

Q2  
2020

## Halbjahresbericht

1. Januar bis 30. Juni 2020



Die **New Work SE** engagiert sich mit ihren Marken, Services und Produkten für eine erfüllendere Arbeitswelt und schreibt damit das nächste Kapitel der Erfolgsgeschichte der früheren XING SE. Gegründet als professionelles Netzwerk openBC von Lars Hinrichs, erfolgte 2006 die Umbenennung in XING und 2019 in New Work SE. Damit trägt das Unternehmen sein Engagement für eine bessere Arbeitswelt auch im Namen – als sichtbare Klammer aller Firmenaktivitäten.

Das Unternehmen ist seit 2006 börsennotiert. Die New Work-Gruppe hat ihren Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt ihre insgesamt 1.963 Mitarbeiter an weiteren Standorten, unter anderem in München, Wien und Porto. Weitere Infos unter → [new-work.se](https://new-work.se) und unter → [nwx.new-work.se](https://nwx.new-work.se)



# Konzern-Kennzahlen

	Einheit	H1 2020	H1 2019	Q2 2020	Q2 2019	Q1 2020
Umsatzerlöse	in Mio. €	136,4	128,2	67,5	65,5	68,9
Segment B2C	in Mio. €	51,3	51,0	25,3	25,6	26,0
Segment B2B E-Recruiting	in Mio. €	76,3	65,3	37,9	34,2	38,4
Segment B2B Marketing Solutions & Events	in Mio. €	8,9	11,9	4,3	5,8	4,6
Segment kununu International	in Mio. €	0,1	0,3	0,0	0,1	0,0
EBITDA	in Mio. €	38,3	39,7	22,3	22,0	15,9
EBITDA-Marge	in %	28	31	33	34	23
Pro-Forma-EBITDA	in Mio. €	41,1	38,8	22,3	22,0	18,8
Pro-Forma-EBITDA-Marge	in %	30	30	33	34	28
Periodenergebnis	in Mio. €	19,3	19,2 <sup>1</sup>	12,1	9,9	7,2
Pro-Forma-Periodenergebnis	in Mio. €	18,4	17,0	9,4	10,0	9,0
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	3,43	3,41 <sup>1</sup>	2,15	1,77 <sup>1</sup>	1,28
Pro-Forma-Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	3,28	3,03	1,68	1,79	1,60
Operativer Cashflow	in Mio. €	44,0	45,2	11,6	16,4	32,4
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	19,5	17,5	19,5	17,5	19,1
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	18,1	16,3	18,1	16,3	17,7
InterNations-Mitglieder	in Mio.	3,8	3,5	3,8	3,5	3,8
kununu Workplace Insights	in Mio.	4,1	2,8	4,1	2,8	3,9
B2B E-Recruiting Subscription-Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	13,2	12,3	13,2	12,3	13,4
Mitarbeiter	Anzahl	1.963	1.790	1.963	1.790	1.984

<sup>1</sup> Rückwirkend angepasst aufgrund veränderten Ausweises der Neubewertung von Finanzanlagen

## Inhalt

<b>2</b>	<b>AN UNSERE AKTIONÄRE</b>
3	Brief des Vorstands
6	Die New Work SE-Aktie

<b>8</b>	<b>KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT</b>
9	Geschäftsverlauf
19	Prognose- und Chancenbericht
27	Risikobericht

<b>28</b>	<b>KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS</b>
29	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
30	Konzernbilanz
32	Konzern-Kapitalflussrechnung
34	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
35	Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
43	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

<b>44</b>	<b>SERVICE</b>
44	Finanzkalender, Impressum und Kontakt

# AN UNSERE AKTIONÄRE

- 3 Brief des Vorstands
- 6 Die New Work SE-Aktie

# Brief des Vorstands

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich freue mich, Sie erstmals an dieser Stelle ansprechen zu dürfen, nachdem ich den Vorsitz des Vorstands der New Work SE von Thomas Vollmoeller übernommen habe.

Sie können sich sicher vorstellen, dass ich mir nicht habe träumen lassen, unter dem Einfluss einer Pandemie die Leitung des Unternehmens zu übernehmen.

Weltweit ist die Wirtschaft im Bann des Corona-Virus. Die schlechten Nachrichten, die die Pandemie hervorruft, scheinen nicht abzubrechen. Doch die New Work SE bleibt in diesem schwierigen Fahrwasser stabil auf Kurs. Wir profitieren von der Tatsache, dass unsere Umsätze zu mehr als 80 Prozent aus im Voraus bezahlten Aboverträgen stammen – und das sowohl in den B2C- als auch in den B2B-Geschäftsbereichen. Das verhilft uns zu großer Stabilität.

So konnten wir unsere Umsätze (inklusive der Honeypot-Akquisition) im ersten Halbjahr dieses Jahres gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6 Prozent auf 136,4 Mio. € steigern. Das Pro-Forma-EBITDA lag mit 41,1 Mio. € 6 Prozent über dem Vorjahreswert. Das entsprechende Pro-Forma-Konzernergebnis stieg um 8 Prozent auf 18,4 Mio. €.

Der Umsatz im Segment B2C lag mit 51,3 Mio. € ebenfalls leicht über dem Vorjahr. Trotz weiterhin spürbarer Zurückhaltung beim Neugeschäft, ausgelöst durch die Verwerfungen aufgrund der Corona-Pandemie, konnte der Geschäftsbereich B2B E-Recruiting in den ersten sechs Monaten dieses Jahres im Pro-Forma-Segmentumsatz um 16 Prozent auf 75,7 Mio. € zulegen. Der Bereich B2B Marketing Solutions & Events ist weiterhin deutlich von den Corona-Auswirkungen belastet, da Werbekunden ihre Ausgaben reduzierten und Events wegen behördlicher Einschränkungen nicht stattfinden konnten. Dadurch sank der Umsatz in diesem Segment erwartungsgemäß um 26 Prozent auf 8,9 Mio. €.

Jenseits der Finanzaufgaben sind die nicht-finanziellen Kennzahlen für uns wichtige Indikatoren für die Gesundheit des Unternehmens. Und hier sehen wir weiterhin sehr erfreuliche Entwicklungen. So konnten wir bei XING, dem führenden beruflichen Netzwerk im deutschsprachigen Raum, seit Dezember 2019 rund 900.000 neue Mitglieder willkommen heißen. Aktuell verzeichnen wir daher 18,1 Millionen Mitglieder, die gerade in der gegenwärtig schwierigen Zeit von Information, Inspiration und neuen Chancen profitieren. Auch unsere Unternehmenstochter kununu hat gute Neuigkeiten zu berichten: So verzeichnete das führende Arbeitgeberbewertungsportal in Europa einen deutlichen Anstieg der sogenannten Workplace Insights (bestehend aus Unternehmensbewertungen sowie Kultur- und Gehaltsdaten) und konnte die 4-Millionen-Marke knacken. Damit stieg die Anzahl der Insights seit Jahresbeginn um mehr als 500.000 auf 4,1 Millionen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren – die Zahlen zeigen: Zwar geht die Pandemie nicht spurlos an uns vorüber, aber unsere Geschäftsmodelle sind von großer Stabilität gekennzeichnet. Zusätzlich ist unsere hervorragende Positionierung – unser Kernthema ist „New Work“, die „Zukunft der Arbeit“ – heute in Zeiten der Pandemie noch aktueller geworden, als es das bereits in der Vergangenheit war.

Nicht zuletzt deshalb richten wir einen optimistischen Blick in die Zukunft. Die langfristigen Trends, auf denen unser Geschäft beruht – hier seien die Themen Digitalisierung und demografischer Wandel hervorgehoben –, sind nach wie vor intakt. Daher kann ich auch weiterhin unsere Umsatzprognose im Korridor zwischen 275 und 285 Mio. € für 2020 bestätigen. Auch peilen wir weiterhin eine EBITDA-Marge von 30 Prozent an.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen. Bleiben Sie uns gewogen – und vor allem: Bleiben Sie gesund!

