

---

# ***Testatsexemplar***

XING SE  
Hamburg

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2018  
und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN  
ABSCHLUSSPRÜFERS





## **Inhaltsverzeichnis**

**Seite**

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018.....	1
Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018.....	1
1. Bilanz zum 31. Dezember 2018.....	2
2. Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018.....	3
3. Anhang 2018.....	5
Anlagenspiegel.....	21
BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS.....	1



## Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018

### Geschäft und Strategie

#### Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Lagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. **B2C**
2. **B2B E-Recruiting**
3. **B2B Marketing Solutions & Events (vormals 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- sowie verwandter – Lösungen und zudem Zugang zu potenziellen Kunden über unsere Marketing Solutions.

#### **SEGMENT B2C**

Das B2C-Segment umfasst alle Basisfunktionen der XING-Plattform (Kontaktpflege, News, Jobs) 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 einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum.

Die Monetarisierung im B2C-Segment geschieht über kostenpflichtige Mitgliedschaften mit erweiterten Funktionalitäten und Services für die unterschiedlichen Zielgruppen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir insbesondere die bestehenden Premium-, ProJobs-, Pro Business-, ProCoach- und Executive-Mitgliedschaften weiterentwickelt, bzw. ausgebaut.

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 grundsätzlich in zwei Laufzeitvarianten verfügbar (Drei-Monats-Mitgliedschaft und Jahresmitgliedschaft).

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 drei Laufzeitvarianten (3, 6 oder 12 Monate) 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) verfügbar.

Die ProBusiness-Mitgliedschaft unterstützt unsere Mitglieder dabei, hochwertige, langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Neue Geschäftskontakte können schneller gefunden und zum richtigen Zeitpunkt angesprochen werden. Die Mitgliedschaft ist derzeit bei einer Laufzeit von 12 Monaten verfügbar.

Die exklusive Executive Mitgliedschaft für Entscheider und Vertreter des oberen bzw. gehobenen Managements berechtigt die von XING eingeladenen und als Top-Executives verifizierten 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 auf Augenhöhe 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- und Offline-Marketingaktivitäten. Die strategische Weiterentwicklung im B2C-Segment soll zukünftig durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des vorhandenen Produktportfolios sichergestellt werden.

#### **SEGMENT B2B E-RECRUITING**

Das B2B-Segment E-Recruiting umfasst Produkte aus den Bereichen Passive Recruiting, Active Recruiting, Employer Branding, Mitarbeiterempfehlungen und Candidate Relationship Management und wird durch ergänzende Dienstleistungen abgerundet. Zwar richten sich alle Recruiting-Lösungen an Unternehmenskunden (B2B), jedoch profitieren auch XING-Mitglieder vom E-Recruiting-Angebot, da dieses wesentlich dazu beiträgt, den Mitgliedern die Möglichkeiten des Arbeitsmarktes zugänglich zu machen. Denn je mehr Recruiter die Plattform zur Personalsuche nutzen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, ein passendes Jobangebot zu erhalten.

Im Hinblick auf Passive Recruiting können Personalsuchende unterschiedliche Typen von Stellenanzeigen im XING Stellenmarkt und auf der XING Plattform veröffentlichen. Hier werden grundsätzlich zwei Abrechnungsmodelle unterschieden: Inserenten nutzen entweder die performancebasierte Methode nach dem Pay-per-Click-Modell (1,85€ pro Klick) oder das marktübliche Festpreis-Modell (ab 395 € pro Stellenanzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Bereich Active Recruiting bietet sich der XING TalentManager als Werkzeug der Wahl für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung an. Dieser richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die regelmäßig auf XING nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese komfortabel kontaktieren möchten.

Um zusätzliche, spannende Kandidatenprofile für das eigene Unternehmen zu gewinnen kann der XING EmpfehlungsManager genutzt werden. Mithilfe des Tools können Unternehmen ihre eigenen Mitarbeiter als Headhunter einsetzen und sich geeignete Kandidaten vorschlagen lassen. In der Regel erhalten Mitarbeiter dieser Unternehmen eine Vermittlungsprovision für eine erfolgreiche Kandidatenempfehlung.

Im Bereich Employer Branding bietet das Employer Branding Profil umfassende Möglichkeiten, um die eigene Arbeitgebermarke anhand eines Unternehmensprofils auf XING und kununu zu positionieren und interessierten Kandidaten zusätzliche Informationen etwa über das Arbeitsumfeld sowie weitere Einblicke über sich als Arbeitgeber zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus haben wir mit dem XING TalentpoolManager ein weiteres Werkzeug für Personalverantwortliche etabliert. Mit diesem Tool können Kunden alle Kandidaten zentral an einem Ort einsehen, auf die sie auf den unterschiedlichsten Wegen aufmerksam geworden sind. Durch die übersichtliche Darstellung in unterschiedlichen Talentpools kann dann bei Bedarf bzw. bei einer passenden Stelle auf diese Kandidaten zugegriffen werden.

Die Angebote im Bereich Recruiting sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt worden. Um das volle Potenzial der vorgestellten Produkte zu nutzen ist auch eine Komplettlösung für unsere HR-Kunden verfügbar: mit XING E-Recruiting 360° können Unternehmen alle Produkte und somit alle relevanten Recruiting-Disziplinen in einem Lizenzpaket anwenden und erhalten zusätzliche Mehrwerte wie individuelle Beratung und Trainings. Die Produkte greifen optimal ineinander und verstärken sich in Kombination gegenseitig in ihrer Wirkung. Die Kosten für das Lizenzpaket werden je nach Unternehmensgröße immer kundenindividuell festgelegt.

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

### **SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS**

Im Segment Marketing Solutions & Events werden unterschiedliche Vermarktungsangebote zusammengefasst, da die jeweiligen Umsatzanteile in der isolierten Betrachtung zu gering ausfallen.

Im Teilbereich XING Marketing Solutions bieten wir Werbeformate an, die die gesamte Vermarktungsbandbreite – von Branding bis Conversion - abdecken. Werbebotschaften in einem seriösen und aktiven Nutzerumfeld im beruflichen Kontext zu platzieren und ein Targeting anhand echter Nutzerdaten zu ermöglichen sind dabei die zwei wesentlichen Leistungsversprechen. Selektierte Zielgruppen können so exakt und ohne Streuverluste adressiert werden. Werbeformate reichen von nativen Sponsored Posts, über Video Ads bis hin zu Mailings und integrierten Kampagnen. 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 rund 15 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, den Ausbau bestehender Angebote und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen gleichermaßen weiter zu wachsen. Derzeit sind mindestens 15 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 ebenfalls noch gering.

### Strategie

Seit Jahrzehnten war die Arbeitswelt geprägt von den Interessen der Arbeitgeber. Die Unternehmen gaben die Rahmenbedingungen vor, der Einzelne hatte sich danach zu richten. Die Organisationsstrukturen waren stark hierarchisch geprägt. Der Einzelne wurde eher als „Humanressource“ wahrgenommen. Vom Arbeitnehmer war Pflichterfüllung gefordert, folglich war Arbeit für viele Menschen ein zwar notwendiger Teil ihres Lebens, aber gleichzeitig einer, der gleichsam abgekapselt war vom eigentlichen Leben.

In den letzten Jahren hat sich die Welt verändert. Dafür sind wesentlich drei Treiber verantwortlich:

- Der demografische Wandel macht Mitarbeiter zunehmend rar. Das verändert Machtverhältnisse, Talente werden knapp, der Einzelne und seine Bedürfnisse erhalten immer mehr Gewicht.
- Die Digitalisierung verändert Arbeitsstrukturen und macht neue Arbeitsstile möglich. Arbeit wird ortsunabhängig.
- Damit einher geht ein Wertewandel, für den die Generation Y Pate steht. Der Begriff der Karriere verändert sich weg von der klassischen Orientierung an „höher, schneller, weiter“ hin zu Aspekten wie „Autonomie“, „Sinn“ und „Flexibilität“.

Diese Treiber machen eine neue Arbeitswelt – **„New Work“** – überhaupt erst möglich. Eine Welt, in der die Bedürfnisse des Individuums zentral sind. Die sich zunehmend ausdifferenziert und fragmentiert, ausgehend von den individuell unterschiedlichen Bedürfnissen und Lebensentwürfen. In der Arbeit ein wichtiger, vielleicht sogar zentraler Teil des Lebens ist. Kurz gesagt eine Arbeitswelt, in der Menschen das tun, was sie gern tun und was ihnen etwas bedeutet. Oder wie es Frithjof Bergmann ausdrückt, der den Begriff „New Work“ geprägt hat: „New Work enables people to do work that they really, really want.“

Vor rund fünf Jahren zeigte sich bereits, dass der Paradigmenwechsel in der Arbeitswelt im Mindset von Mitarbeitern, Führungskräften, im Vorstand und Aufsichtsrat angekommen war. Noch viel wichtiger aber: Die Kunden erwarteten von XING Begleitung und Lösungen für die sich verändernde Arbeitswelt und für ihre individuellen Bedürfnisse.

So entwickelten wir die Vision „For a better working life“. XING hatte damit eine Haltung: Die Marke stand auf der Seite der User. Sie hatte einen emotionalen Anker, dockte an der Sehnsucht nach einem besseren (Arbeits-)Leben an. Gleichzeitig nahm unser gesellschaftspolitisches Engagement (beispielsweise die New Work Experience (NWX)) hier seinen Anfang.

Für uns war das eine große strategische Chance. Einerseits konnten wir mit unserer Marke an der emotionalen Sehnsucht vieler Menschen nach einem besseren (Arbeits-)Leben anknüpfen – und die Marke so emotional aufladen. Andererseits haben wir früh erkannt, dass die gesellschaftspolitische Diskussion zum Thema „Zukunft der Arbeit“ Fahrt aufnehmen würde – und sahen die Chance, diese öffentliche Diskussion aktiv mitzugestalten.

Mittlerweile ist das Thema zu einem der großen Megatrends unserer Zeit geworden. Gleichzeitig ist die Realität noch weit entfernt von der New Work-Utopie. So zeigt eine aktuelle Gallup-Studie, dass 71 Prozent der befragten Berufstätigen angaben, nur noch Dienst nach Vorschrift zu machen. Bei 14 Prozent ist die Bilanz noch negativer: Sie haben innerlich schon gekündigt. Diese Zahl ist trotz aller guten Vorzeichen im Vergleich zum vergangenen Jahr nur um 1 Prozent gesunken. Damit sind immer noch mehr als fünf Millionen Menschen mit ihrer Stelle so unzufrieden, dass sie am liebsten sofort kündigen würden



oder sich schon nach einem neuen Arbeitsplatz umschauen. Richtig wohl fühlen sich dagegen nur 15 Prozent aller Mitarbeiter. Das Potenzial für unsere Marke ist also nach wie vor gewaltig.

### **Der nächste Evolutionsschritt: New Work SE.**

Nach rund fünf Jahren der Marken-Transformation und nach den M&A-Transaktionen der vergangenen Jahre, in denen wir unser Portfolio deutlich verbreitert haben, wodurch XING nicht länger die einzige Marke in unserem Universum ist, ist es Zeit für den nächsten Entwicklungsschritt: Die Umwandlung der bisherigen Unternehmensmarke XING SE hin zur neuen New Work SE. Diese Maßnahme manifestiert unseren Anspruch als Firma, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu stehen und bildet damit erstmals eine inhaltliche Klammer um unsere Produktmarken und Tochterfirmen. Die starke Marke XING bleibt daher natürlich bestehen, genauso wie etwa kununu, InterNations und Prescreen. Die Umfirmierung betrifft nur die bisherige Unternehmensmarke XING SE. Künftig soll also die New Work SE die XING Plattform betreiben.

Dieser strategische Schritt ist wichtig, um uns noch stärker zu differenzieren. Er dockt an emotionalen Bedürfnissen unserer User an. Er unterstreicht unseren Anspruch, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu kämpfen – und setzt uns an die Spitze eines Megatrends der nächsten Jahre. Darüber hinaus öffnet er unsere Perspektive und die Wahrnehmung unseres Unternehmens hin zu möglichen internationalen Aktivitäten, während sich die XING-Plattform weiterhin auf die D-A-CH-Region konzentrieren wird.

Der Vorstand hat die Umfirmierung beschlossen. Auch der Aufsichtsrat hat der Umfirmierung zur New Work SE bereits zugestimmt. Am 6. Juni 2019 sollen unsere Aktionärinnen und Aktionäre auf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung für die Umfirmierung stimmen, sodass bis Ende des Jahres 2019 die New Work SE etabliert ist.

