
Testatsexemplar

XING SE (vormals: XING AG)
Hamburg

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017
und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN
ABSCHLUSSPRÜFERS



Inhaltsverzeichnis

Seite

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017.....	1
Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017.....	1
1. Bilanz zum 31. Dezember 2017.....	3
2. Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017.....	5
3. Anhang 2017.....	7
Anlagenspiegel.....	23
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers.....	1

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Lagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. **B2C**
2. **B2B E-Recruiting**
3. **B2B Advertising & Events**

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

SEGMENT B2C

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

Zusätzlich ist dieser Geschäftsbereich für den XING-Content verantwortlich. So erhalten XING-Mitglieder auf rund 30 Berufs- und Interessengruppen zugeschnittene Newsletter, die dafür sorgen, dass sie nichts mehr verpassen, was in ihrer Branche wichtig ist. Mit diesem Service ist XING mittlerweile einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus haben wir „XING Klartext“ etabliert. XING Klartext ist ein Debattenformat, bei dem Experten zu diversen Themen kontrovers Stellung beziehen und XING-Mitglieder sich an der jeweiligen Debatte beteiligen können. Die Debatten werden angestoßen und inszeniert von einer Redaktion, die aus erfahrenen Journalisten besteht. Das Content-Angebot wurde im Geschäftsjahr 2017 mit dem Videopodcast-Angebot „XING Talk“ erweitert. Im Fokus stehen aktuelle und kontroverse Themen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

Die Monetarisierung im B2C-Segment geschieht über kostenpflichtige Mitgliedschaften mit erweiterten Funktionalitäten und Services für die unterschiedlichen Zielgruppen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir neben den bestehenden Premium-, ProJobs- und ProCoach-Mitgliedschaften weitere zusätzliche Bezahlangebote wie beispielsweise die Pro-Business-Mitgliedschaft vorgestellt und die Pro-Executive-Mitgliedschaft vorbereitet.

Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet eine Vielzahl von Services, wie zum Beispiel besondere Such- und Kommunikationsmöglichkeiten, exklusive On- und Offline-Angebote sowie eine Übersicht der Besucher des eigenen Profils. Sie richtet sich an ein breites Publikum, das über das beste Produktangebot von XING verfügen möchte. Die Premium-Mitgliedschaft ist in zwei Laufzeitvarianten verfügbar: die Drei-Monats-Mitgliedschaft kostet 9,95 € pro Monat, die Jahresmitgliedschaft 7,95 € pro Monat.

Für Mitglieder, die etwa auf Jobsuche sind und sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, hat XING zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft entwickelt. Sie ist derzeit in vier Laufzeitvarianten (3, 6, 12 oder 18 Monate) zwischen 24,95 € und 39,95 € pro Monat verfügbar.

Die dritte kostenpflichtige Mitgliedschaft ist ganz auf die Bedürfnisse von professionellen Coaches zugeschnitten. Mit der ProCoach-Mitgliedschaft helfen wir Coaches, sich und ihre Skills noch prominenter darzustellen und die Reichweite ihres Coaching-Profiles zu erhöhen. Die Mitgliedschaft ist derzeit in drei Laufzeitvarianten (12, 24 oder 36 Monate) zwischen 39,96 € und 49,96 € pro Monat verfügbar.

Die erstmals in 2017 neu vorgestellte ProBusiness-Mitgliedschaft soll unsere Mitglieder dabei unterstützen, hochwertige, langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Neue Geschäftskontakte können schneller gefunden werden und zum richtigen Zeitpunkt angesprochen werden. Die Mitgliedschaft ist derzeit in zwei Laufzeitvarianten (12 und 24 Monate) für 49,95 € pro Monat verfügbar.

Darüber hinaus haben wir eine kostenpflichtige Mitgliedschaft (ProExecutive) für Entscheider und Vertreter des oberen bzw. gehobenen Managements etabliert. Die Online-Variante bietet erweiterte Funktionen zur besseren Darstellung von Erfahrungen im Bereich Leadership oder auch besondere Einstellmöglichkeiten, die definieren, welche Personen Kontaktforderungen stellen dürfen. Die Mitgliedschaft ist für 9,95 € pro Monat bei Abschluss eines Jahresvertrags verfügbar. Die exklusive Offline-Mitgliedschaft kostet 2.991,60 € (netto) im Jahr und berechtigt die von XING eingeladenen Mitglieder an den sogenannten Circle-Treffen (fünf Mal im Jahr) mit maximal 15 Executives teilzunehmen und sich in vertrauensvoller Atmosphäre – begleitet von einem professionellen Moderator – unter Entscheidern auszutauschen und voneinander zu lernen.

Die Vermarktung der kostenpflichtigen Mitgliedschaften erfolgt unter anderem durch Maßnahmen auf der XING-Plattform selbst (sogenannte Upselling-Kampagnen), Directsales sowie über Online-Marketing-Aktivitäten.

Die strategische Weiterentwicklung im B2C-Segment soll auch zukünftig aus der Entwicklung weiterer Bezahlmitgliedschaften und somit der besseren Bedienung von speziellen Kundenbedürfnissen forciert werden.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Das Segment B2B E-Recruiting umfasst die Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Passive Recruiting, Active Recruiting, Employer Branding und dem XING TalentpoolManager (XTP). Alle Recruiting-Lösungen richten sich an Unternehmenskunden (B2B). Allerdings profitieren natürlich auch XING-Mitglieder von E-Recruiting-Aktivitäten und -Angeboten, da diese wesentlich dazu beitragen, ihnen die Chancen und Möglichkeiten des Arbeitsmarktes zugänglich zu machen. Denn je mehr Personal-Recruiter die Plattform zur Personalsuche nutzen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, das optimale Jobangebot zu erhalten.

Im Bereich 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 (0,85 € pro Klick auf eine Anzeige) oder das marktübliche Festpreis-Modell (ab 395 € pro Anzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Bereich Active Recruiting haben wir den XING TalentManager (XTM) als Produkt für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung entwickelt. Der XTM richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die auf der XING-Plattform regelmäßig nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese kontaktieren. Die Monetarisierung erfolgt über Laufzeitverträge und wird je Lizenz mit ca. 4.000 € (pro „Seat“) im Jahr berechnet.

Darüber hinaus vermarkten wir den XING EmpfehlungsManager (XEM) als ein weiteres Angebot für Unternehmen zur proaktiven Kandidatenansprache. Mit Hilfe des Tools können Unternehmen ihre eigenen Mitarbeiter als Headhunter einsetzen und sich geeignete Kandidaten vorschlagen lassen. Häufig erhalten die Mitarbeiter für eine erfolgreiche Kandidatenempfehlung eine Vermittlungsprovision. Das Unternehmen selbst zahlt in Abhängigkeit der eingebundenen Mitarbeiter im EmpfehlungsManager eine Lizenzgebühr zwischen 4.800 € und 60.000 € pro Jahr.

Zum Teilbereich Employer Branding gehören die Employer-Branding-Profile (EBP). Arbeitgeber können mittels eines Profils ihre Arbeitgebermarke positiv hervorheben und interessierten Kandidaten mehr Angaben über das Arbeitsumfeld sowie weitere wichtige Informationen über sich als Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Die Monetarisierung erfolgt in Abhängigkeit zur Anzahl der Mitarbeiter eines Unternehmens: Die Gebühr für ein Employer-Branding-Profil liegt je nach Unternehmensgröße zwischen 4.740 € und 13.140 € im Jahr.

Darüber hinaus haben wir mit dem XING TalentpoolManager (XTP) ein weiteres B2B-Produkt für unsere Human Resources (HR)-Unternehmenskunden etabliert. Hier finden Kunden fortan alle Kandidaten zentral an einem Ort. Und können diese übersichtlich in Talentpools ablegen und bei Bedarf mit ihrem Recruiting-Team teilen. Die Gebühr für eine XTP-Lizenz liegt bei 2.500 € pro Jahr.

Die Angebote im Bereich HR-Lösungen sind kontinuierlich erweitert worden. Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschieden zudem auch eine Komplettlösung für unsere HR-Kunden anzubieten. So haben wir im zweiten Quartal 2017 XING E-Recruiting 360° vorgestellt. Das Tool beinhaltet unbegrenzte Nutzungsmöglichkeiten (Flatrate) für alle Recruiting-Lösungen inkl. des XING-Stellenmarktes. Die Bepreisung findet immer kundenindividuell statt.

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

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Im Segment B2B Advertising & Events werden zwei unterschiedliche B2B-Angebote zusammengefasst, da die jeweiligen Umsatzanteile in der isolierten Betrachtung zu gering ausfallen.

Im Teilbereich Advertising bieten wir von Native Advertising bis hin zur integrierten Kampagne verschiedene Werbemöglichkeiten an.

Mit den XING-Ads können Werbetreibende beispielsweise ihre Webseite oder verschiedene XING-Inhalte, wie z.B. Gruppen, Events, Unternehmensprofile, Stellenanzeigen, Apps oder das eigene Profil, bewerben. Mit den Sponsored Posts und den Sponsored Video Posts können verschiedene Inhalte und Botschaften direkt auf der Startseite vorab selektierter Zielgruppen platziert werden.

Für die multimediale Vermarktung der Produkte und Services unserer Werbekunden, sind die Business Pages (<https://www.xing.com/xbp/>) die optimale Plattform. Das gesamte Werbeangebot kann unter <https://werben.xing.com> eingesehen werden.

Im Bereich Events generiert XING Umsatzerlöse mit der Abwicklung von Events. Veranstalter können über die XING-Plattform die Technologie von XING nutzen, um auf alle für das Event-Management erforderlichen Prozesse – einschließlich Registrierung, Ticketausstellung und Abrechnung – zugreifen zu können. XING erhält dafür in der Regel eine Gebühr von 0,99€ je Teilnehmer sowie eine variable Komponente von 3,9 Prozent des Ticketpreises. Darüber hinaus generiert XING weitere Umsätze durch professionelle Vermarktung von Events. Event-Veranstalter können beispielsweise für ein auf XING eingestelltes Event mittels eines Online-Tools die für sie relevanten Zielgruppen auswählen und ihr Event entsprechend vermarkten. Die Monetarisierung erfolgt vornehmlich auf CPC- (cost-per-click), aber auch auf TKP- (Tausend-Kontakt-Preis) Basis. Die Vermarktung der Event-Angebote erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festangestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

Marktposition

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit mehr als 13 Millionen Mitgliedern sind wir das größte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch weiteres Mitgliederwachstum und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen gleichermaßen weiter zu wachsen. Derzeit sind nur rund 13 Prozent der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum Mitglied eines beruflichen Netzwerks. Das ist im internationalen Vergleich ein geringer Wert – das Potenzial für XING ist folglich nach wie vor groß. Gleiches gilt für das E-Recruiting-Geschäft: Der Markt ist groß und die Durchdringung digitaler Recruiting-Lösungen im internationalen Vergleich noch gering.

Strategie

Unsere Strategie orientiert sich an langfristigen, nachhaltigen Megatrends, die die Arbeitswelt in den vergangenen Jahren und nach unserer Auffassung insbesondere auch in den kommenden Jahren prägen werden. So manifestieren sich die bereits seit einigen Jahren herausragenden Megatrends wie Digitalisierung, Fachkräftemangel und Wertewandel in unserer Vision „For a better working life“. Wir möchten unseren Nutzern Zugang zu relevanten und interessanten Kontakten zum Aufbau eines eigenen Netzwerks vermitteln, die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen sicherstellen sowie direkten Zugang zu Chancen am Arbeitsmarkt aufzeigen.

Die Digitalisierung ist nicht nur Motor der Disruption ganzer Branchen, sondern darüber hinaus Wegbereiter der technischen Voraussetzungen, die dazu führen, dass ganz neue Arten der Kollaboration möglich sind. So ist es heute kein Problem mehr, an verschiedenen Orten oder zu verschiedenen Zeiten zu arbeiten, im (virtuellen) Team oder auch allein.

Der Fachkräftemangel führt in einigen Branchen zu einer Machtverschiebung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Da Talente knapp sind, können diese entsprechend selbstbewusst bei der Jobsuche agieren und vielfach die Arbeitsbedingungen bestimmen.

Schließlich sind in der heranwachsenden Generation Werte wie Flexibilität, Zufriedenheit und Selbstbestimmtheit oft wichtiger als klassische Karriere-Incentives.

Diese Aspekte führen nicht nur zu nachhaltigen Veränderungen, die die Berufstätigen betreffen. Auch die Unternehmen bemerken, dass sie mit traditionellen Führungsmethoden und klassischen Incentivierungen immer schlechter in der Lage sind, im Wettbewerb und gegen den Innovationsdruck zu bestehen. Die richtigen Talente zu finden, an sich zu binden und Strukturen zu schaffen, die die Entwicklung von Innovationen überhaupt erst ermöglichen, ist in der Wissensgesellschaft ein zentraler Erfolgsfaktor. XING setzt mit seiner Strategie seit einigen Jahren bereits auf diesen nachhaltigen Megatrend auf.

