmigten Kapitals 2006 sowie des Genehmigten Kapitals 2008, von denen bis zum 26. Mai 2011 auch kein Gebrauch gemacht wurde.

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 auszuschießen:

- (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 % 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 % 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 % 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

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 unter Berücksichtigung der Änderungen durch Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 28. Mai 2009 um 200.822,00 € durch Ausgabe von bis zu 200.822 Stück auf den Namen lautenden Aktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I 2006). Das Bedingte Kapital I 2006 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 unter Berücksichtigung der Änderungen durch Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 28. Mai 2009 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 in der Zeit bis zum 31. Oktober 2011 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgegeben werden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital erfolgt zu dem gemäß TOP 6 lit. c) (e) zu der Hauptversammlung vom 3. November 2006 festgelegten Ausübungspreis. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.

Das Bedingte Kapital I 2006 betrug zum 31. Dezember 2012 57.135,00 €. Durch Ausgabe von 12.000 Stück Bezugsaktien in 2013 im Nennwert von 12.000,00 € hat sich das Grundkapital um 12.000,00 € erhöht. Das Bedingte Kapital I 2006 beträgt damit zum 31. Dezember 2013 noch 45.135,00 €.

Bedingtes Kapital II 2006

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um insgesamt 1.540.680,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 1.540.680 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II 2006). Das Bedingte Kapital II 2006 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 unter TOP 7 lit. a) durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehenden Ermächtigungsbeschlusses jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Wandlungs- oder Optionsrechte von ihren Wandlungs- oder Optionsrechten Gebrauch machen oder Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllen. Die Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Zum 31. Dezember 2013 sind aus dem Bedingten Kapital II 2006 keine Aktien ausgegeben.

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 Opti-

onsrechten, 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 in 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 2013 noch 29.410,00 €.

Bedingtes Kapital 2009

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu 197.218 Stück neuen auf den Namen lautenden Stückaktien um insgesamt 197.218,00 € bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2009). Das bedingte Kapital 2009 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 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 2009 wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 teilweise aufgehoben und betrug zum 31. Dezember 2012 noch 61.150,00 €. Durch Ausgabe von 23.200 Stück Bezugsaktien in 2013 im Nennwert von 23.200,00 € hat sich das Grundkapital um 23.200,00 € erhöht. Das Bedingte Kapital 2009 beträgt damit zum 31. Dezember 2013 noch 37.950,00 €.

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 auf Grund 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 2013 sind aus dem Bedingten Kapital 2010 keine Aktien ausgegeben.

Bedingtes Kapital 2012

Das Grundkapital ist um bis zu 1.085.264,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.085.264 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2012). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die die XING AG oder deren Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 14. Juni 2012 bis zum 13. Juni 2017 (einschließlich) ausgegeben haben, ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder soweit Wandlungs- bzw. Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen - sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen - vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Zum 31. Dezember 2013 sind aus dem Bedingten Kapital 2012 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2013 waren insgesamt 41.130 (Vorjahr 158.524) Stück Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben, die noch nicht verfallen sind oder bereits ausgeübt wurden.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus Barkapitalerhöhungen.

Die Kapitalrücklage erhöhte sich durch Ausübung von Aktienoptionen in 2013 um 1.084 Tsd. € (Vorjahr 3.373 Tsd. €). Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2013 66 Tsd. € (Vorjahr: 515 Tsd. €) aus dem Aktienoptionsprogramm der Kapitalrücklage zugeführt (§ 272 Abs. 2 Nr. 2 HGB). Somit ergibt sich aus dem Aktienoptionsprogramm per 31. Dezember 2013 eine Kapitalrücklage von 4.249 Tsd. € (Vorjahr: 4.183 Tsd. €). Die Gesellschaft schließt sich insoweit der Auffassung des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) an und erfasst die Verpflichtungen aus dem Aktienoptionsprogramm im Personalaufwand. In Summe ergibt sich somit zum 31. Dezember 2013 eine Kapitalrücklage von 27.082 Tsd. € (Vorjahr: 25.933 Tsd. €), davon sind 48 Tsd. € gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB frei verfügbar und resultieren aus der in 2011 beschlossenen Kapitalherabsetzung.

Gewinnrücklagen

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 24. Mai 2013 wurden 5.584 Tsd. € aus dem Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2012 in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Aufgrund des Verkaufs von 62.500 Stück eigenen Aktien im Nennwert von 62.500,00 € (vgl. Erläuterungen unter „eigene Aktien“) ergab sich ein Erlös von 1.584 Tsd. €, der unter den anderen Gewinnrücklagen auszuweisen ist, da der Verkaufspreis niedriger als die durchschnittlichen Anschaffungskosten dieser Anteile ist. Zum Ende des Geschäftsjahres wurden Gewinnrücklagen von 14.000 Tsd. € zugunsten des Bilanzgewinns der XING AG aufgelöst. Zuzüglich der bestehenden Gewinnrücklage von 8.665 Tsd. € ergibt sich zum Bilanzstichtag ein Saldo von 1.771 Tsd. €.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2013 in Tsd. €	31.12.2012 in Tsd. €
Rückstellung für Personalaufwendungen	2.348	1.909
Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen	1.911	0
Rückstellung für Aufsichtsratsvergütungen	280	280
Rückstellung für Abschluss- und Prüfungskosten	263	279
Rückstellung für Marketingaufwendungen	167	137
Rückstellung für Rückbauverpflichtung	96	305
Rückstellung für Rechts- und Beratungskosten	60	700
Rückstellung für drohende Verluste aus Mietverträgen	0	220
Übrige	1.614	1.001
	6.739	4.831

Die Rückstellung für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Rückstellungen für Boni, Urlaubsgelder und Abfindungen. Der Rückgang der Rückstellung für Rechts- und Beratungskosten resultiert im Wesentlichen aus 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 Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

Mit Ausnahme der Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der kununu GmbH in Höhe von 3.396 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) und eines Teils der Rückstellungen für

Rückbauverpflichtungen in Höhe von 96 Tsd. € (Vorjahr: 51 Tsd. €) sind die Rückstellungen sämtlich als kurzfristig qualifiziert.

Verbindlichkeiten

Die Aufteilung der einzelnen Posten der Verbindlichkeiten ergibt sich aus der Bilanz. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 81 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) haben eine Restlaufzeit von einem bis fünf Jahren, die danach verbleibenden Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Eine Besicherung der Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte besteht nicht.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen beinhalten Weiterbelastungen der Tochtergesellschaften für Lieferungen und Leistungen in Höhe von 210 Tsd. € (Vorjahr: 115 Tsd. €).

Rechnungsabgrenzungsposten

Der wesentliche Teil der passiven Rechnungsabgrenzung betrifft in Höhe von 28.310 Tsd. € (Vorjahr: 25.111 Tsd. €) vor dem Stichtag des Jahresabschlusses entstandene Leistungsverpflichtungen, die der Gesellschaft aus vorausbezahlten Mitgliedsbeiträgen ihrer Kunden erwachsen sind und dem Teil der Leistung entspricht, der nach dem Bilanzstichtag auszuführen ist.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die erzielten Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden nach geographischen Regionen wie folgt unterschieden:

	2013 in Tsd. €	2012 in Tsd. €
D-A-CH	72.625	66.425
International	2.078	1.907
	74.703	68.332

Die geographische Segmentierung in D-A-CH (Deutschland, Österreich, Schweiz) und International entspricht der organisatorischen Ausrichtung.

Die erzielten Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen lassen sich wie folgt aufgliedern:

	2013 in Tsd. €	2012 in Tsd. €
Network / Premium	54.711	51.593
e-Recruiting	19.848	16.653
Events	144	86
	74.703	68.332

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (362 Tsd. €; Vorjahr: 450 Tsd. €), aus Zahlungseingängen auf abgeschriebene Forderungen (36 Tsd. €; Vorjahr: 28 Tsd. €) sowie sonstige periodenfremde Erträge (54 Tsd. €; Vorjahr: 44 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten periodenfremde Aufwendungen von 452 Tsd. € (Vorjahr: 120 Tsd. €). Es handelt sich dabei im Wesentlichen um diverse nicht zurückgestellte Kosten aus 2012

sowie um die Ausbuchung von abgetretenen ausländischen Vorsteuerforderungen von Tochtergesellschaften aus Vorjahren.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag belaufen sich auf 4.925 Tsd. € (Vorjahr: 4.351 Tsd. €) und betreffen fast ausschließlich das Geschäftsjahr 2013. Als Ertragssteueraufwendungen werden wie im Vorjahr die Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag, die Gewerbeertragsteuer und die gezahlte ausländische Quellensteuer ausgewiesen.

Sonstige Angaben

Haftungsverhältnisse

Die Gesellschaft hat gegenüber ihren Töchtern sowie gegenüber Dritten zum Bilanzstichtag keine Haftungsverhältnisse entsprechend § 251 HGB auszuweisen.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen aus Mietverträgen für Wohn- und Geschäftsräume sowie aus Leasingverträgen Zahlungsverpflichtungen innerhalb der nächsten fünf Jahre von insgesamt 9.719 Tsd. € (Vorjahr: 11.245 Tsd. €).

Anteilsbesitz

	Kapitalanteil 31.12.2013 in %	Eigenkapital Stand 31.12.2013 in Tsd. €	Ergebnis 2013 in Tsd. €
amiando UK Ltd., Birmingham, Großbritannien ¹⁾	100	9	2
Grupo Galenicom Tecnologias de la Informacion (eConozco), S.L., Barcelona, Spanien	100	-17	0
XING International Holding GmbH, Hamburg, Deutschland	100	-33	-1
XING Networking Spain, S.L., Barcelona, Spanien ²⁾	100	184	43
XING Switzerland GmbH, Sarnen, Schweiz ²⁾	100	68	20
XING Events GmbH (vormals: amiando GmbH), Hamburg ³⁾	100	33	-2.736
kununu GmbH, Wien, Österreich	100	896	1.102

¹⁾ 100% werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100% an der XING Events GmbH, Hamburg, Deutschland, gehalten. Eigenkapital zum 31.12.2012; Ergebnis für 01.01.2012 - 31.12.2012

²⁾ 100% werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100% an der XING International Holding GmbH, Hamburg, Deutschland, gehalten.

³⁾ vor Ergebnisübernahme durch die XING AG

Mit der XING Events GmbH besteht mit Wirkung seit dem 1. Januar 2011 ein Ergebnisabführungsvertrag. Der Vertrag wurde am 10. Oktober 2011 im Handelsregister der XING Events GmbH eingetragen.

Anzahl der Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres 2013 waren bei der XING AG durchschnittlich 408 Mitarbeiter (Vorjahr: 404) und 4 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2013 waren in der Gesellschaft 420 Mitarbeiter (Vorjahr: 412) und 4 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) tätig.

Mitglieder des Aufsichtsrats

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Dr. Neil Vernon Sunderland, freier Unternehmer, Zumikon, Schweiz (Vorsitzender bis 24. Mai 2013)
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien (Stand: 24. Mai 2013):

- Vorsitzender des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats der AdInvest AG und der AdInvest Holding AG, Zumikon, Schweiz
- Mitglied des Verwaltungsrats der Elsevier Holdings SA, Neuchâtel, Schweiz, der Elsevier Finance SA, Neuchâtel, Schweiz, der Elsevier Properties SA, Neuchâtel, Schweiz
- Vorsitzender des Boards der Adconion Media Group, Limited, London, Großbritannien
- Mitglied der Boards der Industrial Origami Inc., Cleveland, USA
- Vorsitzender des Boards der Crupe Systems International Holdings (Singapore) Pte. Ltd., Singapore
- Mitglied des Boards der exxeta AG, Karlsruhe, Deutschland

Stefan Winners, Vorstand Digital der Hubert Burda Media Gruppe, München, Deutschland (Vorsitzender seit 24. Mai 2013)
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der TOMORROW FOCUS AG, München, Deutschland (seit Juni 2013)
- Mitglied des Aufsichtsrats der zooplus AG, München, Deutschland

Simon Guild, Chairman of the Board, Bigpoint, London, Großbritannien (bis 24. Mai 2013)
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien (Stand: 24. Mai 2013):

- Vorsitzender des Beirats der Bigpoint GmbH, Hamburg, Deutschland
- Vorsitzender des Verwaltungsrats der Wayn.com (Where Are You Now?) Ltd., London, Großbritannien
- Vorsitzender des Verwaltungsrats der Diffusion Media Group Limited, London, Großbritannien
- Vorsitzender des Verwaltungsrats von Rentify Limited, London, Großbritannien
- Mitglied des Aufsichtsrats der sprd.net AG, Leipzig, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der DigiCompanion SA, Paris, Frankreich
- Mitglied des Verwaltungsrats von eYeka SA, Paris, Frankreich
- Mitglied des Verwaltungsrats von Horizon Media Group Limited, London Großbritannien

Dr. Jörg Lübcke, Geschäftsführer, Burda Digital GmbH, München, Deutschland
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der zooplus AG, München, Deutschland

Dr. Johannes Meier, Geschäftsführer, European Climate Foundation, Den Haag, Niederlande
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der InfoAnalytics AG, Oldenburg, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der Handelshochschule Leipzig gGmbH, Leipzig, Deutschland (bis November 2013)

Fritz Oidtman, Managing Partner, Acton Capital Partners GmbH, München, Deutschland
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jean-Paul Schmetz, Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG, München, Deutschland
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der HackFwd GmbH & Co. KG, Hamburg, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der OPMS Limited, Seoul, Südkorea

Anette Weber, CFO der Sparte Biopharmaceuticals & Oncology Injectables der Sandoz International GmbH, Holzkirchen, Deutschland (seit 24. Mai 2013)
weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung von 40 Tsd. € erhalten. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhielt das Zweifache der festen Vergütung.

Im Geschäftsjahr 2013 betrug die Aufsichtsratsvergütung insgesamt 280 Tsd. € (Vorjahr: 280 Tsd. €).