Hamburg, 6. August 2020

Ihre  
Petra von Strombeck  
CEO/ Vorstandsvorsitzende

Petra von Strombeck  
CEO/Vorstandsvorsitzende



# Die New Work SE-Aktie

## Stammdaten zur Aktie

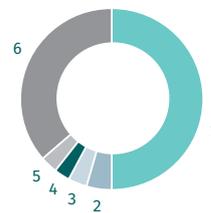
Aktienanzahl	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
EMK	NWO
WKN	NWRK01
ISIN	DE000NWRK013
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	SDAX/TecDAX
Sektor	Software

## Kennzahlen zur Aktie auf einen Blick

	H1 2020	H1 2019
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	272,00 €	375,50 €
Hoch	312,00 €	375,50 €
Tief	164,00 €	229,00 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	1,7 Mrd. €	2,1 Mrd. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	6.423	4.424
Rang TecDAX		
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	25	23
nach Handelsumsatz	31	31
Rang SDAX		
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	114	107
nach Handelsumsatz	135	137
Ergebnis je Aktie (verwässert)	3,43 €	3,41 € <sup>1</sup>
Pro-Forma-Ergebnis je Aktie (verwässert)	3,28 €	3,03 €

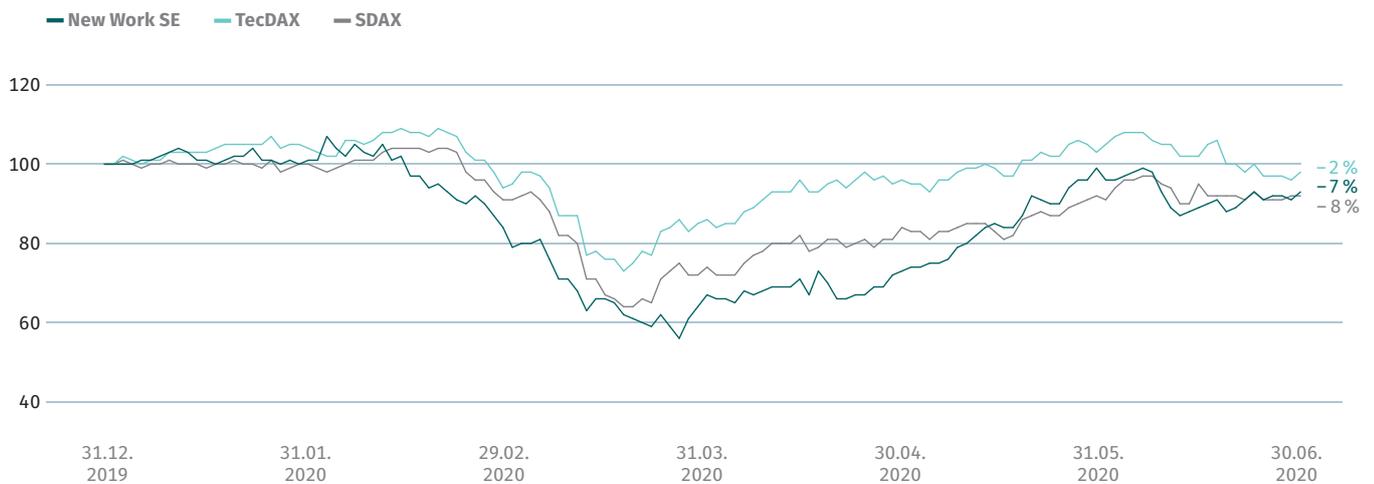
<sup>1</sup> Rückwirkend angepasst aufgrund veränderten Ausweises der Neubewertung von Finanzanlagen

## Aktionärsstruktur im August 2020



1 – Burda Digital SE (DE)	50,0%
2 – Invesco Ltd. (US)	4,7%
3 – DWS Investments (DE)	3,1%
4 – Mawer Investments (CAN)	3,0%
5 – Allianz Global Investors (DE)	3,0%
6 – Weitere	36,2%

## Aktienkursentwicklung im Vergleich zu den Indizes im ersten Halbjahr 2020



## Analystenempfehlungen im August 2020

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	225 €
Commerzbank	Heike Pauls	Halten	180 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Halten	276 €
Hauck & Aufhäuser	Simon Bentlage	Halten	305 €
Pareto Securities	Mark Josefson	Halten	285 €
Warburg Research	Marius Fuhrberg	Halten	215 €

# KONZERN- ZWISCHEN- LAGEBERICHT

**für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020**

- 9 Geschäftsverlauf
- 19 Prognose- und Chancenbericht
- 27 Risikobericht

# Geschäftsverlauf

## Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Coronavirus-Pandemie hat seit März 2020 durch weltweit getroffene Maßnahmen zur Eindämmung der Erkrankung die globale Wirtschaft gelähmt. In der Eurozone wurde im ersten Halbjahr mit einem scharfen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts und sich schnell verschlechternden Bedingungen am Arbeitsmarkt gerechnet. Auch die deutsche Wirtschaft wurde durch die Corona-Krise in eine tiefe Rezession gestürzt und erlitt den schwersten wirtschaftlichen Einbruch seit Mitte des 20. Jahrhunderts. Die zur Bekämpfung der Pandemie seit März 2020 getroffenen Lockdown-Maßnahmen haben besonders im zweiten Quartal des Jahres zu einem massiven Rückgang der Wirtschaftsleistung um mehr als 15 Prozent geführt. Zahlreiche Konjunkturindikatoren verzeichneten historische Einbrüche. Besonders dramatische Einbußen gab es im Gastgewerbe, in der Reisebranche und im Freizeit- und Kultursektor.

Der Tiefpunkt der Krise wurde zwar im April durchschritten, die weitere Entwicklung ist allerdings unsicher. Mit der allmählichen Lockerung von Einschränkungen und besonders mit dem im Juni von der Bundesregierung beschlossenen Konjunkturprogramm deutete sich eine erste wirtschaftliche Stabilisierung an. Diese stand jedoch unter dem Vorbehalt der weiteren Pandemieentwicklung in Deutschland wie weltweit.

Auch in Österreich zeigte sich die gleiche Entwicklung. Die Wirtschaftsleistung fiel besonders im zweiten Quartal dramatisch zurück. Einkommens- und Umsatzverluste sowie ein starker Anstieg der Arbeitslosigkeit waren die Folge. Eine zunehmende Lockerung der Lockdown-Maßnahmen und ein Kurzarbeitsprogramm bislang ungekannten Ausmaßes konnten hieran zunächst nichts ändern.

Die Schweiz erlebte ebenfalls einen „Angebotschock“ historischen Ausmaßes. Rund 18 Prozent aller Arbeitsstätten mussten ihre Tätigkeiten einstellen oder stark einschränken. Gleichzeitig entwickelte sich durch den Rückgang der Konsumausgaben und den pandemiebedingten Ausfall der Aufträge aus dem Ausland ein „Nachfrageschock“. Nur die Chemie-Pharma-Branche blieb mit ihrer Sonderstellung in der Schweiz von dieser Entwicklung verschont.

## Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Die Rezession schlug sich im ersten Halbjahr auch im Arbeitsmarkt in Deutschland nieder. Die Zahl der Erwerbstätigen wuchs zwar gegenüber dem Vorjahr auf 45,0 Millionen Personen. Die nach dem Konzept der International Labour Organization (ILO) berechnete Erwerbslosenquote stieg aber krisenbedingt von 3,0 auf 3,9 Prozent. Entsprechend gestiegen ist auch die Arbeitslosigkeit. Zudem haben Unternehmen von der Möglichkeit der Kurzarbeit Gebrauch gemacht. So wurden Ende Mai 2020 bereits entsprechende Anmeldungen für ein Drittel aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten verzeichnet. Dies entspricht einer Zahl von annähernd 7 Millionen Personen. Die Arbeitslosenquote stieg nach der Definition der Bundesagentur für Arbeit (BfA) im Juni auf 6,2 Prozent. Den „Corona-Effekt“ schätzt die BfA auf 1,4 Prozentpunkte.

Am österreichischen Arbeitsmarkt wirkte sich die Corona-Krise noch etwas stärker aus. Die Erwerbslosenquote (nach ILO) stieg gegenüber dem Vorjahr von 4,5 auf 6,8 Prozent. Der Anstieg wurde gedämpft durch die von der Regierung getroffenen fiskalischen Stabilisierungsmaßnahmen.

Auch die Schweiz musste eine starke Verschlechterung der Lage auf dem Arbeitsmarkt hinnehmen. Die Erwerbslosenquote stieg von 4,4 auf 5,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dies bedeutete die höchste Quote seit 2010 und einen Platz in der europäischen Erwerbslosenstatistik hinter Deutschland.

Die Märkte der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) zeigten in der weltumspannenden Pandemie-Krise insgesamt eine bemerkenswert stabile Entwicklung und konnten sich deutlich von der Entwicklung in der Europäischen Union abheben, deren Erwerbslosenquote auf insgesamt 7,1 Prozent stieg.