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

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

Im Segment *B2B E-Recruiting* generieren wir die Umsätze ausschließlich mit Unternehmenskunden (B2B). Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots wird sich in den kommenden Jahren weiter entlang der HR-Wertschöpfungskette orientieren. So wollen wir weitere B2B-Lösungen für unsere Unternehmenskunden etablieren und zukünftig neben Produktlösungen in den Bereichen Employer Branding und (Active & Passive) Sourcing auch softwarebasierte Bewerbermanagementsysteme sowie Talentmanagement-Lösungen etablieren.

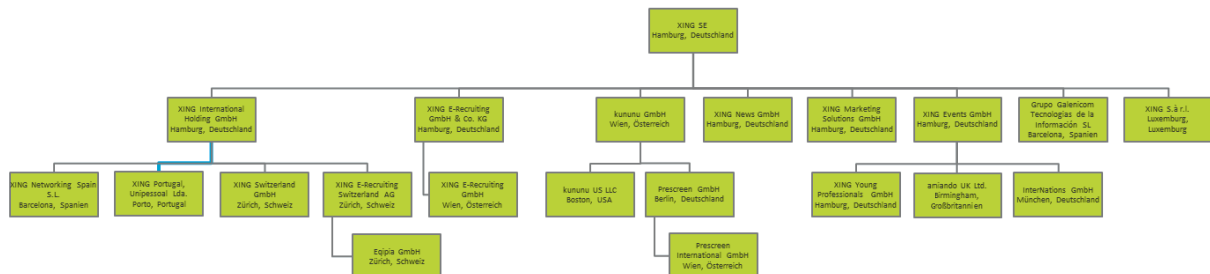
Das Segment *B2B Advertising & Events* soll strategisch dazu eingesetzt werden, die Monetarisierung der Plattform (u.a. über Werbeflächenvermarktung) zu verbreitern und darüber hinaus weitere Mitglieder zu gewinnen und XING noch näher an die Menschen zu bringen. So soll insbesondere unser Event-Bereich zukünftig eine treibende Rolle bei der weiteren Lokalisierung und somit auch einer stärkeren Differenzierung unserer Angebote spielen.

Im Teilbereich Advertising soll durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbeformen (wie z. B. Business-Pages und Video Ads) auf der XING-Plattform der Umsatz in diesem Segment ausgeweitet werden. Darüber hinaus wollen wir zukünftig u.a. auch die Reichweite weiter erhöhen.

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

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

Konzern- und Organisationsstruktur



Die XING SE hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 20 aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon acht direkt und zwölf indirekt über Zwischengesellschaften. Neunzehn Beteiligungsgesellschaften werden von der XING SE kontrolliert und im Konzernabschluss der XING SE daher voll konsolidiert. An einer weiteren Beteiligungsgesellschaft, der kununu US LLC, Boston, USA, hält die XING SE einen hälftigen Anteil und sie wird als Gemeinschaftsunternehmen geführt. Diese Gesellschaft wird im Konzernabschluss daher nicht konsolidiert, sondern ihr Beteiligungswert dort als „Beteiligungen“ unter „Finanzanlagen“ geführt. Eine geringfügige Beteiligung der XING Events GmbH an der altruja GmbH, München, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr veräußert. Im Berichtsjahr wurden die Beteiligungen an der Prescreen GmbH, Berlin, und damit auch ihrer Tochtergesellschaft Prescreen International GmbH, Wien, erworben. Die ebenfalls im Berichtsjahr erworbene InterNations GmbH, München, ist auf ihre Muttergesellschaft XING Butterfly Management GmbH, Hamburg, verschmolzen worden, welche anschließend wiederum in InterNations GmbH umfirmiert hat und deren Sitz nach München verlegt wurde.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Wie arbeiten wir morgen? Diese Frage bewegt die öffentliche Diskussion wie wenige andere Themen. In Zeiten von Fachkräftemangel und beschleunigter Digitalisierung finden intensive Debatten darüber statt, wie Individuen, Unternehmen und die Gesellschaft das, was wir „Arbeit“ nennen, zukünftig organisieren. Unsere unternehmerische Verantwortung sehen wir darin, einen Diskurs zu fördern, der die Chancen der sich radikal verändernden Arbeitswelt im Zentrum hat – und diese Chancen vielen Menschen zugänglich zu machen.

Als größtes berufliches Netzwerk im deutschsprachigen Raum schaffen wir eine Diskussionsplattform für wegweisende Konzepte zukünftigen Arbeitens und wollen unseren Mitgliedern in diesem Umgestaltungsprozess Mentor sein. Zugleich leben wir unsere Vision „For a better working life“ nach innen: Wir bieten unseren Mitarbeitern ein Umfeld, in dem sie ihre Talente entfalten, eigenverantwortlich und zeitlich flexibel arbeiten können.

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

CSR-Strategie

Unsere CSR-Strategie definiert die Schwerpunkte unserer Verantwortung und setzt konkrete Ziele, die wir bis zum Jahr 2020 erreichen wollen. Unsere Themen sind in fünf Handlungsfelder gegliedert, in deren Struktur wir künftig über unsere CSR-Aktivitäten berichten: 1. Mitarbeiter, 2. Gesellschaft, 3. Produkte und Dienstleistungen, 4. Datenschutz und Compliance, 5. Umwelt.

Die Ausrichtung der Strategie basiert auf den Ergebnissen einer Materialitätsanalyse, aus der wir die für unser Unternehmen wesentlichen Themen abgeleitet haben. Im Rahmen eines mehrstufigen Prozesses wurden sowohl die Auswirkungen der Geschäftstätigkeit jedes CSR-Themas als auch seine Bedeutung aus Stakeholder-Sicht analysiert.

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

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

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

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

Unser Anspruch ist es, ein modernes, zeitgemäßes Arbeitsumfeld zu schaffen, um neue Talente zu gewinnen und langfristig zu halten. Damit Beruf und Privates bestmöglich vereinbar sind, bieten wir unseren Mitarbeitern verschiedene Lösungen an, die zu ihrer individuellen Lage passen. Dazu zählt auch die Möglichkeit der befristeten Teilzeit, ein XING-spezifisches Modell, durch das die Mitarbeiter Teilzeit für sich testen können, ohne den Anspruch auf ihre Vollzeitstelle zu verlieren.

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

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

- **Nutzungs- und Mitgliederwachstum: Durchdringungsrate des adressierbaren Marktes**

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

- **Innovationsmanagement: Anzahl der Entwickler in Manntagen pro Jahr, die an den XING HackWeeks teilnehmen**

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

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

Aktuell genießen wir bei unseren Nutzern deutschlandweit das höchste Vertrauen bei der digitalen Vermittlung von Informationen. Unser Anspruch ist es, diese öffentliche Wahrnehmung und die damit verbundene Erwartung auch künftig zu erfüllen. Deshalb entwickeln wir unsere Maßnahmen stetig weiter und etablieren mit dem Data Protection Committee – über die gesetzliche Anforderung hinaus – ein Beratungsgremium, das jährlich einen Report veröffentlicht.

CSR-Management

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

Mitarbeiter

Die XING SE hat per 31.12.2017 480 Arbeitnehmer beschäftigt. Damit hat sich die Zahl der Belegschaft über alle Konzern-Standorte um 26 Kolleginnen und Kollegen erhöht. In unserem CSR-Bericht nach § 315b HGB erörtern wir die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Salary Transparency, Work-Life-Balance, Aus- und Weiterbildung, das Employee Committee (EC) und weitere Benefits.

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem kräftigen und breiten Aufschwung. 2017 ist das Bruttoinlandsprodukt laut Statistischem Bundesamt im Jahresvergleich real um 2,2 Prozent (kalenderbereinigt um 2,5 Prozent) gewachsen. Mit einem Plus von 2,0 Prozent blieben die privaten Konsumausgaben eine Stütze der Konjunktur. Weitere Impulse kamen von der Bauwirtschaft und den belebten Investitionen der Unternehmen. Die Wirtschaftsleistung wurde im Jahresdurchschnitt von knapp 44,3 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort Deutschland erbracht. Das waren 638.000 mehr Erwerbstätige als im Vorjahr (+ 1,5 Prozent). Auch Österreichs Wirtschaft befand sich 2017 laut Notenbank (OeNB) in einer Hochkonjunktur und ist mit 3,1 Prozent sehr kräftig gewachsen. Die Schweizer Wirtschaft hat im Berichtsjahr an Dynamik verloren und ist laut der Volkswirte mit 1,0 Prozent nur moderat gewachsen (SECO, KOF/ETH Zürich).

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der langjährige Aufschwung am deutschen Arbeitsmarkt setzt sich 2017 ungebrochen fort. Laut Bundesagentur für Arbeit (BfA) wuchs die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sehr stark (+722.000 bzw. +2,3 Prozent). Die Anzahl der Kurzarbeiter und der ausschließlich geringfügig Beschäftigten ging weiter zurück und auch die Selbstständigkeit verringerte sich. Die Zahl gemeldeter freier Stellen stieg infolge des hohen Bedarfs bei Unternehmern um 12 Prozent. Davon waren 93 Prozent sofort zu besetzen. Die Arbeitslosigkeit ist im Jahresdurchschnitt 2017 um 6 Prozent weiter zurückgegangen. Die Arbeitslosenquote (BfA) sank um 40 Basispunkte auf 5,7 Prozent. Nach der internationalen Abgrenzung (ILO-Konzept) fiel die Erwerbslosenquote im Dezember-Vergleich von 3,9 Prozent auf 3,6 Prozent. In Österreich hat sich der Rückenwind am Arbeitsmarkt verstärkt. So stieg die Zahl der unselbstständig Beschäftigten 2017 um 1,8 Prozent und die ILO-Erwerbslosenquote sank erstmals wieder deutlich von 6,0 Prozent auf 5,5 Prozent. Die Arbeitsmarktsituation in der Schweiz verbesserte sich 2017. Die Beschäftigung wuchs leicht und die Arbeitslosenquote ging geringfügig um jeweils 10 Basispunkte zurück, d. h. in nationaler Definition (SECO) auf 3,2 Prozent und nach internationaler ILO-Abgrenzung auf 4,8 Prozent.

In Deutschland beträgt die internetrelevante deutschsprachige Wohnbevölkerung knapp 73 Millionen Personen. Laut der Studie „digital facts Januar 2018“ (Auswertungsmonat Dezember 2017) der Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF e.V.) nutzten davon 81,9 Prozent das Internet. Männer sind mit 51 Prozent aller Internetnutzer ab 14 Jahren leicht überrepräsentiert. Mit rund 40 Prozent aller User ist das größte Segment zwar die Altersgruppe von Personen in einem Alter ab 50 Jahren. Jedoch machen sie knapp die Hälfte der relevanten Bevölkerung aus. Sie sind also weniger internetorientiert als jüngere Altersgruppen. Hier ist die Internetaffinität größer – am auffälligsten in der Gruppe der 30- bis 49-Jährigen. Diese Personen machen 35 Prozent aller Internetnutzer aus, obwohl sie nur für 30 Prozent der relevanten Bevölkerung stehen.

Zwei Drittel der Internetnutzer in Deutschland sind berufstätig oder arbeitssuchend (65,4 Prozent) und rund 8 Prozent befinden sich in der Ausbildung (Schule, Berufsausbildung, Studium). Beide Gruppen sind verglichen mit ihrem Anteil an der Bevölkerung überdurchschnittlich starke Nutzer des Internets. Zudem gilt: Je höher der Bildungsabschluss, desto ausgeprägter ist die Nutzung des Internets. Personen mit Hochschul- oder Fachhochschulreife machen mit etwa 37 Prozent den höchsten Anteil der Internetnutzer aus. Über alle Nutzer hinweg sind der Gebrauch von Suchmaschinen und das Versenden/Empfangen privater E-Mails mit Abstand die wichtigsten Anwendungen. Online-Banking nutzen 58 Prozent aller Internetnutzer. Soziale Netzwerke spielen für rund 51 Prozent der Nutzer eine Rolle. Da die jüngeren

Personen eine höhere Affinität zu Online-Dienstleistungen haben und eine breitere Auswahl an Angeboten nutzen, wird sich der Trend zugunsten des Internets – auch bei der Jobsuche und Karriereplanung – als ein Hauptzugang zu Informationen und als Kommunikationstool zukünftig verstärken.

Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

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

Die dargestellten Ziele und Leistungsindikatoren betreffen den XING Konzern. Auf Ebene der XING SE als Muttergesellschaft des XING Konzerns sind keine separaten Ziele und Leistungsindikatoren definiert.

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Umsatzerlöse pro Segment

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

EBITDA pro Segment

Die zweite wichtige finanzielle Steuerungsgröße ist das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Im Jahr 2017 wurden keine Bereinigungen um Sondereinflüsse vorgenommen. Zur Berechnung werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen operativen Kosten subtrahiert.

Nicht-finanzbezogene Steuerungsgrößen

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

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

Die beiden ersten Steuerungsgrößen werden im Segment B2C verwendet. Die Zahl der Unternehmenskunden erfassen wir als Steuerungsgröße in den beiden B2B-Segmenten, da diese Geschäftsbereiche ihre Umsatzerlöse ausschließlich durch den Verkauf von Dienstleistungen und Services an Unternehmenskunden generieren. Seit dem dritten Quartal 2017 haben wir im Segment B2B E-Recruiting die Steuerungsgröße neu definiert und fokussieren uns bei der internen Erfolgsmessung sowie dem Ausblick für 2018 auf die sogenannten B2B E-Recruiting-Subscription-Kunden.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

ABGLEICH DES AUSBLICKS FÜR 2017 UND DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2017

Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren auf Konzernebene sehr zufrieden. In allen Dimensionen konnten wir die Prognose erreichen bzw. übertreffen.