### **Segmentstrategien**

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* werden die Umsatzerlöse mit Unternehmenskunden (B2B) erzielt. Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots wird sich in den kommenden Jahren konsequent entlang der HR-Wertschöpfungskette orientieren. Wir wollen in den Bereichen Kandidatensuche- und -gewinnung sowie -bindung der führende Partner für Arbeitgeber in der D-A-CH Region werden und unser Lösungsangebot weiter diversifizieren.

Das Segment B2B Marketing Solutions & Events soll strategisch dazu eingesetzt werden, die Monetarisierung der Plattform (unter anderem 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 dabei spielen, unser Angebot zu differenzieren, indem wir XING-Mitglieder mit lokalen Angeboten unterstützen: Wir helfen Mitgliedern sich in ihrer Stadt oder Branche zu vernetzen und Teil einer Community zu werden, diese mitzugestalten und dadurch beruflich weiterzukommen. Offline-Events spielen in dieser Strategie eine zentrale Rolle, um

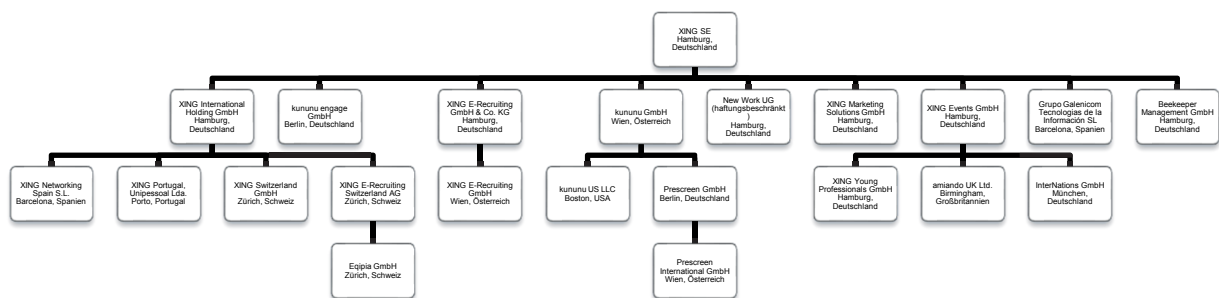
XING lokal erlebbar zu machen.

Im Teilbereich Marketing Solutions soll durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbeformen auf der XING-Plattform der Umsatz in diesem Segment ausgeweitet werden. Darüber hinaus wollen wir zukünftig unter anderem 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 21 aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon neun direkt und zwölf indirekt über Zwischengesellschaften. Mit der Übernahme der zuvor At-Equity konsolidierten Beteiligung an der kununu US LLC zum 30. Januar 2019 werden alle Beteiligungsgesellschaften von der XING SE kontrolliert und im Konzernabschluss der XING SE daher voll konsolidiert. Die XING News GmbH wurde im Berichtsjahr auf die XING SE verschmolzen. Außerdem wurde die InterNations GmbH, München, auf die Butterfly Management GmbH, Hamburg verschmolzen; anschließend firmierte die Butterfly Management GmbH wiederum in InterNations GmbH um und verlegte ihren Sitz nach München. Die XING S.à r.l. wurde liquidiert. Ebenfalls im Berichtsjahr wurden die kununu engage GmbH und die New Work UG (haftungsbeschränkt) gegründet und die Beekeeper Management GmbH erworben.

## Corporate Social Responsibility (CSR)

(Ungeprüfte Zusatzinformation)

Als klassisches Karrierenetzwerk gestartet, verfolgen wir die Vision einer besseren, menschlicheren Arbeitswelt. Diese neue Arbeitswelt, kurz: „New Work“, steht im Gegensatz zum Menschenbild der alten Arbeitswelt, die geprägt ist von Aspekten wie Gehorsam oder Selbstaufgabe, und in der sich Arbeitnehmer nach dem Diktat der Arbeitgeber zu richten hatten. XING hat sich zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern Mentor zu sein, sie durch den Wandel der Arbeitswelt zu begleiten und aktiv zu unterstützen. Wir vertreten die Haltung, dass Arbeitszeit wertvolle Lebenszeit ist und Menschen die Möglichkeit haben sollten, das zu tun, was sie wirklich tun wollen.

Unsere Unternehmensvision ist unser täglicher Antrieb, die Chancen des Umbruchs der Arbeitswelt möglichst vielen Menschen zugänglich zu machen und den Diskurs um die Frage, wie wir künftig arbeiten

wollen, voranzutreiben. Diese Vision leben wir auch im eigenen Unternehmen: Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Respekt, Transparenz, Dialog auf Augenhöhe und Flexibilität.

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

Der Strategie liegt eine Materialitätsanalyse zugrunde, mithilfe derer wir für uns wesentliche Themen identifiziert haben. Dabei haben wir auch die Bedeutung dieser Themen aus Stakeholder-Sicht, Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und damit einhergehende Risiken einbezogen.

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 2017 eine Steuerungskennzahl bis 2020 festgelegt, die wir jährlich erheben und an der wir unseren Fortschritt messen.

Wir haben unsere Strategie 2018 im Steuerungskreis und mit den Bereichsverantwortlichen überprüft - mit dem Ergebnis, dass die 2017 festgelegten Handlungsfelder und Ziele Bestand haben.

- **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 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 Mitarbeiter aus Produktteams in Manntagen pro Jahr, die an den XING HackWeeks teilnehmen**

Unsere Innovationskraft entstammt unserer Belegschaft: Im Rahmen der dreimal jährlich stattfindenden HackWeek haben unsere Mitarbeiter aus den Produktteams 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**

Mehr als 15 Millionen Mitglieder vertrauen uns ihre Daten an. Unser größtes Anliegen ist es, diese Daten bestmöglich zu schützen. Deshalb entwickeln wir unsere Maßnahmen stetig weiter und haben mit dem Data Protection Committee – über die gesetzliche Anforderung hinaus – ein Beratungsgremium etabliert, das jährlich einen Report veröffentlicht.

## **CSR-Management**

Um unsere Handlungsfelder weiterzuentwickeln und unsere Ziele konsequent zu verfolgen, haben wir 2017 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.

Ausführliche Informationen hält der CSR-Bericht 2018 (Nichtfinanzielle Erklärung gem. § 289b Abs. 3 HGB) unter diesem Direktlink bereit:

[https://corporate.xing.com/fileadmin/department/investorrelations/Publikationen/XING SE CSR Bericht 2018.pdf](https://corporate.xing.com/fileadmin/department/investorrelations/Publikationen/XING_SE_CSR_Bericht_2018.pdf)

### **Mitarbeiter**

XING hat per 31.12.2018 585 Mitarbeiter sowie 5 Vorstandsmitglieder beschäftigt. Damit hat sich die Zahl der Belegschaft um 99 Kolleginnen und Kollegen erhöht (2017: 486 Mitarbeiter und 5 Vorstandsmitglieder). In unserem CSR-Bericht erörtern wir die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Salary Transparency, Work-Life-Balance, Diversity, Gesundheit, Aus- und Weiterbildung und das Employee Committee (EC).

## **Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung**

### **Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen**

#### **GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN**

Deutschland befindet sich in der Spätphase einer Hochkonjunktur mit robuster Binnennachfrage und hoch ausgelasteten Kapazitäten. Der zyklische Höhepunkt wurde aber im Spätsommer 2018 überschritten. In der Automobilindustrie kam es zudem durch das neue Prüfverfahren zu erheblichen Produktionsausfällen, die auch gesamtwirtschaftlich spürbar belasteten. Laut dem Statistischen Bundesamt betrug das Wirtschaftswachstum im Jahr 2018 1,5 Prozent. Die Wirtschaftsleistung wurde im Jahresdurchschnitt von 44,8 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort Deutschland erbracht. Das waren rund 562.000 mehr Erwerbstätige als im Vorjahr (+1,3 Prozent). Österreichs Wirtschaft befand sich 2018 laut Notenbank (OeNB) ebenfalls in einer Hochkonjunktur und ist mit 2,7 Prozent unverändert kräftig gewachsen. In der Schweiz hat die Wirtschaft 2018 spürbar Fahrt aufgenommen und ist laut führender Konjunkturforscher (SECO, KOF/ETH Zürich) mit voraussichtlich 2,6 Prozent dynamisch gewachsen.

#### **BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN**

In diesem Umfeld hat sich der langjährige Aufschwung am deutschen Arbeitsmarkt 2018 fortgesetzt. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit (BfA) wuchs die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sehr kräftig (+705.000 bzw. +2,2 Prozent). Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte stellten mit 73,3 Prozent (Vorjahr: 72,6 Prozent) den Großteil der Erwerbstätigen. Selbstständigkeit, Kurzarbeit und ausschließlich geringfügige Beschäftigung gingen weiter zurück. Die Zahl der gemeldeten freien Stellen stieg infolge des hohen Bedarfs bei Unternehmen um 9 Prozent. Davon waren 94 Prozent sofort zu besetzen. Im Jahresdurchschnitt 2018 sank die Arbeitslosigkeit um 8 Prozent, sodass die Arbeitslosenquote (BfA) um 50 Basispunkte auf 5,2 Prozent zurückging. Nach der internationalen Abgrenzung (ILO-Konzept) fiel die Erwerbslosenquote im Dezember-Vergleich von 3,6 Prozent auf 3,3 Prozent. Der Arbeitsmarkt in Österreich hat sich 2018 weiter positiv entwickelt. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten wuchs 2018 um 2,2 Prozent. Damit ging die ILO-Erwerbslosenquote im Jahresvergleich von 5,5 Prozent auf 4,9 Prozent zurück. In der Schweiz stieg die Beschäftigung dank der Konjunkturbelebung kräftig an (+1,7 Prozent). Die Arbeitslosenquote ging deutlich zurück - in nationaler Definition (SECO) von 3,2 Prozent auf 2,6 Prozent, nach dem internationalen ILO-Konzept von 4,8 Prozent auf 4,5 Prozent.

Nach Daten des Statistischen Bundesamts verfügen in Deutschland 74 Millionen Personen im Alter ab 10 Jahren über einen Internetzugang im Privathaushalt. Davon nutzen 89,9 Prozent das Internet. Die Nutzungsfrequenz nimmt in einem langjährigen Trend kontinuierlich zu. So gaben 89 Prozent im Jahr 2018 an, das Internet täglich oder so gut wie täglich zu verwenden (Vorjahr: 86 Prozent). Dabei sind Männer etwas internetaffiner als Frauen. Besonders aktive User fallen in die Altersklassen von 25 bis 44 Jahren und 45 bis 64 Jahren. Das ist die breite Gruppe von Personen, die dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Der mit großem Abstand dominierende Teil der Internetuser ist erwerbstätig (2018: 40 Millionen Personen). Daneben nutzen 2,3 Millionen arbeitsuchende Personen sowie 3,9 Millionen Schüler/-innen und Studierende das Netz. Diese Gruppen sind somit verglichen mit ihrem Anteil an der Bevölkerung überdurchschnittlich im Internet aktiv. 76,8 Prozent der Internetuser haben einen mittleren oder hohen Bildungsstand.

Für den Zugang zum Internet werden über alle Altersgruppen hinweg vor allem Smartphones (87 Prozent) genutzt, Desktop-PCs sind mit etwa einem Drittel ebenfalls relevant. Je jünger die User sind, desto intensiver erfolgt der Netzzugang über das mobile Smartphone. So nehmen 99 Prozent der 16 bis 24-Jährigen diesen Weg ins Internet. Über alle Nutzer hinweg stellen die Suche nach Informationen über

Waren und Dienstleistungen (91 Prozent) und das Versenden/Empfangen privater E-Mails (89 Prozent) mit Abstand die wichtigsten Anwendungen dar. Über die Hälfte der User nimmt darüber hinaus an sozialen Netzwerken teil (56 Prozent). Auch hier gilt, je jünger desto aktiver. In der Gruppe der 25 bis 44-Jährigen nutzen 71 Prozent soziale Netzwerke, bei den 16 bis 24-Jährigen sind es 89 Prozent. Da jüngere Personen eine ausgeprägte 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 weiter 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 2018 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. Im Segment B2B E-Recruiting fokussieren wir uns bei der internen Erfolgsmessung auf die B2B E-Recruiting-Subscription-Kunden.

## Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### Abgleich des Ausblicks für 2018 und der tatsächlichen Entwicklung im Geschäftsjahr 2018

#### Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren auf Konzernebene sehr zufrieden. Wir haben unsere Prognosen in allen acht Dimensionen wie folgt erreicht:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2018	Ist 2018
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 25%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung	+ 23%
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 12%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichter Rückgang wegen Investitionen in Neugeschäft	-9%
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 40%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung	+ 42%
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 22%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Deutliche Steigerung	+ 5%

#### Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2018 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Regeldividende je berechtigter Stückaktie von 1,68 € 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 5,2 Mio. € in 2017 haben wir 7,9 Mio. € im Geschäftsjahr 2018 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. Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2019 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.



<b>Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren</b>	<b>Prognose 2018</b>	<b>Ist 2018</b>
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+ 14 %
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+ 3 %
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+ 40 %
Segment B2B Marketing Solutions & Events: Anzahl Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+ 8 %

## **ERTRAGSLAGE**

### **Umsatz**

Die Umsatzerlöse der XING SE stiegen von 182,2 Mio. € im Geschäftsjahr 2017 auf 218,2 Mio. € 2018 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 20 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 36,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 11,4 Mio. € über dem Niveau des Vorjahreswerts von 2,2 Mio. €. Darin enthalten ist eine Zuschreibung der Beteiligung an der XING Events GmbH, München, in Höhe von 8,6 Mio. €. Alle Segmente haben zum dynamischen Wachstum beigetragen. Insbesondere das B2B E-Recruiting-Geschäft hat sich weiter stark entwickelt. Hier erhöhten sich die Umsätze um 24,5 Mio. €.

### **Personalaufwand**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir in den Aufbau zusätzlicher Mitarbeiter investiert, um unsere bestehenden Angebote weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt etablieren zu können. Somit beschäftigen wir Ende Dezember 2018 585 Mitarbeiter und 5 Vorstandsmitglieder (Dezember 2017: 486 Mitarbeiter und 5 Vorstandsmitglieder), was einem Anstieg von 99 (+ 20 Prozent) entspricht. Der Personalaufwand erhöhte sich von 41,7 Mio. € im Jahr 2017 auf 49,6 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 19 Prozent). Die Personalaufwandsquote zu den gesamten Betriebserträgen beträgt damit 22 Prozent gegenüber 23 Prozent im Vorjahr.

### **Sonstige betriebliche Aufwendungen**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 16,7 Mio. € von 125,3 Mio. € auf 142,0 Mio. € (+ 13 Prozent). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 87,8 Mio. € (Vorjahr: 70,8 Mio. €), Marketingaufwendungen von 18,3 Mio. € (Vorjahr: 18,4 Mio. €), Entwicklungskosten von 10,5 Mio. € (Vorjahr: 13,3 Mio. €) und Raumkosten mit 3,6 Mio. € (Vorjahr: 4,6 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfolgt im Anhang.

### **Abschreibungen**

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahr von 7,0 Mio. € auf 7,7 Mio. € gestiegen (+ 0,7 Mio. €). Sie beinhalten Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 3,9 Mio. € (Vorjahr: 3,7 Mio. €) sowie auf Sachanlagen in Höhe von 3,8 Mio. € (Vorjahr: 3,3 Mio. €). In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände sind keine außerplanmäßigen Abschreibungen (Vorjahr: 0,1 Mio. €) enthalten. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde um 1,0 Mio. € (Vorjahr: 1,1 Mio. €) abgeschrieben.

### **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 Events GmbH, Hamburg, der

XING Marketing Solutions GmbH, Hamburg, und der XING News 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 7,5 Mio. € nach 4,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2017.

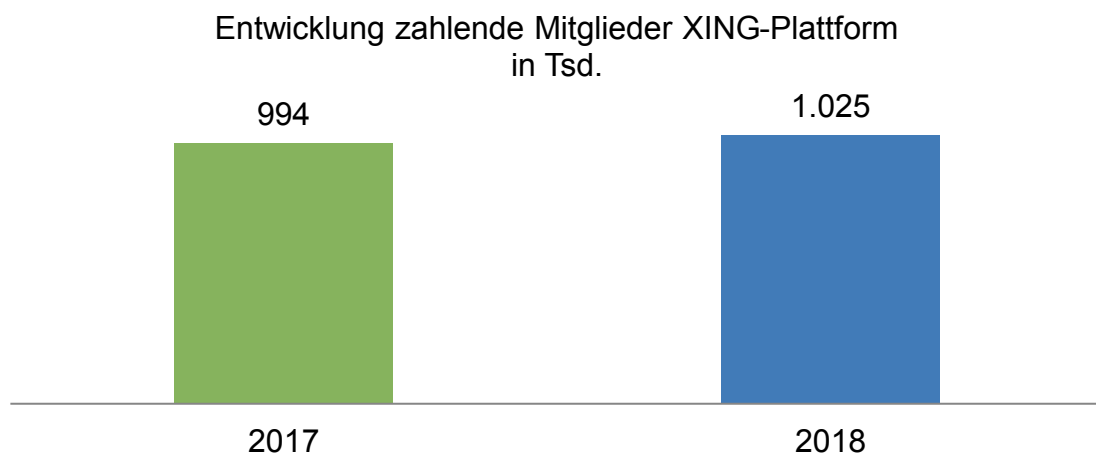
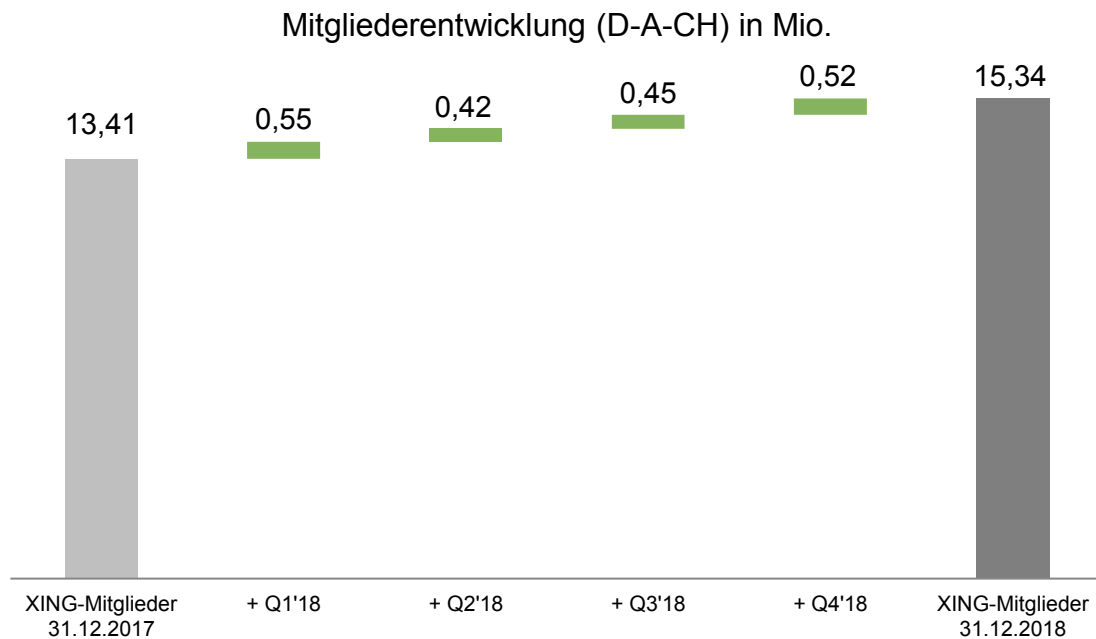
### **Jahresüberschuss und Ausschüttung**

Nach Abzug aller Kosten ergibt sich ein Jahresüberschuss 2018 von 27,7 Mio. € nach 15,4 Mio. € im Vorjahr. Auf Basis der im Geschäftsjahr 2018 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden wir der kommenden Hauptversammlung am 6. Juni 2019 vorschlagen, eine Regeldividende von 2,14 € je Aktie (Vorjahr: 1,68 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen. Weiterhin werden wir dem Gremium die Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 3,56 € je Aktie vorschlagen. Der Gewinnverwendungsvorschlag soll nach Feststellung des testierten Jahresabschlusses der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vorgelegt werden.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und von zu beizulegenden Werten bewerteten, zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren des Anlagevermögens von 75,5 Mio. € zum Jahresende 2018 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



Im Segment B2C haben wir die Ziele aller wesentlichen finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das Geschäftsjahr 2018 erreicht. So sind beispielsweise die Segmentumsätze um 5 Prozent auf 89,7 Mio. € angestiegen (2017: 85,7 Mio. €).

Der wesentliche Treiber für das nachhaltige Umsatzwachstum im B2C-Segment sind die stabil wachsenden neuen zahlenden Mitglieder auf der XING Plattform. So haben sich die Anzahl der Mitglieder in den kostenpflichtigen Premium- und Pro-Mitgliedschaften um rund 31.000 (2017: 65.000) bzw. organisch 55.000 auf 1,03 Mio. per Ende Dezember 2018 erhöht (Dez 2017: 994.000).

Insgesamt haben sich im vergangenen Geschäftsjahr 1,9 Millionen Menschen (2017: 2,0 Millionen) auf [www.xing.com](http://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 ungebremsste Wachstum belegt, dass auch weiterhin Potenzial hinsichtlich Durchdringung beruflich genutzter sozialer Netzwerke insbesondere im deutschsprachigen Raum vorhanden ist und XING auch in den kommenden Jahren weiter wachsen kann. Unter Hinzurechnung der XING-Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Dezember 2018 sogar bei 16,4 Millionen.

### XING Messenger noch sicherer

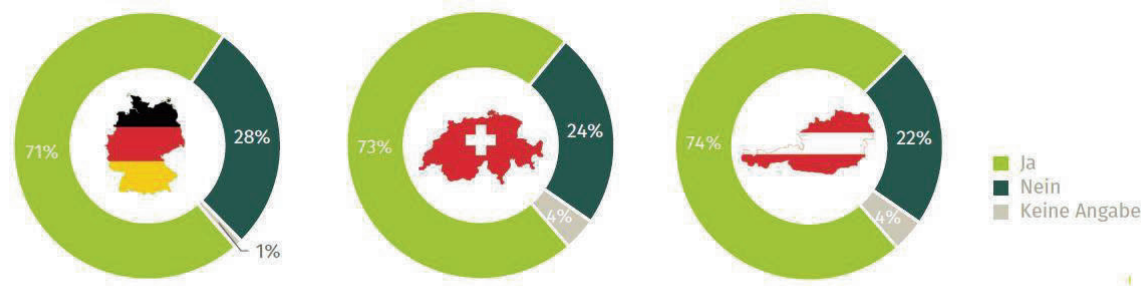
Dass Kommunikation im professionellen Kontext schnell und vor allen sicher sein muss, ist selbstverständlich. Nicht selten werden höchst sensible Informationen wie Konto-Daten oder Unternehmensinterna ausgetauscht. Deshalb bieten wir als größtes professionelles soziales Netzwerk unseren Mitgliedern seit April 2018 eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für XING-Nachrichten.

## SEGMENT B2B E-RECRUITING

### Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften

Egal, ob in Deutschland, Österreich oder der Schweiz, in allen drei Ländern geben mehr als 70 Prozent der befragten Personalentscheider an, dass sie bei der Rekrutierung von Fachkräften Schwierigkeiten haben. Dies sind Ergebnisse im der Studie „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“.

Frage: Haben Sie Schwierigkeiten, Fachkräfte zu gewinnen?



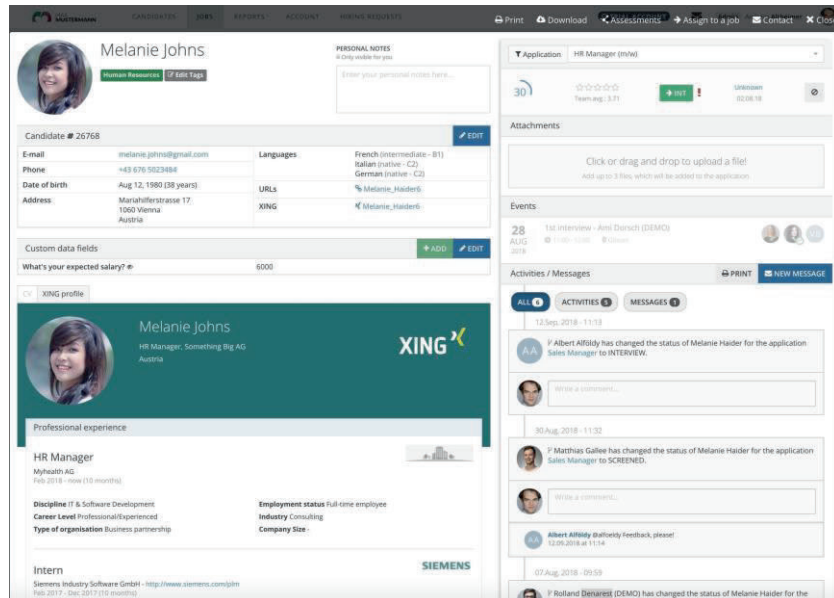
Quelle: Teilergebnisse der Studie „E-Recruiting 2018“ im Auftrag von XING E-Recruiting

Mit unseren Recruiting- und Employer Branding Lösungen für Arbeitgeber haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Tools etabliert, die Unternehmen bei der Ansprache und Rekrutierung geeigneter Kandidaten unterstützen. Und davon profitiert insbesondere das Segment B2B E-Recruiting mit einem ungebremsst dynamischen Umsatzwachstum von 33 Prozent auf 99,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2018.