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

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

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

Dr. Helmut Becker, CCO, Hamburg, (bis 19. April 2013)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien (Stand: 19. April 2013):

- Mitglied des Aufsichtsrats der Tipp24 SE, Hamburg, Deutschland

Ingo Chu, CFO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jens Pape, CTO, Hamburg,

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Timm Richter, CPO, Hamburg (seit 1. März 2013)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

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

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Das von den Abschlussprüfern PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für das Geschäftsjahr 2013 berechnete Gesamthonorar ist in der entsprechenden Anhangsangabe im XING-Konzernabschluss enthalten.

Angabe zu Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING AG sind als nahestehende Personen anzusehen. Im Berichtsjahr lagen keine wesentlichen Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor.

Die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50% 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 2013 haben die XING AG bzw. ihre verbundenen Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundenen Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Die Gesellschaft hat von folgenden Aktionären Mitteilungen über meldepflichtige Beteiligungen nach § 20 Abs. 1 oder 4 AktG sowie nach § 21 Abs. 1 oder 1a WpHG erhalten:

Aktionär	Meldepflichtige Beteiligung in % gemäß Mitteilung	Meldepflichtige Beteiligung in % vor Mitteilung	Mitteilung vom	Veränderung am
Ennismore European Smaller Companies Fund, Dublin, Irland	2,97	4,95	15.01.2014	14.01.2014
William Geoffrey Oldfield, Großbritannien <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. Satz 1 Nr. 1 und Nr. 6 WpHG von Ennismore Fund Management Limited, London, Großbritannien</i>	4,97	5,16	04.11.2013	01.11.2013
Capital Research and Management Company, Los Angeles, USA <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG von SMALLCAP World Fund, Inc., Los Angeles, USA</i>	2,59	3,13	21.12.2011 21.12.2011	19.12.2011 19.12.2011
Allianz Global Investors Kapitalgesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG</i>	2,90 0,29	4,96 0,27	01.02.2012 01.02.2012	01.02.2012 01.02.2012
Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV, Bonn, Deutschland	2,84	4,99	06.07.2012	05.07.2012
Baillie Gifford & Co., Edinburgh, Großbritannien <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. Satz 1 Nr. 6 WpHG von der Baillie Gifford Overseas Ltd., Edinburgh, Großbritannien</i>	2,95 2,78	3,08 3,08	03.09.2012 03.09.2012	31.08.2012 31.08.2012
<i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG</i>	0,16	0,00	03.09.2012	31.08.2012
Schroder PLC, London, Großbritannien <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. Satz 1 Nr. 6 WpHG von der Schroder Administration Ltd., London, Großbritannien, Schroders Investment Management Ltd, London, Großbritannien</i>	5,16	3,06	06.09.2012 06.09.2012	03.09.2012 03.09.2012
Ruane, Cunniff & Goldfarb Inc, New York, USA	2,85	3,09	03.10.2013	02.10.2013
Prof. Dr. Hubert Burda, Deutschland <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG von Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland, Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg, Deutschland, Burda Digital GmbH, München, Deutschland</i>	60,54	38,89	17.01.2013 17.01.2013	18.12.2012 18.12.2012
DWS Investment GmbH, Frankfurt, Deutschland	6,50	0,00	18.02.2013	13.02.2013
Oliver Jung, Schweiz	2,86	0,00	20.11.2012	18.03.2009
Union Investment Privatfonds GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland	3,10	0,00	02.12.2013	22.11.2013
Alex Sacerdote, USA <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. Satz 1 Nr. 6 WpHG</i>	1,76	3,02	20.12.2012	18.12.2012
<i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. Satz 1 Nr. 2 WpHG</i>	1,64	2,73	20.12.2012	18.12.2012
Whale Rock Capital Management LLC, Boston, USA <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG</i>	1,76	3,02	20.12.2012	18.12.2012
Whale Rock Capital Partners LLC, Boston, USA <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. Satz 1 Nr. 2 WpHG</i>	1,64	3,33	20.12.2012	18.12.2012
Whale Rock Capital Flagship Fund LP, Boston, USA <i>zugerechnet gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG</i>	1,59	3,22	20.12.2012	18.12.2012

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

Vorstand und Aufsichtsrat der XING AG haben im Februar 2014 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.

Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Bilanzgewinn beträgt 24.063.172,03 €.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 0,62 € sowie einer Sonderdividende von 3,58 € pro dividendenberechtigter Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING AG des Geschäftsjahres 2013 vor. Unter Berücksichtigung der nicht berechtigten eigenen Aktien ergibt sich auf Basis des am 31. Dezember 2013 vorhandenen Aktienbestands ein Dividendenbetrag von 23.433.081,00 €. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 630.091,03 € soll in die Gewinnrücklagen eingestellt werden.

Erklärung des Vorstands

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

Hamburg, 27. März 2014

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

02. Lagebericht

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

Geschäft und Strategie



Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Mit Vorlage dieses Lageberichts berichten wir erstmals nach Segmenten. Dabei werden die Unternehmensbereiche „Social Network“ und „Premium“ zu einem berichtspflichtigen Segment zusammengeführt. Die weiteren berichtspflichtigen Segmente sind in der Folge „E-Recruiting“ und „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 ein 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 Laufzeit-Varianten 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 erhalten exklusiven Zugang zu Angeboten von Kooperationspartnern wie Design Offices®, Blinkist®, Lecturio®, HRS®, Fitness First®, Sixt® & REWE®. Weitere Partner werden folgen.
2. Premium-Mitglieder erfahren, wer ihr Profil besucht hat und wie die Besucher auf sie aufmerksam wurden.
3. Premium-Mitglieder nutzen eine erweiterte Suchfunktion mit speziellen Suchfeldern und -filtern.
4. Premium-Mitglieder können insgesamt 20 Nachrichten auch an Nicht-Kontakte senden.
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 über ein Vermarktungsunternehmen Zugang zu den klassischen Werbeformen auf Basis des 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 „Active und Passive 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.

Zum Teilbereich „Employer Branding“ gehören die Employer-Branding-Profile. 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: kleinere Unternehmen zahlen 395 € im Monat für ein Employer Branding Profil. Große Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern zahlen 1.095 € monatlich.

Seit September 2012 verfügen wir über ein „Active-Recruiting“-Geschäftsmodell. So haben wir den XING-Talentmanager (XTM) als Produkt für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung erfolgreich etabliert. Der XTM richtet sich im Wesentlichen an größere 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. Kunden, die von einem alten Recruiter Account auf den XTM upgraden zahlen 199 € pro Seat.

Die Vermarktung unserer E-Recruiting-Angebote erfolgt im Wesentlichen durch die mehr als 60 festangestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

Segment „Events“

Im Geschäftsbereich „Events“ generiert die XING AG mit ihrer Tochtergesellschaft XING Events GmbH (vormals amiando GmbH) bisher Umsatzerlöse mit der Abwicklung von Events. Eventveranstalter können über

die XING-Plattform die Technologie der XING Events GmbH, um auf alle für das Eventmanagement erforderlichen Prozesse – einschließlich Registrierung, Ticketausstellung und Abrechnung – zugreifen zu können. Die XING Events GmbH 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 mit dem AdCreator für Events. Damit können Eventveranstalter ein eingestelltes Event auf XING 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 Dienstleistungen erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festgestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

Strategie

UNSERE STRATEGIE ZUR UMSATZVERDOPPELUNG	MANTRA UND VISION	STRATEGISCHE SCHLÜSSELINITIATIVEN
 NETWORK	Sozializing business Wir sind die soziale Instanz, die geschäftliche Interaktionen Tag für Tag wertvoller macht.	Steigerung von Relevanz und Mehrwehrt für unsere Nutzer
 PREMIUM	Desired membership Nutzer erleben jeden Tag den Mehrwert ihrer Mitgliedschaft.	Aufbau und Weiterentwicklung einer zahlenden Community
 E-RECRUITING	Matching people and jobs Keine Jobsuche läuft ohne XING - das gilt sowohl für Personaler als auch für Kandidaten.	Etablierung als führende Plattform für direkte Kandidatensuche und Employer Branding
 EVENTS	Digital mastermind of events Wir sind die erste Adresse für Veranstalter und für Teilnehmer professioneller Events.	Aufbau von Europas größter Plattform für Seminare und Konferenzen

Als größtes und am häufigsten genutztes soziales Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum (D-A-CH) haben wir eine exzellente Ausgangssituation für weiteres Wachstum. Diese starke Basis möchten wir nutzen, um in den kommenden Jahren insbesondere durch Etablierung neuer Produkte und Services für Mitglieder und Unternehmen weiter dynamisch zu wachsen. Die Penetration von beruflich genutzten sozialen Netzwerken in der D-A-CH-Region ist im internationalen Vergleich immer noch sehr gering mit weniger als 10 Prozent. In den von uns adressierten Märkten „E-Recruiting“ und „Business-Events“ besteht ebenfalls noch großes Wachstumspotenzial, wenn wir uns die Größe dieser Märkte anschauen und mit dem bisher erreichten Marktanteil vergleichen.

Unsere Strategie leitet sich daher von den drei Segmentstrategien ab.

1. Strategie 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 knapp 7,0 Mio. Nutzern in D-A-CH Marktführer und sehen in unserem Markt eine adressierbare Zielgruppe in den drei Ländern von über 20 Mio. Menschen – die Wachstumschancen sind also noch erheblich. Um dieses strategische Ziel zu erreichen, wird es darauf ankommen, unsere Innovationskraft zu verbessern und neue, relevante Funktionalitäten für unsere Mitglieder zu entwickeln. Dies werden insbesondere im Geschäftsjahr 2014 in großem Umfang mobile Features sein; möglich sind aber auch zum Beispiel webbasierte Entwicklungen in den Bereichen Profil, Content, Gruppen oder Messaging. Für die Ausweitung der kreativen Angebote nutzen wir seit Herbst 2013 auch unsere offene Entwickler-Schnittstelle, die API.

Im Teilbereich „Premium“ ist die strategische Zielsetzung, den über 800.000 zahlenden Mitgliedern eine neue, bessere Heimat zu geben. XING hat in den letzten Jahren dieser wichtigen Kundengruppe, die immerhin zwei Drittel unseres Umsatzes liefert, zu wenige überzeugende Argumente geliefert, warum sie Premiumkunden bleiben müssen und potenziellen Mitgliedern, warum sie es werden sollten. So haben wir Ende 2013 mit der Vorstellung des neuen Premiumangebots einen wichtigen Meilenstein zur Revitalisierung dieses bedeutenden Segments erreicht. Im laufenden Geschäftsjahr 2014 soll die Attraktivität der kostenpflichtigen Mitgliedschaft durch weitere exklusive On- und Offline Partnerangebote erhöht werden, um das Wachstum dieses Segments wieder zu beschleunigen.

2. Strategie Segment „E-Recruiting“

Bereits Ende 2012 haben wir wichtige strategische Weichenstellungen vorgenommen, um im Segment E-Recruiting das Wachstum auch langfristig zu sichern. Zuvor hatte sich die Gesellschaft sehr stark auf die Vermarktung im zyklischen Markt der Online-Stellenanzeigen konzentriert. Aus diesem Grunde und dank der starken Marktposition bei der Anzahl der Mitglieder haben wir beschlossen, XING in diesem Markt mit drei getrennten Maßnahmenbündeln zu positionieren und dort weiter zu wachsen:

Wir wollen den Markt für aktives Recruiting, also für die Direktsuche von Kandidaten durch die Firmen selber, besetzen. Wir haben mit Abstand die größte Datenbank, wir haben mit dem Talentmanager ein wettbewerbsfähiges Produkt, und wir haben eine Vertriebsmannschaft von über 60 Personen, die dieses Produkt in der gesamten D-A-CH-Region verkauft.

Ein weiterer Monetarisierungsbereich ist das Employer Branding. Weil der Kampf um Fachkräfte immer kritischer wird, sehen wir, dass auch die Nachfrage nach bezahlter Unternehmensdarstellung über unsere Employer Branding-Profile immer wichtiger wird. Deswegen haben wir den Vertrieb in Wien stark ausgebaut und die bis zur Jahresmitte noch getrennt vermarkteten Produkte von XING und der Tochtergesellschaft kununu im Sommer zusammengelegt. Dieser Teilbereich wird ein weiterer Umsatzbringer der Zukunft im Segment E-Recruiting.

Aber auch im Geschäft mit Online Stellenanzeigen haben wir strategische Maßnahmen ergriffen um weiter zu wachsen. So haben wir die klassische Stellenanzeige im Sommer bei XING verändert. Wir haben die Stellenanzeige „sozialisiert“, d.h. wir zeigen dem potenziell Interessierten, über wen er im Netzwerk mehr zu der Stelle erfahren kann, wir informieren ihn über die Bewertung des annoncierenden Unternehmens bei kununu, und wir zeigen weitere Informationen über die entsprechende Firma.

3. Strategie Segment „Events“

Seit der Akquisition der XING Events GmbH aus München generiert die XING AG Umsatzerlöse mit der Bereitstellung technologischer Infrastruktur zur besseren Vermarktung, dem Management und der Abwicklung von professionellen Veranstaltungen. Im November 2013 haben wir den nächsten strategischen Schritt für dieses Segment vorgestellt. Wir möchten den mitunter undurchsichtigen Veranstaltungsmarkt im Bereich der Business-Events transparent machen – mit dem Ziel, unsere fast 7 Millionen Mitglieder im deutschsprachigen Raum zu den besten und für sie nützlichsten Events zu führen. Auf Basis des Netzwerks haben wir im Zuge des Rebrandings erste Funktionen eingeführt und im Januar 2014 die XING-Events App gelauncht. So wollen wir mit XING Events zukünftig neben dem Online-Ticketing die Präsentation und Kommunikation von Business-Events über XING ermöglichen.

Mit Hilfe der segmentspezifischen Strategien möchten wir unsere Marktführerschaft im Bereich der professionellen Netzwerke in D-A-CH behaupten. Dies wird durch innovative und noch relevantere Angebote auf der Plattform geschehen, aber auch dadurch, dass wir den Markt für aktive Rekrutierung in unseren Heimmärkten aktiv gestalten.