## Implikationen der Corona-Krise auf unsere VFE-Lage sowie Cashflows

In der im Geschäftsbericht 2019 abgegebenen Prognose waren bereits erste aus der Corona-Krise ableitbare Auswirkungen für die zukünftige Entwicklung unserer Geschäftssegmente berücksichtigt. Im aktuellen Quartal sind die stärksten Auswirkungen im – mit einem Umsatzanteil von etwa 10 Prozent – Berichtssegment B2B Marketing Solutions & Events zu erkennen. Zudem ist auch das Segment B2B E-Recruiting – hier insbesondere das Neugeschäft – von der Corona-Krise beeinträchtigt, was sich entsprechend negativ auf das Umsatzwachstum ausgewirkt hat.

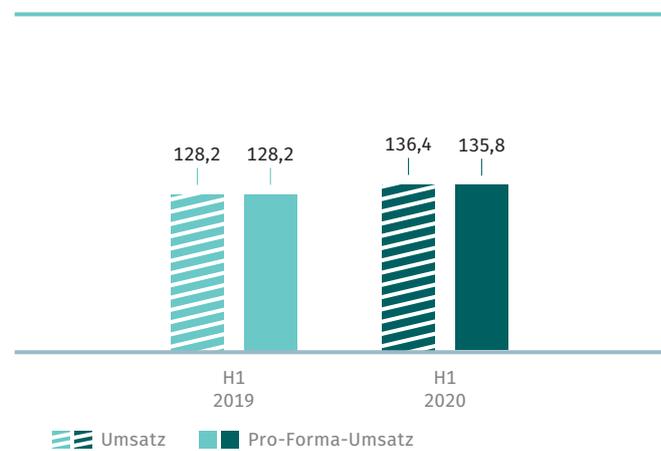
Grundsätzlich ist unser Geschäft von einer strukturellen Resilienz geprägt, denn

- rund 80 Prozent unserer Umsatzerlöse werden über wiederkehrende Laufzeitverträge (Subscription) erzielt.
- unsere Kundenstruktur im B2B E-Recruiting Segment ist stark diversifiziert.
- wir verfügen über ausreichend liquide Mittel und kurzfristig verfügbare Finanzanlagen (>70 Mio. €).

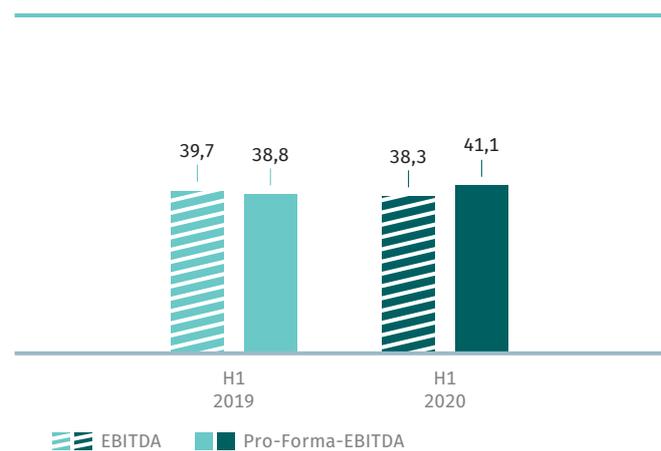
Unabhängig von der Corona-Krise sind wir davon überzeugt, dass der langfristige Ausblick unverändert positiv ist. So werden in den kommenden zehn Jahren mehrere Millionen Arbeitnehmer durch das Erreichen der Altersgrenze aus dem Berufsleben ausscheiden. Diese demografische Entwicklung wird das Arbeitskräfteangebot also weiter reduzieren und wir sind der Überzeugung, dass gerade dann die von uns angebotenen Employer-Branding- bzw. digitalen Recruiting-Angebote den Arbeitgebern Vorteile bei der Ansprache, Suche bzw. Auswahl geeigneter Kandidaten bieten. Die Prognose aus dem Geschäftsbericht 2019 passen wir turnusgemäß in diesem Halbjahresbericht an. Die Anpassung passt zu der im Quartalsbericht Q1 2020 aktualisierten Umsatzprognose zwischen 275 und 285 Mio. € sowie einer Ziel-EBITDA-Marge von rund 30 Prozent. An diesen Zielen halten wir weiterhin fest. Weitere Änderungen gegenüber der im Geschäftsbericht 2019 gefassten Prognose sind im Prognose- und Chancenbericht dargestellt und erläutert.

## Ertragslage im Konzern

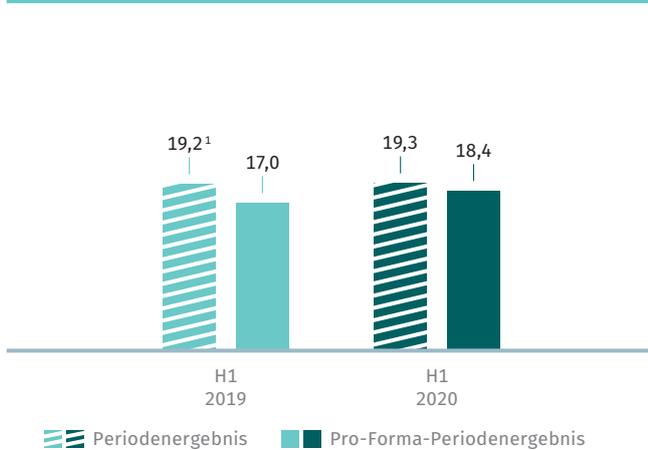
Umsatz und Pro-Forma-Umsatz in Mio. €



EBITDA und Pro-Forma-EBITDA in Mio. €



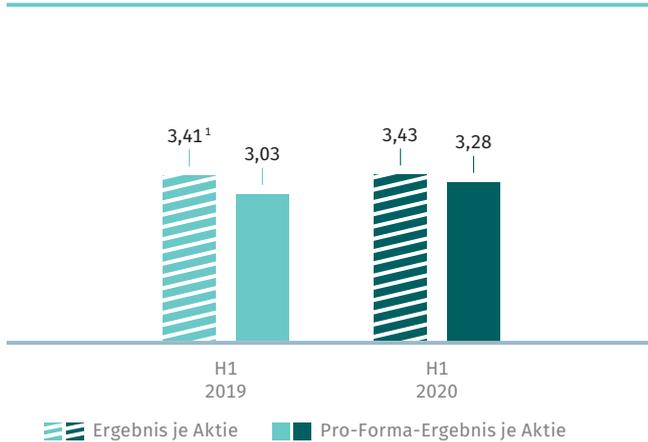
### Periodenergebnis und Pro-Forma-Periodenergebnis in Mio. €



Legend: Periodenergebnis (hatched bar), Pro-Forma-Periodenergebnis (solid teal bar)

<sup>1</sup> Rückwirkend angepasst aufgrund veränderten Ausweises der Neubewertung von Finanzanlagen

### Ergebnis je Aktie und Pro-Forma-Ergebnis je Aktie in €



Legend: Ergebnis je Aktie (hatched bar), Pro-Forma-Ergebnis je Aktie (solid teal bar)

<sup>1</sup> Rückwirkend angepasst aufgrund veränderten Ausweises der Neubewertung von Finanzanlagen

### UMSATZ

Die Umsatzerlöse des Konzerns stiegen trotz der negativen Effekte auf unser B2B-Neugeschäft in den ersten sechs Monaten 2020 von 128,2 Mio. € um 6 Prozent auf 136,4 Mio. €.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich um 81 Prozent auf 1,0 Mio. € gesunken. Hierbei ist zu beachten, dass im ersten Quartal 2019 ein einmaliger positiver Effekt im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 3,8 Mio. € Erlöst wurde.

### AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen betragen 13,8 Mio. € im Berichtszeitraum (H1 2019: 12,1 Mio. €) und setzen sich zusammen aus Personal-, Freelancer- und Nebenkosten.

### PERSONALAUFWAND

Ende Juni 2020 beschäftigten wir 1.963 (Juni 2019: 1.790) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dies entspricht einem Anstieg von 173 (+ 10 Prozent). Der Personalaufwand erhöhte sich in der Folge von 61,2 Mio. € im ersten Halbjahr 2019 auf 73,8 Mio. € in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres. Hierin enthalten ist ein einmaliger Aufwand in Höhe von 1,2 Mio. € im Zusammenhang mit der Aufhebung des Vorstandsvertrags von Alastair Bruce. Aufgrund der Corona-Krise und des damit verbundenen rückläufigen Neugeschäfts in unseren B2B-Segmenten haben wir im Zeitraum von März 2020 bis Juni 2020 im Wesentlichen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb Kurzarbeit angemeldet und hier etwa 0,5 Mio. € Kurzarbeitergeld in Anspruch genommen.