Der für das Wachstum relevante nicht-finanzielle Indikator ist die Zahl der B2B Subscription-Unternehmenskunden. Die Kundenzahl erhöhte sich im Geschäftsjahr 2018 um 40 Prozent auf 11,2 Tsd. (2017: 8,0 Tsd.).

Zur weiteren Stärkung der Marktposition und der Erschließung weiterer Kundengruppen haben wir im Geschäftsjahr 2018 die Recruiting-Angebote von XING mit dem Bewerbermanagementsystem (ATS) von unserer Tochtergesellschaft Prescreen (M&A in 2017) vorgestellt.

## XING und Prescreen beschleunigen Recruiting mit integriertem Bewerbermanagementsystem



The screenshot displays a recruitment management system interface. On the left, a candidate profile for Melanie Johns is shown, including her photo, contact information (email: melanie.johns@gmail.com, phone: +43 676 5023488), date of birth (Aug 12, 1980), address (Marulifflerstrasse 17, 1060 Vienna, Austria), and languages (French, Italian, German). Below this is a XING profile section showing her as an HR Manager at Myhealth AG. The right side of the interface shows a list of activities and messages, including status changes for the application 'HR Manager (m/w)' by Albert Alfidly, Matthias Gallek, and Roland DENZEL.

Für viele Personalverantwortliche ist der Fachkräftemangel ein sehr reales Problem. Denn sie benötigen immer mehr Zeit, um ihre Vakanzen zu besetzen. Teilweise bleiben Stellen sogar gänzlich unbesetzt. Das Ergebnis einer aktuellen forsa-Studie im Auftrag von XING E-Recruiting zeigt deutlich, wie sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt zuspitzt: Gut drei Viertel der 200 befragten Personalleiter geben an, dass sie bis zu einem halben Jahr benötigen, um eine Führungsposition zu besetzen. 73 Prozent der Befragten verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen Anstieg der Time-to-Hire, also der Zeit, die Personaler brauchen, um einen Kandidaten für eine Vakanz zu finden. Etwa ebenso viele gehen davon aus, dass sich dieser Trend in den kommenden fünf Jahren fortsetzen wird. Eine höhere Besetzungszeit verzeichnen Unternehmen insbesondere bei IT-Fachkräften (68 Prozent) sowie bei Ingenieuren und technischen Berufen (62 Prozent).

Durch die tiefe Integration von XING ist ein umfassend überarbeitetes Prescreen-Angebot entstanden, das sich im Funktionsumfang deutlich von gängigen Bewerbermanagementsystemen unterscheidet. Während Recruiter in der Regel erst dafür sorgen müssen, dass Kandidaten ins System kommen, ermöglicht Prescreen zukünftig bereits die Auswahl und die direkte Kontaktaufnahme zu Kandidaten aus dem System heraus.

Das Herzstück der Prescreen-Technologie bleibt eine Matching-Technologie, die Kandidaten nach zahlreichen Kriterien mit dem Stellenprofil abgleicht und aufzeigt, in welchem Maße ein Bewerber zum ausgeschriebenen Job passt. Das cloud-basierte System ist intuitiv über den Internet-Browser zugänglich, flexibel einsetzbar und im Vergleich zu Desktop-Lösungen nahezu ohne Implementierungsaufwand einsatzbereit. Darüber hinaus lässt es sich auf die Bedürfnisse der Anwender anpassen, um die bestehenden Unternehmensprozesse optimal abzubilden. Zudem können Recruiter mithilfe von Prescreen direkt auf eine Vorauswahl an Talenten über den XING TalentpoolManager zurückgreifen. Dazu zählen zum Beispiel Kandidaten, die das Unternehmen auf XING als Wunscharbeitgeber angegeben haben. Auch synchronisieren sich Mitarbeiterempfehlungen, die über den XING EmpfehlungsManager eingegangen sind, automatisch in eine eigene Vorauswahl. Die Wahrscheinlichkeit, dass Kandidaten aus diesen Talentpools Interesse an einer Anstellung im Unternehmen haben, ist

erfahrungsgemäß deutlich höher als bei anderen. Erhalten Unternehmen – wie weiterhin häufig üblich – eine Bewerbung per Mail oder über andere Plattformen, bietet Prescreen nun die Möglichkeit, diese mit dem XING-Profil zu verknüpfen und damit immer auf dem neuesten Stand zu halten. Während Personalabteilungen auch zukünftig über Prescreen offene Stellen auf mehr als 300 Stellenbörsen veröffentlichen können, lassen sich darüber hinaus ab sofort kostenfrei Vakanzen auf XING inserieren und damit knapp 15 Millionen Wissensarbeiter im deutschsprachigen Raum erreichen.

## **SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS**

Neben dem B2C-Netzwerkgeschäft und dem B2B E-Recruiting-Angebot fassen wir in unserer Berichterstattung die zwei B2B Geschäftsbereiche Marketing Solutions und Events im Segment B2B Marketing Solutions & Events zusammen.

Beide B2B-Geschäftsbereiche konnten ihre Umsätze in 2018 steigern. Insgesamt erhöhte sich der Umsatz des Berichtssegments B2B Marketing Solutions & Events um 23 Prozent auf 21,2 Mio. € (2017: 17,3 Mio. €).

Beide Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen wobei der Geschäftsbereich Marketing Solutions etwa 55 Prozent und der Geschäftsbereich Events etwa 45 Prozent beitragen.

### **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 online verkauft und Registrierungen verwaltet werden. Dieses Tool ermöglicht Veranstaltern zudem, ihre individuelle Eventseite mit integriertem Ticketshop nach eigenen Designvorstellungen zu erstellen und zum Beispiel über den XING AdManager an die relevante Zielgruppe zu vermarkten.

Insbesondere durch die Verbindung von Ticketing und Event-Marktplatz auf XING erhalten Veranstalter 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.

2018 wurde die regionale Bewerbung von Veranstaltungen durch die neue Umkreissuche mit XING Events verbessert. Mithilfe einer genaueren Eingrenzung der Zielgruppe für Eventanzeigen können Streuverluste minimiert und damit Werbekosten der Veranstalter gesenkt werden. Damit ist die Eventvermarktung über XING ideal geeignet, um mehr Teilnehmer zu gewinnen.

### **Teilbereich Marketing Solutions**

Die Monetarisierung des Bereichs XING Marketing Solutions richtet sich an B2B-Kunden und besteht aus:

- Sponsored Posts, mit denen Werbetreibende die eigene Website oder Destinationen auf XING wie XING Stellenanzeigen, XING Events oder XING Pages zielgerichtet bewerben können. Mithilfe des AdManagers lassen sich die Kampagnen effizient verwalten, optimieren und auswerten.
- Sponsored Video Posts, die eine emotionale Ansprache der gewünschten Zielgruppe auf der XING Startpage ermöglichen.
- Sponsored Mailings, mit denen sich Marketingbotschaften direkt in die E-Mail-Postfächer potenzieller Kunden verschicken lassen.

- Sponsored Articles als Content-Marketing-Produkt für redaktionelle Botschaften, die exklusiv im XING News-Bereich sowie in den XING Branchen-Newslettern platziert werden.
- Vielfältige Display-Formate für Branding-Ziele, die ebenfalls eine detaillierte Targetierung ermöglichen, für eine treffsichere, aufmerksamkeitsstarke Marketingkommunikation.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat XING Marketing Solutions mit dem XING Marketing Partners Programm ein exklusives Netzwerk an ausgewählten Agenturen ins Leben gerufen, mit denen XING besonders intensiv zusammenarbeitet. Die Partner profitieren dabei von exklusiven Vorteilen und einem außergewöhnlichen Service, die ihnen dabei helfen, ihre Social-Media-Kampagnen auf XING noch erfolgreicher zu planen und umzusetzen.

Daneben wurde der AdManager mit Keyword Targeting und Radius Targeting um weitere innovative Targetierungs-Möglichkeiten erweitert. Mit Lead Ads hat XING Marketing Solutions zur DMEXCO 2018 ein innovatives Format eingeführt, mit dem Kunden hochwertige Leads aus den unterschiedlichsten Branchen gewinnen können. Das integrierte Kontaktformular der Lead Ad kann individuell gestaltet und die gewünschte Zielgruppe nach Bedarf targetiert werden.

Ebenso fiel in 2018 der Startschuss für das Brandstudio. Diese neue Einheit bietet Unternehmen ein leistungsstarkes Angebot für anspruchsvolle Employer-Branding-Lösungen. Von der umfassenden Strategieentwicklung, über die Content-Konzeption bis zur aufmerksamkeitsstarken Employer-Branding-Kampagne unterstützt XING in Zukunft Unternehmen, sich als attraktive Arbeitgebermarke zu positionieren.

Das Wachstum der beiden Teilbereiche zeigt sich auch in der Kundenentwicklung im Segment B2B Marketing Solutions & Events. Die Anzahl der B2B-Kunden erhöhte sich von 8.100 auf rund 8.700 per Ende Dezember 2018.

## **VERMÖGENSLAGE**

Das Anlagevermögen hat sich von 75,3 Mio. € im Vorjahr um 8,6 Mio. € auf 83,9 Mio. € zum 31. Dezember 2018 erhöht. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus einer Zuschreibung der Beteiligung an der XING Events GmbH, Hamburg, in Höhe von 8,6 Mio. €. Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr (44 Prozent) auf 40 Prozent gesunken. In der Folge ist der Anteil des Umlaufvermögens und des Rechnungsabgrenzungspostens auf 60 Prozent (Vorjahr: 56 Prozent) gestiegen.

Am 31. Dezember 2018 verfügte die XING SE neben liquiden Mitteln in Höhe von 46,8 Mio. € (Vorjahr: 30,5 Mio. €) über zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 30,0 Mio. € (Vorjahr 30,0 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 208,8 Mio. € (Vorjahr: 170,1 Mio. €) entsprechen diese beiden Positionen 37 Prozent (Vorjahr: 36 Prozent) des Gesamtvermögens. XING hat 2017 einen deutlichen Anstieg der liquiden Mittel für 2018 ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren prognostiziert.

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 23,4 Mio. € im Vorjahr um 5,7 Mio. € auf 29,1 Mio. € zum 31. Dezember 2018 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 verbundene Unternehmen von 43,5 Mio. € (Vorjahr: 35,2 Mio. €) bestehen im Wesentlichen gegen die kununu GmbH, Wien, Österreich, die InterNations GmbH, München, die XING International Holding GmbH, Hamburg, die Prescreen International GmbH, Wien, Österreich, 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 2,6 Mio. € im Vorjahr um 0,4 Mio. € auf 3,0 Mio. € zum 31. Dezember 2018 gestiegen. Dies ist insbesondere durch höhere geleistete Anzahlungen bedingt.

## **FINANZLAGE**

### **Eigenkapital und Schulden**

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich die XING SE ohne Bank- oder Darlehensverbindlichkeiten. Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 34,0 Prozent gegenüber 31,0 Prozent im Jahr 2017. Der Anstieg resultiert aus dem positiven Jahresergebnis 2018, gegenläufig wirken die in 2018 gezahlte Dividende von 15,4 Mio. € und der Anstieg der Erlösabgrenzung (+ 18,5 Mio. €). Damit ist XING auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Das Anlagevermögen (ohne zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere) ist mit 132 Prozent (Vorjahr: 116 Prozent) durch Eigenkapital gedeckt. Die Überdeckung des Umlaufvermögens einschließlich der zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere über die Schulden (Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passiver Rechnungsabgrenzungsposten) beträgt 111 Prozent (Vorjahr: 104 Prozent).

### **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 45,0 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2018 leicht über dem Vorjahreswert (2017: 44,8 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 B2C-Plattform (z.B. Plattformtechnologie, B2C-Angebote, XING News / Content-Angebote, uvm). Darüber hinaus wurde weiterhin stark in B2B-Angebote (Technologie, Weiterentwicklung Produktangebot XING 360 uvm.) investiert.