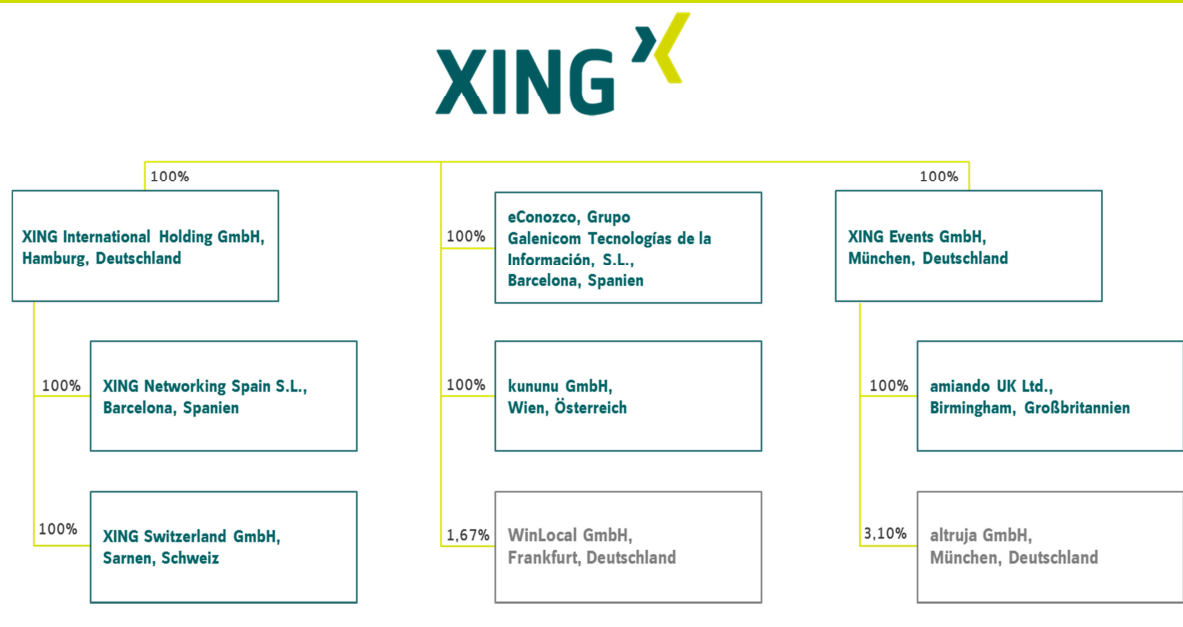
Zum anderen wollen wir in den nächsten Jahren ein Netzwerk entwickeln, was sich deutlich von anderen Angeboten im Markt unterscheiden wird, und zwar durch eine verstärkte Verankerung in der realen Welt, z.B. im Premium-Bereich oder im Bereich Events, durch die Ausweitung unserer Angebote für die zukünftige Arbeitswelt in Europa, z.B. die Projektbörse für Freelancer und durch die Betonung von Inhalten, die besonders für Mitglieder in der DACH-Region relevant sind.

Weitere Informationen zu unseren Zielen werden im Kapitel Prognose- und Chancenbericht erläutert.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Die XING AG verfügt über ein sehr Cash-generatives und nur gering kapitalintensives Geschäft. Aus diesem Grund sind strategische Finanzierungsmaßnahmen aus heutiger Sicht für die absehbare Zukunft nicht notwendig und nicht geplant.

Organisationsstruktur



Die XING AG hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt neun aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon fünf direkt und vier indirekt über Zwischengesellschaften. Im Geschäftsjahr 2013 ist die kununu GmbH mit Sitz in Wien, welche die XING AG im Januar 2013 erworben hat, neu ins Beteiligungssportfolio aufgenommen worden. Sieben der neun Beteiligungs-Gesellschaften werden von der XING AG kontrolliert und im Konzernabschluss der XING AG daher voll konsolidiert. An zwei weiteren Beteiligungsgesellschaften halten die XING AG bzw. die XING Events GmbH nur kleinere Anteile. Diese Gesellschaften werden im Konzernabschluss daher nicht konsolidiert, sondern der Beteiligungswert als Beteiligungen unter den Finanzanlagen geführt.

Wesentliche Standorte

Der Sitz der Gesellschaft ist Hamburg. Hier waren zum Jahresende 2013 insgesamt 424 Mitarbeiter beschäftigt.

Produktentwicklung und wichtige Ereignisse 2013

Der zentrale Wert und die Basis unseres geschäftlichen Erfolgs sind die von uns bereitgestellten Funktionen und Services, die von Mitgliedern und Unternehmen genutzt werden. Nach der Neuausrichtung der Organisationsstruktur in die Geschäftsbereiche „Network“, „Premium“, „E-Recruiting“, „Events“ und „Sonstige“ haben wir drei wesentliche umsatzgenerierende Segmente geschaffen

1. „Network/Premium“
2. „E-Recruiting“
3. „Events“

Anders als zuvor verfügen diese drei Geschäftsbereiche seit Etablierung über eigene Entwicklungsressourcen, um deutlich schneller und fokussierter neue Produktideen oder Services für den jeweiligen Geschäftsbereich entwickeln zu können.

Segment „Network/Premium“

Die ständige Weiterentwicklung und Steigerung des Nutzens für zahlende aber auch Basismitglieder sind die Kernaufgaben dieses Geschäftsbereichs. Dabei spielt insbesondere die Weiterentwicklung unserer mobilen Angebote eine wichtige Rolle. Denn zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 entfielen bereits rund 30 Prozent der Nutzung auf mobile Angebote von XING.

So haben wir im März 2013 mit dem Launch der neuen iPad-App den nächsten wichtigen Schritt zur Erweiterung der mobilen Angebote gemacht. Bei der Konzeption der App konzentrierten wir uns dabei im ersten Schritt auf die wichtigsten Funktionen, wie etwa die Übersicht der Kontakte, Nachrichten und die Suche. Erstmals im mobilen Kontext dabei ist die „Lesezeichen“-Funktion. Interessante Jobs und potenzielle neue Kontakte können damit für den späteren Aufruf abgelegt werden. Die iPad-App basiert größtenteils auf hybrider Technologie (nativer Code + HTML). Das gibt unseren Entwicklern die Freiheit, schneller kleinere Features hinzuzufügen und Fehler zu beheben, ohne dass sie die App manuell aktualisieren müssen. Zum Jahresende lag der Anteil der mobilen Nutzung bereits bei knapp 40 Prozent (Anstieg in 2013 um 10 Prozentpunkte).

Im Juli 2013 haben wir das neue XING-Profil gelauncht. Denn der Markt, in dem wir agieren, erlebt einen massiven Umbruch. Die Arbeitswelt, wie sie frühere Generationen kannten, verändert sich nach unserer Einschätzung radikal. Gründe dafür sind unter anderem die Digitalisierung, der Fachkräftemangel infolge des demografischen Wandels bei gleichzeitig robuster Konjunktur sowie der Wertewandel bei der nachwachsenden Generation. Während Mitgliederprofile bislang vom Lebenslauf dominiert wurden, stehen nunmehr erweiterte individuelle Möglichkeiten der professionellen Selbstdarstellung zur Verfügung. Damit haben nicht mehr nur Mitglieder mit klassischer Berufslaufbahn die Möglichkeit, ihren Werdegang adäquat darzustellen. Es können ebenso beispielsweise Freiberufler, Kreative und Designer, aber auch Studenten, Unternehmer, Bäcker oder Zahnärzte ihr professionelles Ich individuell darstellen. Erfolgreiche Projekte, Messe- und Veranstaltungsteilnahmen oder zu vermarktende Produkte sowie Dienstleistungen lassen sich im neuen Portfolio umfangreich per Bild und Text präsentieren. Mittels der Integration eigener Twitter- und Blog-Beiträge sowie ausgewählter XING-bezogener Inhalte stellen sich Nutzer auf dem neuen XING-Profil umfassend sowie auch mit Präsenzen dar, die sie außerhalb von XING verfolgen.

Zum Ende des zweiten Quartals haben wir für alle Nutzer von Microsoft Outlook® den neuen XING Outlook Connector zur Verfügung gestellt. Der Connector verbindet das E-Mail-Programm mit der XING-Plattform und bietet zahlreiche Tools und Erweiterungen für das tägliche Arbeiten mit MS Outlook wie z.B.:

- Kontakte und deren freigegebene Kontaktdaten werden in Outlook importiert und automatisch auf dem aktuellen Stand gehalten.
- Nutzer des Connectors sehen die Aktivitäten ihrer Kontakte auf XING direkt in Outlook und verpassen so nie wieder eine Profiländerung oder einen neuen Kontakt.
- Mit einem Klick fügen Sie Ihre Outlook-Kontakte und Geschäftspartner als XING-Kontakt hinzu.

Ende des zweiten Quartals haben wir die Preise für die XING Premium-Mitgliedschaften angepasst. So kostet die 3-Monats-Mitgliedschaft für alle Mitglieder, die seit Juni 2013 die erweiterten Funktionen der XING-

Plattform nutzen wollen, jetzt 9,95 € pro Monat. Für die 12-Monats-Mitgliedschaft werden 7,95 € pro Monat in Rechnung gestellt.

Da wir auch für das Geschäft mit bezahlten Mitgliedschaften zukünftig weiter großes Potenzial sehen, haben wir in den ersten neun Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres intensiv an den Vorbereitungen für den Relaunch des XING-Kerngeschäfts, der Premium-Mitgliedschaft gearbeitet. Die besonders aktive Gruppe der beitragszahlenden XING-Nutzer noch besser an uns zu binden und die Kundenzufriedenheit weiter zu erhöhen ist uns grundsätzlich wichtig, nachdem XING sich in den vergangenen Jahren sehr stark auf das Wachstum von Basis-Mitgliedern fokussierte. In der Folge haben wir im vierten Quartal 2013 „Das Neue Premium“ gelauncht.

Die wichtigsten Neuerungen im Überblick:

1. Das persönliche Cockpit: Der Premium Überblick

Die neue Startseite bzw. das Cockpit für unsere Premium-Mitglieder bündelt alle wesentlichen Informationen rund um die erweiterten Funktionen und ermöglicht eine direkte Navigation innerhalb aller verfügbaren Premium-Funktionen und -Angebote.

2. Profilbesucher

Stark erweitert wird die von Mitgliedern besonders geschätzte Übersicht der Profilbesucher. Ab sofort sehen Premium-Mitglieder nicht nur, wer das eigene Profil besucht hat, sondern sie erfahren auch, wie oft einzelne Besucher das Profil besucht haben, über welche Suchbegriffe sie gefunden wurden und aus welchen Branchen oder von welchen Firmen die Besucher schwerpunktmäßig stammen. Auf diese Weise können Premium-Mitglieder ihren eigenen Auftritt noch systematischer optimieren und zielgenauer gefunden werden. Erstmals wird auch nachvollziehbar gemacht, welche Aktivitäten Besucher auf dem XING Profil ausgeführt haben. So verschaffen sich Premium-Mitglieder einen Überblick darüber, wer ihr Portfolio besucht hat und sich so ein umfassenderes Bild der professionellen Identität gemacht hat. Besonders interessant für Jobsuchende und Wechselwillige: Personaler werden gesondert ausgewiesen.

3. Mitglieder entdecken

Bei dieser Funktion geht es um die zielgerichtete Erweiterung des persönlichen Netzwerks. Zahlende Mitglieder haben folgende Optionen:

1. nach Gemeinsamkeiten

- Ähnliche Profile: Mitglieder mit ähnlichen Profilen
- Kontakte: gemeinsame Kontakte
- Branchen: aus der gleichen Branche
- Organisationen: in den selben Organisationen
- Interessen: gleiche Interessen
- Derzeitiger Arbeitgeber: aktuelle Kollegen
- Ehemalige Arbeitgeber: Mitarbeiter beim vorherigen Arbeitgeber

2. nach Auswahlkriterien

- Suchen, was Sie bieten
- Wurden von Ihnen besucht
- Könnten Sie kennen
- Waren kürzlich eingeloggt
- Sind neu bei XING

4. Kontakt-Neuigkeiten

Im Bereich „Kontakt-Neuigkeiten“ verschaffen sich Premium-Mitglieder jederzeit einen geordneten Überblick zu den relevantesten Updates ihres persönlichen Netzwerks. So können gerade bestehende Kontakte effizient gepflegt werden. Folgende Neuigkeiten werden angezeigt:

Alle Mitglieder...

- mit neuer Position
- die ihren Arbeitgeber gewechselt haben
- mit neuen Kontaktdaten
- die bald Geburtstag haben
- die vor kurzem Geburtstag hatten

5. Vorteilsprogramm

Mit dem Neuen Premium stellen wir den beitragszahlenden Mitgliedern besondere Angebote Dritter zur Verfügung, die sie in ihrem beruflichen Alltag begleiten. Durch Nutzung maßgeschneiderter Angebote erzielen Premium-Mitglieder Vorteile und Mehrwerte in ihrem Berufsalltag. Seit Start des Neuen Premiums wurden die Drittangebote kontinuierlich ausgebaut.

So erhalten Premium-Mitglieder unter anderem Zugang zu einem Arbeitsplatz in den öffentlichen Co-Working Bereichen des Anbieters Design Offices®. Sie können beispielsweise ein Jahr lang auf alle Sachbücher der BildungsApp Blinkist® zugreifen, insgesamt zehn Trainings im Wert von 750 € beim Partner Lecturio® absolvieren oder den sonst kostenpflichtigen Zugang zur Online-Ausgabe von „DIE WELT“ ein Jahr kostenfrei nutzen. Wir werden diesen Bereich kontinuierlich weiter ausbauen um damit die Attraktivität der Premium-Mitgliedschaft weiter zu steigern.