### MARKETINGAUFWAND

Der Marketingaufwand liegt mit 15,0 Mio. € und einer Aufwandsquote von 11 Prozent leicht unter dem Vorjahreszeitraum 2019 von 16,3 Mio. € bzw. 13 Prozent.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verminderten sich im Berichtszeitraum deutlich gegenüber dem Vorjahr um 19 Prozent auf 22,3 Mio. €. Hierbei ist zu beachten, dass im ersten Quartal 2019 im Zusammenhang mit der Anmietung eines neuen Bürogebäudes ein einmaliger Aufwand in Höhe von ca. 2,9 Mio. € gebucht wurde. Weitere wesentliche Aufwandspositionen in diesem Bereich sind IT- und betriebswirtschaftliche Dienstleistungen mit 6,5 Mio. € (H1 2019: 11,0 Mio. €), sonstige Personalkosten in Höhe von 4,3 Mio. € (H1 2019: 2,6 Mio. €), sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 3,8 Mio. € (H1 2019: 3,0 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang.

### WERTMINDERUNGEN AUF FINANZANLAGEN

Im ersten Halbjahr 2020 betragen die Wertminderungen –1,8 Mio. € gegenüber –1,2 Mio. € im ersten Halbjahr 2019.

### EBITDA

Im Berichtszeitraum haben wir trotz des durch die Corona-Krise gebremsten Umsatzwachstums ein operatives Ergebnis (EBITDA) mit 38,3 Mio. € auf Vorjahresniveau (H1 2019: 39,7 Mio. €) halten können.

Die berichteten operativen Ergebnisse (EBITDA) der ersten Quartale aus 2019 sowie 2020 stellen aufgrund zahlreicher Einmaleffekte nicht die tatsächliche finanzielle Entwicklung dar. Entsprechend haben wir die jeweiligen Zeiträume um einmalige, nicht wiederkehrende Effekte angepasst und vergleichbar gemacht und ein Pro-Forma-EBITDA für die jeweiligen Perioden berechnet. So wurde beispielsweise im ersten Quartal 2019 ein einmalig positiver Nettoeffekt aus der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 0,9 Mio. € bereinigt. Im aktuellen Berichtszeitraum haben wir das Pro-Forma-EBITDA um einmalige Effekte, wie beispielsweise die Beendigung des Vorstandsvertrags mit Alastair Bruce in Höhe von 1,2 Mio. € oder die im ersten Quartal 2020 realisierten Anlaufverluste von Honeypot (wurde im Vorjahr erst ab April konsolidiert) in Höhe von 1,7 Mio. €, angepasst. Auf Basis der Pro-Forma-Darstellung ist das EBITDA um 6 Prozent von 38,8 Mio. € in der ersten Jahreshälfte 2019 auf 41,1 Mio. € im ersten Halbjahr 2020 angestiegen.

### ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert um 63 Prozent von 12,6 Mio. € auf 20,6 Mio. € gestiegen. Die Abschreibungen im ersten Halbjahr 2020 enthalten 2,0 Mio. € (H1 2019: 1,7 Mio. €) für die Abschreibung von Vermögenswerten aus Kaufpreisallokationen (PPA) vergangener Unternehmenserwerbe. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 5,7 Mio. € vorgenommen (H1 2019: 4,7 Mio. €). Zudem haben wir aufgrund der Corona-Krise einen Goodwill-Impairment-Test im Berichtszeitraum durchgeführt und den erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) neu berechnet und in der Folge einen einmaligen, nicht-zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand in Höhe von 5,8 Mio. € erfasst.

## FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis lag im Berichtszeitraum mit 8,3 Mio. € deutlich über dem Wert des Vorjahreszeitraums von 1,1 Mio. €. Hierbei sind zwei Faktoren als einmalig hervorzuheben.

- 1. Ein einmalig positiver Ertrag in Höhe von 9,3 Mio. € aus der Neueinschätzung des Earn-outs im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen.
- 2. Ein einmalig negativer Effekt aus der Neubewertung der Finanzanlagen in Höhe von – 0,4 Mio. € aufgrund einer Ausweiskorrektur der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte, die anders als bislang im Sonstigen Ergebnis seit 1. Januar 2020 im Finanzergebnis ausgewiesen werden.

Im Vorjahreszeitraum war das Finanzergebnis durch die Übernahme sämtlicher Anteile am US-Joint-Venture zwischen Monster und der New Work SE um einen einmaligen nicht-operativen Ertrag in Höhe von 1,3 Mio. € erhöht.

## STEUERN

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 6,8 Mio. € im Berichtszeitraum nach 9,1 Mio. € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Hierin enthalten sind positive Einmaleffekte in Höhe von 1,3 Mio. €.

## KONZERNERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Das Konzernergebnis im ersten Halbjahr 2020 beträgt 19,3 Mio. € nach 19,2 Mio. € im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 3,43 € nach 3,41 € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das um die dargestellten einmaligen Effekte bereinigte Pro-Forma-Ergebnis des ersten Halbjahres 2020 beträgt 18,4 Mio. € gegenüber einem Pro-Forma-Ergebnis des ersten Halbjahres 2019 von 17,0 Mio. €. Das Pro-Forma-Ergebnis je Aktie erhöhte sich entsprechend von 3,03 € (H1 2019) auf 3,28 € im ersten Halbjahr 2020.

## Vermögenslage im Konzern

Das langfristige Vermögen hat sich um 2,0 Mio. € von 214,1 Mio. € zum 31. Dezember 2019 auf 216,1 Mio. € zum 30. Juni 2020 leicht erhöht. Dies hängt im Wesentlichen mit der Aktivierung neuer Module für die Plattformen zusammen (8,1 Mio. €) bei gegenläufigen Abschreibungen des Geschäfts- oder Firmenwerts (5,8 Mio. €). Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 1 Prozentpunkt erhöht.

Am 30. Juni 2020 verfügte der Konzern über liquide Eigenmittel in Höhe von 42,3 Mio. € (Vorjahr: 35,2 Mio. €) sowie zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 29,2 Mio. €. Somit sind 23 Prozent der Bilanzsumme kurzfristig verfügbar.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die kapitalisierbaren Teile der Plattformen sowie der mobilen Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen auf selbst erstellte und erworbene Software in Höhe von 14,9 Mio. € (Vorjahr: 14,5 Mio. €) getätigt.

## Finanzlage im Konzern

### EIGENKAPITAL UND SCHULDEN

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

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 34 Prozent. Der Konzern ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Die langfristigen Vermögenswerte waren zu 68 Prozent (Vorjahr: 70 Prozent) durch Eigenkapital und langfristige Verbindlichkeiten gedeckt.

### CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 44,0 Mio. € nach 45,2 Mio. € im Vorjahr. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung der Finanzerträge (-9,3 Mio. €) sowie dem gegenläufigen Effekt der Erhöhung der Erlösabgrenzung (+8,2 Mio. €).

### CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Der Anstieg des Cashflows aus Investitionstätigkeit um 22,8 Mio. € auf -19,3 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den geringeren Auszahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen (-0,6 Mio. € im Vergleich zu -25,0 Mio. € im Vorjahreszeitraum).

### CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Während des Geschäftsjahres 2020 hat der Konzern eine Regeldividende von 14,6 Mio. € (Vorjahr: 12,0 Mio. €) ausgeschüttet. Im Vorjahr wurde zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 20,0 Mio. € ausgeschüttet.

## Segmententwicklung

### SEGMENT B2C

#### Umsatz Segment B2C in Mio. €



#### Segmentumsatz steigt leicht um 1 Prozent

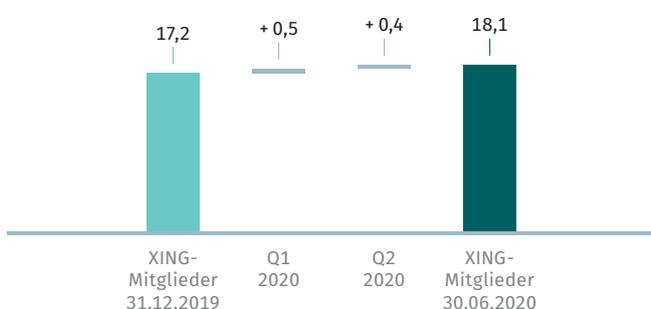
Im Segment **B2C** haben wir im Berichtszeitraum ein Umsatzwachstum von 1 Prozent auf 51,3 Mio. € (Vorjahr: 51,0 Mio. €) erzielt. Das Umsatzwachstum ist im Wesentlichen auf den leichten Zuwachs von beitragszahlenden Mitgliedern der XING-Plattform in der D-A-CH-Region seit Ende Juni 2019 zurückzuführen. Verwässernd wirkte sich die leicht rückläufige Umsatzentwicklung bei InterNations aufgrund der Corona-Krise aus.