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017	Ist 2017
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 26 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 22 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 16 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichte Steigerung des EBITDA	+ 10 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 41 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 39 %
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 33 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 111 %

Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2017 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Regeldividende je berechtigter Stückaktie von 1,37 € und darüber hinaus auch eine Sonderausschüttung in Höhe von 1,60 € je berechtigter Stückaktie beschlossen. Das cash-generative Geschäftsmodell erlaubt zum einen nachhaltige Dividendenpolitik und beeinträchtigt zum anderen nicht die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie. Wir beabsichtigen, auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Investitionen

Nach einem Investitionsvolumen von 7,2 Mio. € in 2016 haben wir 5,2 Mio. € im Geschäftsjahr 2017 investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei Serverkapazitäten und Softwarelizenzen.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir sämtliche Prognosen erreicht bzw. teilweise sogar (B2C zahlende Mitglieder und B2B E-Recruiting Unternehmenskunden) deutlich geschlagen. Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2018 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017	Ist 2017
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+17 %
Segment B2C: Zahlende-Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+7 %*
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Unternehmenskunden	Leichtes Wachstum	+13 %
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+22 %

* Das organische Payer-Wachstum betrug rund 55.500. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds bzw. einem Prozentpunkt ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen, die wir zum Jahresbeginn 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters (2. Halbjahr 2016) angepasst haben.

Ertragslage

Umsatz

Die Umsatzerlöse der XING SE stiegen von 144,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2016 auf 182,2 Mio. € 2017 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 26 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 37,5 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 2,2 Mio. € über dem Niveau des Vorjahreswerts von 1,8 Mio. €. Alle Segmente haben zum starken Wachstum beigetragen. Vor allem unser B2B E-Recruiting-Geschäft hat sich äußerst dynamisch entwickelt. Hier erhöhten sich die Umsätze um 23,0 Mio. €.

Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir weitere hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für XING gewinnen können, um unsere bestehenden Angebote stetig weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt zu etablieren. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind unser wichtigstes Asset. Nur mit einem hoch-motiviertem und engagierten, unternehmerisch denkenden Team können wir Jahr für Jahr neue innovative Produkte und Angebote für unsere B2C- und B2B-Kunden bereitstellen.

Ende Dezember 2017 beschäftigen wir 480 (Dezember 2016: 454) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, was einem Anstieg von 26 (+ 6 Prozent) entspricht. Der Personalaufwand erhöhte sich von 38,4 Mio. € im Jahr 2016 auf 41,7 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 9 Prozent).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 40,3 Mio. € von 85,0 Mio. € auf 125,3 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 70,8 Mio. € (Vorjahr: 45,5 Mio. €), Marketingaufwendungen von 18,4 Mio. € (Vorjahr: 13,0 Mio. €), Entwicklungskosten von 13,3 Mio. € (Vorjahr: 7,7 Mio. €) und Raumkosten mit 4,6 Mio. € (Vorjahr: 4,4 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfolgt im Anhang. Der Anstieg der Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen resultiert im Wesentlichen aus Ausgründungen neuer Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2016, die nun als Dienstleister für die XING SE tätig sind und im Geschäftsjahr 2017 erstmals ihre Kosten für ein vollständiges Geschäftsjahr an die XING SE weiterbelastet haben.

Abschreibungen

Die Abschreibungen (AfA) sind gegenüber dem Vorjahr von 6,1 Mio. € auf insgesamt 7,0 Mio. € gestiegen (+ 0,9 Mio. €). Sie beinhalten insbesondere Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 3,7 Mio. € (Vorjahr: 3,6 Mio. €) sowie auf Sachanlagen in Höhe von 3,3 Mio. € (Vorjahr: 2,5 Mio. €). In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände sind außerplanmäßige Abschreibungen von 0,1 Mio. € sowie die Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert von 1,1 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €) enthalten.

Beteiligungsergebnis

Das Beteiligungsergebnis enthält insbesondere Erträge aus der Gewinnausschüttung der kununu GmbH, Wien/Österreich, der phasengleichen Vereinnahmung des Gewinnanteils der XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg, sowie der Übernahmen der Jahresergebnisse der XING Marketing Solutions GmbH, Hamburg, und der XING News GmbH, Hamburg. Der Aufwand aus der Verlustübernahme resultiert aus

der Übernahme des Jahresergebnisses der XING Events GmbH, Hamburg.

Finanzergebnis und Steuern

Die Zinserträge haben sich durch den Erwerb von Wertpapieren unter Beibehaltung der konservativen Anlagepolitik der XING erhöht. Der Zinsaufwand ist insbesondere durch die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen und den Bereitstellungskosten für die nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien bedingt.

Der Steueraufwand im Geschäftsjahr 2017 betrug 4,7 Mio. € nach 6,1 Mio. € im Geschäftsjahr 2016.

Jahresüberschuss und Ausschüttung

Nach Abzug aller Kosten ergibt sich ein Jahresüberschuss 2017 von 15,7 Mio. € nach 16,9 Mio. € im Vorjahr. Auf Basis der im Geschäftsjahr 2017 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2018 vorschlagen, eine Regeldividende von 1,68 € je Aktie (Vorjahr: 1,37 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Wertpapieren des Anlagevermögens von 60,4 Mio. € zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft Dividendenzahlungen bzw. Ausschüttungen, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

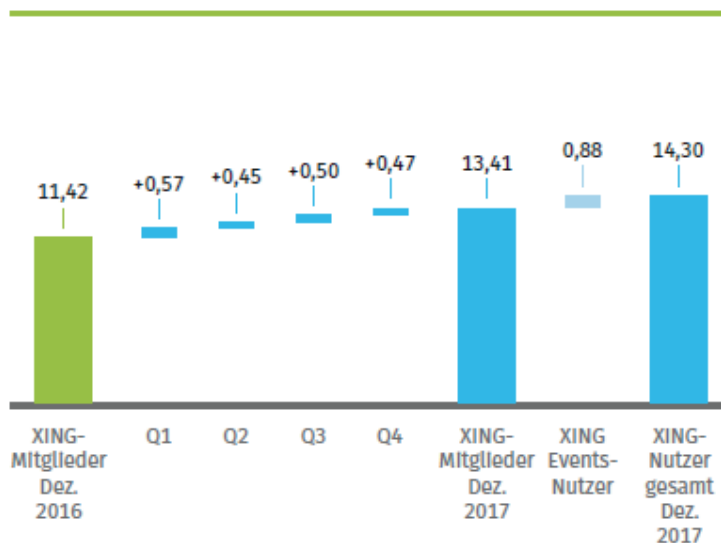
ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

SEGMENT B2C

Die XING-Plattform mit der kostenfreien Basis-Mitgliedschaft und den darauf aufbauenden kostenpflichtigen Premium- und Pro-Mitgliedschaften bildet das Fundament für die erfolgreiche Entwicklung der B2C und B2B-Segmente.

Wir haben im Geschäftsjahr alle gesteckten Ziele (Mitgliederzuwachs, Steigerung zahlende Mitglieder sowie Umsatzwachstum) erreicht. So konnten wir die Segmentumsätze um 10 Prozent auf 85,7 Mio. € steigern (2016: 77,9 Mio. €).

XING-Mitglieder- und -Nutzerwachstum 2017 in D-A-CH in Mio.



Zahlende Mitglieder in D-A-CH in Tsd.



¹ Das organische Payer-Wachstum beträgt rund 17.000 in Q1 2017. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen, die wir zum Jahresbeginn 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters (2. Halbjahr 2016) angepasst haben.

Die Grundlage für die anhaltende und dynamische Umsatz- und Ergebnisentwicklung des B2C-Segments ist die weiter stark wachsende Mitgliederbasis auf XING. So haben sich allein im vergangenen Geschäftsjahr 2,0 Millionen neue Mitglieder (2016: 1,8 Millionen) auf www.xing.com registriert, um ihr berufliches Netzwerk zu pflegen, neue Geschäftskontakte aufzubauen, sich über die aktuellen Angebote am Arbeitsmarkt zu informieren oder auch die für sie relevanten Branchennachrichten zu konsumieren. Das ist das stärkste Mitgliederwachstum seit Gründung der Gesellschaft in 2003. Das ist für uns ein Beleg dafür, dass in der modernen Arbeitswelt ein Profil beim führenden beruflichen Netzwerk wichtig ist. Inklusive der XING-Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Dezember 2017 sogar bei 14,3 Millionen.

Der für die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung wichtigste Indikator ist die Höhe der zahlenden Mitglieder bzw. der verkauften kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Und auch hier konnten wir gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung erzielen. Im vergangenen Geschäftsjahr hat sich die Anzahl der Mitglieder in kostenpflichtigen Premium- und Pro-Mitgliedschaften um rund 65.500

(2016: 48.000) erhöht. Entsprechend betreuten wir am Ende des Geschäftsjahres 2017 rund 994.000 zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region (2016: 929.000).

Hierbei ist zu beachten, dass das organische Payer-Wachstum rund 55.500 beträgt. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen, die wir zum Jahresbeginn 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters (2. Halbjahr 2016) angepasst haben.

XING startet neues Videopodcast-Format XING Talk

Im April 2017 haben wir unsere Content-Initiative weiterentwickelt und unser Nachrichtenangebot um das neue Format für Videopodcasts „XING Talk“ erweitert. Hier erzählen alle zwei Wochen bekannte und interessante Persönlichkeiten, was sie bewegt. Moderiert werden die Sendungen von den bekannten Podcastern Oliver Rößling und Frank Eilers. Vor allem unterwegs wollten sich die Nutzer auf unserer Plattform mobil informieren und unterhalten. Im Fokus stehen aktuelle und kontroverse Themen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Neben Dietrich Grönemeyer, der Dirndl-Produzentin Sibilla Kawala und Poetry-Slam-Pionier Michel Abdollahi standen unter anderem auch Ole von Beust und Hubertus Meyer-Burkhardt Rede und Antwort. Die Podcasts stehen nicht nur Mitgliedern des Netzwerks zur Verfügung, sondern sind auch über iTunes, YouTube und die Facebook-Kanäle zugänglich.

XING veranstaltet die erste New Work Experience in Berlin

Am 30. März lud XING zur ersten New Work Experience nach Berlin ein. Im „Westhafen Event & Convention Center“ folgten fast 1.000 Gäste aus Wissenschaft, Gründerszene, Konzernen und der New-Work-Bewegung einer Agenda, die so vielfältig und spannend wie das „Neue Arbeiten“ selbst war: Auf acht Bühnen bestritten über 80 hochkarätige Redner und Panelteilnehmer rund 40 Stunden Programm.

Wir haben mit der NWX17 das erste Großevent und die stärkste Austauschplattform für Neues Arbeiten im deutschsprachigen Raum geschaffen. Wir wollen das Thema New Work feiern und gleichzeitig Informationen vermitteln und selbstverständlich Netzwerke ausbauen und stiften: im Bewusstsein, dass New Work niemals fertig ist, sondern sich permanent weiterentwickelt.

In den zahlreichen NWX-Sessions wurden nicht nur neue Ideen und Konzepte zu Unternehmenskulturen, Leadership, Kollaboration und HR vorgestellt. Es wurde viel debattiert, auch mal leidenschaftlich gestritten und noch mehr gelacht.

Mit fundierten Beiträgen inspirierten Bestseller-Autor Federico Pistono, Oxford-Professor Dr. Carl Benedikt Frey, die HR-Experten Sophia von Rundstedt und Florian Kienbaum, aber auch VOX-Fernsehjuror Ralf Dümmel oder der ehemalige St.-Pauli-Trainer Holger Stanislawski die Zuschauer und ernteten viel Beifall.

Am meisten aber bewegte ein aus den USA eingeflogener Ehrengast das NWX-Auditorium: Der Begründer der New-Work-Bewegung, Professor Dr. Frithjof Bergmann. Seine Erzählungen über die Anfänge der New-Work-Bewegung in den 80er-Jahren faszinierten die Gäste dabei ebenso wie der Elan, mit dem der 87-Jährige über seine weiteren Pläne sprach.

Im Anschluss folgte die Verleihung des „New Work Awards“ (NWA), den XING in diesem Jahr bereits zum vierten Mal vergab. Rund 200 Bewerbungen waren für den NWA 2017 eingegangen, auch hier eine beeindruckende Liste von Köpfen und Konzepten der Arbeitszukunft. In der Kategorie „Etablierte Unternehmen“ ging der erste Platz an Cisco Systems, das Netzwerk „Edition F“ siegte in der Kategorie „Junge Unternehmen“. Zudem wurden in diesem Jahr erstmals Einzelpersonen in der neuen Kategorie „New Worker“ ausgezeichnet. Die Vorauswahl traf mit dem „Ideenlabor“ wieder ein Expertengremium, besetzt mit Vordenkern aus Gesellschaft, Wirtschaft und Politik rund um Thomas Sattelberger und Thomas Vollmoeller.