Segment „E-Recruiting“

Im Segment „E-Recruiting“ begann das Jahr mit einem besonderen Ereignis. Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 übernahmen wir die österreichische kununu GmbH. kununu wurde im Jahre 2007 gegründet und sitzt in Wien. Mit rund 7,3 Millionen Seitenaufrufen pro Monat ist kununu die marktführende Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum. Mit Vertragsunterschrift zahlten wir an die Verkäufer 3,6 Mio. €. In Abhängigkeit von verschiedenen Faktoren, insbesondere der Umsatz- und der EBITDA-Entwicklung von kununu in den Jahren 2013 und 2014, können bis Februar 2015 maximal weitere Zahlungen in Höhe von insgesamt ca. 5,8 Mio. € erfolgen. kununu funktioniert für die Jobsuche ähnlich wie Hotelbewertungsplattformen für die Reiseplanung: Auf kununu bewerten Mitarbeiter, Ex-Mitarbeiter, Auszubildende und Praktikanten ihren Arbeitgeber unter anderem in Bezug auf Betriebsklima, Aufstiegschancen und Gehalt. Dadurch bekommen Job suchende einen authentischen Einblick in Unternehmen aus Arbeitnehmersicht. Darüber hinaus haben Arbeitgeber die Möglichkeit, kostenpflichtige Profile für Employer Branding auf kununu zu erwerben, um sich interessierten Talenten optimal zu präsentieren. Seit Mitte des Jahres wurden die Produkte von kununu und XING zusammengeführt und unter einem neuen Preismodell als Employer Branding-Profil von der neuen Tochtergesellschaft aus Wien vermarktet.

Für das Segment „E-Recruiting“ haben wir uns zu Beginn des Jahres sehr ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt und können zum Jahresende eine positive Bilanz ziehen. Denn gegenüber dem Vorjahr konnten wir das Umsatzwachstum – auch ohne die kununu Akquisition – wieder beschleunigen.

Im September 2013 haben wir die neue Version des XING Talentmanagers für Active Sourcing auf der Messe „Zukunft Personal“ in Köln vorgestellt. Das Tool ermöglicht Unternehmen eine komfortable Suche und Ansprache von interessanten Kandidaten über die XING Plattform, indem es Personalern eine erweiterte Suche, spezielle Filter und praktische Werkzeuge zur Verwaltung von Kandidatenprofilen an die Hand gibt. Dabei ist unser Ziel, die richtigen Kandidaten mit den passenden Unternehmen zusammenzubringen, und das möglichst schnell und einfach. Der Nutzer kann eine Stellenausschreibung im Word- oder PDF-Format in den XTM hochladen, woraufhin das System diese ausliest und einen Projektordner anlegt. Daraufhin schlägt der XTM passende Kandidaten für die Stelle vor. Ebenfalls neu sind exklusive Informationen wie Gehaltsvorstellungen und Wunscharbeitsort, die von den Mitgliedern im Profil für Recruiter freigeschaltet wurden.

Ebenfalls im dritten Quartal haben wir eine neue Form der Stellenanzeige gelauncht. Ausgangsbasis war eine Umfrage der XING AG unter 532 Angestellten im deutschsprachigen Raum mit dem Ergebnis, dass 90 Prozent der Arbeitnehmer bei der Jobsuche Informationen und Meinungen von Mitarbeitern wertvoller finden als die von offiziellen Karriereseiten der Unternehmen. Das haben wir zum Anlass genommen, die Stellenanzeige neu zu erfinden. Während sie in der Vergangenheit ausschließlich offizielle Unternehmensdarstellungen waren, erhalten Jobsuchende seit dem dritten Quartal 2013 authentische Erfahrungen und Informationen aus erster Hand. So sehen Jobsuchende auf XING automatisch, welche der eigenen Kontakte in dem Unternehmen arbeiten, das die Anzeige geschaltet hat. Sollte niemand aus dem eigenen Netzwerk für das angestrebte Unternehmen tätig sein, wird der Jobsuchende auf diejenigen seiner Kontakte aufmerksam gemacht, die mit Mitarbeitern aus dem Wunsunternehmen vernetzt sind. Über diese persönlichen Kontakte lassen sich unkompliziert und schnell individuelle Informationen von Mitarbeitern der Firma einholen, um einen authentischen Blick hinter die Kulissen des potenziellen neuen Arbeitgebers zu werfen. Zudem kann der Interessent den Mitarbeiter um eine persönliche Empfehlung bitten. Ebenfalls neu ist, dass jeder Jobsuchende auf Stellenanzeigen sofort die Bewertungen von kununu sieht. Auf einer Skala von 1 bis 5 erfährt der Jobinteressent unmittelbar, wie aktuelle und ehemalige Mitarbeiter die Arbeitgeberqualität ausgehend von Kriterien wie Arbeitsatmosphäre, Vorgesetztenverhalten oder Work-Life-Balance eingestuft haben. Auf diese Weise bekommt das Mitglied auf einen Blick Informationen zu der Arbeitgeberqualität des Unternehmens und kann ausgehend von dieser Erkenntnis einschätzen, ob eine Bewerbung in Frage kommt.

Segment „Events“

Auf zahlreichen nationalen und internationalen Messen wie der Bedouk (Paris), Mice and Business Travel (München) und der Confex (London) haben wir unsere technischen Lösungen und die Produkte präsentiert.

Im März haben wir den komplett überarbeiteten **Ticketshop** mit einer stark verbesserten Benutzerführung live gestellt. Wir werden uns zukünftig noch stärker auf den Ausbau der Vermarktungsmöglichkeiten von Events konzentrieren. Ebenso wichtig ist der kontinuierliche Aufbau der sogenannten „Organizer Base“, also der gezielten Ansprache von Eventveranstaltern. Hier haben wir mit Kati Rittberger als neue Direktorin für Sales & Customer Service seit dem 1. Januar 2013 eine erfahrene Führungspersönlichkeit gewonnen, um den Vertrieb der Event-Produkte und -Lösungen im In und Ausland zu professionalisieren und weiter auszubauen.

Im April startete unsere Tochtergesellschaft XING Events GmbH aus München erstmals ihren **mobilen Ticketshop**. Veranstalter haben die Möglichkeit ihre Tickets für aktuelle und zukünftige Events über einen weiteren Kanal anbieten zu können. Durch den erleichterten Kaufprozess verbessert sich die Conversion Rate des Ticketshops, der Veranstalter verkauft mehr Tickets. Und durch die optimierte mobile Darstellung des Ticketshops können Kunden ihr Ticket auf ihrem mobilen Endgerät erwerben und abspeichern.

Nur wenige Monate später launchte XING Events eine weitere hilfreiche Ergänzung für mobiles Ticketing. Seit Anfang Juli integriert XING Events die **Wallet-Funktion Passbook®** und versendet seitdem mobile Tickets. Den Teilnehmern wird damit eine noch komfortablere Eventteilnahme ermöglicht. Passbook ist ein Programm von Apple®, mit dem elektronische Tickets auf dem iPhone gespeichert und verwaltet werden können.

Im September haben wir dann die neue inhaltliche, gestalterische und technische Optimierung des XING-Events **Webauftritts** vorgestellt. Dabei fokussieren wir uns auf die Kommunikation der folgenden Botschaft: XING-Events ist der Experte für Business Events und der starke Partner für Veranstalter. Als Experte der Event-Branche bietet XING-Events nicht nur die Eventmanagement-Software für Online Eventregistrierung und Ticketing an, sondern berät Veranstalter unter anderem zu den Themen Teilnehmermanagement und Eventmarketing. Ziel des Relaunches ist es, den Bedürfnissen der Besucher zu entsprechen und die partnerschaftliche Beziehung zu den Kunden hervorzuheben.

Im November erfolgte die formale **Umbenennung von amiando in XING Events** und die Neuausrichtung des Geschäfts. XING Events setzt ab sofort neben dem etablierten Kerngeschäft des Online-Ticketings auf die Präsentation und Kommunikation von Business-Events über XING. Zudem sollen neue, intelligente Funktionen zur Verfügung gestellt werden, um schnell und einfach auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder passenden Events mit interessanten Teilnehmern vorzuschlagen. Dies geschieht auf Basis ihrer Profilangaben und ihres

individuellen Netzwerks. Das Rebranding geht einher mit einem neuen Logo sowie einer Überarbeitung des Webauftritts www.xing-events.com.

Unsere Zielsetzung ist dabei, den rund sieben Millionen Mitgliedern im deutschsprachigen Raum zu den besten und für sie nützlichsten Events zu führen. Zu den neuen intelligenten Funktionen im Events-Bereich auf XING gehört, dass Mitglieder zukünftig persönliche Empfehlungen auf Basis ihres Netzwerks und ihres Profils erhalten können. Zudem macht XING Events die Teilnehmerlisten so transparent wie nie zuvor, indem sie den Nutzer nicht nur auf Kontakte hinweist, die am Event teilnehmen, sondern auch Gäste anzeigt, die es lohnt, persönlich kennenzulernen.

Zeitgleich zum Rebranding präsentierte **XING Events** die erste Mobile App für iOS- und Android-Smartphones. Nutzer können sämtliche über XING Events organisierte Veranstaltungen durchsuchen und Detail-Infos aufrufen. Auch über die App werden Veranstaltungen und Gäste vorgeschlagen, die zum Profil des Nutzers passen. Zudem weist die mobile Version das Mitglied auf Events hin, die in der Nähe veranstaltet oder von eigenen Kontakten besucht werden. Des Weiteren bietet die App Interaktionsmöglichkeiten wie das Verfassen und Empfangen von Nachrichten und Kontaktanfragen.

Externe Entwicklungsressourcen

Darüber hinaus beschäftigte die Gesellschaft regelmäßig freie Entwickler im Bereich Softwareentwicklung und Qualitätssicherung, um flexibel und kurzfristig Kapazitäten zu erhöhen oder Engpässe auszugleichen.

Mitarbeiter

Die XING AG beschäftigt 424 Mitarbeiter zum Ende des Geschäftsjahres.

Unter neuer Leitung wurden im vergangenen Jahr zahlreiche Neuerungen in der Personalarbeit umgesetzt. Besonders wichtig war für uns im Jahr 2013 die aktive Ansprache potentieller Kandidaten unter Zuhilfenahme des XING-eigenen Talentmanagers. Mit diesem Tool suchen professionelle Recruiter in der gesamten XING-Datenbank nach Talenten für XING, um Vakanzen bestmöglich zu besetzen und so qualitatives Wachstum sicherzustellen.

Um die Talente langfristig an XING zu binden, bietet das Unternehmen seinen Mitarbeitern neben umfangreichen Gestaltungsmöglichkeiten auch Freiräume, sich beruflich zu verwirklichen. Um nur zwei Beispiele zu nennen: So gibt es einmal jährlich sogenannte „Prototyping Days“, bei denen Mitarbeiter sämtlicher Abteilungen in frei zusammengestellten Teams über mehrere Tage hinweg an Produkten und Ideen arbeiten und diese der gesamten Firma präsentieren. Die Software-Entwickler haben alle acht Wochen die Möglichkeit, eine Woche lang frei an Projekten zu arbeiten, die sie interessieren – unabhängig von der XING-Roadmap. Diese Maßnahmen haben nicht nur zu vielen neuen Produktideen geführt, sie steigern auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Finanzielle und nicht-finanzielle 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 nicht-finanzielle Leistungsindikatoren. Das übergeordnete Ziel unseres unternehmerischen Handels 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 nicht-finanziellen Leistungsindikator pro Segment. Diese Messgrößen werden kontinuierlich überwacht und täglich, wöchentlich bzw. monatlich mit Budgetzielen sowie einem rollierenden Forecast verglichen.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen

Umsatzerlöse

In den vergangenen Jahren haben wir uns eine starke Marktposition im deutschsprachigen Raum erarbeitet. In den von uns adressierten Branchen ist die Penetrationsrate trotzdem noch gering und bietet Raum für weiteres Wachstum. Daher hat auch bei uns als börsennotiertes Unternehmen die Sicherung nachhaltigen Umsatzwachstums eine hohe Priorität. So wird in allen drei Segmenten die Entwicklung der Umsätze kontinuierlich gemessen und dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet. Im Segment „Network/Premium“ werden die Umsatzerlöse überwiegend durch die kostenpflichtige Premium-Mitgliedschaft generiert. Darüber hinaus erzielen wir weitere Umsätze mit der Vermarktung von Werbeflächen auf der XING-Plattform nach dem TKP-Modell (Tausenderkontaktpreis).

Im Segment „E-Recruiting“ gibt es drei wesentliche Erlösströme:

1. Umsätze aus dem Verkauf von Stellenanzeigen an Unternehmen
2. Umsätze aus dem Verkauf des XING-Talentmanagers an Unternehmen

Im Segment „Events“ erzielen wir derzeit die Umsatzerlöse im Wesentlichen durch den Verkauf von Ticketing- und Eventmanagementdienstleistungen an Eventveranstalter (in der Regel Unternehmen) über unsere Tochtergesellschaft XING Events GmbH.

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.