Die Segment-Profitabilität lag mit einem EBITDA in Höhe von 15,8 Mio. € rund 5 Prozent über dem Vorjahr (H1 2019: 15,0 Mio. €).

#### Mitgliederbasis steigt weiter an auf 18,1 Millionen

Im ersten Halbjahr 2020 ist die von der New Work SE betriebene XING-Plattform trotz leichter Verlangsamung aufgrund der Corona-Krise weiter dynamisch gewachsen. Die Mitgliederbasis erhöhte sich seit Juni 2019 um 1,8 Millionen auf 18,1 Millionen. Im ersten Quartal 2020 konnten wir 478 Tausend neue Mitglieder auf der Plattform zählen. Im zweiten Quartal waren es noch rund 401 Tausend neue Mitglieder.

### Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.



### XING startet neue Premium-Angebote und stellt ausgewählte Premium-Features für alle Mitglieder während der Corona-Krise kostenlos zur Verfügung

Die eigenen Fähigkeiten und damit sich selbst einschätzen zu können, ist ein wesentlicher Baustein für beruflichen Erfolg. Das **Digital-Self-Assessment-Angebot** für XING-Premium-Mitglieder mit der neuen Stärkenanalyse kombiniert wissenschaftliche Expertise mit digitalem Zeitgeist. Analysiert werden Stärken, Entwicklungsfelder und Potenziale anhand des anerkannten psychologischen Modells „Big Five“. Das Tool wurde gemeinsam mit LINC, einem Spin-off der Leuphana Universität Lüneburg, entwickelt.

Für die persönliche und fachliche Weiterentwicklung wurde in Kooperation mit einigen Partnern, wie Udemy, Bürgerakademie, Lecturio oder Masterplan, ein **E-Learning-Bereich** mit Premium-Content aufgesetzt. Das Angebot reicht von Trainings für professionelles Networking über Zeitmanagement bis hin zu digitalen Skills zu neuen Technologien. Die Trainings- und E-Learning-Angebote können individuell und flexibel ausgewählt werden, um sich jederzeit von zu Hause weiterbilden und -entwickeln zu können.

Vor allem in diesen herausfordernden Zeiten, in denen viele im Homeoffice sind und sich mit ihrer aktuellen Situation sowie Zukunft auseinandersetzen, helfen dabei Selbstanalyse-Tools und digitale Weiterbildungsangebote.

Durch die **Corona-Krise** durchleben viele XING-Mitglieder eine schwere Zeit und sind möglicherweise mit Änderungen ihrer Arbeitssituation konfrontiert. XING möchte insbesondere in dieser Krisenzeit seinen Mitgliedern dabei helfen, ihr Berufsleben zu erleichtern. Damit alle XING-Mitglieder verlässlich über XING mit ihren Kollegen, Kunden und mit allen anderen Menschen ihres Netzwerks uneingeschränkt und auf sichere Weise Kontakt halten können, wurden besonders wichtige Premium-Funktionalitäten bis Ende April kostenlos zur Verfügung gestellt. So konnten alle Mitglieder Nachrichten an Nichtkontakte senden, Kontaktanfragen eine persönliche Nachricht hinzufügen und alle offenen Kontaktanfragen sehen, um das eigene Netzwerk schnell zu erweitern.

### XING-Content-Angebot auf Corona-Krise zugeschnitten

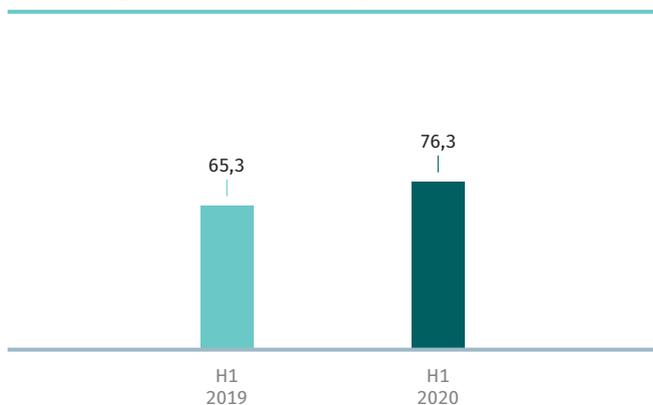
Mit dem Einkehren der „neuen Normalität“ haben wir den Editorial Newsletter „Zukunft machen“ ins Leben gerufen. Hier werden von unserer Redaktion sowie von Insidern verfasste Texte bzw. Meinungen veröffentlicht. Die Mischung der Themen sieht vor allem einen engen Bezug zur Arbeits- und Lebenswelt vor.

Zudem haben wir den Podcast „work smart“ etabliert: Unser Redakteur Stefan Mauer spricht wöchentlich mit einem Insider bzw. einer Insiderin zu einem aktuellen Thema. Der Podcast ist eine Ergänzung zum redaktionellen Portfolio, die uns vor allem in Hinblick auf „Zukunft machen“ neue Erzählperspektiven bietet.

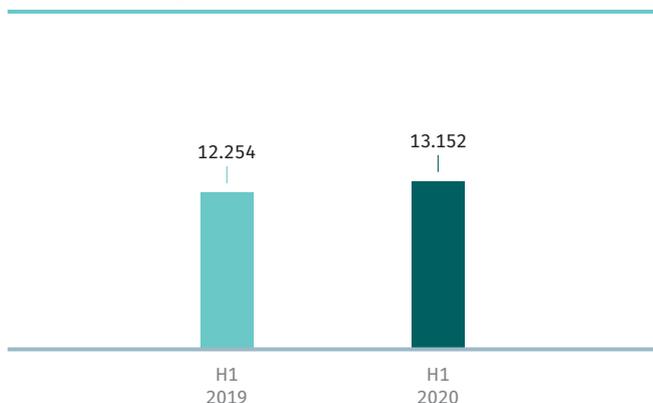
Darüber hinaus haben unsere 800 News-Pages bereits mehr als 9 Millionen Follower und machen die große Reichweite unseres Content-Angebots nochmals deutlich.

## SEGMENT B2B E-RECRUITING

### Umsatz Segment B2B E-Recruiting in Mio. €



### B2B E-Recruiting Subscription-Kunden



Das Segment **B2B E-Recruiting** ist in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres trotz der negativen Effekte auf das Einstellungsverhalten von Unternehmen aufgrund der Corona-Krise noch zweistellig um 17 Prozent (16 Prozent exklusive M&A-Effekte) auf 76,3 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum (H1 2019: 65,3 Mio. €) gewachsen. Dies ist insbesondere auf ein deutliches Wachstum im ersten

Quartal von 24 Prozent zurückzuführen. Im zweiten Quartal waren die negativen Auswirkungen bereits deutlich zu spüren. Hier betrug der Umsatzzuwachs lediglich 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr, da sich insbesondere das Neugeschäft aufgrund der Corona-Krise eingetrübt hat.

Der Umsatzzuwachs ist größtenteils auf den gegenüber dem Vorjahr um 7 Prozent auf 13.152 (Vorjahr: 12.254) höheren Kundenbestand bei B2B Subscription-Kunden zurückzuführen.

Trotz der Anlaufinvestitionen in die Expansion des Angebots von Honeypot sowie der negativen Corona-Effekte auf das Neugeschäft konnten wir das Segment-EBITDA von 44,3 Mio. € im ersten Halbjahr 2019 um 16 Prozent auf 51,4 Mio. € steigern. Das um die Anlaufverluste von Honeypot aus dem ersten Quartal 2020 bereinigte Pro-Forma-Segment-EBITDA des ersten Halbjahres beträgt 53,1 Mio. € und liegt damit 20 Prozent über dem Vorjahr.