Der Hamburger Kultursenator Carsten Brosda, in seiner Funktion auch für die Digitalwirtschaft zuständig,

ergänzte, dass es bei der Veränderung der Arbeitswelt um weit mehr als nur um Technik gehe. Die NWX initiiert einen notwendigen „gesellschaftlichen Kurs, wie wir unter zukünftigen Bedingungen arbeiten wollen.“

XING etabliert sich als Veranstalter und als Vordenker der New-Work-Bewegung im deutschsprachigen Raum. Wir möchten unsere Mitglieder als Mentor in ihrem Berufsleben begleiten und sie erfolgreicher machen. Dazu sollen unsere Produktangebote, aber auch Veranstaltungen wie die NWX oder die NWX-Sessions beitragen.



SEGMENT B2B E-RECRUITING

Unser E-Recruiting-Segment hat im vergangenen Geschäftsjahr ein äußerst dynamisches Umsatzwachstum von 44 Prozent auf 75,1 Mio. € erzielt.

Grund ist ein starker Anstieg der B2B-Subscription-Unternehmenskunden mit einem hohen durchschnittlichen Umsatz je Kunde (ARPU) für unsere Recruiting-Lösungen. Die Kundenzahl erhöhte sich im Geschäftsjahr 2017 um 32 Prozent auf 7,6 Tsd. Insgesamt betreuen wir per Ende Dezember 2017 18.930 Unternehmenskunden im Segment B2B-E-Recruiting.

Die Treiber für diese starke Entwicklung im B2B E-Recruiting-Segment sind in der aktuellen Arbeitsmarktsituation begründet. Seit 1991 waren nicht mehr so wenige Menschen arbeitslos wie in 2017. Und auch der Arbeitsmarkt hat sich gewandelt. Durch den Fachkräftemangel und ein neues Selbstbewusstsein von Kandidaten ergeben sich veränderte Rahmenbedingungen für Unternehmen. Die Digitalisierung hat auch dazu beigetragen, dass Kandidaten über neue Kanäle erreicht werden können und müssen. Denn wir sind der Meinung, dass es mittlerweile so ist, dass sich Unternehmen bei den Kandidaten bewerben müssen und nicht mehr nur umgekehrt. Ebenso wird es nach unserer Auffassung immer schwieriger, die richtige Person einzustellen. Der Cultural Fit nimmt neben der fachlichen Qualifikation eine große Bedeutung ein. Daher spielen transparentes Employer Branding und

Empfehlungen in beide Richtungen auch eine immer wichtigere Rolle. Die klassische Rolle des Recruiters befindet sich im Wandel – vielschichtiger und vertriebsorientierter.

Unsere These wird auch durch den aktuellen index Recruiting-Report 2017/2018 bestätigt. Denn heute geben fast 70 Prozent der Unternehmen an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulbildung zu erhalten. Selbst bei Berufseinsteigern wie Hochschulabsolventen oder Young Professionals hat sich die Bewerbungslage weiter verschlechtert.

Bemerken Sie in Ihrem Unternehmen einen Mangel an geeigneten Bewerbern?

Bewerbermangel verschärft sich auf allen Berufsebenen – besonders erfahrene, akademische Fachkräfte bewerben sich kaum noch.

Fast 70 Prozent der Unternehmen in Deutschland geben an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulbildung zu erhalten. Dies entspricht einem Anstieg von 6 Prozent gegenüber 2015. Auch in allen anderen Berufsgruppen hat sich die Lage verschärft. Selbst bei Berufseinsteigern wie Hochschulabsolventen und Young Professionals hat sich die Bewerbungslage weiter verschlechtert – 41 Prozent der Firmen erhalten nicht genügend passende Bewerbungen aus dieser Zielgruppe.



Genau hier setzen die XING E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen an. Wir möchten Unternehmen helfen, diese Herausforderung zu bewältigen und sind der Auffassung, dass es dazu vernetzter und integrierter HR-Systeme bedarf. Diese müssen durch situatives Bewusstsein dem Recruiter die beste Recruiting-Strategie darstellen, in der Umsetzung dieser Strategie unterstützen und so „Time & Cost Per Hire“ reduzieren. Entsprechend haben wir im vergangenen Geschäftsjahr unser Recruiting-Angebot beispielsweise mit dem Launch des XING TalentpoolManagers oder von XING E-Recruiting 360° konsequent weiter ausgebaut.

Launch des XING Talentpool Managers (XTP)

Mit dem neuen XING TalentpoolManager finden Kunden fortan alle Kandidaten zentral an einem Ort. Hier können sie die Kandidaten in Talentpools ablegen und diese bei Bedarf mit ihrem Recruiting-Team teilen. Durch die Verbindung zu XING aktualisieren sich alle wichtigen Kandidateninformationen von selbst – und zwar immer dann, wenn das Mitglied auf XING Änderungen am Profil vornimmt.

Erstmals können Unternehmen auch Informationen von Kandidaten hinterlegen, die nicht auf XING

angemeldet sind. So können digitale Lebensläufe hochgeladen oder die URL eines sozialen Netzwerks angegeben werden.

Der XING TalentpoolManager unterstützt HR-Abteilungen nicht nur bei der Organisation und Instandhaltung der Kandidateninformationen, sondern auch dabei, vielversprechende Kandidaten zu erkennen. Neben den selbst angelegten Kandidatenpools gibt es Talentpools, die XING automatisch generiert: Hier finden Unternehmen zum Beispiel Mitglieder, die ihrem Unternehmensprofil auf XING folgen oder auch jene, die ihr Unternehmen als Wunscharbeitgeber angegeben haben.

Darüber hinaus geben wir Nutzern des XTP Indikationen über den richtigen Zeitpunkt für die Kandidatenansprachen. Hierzu analysieren wir anhand von mehr als 50 Kriterien, wie sich die Wechselbereitschaft verändert und visualisieren anhand einer Skala die Wechselmotivation eines Kandidaten.

Launch von XING E-Recruiting 360°

Im zweiten Quartal 2017 haben wir unser neues B2B-Angebot XING E-Recruiting 360° für Personalabteilungen vorgestellt. Damit bieten wir ein neues Lizenzpaket, mit dem erstmals alle bestehenden E-Recruiting-Instrumente von XING zu einem integrierten Angebot gebündelt werden.

XING E-Recruiting 360° vereint die folgenden Produkte:

- XING-Stellenanzeigen – als Flatrate zur unbegrenzten Veröffentlichung aktueller Vakanzen, inklusive der Nutzung des XING JobManagers
- XING TalentManager zur aktiven Kandidatenansprache – mit so vielen Lizenzen, wie im Recruiting-Team benötigt
- XING EmpfehlungsManager zur Digitalisierung und Automatisierung von Mitarbeiter-Empfehlungen
- Employer-Branding-Profil Professional zur bestmöglichen Positionierung der eigenen Arbeitgebermarke auf XING und kununu
- XING TalentpoolManager zur Verwaltung der Kandidaten



Und damit sich der Leistungsumfang von E-Recruiting 360° im Sinne der jeweils bestehenden individuellen Herausforderungen voll entfalten kann, haben wir neue Trainingskonzepte und Eventformate entwickelt. So werden Unternehmenskunden durch persönliche XING 360°-Spezialisten dabei unterstützt, den Mix der E-Recruiting-Lösungen optimal und im Einklang mit den jeweiligen Herausforderungen und Zielen auszusteuern.

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Neben dem B2C-Netzwerkgeschäft und dem B2B- E-Recruiting-Angebot fassen wir in unserer Berichterstattung die zwei B2B Business Units Advertising und Events im Segment B2B Advertising & Events zusammen.

Nachdem im Vorjahr beide Business Units einen in etwa gleichgroßen Umsatzanteil generierten, erhöhte sich der Umsatzanteil des Teilbereichs Advertising im Geschäftsjahr 2017 auf 56 Prozent. Die Entwicklung ist auf ein äußerst dynamisches Umsatzwachstum des Bereichs Advertising von über 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen. Zusammen mit dem ebenfalls um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr wachsenden Events-Geschäft erhöhte sich der B2B Advertising & Events-Umsatz um 33 Prozent auf 17,3 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Teilbereich Advertising

Unsere Advertising-Angebote haben wir auch in 2017 konsequent weiterentwickelt. Wir haben insbesondere Fortschritte bei der Verbesserung des AdManager-Algorithmus erzielt. Darüber hinaus haben wir auch unsere Ad-Sales-Struktur weiter ausgebaut und bestehende Prozesse optimiert. So haben sich unsere Standard Business Pages und Pro Business Pages, die überwiegend für Produktmarketing gebucht werden, stark entwickelt und ganz wesentlich zum Umsatzwachstum beigetragen.

Darüber hinaus können seit Jahresmitte 2017 Werbetreibende auch Video-Advertising über XING buchen. Mit Hilfe unserer granularen Targeting-Möglichkeiten können Kampagnen sehr gezielt ausgespielt werden.

Teilbereich Events

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

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

The screenshot shows the XING Events ticketing interface for a 'Demo-Event zum Testen' organized by XING Events GmbH. The event dates are from Saturday, 01.10.2016 at 09:00 to Sunday, 01.10.2017 at 09:00. The interface includes a navigation menu with 'Übersicht', 'Teilnehmerliste', 'Redner', 'Videos', and 'Anfahrtsbeschreibung'. The main content area is titled 'Sichern Sie sich Ihr Test-Ticket' and features a table of ticket categories with their respective prices and quantities. A 'Tickets kaufen' button is prominently displayed. The interface also includes social media sharing options, export functions, and a map for the event location.

Kategorie	Anzahl	Preis	Summe
1-Tages-Ticket	0	€ 1,00	€ 0,00
2-Tages-Ticket	0	€ 2,00	€ 0,00
Frühbucherticket	0	€ 0,50	€ 0,00
Gruppenticket	0	€ 3,00	€ 0,00
VIP	0	€ 4,00	€ 0,00

Preis (inkl. gesetzl. MwSt.) € 0,00

Hier klicken, um einen Aktionscode einzugeben

Weiter

Ihre Daten werden via SSL-Verschlüsselung an uns übermittelt und auf unseren Systemen sicher und vertraulich verarbeitet.

Tickets kaufen

Weiterempfehlen

Gefällt mir

Twitter

E-Mail

Exportieren

Outlook

Google Calendar

Termin exportieren

Informationen

34 Teilnehmer

Anfahrt

Map showing location near Erlangenstraße and Maßmann.

Zudem haben wir insbesondere die Verbindung von Ticketing und Event-Marktplatz auf XING forciert und

verstärkt, sodass Veranstalter, die unser Ticketing nutzen, mehr Vorteile bei der Vermarktung auf XING genießen. Mit XING Events erhalten Veranstalter somit nicht nur ein System, mit dem ein sehr flexibler und effizienter Ticket-Onlineverkauf möglich ist, sie können zudem über die Vermarktung ihrer Events auf XING auch die Anzahl der Teilnehmer erhöhen.

Das Wachstum der beiden Teilbereiche zeigt sich auch in der Kundenentwicklung im Segment B2B Advertising & Events. Die Anzahl der B2B-Kunden erhöhte sich von rund 6.600 auf rund 8.100 per Ende Dezember 2017.

VERMÖGENSLAGE

Das Anlagevermögen hat sich um 51,8 Mio. € von 23,5 Mio. € im Vorjahr auf 75,3 Mio. € zum 31. Dezember 2017 erhöht. Der Anstieg resultiert aus einer Einlage in die Kapitalrücklage bei der XING Events GmbH, München, in Höhe von 24,3 Mio. € zur Finanzierung des Erwerbs der InterNations GmbH, München. Zudem haben wir im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements Wertpapiere zur Disposition überschüssiger Liquidität in Höhe von 30,0 Mio. € erworben. Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (17 Prozent) auf 44 Prozent erhöht. In der Folge ist der Anteil des Umlaufvermögens und des Rechnungsabgrenzungspostens auf 56 Prozent (Vorjahr: 83 Prozent) gesunken.

Am 31. Dezember 2017 verfügte die XING SE neben liquiden Mitteln in Höhe von 30,5 Mio. € (Vorjahr: 81,3 Mio. €) über zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 30,0 Mio. € (Vorjahr 0,0 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 170,1 Mio. € (Vorjahr: 135,1 Mio. €) entspricht dies 18 Prozent (ohne zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere; Vorjahr: 60 Prozent) bzw. 36 Prozent einschließlich zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere des Gesamtvermögens. XING hat 2016 einen deutlichen Anstieg der liquiden Mittel für 2017 ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren prognostiziert. Im Geschäftsjahr 2017 wurden eine Sonderdividende in Höhe von 9,0 Mio. €, eine Einlage in die Kapitalrücklage bei der XING Events GmbH, München, in Höhe von 24,3 Mio. € und der Erwerb von zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere in Höhe von 30,0 Mio. € getätigt. Um diese Sondereffekte bereinigt ergibt sich ein Anstieg um 10,4 Mio. € auf 93,8 Mio. € (Vorjahr 83,4 Mio. €).