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Insgesamt ist die deutsche Wirtschaft 2013 nach Prognose des IWF und der Deutschen Bundesbank um 0,4 Prozent gewachsen¹. Gestützt wurde das Wachstum durch den privaten Konsum, der von steigenden Löhnen bei gleichzeitig moderaten Preissteigerungen profitierte. Negative Impulse lieferte der Außenhandel. Dies ist auf die geringere Nachfrage aus den Schwellenländern, die Krise im Euroraum und die Verschlechterung der

¹ www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2014/2014_01_monatsbericht.pdf?__blob=publicationFile

preislichen Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen. Außerdem waren die Investitionen sehr schwach. In der zweiten Jahreshälfte konnte die deutsche Wirtschaft ihre Schwächephase überwinden. Gründe waren die verbesserte Lage der Weltwirtschaft und die Beruhigung der Schuldenkrise. Die Wirtschaft in Österreich ist nach Prognose des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) um 0,3² Prozent gewachsen, die der Schweiz um 1,9 Prozent (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO)³.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich das ganze Jahr über in guter Verfassung. Während sich die Zahl der Arbeitslosen nur geringfügig erhöhte, stieg die Beschäftigung nach Aussage des Statistischen Bundesamtes kontinuierlich an und überschritt im September zum ersten Mal seit der Wiedervereinigung die 42-Millionen-Marke. Ende 2013 waren knapp drei Millionen Personen in Deutschland arbeitslos⁴. Die Lage auf dem österreichischen Arbeitsmarkt war dagegen das ganze Jahr über angespannt. So lag die Arbeitslosenquote 2013 nach Angaben des Arbeitsmarktservice Österreich im Jahresdurchschnitt bei rund 7,6 Prozent und erreichte damit ein neues Rekordniveau⁵. Der Arbeitsmarkt in der Schweiz entwickelte sich das Jahr über gemischt. Während die Zahl der Arbeitslosen in der ersten Jahreshälfte noch sank, stieg sie wieder in der zweiten Jahreshälfte. Zum Jahresende stabilisierte sich die Zahl der Arbeitslosen; die im internationalen Vergleich niedrige Arbeitslosenquote lag bei rund 3,2 Prozent (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO)⁶.

Insgesamt zeigen sich zwischen den Arbeitsmärkten in der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) starke regionale Disparitäten. In einigen Gebieten herrscht noch immer hohe Arbeitslosigkeit, in anderen herrscht Mangel an Arbeitskräften, insbesondere nach 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 2013 waren 78 Prozent der über 14-Jährigen in Deutschland online; damit lag die Zahl der Internetnutzer bei über 55 Mio. Personen. Auch die Zahl der Nutzer von sozialen Netzwerken hat sich weiter erhöht: Nach einer Studie von BITKOM sind 78 Prozent aller Internetnutzer in Deutschland in einem sozialen Netzwerk angemeldet und 67 Prozent nutzen diese auch aktiv. Bei den 14- bis 29-Jährigen sind sogar 90 Prozent in einem oder mehreren Netzwerken aktiv⁷.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Ausblick für 2013 und tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2013

In der Vergangenheit hat die XING AG überwiegend rein qualitative Ziele formuliert. Lediglich bei den geplanten Investitionen haben wir Anfang 2013 eine quantitative Aussage getroffen.

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren 2013

Wir kündigten Anfang 2013 an, unser absolutes Mitgliederwachstum gegenüber dem Vorjahr steigern zu wollen. Im Geschäftsjahr 2012 registrierten sich insgesamt 816.000 neue Mitglieder im deutschsprachigen Raum auf der XING-Plattform. Mit 839.000 neuen Mitgliedern im Geschäftsjahr 2013 konnte die Prognose entsprechend erfüllt werden.

² <http://wko.at/statistik/prognose/prognose.pdf>

³ <http://www.seco.admin.ch/themen/00374/00375/00376/index.html?lang=de>

⁴ <http://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Statistik-nach-Themen/Arbeitsmarkt-im-Ueberblick/Arbeitsmarkt-im-Ueberblick-Nav.html>

⁵ http://www.ams.at/ueber_ams/14202.html

⁶ <http://www.seco.admin.ch/themen/00374/00384/>

⁷ https://www.bitkom.org/de/markt_statistik/64018_77780.aspx

Finanzielle Leistungsindikatoren 2013

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren haben wir uns Anfang 2013 auf drei wesentliche Messgrößen konzentriert.

Dabei haben wir für die Umsatzerlöse inkl. sonstiger betrieblicher Erträge einen weiteren Anstieg prognostiziert. Mit einem Wachstum von 8 Prozent – insbesondere dank einer anhaltend positiven Entwicklung im Segment E-Recruiting im Geschäftsjahr 2013 – wurde dieses Ziel klar erreicht.

Auch bei der Prognose der absoluten Steigerung des um einmalige Sondereffekte bereinigten operativen Ergebnisses (EBITDA) haben wir mit einem Zuwachs von 7 Prozent auch diese Zielsetzung erfüllt.

Insgesamt können wir mit den erreichten Ergebnissen sehr zufrieden sein.

Die Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2014 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

Tabellarischer Soll-Ist-Vergleich für das Geschäftsjahr 2013

	Prognose 2013	Ergebnisse 2013
Mitgliederwachstum in D-A-CH	Steigerung (2012: 816.000 neue Mitglieder)	839.000 neue Mitglieder +3 Prozent
Umsatzerlöse (inkl. sonstige betriebliche Erträge)	Weiterer Anstieg	+8 Prozent
EBITDA (bereinigt um einmalige Sondereffekte)	Steigerung	+7 Prozent

Ertragslage

Umsatzentwicklung Gesamt

Die Umsatzerlöse inkl. sonstiger betrieblicher Erträge der XING AG stiegen von 70,5 Mio. € im Geschäftsjahr 2012 auf 76,1 Mio. € in 2013 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 8 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 5,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr.

Das positive Umsatzwachstum ist unter anderem auf die gute Dynamik des Segments „E-Recruiting“ (+3,2 Mio. € in 2013) zurück zu führen. Ursachen dafür ist der Ende 2012 eingeführte XING-Talentmanager (XTM), aber auch das organische Wachstum bei bestehenden e-Recruiting-Produkten wie beispielsweise Online-Stellenanzeigen. Im Segment „Network/Premium“ wurde das Umsatzwachstum durch Konvertierung von Basis- zur Premiummitgliedschaft erzielt. In der Folge verteilten sich die Gesamterträge im abgelaufenen Geschäftsjahr zu 72 Prozent auf den Geschäftsbereich „Network/Premium“ und zu 26 Prozent auf den Geschäftsbereich „E-Recruiting“. Die verbleibenden zwei Prozent sind sonstige betriebliche Erträge wie z.B. Erträge aus der Verrechnung von Sachbezügen, Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren sowie Erträge aus Kursdifferenzen.

Personalaufwand

Ende 2013 haben wir 424 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Sie sind unser wichtigstes Kapital. Denn sie entwickeln, vermarkten und betreuen die Produkte und Dienstleistungen der XING AG und haben damit einen wesentlichen Einfluss auf die Umsatz und Ergebnisentwicklung der Gesellschaft. Aus diesem Grunde haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr weiter in den Aufbau qualifizierter und motivierter Kolleginnen und Kollegen investiert. So stieg die Zahl der Angestellten von 416 am 31.12.2012 auf 424 zum Ende des Berichtsjahres an. Entsprechend erhöhte sich der Personalaufwand von 28,3 Mio. € (inkl. 1,1 Mio. € Einmalaufwand für vorzeitig unverfallbar gewordene Aktienoptionen aufgrund des Übernahmeangebots der Burda Digital GmbH) in 2012 auf 28,6 Mio. € im Berichtszeitraum.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die *sonstigen betrieblichen Aufwendungen* erhöhten sich insgesamt um 4,0 Mio. € auf 25,0 Mio. € (Vorjahr: 21,0 Mio. € inkl. einmaliger Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot durch die Burda Digital GmbH von 0,4 Mio. €). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 6,2 Mio. € (Vorjahr: 4,9 Mio. €), Marketingaufwendungen mit 5,0 Mio. € (Vorjahr: 4,4 Mio. €), Raumkosten mit 2,7 Mio. € (Vorjahr: 2,7 Mio. €), Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 1,9 Mio. € (Vorjahr: 1,1 Mio. €), Entwicklungskosten mit 1,4 Mio. € (Vorjahr: 0,9 Mio. €), Kosten für Zahlungsabwicklung mit 1,3 Mio. € (Vorjahr: 1,0 Mio. €), sowie Rechtsberatungs-, Buchführungs- und Prüfungskosten mit 1,2 Mio. € (Vorjahr: 1,7 Mio. €).

Abschreibungen

Die *Abschreibungen* sind gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Mio. € auf 4,7 Mio. € im Berichtsjahr zurückgegangen (2012: 5,3 Mio. €) und beinhalten im Wesentlichen planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (1,8 Mio. €, Vorjahr: 2,6 Mio. €) sowie auf Hardware (2,5 Mio. €, Vorjahr: 2,0 Mio. €). Im Berichtsjahr wurden außerplanmäßige Wertberichtigungen in Höhe von 0,1 Mio. € für Software und Lizenzen vorgenommen (2012: 0,0 Mio. €).

Finanzerträge und Steuern

Die Finanzerträge betragen aufgrund der konservativen Anlagepolitik der XING AG 0,1 Mio. € im Berichtsjahr. Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus haben sich die Erträge gegenüber dem Vorjahr (2012: 0,3 Mio. €) um 0,2 Mio. € verringert.

Der Aufwand aus Verlustübernahme (2,7 Mio. €, Vorjahr: 3,1 Mio. €) resultiert aus der Übernahme des Verlustes 2013 der XING Events GmbH.

Der Steueraufwand betrug 4,9 Mio. € im Geschäftsjahr 2013 nach 4,4 Mio. € im Vorjahr.

Ausschüttung

Auf Basis der im Geschäftsjahr 2013 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 23. Mai 2014 vorschlagen, eine Dividende von 0,62 € je Aktie (Vorjahr: 0,56 €) 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. Darüber hinaus hat der Vorstand beschlossen, die Ausschüttung einer Sonderdividende in Höhe von 3,58 € je Aktie vorzuschlagen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 66 Mio. € zum Jahresende 2013 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung einer Sonderdividende, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Geschäftsentwicklung der Segmente

Mit Vorlage dieses Lageberichts veröffentlichen wir erstmals auch eine segmentbezogene Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung.

Segment „Network / Premium“

Im ältesten und immer noch größten Geschäftsfeld - nach Umsatzanteil - „*Network / Premium*“ haben wir die Erlöse im Geschäftsjahr 2013 um sechs Prozent ausweiten können. Der Umsatzanstieg von 51,6 Mio. € in 2012 auf 54,7 Mio. € resultiert einerseits aus dem Anstieg des Volumens, im wesentlichen der zahlenden Premium-Mitglieder sowie einer Preisänderung der monatlichen Gebühren für die kostenpflichtige Premium-Mitgliedschaft zur Jahresmitte 2013. Als weiterer Treiber für den soliden Umsatzuwachs dienen die Erlöse aus der Vermarktung von Werbeflächen auf der XING-Plattform. Hier konnten wir dank einer Ausweitung der buchbaren Fläche auch in diesem Teilbereich einen Umsatzanstieg erreichen. Nach Abzug der direkt zurechenbaren Kosten und Aufwendungen verbleibt ein Segment-EBITDA für das Geschäftsjahr

2013 in Höhe von 34,4 Mio. € bei einer Marge von 63 Prozent (2012: 32,9 Mio. € bei 64 Prozent Marge). Die Mitgliederbasis in der D-A-CH-Region stieg um insgesamt 839.000 auf 6,9 Millionen zum Jahresende 2013 an. Bei den zahlenden Mitgliedern erhöhte sich der Bestand in der Region um rund 24.000 auf rund 807.000 zum Jahresende. Weltweit sind auf XING damit über 14 Millionen Nutzer registriert. Darunter rund 831.000 zahlende Mitglieder. Wenige Wochen nach Ende des Geschäftsjahres konnte die Zahl von 7 Millionen Mitgliedern im deutschsprachigen Raum erreicht werden. Damit hat sich auch zum Jahresbeginn 2014 das dynamische Wachstum der XING AG fortgesetzt.

Segment „E-Recruiting“

Im Segment „E-Recruiting“ haben wir im vergangenen Geschäftsjahr das stärkste absolute sowie relative Umsatzwachstum aller Geschäftsbereiche erzielt. Im Gesamtjahr sind die Segmentumsätze somit von 16,7 Mio. € in 2012 um 19 Prozent auf 19,9 Mio. € im Geschäftsjahr 2013 gewachsen. Dafür gibt es unterschiedliche Treiber:

1. Die erfolgreiche Etablierung des XING-Talentmanagers für proaktives Recruiting
2. Die große Nachfrage nach kostenpflichtigen Unternehmensprofilen auf www.xing.com

Diese beiden wesentlichen Entwicklungen haben die Segmentumsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr um insgesamt 3,2 Mio. € ansteigen lassen. Nach Abzug der direkt zurechenbaren Kosten und Aufwendungen ergibt sich ein Segment-EBITDA in Höhe von 9,5 Mio. € in 2013 bei einer Marge von 48 Prozent (2012: 7,2 Mio. € bei 43 Prozent Marge).

Die Zahl der Corporate Customers (B2B-Kunden) inkl. der von unserer Tochtergesellschaft kununu GmbH betreuten Kunden in der D-A-CH-Region ist im Geschäftsjahr 2013 auf 16.031 (2012: 15.731) angestiegen.

Vermögenslage

Das Anlagevermögen ist von 16,7 Mio. € im Vorjahr auf 26,1 Mio. € zum 31. Dezember 2013 angestiegen. Dies hängt im Wesentlichen mit dem Erwerb der kununu GmbH im Geschäftsjahr 2013 zusammen. Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (20,1 Prozent) um 5,9 Prozentpunkte auf 26,0 Prozent erhöht. Entsprechend hat sich der Anteil des Kurzfristvermögens auf 74,0 Prozent (Vorjahr 79,9 Prozent) verringert.

Am 31. Dezember 2013 bestand das bilanzielle Vermögen der XING AG mit 62,6 Mio. € (Vorjahr: 54,8 Mio. €) bei einer Bilanzsumme von 100,4 Mio. € (Vorjahr: 82,8 Mio. €) zu 62,3 Prozent (Vorjahr: 66,1 Prozent) aus liquiden Mitteln. Der Anstieg der liquiden Mittel ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Umsatzerlöse und zusätzlichen Kundenvorauszahlungen zurückzuführen.

Der Forderungen aus Dienstleistungen sind stichtagsbedingt von 7,0 Mio. € im Vorjahr auf 6,7 Mio. € zum 31. Dezember 2013 zurückgegangen. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern und Forderungen im B2B-Bereich. Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr mit der Tochtergesellschaft XING Events GmbH, Hamburg, sowie mit der zur Burda Gruppe gehörenden TOMORROW FOCUS Media GmbH, Hamburg.