### Recruiting in Zeiten des „New Normal“

Die Corona-Krise hat enorme Auswirkungen auf den Alltag von Unternehmen. Mit nützlichen Services und Angeboten möchte XING E-Recruiting diese Unternehmen so gut wie möglich unterstützen. Einen Überblick über die zentralen Maßnahmen bietet die folgende Website: [landing-recruiting.xing.com/coronahilfe/](https://landing-recruiting.xing.com/coronahilfe/)

Mithilfe unterschiedlicher Kommunikationsmaßnahmen machte XING E-Recruiting auf die Solidaritätsangebote aufmerksam. Viele Unternehmen nutzten bereits die Chance und schalteten beispielsweise kostenlos Stellenanzeigen für systemrelevante medizinische Berufe im XING Stellenmarkt. Zudem wurde in der Corona-Krise das Angebot sehr gut angenommen, den XING TalentpoolManager kostenlos zu nutzen, um sich so auf die Zeit nach der Pandemie vorbereiten zu können. Zusätzlich stieß die für einen Zeitraum von 30 Tagen kostenlose Nutzung des XING TalentManager auf positive Resonanz.

Auch stellte XING E-Recruiting Arbeitgebern als Ergänzung zu den kostenfreien Produkten hilfreiche Informationen und Tipps zur Verfügung. Mit thematisch relevanten Artikeln im XING E-Recruiting Unternehmensblog [recruiting.xing.com/blog](https://recruiting.xing.com/blog) und auf der Themenseite „Recruiting Trends“ [www.xing.com/pages/recruiting-trends](https://www.xing.com/pages/recruiting-trends) auf XING finden Arbeitgeber nützliche Beiträge und Hinweise rund ums Thema „Recruiting in Zeiten von Corona“.

Unsere Kunden haben sehr positiv auf die Initiativen reagiert und die von uns erfasste Kundenzufriedenheit ist entsprechend angestiegen.

#### **Produktverbesserungen erhöhen Transparenz und Geschwindigkeit**

Im zweiten Quartal dieses Jahres veröffentlichte XING E-Recruiting weitere Produktverbesserungen. Um den steigenden Bedarf an KPI-getriebenem Recruiting zu bedienen, steht Nutzern nun im XING TalentManager und TalentpoolManager ein neu gestalteter Kennzahlen-Bereich für Projekte und Pools zur Verfügung, die nun auch wesentlich interaktiver und aussagekräftiger gestaltet sind.

Ebenfalls neu ist eine Erweiterung im XING TalentManager. Sie erlaubt Nutzern, Stellenanzeigen oder vorherige Projektinhalte mit nur einem Klick zu kopieren und einzufügen, um so noch schneller Projekte mit vollständigen Daten zu erstellen.

Auch im XING JobManager, dem Cockpit für XING Stellenanzeigen, gibt es eine Neuerung: Recruiter sehen jetzt nicht nur auf einen Blick, welche Nutzer sich Stellenanzeigen angesehen haben, sondern auch jene, die den „Bewerben“-Button geklickt haben. Somit können diese potenziellen Kandidaten etwa ohne zusätzliche Schritte direkt angesprochen werden.

#### **kununu schafft Transparenz in der Krise**

In einem gemeinsamen Aufruf an Arbeitnehmer und Arbeitgeber lud die Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu im März dieses Jahres sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer dazu ein, Erfahrungsberichte zu teilen, wie Unternehmen mit der Corona-Krise umgehen. Diese Best Practices hat kununu daraufhin auf einer zentralen Plattform veröffentlicht, sodass Unternehmen und Mitarbeiter voneinander lernen und Erfolgsmodelle auch bei sich umsetzen können.

In einer Analyse gab kununu im April bekannt, dass deutsche Arbeitnehmer mehrheitlich damit zufrieden sind, wie ihre Arbeitgeber mit der aktuellen Corona-Situation umgehen. Dies ist das Ergebnis einer Datenauswertung aus über 5.700 Bewertungen. Demnach gaben 59 Prozent der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an, dass sie mit dem Umgang ihres Arbeitgebers in der Krise sehr zufrieden sind. Weitere 15 Prozent sind zufrieden. Nur 13 Prozent sagten hingegen aus, dass sie überhaupt nicht zufrieden sind.

## SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS

### Umsatz Segment B2B Marketing Solutions & Events in Mio. €



Im Segment **B2B Marketing Solutions & Events** haben wir im Berichtszeitraum einen Rückgang der Umsatzerlöse um 26 Prozent auf 8,9 Mio. € verbucht. Ursächlich für den Rückgang sind die Corona-Krise, der damit verbundene Lockdown und die hieraus resultierenden Effekte insbesondere auf das Offline-Events-Geschäft. Auch unser Teilbereich Marketing Solutions ist von der allgemeinen Zurückhaltung bei Werbekunden betroffen.

Entsprechend stark reduzierte sich auch das Segment-EBITDA gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 66 Prozent auf 1,3 Mio. € (H1 2019: 3,8 Mio. €).

Im Teilbereich Marketing Solutions haben wir die Fokussierung auf Werbekundensegmente, die von der Corona-Krise profitieren bzw. ihre Werbebudgets nicht reduziert haben, weiter vorangetrieben. So konnten wir gegen Ende des ersten Halbjahres eine Stabilisierung der Nachfrageseite erreichen.

Im Teilbereich Events waren die Auswirkungen der Corona-Krise aufgrund des Lockdowns und der damit verbundenen Verbote und Einschränkungen für Veranstaltungen am deutlichsten zu spüren.

Positiv anzumerken ist, dass zahlreiche Kunden ihre Geschäftsmodelle anpassen und Online-Events einen Aufschwung erfahren. Dafür werden unsere Dienstleistungen und Produkte verstärkt nachgefragt. Jedoch kann das aktuelle Online-Events-Volumen die Rückgänge bei Offline-Veranstaltungen nur teilweise kompensieren. Auf unserer Plattform beträgt die Anzahl an Online-Events, die zwischen März und Dezember 2020 stattgefunden haben und stattfinden sollen, das Sechsfache vom Vorjahreswert.

# Prognose- und Chancenbericht

## Konjunkturausblick

Die Weltwirtschaft durchlebt gegenwärtig eine Krise. Den Rückgang des globalen Wachstums sieht der IWF für 2020 bei 4,9 Prozent und konzidiert, dass die Corona-Pandemie einen stärkeren Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung genommen hat als zunächst angenommen. Und auch die Erholung, die relativ zügig prognostiziert worden war, musste abgestuft korrigiert werden. Für 2021 wird ein Wachstum von 5,4 Prozent gegenüber dem laufenden Jahr erwartet. Die Effekte dieser Entwicklung werfen einen Schatten auf die bisherigen Fortschritte in der Armutsbekämpfung auf der Welt.

In Deutschland begegnet die Deutsche Bundesbank in ihrer Prognose der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung in der Corona-Krise mit abgestuften makroökonomischen Szenarien. Im wahrscheinlichsten Szenario, dem Basisszenario, zieht sich die Erholung hin. Der stets drohende Rückfall in eine „zweite Welle“ und die drohende Unterbrechung von nationalen und internationalen Lieferketten aufgrund dann neu verfügbarer staatlicher Vorsichtsmaßnahmen beeinträchtigt die Erholung. Erst der Einsatz eines erfolgreich entwickelten Impfstoffs kann die Phase der Unsicherheit beenden. Vor Mitte des nächsten Jahres wird dies nicht erwartet. Unter diesen Bedingungen würde das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2020 um rund 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr schrumpfen. Ende 2022, also innerhalb von zwei Jahren, würde Deutschland das Vorkrisenniveau wieder erreichen.

Das im Juni 2020 beschlossene Konjunkturprogramm des Bundes dürfte erhebliche Stützungseffekte auslösen und die akuten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie so weit mildern, dass ein zügiger Übergang in eine „normale“ wirtschaftliche Entwicklung möglich wird. Allerdings wird durch dieses Programm die Schuldenobergrenze von 60 Prozent des BIP überschritten und ein erheblicher Finanzierungsdruck auf die öffentlichen Haushalte aufgebaut. Vorausgesetzt, dass sich das wirtschaftliche Leben im Verlauf des Jahres wieder einpendeln wird, rechnet das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) nach den Erfahrungen aus der globalen Finanz- und Bankenkrise 2008 mit einer Rückführung der Überschreitung innerhalb eines Jahrzehnts.