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 16,7 Mio. € im Vorjahr auf 23,4 Mio. € zum 31. Dezember 2017 ist überwiegend im weiteren Anstieg der Umsatzerlöse begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen im B2B-Bereich und Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern.

Die Forderungen gegen verbundenen Unternehmen von 35,2 Mio. € (Vorjahr: 10,5 Mio. €) bestehen im Wesentlichen gegen die kununu GmbH, Wien, Österreich, die XING Butterfly Management GmbH, Hamburg, die XING International Holding GmbH, Hamburg, und die ForwardAdGroup GmbH, München, und betreffen von der XING SE bereitgestellte Mittel für Beteiligungserwerbe, vereinnahmte Gewinne, verauslagte Kosten sowie Lieferungen und Leistungen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände sind von 1,8 Mio. € im Vorjahr um 0,8 Mio. € auf 2,6 Mio. € zum 31. Dezember 2017 gestiegen. Dies ist insbesondere durch höhere geleistete Anzahlungen bedingt.

FINANZLAGE

Eigenkapital und Schulden

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

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 31,0 Prozent gegenüber 39,9 Prozent im Jahr 2016. Diese Verminderung ergibt sich insbesondere durch die in 2017 gezahlten Dividenden (Regeldividende in Höhe von 7,7 Mio. € und Sonderdividende in Höhe von 9,0 Mio. €) und dem Anstieg der Erlösabgrenzung (11,2 Mio. €). XING ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Das Anlagevermögen (ohne zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere) war mit 116 Prozent (Vorjahr: 230 Prozent) weiterhin durch Eigenkapital gedeckt. Die Überdeckung des Umlaufvermögens einschließlich der zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere über die Schulden (Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passiver Rechnungsabgrenzungsposten) betrug 104 Prozent (Vorjahr: 136 Prozent). Der Rückgang ist durch die Einlage in die Kapitalrücklage bei der XING Events GmbH, München, in Höhe von 24,3 Mio. € sowie die starke Zunahme der Erlösabgrenzung in Höhe von 11,2 Mio. € bedingt.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

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

Ausgaben in Forschung und Produktentwicklung

Wie für ein Internetunternehmen typisch, entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung (exkl. Marketing). Mit 44,8 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2017 klar über dem Vorjahreswert (2016: 37,0 Mio. €) und machen deutlich, dass wir weiter stark in Innovationen und Produktneuentwicklung investieren, um die Umsätze und Erträge zukünftig weiter zu steigern. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Weiterentwicklung und Programmierung der XING-Plattform (B2C). Für diese wurden umfangreiche neue Produkte geschaffen (z.B. neue Mitgliedschaften wie ProBusiness und -Executive und der XING Messenger) Darüber hinaus wurde auch verstärkt in neue B2B-Angebote wie beispielsweise den TalentpoolManager investiert. Zudem wurden die mobilen Apps erweitert.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017 sind wir wie auch im Vorjahr äußerst zufrieden. XING wächst weiterhin sehr stark und ist zudem hochprofitabel. Gleichzeitig haben wir zielgerichtet in die Zukunft investiert. Das Geschäftsmodell der XING SE hat nachhaltig hohe Margen, überwiegend im Voraus bezahlte Umsätze und eine niedrige Kapitalintensität – das alles ohne wesentliche Finanzschulden.

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

Risikobericht

Grundsätze des Risikomanagements

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die XING SE das nach § 91 Abs. 2 AktG erforderliche Risikofrüherkennungssystem implementiert und entwickelt es vor dem Hintergrund aktueller Markt- und

Unternehmensgegebenheiten fortlaufend weiter. Wie auch im Vorjahr hat der Abschlussprüfer die Funktionsfähigkeit des Systems bestätigt.

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

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

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

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken, nicht Chancen.

Internes Kontrollsystem

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Risikobewertung

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

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

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

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

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

Wesentliche Einzelrisiken

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

Strategische Risiken

Wettbewerb

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

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

Zusammenarbeit mit Dienstleistern, insbesondere im Bereich Zahlungs- und Forderungsmanagement

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

Werbeblocker

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

Markt- und Vertriebsrisiken

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

Risiken der Kundenbetreuung

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

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

Finanzrisiken

Die von der XING SE angebotenen Premium-Mitgliedschaften sorgen für regelmäßige Zahlungseingänge und versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erstellt die XING SE eine planerische Liquiditätsvorschau. Die XING SE legt Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität und kurzfristiger Verfügbarkeit an. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt gewährleistet. Der Forderungsausfall in den Segmenten B2C und B2B E-Recruiting lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter 5 Promille vom Gesamtumsatz und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung. Wir stufen das Forderungsausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko daher insgesamt als gering ein.

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

IT-Risiken

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

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

Die Systeme, die Websites, die internen Prozesse und die Dienstleistungen der Gesellschaft könnten durch Ausfälle oder Unterbrechungen der IT-Systeme, durch physische Beschädigungen, Stromausfälle,

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

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

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

Prozess- und Organisationsrisiken

Risiken der Produktentwicklung

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

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

Datenschutz und Persönlichkeitsrechte

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

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

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

Eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten oder eine Verarbeitung, Nutzung oder Offenbarung von Daten entgegen den eigentlich vorgesehenen Zwecken könnte sich außerdem nachteilig auf den Ruf der Gesellschaft und ihre Möglichkeiten auswirken, neue Nutzer zu gewinnen und bestehende Nutzer an sich zu binden. Dies könnte sogar dazu führen, dass

die Gesellschaft ihre Leistungen zeitweise oder auf Dauer in manchen Ländern ganz oder teilweise nicht mehr anbieten und erbringen kann. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

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

Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert, Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Zu aktuellen Neuerungen in Datenschutzbestimmungen gehört insbesondere die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO), die ab dem 25. Mai 2018 gilt. Die Umsetzung der Anforderungen ist teilweise abgeschlossen, im Übrigen ist die rechtzeitige Umsetzung gewährleistet. 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. Wir schätzen die künftige Entwicklung des Konzerns vor dem Hintergrund der beschriebenen Chancen und Risiken insgesamt als positiv ein. Der Bestand des Unternehmens ist auch künftig gesichert.

Prognose- und Chancenbericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) setzt die Wirtschaft ihren kräftigen Aufschwung weltweit fort und wird 2018 mit 3,9 Prozent (2017: 3,7 Prozent) dynamisch expandieren (WEO Update Januar 2018). Der IWF ist damit um 20 Basispunkte optimistischer als in seiner Herbst-Prognose. Motoren des Aufschwungs sind die Schwellenländer und die starke Belebung in den USA. Gestützt auf die lebhafte Binnennachfrage schätzt der IWF das Wachstum im Euroraum für 2018 auf 2,2 Prozent (2017: 2,4 Prozent). Ökonomisch ist die Konjunktur in Europa und weltweit robust und intakt. Jedoch könnten Unwägbarkeiten und politische Risiken die wirtschaftliche Entwicklung eintrüben oder sogar massiv stören. Dazu zählen der zunehmende Protektionismus, der ungewisse Fortgang des Brexit-Prozesses und die Krisenherde im Nahen Osten, Nordafrika und Korea. Zudem sind aus unserer Sicht auch Turbulenzen an den Währungs- und Finanzmärkten nicht auszuschließen. Auslöser können die weltweit wachsenden Zinsdifferenzen oder massive Bewertungskorrekturen etwa bei Aktien, Immobilien oder insbesondere bei Kryptowährungen sein.

Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) sieht die deutsche Wirtschaft unter Volldampf und prognostiziert einen anhaltenden Aufschwung. 2018 soll das Bruttoinlandsprodukt um 2,5 Prozent wachsen. Mit dem robusten Privatkonsum, der starken Bauwirtschaft und hohen Unternehmensinvestitionen ist die binnenwirtschaftliche Dynamik Haupttreiber für die Konjunktur. Somit steigt der Wettbewerb der Unternehmen um qualifiziertes Fachpersonal spürbar an. Die österreichische Wirtschaft befindet sich nach Ansicht der Notenbank (OeNB) ebenfalls in einer Hochkonjunktur und wird 2018 mit geschätzt 2,8 Prozent wiederum kräftig zulegen. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen ist infolge hoher Kapazitätsauslastung überdurchschnittlich stark.

Die schweizerische Wirtschaft dürfte 2018 ihre Schwächephase überwinden und getrieben durch belebte Exporte und deutlich höhere Investitionen der Unternehmen mit 2,3 Prozent mehr als doppelt so schnell wie im Vorjahr wachsen (SECO, KOF/ETH Zürich).

Erwartete Branchenentwicklung

Der positive Trend am deutschen Arbeitsmarkt setzt sich 2018 fort. Das IfW erwartet, dass die Zahl der Erwerbstätigen in Summe um 551.000 Personen steigt, erneut mit einem noch höheren Zuwachs bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mit Rückgängen bei geringfügig Beschäftigten und Selbstständigen. Die Arbeitslosenquote wird damit auf 5,3 Prozent (Bundesanstalt für Arbeit, BfA) bzw. 3,1 Prozent (ILO-Konzept) sinken. Allerdings wachsen laut der Deutschen Bundesbank die Spannungen am Arbeitsmarkt, weil das Angebot an verfügbaren Fachkräften knapper wird. Vor diesem Hintergrund nimmt die Konkurrenz der Unternehmen um gute Fachkräfte weiter zu, sodass die Löhne steigen werden. Laut IfW steigen Tariflöhne 2018 um 2,4 Prozent. Der österreichische Arbeitsmarkt profitiert von der bis Mitte 2019 befristeten „Beschäftigungsaktion 20.000“, durch die laut OeNB 15.000 zusätzliche Stellen im Jahr 2018 geschaffen werden, sowie vom Sog der guten Konjunktur. Insgesamt wird die Zahl der unselbstständig Beschäftigten um 1,9 Prozent zunehmen. Die ILO-Erwerbslosenquote sinkt dann auf 5,1 Prozent. Volkswirte rechnen im Zuge der lebhaften Exporte und Investitionen mit einer fortgesetzten Belebung des Arbeitsmarktes in der Schweiz. Danach wächst die Beschäftigung 2018 um 1,2 Prozent und die Arbeitslosenquoten gehen um jeweils 20 Basispunkte auf 3,0 Prozent (SECO) bzw. 4,6 Prozent (ILO) zurück.

In diesem Arbeitsmarktumfeld nimmt der Wettbewerb um qualifiziertes Personal in der Region D-A-CH weiter zu. Zudem stellte die Deutsche Bundesbank stellt aufgrund knapperer Fachkräfte bereits Spannungen am deutschen Arbeitsmarkt fest. Auch neuere BfA-Daten zeigen zunehmend Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung auf. Zum einen sind Vakanzzeiten (Zeitraum bis zur Besetzung einer gemeldeten Stelle) im siebten Jahr in Folge auf mittlerweile über 100 Tage gestiegen. Zum anderen reduzierte sich die Relation von Arbeitssuchenden zu gemeldeten Stellen von 4,1 auf 3,5. Laut BfA bestehen in Deutschland Engpässe vor allem in technischen Berufen (Fahrzeug-, Energietechnik), dem IT-Bereich (Softwareentwicklung, Programmierung), der Bauwirtschaft (Meisterabschluss) und dem Handwerk (Klempner, Sanitär, Heizung/Klima) sowie in den Gesundheits- bzw. Pflegeberufen (u. a. Physiotherapie, Kranken-, Altenpflege).

Insbesondere in diesen Berufen erhöhen sich somit zum einen die Chancen für Jobsuchende im eigenen Land. Zudem verbessern sich die Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung. Die bereits hohe Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen dürfte unter diesen Bedingungen am Arbeitsmarkt und angesichts zunehmender Online-Affinität tendenziell weiter wachsen.

Voraussichtliche Entwicklung der XING

Die XING SE wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2018 den eingeschlagenen Wachstumskurs aufrechterhalten und weiter stark wachsen.

Die Ausgangsbasis für eine nachhaltige positive Entwicklung der XING SE sind die strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und die damit verbundenen Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B).

Arbeitnehmer müssen sich nach unserer Auffassung mit den sie unmittelbar betreffenden Veränderungen (Digitalisierung, Automatisierung etc.) frühzeitig auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. Hier kann XING als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 13 Millionen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren.

Zudem stellen die demografische Entwicklung und die annähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen, ihre offenen Stellen mit geeigneten Kandidaten in angemessener Zeit zu besetzen. So geben fast 70 Prozent der Unternehmen in Deutschland (Index Studie 2017) an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulbildung zu erhalten.

Auch hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten digitalen und innovativen Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen.

Von diesen strukturellen Veränderungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten somit auch weiter steigende Umsätze und Erträge.

Die dargestellten Ziele und Leistungsindikatoren betreffen den XING Konzern. Auf Ebene der XING SE als Muttergesellschaft des XING Konzerns sind keine separaten Ziele und Leistungsindikatoren definiert.

Umsatz- und Ergebnisziele

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

Finanzielle Leistungsindikatoren

Prognose 2018

Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichter Rückgang wegen Investitionen in Neugeschäft
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung

Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Auch im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2018 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 1,68 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere von 62,3 Mio. € zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2018 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach Rückgang des Investitionsvolumens um 2,0 Mio. € auf 5,2 Mio. € (2017: 7,2 Mio. €) im Geschäftsjahr 2017 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2018 einen leichten Anstieg gegenüber 2017. Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren Serverkapazitäten und Softwarelizenzen sein.