Die Zunahme der sonstigen Vermögensgegenstände ist vor allem durch höhere geleisteten Anzahlungen, Kostenabgrenzungen sowie Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften verursacht. Ein gegenläufiger Effekt ergibt sich aus im Vergleich zum Vorjahr geringeren Forderungen gegen Personal.

Finanzlage

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

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 58,3 Prozent gegenüber 58,9 Prozent in 2012. Damit ist die XING AG auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Der leichte Rückgang der Quote ist bedingt durch zwei Faktoren: Die Eigenkapitalquote erhöht sich durch das positive Jahresergebnis (10,1 Mio. €) und durch Optionsausübungen des Vorstands und der Mitarbeiter (1,2 Mio. €). Gegenläufig wirken die in Folge des Erwerbs der kununu GmbH auf 100,4 Mio. € gestiegene Bilanzsumme (Vorjahr: 82,8 Mio. €) und die Auszahlung der regulären Dividende von 3,1 Mio. €.

Das Anlagevermögen war mit 224,2 Prozent (Vorjahr 292,6 Prozent) deutlich durch Eigenkapital überdeckt. Der Rückgang resultiert aus dem Erwerb der kununu GmbH und dem damit verbundenen Anstieg des Anlagevermögens. Die Überdeckung des Umlaufvermögens (einschließlich liquider Mittel) und des aktiven Rechnungsabgrenzungspostens über die Schulden (Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passiver Rechnungsabgrenzungsposten) betrug 177,3 Prozent (Vorjahr 194,3 Prozent). Der Rückgang der Quote resultiert aus dem in Folge des Erwerbs der kununu GmbH erfolgten Abflusses liquider Mittel sowie des Anstiegs der Rückstellungen und Verbindlichkeiten für erst künftig fällige Gegenleistungen im Rahmen dieses Erwerbs.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Dank neuer innovativer Dienstleistungsangebote insbesondere im Segment „E-Recruiting“ wie beispielsweise dem XING-Talentmanager aber auch den Employer-Branding-Profilen haben mit Gesamterlösen (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge) von mehr als 76 Mio. € und einem Jahresüberschuss in Höhe von 10,1 Mio. € die besten Ergebnisse der Unternehmensgeschichte erzielt. Wir haben unsere Wachstumsrate im abgelaufenen Geschäftsjahr sogar von Quartal zu Quartal gesteigert. Wir wollen auch im laufenden Geschäftsjahr weiter wachsen. Darüber hinaus ist die XING AG schuldenfrei und verfügt aufgrund der überwiegend im Voraus bezahlten Umsätze über 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

Der nachfolgende 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. Er ist somit Bestandteil des testierten Jahresabschlusses. Erläutert werden Struktur und Höhe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung im Berichtsjahr, sowie die Darstellung von Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern. Die Struktur des Vergütungssystems wird vom Aufsichtsrat regelmäßig überprüft.

Der Vorstand der Gesellschaft bestand am 31. Dezember 2013 aus vier Mitgliedern.

Dr. Thomas Vollmoeller wurde zum 15. August 2012 in den Vorstand der Gesellschaft berufen und trat am 16. Oktober 2012 das Amt des Vorstandsvorsitzenden an. Er verantwortet sowohl die Gesamtstrategie und Unternehmensentwicklung, die Geschäftsbereiche eRecruiting und Events, die Bereiche Corporate Human Resources, Data Security, Konzernmarketing und -kommunikation, die Konzernrevision als auch das Geschäft in der Schweiz und Österreich sowie sonstiges internationales Geschäft.

Herr Ingo Chu ist seit 1. Juli 2009 als Finanzvorstand (CFO) tätig und verantwortet die Bereiche Finanz-, Investitions- und Personalplanung, das Controlling, Business Intelligence, internes Berichtswesen, Risikomanagement und interne Kontrollsysteme, Finanzierungen und Bankenbetreuung, das Rechts-, Vertrags- und

Steuermanagement als auch das externe Rechnungswesen und die Berichterstattung sowie die Investorenbetreuung.

Herr Jens Pape wurde mit Wirkung zum 1. März 2011 zum Chief Technology Officer (CTO) bestellt. Er verantwortet die Technologie und Programmierung sämtlicher Geschäftsbereiche, die Software Architektur, den Betrieb aller Web-Seiten einschließlich Hosting, die Interne IT sowie die Bereiche Data Science und Data Search.

Herr Timm Richter wurde mit Wirkung zum 1. März 2013 zum Chief Product Officer (CPO) bestellt. Herr Richter verantwortet die Geschäftsbereiche Network/Premium sowie den Bereich der kundenorientierten Front-End-Entwicklungen, den Bereich Kundenservice, die Nutzerdatenanalyse sowie das Konsumenten- und Onlinemarketing.

Das ehemalige Vorstandsmitglied Dr. Helmut Becker hat auf eigenen Wunsch zum 19. April 2013 sein Amt als Vorstandsmitglied der XING AG niedergelegt und ist mit Wirkung zum 31. Mai 2013 aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft bestand am 31. Dezember 2013 aus sechs Mitgliedern.

Im Berichtsjahr gehörten ihm zunächst die Herren Dr. Neil Sunderland (Aufsichtsratsvorsitzender), Herr Fritz Oidtmann (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Johannes Meier, Herr Simon Guild, Dr. Jörg Lübcke und Herr Jean-Paul Schmetz an. Dr. Neil Sunderland und Herr Simon Guild haben ihre Ämter mit Wirkung zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2013 am 24. Mai 2013 gemäß § 9.4 der Satzung niedergelegt.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 24. Mai 2013 wurden Herr Stefan Winners sowie Frau Anette Weber für den Rest der Amtsdauer der ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder, das heißt bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2015 zu beschließen hat, in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrates am 24. Mai 2013 wurde Herr Stefan Winners zum Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Herr Fritz Oidtmann zu seinem Stellvertreter und Frau Anette Weber (Vorsitz) sowie Dr. Jörg Lübcke und Johannes Meier in den Prüfungsausschuss gewählt.

Vergütung des Vorstands

Im folgenden Abschnitt werden die Prinzipien der Vorstandsvergütung dargelegt und, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, die gesamte Vorstandsvergütung 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 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 fixe 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 zum einen aus erfolgsabhängigen Bezügen, welche sich (i) an der Erreichung bestimmter qualitativer, persönlicher Ziele der Vorstandsmitglieder und (ii) an der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, jeweils betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses oder operativen Kennzahlen ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern im Rahmen des sogenannten Shadow Share Programmes (SSP) gewährt werden, ein weiteres Element der variablen Vorstandsvergütung.

Die qualitativen, persönlichen Ziele werden zu Beginn jedes Geschäftsjahres für jedes Vorstandsmitglied individuell durch den Aufsichtsrat festgelegt. Der Grad der Zielerreichung der qualitativen Ziele reicht von 0 bis 100% und wird vom Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres für das vorangegangene Geschäftsjahr im pflichtgemäßen Ermessen festgestellt.

Die quantitativen Unternehmensziele basieren einerseits auf budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit namentlich dem Konzern-EBITDA und dem Konzernumsatz, andererseits aus bestimmten anderen operativen Unternehmenskennzahlen, die nicht finanzieller Natur sind (z. B. Mitgliederwachstum oder Aktivität auf der XING-Plattform). Der Grad der Zielerreichung der quantitativen Ziele reicht von 0 bis 200%. 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.

Am SSP der Gesellschaft als weiterem Element der variablen Vorstandsvergütung nahmen im Berichtsjahr die Vorstandsmitglieder Dr. Thomas Vollmoeller (zeitanteilig seit seinem Eintritt in 2012 und für das gesamte Geschäftsjahr 2013), Herr Timm Richter (zeitanteilig seit dem 1. März 2013) und Herr Ingo Chu (zeitanteilig seit dem 1. Juli 2013) teil.

Bei den Shadow Shares aus dem SSP handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern unter bestimmten Voraussetzungen in jährlichen Tranchen zugeteilt werden, und die bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen und nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien begründen. Die Zuteilung erfolgt auf Basis von vom Aufsichtsrat vorgegebenen mehrjährigen quantitativen Zielen, wie Konzernumsatz und -EBITDA. 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.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat entschieden, dass SSP nur noch für das am 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr der Gesellschaft anzuwenden. Ab dem 1. Januar 2014 wird das SSP durch ein neues, langfristiges Anreizprogramm (sog. Long-Term-Incentive Programm oder LTI) ersetzt. Für das LTI gelten die vorstehenden Erläuterungen zum SSP künftig entsprechend. Auszahlungen aus dem SSP sind im Berichtsjahr nicht erfolgt.

Gesamtvergütung und individuelle Vergütung der jeweiligen Vorstandsmitglieder

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 sind der unten aufgeführten Tabelle zu entnehmen. Die Vorjahresbeträge sind durch Klammerzusätze kenntlich gemacht.

Mitglieder des Vorstands	Fixe Bezüge in Tsd. Euro	Variable Bezüge in Tsd. Euro	Virtuelle Aktienoptionen in Tsd. Euro*	Gesamtvergütung in Tsd. Euro
Dr. Thomas Vollmoeller Vorsitzender	387 (145)	209 (95)	217 (83)	813 (323)
Ingo Chu	230 (212)	91 (48)	49 (0)	370 (260)
Jens Pape	235 (230)	79 (57)	0 (0)	314 (287)
Timm Richter (seit 1. März 2013)	192 (0)	75 (0)	82 (0)	349 (0)
Dr. Helmut Becker (bis 31. Mai 2013)	103 (247)	183 (75)	0 (0)	296 (322)
Dr. Stefan Groß-Selbeck (bis 15. Januar 2013)	15 (376)	0 (48)	0 (0)	15 (424)
Gesamt	1.162 (1.210)	637 (323)	348 (83)	2.147 (1.616)

* Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2013. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2013 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 vorgelegt wird.

Zusätzlich zur fixen Vergütung und den bereits beschriebenen variablen Vergütungsbestandteilen nahmen drei Vorstände der Gesellschaft an unterschiedlichen, historischen Aktienoptionsprogrammen (sog. AOP) der Gesellschaft teil. Die Aktienoptionen für die betreffenden Mitglieder des Vorstands wurden zu den Bedingungen der von den Hauptversammlungen der XING AG am 3. November 2006, 28. Mai 2009 und 27. Mai 2010 vorgegebenen Eckdaten der AOP 2006, 2009 und 2010 ausgegeben (für nähere Informationen zu den AOP siehe Konzernanhang unter „Sonstige Angaben“).

Die betreffenden Vorstände nehmen an den AOP der Gesellschaft wie folgt teil:

An Herrn Ingo Chu wurden im August 2009 von der Gesellschaft 25.000 Aktienoptionen aus dem AOP 2009 gewährt. Die Aktienoptionen wurden zu einem Ausübungspreis von 27,80 € pro Option ausgegeben. Der Ausübungspreis wurde im August 2011 aufgrund der im Februar 2012 durchgeführten Sonderausschüttung auf 24,03 € reduziert. Herr Chu hat im November 2013 alle Aktienoptionen ausgeübt. Zum Bilanzstichtag hielt er keine Optionen mehr.

An Herrn Jens Pape wurden im März 2011 von der Gesellschaft 40.000 Aktienoptionen aus dem AOP 2010 gewährt. Die Aktienoptionen wurden zu einem Ausübungspreis von 41,23 € pro Option ausgegeben. Der Ausübungspreis wurde im August 2011 aufgrund der im Februar 2012 durchgeführten Sonderausschüttung auf 37,47 € reduziert. Der beizulegende Zeitwert dieser Aktienoptionen lag zum Zeitpunkt der Zeichnung bei 6,07 €. Als Gesamtzeitwert ergibt sich ein Betrag von 243 Tsd. €. Der Ausübungsgewinn der an Herrn Pape gewährten Optionen ist auf 35 € je Option beschränkt. Zum Bilanzstichtag hielt Herr Pape noch sämtliche 40.000 Aktienoptionen.

Dr. Helmut Becker wurden zu Beginn seiner Tätigkeit im September 2009 insgesamt 50.000 virtuelle Aktienoptionen (VAO) gewährt. Im November 2009 wurden davon 28.000 in reale Aktienoptionen zu den Bedingungen des AOP 2006 umgewandelt. Gemäß Abwicklungsvereinbarung zwischen der XING AG und Dr. Becker vom 26. März 2013 sind 7.000 Aktienoptionen aus diesem Programm verfallen. Der Ausübungspreis pro Option beträgt 33,16 €. Im August 2011 wurde dieser auf Basis der Sonderausschüttung vom Februar 2012 auf 29,39 € reduziert. Im Mai 2010 wurden weitere 22.000 virtuelle Aktienoptionen in reale Aktienoptionen zu den Bedingungen des AOP 2009 mit einem Ausübungspreis von 32,76 € pro Option umgewandelt und ebenfalls entsprechend der im Februar 2012 durchgeführten Sonderausschüttung auf 28,99 € reduziert. Mit Wirkung zum 1. Dezember 2010 hat Dr. Becker weitere 10.000 Aktienoptionen zu einem Ausübungspreis von 32,87 € pro Option auf Basis des AOP 2010 erhalten. Der Ausübungspreis hat sich im Februar 2012 durch die Sonderausschüttung auf 29,10 € verringert. Aufgrund der Regelungen in o.a. Abwicklungsvereinbarung sind diese 10.000 Aktienoptionen in 2013 verfallen. Der Ausübungsgewinn der an Dr. Becker gewährten Aktienoptionen ist auf 35 € je Option beschränkt. Zusätzlich erhält Herr Dr.

Becker für jede ausgeübte Aktienoption aus dieser Tranche von der Gesellschaft eine Ausgleichszahlung von 4,52 € in bar dafür, dass die Optionen nur mit Zeitverzug ausgegeben werden konnten und der festgelegte Ausübungspreis am Ausgabetag um 4,52 € pro Aktienoption höher war als am Tag der ursprünglich zugesagten Ausgabe. Dr. Becker hielt zum Bilanzstichtag keine Aktienoptionen mehr.