## Erwartete branchenspezifische Rahmenbedingungen

Trotz der Nutzung des Instruments der Kurzarbeit kam es in Deutschland im ersten Halbjahr 2020 zu einem deutlichen Rückgang der Beschäftigung. Dieser Trend wird sich auch im zweiten Halbjahr fortsetzen. Zwar wird erwartet, dass sich die Zahl der in Kurzarbeit befindlichen Personen in der Spitze von rund 6 Millionen Arbeitnehmern um gut die Hälfte verringern wird, doch ist zu bedenken, dass deren Arbeitszeit im Durchschnitt auf etwa 50 Prozent sinkt. Zum Rückgang der Arbeitszeit werden zusätzlich der Überstundenabbau und die Reduktion der regulären wöchentlichen Arbeitszeit beitragen. Dennoch wird der Druck auf den Arbeitsmarkt anhalten und die Arbeitslosenquote 2020 belasten. Erst mit einer wirtschaftlichen Belebung im Verlauf des kommenden Jahres kann wieder mit einer Zunahme der Beschäftigung und einem Rückgang der Erwerbslosigkeit in Deutschland gerechnet werden. Die Deutsche Bundesbank rechnet in den verschiedenen makroökonomischen Szenarien mit einer Arbeitslosenquote in 2020 zwischen 5,4 Prozent in einem günstigeren Szenario und 7,1 Prozent bei einer ungünstigen Entwicklung. Diese Werte würden sich bis 2022 nur vergleichsweise wenig verändern (4,9 Prozent vs. 7,4 Prozent).

In Österreich rechnet die Österreichische Nationalbank mit einem pandemiebedingten Anstieg der Arbeitslosenquote in 2020 auf 6,8 Prozent. Es wird geschätzt, dass sich diese Quote aufgrund der einsetzenden Konsolidierung im Arbeitsmarkt auf 5,0 Prozent Ende 2022 verbessert. Auch in Österreich spielt die Kurzarbeit als kurzfristig wirkende Maßnahme zur Erhaltung der Beschäftigung eine zentrale Rolle.

In der Schweiz ist die Lage auf dem Arbeitsmarkt ebenfalls äußerst angespannt. Die Nationalbank SNB rechnet damit, dass die Arbeitslosigkeit erst Anfang 2021 ihren Höhepunkt erreichen wird und die Arbeitslosenquote damit auf 4,1 Prozent weiter ansteigen wird. Die Beschäftigung wird nur geringfügig wachsen.

Alle Prognosen stehen unter einer extrem großen Unsicherheit, da die weitere Entwicklung der Corona-Pandemie und ihr Einfluss auf die medizinischen, volkswirtschaftlichen und sozialen Fragen unberechenbar sind.

Trotz der negativen Auswirkungen der Corona-Krise auf die nationalen Arbeitsmärkte gehen wir davon aus, dass unabhängig davon vor allem aufgrund des demografischen Wandels die Bedeutung des E-Recruitings mittel- und langfristig weiter zunehmen wird. Zur Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen vor allem die Unternehmen im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft sehr stark auf E-Recruiting. Dabei verwenden die IKT-Unternehmen zur Personalbeschaffung Tools wie Employer-Branding, Active Sourcing, die eigene Karriereseite oder auch Online-Stellenbörsen und Social-Media-Plattformen. In nahezu allen Branchen und Berufen erhöhen sich zum einen die Chancen für Jobsuchende. 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 von Digitalisierung und zunehmender Online-Affinität der Bevölkerung tendenziell weiter zunehmen.

## Voraussichtliche Entwicklung der New Work SE

Die New Work SE wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2020 trotz der sich eingetrübten konjunkturellen Rahmenbedingungen weiter 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 können wir als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 18 Millionen registrierten Mitgliedern auf der XING-Plattform haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren – und dies ungeachtet etwaiger kurzfristiger Verschlechterungen der Wirtschaftslage in der D-A-CH-Region. Für Arbeitgeber bieten wir heute bereits moderne E-Recruiting-Lösungen, die Unternehmen in die Lage versetzen, schnell geeignete Talente beispielsweise über die aktive Ansprache (Active Sourcing) auf XING zu identifizieren und einzustellen. Zudem wird die Positionierung der Arbeitgebermarke (Employer-Branding) in Zeiten strukturell knapper Arbeitsmärkte immer wichtiger. Hier haben wir mit kununu die führende Destination für professionelles Employer-Branding aufgebaut.

### BEREINIGTE (PRO-FORMA) LEISTUNGSKENNZAHLEN

Die nach IFRS in der Gesamtergebnisrechnung berichteten Kennzahlen enthalten einmalige, nicht wiederkehrende Effekte. Im Lagebericht werden diese berichteten Kennzahlen deshalb um Effekte zum Beispiel aus M&A einschließlich Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Umbewertungen von nicht operativen Finanzinstrumenten, Restrukturierungen und andere einmalige, nicht mit der operativen Performance in Zusammenhang stehende Geschäftsvorfälle korrigiert.

## Überleitungsrechnung Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung und Kennzahlen

In Mio. €	GuV unbereinigt 2020	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out Ver- bindlichkeiten	Neubewertung nicht-opera- tiver Finanz- instrumente	Restrukturierungs- aufwen- dungen/ Sonstige Ein- maleffekte	GuV Pro-Forma H1 2020	GuV Pro-Forma H1 2019	Ver- änderung	Ver- änderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>136,4</b>	<b>-0,6</b>					<b>135,8</b>	<b>128,2</b>	<b>6%</b>	<b>7,6</b>
Sonstige betriebliche Erträge	1,0						1,0	1,6	-38%	-0,6
Andere aktivierte Eigenleistungen	13,8						13,8	12,1	14%	1,6
Personalaufwand	-73,8	1,6				1,2	-71,1	-61,2	16%	-9,9
Marketingaufwand	-15,0	0,3					-14,7	-16,3	-10%	1,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-22,3	0,4					-21,9	-24,5	-11%	2,6
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-1,8						-1,8	-1,2	51%	-0,6
<b>EBITDA</b>	<b>38,3</b>	<b>1,7</b>				<b>1,2</b>	<b>41,1</b>	<b>38,8</b>	<b>6%</b>	<b>2,3</b>
Abschreibungen	-20,6	0,4	5,8				-14,3	-12,6	14%	-1,8
<b>EBIT</b>	<b>17,7</b>	<b>2,1</b>	<b>5,8</b>			<b>1,2</b>	<b>26,8</b>	<b>26,2</b>	<b>2%</b>	<b>0,6</b>
Finanzergebnis	8,3	0,2		-9,3	0,4		-0,3	-0,6	-46%	0,3
<b>EBT</b>	<b>26,0</b>	<b>2,3</b>	<b>5,8</b>	<b>-9,3</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>26,5</b>	<b>25,6</b>	<b>3%</b>	<b>0,9</b>
Steuern	-6,8	-0,8			-0,1	-0,4	-8,0	-8,6	-6%	0,5
<b>Konzernergebnis</b>	<b>19,3</b>	<b>1,6</b>	<b>5,8</b>	<b>-9,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,8</b>	<b>18,4</b>	<b>17,0</b>	<b>8%</b>	<b>1,4</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>3,43</b>	<b>0,28</b>	<b>1,03</b>	<b>-1,65</b>	<b>0,05</b>	<b>0,14</b>	<b>3,28</b>	<b>3,03</b>	<b>8%</b>	<b>0,2</b>

## Überleitungsrechnung Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung und Kennzahlen (Fortsetzung)

In Mio. €	GuV unbereinigt 2019	Veränderungen im Konsolidierungs- kreis (M&A)	Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out Ver- bindlichkeiten	Neubewertung nicht-operativer Finanzinstrumente	Restrukturierungs- aufwendungen/ Sonstige Einmaleffekte	GuV Pro-Forma H1 2019
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>128,2</b>						<b>128,2</b>
Sonstige betriebliche Erträge	5,4					-3,8	1,6
Andere aktivierte Eigenleistungen	12,1						12,1
Personalaufwand	-61,2						-61,2
Marketingaufwand	-16,3						-16,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-27,4					2,9	-24,5
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-1,2						-1,2
<b>EBITDA</b>	<b>39,7</b>					<b>-0,9</b>	<b>38,8</b>
Abschreibungen	-12,6						-12,6
<b>EBIT</b>	<b>27,1</b>					<b>-0,9</b>	<b>26,2</b>
Finanzergebnis	1,1	-1,3		0,2	-0,6		-0,6
<b>EBT</b>	<b>28,2</b>	<b>-1,3</b>		<b>0,2</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,9</b>	<b>25,6</b>
Steuern	-9,1				0,2	0,3	-8,6
<b>Konzernergebnis</b>	<b>19,2</b>	<b>-1,3</b>		<b>0,2</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,6</b>	<b>17,0</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>3,41</b>	<b>-0,23</b>		<b>0,04</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,10</b>	<b>3,03</b>