Prognose der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren

Bei den berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment B2C die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2018 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern deutlich zu wachsen (2017: + 17 Prozent) und die zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2017: + 7 Prozent bzw. rund 55.500 ohne den durch die Umstellung des Payment-Dienstleisters entstandenen Effekt von 10.000 zahlenden Mitgliedern).

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

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2018
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum

CHANCENBERICHT

Neben zahlreichen Risiken, die sich aus dem unternehmerischen Handeln in einem äußerst dynamischen Technologieumfeld ergeben, gibt es ebenso Opportunitäten bzw. Chancen, die sich aus schnell verändernden Rahmenbedingungen bzw. neuen strukturellen Trends ergeben können. Somit gehört neben dem Risikomanagement auch das Chancenmanagement als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, unsere Wettbewerbsposition zu sichern bzw. auszubauen und unsere Ziele zu erreichen. Unser Chancenmanagement orientiert sich stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung zwischen Vorstand und BU-Heads die Marktentwicklungen bzw. Trends sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen diskutiert, um eine qualitative und

quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

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

Chancen durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunktorentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. Eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben bei weiterhin stabiler Konjunktur können insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die bisherige Planung übertroffen wird.

Sollte sich jedoch die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region deutlich verschlechtern, wird dies vermutlich zwar negative Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben, andererseits könnte dadurch das Segment B2C eine stärker als geplante Entwicklung erfahren, weil die Positionierung bzw. das aktive Präsentieren des professionellen Lebenslaufs beispielsweise über die ProJobs-Mitgliedschaft wichtiger wird.

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

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

Chancen durch schnellere Durchdringung wichtiger Wachstumsmärkte

Insbesondere mit unseren digitalen E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen befinden wir uns in einem strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die nachhaltigen Veränderungen der Arbeitswelt (Digitalisierung, Fachkräfte- und Wertewandel) insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für XING bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von XING eingeführten B2B E-Recruiting-Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch schneller als geplante Etablierung - z. B. durch M&A-Transaktionen wie beispielsweise die Übernahme des Bewerbermanagementanbieters Prescreen im Juli 2017 - neuer bzw. zusätzlicher E-Recruiting-Angebote.

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Hier können die von XING geplanten zusätzlichen Pro-Memberships für spezielle Zielgruppen die Segment-Umsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz neuer Angebote stärker als geplant ausfällt.

In der Gesamtbetrachtung hat XING insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schneller als geplante Durchdringung der

entsprechenden Märkte. Weitere Chancen können sich zusätzlich aus der Etablierung neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle ergeben, die aus heutiger Sicht noch nicht budgetiert sind.

Vergütungsbericht

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

Vergütung des Vorstands

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

Zuständigkeit der Festsetzung der Vorstandsvergütung

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

Vergütungselemente der Vorstandsmitglieder

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

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

Für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands gilt: Die qualitativen persönlichen Ziele werden zu Beginn jedes Geschäftsjahres für jedes Vorstandsmitglied individuell durch den Aufsichtsrat festgelegt. Der Grad der Zielerreichung der qualitativen persönlichen Ziele reicht von 0 bis 100 Prozent und wird

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

Zudem hat der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2017 beschlossen, die turnusmäßige Verlängerung der Vorstandsverträge von Timm Richter mit Wirkung ab dem 01.03.2017 sowie von Jens Pape und Ingo Chu mit Wirkung ab dem 01.07.2017 zum Anlass zu nehmen, die Vorstandsverträge der genannten Vorstandsmitglieder hinsichtlich der Vergütung und weiterer Vertragsmodalitäten zu vereinheitlichen. Auch der neu abgeschlossene Vorstandsvertrag von Alastair Bruce zum 01.02.2017 enthält die gleichen Modalitäten.

Zum 1. Januar 2018 wurde das System der erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands mit Wirkung für die Zukunft angepasst. Nunmehr liegen den persönlichen Zielen der Vorstandsmitglieder nur noch quantitative Unternehmensziele zugrunde. Diese basieren wie bisher auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, namentlich Konzern-EBT und Konzernumsatz. Qualitative Ziele sowie solche, die auf nicht-finanziellen operativen Unternehmenskennzahlen beruhen, werden für die erfolgsabhängigen Bezüge zukünftig nicht mehr berücksichtigt.

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

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

Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Vergütung des Vorstands 2017 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Festvergütung	320	450	0	298	257	288	240	278	230	308	1.047	1.620
Nebenleistungen	2	1	0	3	4	3	3	3	3	3	12	12
Summe	322	451	0	300	261	290	243	280	233	310	1.059	1.633
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	214	296	0	184	235	165	165	161	164	180	778	986
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive ¹	208	405	0	232	102	174	102	177	102	227	514	1.215
SUMME	744	1.152	0	716	598	629	510	618	499	717	2.351	3.834

¹ Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2017. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2017 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

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

In der nachfolgenden Tabelle werden die für die Geschäftsjahre 2016 und 2017 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2017 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.

Vergütung des Vorstands 2017 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012				Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2016	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017
Festvergütung	320	450	450	450	0	298	298	298	257	288	288	288
Nebenleistungen	2	1	1	1	0	3	3	3	4	3	3	3
Summe	322	451	451	451	0	300	300	300	261	290	290	290
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	164	270	0	500	0	160	0	365	125	150	0	357
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	204	400	0	1.560	0	229	0	894	100	172	0	638
SUMME	690	1.121	451	2.511	0	690	300	1.559	486	612	290	1.284

Alle Werte in Tsd. €	Jens Pape CTO seit 01.03.2011				Timm Richter CPO seit 01.03.2013				Summe	Summe
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert
	2016	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017	2016	2017
Festvergütung	240	278	278	278	230	308	308	308	1.047	1.620
Nebenleistungen	3	3	3	3	3	3	3	3	12	12
Summe	243	280	280	280	233	310	310	310	1.059	1.633
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	105	140	0	339	115	165	0	380	509	885
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	100	175	0	638	100	225	0	863	504	1.201
SUMME	448	595	280	1.257	448	700	310	1.553	2.072	3.719

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2017 Mittel zufließen. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie die einjährigen erfolgsabhängigen Bezüge als Zufluss für das jeweilige Geschäftsjahr anzugeben. Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

Vergütung des Vorstands 2017 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
	Festvergütung	320	450	0	298	257	288	240	278	230	308	1.047
Nebenleistungen	2	1	0	3	4	3	3	3	3	3	12	12
Summe	322	451	0	300	261	290	243	280	233	310	1.059	1.633
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	214	296	0	184	235	165	165	161	164	180	778	986
Mehrjährige variable Vergütung LTI	248	474	0	0	0	110	0	0	0	180	248	764
SUMME	784	1.221	0	484	496	565	408	441	397	670	2.085	3.383

Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben

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

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit als Vorstand

Im Falle des Todes eines Mitglieds des Vorstands während der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrages ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrages, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2017 alle Vorstandsverträge Abfindungs-Cap-Klauseln für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

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

Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2017 Aktien der Gesellschaft. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Vorstands Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Weiterhin hat auch kein Mitglied des Vorstands Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Vorstandstätigkeit erhalten. Es wurden auch keine solchen Leistungen zugesagt.

Die XING SE hat für die Mitglieder des Vorstands eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (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 Vorgaben des Aktiengesetzes und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht.

Vergütung des Aufsichtsrats

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

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

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

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2017 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2017

In €	Gesamt- vergütung 2017	Gesamt- vergütung 2016
Stefan Winners, Vorsitzender	85.000	80.000
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	45.000	46.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	50.000	48.000
Dr. Jörg Lübcke	45.000	43.000
Dr. Andreas Rittstieg	45.000	2.000
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Technikausschusses	50.000	48.000
2016 ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder		
Sabine Bendiek (bis 6. Dezember 2016)	0	39.000
GESAMT	320.000	306.000

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit zudem Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden seitens der Gesellschaft nicht getätigt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse von der Gesellschaft gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2017 hielten die Aufsichtsratsmitglieder insgesamt weniger als 1 Prozent der Aktien an der Gesellschaft. Informationen zu Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 werden grundsätzlich über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Sonstiges

Die XING SE hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (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 März 2018, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht.

Rechtliche Angaben

Der nachfolgende Abschnitt enthält im Wesentlichen Angaben und Erläuterungen nach § 289a Abs. 1 HGB. Diese Angaben betreffen gesellschaftsrechtliche Strukturen und sonstige Rechtsverhältnisse.

Erklärung zur Unternehmensführung

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

Vergütungsbericht

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

Übernahmerechtliche Angaben

Im Folgenden sind die nach § 289a Abs. 1 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2017 dargestellt. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31. Dezember 2017 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien mit einem Nennbetrag von je 1,00 €. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2017 selbst keine (Vorjahr: keine) Stückaktien der XING SE. Dies entspricht 0 Prozent (Vorjahr: 0 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft.

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 2017 bekannt, dass die Burda Digital GmbH, München, mit gerundet 50,26 Prozent (Vorjahr: 50,26 Prozent) der Stimmrechte an der XING SE beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 33 f. WpHG von mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 8 der Satzung in der Fassung vom 16. Mai 2017. Gemäß Ziffer 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.

Satzungsänderungen erfolgen gemäß den Bestimmungen der §§ 179, 133 AktG. Die Satzung der Gesellschaft hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, darüber hinaus weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Der Aufsichtsrat ist gemäß Ziffern 5.3, 5.4 und 19 der Satzung zu Satzungsänderungen ermächtigt, soweit sie nur die Fassung der Satzung betreffen.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

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

Genehmigte und bedingte Kapitalia

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

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

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

a. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

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

b. Arten des Erwerbs

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

(1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.

(2) Erfolgt der Erwerb der Aktien über ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot bzw. eine an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Angebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe von

Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung einer etwaigen Anpassung abgestellt. Das Volumen des Angebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern bei einem öffentlichen Kaufangebot oder einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten das Volumen der angedienten Aktien das vorgesehene Rückkaufvolumen überschreitet, kann der Erwerb im Verhältnis der jeweils gezeichneten bzw. angedienten Aktien erfolgen; das Recht der Aktionäre, ihre Aktien im Verhältnis ihrer Beteiligungsquoten anzudienen, ist insoweit ausgeschlossen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück angedienter Aktien je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Ein etwaiges weitergehendes Andienungsrecht der Aktionäre ist insoweit ausgeschlossen. Das öffentliche Angebot bzw. die öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann weitere Bedingungen vorsehen.

c. Verwendung der eigenen Aktien

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

- (1) Die eigenen Aktien können gegen Barleistung auch in anderer Weise als über die Börse oder aufgrund eines Angebots an alle Aktionäre veräußert werden, wenn der bar zu zahlende Kaufpreis den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise veräußerten Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden.
- (2) Die eigenen Aktien können gegen Sachleistung zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen mit einem Akquisitionsvorhaben in Zusammenhang stehenden Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen veräußert werden.
- (3) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden, die Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern der Gesellschaft sowie Geschäftsführungsmitgliedern, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 AktG
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch Beschluss zu Punkt 7 der Tagesordnung, geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 durch Beschluss zu Punkt 8 der Tagesordnung ermächtigt hat, oder

- im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow-Share-Programms der XING SE vom 29. November 2012 und des Long-Term-Incentive-Programms für Vorstandsmitglieder der XING SE vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will,

zugewährt bzw. eingeräumt wurden oder werden. Soweit hiernach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.

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

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

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

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

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

Weitere Angaben

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

Rechtliche Einflussfaktoren

Mit der 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 SE ihren registrierten Nutzern eine seriöse und vertrauensvolle Umgebung zur Verfügung stellt. Die in Deutschland geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen insbesondere zum Datenschutz definieren den Rahmen für den Umgang mit sensiblen Nutzerdaten.

Abschlussprüfer

Die XING SE wird seit der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2013 durch die PricewaterhouseCoopers GmbH (vormals PricewaterhouseCoopers AG), Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Engagement Leader (seit 2015) der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2017 ist Niklas Wilke.