Optionsausübungen unter den AOP

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben Herr Dr. Groß-Selbeck, Herr Dr. Becker und Herr Chu ihre Aktienoptionen aus den AOP 2006, 2009, 2011 ausgeübt. Dabei erzielte Herr Dr. Groß-Selbeck einen Brutto-Veräußerungserlös von 478.875 €, Herr Dr. Becker einen Brutto-Veräußerungserlös von 868.667 € und Herr Chu einen Brutto-Veräußerungserlös von 1.184.870 €.

Eine detailliertere Auflistung über die ausgeübten Optionen findet sich in der nachfolgenden Tabelle. Die Meldungen über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß § 15a WpHG werden 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.

Datum	Name	Aktionsoptionsprogramm	Stück	Kursdifferenz* in Euro	Veräußerungserlös in Euro (Brutto)
05.04.2013	Dr. Stefan Groß-Selbeck	AOP 2009	12.500	12,77	159.625
05.04.2013	Dr. Stefan Groß-Selbeck	AOP 2011	25.000	12,77	319.250
27.05.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2006	2.200	15,61	34.342
28.05.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2006	1.800	15,33	27.594
31.05.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2006	3.000	16,12	48.345
03.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2006	2.000	16,72	33.440
11.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2006	3.000	21,64	64.920
12.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	2.500	25,09	62.725
13.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	1.500	24,16	36.240
14.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	3.000	25,62	76.860
17.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	2.000	27,01	54.020
18.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	1.331	25,56	34.020
19.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	669	23,98	16.043
21.06.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	155	22,86	3.543
08.08.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	5.345	35,00	187.075
08.08.2013	Dr. Helmut Becker	AOP 2009	5.500	35,00	192.500
11.11.2013	Ingo Chu	AOP 2009	9.000	49,27	443.430
12.11.2013	Ingo Chu	AOP 2009	16.000	46,34	741.440

*Differenzbetrag zwischen Ausübungspreis und niedrigster Tageskurs; bei Helmut Becker Cap bei 35,00 € (betrifft Ausübung am 8.8.2013)

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit

Im Falle des Todes eines Mitgliedes des Vorstandes während der Laufzeit der jeweiligen Vorstandsverträge ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresfestgehalt 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 2013 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 enthält zudem 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) Abfin-

dungsansprüche 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 2013 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 (sog. 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 Empfehlungen des Aktiengesetzes und denen 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 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.

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende, Vorsitzende in Ausschüssen sowie die Mitglieder der Ausschüsse werden aktuell nicht zusätzlich vergütet. Da die Zahl der Ausschusssitzungen, die Vertretungsanlässe sowie die damit zusammenhängenden Arbeitsbelastung bisher eher gering war und im Übrigen eine angemessen hohe Grundvergütung gewährt wurde, halten Vorstand und Aufsichtsrat eine gesonderte Vergütung für den stellvertretenden Vorsitzenden und Ausschussmitglieder weiter für verzichtbar. Ob dies künftig weiterhin für Vorsitzende von Ausschüssen, im Besonderen für den Vorsitz im Prüfungsausschuss, gelten wird, wird im laufenden Geschäftsjahr von Vorstand und Aufsichtsrat überprüft, etwaige Änderungen werden der Hauptversammlung zur Beschlussfassung vorgelegt. 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 zu stärken.

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2013 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Aufsichtsratsmitglieder	Gesamt- vergütung 2013 in Euro	Gesamt- vergütung 2012 in Euro
Dr. Neil V. Sunderland, (Vorsitzender bis 24.05.2013)	31.562	80.000
Stefan Winners, (Vorsitzender seit 24.05.2013)	48.438	0
Fritz Oidtman, (stellv. Aufsichtsratsvorsitzender)	40.000	40.000
Anette Weber (seit 24.05.2013)	24.219	0
Dr. Johannes Meier	40.000	40.000
Dr. Jörg Lübcke	40.000	40.000
Jean-Paul Schmetz	40.000	40.000
Simon Guild (bis 24.05.2013)	15.781	40.000
Gesamt	280.000	280.000

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden nicht erteilt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2013 hielt kein Aufsichtsratsmitglied Aktien an der Gesellschaft.

Sonstiges

Die XING AG hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sog. 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 2014, 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 Konzernabschlussprüfer die Funktionsfähigkeit des Systems bestätigt.

Jeder einzelne Mitarbeiter ist aufgefordert, aktiv potenzielle Schäden vom Unternehmen abzuwenden. Seine Aufgabe ist es, alle Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die entsprechenden Ansprechpartner zu informieren. Voraussetzung hierfür 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 Tochtergesellschaften herrührende Risiken, die sich nachhaltig negativ auf den Konzern auswirken könnten, frühzeitig erkannt werden.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken, nicht Chancen.

Internes Kontrollsystem

Entsprechend der Anforderungen des § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB beschreiben wir nachfolgend die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess:

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 und Maßnahmen 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 AG folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Konzernvorstand trägt die Gesamtverantwortung für die Einrichtung und Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems 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 Organisation 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;
- Dokumentation der getroffenen Maßnahmen.

Wesentliche Risiken sind über die laufende Risikoberichterstattung hinaus spätestens bei Eintritt unverzüglich direkt an den Konzernvorstand zu melden.

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. Ziel ist es, im Rahmen der Risikofrüherkennung die wesentlichen Risikofelder rechtzeitig zu erkennen und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess festzulegen.

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. Nachfolgend sind die wesentlichen Bestandteile des internen Kontrollsystems aufgeführt:

- Monitoringkontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands sowie des Konzernrechnungswesens und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften; einheitliche Bilanzierungsregeln und -anforderungen werden vom Konzernrechnungswesen vorgegeben und mit den Accounting-Abteilungen der Tochtergesellschaften abgestimmt
- Die Erstellung der Jahresabschlüsse der Einzelgesellschaften erfolgt jeweils auf Ebene der Einzelgesellschaften. Die Daten werden automatisiert in das Hauptabrechnungssystem des Konzern (Microsoft Dynamics NAV 2009 R2) übernommen und dort, nach Konsolidierung, in einem gesonderten Konzernmandanten erfasst und geführt. Die Hauptverantwortung für die Erstellung des Konzernabschlusses sowie die Ordnungsmäßigkeit der übernommenen Einzelabschlüsse der Einzelgesellschaften liegt im Konzernrechnungswesen der XING AG.
- 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 wie zum Beispiel regelmäßige Kontrollen von Benutzerberechtigungen und Auswertungen von Kontrollprotokollen;
- Strenges Vier-Augen-Prinzip über alle Hierarchieebenen einschließlich Vorstand;
- 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.

Der Konzern hat darüber hinaus in Bezug auf den konzernweiten Rechnungslegungsprozess 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 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
	quantitativ	qualitativ
ERWARTETER SCHADEN		
hoch	mehr als 500k EUR	großer Imageschaden, großer Schaden für Kunden
mittel	100k bis 500k EUR	Dienstleistung über langen Zeitraum beeinträchtigt
gering	50k bis 100k EUR	Dienstleistung in Einzelfällen beeinträchtigt

Wesentliche Einzelrisiken

Die identifizierten wesentlichen Risiken 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 AG steht bereits im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert die XING AG Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, der XING AG Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von der XING AG angebotenen Leistungen überlegen sind, oder indem sie besonders aggressives und erfolgreiches Marketing betreiben. Neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern könnten auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, der XING AG 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 breite Masse an Nutzern verfügen. 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 AG ausüben. Außerdem kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten Wettbewerb durch mobile Communities entstehen. Wir stufen das Wettbewerbsrisiko insgesamt als potentiell bestandsgefährdend ein.

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 eingestuften Risiko begegnet das Unternehmen durch professionelle juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften. 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. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Die XING AG begegnet diesem Risiko insbesondere durch die ständige Verbesserung und Erweiterung der eigenen Dienstleistungen sowie durch strategische Partnerschaften. Darüber hinaus beobachtet die XING AG permanent die Nutzerentwicklung und kann bei Auftreten plötzlicher Abwanderungstendenzen durch vorbereitete Maßnahmen und Krisenpläne rechtzeitig gegensteuern.

Risiko eines Know-How Verlustes durch Fluktuation

Bedingt durch das geringe Durchschnittsalter der Mitarbeiter des XING-Konzerns und die allgemeine Wechselbereitschaft in der Internetbranche lag die Fluktuationsrate in den vergangenen Jahren zwischen 10 und 20 %. Es besteht das Risiko, dass durch den regelmäßigen Weggang von Mitarbeitern wichtiges Know-How verloren geht. Wir begegnen dem Risiko durch vermehrte Dokumentationspflichten für die Mitarbeiter und regelmäßigen Informationsaustausch, um wichtiges Know-How immer bei mehreren Mitarbeitern zu haben. Insgesamt stufen wir dieses Risiko als mittel ein.

Risiken der Kundenbetreuung (Segmente Network/Premium und E-Recruiting)

Die XING AG weitet ihre Geschäftsmodelle kontinuierlich um zusätzliche Ertragsquellen aus. Damit wird die Abhängigkeit des Unternehmens von den Beiträgen von Premium-Mitgliedern gesenkt. Aus dieser Tatsache folgt jedoch keine Abkehr vom Prinzip der XING AG, der Zufriedenheit ihrer Kunden - nicht nur im Sinne des wirtschaftlichen Erfolgs - höchste Priorität einzuräumen. Schon aufgrund der hohen eigenen Ansprüche der XING AG hinsichtlich der Qualität ihrer Plattform 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 dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

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

Finanzrisiken

Der Forderungsausfall in den Segmenten Network/Premium und E-Recruiting lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter einem Prozent vom Gesamtumsatzerlös und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung. Wir stufen das Forderungsausfallrisiko als gering ein. Die XING AG beschränkt ihr Liquiditätsrisiko, indem sie ihre Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität unterhält. Das Hauptgeschäftsmodell der Premium-Mitgliedschaften und entsprechende regelmäßige Zahlungseingänge versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erfolgt eine Liquiditätsvorschau. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt gewährleistet. Wir stufen dieses Risiko als gering ein.

IT-Risiken

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

Die XING AG 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 Website, 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 so genannter „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 u. a. Identitätsdiebstahl, Kreditkartenbetrug oder sonstige Betrugsfälle, Werbemails und Spam-Mails von Unternehmen, die nicht mit der XING AG 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 potentiell bestandsgefährdend ein.

Die XING AG 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. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass zukünftig Störungen eintreten können.

Prozess- und Organisationsrisiken

Risiken der Produktentwicklung

Die XING AG strebt eine ständige und agile Weiterentwicklung der Plattform 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 der Plattform meist von einem Austausch der XING AG 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 der vorgesehenen Zwecke und den anwendbaren rechtlichen Bestimmungen verarbeitet und genutzt werden.

Die Rechenzentren der XING AG für die unmittelbare Datenverarbeitung sind in Deutschland. Darüber hinaus werden Daten im Auftrag der XING AG 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 AG oder deren Auftragnehmer gegen Datenschutzbestimmungen, Bestimmungen zum Schutz des Fernmeldegeheimnisses oder Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten verstoßen, könnte dies Ermittlungen, datenschutzrechtliche Verfügungen und Schadenersatzforderungen, darunter auch Forderungen auf Ersatz immaterieller Schäden, zur Folge haben. Unter Umständen könnten sogar strafrechtliche Verfahren gegen die XING AG und die Geschäftsleitung eingeleitet werden.

Eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten 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. Sie könnten 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 AG 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 2014 wieder langsam an Fahrt gewinnen. Dies gilt sowohl für die Industrie- als auch die Schwellenländer. Dabei könnte auch die Eurozone wieder wachsen, so dass sie sich weiter stabilisiert. Bei zwar sinkender, aber weiterhin hoher Arbeitslosigkeit wird die expansive Geldpolitik nur sehr langsam zurückgefahren. Dies führt zu weiter günstigen Finanzierungsbedingungen.

Die internationalen Rahmendaten sprechen dafür, dass sich die konjunkturelle Belegung im nächsten Jahr beschleunigen sollte. Deutschland kann unter diesen Voraussetzungen im Jahr 2014 nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank und des Hamburgischen WeltWirtschafts Instituts (HWWI) mit einem Wachstum von rund 1,7 Prozent rechnen⁸. Dabei bleibt der private Konsum weiterhin eine wichtige Stütze. Im Gegensatz zu 2013 werden auch die Investitionen und der Außenbeitrag wieder positive Wachstumsbeiträge liefern können. Diese positive Entwicklung in Deutschland, aber auch die verbesserte Lage im Euroraum insgesamt sollten das Wirtschaftswachstum in Österreich und der Schweiz fördern, so dass die Wachstumsraten in Österreich bei 1,7 Prozent (WKO)⁹ und in der Schweiz bei 2,3 Prozent (Staatssekretariat für Wirtschaft SE-

⁸ [http://www.arbeitgeber.de/www/arbeitgeber.nsf/res/BIP_Verbr_Prod_Prognosen.pdf/\\$file/BIP_Verbr](http://www.arbeitgeber.de/www/arbeitgeber.nsf/res/BIP_Verbr_Prod_Prognosen.pdf/$file/BIP_Verbr)

⁹ <http://wko.at/statistik/prognose/prognose.pdf>

CO)¹⁰ liegen könnten. Dabei wird das Wachstum in Österreich wesentlich durch Exporte gestützt, wohingegen sich in der Schweiz auch die Binnenkonjunktur positiv auswirkt.