#### **Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung**

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2018 sind wir abermals äußerst zufrieden. XING wächst dynamisch und ist 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 Brutto- und Nettomethode bewertet. Das bedeutet, dass Eintrittswahrscheinlichkeit und erwarteter Schaden sowohl ohne als auch mit Berücksichtigung von Gegenmaßnahmen geschätzt und beurteilt werden.

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH, kununu GmbH, kununu engage GmbH, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING Marketing Solutions GmbH, XING Young Professionals GmbH, InterNations GmbH und Prescreen International 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 und Gegenmaßnahmen, 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 konzernweit in Richtlinien und Organisationsanweisungen zusammengefasst, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als wesentlich, die die Konzernbilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess.
- Kontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften.
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften, sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und 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 durchgeführt. Hierbei wird auch auf die Expertise externer Spezialisten zurückgegriffen.

Der Konzern hat darüber hinaus ein Risikomanagementsystem implementiert, das Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von wesentlichen Risiken sowie entsprechende risikobegrenzende Maßnahmen enthält, um die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses sicherzustellen. Vorstand und

Aufsichtsrat prüfen außerdem kontinuierlich Möglichkeiten, die Abläufe des Risikomanagementsystems weiterzuentwickeln.

### Risikobewertung

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

<i>erwarteter Schaden</i>						
<b>hoch</b>						Risikoklasse 1 (hoch bzw. bestandsgefährdend)
<b>mittel</b>						Risikoklasse 2 (mittel)
<b>gering</b>						Risikoklasse 3 (gering)
	<b>gering</b>	<b>mittel</b>	<b>hoch</b>	<i>Eintrittswahrscheinlichkeit</i>		

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:

Eintrittswahrscheinlichkeit	quantitativ	qualitativ
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
<b>Erwarteter Schaden</b>		
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**

Die XING SE steht bereits im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert die XING SE Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, der XING SE Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von der XING SE angebotenen Leistungen überlegen sind, oder indem sie besonders aggressives und erfolgreiches Marketing betreiben. Des Weiteren können durch strategische Kooperationen zwischen ausländischen Wettbewerbern und reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region Wettbewerber noch schneller in den XING-Heimatmarkt drängen und durch deren Preise und Dienstleistungen zusätzlich Druck auf die XING SE ausüben. Im Segment B2C könnten neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, der XING SE 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 ebenfalls als bestandsgefährdend 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 zum Beispiel 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 gering bis mittel 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 3 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 Marketing Solutions & 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.

Die Umsetzung der Anforderungen der am 25. Mai 2018 in Kraft getretenen EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) ist abgeschlossen. Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert und Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Neue Funktionalitäten der Plattform prüft das Unternehmen vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen. Eine Freigabe erfolgt nur, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

### **Mergers and Acquisitions**

Das anorganische Wachstum der Gesellschaft erfordert zum Teil erhebliche finanzielle Investitionen und interne Ressourcenzuweisung, die mit höchster Sorgfalt innerhalb sehr kurzer Planungszeiträume durchgeführt werden müssen. Eine fehlerhafte Bewertung eines Zielobjekts oder eine unzureichend durchgeführte Post Merger Integration können die gewünschte nachhaltige Wertschöpfung gefährden. Wir begegnen diesem Risiko vor allem mit abgestimmten Entscheidungsprozessen und bereichsübergreifenden Prozessen zur Eingliederung von Neuzukäufen in den Konzern. Dieses Risiko wurde gegenüber den im Geschäftsbericht 2017 angegebenen Risiken neu aufgenommen.

### **Gesamtaussage zur Risikosituation durch die Unternehmensleitung**

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

### **Prognose- und Chancenbericht**

#### **KONJUNKTURAUSBLICK**

Der Internationale Währungsfonds (IWF) beurteilt die globalen Konjunkturperspektiven zunehmend skeptischer und hat die Wachstumserwartungen Anfang des Jahres um 20 Basispunkte gegenüber der Herbst-Prognose gesenkt. So wird aktuell für 2019 mit einem Wachstum der Weltwirtschaft von lediglich 3,5 Prozent (2018: 3,7 Prozent) gerechnet (WEO Update Januar 2019). Dabei schwächt sich der Aufschwung vor allem in China und den Industrieländern ab. Für alle drei großen Länder des Euroraums (Deutschland, Frankreich, Italien) ist der IWF pessimistischer als zuvor. Der IWF hat die Prognose für das Wachstum des Euroraums im Jahr 2019 deutlich auf 1,6 Prozent (2018: 1,8 Prozent) zurückgenommen. Hohe Risiken bestehen im Brexit, den Instabilitäten in Frankreich und Italien und dem US-Handelskonflikt mit China. Zudem sieht der IWF Risiken in Bezug auf das Sentiment an den Finanzmärkten und auf die geopolitischen Krisenherde im Nahen Osten und Ostasien.

Nach Aussagen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) und der Deutschen Bundesbank stößt Deutschlands Wachstum infolge der Demografie und des Fachkräftemangels zunehmend an Grenzen. Obwohl sich das internationale Konjunkturmilieu eintrübt, wächst die deutsche Wirtschaft 2019 mit voraussichtlich 1,8 Prozent relativ robust (IfW). Die Produktionsrückstände der Automobilindustrie sollen dabei überwunden werden und die Binnennachfrage setzt weiterhin auf breiter Basis Impulse. Nach zwei Jahren der Hochkonjunktur rechnet die Notenbank (OeNB) für Österreich mit einer Abkühlung



des Aufschwungs. Investitionen und Exporte wachsen mit geringerer Dynamik als zuletzt. Für 2019 erwartet die OeNB noch ein robustes Wachstum von 2,0 Prozent. Auch in der Schweiz flacht das Exportwachstum ab und die Industriekonjunktur trübt sich ein. Damit zeichnet sich für 2019 ein insgesamt langsames Wirtschaftswachstum ab (SECO: +1,6 Prozent, KOF: +1,5 Prozent).

#### **ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG**

Der positive Trend am deutschen Arbeitsmarkt hält auch 2019 an. Das IfW erwartet, dass die Erwerbstätigenzahl um 444.000 Personen zunimmt, mit einem hohen Anstieg der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mit Rückgängen bei geringfügig Beschäftigten und Selbstständigen. Damit sinkt die Arbeitslosenquote auf 4,8 Prozent (Bundesanstalt für Arbeit, BfA) bzw. auf 2,9 Prozent (ILO-Konzept). Laut der Deutschen Bundesbank wird die Beschäftigung in einer steigenden Zahl von Branchen und Berufen nicht mehr durch die Nachfrage, sondern durch das zunehmend knappe Angebot an qualifizierten Arbeitskräften beschränkt. Die demografische Alterung schränkt das Arbeitsangebot zusätzlich ein. Vor diesem Hintergrund stehen Unternehmen immer stärker in Konkurrenz um gute qualifizierte Fachkräfte, sodass die Tariflöhne laut IfW um 2,6 Prozent steigen. Am österreichischen Arbeitsmarkt schwächt sich die Dynamik 2019 laut OeNB im Einklang mit der konjunkturellen Verlangsamung ab. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten steigt demnach um 1,4 Prozent. Die ILO-Erwerbslosenquote verbessert sich voraussichtlich leicht auf 4,7 Prozent. In der Schweiz sollte sich der Beschäftigungsanstieg 2019 um 1,1 Prozent fortsetzen. Die Arbeitslosenquoten gehen weiter zurück. So sollen die nationale Quote (SECO) auf 2,4 Prozent und die internationale (ILO) auf 4,1 Prozent sinken.

In diesem Arbeitsmarktumfeld nimmt der länderübergreifende Wettbewerb um qualifiziertes Personal in der Region D-A-CH weiter zu. Die BfA-Analyse zum Fachkräfteengpass vom Juni 2018 zeigt große Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung in Deutschland auf. So ist die durchschnittliche Vakanzzeit, also der Zeitraum bis zur Besetzung einer gemeldeten Stelle, über alle Berufe um sieben auf 107 Tage gestiegen (gleitender 12-Monatsdurchschnitt bis April 2018). Das ist der achte Jahresanstieg in Folge. Laut BfA bestehen Engpässe vor allem in technischen Berufen (Fahrzeug-, Energietechnik, Konstruktion, Gerätebau), dem IT-Bereich (Softwareentwicklung, Programmierung, Beratung, Vertrieb), der Bauwirtschaft und dem Handwerk (Klempner, Sanitär, Heizung/Klima) sowie in den Gesundheits- bzw. Pflegeberufen (unter anderem Physiotherapie, Kranken-, Altenpflege). In diesen Berufen liegt die Vakanzzeit im Bereich von 130 bis gut 180 Tagen.

In diesem Umfeld setzt sich das E-Recruiting weiter durch. Zur Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen vor allem die Unternehmen im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft immer stärker auf E-Recruiting. Während nach Angaben des Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) vor zwei Jahren in Deutschland knapp 72 Prozent der ITK-Unternehmen Tools wie Online-Stellenbörsen, Unternehmenswebseiten und Social-Media-Plattformen zur Personalbeschaffung eingesetzt haben, liegt der aktuelle Wert bereits bei über 77 Prozent – Tendenz steigend.

In nahezu allen Branchen und Berufen erhöhen sich zum einen die Chancen für Jobsuchende im eigenen Land und grenzüberschreitend. Zum anderen verbessern sich die Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung. Die bereits hohe Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen dürfte unter diesen Bedingungen am Arbeitsmarkt sowie angesichts der zunehmenden Online-Affinität der Bevölkerung tendenziell weiter zunehmen.

## Voraussichtliche Entwicklung von XING

XING wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2019 weiter dynamisch wachsen. Dabei helfen uns die anhaltenden 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.) 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 15 Millionen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren – und dies ungeachtet etwaiger kurzfristiger Verschlechterungen der Wirtschaftslage in Deutschland.

Zudem stellen die demografische Entwicklung und die annähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen.

So geben mehr als 70 Prozent der befragten Personalentscheider in Deutschland, Österreich und der Schweiz an, dass sie bei der Rekrutierung von Fachkräften Schwierigkeiten haben. Dies sind Ergebnisse der Studie „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“.

Gerade hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen. Von diesen Rahmenbedingungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten entsprechend weiter steigende Umsätze und Erträge.

## Umsatz- und Ergebnisziele

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse. Lediglich im Segment B2C planen wir eine Stagnation des Segment-EBITDAs, die 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:

<b>Finanzielle Leistungsindikatoren</b>	<b>Prognose 2019</b>
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Stabile Entwicklung auf Vorjahresniveau
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich

### **Dividendenziele**

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 6. Juni 2019 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 2,14 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Weiterhin werden wir dem Gremium die Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 3,56 € je Aktie vorschlagen. Der Gewinnverwendungsvorschlag soll nach Feststellung des testierten Jahresabschlusses der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vorgelegt werden. Der Dividendenvorschlag umfasst somit insgesamt eine Auszahlung von 32 Mio. €. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zu beizulegenden Werten bewerteten, zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere von 75,5 Mio. € zum Jahresende 2018 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**

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2019 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

### **Geplante Investitionen**

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens um 2,7 Mio. € auf 7,9 Mio. € (2017: 5,2 Mio. €) im Geschäftsjahr 2018 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2019 ein Investitionsvolumen auf ähnlichem Niveau.

### **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 2019 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern deutlich zu wachsen (2018: + 14 Prozent) und die zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2018: +3 Prozent bzw. rund 31.000).

In den Segmenten B2B E-Recruiting und B2B Marketing Solutions & 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 2019 im Segment B2B E-Recruiting deutlich gesteigert werden (2018: + 40 Prozent). Im Segment B2B Marketing Solutions & Events erwarten wir ebenfalls eine deutliche Steigerung der Unternehmenskundenzahl (2018: + 8 Prozent).

#### **Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren**

#### **Prognose 2019**

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 Marketing Solutions & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum

### **Mögliche „Brexit“- Auswirkungen**

Durch den Fokus auf die deutschsprachige Region hat die XING-Gruppe derzeit wenige Geschäftsbeziehungen in das Vereinigte Königreich und Nordirland. Als einzige wesentliche Transaktion nutzt die XING SE zur Abwicklung der Kreditkartenzahlungen im Bereich Events eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Großbritannien als Vertragspartner mit einem Zahlungsdienstleister. XING geht derzeit davon aus, dass auch bei einem „harten“ Brexit die Verträge fortgeführt werden können. Durch den Brexit könnte im schlimmsten Fall diese Vertragskonstruktion nicht mehr haltbar sein. Eine Änderung des Vertragspartners in der Europäischen Union kann kurzfristig durchgeführt werden, führt allerdings zu geringen laufenden Mehrkosten mit dem Zahlungsdienstleister.