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand der XING SE hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der folgende Schlusserklärung enthält: „Die XING SE 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.“

**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017**

XING SE (vormals XING AG)
Hamburg

Bilanz zum 31. Dezember 2017

	31.12.2017	31.12.2016		31.12.2017	31.12.2016
	Euro	Euro		Euro	Euro
AKTIVA			PASSIVA		
A. ANLAGEVERMÖGEN			A. EIGENKAPITAL		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Gezeichnetes Kapital	5.620.435,00	5.620.435,00
1. Engeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.337.345,13	3.816.483,96	- Bedingtes Kapital EUR 1.118.427,00 (Vorjahr: EUR 1.118.427,00)		
2. Geschäfts- oder Firmenwert	2.054.242,36	3.724.834,50		5.620.435,00	5.620.435,00
II. Sachanlagen				31.415.426,42	31.415.426,42
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.600.370,13	4.404.175,62		15.696.964,50	16.941.928,17
2. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	202.500,00	2.708.776,14		52.732.825,92	53.977.789,59
III. Finanzanlagen				15.075.392,69	13.296.075,36
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	33.109.198,54	8.809.198,54		0,00	789.667,50
2. Beteiligungen	1,00	1,00		15.075.392,69	12.506.407,86
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	29.987.344,70	0,00			
	75.291.001,86	23.463.469,76	B. RÜCKSTELLUNGEN		
			1. Steuerrückstellungen	0,00	789.667,50
B. UMLAUFVERMÖGEN			2. Sonstige Rückstellungen	15.075.392,69	12.506.407,86
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				15.075.392,69	13.296.075,36
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.404.845,71	16.717.891,89	C. VERBINDLICHKEITEN		
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	35.233.174,70	10.510.910,76	1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.417.098,83	2.716.886,33
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.616.144,01	1.795.012,53	2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	18.942.099,66	1.100.403,85
	61.254.164,42	29.023.815,18	3. Sonstige Verbindlichkeiten	9.327.020,35	7.495.193,30
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	30.484.837,51	81.300.536,63	davon aus Steuern EUR 3.223.617,10 (Vorjahr: EUR 2.588.866,64)	34.686.218,84	11.312.483,48
	91.739.001,93	110.324.351,81	D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	67.654.636,70	56.419.487,87
			E. PASSIVE LATENTE STEUERN	0,00	137.792,48
	3.119.070,36	1.355.807,21		170.149.074,15	135.143.628,78
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN				170.149.074,15	135.143.628,78

XING SE (vormals XING AG)
Hamburg

Gewinn- und Verlustrechnung
für das Geschäftsjahr 2017

	01.01.2017 - 31.12.2017	01.01.2016 - 31.12.2016
	<u>Euro</u>	<u>Euro</u>
1. Umsatzerlöse	182.216.665,82	144.685.288,27
2. Sonstige betriebliche Erträge		
- davon aus Währungsumrechnung: EUR 128.706,11 (Vorjahr: EUR 21.827,89)	2.246.506,09	1.790.323,59
	<u>184.463.171,91</u>	<u>146.475.611,86</u>
3. Personalaufwand		
a) Gehälter	-36.203.256,64	-33.069.328,94
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-5.484.444,80	-5.313.195,77
- davon für Altersversorgung: EUR 461.959,70 (Vorjahr: EUR 429.951,65)		
	<u>-41.687.701,44</u>	<u>-38.382.524,71</u>
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.971.359,03	-6.081.121,31
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-125.262.118,28	-85.013.044,03
- davon aus Währungsumrechnung: EUR 446.554,00 (Vorjahr: EUR 66.884,32)		
6. Erträge aus Beteiligungen	8.455.389,95	6.397.232,39
- davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 8.455.389,95 (Vorjahr: EUR 6.269.537,15)		
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	893.989,77	98.426,80
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	412.469,39	89.443,16
- davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 187.653,59 (Vorjahr: EUR 80.000,00)		
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-110.903,00	-168.158,11
- davon aus Abzinsung: EUR 39.882,58 (Vorjahr: EUR 95.465,13)		
10. Aufwendungen aus Verlustübernahme	-10.718,76	-848.306,08
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.734.492,23	-6.097.107,52
- davon Ertrag aus latenten Steuern: EUR 137.792,48 (Vorjahr: EUR 121.319,20)		
12. Ergebnis nach Steuern	<u>15.447.728,28</u>	<u>16.470.452,45</u>
13. Jahresüberschuss	15.447.728,28	16.470.452,45
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	<u>249.236,22</u>	<u>471.475,72</u>
15. Bilanzgewinn	<u>15.696.964,50</u>	<u>16.941.928,17</u>

Firma	XING SE (vormals XING AG)
Sitz	Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg
Registergericht	Hamburg
Handelsregisternummer	HRB 148078

Anhang

für das Geschäftsjahr 2017

Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss der XING SE (vormals XING AG), Hamburg, (im Folgenden kurz: "XING SE") wurde gemäß §§ 242 ff. und 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des SE-Ausführungsgesetzes (SEAG) und 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 SE 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. Erworbene derivative Geschäfts- oder Firmenwerte werden aktiviert und über die planmäßige Nutzungsdauer von 5 Jahren abgeschrieben.

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 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt.

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.

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten 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.

Sofern aufgrund von Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen in der Bilanz insgesamt eine künftige Steuerentlastung erwartet wird, erfolgt entsprechend dem Wahlrecht in § 274 HGB der Ansatz von aktiven latenten Steuern. Umgekehrt erfolgt bei erwarteten künftigen Steuerbelastungen der Ansatz von passiven latenten Steuern. Soweit die aktiven latenten Steuern den vorhandenen passiven latenten Steuern entsprechen, werden diese verrechnet dargestellt.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

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

Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen betreffen im Wesentlichen den Erwerb weiterer Software-Lizenzen. In den Abschreibungen auf entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände sind außerplanmäßige Abschreibungen von 133 Tsd. € enthalten.

Die Zugänge im Sachanlagevermögen resultieren überwiegend aus den Investitionen in die EDV-Ausstattung. Die Abschreibungen auf Sachanlagevermögen enthalten wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen.

Der Zugänge im Finanzanlagevermögen betreffen die Einlage in die Kapitalrücklage bei der XING Events GmbH, München, in Höhe von 24,3 Mio. € zur Finanzierung des Erwerbs der InterNations GmbH, München. Zudem haben wir Rahmen unseres Liquiditätsmanagements Wertpapiere zur Disposition überschüssiger Liquidität in Höhe von 29,9 Mio. € erworben.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen gegen die kununu GmbH, Wien, Österreich, die XING Butterfly Management GmbH, Hamburg, die XING International Holding GmbH, Hamburg, und die ForwardAdGroup GmbH, München, und betreffen von der XING SE bereitgestellte Mittel

für Beteiligungserwerbe, vereinnahmte Gewinne, verauslagte Kosten sowie Lieferungen und Leistungen in Höhe von 35.233 Tsd. € (Vorjahr: 10.511 Tsd. €).

Die sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von 2.616 Tsd. € (Vorjahr: 1.795 Tsd. €) enthalten im Wesentlichen Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften (847 Tsd. €; Vorjahr 1.258 Tsd. €), Steuererstattungsansprüche aus Körperschafts- und Gewerbesteuer (697 Tsd. €; Vorjahr 0 Tsd. €), geleistete Anzahlungen (562 Tsd. €; Vorjahr 144 Tsd. €) und debitorische Kreditoren (182 Tsd. €; Vorjahr: 185 Tsd. €). Die Steuererstattungsansprüche sind wirtschaftlich zum Abschlussstichtag entstanden, rechtlich entstehen sie erst nach dem Stichtag.

Sämtliche Forderungen haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

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

Gezeichnetes Kapital

Per 31. Dezember 2017 beträgt das Grundkapital 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum Bilanzstichtag, wie auch im Vorjahr, keine eigene Aktien.

Genehmigtes Kapital 2015

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Juni 2015 ermächtigt worden, bis zum 2. Juni 2020 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 2.796.068,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015), jedoch höchstens bis zu dem Betrag, in dessen Höhe das Genehmigte Kapital 2015 unmittelbar vor Wirksamwerden der Umwandlung der XING AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) noch vorhanden ist. Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- (1) um Spitzenbeträge auszugleichen;
- (2) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how, ausgegeben werden;
- (3) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. 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 und/oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines im Sinne von § 15 AktG mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Die neuen Aktien können dabei auch an ein Kreditinstitut oder ein gleichgestelltes Unternehmen ausgegeben werden, welches die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben. Die Anzahl der so unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 2 % 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 auf der Grundlage dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Bar- oder Sacheinlagen ausgegeben werden, darf insgesamt 20 % 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 Aktienausgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, festzulegen.

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

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

Bedingtes Kapital 2014

Das Grundkapital ist um bis zu 1.118.427,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.118.427 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die die XING AG – bzw. nach dem Wirksamwerden der Umwandlung der XING AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) – die XING SE oder deren Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 bis zum 22. Mai 2019 (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 2017 sind aus dem Bedingten Kapital 2015 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2017 waren keine gültigen (Vorjahr 0 Stück) Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus Barkapitalerhöhungen.

In Summe ergibt sich somit zum 31. Dezember 2017 eine Kapitalrücklage von 31.415 Tsd. € (Vorjahr: 31.415 Tsd. €), davon sind 48 Tsd. € gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB frei verfügbar und resultieren aus der in 2011 beschlossenen Kapitalherabsetzung.

Bilanzgewinn

Zum Bilanzstichtag weist die Gesellschaft einen Bilanzgewinn von 15.697 Tsd. € (Vorjahr 16.942 Tsd. €) aus, der mit 15.448 Tsd. € (Vorjahr 16.470 Tsd. €) den Jahresüberschuss des Geschäftsjahrs beinhaltet.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2017	31.12.2016
	in Tsd.€	in Tsd.€
Rückstellung für Personalaufwendungen	7.587	5.418
Rückstellung für Marketingaufwendungen	1.915	1.585
Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen	750	1.304
Rückstellung für Abschluss- und Prüfungskosten	405	278
Rückstellung für Aufsichtsratsvergütungen	320	324
Rückstellung für Rechts- und Beratungskosten	208	92
Rückstellung für Rückbauverpflichtung	191	223
Übrige	3.699	3.282
	15.075	12.506

Die Rückstellung für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Rückstellungen für Boni, Urlaubsgelder und Abfindungen. Die Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen betrifft den Erwerb der ICC AG im Jahr 2015. Die übrigen Rückstellungen enthalten Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

Verbindlichkeiten

Die Aufteilung der einzelnen Posten der Verbindlichkeiten ergibt sich aus der Bilanz. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 18.942 Tsd. € (Vorjahr: 1.100 Tsd. €) bestehen im Wesentlichen gegenüber der XING Events GmbH als Folge einer Einlage in die Kapitalrücklage. Darüber hinaus beinhalten die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen Weiterbelastungen der Tochtergesellschaften für Lieferungen und Leistungen und haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Eine Besicherung der Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte besteht nicht.

Rechnungsabgrenzungsposten

Der wesentliche Teil der passiven Rechnungsabgrenzung betrifft in Höhe von 67.617 Tsd. € (Vorjahr: 56.302 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.

Passive latente Steuern

Zum Bilanzstichtag ergibt sich nach Saldierung der aktiven latenten Steuern von 113 Tsd. € (Vorjahr 101 Tsd. €) und passiven latenten Steuern von 24 Tsd. € (Vorjahr 239 Tsd. €) ein Aktivüberhang der latenten Steuern (Vorjahr: Passivüberhang von 138 Tsd. €). Bei der Bewertung der latenten Steuern wurde ein Steuersatz von 32,28% zugrunde gelegt. Die aktiven latenten Steuern betreffen im Wesentlichen abzugsfähige Differenzen im Zusammenhang mit sonstigen Rückstellungen, die passiven latenten Steuern resultieren aus der phasengleichen Gewinnvereinnahmung der Tochterunternehmen. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des Ansatzwahlrechts gemäß § 274 Abs. 1 S. 2 HGB.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die erzielten Umsatzerlöse werden nach geographischen Regionen wie folgt unterschieden:

	31.12.2017	31.12.2016
	in Tsd.€	in Tsd.€
D-A-CH	174.808	139.064
International	7.409	5.621
	<u>182.217</u>	<u>144.685</u>

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:

	2017	2016
	in Tsd. €	in Tsd. €
B2C	85.653	77.919
B2B E-Recruiting	75.123	52.074
B2B Advertising & Events	17.284	12.909
Zentralbereiche	4.157	1.783
	<u>182.217</u>	<u>144.685</u>

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen entfallen auf:

	2017	2016
	in Tsd. €	in Tsd. €
Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen	70.818	45.460
Marketingaufwendungen	18.396	13.049
Entwicklungsaufwendungen	13.326	7.741
Raumkosten	4.629	4.388
Aufwendungen für Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	2.970	2.560
Reise-, Bewirtungen und sonstige Geschäftskosten	2.816	1.679
Aufwendungen für Zahlungsabwicklung	2.338	1.910
Rechtsberatung, Buchführung und Prüfungskosten	1.330	1.817
Übrige	8.639	6.409
	<u>125.262</u>	<u>85.013</u>

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (1.621 Tsd. €; Vorjahr: 820 Tsd. €) sowie Erträge aus Zahlungseingängen auf abgeschriebene Forderungen (23 Tsd. €; Vorjahr: 402 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten periodenfremde Aufwendungen von 340 Tsd. € (Vorjahr: 247 Tsd. €).

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2017	2016
	in Tsd. €	in Tsd. €
Ertragsteueraufwendungen	4.872	6.218
Latente Ertragsteuern	-138	-121
Ertragsteuern	<u>4.734</u>	<u>6.097</u>

Als Ertragsteueraufwendungen werden wie im Vorjahr die Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag, die Gewerbebeertragsteuer und die gezahlte ausländische Quellensteuer ausgewiesen. Die Ertragsteueraufwendungen betreffen fast ausschließlich das Berichtsjahr. Außerdem waren in diesem Posten latente Steueraufwendungen beziehungsweise -erträge erfasst, die aus der Entstehung und Umkehrung von temporären Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen resultierten.