Erwartete Branchenentwicklung

Die Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt sollte sich 2014 weiter verbessern, so dass sich die Zahl der Arbeitslosen im Jahresverlauf wieder leicht verringert. Durchschnittlich werden 2014 nach Ansicht des HWWI rund 2,87 Millionen Personen arbeitslos sein¹¹. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt in Österreich sollte weiterhin angespannt bleiben. Das Beschäftigungswachstum wird nach Ansicht des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung nicht ausreichen, um die Zunahme des Arbeitskräfteangebots aufgrund von Pensionsreformen und der Arbeitsmarktöffnung für Arbeitskräfte aus Bulgarien und Rumänien zu kompensieren. Somit sollte sich die Arbeitslosenquote im Jahr 2014 insgesamt leicht erhöhen und im Jahresdurchschnitt bei rund 7,9 Prozent liegen¹². Mit anziehender Konjunktur in der Schweiz sollte sich der dortige Arbeitsmarkt positiv entwickeln und die Zahl der Arbeitslosen zurückgehen (Staatssekretariat für Wirtschaft SECO)¹³. Die Disparitäten innerhalb des deutschsprachigen Raums werden sich aber nur geringfügig verringern; dies gilt noch stärker innerhalb der EU.

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 wie die XING-Plattform profitieren könnten. Darüber hinaus ist gerade der deutschsprachige Markt mit einer Penetrationsrate von beruflich genutzten sozialen Netzwerken von insgesamt etwa zehn Prozent gemessen an der Gesamtbevölkerung der D-A-CH-Region (rund 100 Millionen Einwohner) im internationalen Vergleich sehr gering. So liegen die Penetrationsraten in Ländern wie die USA oder auch unser Nachbarland die Niederlande bei mehr als 20 Prozent der Bevölkerung. Hieraus ergibt sich insbesondere für die D-A-CH-Region weiteres „Nachhol“- bzw. Wachstumspotenzial.

Voraussichtliche Entwicklung der XING AG

Klare Strategie für weiteres Wachstum

Die größte Plattform für Business Social Networking in der D-A-CH-Region in Verbindung mit den von uns etablierten Dienstleistungen und Services für unsere Mitglieder und Geschäftskunden sind eine hervorragende Ausgangsbasis für weiteres profitables Wachstum in den kommenden Jahren. Wir agieren mittlerweile in unterschiedlichen Märkten und haben unser Geschäft und die Erlösströme in den vergangenen Jahren sukzessive diversifiziert. Mit unseren E-Recruiting und Employer Branding-Angeboten haben wir uns in einem bestehenden Markt neue Wachstumsmöglichkeiten erschlossen. Aber auch im Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften haben wir aufgrund des starken anhaltenden Wachstums von Basismitgliedern viel Potenzial weiter zu wachsen.

Unsere Strategie sieht dabei vor allem organisches Wachstum vor. Zusätzlich beobachten wir unser Umfeld und den Markt kontinuierlich nach geeigneten Akquisitionsmöglichkeiten um unsere organische Strategie zu unterstützen.

Umsatz- und Ergebnisziele

Wir erwarten bei den finanziellen Leistungsindikatoren insgesamt steigende Umsätze und Ergebnisse.

Aus heutiger Sicht geben wir folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele der XING AG sowie der wesentlichen Segmente:

¹⁰ <http://www.seco.admin.ch/themen/00374/00375/00376/>

¹¹ http://www.hwwi.org/fileadmin/hwwi/Publikationen/Externe_PDFs/WD_12_2013_Rossen_OEkonomische_Trends.pdf

¹² http://www.ams.at/ueber_ams/14202.html

¹³ <http://www.seco.admin.ch/themen/00374/00384/>

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2014
Umsatzerlöse	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte)	Deutliche Steigerung des EBITDA
Umsatzerlöse Segment "Network/Premium"	Wachstum im höheren einstelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Network/Premium“	Deutliche Steigerung des Segment-EBITDA
Umsatzerlöse Segment "E-Recruiting"	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „E-Recruiting“	Deutliche Steigerung des Segment-EBITDA

Dividendenziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend planen wir auch der kommenden Hauptversammlung am 23. Mai 2014 die Zahlung einer ordentlichen Dividende vorzuschlagen. Diese soll 0,62 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Darüber hinaus hat der Vorstand beschlossen, die Ausschüttung einer Sonderdividende in Höhe von 3,58 € je Aktie vorzunehmen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 66 Mio. € zum Jahresende 2013 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung einer Sonderdividende, 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 2014 - ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie z.B. Akquisitionen oder Sonderausschüttungen - eine weitere Erhöhung der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach dem Anstieg des Investitionsvolumens im Geschäftsjahr 2013 aufgrund des Erwerbs der kununu GmbH erwarten wir für das Geschäftsjahr 2014 einen weniger starken Anstieg. Schwerpunkt der Investitionen werden wie in den Vorjahren Serverkapazitäten und Softwarelizenzen sein.

Prognose der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren

Bei den erstmals berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Daher 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 2014 in der D-A-CH-Region stärker zu wachsen als im abgelaufenen Geschäftsjahr (2013: +839.000) und auch bei den zahlenden Mitgliedern das Wachstum gegenüber dem Vorjahr zu steigern (2013: +24.000 neue zahlende Mitglieder). Die Prognose basiert im Wesentlichen auf den im Verhältnis zu anderen Ländern geringen Penetrationsraten von beruflich genutzten Netzwerken im deutschsprachigen Raum.

In den Segmenten „E-Recruiting“ und „Events“ sind die Beziehungen 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 unter anderem mit Hilfe des Vertriebs die Zahl der Unternehmenskunden im Geschäftsjahr 2014 in beiden Segmenten stark gesteigert werden. Ende 2013 hatten wir im Bereich „E-Recruiting“ und „Events“ insgesamt 18.277 Kunden. Die Prognose für das laufende Jahr basiert im Wesentlichen auf den Erfahrungen und der Vertriebsleistung im abgeschlossenen Geschäftsjahr.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2014
Segment „Network/Premium“: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum über Vorjahr (2013: +839.000)
Segment „Network/Premium“: Zahlende-Mitglieder in der D-A-CH-Region	Stärkeres absolutes Wachstum (2013: +24.000)
Segment „E-Recruiting“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutlicher Anstieg

Chancenbericht

Mit unseren Geschäftsmodellen in den Bereichen „Network/Premium“, „E-Recruiting“ und „Events“ agieren wir zwar in unterschiedlichen, jedoch äußerst dynamischen Märkten. 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 Chancen der strategischen Geschäftsbereiche bewertet. Dabei werten wir Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Trends aus und leiten potenzielle Opportunitäten für die XING AG ab. 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, selbst 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 dieser 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 beschriebene Annahmen zur Konjunktorentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben.

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

Als Wachstumsunternehmen hängt der unternehmerische Erfolg stark von unserer Innovationsgeschwindigkeit und Umsetzungsstärke bei der Entwicklung neuer Produktangebote und Services für unsere Mitglieder und Geschäftskunden in allen Segmenten ab. Aus diesem Grunde liegt ein besonderer Fokus auf der Verbesserung unserer Produktentwicklungsprozesse und der entsprechenden Beschleunigung der Innovationskraft. Hier haben wir im Geschäftsjahr 2013 unter anderem durch die klare Zuteilung der Produkt- und Entwicklungsressourcen auf die einzelnen Geschäftsbereiche wichtige Schritte zur Steigerung der Produktentwicklungseffizienz unternommen. Hieraus können sich weitere Chancen für die Verbesserung der Wachstumsraten ergeben. Sollten wir hier noch schneller als erwartet Fortschritte machen und in der Folge mehr Angebote für unsere Kunden etablieren so hätte dies zusätzliche positive Effekte auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der XING AG.

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. Ein wesentlicher Treiber dafür könnten die Veränderungen des Arbeitsmarkts sein. Denn Fachkräftemangel, demografischer Wandel und die gewandelten Ansprüche der neuen Arbeitnehmergeneration werden die Personalarbeit in der Zukunft stark beeinflussen. Es rücken schlichtweg immer weniger Arbeitnehmer auf dem Markt nach, entsprechend nimmt natürlich auch die Zahl der hochqualifizierten

Fachkräfte ab. Diese wissen natürlich wie begehrt sie auf dem Arbeitsmarkt sind und haben hohe Anforderungen. Mit teuren Karriereseiten und einem hohen Gehalt wird man sie jedoch nicht mehr ködern können. Wenn man als Fachkraft heutzutage die Wahl hat, entscheidet man sich nicht mehr für das Unternehmen mit dem Firmenwagen, dem Versprechen eines Tages Abteilungsleiter zu werden und jährlichen Gehaltssteigerungen. Vielmehr wird die Entscheidung zugunsten des Unternehmens ausfallen, das bei der Kinderbetreuung hilft, eine gute Work-Life-Balance bietet und mit transparenten und meinungsfördernden Arbeitsstrukturen aufwartet. 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 AG insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schneller als geplante Durchdringung dieser Märkte. 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/investor-relations/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 2013 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 wurde in 2013 um 37.894,00 € durch die Ausgabe von 37.894 nennwertlose Stückaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme für Mitarbeiter erhöht. Es beträgt damit per 31. Dezember 2013 5.592.137 € (Vorjahr: 5.554.243 €) und ist eingeteilt in 5.592.137 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Grundkapital. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2013 12.832 (Vorjahr: 75.332) Stückaktien. Dies entspricht 0,23 Prozent (Vorjahr: 1,36 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft. Die 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 2013 eine Beteiligung der Burda Digital GmbH, München, in Höhe von 52,3 Prozent (Vorjahr: 52,6 Prozent) der Stimmrechte der XING AG bekannt.

Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 21 f. WpHG seitens mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligter Aktionäre liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 7 der Satzung in der Fassung vom 26. Mai 2011. 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 nach den §§ 179, 133 AktG. Die Satzung hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Der Aufsichtsrat ist gemäß Ziffern 5.3 bis 5.6 und 18 der Satzung in der aktuellen Fassung zu Satzungsänderungen ermächtigt, die nur die Fassung betreffen.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands der Gesellschaft, Aktien auszugeben 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 Anhang unter der Textziffer „Eigenkapital“ dargestellt.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 unter Aufhebung des vorherigen Beschlusses vom 28. Mai 2009 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a) Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, bis zum 26. Mai 2015 eigene Aktien bis zu insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.272.447,00 € der Gesellschaft zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des

Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

b) Arten des Erwerbs

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

- 1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.
- 2) Erfolgt der Erwerb aufgrund eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder aufgrund einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen
 - im Falle eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots der gebotene Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) bzw.
 - im Falle einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten die Grenzwerte der von der Gesellschaft festgelegten Kaufpreisspanne (ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des öffentlichen Kaufangebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über oder unterschreiten.

Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung der Anpassung abgestellt.

Sofern ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot überzeichnet ist, kann es nur nach Quoten angenommen werden. Sofern im Fall einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten von mehreren gleichwertigen Angeboten nicht alle angenommen werden, kann die Annahme der Angebote nur nach Quoten erfolgen.

Eine bevorrechtigte Behandlung geringer Stückzahlen bis zu 100 Aktien je Aktionär kann vorgesehen werden.

Das an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Kaufangebot bzw. die an alle Aktionäre gerichtete 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 Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken zu verwenden:

- 1) Die Aktien können 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 zusammen mit der Anzahl der neuen Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung aus genehmigtem Kapital unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Options- und/oder Wandlungsschuldverschreibungen entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Be-

zugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten.

- 2) Die Aktien können gegen Sachleistung veräußert werden, insbesondere auch in Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen sowie Zusammenschlüssen von Unternehmen.
- 3) Die Aktien können durch den Vorstand bzw. - soweit der Vorstand begünstigt ist - durch den Aufsichtsrat 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 Aktiengesetz
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 3. November 2006 durch Beschluss zu Punkt 6 der Tagesordnung, zuletzt geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
 - 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 2009 zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 durch Beschluss zu Punkt 11 der Tagesordnung ermächtigt hat, oder
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010, soweit die Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 durch Beschluss zu Punkt 8 der Tagesordnung zu dessen Auflage ermächtigt, 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 Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, mit einer Sperrfrist von nicht weniger als zwei Jahren 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 mit einer Sperrfrist von nicht weniger als zwei Jahren 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.

Die vorstehenden Ermächtigungen können einmal oder mehrmals, ganz oder teilweise, einzeln oder gemeinsam ausgenutzt werden. Die Ermächtigungen unter (2) und (3) können auch durch abhängige oder in Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder durch auf deren Rechnung oder auf Rechnung der Gesellschaft handelnde Dritte ausgenutzt werden.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien wird ausgeschlossen, soweit sie gemäß den vorstehenden Ermächtigungen unter (1) - (5) verwendet 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 an der XING AG (sog. Change of Control) unter Hinzutreten weiterer Bedingungen ein von ihm ausübbares, befristetes Sonderkündigungsrecht. Bei Ausübung des Sonderkündigungsrechts steht Herrn Chu die Zahlung einer Abfindung in Höhe von maximal des Zweifachen der vertraglich per annum geschuldeten Grundvergütung zzgl. 250.000 € zu. Außerdem erhält das Vorstandsmitglied Ingo Chu in diesem Fall eine Barabfindung für die bei Vertragsbeendigung nicht einlösbaren bzw. noch nicht zugeteilten Aktienoptionen bzw. Shadow Shares. Macht Herr Chu trotz Vorliegens der Voraussetzungen nach einem Kontrollwechsel von seinem Sonderkündigungsrecht keinen Gebrauch, hat Herr Chu Anspruch auf entsprechende Barabfindungen im Hinblick auf Shadow Shares.

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 seinen 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 Schlusserklärung 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

Es haben sich keine für die XING AG wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

Hamburg, 27. März 2014

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Ingo Chu

Timm Richter

Jens Pape

03. Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der XING AG, Hamburg für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung 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 Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 27. März 2014

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Matthias Kirschke

Wirtschaftsprüfer

ppa. Jana Zemmrich

Wirtschaftsprüferin



XING AG

Dammtorstraße 29-32

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 - 793

Telefax +49 40 41 91 31 - 44

investor-relations@xing.com

www.xing.com