Des Weiteren beschäftigt XING mehrere Mitarbeiter einschließlich eines Vorstandsmitglieds mit der Staatsangehörigkeit des Vereinigten Königreichs und Nordirlands. XING geht derzeit davon aus, dass die Mitarbeiter auch im Falle eines „harten“ Brexits Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen erhalten.

### **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 unseren Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, die 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. Selbst wenn sich die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region verschlechtern sollte, wird dies nach Auffassung des Managements zumindest keine negativen Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben. Das Segment B2C könnte dadurch sogar 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 (Weiter-)Entwicklung der 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 von zusätzlichen E-Recruiting-Angeboten (zum Beispiel durch M&A-Transaktionen).

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Hier kann beispielsweise der von XING geplante neue Freelancer-Marktplatz für die Segmentumsatz- 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. 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 ausgezahlt. Sie wurde mit den jeweiligen Vorstandsmitgliedern vertraglich vereinbart, wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls einvernehmlich mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angepasst. Zusätzlich zur Grundvergütung werden den Vorständen in angemessenem Umfang geldwerte Vorteile in Form von Sachbezügen und sonstigen freiwilligen Leistungen gewährt. Zudem erhalten die Vorstände Auslagenersatz für Reisekosten, Telefonnutzung und sonstige Aufwendungen. Alle Sachbezüge werden vom Unternehmen ordnungsgemäß versteuert.

Die variablen Vergütungsbestandteile bestanden im Berichtsjahr aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses 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 quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBT und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge). 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 auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparameter.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, für die Vorstandsmitglieder 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 2018 nach DRS 17**

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2018 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

**Tabelle 1a: Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)**

alle Werte in Tsd €	Dr. Thomas Vollmoeller		Alastair Bruce		Ingo Chu		Jens Pape		Patrick Alberts		Summe 2017	Summe 2018
	CEO		CSO		CFO		CTO		CPO			
	seit 16.10.2012	2018	seit 01.02.2017	2018	seit 01.07.2009	2018	seit 01.03.2011	2018	seit 01.07.2018	2018		
Festvergütung	450	450	298	325	288	325	278	325	0	138	1.314	1.563
Nebenleistungen	1	0	2	1	3	1	3	1	0	0	9	3
<b>Summe</b>	<b>451</b>	<b>450</b>	<b>300</b>	<b>326</b>	<b>290</b>	<b>326</b>	<b>280</b>	<b>326</b>	<b>0</b>	<b>138</b>	<b>1.323</b>	<b>1.565</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	296	377	184	300	165	300	161	300	0	129	806	1.406
Mehrfährige variable Vergütung Long-Term-Incentive*	405	400	232	250	174	250	177	250	0	88	988	1.238
<b>Summe</b>	<b>1.152</b>	<b>1.227</b>	<b>716</b>	<b>876</b>	<b>629</b>	<b>876</b>	<b>618</b>	<b>876</b>	<b>0</b>	<b>355</b>	<b>3.117</b>	<b>4.209</b>

**Tabelle 1b: Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)**

alle Werte in Tsd €	Timm Richter			
	CPO bis 30.06.2018		Summe 2017	Summe 2018
	2017	2018		
Festvergütung	308	163	308	163
Nebenleistungen	3	0	3	0
<b>Summe</b>	<b>310</b>	<b>163</b>	<b>312</b>	<b>163</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	180	175	180	175
Mehrfährige variable Vergütung Long-Term-Incentive*	227	125	227	125
<b>Summe</b>	<b>717</b>	<b>463</b>	<b>719</b>	<b>463</b>

\* Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2018. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2018 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der gebilligte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 vorgelegt wird.

#### **Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2018 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex**

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

In den nachfolgenden Tabellen werden die für die Geschäftsjahre 2017 und 2018 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2018 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.



Tabelle 2a: Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2018 (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				Jens Pape CTO seit 01.03.2011				Patrick Albers CPO seit 01.07.2018				Summe	Summe
	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2018 Mini- mum	2018 Maxi- mum	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2018 Mini- mum	2018 Maxi- mum	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2018 Mini- mum	2018 Maxi- mum	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2018 Mini- mum	2018 Maxi- mum	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2018 Mini- mum	2018 Maxi- mum	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert
	Festvergütung	450	450	450	450	298	325	325	325	288	325	325	325	278	325	325	325	0	138	138	138	1.314
Nebenleistungen	1	0	0	0	3	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	0	0	0	0	10	3
<b>Summe</b>	<b>451</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	<b>300</b>	<b>326</b>	<b>326</b>	<b>326</b>	<b>290</b>	<b>326</b>	<b>326</b>	<b>326</b>	<b>280</b>	<b>326</b>	<b>326</b>	<b>326</b>	<b>0</b>	<b>138</b>	<b>138</b>	<b>138</b>	<b>1.324</b>	<b>1.565</b>
Einhährige variable Vergütung Bonus (bar)	270	270	0	480	160	175	0	420	150	175	0	420	140	175	0	420	0	75	0	180	720	870
Mehrhährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	400	400	0	1.660	229	250	0	1.075	172	250	0	1.075	175	250	0	1.075	0	88	0	441	976	1.238
<b>Summe</b>	<b>1.121</b>	<b>1.120</b>	<b>450</b>	<b>2.590</b>	<b>690</b>	<b>751</b>	<b>326</b>	<b>1.821</b>	<b>612</b>	<b>751</b>	<b>326</b>	<b>1.821</b>	<b>595</b>	<b>751</b>	<b>326</b>	<b>1.821</b>	<b>0</b>	<b>300</b>	<b>138</b>	<b>759</b>	<b>3.020</b>	<b>3.673</b>

Tabelle 2b: Vergütung derausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2018 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

alle Werte in Tsd €	Timm Richter CPO bis 30.06.2018						Summe	Summe
	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2018 Mini- mum	2018 Maxi- mum	2017 Aus- gangs- wert	2018 Aus- gangs- wert	2017	2018
	Festvergütung	308	163	163	163	308	163	308
Nebenleistungen	3	0	0	0	3	0	3	0
<b>Summe</b>	<b>311</b>	<b>163</b>	<b>163</b>	<b>163</b>	<b>311</b>	<b>163</b>	<b>311</b>	<b>163</b>
Einhährige variable Vergütung Bonus (bar)	165	175	0	175	165	175	165	175
Mehrhährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	225	125	0	488	225	125	225	125
<b>Summe</b>	<b>701</b>	<b>463</b>	<b>163</b>	<b>825</b>	<b>701</b>	<b>463</b>	<b>701</b>	<b>463</b>

Der Herr Richter aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen anlässlich seines Ausscheidens tatsächlich gezahlte Auszahlungsbetrag bis zum Ende seiner Vorstandstätigkeit wird für die Festvergütung und die einjährige variable Vergütung im Maximum aufgeführt. Dieser Wert ist identisch mit dem Zufluss.

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 2018 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 2018 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgegliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen:

Tabelle 3a: Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2018 (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		Patrick Albers CPO seit 01.07.2018		Summe	Summe
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
	Festvergütung	450	450	298	325	288	325	278	325	-	138	1.314
Nebenleistungen	1	0	3	1	3	1	3	1	-	0	10	3
<b>Summe</b>	<b>451</b>	<b>450</b>	<b>300</b>	<b>326</b>	<b>290</b>	<b>326</b>	<b>280</b>	<b>326</b>	<b>0</b>	<b>138</b>	<b>1.324</b>	<b>1.565</b>
Einhährige variable Vergütung Bonus (bar)	296	377	184	300	165	300	161	300	-	129	806	1.406
Mehrhährige variable Vergütung LTI	474	409	0	0	110	186	0	186	-	0	584	781
<b>Summe</b>	<b>1.221</b>	<b>1.236</b>	<b>484</b>	<b>626</b>	<b>565</b>	<b>812</b>	<b>441</b>	<b>812</b>	<b>0</b>	<b>267</b>	<b>2.714</b>	<b>3.752</b>

**Tabelle 3b: Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2018 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)**

alle Werte in Tsd €	Timm Richter			
	CPO		Summe	
	bis 30.06.2018	2018	2017	2018
Festvergütung	308	163	308	163
Nebenleistungen	3	0	3	0
<b>Summe</b>	<b>310</b>	<b>163</b>	<b>312</b>	<b>163</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	180	175	180	175
Mehrfährige variable Vergütung LTI	180	186	180	186
<b>Summe</b>	<b>670</b>	<b>524</b>	<b>672</b>	<b>524</b>

Herr Richter ist zum 30. Juni 2018 aus dem Vorstand ausgeschieden. Entsprechend ergibt sich bei der Darstellung sämtlicher Angaben innerhalb der Tabellen ein zeitanteiliger Wert. Herr Richter erhielt im Berichtsjahr für die Zeit bis zum 30. Juni 2018 ein Fixgehalt in Höhe von 163 Tsd € zzgl. Nebenleistungen. Dies entspricht dem anteiligen Betrag ausgehend von einem Jahresfestgehalt von 325 Tsd €. Die Tabelle weist zudem die anteilig bis zum 30. Juni 2018 gewährten Zuwendungen bzw. Zuflüsse aus der variablen Vergütung für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 aus (anteiliger Jahresbonus 2018 als einjährige variable Vergütungskomponente sowie anteilige mehrjährige variable Vergütung). Für die einjährige variable Vergütung wurde zum Ausscheiden mit Herrn Richter vertraglich eine 100-prozentige Zielerreichung vereinbart. Außerdem wurde mit Herrn Richter eine Gehaltsfortzahlung für die Zeit vom 1. Juli 2018 bis 31. Dezember 2018 in Höhe von 163 Tsd € zzgl. 1 Tsd € Nebenleistungen sowie eine Abfindungszahlung in Höhe von 750 Tsd € vereinbart, die dem in allen Vorstandsverträgen enthaltenen Abfindungs-Cap entspricht.

#### **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 Anhang 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 Vorstandsvertrags ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrags, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2018 alle Vorstandsverträge marktübliche Regelungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund und entsprechende Abfindungs-Cap-Klauseln 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 2018 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 Konzernenerfolg geknüpften Anreize geschaffen werden, um die erforderliche unabhängige Kontrollfunktion des Aufsichtsrats sicherzustellen.

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2018 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2018	Gesamtvergütung 2018 in Euro	Gesamtvergütung 2017 Euro
Stefan Winners, Vorsitzender	85.000	85.000
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	45.000	45.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	50.000	50.000
Dr. Jörg Lübcke	45.000	45.000
Dr. Andreas Rittstieg	45.000	45.000
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Technikausschusses	50.000	50.000
<b>Gesamt</b>	<b>320.000</b>	<b>320.000</b>

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 2018 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 2019, 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 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2018 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 2018 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 2018 selbst keine (Vorjahr: keine) Stückaktien der XING SE. Dies entspricht 0 Prozent (Vorjahr: 0 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft. Weitere Angaben zum Erwerb bzw. zur Veräußerung eigener Aktien sind im Anhang dargestellt.

### **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 2018 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 2018. 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 Anhang unter der Textziffer „Eigenkapital“ dargestellt.

#### **Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien**

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 unter Aufhebung des Beschlusses vom 23. Mai 2014 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

##### **a. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien**

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 15. Mai 2023 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.620.435,00 € 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 Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Eingehen der Verpflichtung zum Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent über- bzw. um nicht mehr als 20 Prozent 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 (ohne Erwerbsnebenkosten) den Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den

letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots um nicht mehr als 10 Prozent über- bzw. um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten. Ergeben sich nach Veröffentlichung eines Kaufangebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots angepasst werden. In diesem Fall bestimmt sich der maßgebliche Kurs nach dem Schlusskurs für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am letzten Handelstag der Frankfurter Wertpapierbörse vor der Veröffentlichung der Anpassung; die 10-Prozent-Grenze für das Über- bzw. die 20-Prozent-Grenze für das Unterschreiten ist auf diesen Betrag anzuwenden. Das Volumen des Kaufangebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern die gesamte Annahme des Kaufangebots bzw. die bei einer Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten abgegebenen Angebote der Aktionäre dieses Volumen überschreitet bzw. überschreiten, muss der Erwerb bzw. die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Ein bevorrechtigter Erwerb bzw. eine bevorrechtigte Annahme geringerer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien der Gesellschaft je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots 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 erworbenen eigenen Aktien können auch in anderer Weise als über die Börse oder mittels eines Angebots an sämtliche Aktionäre veräußert werden, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien gleicher Ausstattung der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der vorstehenden Regelung gilt der Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor der Eingehung der Verpflichtung zur Veräußerung der Aktien. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Diese Ermächtigung gilt nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des

Bezugsrechts gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußerten eigenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausnutzung. Auf die vorgenannte 10 Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung aus genehmigtem Kapital gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden und (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Wandel- und / oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und / oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) („Schuldverschreibungen“) ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 221 Abs. 4 Satz 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf der Grundlage einer anderen Ermächtigung gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert werden. Eine erfolgte Anrechnung entfällt, soweit Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital, zur Ausgabe von Schuldverschreibungen oder zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nach einer Ausübung solcher Ermächtigungen, die zu einer Anrechnung geführt haben, von der Hauptversammlung erneut erteilt werden.