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, die sich wie folgt darstellen:

	31.12.2017	31.12.2016
	in Tsd. €	in Tsd. €
Im Folgejahr	2.805	2.803
In zwei bis fünf Jahren	6.705	9.459
	<u>9.510</u>	<u>12.262</u>

Anteilsbesitz

Nr	Gesellschaft	Sitz		Kapitalanteil 31.12.2017	Gehalten von	Eigenkapital Stand 31.12.2017	Ergebnis 2017
				%		in Tsd. €	in Tsd. €
1	XING SE (Muttergesellschaft)	Hamburg					
2	XING International Holding GmbH	Hamburg	3)	100	1	38	1
3	XING Networking Spain, S.L.	Barcelona, Spanien		100	2	1.661	-48
4	XING Switzerland GmbH	Zürich, Schweiz		100	2	254	106
5	XING E-Recruiting Switzerland AG	Zürich, Schweiz		100	2	389	158
6	Eqipia GmbH	Zürich, Schweiz (vormals Zug, Schweiz)		100	5	23	0
7	XING E-Recruiting GmbH & Co. KG	Hamburg	2)	100	1	2.123	2.023
8	XING E-Recruiting GmbH	Wien, Österreich		100	7	489	438
9	kununu GmbH	Wien, Österreich		100	1	7.168	7.052
10	XING S.á r.l	Luxemburg, Luxemburg		100	1	76	32
11	Grupo Galenicom Tecnologias de la Informacion, S.L.	Barcelona, Spanien		100	1	-14	0
12	XING Marketing Solutions GmbH (vormals: XING Purple GmbH)	Hamburg	1)	100	1	25	0
13	XING News GmbH	Hamburg	1)	100	1	25	0
14	XING Events GmbH	Hamburg	1)	100	1	-377	0
15	amiando UK Ltd.	Birmingham, Großbritannie n		100	14	26	2
16	XING Young Professionals GmbH (vormals XING Students Consulting GmbH)	Hamburg	3)	100	14	43	17
17	Kununu US LLC	Boston, USA		50	19	-675	-6.494
18	InterNations GmbH (vormals XING Butterfly Management GmbH sowie InterNations GmbH)	München	3)	100	14	0	-4.139
19	Prescreen GmbH	Berlin	3)	100	9	25	0
20	Prescreen International GmbH	Wien, Österreich		100	19	4.366	-1.447
21	XING Portugal Unipessoal Lda.	Porto, Portugal	2)	100	2	30	25

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

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

3) Es besteht eine Einstandserklärung der XING SE. Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gem. § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

Mit der XING News GmbH, Hamburg, besteht mit Wirkung zum 5. Oktober 2017 ein Gewinnabführungsvertrag. Wie im Vorjahr bestehen Gewinnabführungsverträge mit der XING Events GmbH, Hamburg, sowie mit der XING Marketing Solutions GmbH, Hamburg.

Anzahl der Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres 2017 waren bei der XING SE durchschnittlich 473 Mitarbeiter (Vorjahr: 505) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2017 waren in der Gesellschaft 486 Mitarbeiter (Vorjahr: 450) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) tätig.

Die Mitarbeiter waren in folgenden Funktionen tätig:

• Produkt / Engineering:	221
• Administration:	170
• Marketing / Customer Care:	79
• Sales / Customer Relations:	<u>21</u>
Gesamt:	491

Mitglieder des Aufsichtsrats

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Stefan Winners, Geschäftsführender Direktor der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, und Geschäftsführer der Burda Digital GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG, München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland (bis 31. Juli 2016)
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland
- Member of the Board of Directors, Cyndx Holdco, Inc., Delaware, USA

Dr. Jörg Lübcke, Geschäftsführer, Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland

Dr. Johannes Meier, Informatiker, Geschäftsführer, Xi GmbH, Gütersloh, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Meridian Stiftung, Essen, Deutschland (seit Juni 2017)

Dr. Andreas Rittstieg, Geschäftsführender Direktor und Verwaltungsrat der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim a.d.R., Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Kühne Holding AG, Schindellegi, Schweiz
- Mitglied des Beirats der Huesker Holding GmbH, Gescher, Deutschland

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

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

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

Anette Weber, CFO, Ascom (Holding) AG, Baar, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

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. Mitglieder von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhielten zusätzlich zur festen Vergütung für jede Ausschussmitgliedschaft und jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum jeweiligen Ausschuss weitere 5 Tsd. €; Vorsitzende von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhielten für jeden Ausschussvorsitz das Zweifache dessen.

Im Geschäftsjahr 2017 betrug die Aufsichtsratsvergütung insgesamt 320 Tsd. € (Vorjahr: 306 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 (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

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

Alastair Bruce, CSO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Ingo Chu, CFO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jens Pape, CTO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Timm Richter, CPO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Die Gesamtvergütung des Vorstands beträgt 3.882 Tsd. € (Vorjahr: 2.351 Tsd. €).

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

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr 2017 wurde für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für Abschlussprüfungsleistungen ein Aufwand in Höhe von 217 Tsd. € erfasst. Andere Bestätigungsleistungen (Kapitaldeckungsbescheinigung) wurden im Berichtsjahr in Höhe von 15 Tsd. € in Anspruch genommen, sonstige Leistungen (Unterstützung bei einem Projekt im Bereich Human Resources) in Höhe von 15 Tsd. €. Steuerberatungsleistungen wurden wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen.

Angabe zu Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING SE 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 SE. Die XING SE ist demnach eine abhängige Gesellschaft i.S.v. § 312 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. § 17 Abs. 2 AktG. Da kein Beherrschungsvertrag zwischen der XING SE und der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der XING SE einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr 2017 haben die XING SE 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

Bis zum Abschlussstichtag hat die XING SE die nachstehenden Mitteilungen nach § 20 Abs. 1 oder 4 AktG sowie nach § 33 Abs. 1 oder 2 WpHG über Beteiligungen an der XING SE erhalten. Im Falle eines mehrfachen Erreichens, Über- oder Unterschreitens der in dieser Vorschrift genannten Schwellenwerte durch einen Meldepflichtigen wird grundsätzlich nur die zeitlich jeweils letzte Mitteilung aufgeführt, die zu einer Über- oder Unterschreitung bzw. Erreichung der Schwellenwerte geführt hat:

Mitteilungspflichtiger	Meldepflichtige Beteiligung in % gemäß Mitteilung	Meldepflichtige Beteiligung in % vor Mitteilung	Mitteilung vom	Veränderung am
Oppenheimer International Small Company Funds Inc., New York, Vereinigte Staaten von Amerika; ebenfalls: Oppenheimer Funds Inc., New York, Vereinigte Staaten von Amerika, zuzurechnen nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG	5,07 %	3,12 %	22.07.2015	21.07.2015
WA Holdings Inc., Salt Lake City, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika, ebenfalls: Wasatch Advisors Inv., Salt Lake City, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika, zuzurechnen nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG	3,02 %	0,00 %	02.02.2016	28.01.2016

Directors' Dealings

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach Artikel 19 Marktmissbrauchsverordnung (VO MAR) verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der XING SE oder sich darauf

beziehender Finanzinstrumente offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahrs getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 € erreicht oder übersteigt. Die der XING SE im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Website des Unternehmens (<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/aktie>) abrufbar.

Erklärung zum Corporate Governance Kodex

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

Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns der XING SE

	2017
	in €
Jahresüberschuss der XING SE	15.447.728,28
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	249.236,22
Bilanzgewinn	<u>15.696.964,50</u>

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 1,68 € je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING SE des Geschäftsjahres 2017 vor. Dies entspricht einer erwarteten Gesamtzahlung von 9.442.330,80 €. Der Bestand an Zahlungsmitteln von 30,5 Mio. € zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung am 16. Mai 2018. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 6.254.633,70 € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Erklärung des Vorstands

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss 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, 23. März 2018

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

Anlagenspiegel

Anlage zum Anhang:
XING SE, Hamburg
Anlagenpiegel für das Geschäftsjahr 2017

	01.01.2017		31.12.2017		01.01.2017		31.12.2017		Buchwerte	
	Euro	Zugänge Euro	Abgänge Euro	Umbuchungen Euro	Euro	Abgänge Euro	Euro	Abgänge Euro	31.12.2016 Euro	31.12.2017 Euro
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	24.228.981,36	2.095.921,17	0,00	0,00	20.412.497,40	2.575.060,00	0,00	22.987.557,40	3.816.483,96	3.337.345,13
2. Geschäfts- oder Firmenwert	6.203.654,59	0,00	0,00	554.100,00	2.478.820,09	1.116.492,14	0,00	3.595.312,23	3.724.834,50	2.054.242,36
	30.432.635,95	2.095.921,17	0,00	554.100,00	22.891.317,49	3.691.552,14	0,00	26.582.869,63	7.541.318,46	5.391.587,49
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke und ähnliche Rechte										
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	20.006.003,79	3.067.880,28	2.506.276,14	244.771,39	15.601.828,17	3.279.806,89	146.616,37	18.735.018,69	4.404.175,62	6.600.370,13
2. Geleistete Anzahlungen	2.708.776,14	0,00	-2.506.276,14	0,00	202.500,00	0,00	0,00	0,00	2.708.776,14	202.500,00
	22.714.779,93	3.067.880,28	0,00	244.771,39	15.601.828,17	3.279.806,89	146.616,37	18.735.018,69	7.112.951,76	6.802.870,13
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	37.655.226,92	24.300.000,00	0,00	0,00	28.846.028,38	0,00	0,00	28.846.028,38	8.809.198,54	33.109.198,54
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	478.192,57	0,00	0,00	0,00	478.192,57	0,00	0,00	478.192,57	0,00	0,00
3. Beteiligungen	200.000,00	0,00	0,00	0,00	199.999,00	0,00	0,00	199.999,00	1,00	1,00
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	29.987.344,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.987.344,70
	38.333.419,49	54.287.344,70	0,00	0,00	29.524.219,95	0,00	0,00	29.524.219,95	8.809.199,54	63.096.544,24
	91.480.835,37	59.451.146,15	0,00	798.871,39	68.017.365,61	6.971.359,03	146.616,37	74.842.108,27	23.463.469,76	75.291.001,86

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die XING SE, Hamburg

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS*Prüfungsurteile*

Wir haben den Jahresabschluss der XING SE, Hamburg, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2017 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der XING SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 geprüft. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2017 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten Erklärung zur Unternehmensführung.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung

des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

① Umsatzerlösabgrenzung

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

- ① Sachverhalt und Problemstellung
- ② Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- ③ Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

① **Umsatzerlösabgrenzung**

- ① Im Jahresabschluss der Gesellschaft werden in der Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse von € 182,2 Mio ausgewiesen. Dabei werden bei Produkten, die Vorauszahlungen des Kunden beinhalten, wie zum Beispiel Premium- bzw. Pro Jobs Mitgliedschaften, Employer Branding Profiles oder der XING Talent Manager, die Umsatzerlöse tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrages zum Bilanzstichtag erfasst. Erhaltene Vorauszahlungen für Perioden nach dem Bilanzstichtag werden in der Bilanz unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen.

Der betragsmäßig bedeutsame Posten der Umsatzerlöse unterliegt angesichts der Komplexität der für die Erfassung und Abgrenzung erforderlichen Systeme und Prozesse einem besonderen Risiko. Vor diesem Hintergrund ist die zutreffende Erfassung und Erlösabgrenzung als komplex zu betrachten und war für unsere Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter Berücksichtigung der Kenntnis, dass aufgrund der Komplexität der Systeme und Prozesse ein erhöhtes Risiko falscher Angaben in der Rechnungslegung besteht, unter anderem die von der Gesellschaft eingerichteten Prozesse und Kontrollen zur sachgerechten Erfassung von Umsatzerlösen beurteilt.

Unser Prüfungsvorgehen beinhaltete die Aufbau- und Funktionsprüfung von Kontrollen und aussagebezogene Prüfungshandlungen. Dabei haben wir unter anderem die Angemessenheit der eingerichteten Prozesse und Kontrollen vom Abschluss des Vertrages, der Fakturierung bis zur Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse im Hauptbuch beurteilt. Zudem haben wir Funktionsprüfungen zur Beurteilung der kontinuierlichen Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen durchgeführt und die relevanten IT-Systeme zur Fakturierung sowie anderer relevanter Systeme zur Unterstützung der Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse, einschließlich der implementierten Kontrollen für Systemänderungen sowie der Schnittstellen zwischen den relevanten IT-Systemen unter Einbeziehung von Spezialisten beurteilt. Außerdem haben wir Einzeltransaktionen in Stichproben nachvollzogen und beurteilt.

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

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den Besonderheiten der Umsatzerlösabgrenzung im Jahresabschluss der XING SE sind in den Erläuterungen zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Anhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB.

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

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

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

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht

und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

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

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

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

bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

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

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

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU- APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 16. Mai 2017 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 16. Mai 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Abschlussprüfer der XING SE, Hamburg, tätig.

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

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Niklas Wilke.

Hamburg, den 23. März 2018

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

ppa. Jana Zemmrich
Wirtschaftsprüferin



20000003507100