- (3) Die eigenen Aktien können veräußert werden gegen Sachleistung, 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.
- (4) Die eigenen Aktien können verwendet werden zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft, 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 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, zugeteilt beziehungsweise 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.
- (5) Die eigenen Aktien können verwendet werden zur Bedienung von aus Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.
- (6) Die eigenen Aktien können verwendet werden, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht



bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach der Ausübung dieser Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. der Andienung von Aktien als Aktionär zustünde.

- (7) 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.
- (8) 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 (6) verwendet werden. Die insgesamt unter den Ermächtigungen gemäß (1) bis (6) unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußerten eigenen Aktien dürfen (unbeschadet der Begrenzung in lit. a) 20 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausnutzung. Auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden und (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf der Grundlage einer anderen Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert werden. Sofern und soweit die Hauptversammlung nach Ausübung einer Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss, die zu einer Anrechnung auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze geführt hat, diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss neu erteilt, entfällt die erfolgte Anrechnung.

Sämtliche vorbezeichneten Ermächtigungen 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 von der Gesellschaft abhängige oder in Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung von Dritten 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 Shadow-Share-Program bzw. Long-Term-Incentive-Plan) 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 § 289a 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 Internetplattform [www.xing.com](http://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, Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Prüfungspartner (seit 2015) der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2018 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.“

#### **Nachtragsbericht**

Es haben sich keine für die XING SE, mit Ausnahme der unter dem Abschnitt „Konzern- und Organisationsstruktur“ genannten Sachverhalte, wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr  
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018**

XING SE  
Hamburg

Bilanz zum 31. Dezember 2018

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
	Euro	Euro	Euro	Euro
<b>A K T I V A</b>			<b>P A S S I V A</b>	
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	4.242.418,28	3.337.345,13		5.620.435,00
2. Geschäfts- oder Firmenwert	1.096.121,20	2.054.242,36		5.620.435,00
II. Sachanlagen				
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.658.004,46	6.600.370,13		31.415.426,42
2. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	222.780,97	202.500,00		15.696.964,50
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	41.695.511,82	33.109.198,54		70.959.348,02
2. Beteiligungen	0,00	1,00		402.667,13
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	29.987.344,70	29.987.344,70		16.417.560,71
	83.902.181,43	75.291.001,86		16.820.227,84
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>				
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	29.065.765,76	23.404.845,71		3.396.884,27
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	43.549.109,91	35.233.174,70		20.808.816,33
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.954.908,69	2.616.144,01		10.645.550,99
	75.569.784,36	61.254.164,42		16.820.227,84
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	46.784.371,55	30.484.837,51		0,00
	122.353.655,91	91.739.001,93		15.075.392,69
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>				
	2.540.718,76	3.119.070,36		15.075.392,69
	208.796.556,10	170.149.074,15		170.149.074,15
<b>A. EIGENKAPITAL</b>				
I. Gezeichnetes Kapital				
Bedingtes Kapital: EUR 1.124.087,00 (Vorjahr: EUR 1.118.427,00)				5.620.435,00
II. Kapitalrücklage				
III. Bilanzgewinn				
				33.904.849,60
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>				
1. Steuerrückstellungen				
2. Sonstige Rückstellungen				
				16.417.560,71
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>				
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen				
3. Sonstige Verbindlichkeiten				
davon aus Steuern: EUR 4.139.385,13 (Vorjahr: EUR 3.223.617,10)				
				3.396.884,27
				20.808.816,33
				10.645.550,99
<b>D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>				
				34.851.251,99
				86.165.728,65
				208.796.556,10
				170.149.074,15

**XING SE  
Hamburg**

**Gewinn- und Verlustrechnung  
für das Geschäftsjahr 2018**

	01.01.2018 - 31.12.2018	01.01.2017 - 31.12.2017
	<u>Euro</u>	<u>Euro</u>
1. Umsatzerlöse	218.219.347,77	182.216.665,82
2. Sonstige betriebliche Erträge davon aus Währungsumrechnung: EUR 425.571,37 (Vorjahr: EUR 128.706,11)	11.440.225,08	2.246.506,09
	<u>229.659.572,85</u>	<u>184.463.171,91</u>
3. Personalaufwand		
a) Gehälter	-43.158.578,52	-36.203.256,64
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung davon für Altersversorgung: EUR 481.667,09 (Vorjahr: EUR 461.959,70)	-6.451.322,87	-5.484.444,80
	<u>-49.609.901,39</u>	<u>-41.687.701,44</u>
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-7.711.836,09	-6.971.359,03
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen davon aus Währungsumrechnung: EUR 470.913,76 (Vorjahr: EUR 446.554,00)	-141.966.710,71	-125.262.118,28
6. Erträge aus Beteiligungen davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 3.339.464,82 (Vorjahr: EUR 8.455.389,95)	3.339.464,82	8.455.389,95
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	1.179.879,68	893.989,77
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 221.207,93 (Vorjahr: EUR 187.653,59)	488.800,28	412.469,39
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen davon aus Aufzinsung: EUR 118.429,25 (Vorjahr: EUR 39.882,58)	-186.513,52	-110.903,00
10. Aufwendungen aus Verlustübernahme	0,00	-10.718,76
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag davon Ertrag aus latenten Steuern: EUR 0,00 (Vorjahr: EUR 137.792,48)	-7.542.540,02	-4.734.492,23
12. Ergebnis nach Steuern	<u>27.650.215,90</u>	<u>15.447.728,28</u>
13. Jahresüberschuss	27.650.215,90	15.447.728,28
14. Aufwand aus Erwerb eigener Anteile	-270.289,80	0,00
15. Erlös aus Verkauf eigener Anteile	288.926,80	0,00
16. Einstellung in die Kapitalrücklage aus Verkauf eigener Anteile	-18.637,00	0,00
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	<u>6.254.633,70</u>	<u>249.236,22</u>
18. Bilanzgewinn	<u>33.904.849,60</u>	<u>15.696.964,50</u>



Firma	XING SE
Sitz	Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg
Registergericht	Hamburg
Handelsregisternummer	HRB 148078

## **Anhang**

### **für das Geschäftsjahr 2018**

#### **Allgemeine Angaben**

Der Jahresabschluss der XING SE, 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 voraussichtliche Nutzungsdauer planmäßig 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 800,00 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt. Außerplanmäßige Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag werden bei voraussichtlich dauernder Wertminderung vorgenommen.

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, unterbleibt 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. Der entgeltlich erworbene Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus einem Erwerb im Jahr 2015 und wird über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 5 Jahren abgeschrieben. Die Nutzungsdauer orientiert sich dabei an dem Geschäftsmodell und den erworbenen Kundenbeziehungen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände enthalten keine außerplanmäßige Abschreibungen (Vorjahr: 133 Tsd. €).

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 im Wesentlichen eine Zuschreibung der Beteiligung an der XING Events GmbH, Hamburg, in Höhe von 8.570 Tsd. €. Zudem halten wir Rahmen unseres Liquiditätsmanagements Wertpapiere in Höhe von 29.987 Tsd. € zur Disposition überschüssiger Liquidität. Die Wertpapiere haben eine unbegrenzte Laufzeit und sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar, der beizulegende Wert am Abschlussstichtag beträgt 28.702 Tsd. €. Eine dauernde Wertminderung liegt nach unserer Einschätzung aufgrund der Charakteristika der Wertpapiere nicht vor, daher erfolgt keine außerplanmäßige Abschreibung zum Abschlussstichtag.

### **Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände**

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen gegen die kununu GmbH, Wien, Österreich, die InterNations GmbH, München, die XING International Holding GmbH, Hamburg, die Prescreen International GmbH, Wien, Österreich, und die BurdaForward Advertising GmbH, München, und betreffen von der XING SE bereitgestellte Mittel für Beteiligungserwerbe, vereinnahmte Gewinne, verauslagte Kosten sowie Lieferungen und Leistungen in Höhe von 43.549 Tsd. € (Vorjahr: 35.233 Tsd. €).

Die sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von 2.955 Tsd. € (Vorjahr: 2.616 Tsd. €) enthalten im Wesentlichen geleistete Anzahlungen (1.776 Tsd. €; Vorjahr: 562 Tsd. €), Kautionen (308 Tsd. €; Vorjahr: 5 Tsd. €), Steuererstattungsansprüche aus Gewerbesteuer (557 Tsd. €; Vorjahr: Steuererstattungsansprüche aus Körperschafts- und Gewerbesteuer 697 Tsd. €), und debitorische Kreditoren (184 Tsd. €; Vorjahr: 182 Tsd. €). Die Steuererstattungsansprüche sind wirtschaftlich zum Abschlussstichtag entstanden, rechtlich entstehen sie erst nach dem Stichtag.

Forderungen in Höhe von 308 Tsd. € haben eine Restlaufzeit von über einem Jahr.

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

#### **Gezeichnetes Kapital**

Per 31. Dezember 2018 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.

Im Rahmen eines Mitarbeiterprogramms hat die XING SE vorübergehend insgesamt 990 eigene Aktien zu einem Preis von 273,02 EUR am 22. Mai 2018 erworben und im Juni 2018 teilweise an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausgegeben (Ausgabekurs von 289,00 EUR). Am 27. August 2018 wurden die verbleibenden eigenen Aktien zu einem Preis von 298,65 EUR veräußert. Die Erlöse in Höhe von 18.637,00 EUR wurden der Kapitalrücklage zugeführt.

#### **Genehmigtes Kapital 2018**

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 ermächtigt worden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 15. Mai 2023 (einschließlich) durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 2.810.217,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018). 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. Diese Ermächtigung gilt nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen neuen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10 %-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf Grundlage einer anderen Ermächtigung aus genehmigtem Kapital gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Wandel- und / oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und / oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) („Schuldverschreibungen“) ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 221 Abs. 4 Satz 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert wurden. Eine erfolgte Anrechnung entfällt, soweit Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital, zur Ausgabe von Schuldverschreibungen oder zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nach einer Ausübung solcher Ermächtigungen, die zu einer Anrechnung geführt haben, von der Hauptversammlung erneut erteilt werden;
- (4) wenn die Aktien ausgegeben werden zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft;
- (5) soweit es erforderlich ist, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach der Ausübung dieser Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. der Andienung von Aktien als Aktionär zustünde;
- (6) 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.

Die insgesamt unter den vorstehenden Ermächtigungen unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen neuen Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2018 dürfen 20 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 20 %-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf Grundlage einer anderen Ermächtigung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen

ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert wurden. Sofern und soweit die Hauptversammlung nach Ausübung einer Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss, die zu einer Anrechnung auf die vorgenannte 20 %-Grenze geführt hat, diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss neu erteilt, entfällt die erfolgte Anrechnung.

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

Der 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 2018**

Das Grundkapital ist um bis zu 1.124.087,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.124.087 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2018). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die die XING SE oder deren Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 bis zum 15. Mai 2023 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 2018 sind aus dem Bedingten Kapital 2018 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2018 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.

Zum 31. Dezember 2018 beträgt die Kapitalrücklage 31.434 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. Die Veränderung im Berichtsjahr resultiert aus dem Erwerb und der Veräußerung von eigenen Aktien.

### **Bilanzgewinn**

Zum Bilanzstichtag weist die Gesellschaft einen Bilanzgewinn von 33.905 Tsd. € (Vorjahr 15.697 Tsd. €) aus, der mit 27.650 Tsd. € (Vorjahr 15.448 Tsd. €) den Jahresüberschuss des Geschäftsjahrs beinhaltet.

### Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd.€	in Tsd.€
Rückstellung für Personalaufwendungen	7.872	7.587
Rückstellung für Marketingaufwendungen	2.827	1.915
Rückstellung für Abschluss- und Prüfungskosten	443	405
Rückstellung für Aufsichtsratsvergütungen	320	320
Rückstellung für Rechts- und Beratungskosten	201	208
Rückstellung für Rückbauverpflichtung	155	191
Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen	0	750
Übrige	4.600	3.699
	<b>16.418</b>	<b>15.075</b>

Die Rückstellung für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Rückstellungen für Boni, Urlaubsgelder und Abfindungen. Die Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen betraf im Vorjahr den Erwerb der Intelligence Competence Center 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 20.809 Tsd. € (Vorjahr: 18.942 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.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Events-Veranstalter in Höhe von 4.974 Tsd. € (Vorjahr: 5.114 Tsd. €) sowie die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Steuern.

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

### Rechnungsabgrenzungsposten

Die passive Rechnungsabgrenzung in Höhe von 86.166 Tsd. € (Vorjahr: 67.655 Tsd. €) betrifft vor dem Bilanzstichtag entstandene Leistungsverpflichtungen, die der Gesellschaft aus vorausbezahlten Mitgliedsbeiträgen ihrer Kunden erwachsen sind und dem Teil der Leistung entspricht, der nach dem Bilanzstichtag auszuführen ist.

### Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

#### Umsatzerlöse

Die erzielten Umsatzerlöse werden nach geographischen Regionen wie folgt unterschieden:

	2018 in Tsd.€	2017 in Tsd.€
D-A-CH	209.122	174.808
International	9.097	7.409
	<b>218.219</b>	<b>182.217</b>

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:

	2018 in Tsd. €	2017 in Tsd. €
B2B E-Recruiting	99.599	75.123
B2C	89.726	85.653
B2B Advertising & Events	21.214	17.284
Zentralbereiche	7.680	4.157
	<b>218.219</b>	<b>182.217</b>

#### Sonstige betriebliche Erträge

In den sonstigen betrieblichen Erträgen ist eine Zuschreibung der Beteiligung an der XING Events GmbH, Hamburg, in Höhe von 8.570 Tsd. € enthalten.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen entfallen auf:

	2018	2017
	in Tsd. €	in Tsd. €
Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen	87.835	70.818
Marketingaufwendungen	18.322	18.396
Entwicklungsaufwendungen	10.465	13.326
Raumkosten	3.634	4.629
Aufwendungen für Server-Hosting, Verwaltung, Traffic	3.575	2.970
Reise-, Bewirtungen und sonstige Geschäftskosten	3.091	2.816
Zahlungsabwicklungskosten	2.225	2.338
Forderungsverluste	1.977	1.095
Rechtsberatungs-, Buchführungs- und Prüfungskosten	1.541	1.330
Übrige	9.302	7.544
	<b>141.967</b>	<b>125.262</b>

### Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (1.908 Tsd. €; Vorjahr: 1.621 Tsd. €) sowie Erträge aus Zahlungseingängen auf abgeschriebene Forderungen (59 Tsd. €; Vorjahr: 23 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten periodenfremde Aufwendungen von 266 Tsd. € (Vorjahr: 340 Tsd. €).

### Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2018	2017
	in Tsd. €	in Tsd. €
Ertragsteueraufwendungen	7.543	4.872
Latente Ertragsteuern	0	-138
Ertragsteuern	<b>7.543</b>	<b>4.734</b>

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:

	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd. €	in Tsd. €
Im Folgejahr	3.818	2.805
In zwei bis fünf Jahren	6.172	6.705
	<u>9.990</u>	<u>9.510</u>

### Anzahl der Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres 2018 waren bei der XING SE durchschnittlich 516 Mitarbeiter (Vorjahr: 473) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2018 waren in der Gesellschaft 585 Mitarbeiter (Vorjahr: 486) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) tätig.

Die Mitarbeiter waren in folgenden Funktionen tätig:

Produkt / Engineering	302
Administration	202
Marketing / Sales / Customer Support	<u>81</u>
Gesamt	585



## Anteilsbesitz

Nr	Gesellschaft	Sitz		Kapitalanteil 31.12.2018	Gehalten von	Eigenkapital Stand 31.12.2018 in Tsd.€	Ergebnis 2018 in Tsd.€
				%			
1	XING SE (Muttergesellschaft)	Hamburg					
2	XING International Holding GmbH	Hamburg	3)	100	1	39	1
3	XING Networking Spain, S.L.	Barcelona, Spanien		100	2	2.217	550
4	XING Switzerland GmbH	Zürich, Schweiz		100	2	388	124
5	XING E-Recruiting Switzerland AG	Zürich, Schweiz		100	2	785	359
6	Eqipia GmbH	Zürich, Schweiz (vormals Zug, Schweiz)		100	5	23	0
7	XING E-Recruiting GmbH & Co. KG	Hamburg	2)	100	1	1.899	1.799
8	XING E-Recruiting GmbH	Wien, Österreich		100	7	774	715
9	kununu GmbH	Wien, Österreich		100	1	8.727	7.959
10	Grupo Galenicom Tecnologias de la Informacion, S.L.	Barcelona, Spanien		100	1	-14	0
11	XING Marketing Solutions GmbH	Hamburg	1)	100	1	25	0
12	XING Events GmbH	Hamburg	1)	100	1	-377	0
13	amiando UK Ltd.	Birmingham, Großbritan- nien		100	14	5	-22
14	XING Young Professionals GmbH	Hamburg	3)	100	14	267	17
15	Kununu US LLC	Boston, USA		50	19	-3.216	-2.602
16	InterNations GmbH	München	3)	100	14	107	0
17	Prescreen GmbH	Berlin	3)	100	9	25	0
18	Prescreen International GmbH	Wien, Österreich		100	19	1.084	-2.782
19	XING Portugal Unipessoal Lda.	Porto, Portugal	2)	100	2	318	289
20	kununu engage GmbH	Berlin	1)	100	1	25	0
21	Beekeeper Management GmbH	Hamburg		100	1	25	0
22	New Work UG	Hamburg		100	1	0	0

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.

Die XING S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg, wurde mit Wirkung zum 30. November 2018 liquidiert. Die XING News GmbH, Hamburg, wurde mit Wirkung zum 30. September 2018 / 1. Oktober 2018 auf die XING SE verschmolzen.

## **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, Deutschland, Vorsitzender des Verwaltungsrates sowie (Vorsitzender) geschäftsführender Direktor der Burda Digital Future SE, München, Deutschland (seit 4. Juli 2018), und Geschäftsführer der Burda Digital GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG, München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland
- Member of the Board of Directors, Cyndx Holdco, Inc., Delaware, USA

Dr. Johannes Meier, Geschäftsführer, Xi GmbH, Gütersloh, Deutschland (Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Meridian Stiftung, Essen, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cliqz GmbH, München, Deutschland

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

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland

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 2018 betrug die Aufsichtsratsvergütung insgesamt 320 Tsd. € (Vorjahr: 320 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, Deutschland (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

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

Dr. Patrick Alberts, CPO, Hamburg, Deutschland (seit 1. Juli 2018)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Alastair Bruce, CSO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Melitta Unternehmensgruppe Bentz KG, Minden, Deutschland (seit Februar 2018)
- Mitglied des Verwaltungsrats der EHI Retail Institute GmbH, Köln, Deutschland

Ingo Chu, CFO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jens Pape, CTO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Timm Richter, CPO, Hamburg, Deutschland (bis 30. Juni 2018)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Die Gesamtvergütung des Vorstands beträgt 4.672 Tsd. € (Vorjahr: 3.834 Tsd. €). Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Lageberichts ist.

### **Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers**

Im Geschäftsjahr 2018 wurde für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für Abschlussprüfungsleistungen ein Aufwand in Höhe von 231 Tsd. € erfasst. Andere Bestätigungsleistungen (Vorstandsvergütung) wurden im Berichtsjahr in Höhe von 5 Tsd. € in Anspruch genommen, sonstige Leistungen (Unterstützung bei einem Projekt im Bereich Human Resources) in Höhe von 18 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 2018 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	Melde- pflichtige Beteiligung in % gemäß Mitteilung	Melde- pflichtige Beteiligung in % vor Mitteilung	Mitteilung vom	Veränderun- g 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 2019 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

	2018 in €
Jahresüberschuss der XING SE	27.650.215,90
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	6.254.633,70
Bilanzgewinn	<u>33.904.849,60</u>

Wir schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 2,14 € je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING SE des Geschäftsjahres 2018 vor. Dies entspricht einer erwarteten Zahlung von 12.027.730,90 €. Weiterhin schlagen wir eine Sonderdividende von 3,56 € je Aktie vor, die zu einer Sonderausschüttung von 20.008.748,60 € führt. Die voraussichtliche Gesamtzahlung beträgt 32.036.479,50 € (5,70 € je Aktie). Der Bestand an Zahlungsmitteln und von zu beizulegenden Werten bewerteten, zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren des Anlagevermögens von 75,5 Mio. € zum Jahresende 2018 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 6. Juni 2019. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 1.868.370,10 € 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, 21. März 2019

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Dr. Patrick Alberts

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape



## **Anlagenspiegel**





Anlage zum Anhang:  
XING SE, Hamburg  
Anlagenpiegel für das Geschäftsjahr 2018

	01.01.2018		Zugänge		Verschmelzung		Umbuchungen		Abgänge		31.12.2018		01.01.2018		Zugänge		Abgeschriebene		31.12.2018		Buchwerte			
	Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro	
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>																								
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	26.324.902,53		3.747.107,38		0,00		61.203,03		0,00		30.133.212,94		22.987.557,40		2.903.237,26		0,00		25.890.794,66		3.337.345,13		4.242.418,28	
2. Geschäfts- oder Firmenwert	5.649.554,59		69.000,00		0,00		0,00		0,00		5.718.554,59		3.595.312,23		1.027.121,16		0,00		4.622.433,39		2.054.242,36		1.096.121,20	
	31.974.457,12		3.816.107,38		0,00		61.203,03		0,00		35.851.767,53		26.582.869,63		3.930.358,42		0,00		30.513.228,05		5.391.587,49		5.338.539,48	
<b>II. Sachanlagen</b>																								
1. Grundstücke und ähnliche Rechte	25.335.388,82		3.894.783,53		0,00		0,00		304.709,41		28.925.462,94		18.735.018,69		3.781.476,67		249.036,88		22.267.458,48		6.600.370,13		6.658.004,46	
2. Geleistete Anzahlungen	202.500,00		81.484,00		0,00		-61.203,03		0,00		222.780,97		0,00		0,00		0,00		0,00		202.500,00		222.780,97	
	25.537.888,82		3.976.267,53		0,00		-61.203,03		304.709,41		29.148.243,91		18.735.018,69		3.781.476,67		249.036,88		22.267.458,48		6.802.870,13		6.880.785,43	
<b>III. Finanzanlagen</b>																								
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	61.955.226,92		8.623.813,28		-25.000,00		0,00		12.500,00		70.541.540,20		28.846.028,38		0,00		0,00		28.846.028,38		33.109.198,54		41.695.511,82	
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	478.192,57		0,00		0,00		0,00		0,00		478.192,57		478.192,57		0,00		0,00		478.192,57		0,00		0,00	
3. Beteiligungen	200.000,00		0,00		0,00		0,00		200.000,00		0,00		199.999,00		1,00		200.000,00		0,00		1,00		0,00	
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	29.987.344,70		0,00		0,00		0,00		0,00		29.987.344,70		0,00		0,00		0,00		0,00		29.987.344,70		29.987.344,70	
	92.620.764,19		8.623.813,28		-25.000,00		0,00		212.500,00		101.007.077,47		29.524.219,95		1,00		200.000,00		29.324.220,95		63.096.544,24		71.682.856,52	
	150.133.110,13		16.416.188,19		-25.000,00		0,00		517.209,41		166.007.088,91		74.842.108,27		7.711.836,09		449.036,88		82.104.907,48		75.291.001,86		83.902.181,43	



**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 2018 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 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 2018 geprüft. Die im Abschnitt "Sonstige Informationen" unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Lageberichts 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 2018 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 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 im Abschnitt "Sonstige Informationen" genannten Bestandteile des Lageberichts.

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 europarecht-

lichen 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 2018 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 € 218,2 Mio ausgewiesen. Dabei werden bei Produkten, die Vorauszahlungen des Kunden beinhalten, wie zum Beispiel Premium- bzw. ProJobs 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 folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Lageberichts:

- die in Abschnitt "DCGK" des Lageberichts enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB
- den gesonderten nichtfinanziellen Bericht nach § 289b Abs. 3 HGB und § 315b Abs. 3 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 ge-

wonnenen 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 2018 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 20. August 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Ge-



schäftsjahr 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 21. März 2019

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Alexander Schucht  
Wirtschaftsprüfer



20000003612980