## UMSATZ- UND ERGEBNISZIELE

Die im Geschäftsbericht 2019 dargestellte Prognose beinhaltet erste aus der Corona-Krise ableitbare Auswirkungen für die zukünftige Entwicklung unserer Geschäftssegmente. Wir hatten bereits damals darauf hingewiesen, dass das volle Ausmaß der Corona-Krise die Prognose zum Teil noch erheblich negativ beeinflussen könnte. Die aktuelle Entwicklung bestätigt die damalige Einschätzung. So haben wir im

Verlauf des zweiten Quartals insbesondere in den Segmenten B2B Marketing Solutions & Events sowie B2B E-Recruiting eine weitere Eintrübung der Geschäftsentwicklung gespürt. Insbesondere das Neukundenwachstum hat gegenüber den Vorquartalen noch weiter abgenommen. In der Folge haben wir unsere Prognose für die finanziellen Leistungsindikatoren nochmals aktualisiert:

## Finanzielle Leistungsindikatoren

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2020	Fortschritt H1 2020	Prognose Neu
Pro-Forma-Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 6 %	Wachstum im einstelligen Prozentbereich (Bandbreite von 275 – 285 Mio. €)
Pro-Forma-EBITDA Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	- 4 %	Auf Vorjahresniveau (EBITDA-Marge von rund 30 %)
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 1 %	Auf Vorjahresniveau
Pro-Forma-EBITDA Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 5 %	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 16 %	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 20 %	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	- 26 %	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B Marketing Solutions & Events	Auf Vorjahresniveau	- 66 %	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich

In dieser aktualisierten Prognose sind die Corona-Auswirkungen des ersten Halbjahres auf unsere Geschäftssegmente und die daraus abgeleiteten aktualisierten Planungen berücksichtigt.

Die stärksten Auswirkungen sind im – mit einem Umsatzanteil von etwa 10 Prozent – Berichtssegment B2B Marketing Solutions & Events zu erkennen. Die Segmente B2C sowie B2B E-Recruiting werden nach unseren ersten Hochrechnungen weniger stark negativ beeinträchtigt. Etwaige weitere Verschlechterungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aufgrund der Corona-Krise können die hier dargestellten Prognosen gegebenenfalls erheblich belasten. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit hinsichtlich der zu erwartenden

wirtschaftlichen Erholung können sich auch die hier aktualisierten Prognosen im weiteren Jahresverlauf nochmals verschlechtern.

Wegen der weltweiten Ausbreitung der Corona-Krise und der damit verbundenen Auswirkungen auf die Wirtschaft haben wir zahlreiche Szenario-Rechnungen durchgeführt, um uns bestmöglich auf die veränderten Rahmenbedingungen vorzubereiten und weiterhin in bestehende und neue Angebote investieren zu können. Auf Basis der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Quartalsberichts verfügbaren Informationen und Marktprognosen erwarten wir für den Konzern einen Jahresumsatz von 275 – 285 Mio. € bei einer EBITDA-Marge von rund 30 Prozent.

## DIVIDENDENZIELE

Bereits seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Im laufenden Geschäftsjahr haben wir an der zum Jahresbeginn vorgeschlagenen Dividendenausschüttung festgehalten und auf der Hauptversammlung am 29. Mai 2020 die ordentliche Dividende in Höhe von 2,59 € je dividendenberechtigter Stückaktie ausgezahlt. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 71,5 Mio. € zum Ende des ersten Halbjahres 2020 sowie das cash-generative Geschäftsmodell ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen, auch weiterhin – trotz der negativen Corona-Effekte auf unser Geschäft – regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

## LIQUIDITÄTS- UND FINANZZIELE

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2020 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine Zunahme der liquiden Mittel. Gegenüber Ende Dezember 2019 ist der Bestand an liquiden Mitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren bereits um 6,6 Mio. € angestiegen.

## GEPLANTE INVESTITIONEN

Nach einem Investitionsvolumen (CAPEX) von 35,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2019 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2020 einen Anstieg des Investitionsvolumens. Hierin sind rund 9 Mio. € Einmalinvestitionen für den Umzug in ein neues Bürogebäude enthalten. Ohne diesen Effekt liegt das geplante operative Investitionsvolumen 2020 auf Vorjahresniveau.

## 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.

Die im Geschäftsbericht 2019 dargestellte Prognose der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren beinhaltetete erste aus der Corona-Krise ableitbare Auswirkungen für die zukünftige Entwicklung unserer Geschäftssegmente. Wir hatten bereits damals darauf hingewiesen, dass das volle Ausmaß der Corona-Krise die Prognose zum Teil noch erheblich negativ beeinflussen könnte. Die aktuelle Entwicklung bestätigt die damalige Einschätzung. So haben wir die Prognose der Entwicklung unserer B2B E-Recruiting Subscription-Kunden aufgrund des deutlich schwächeren Neugeschäfts aufgrund der Corona-Krise entsprechend angepasst. Bei der Wachstumserwartung der XING-Mitglieder gehen wir jedoch unverändert von einer deutlichen Steigerung aus. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit hinsichtlich der zu erwartenden wirtschaftlichen Erholung können sich auch die hier aktualisierten Prognosen im weiteren Jahresverlauf nochmals verschlechtern.

### Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2020	Fortschritt H1 2020	Prognose Neu
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliche Steigerung	+ 11 %	Deutliche Steigerung
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Deutliche Steigerung	+ 7 %	Auf Vorjahresniveau

## 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 nur gering dämpfende Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben. Das Segment B2C könnte möglicherweise 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

Die New Work SE 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 der New Work SE.

### **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 (Demografie und Fachkräftemangel) insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für uns bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von der New Work SE eingeführten B2B E-Recruiting-Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch die 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 das überarbeitete Premium-Angebot die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz neuer Angebote stärker als geplant ausfällt.

In der Gesamtbetrachtung hat die New Work SE 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.

# Risikobericht

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die New Work 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 New Work SE zu informieren. Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund sensibilisiert die New Work 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, New Work 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.

In 2019 sind die Tochtergesellschaften Honeypot GmbH sowie XING GmbH & Co. KG und HalloFreelancer GmbH hinzugekommen.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken und Gegenmaßnahmen, nicht Chancen.

Gegenüber den im Geschäftsbericht 2019 dargestellten Risiken wurden unter Berücksichtigung ergriffener Gegenmaßnahmen keine weiteren bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

# KONZERN- ZWISCHEN- ABSCHLUSS

**für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020**

- 29 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 30 Konzernbilanz
- 32 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 34 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 35 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
- 43 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der New Work SE  
für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.– 30.06.2020	01.01.– 30.06.2019	01.04.– 30.06.2020	01.04.– 30.06.2019
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	4	136.391	128.188	67.506	65.546
Sonstige betriebliche Erträge	6	1.022	5.386	417	555
Andere aktivierte Eigenleistungen		13.785	12.140	7.217	6.495
Personalaufwand		-73.842	-61.175	-36.937	-31.180
Marketingaufwand		-15.041	-16.313	-5.860	-7.068
Sonstige betriebliche Aufwendungen	7	-22.261	-27.374	-9.178	-11.829
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	8	-1.787	-1.183	-834	-557
<b>EBITDA</b>		<b>38.267</b>	<b>39.668</b>	<b>22.329</b>	<b>21.961</b>
Abschreibungen	9	-20.560	-12.592	-8.238	-6.666
<b>EBIT</b>		<b>17.707</b>	<b>27.077</b>	<b>14.091</b>	<b>15.294</b>
Finanzerträge	10	9.319	1.970	1.925	169
Finanzaufwendungen	10	-990	-834	828	-543
<b>EBT</b>		<b>26.036</b>	<b>28.213</b>	<b>16.844</b>	<b>14.921</b>
Ertragsteuern		-6.769	-9.054	-4.777	-4.973
<b>KONZERNERGEBNIS</b>		<b>19.267</b>	<b>19.158</b>	<b>12.067</b>	<b>9.948</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)		3,43 €	3,41 €	2,15 €	1,77 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)		3,43 €	3,41 €	2,15 €	1,77 €
<b>KONZERNERGEBNIS</b>		<b>19.267</b>	<b>19.158</b>	<b>12.067</b>	<b>9.948</b>
Unterschiede aus Währungsumrechnung		-7	85	-49	-41
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>		<b>-7</b>	<b>85</b>	<b>-49</b>	<b>-41</b>
<b>KONZERN-GESAMTERGEBNIS</b>		<b>19.261</b>	<b>19.243</b>	<b>12.018</b>	<b>9.907</b>

# Konzernbilanz

der New Work SE  
zum 30. Juni 2020

## Aktiva

In Tsd. €	30.06.2020	31.12.2019 <sup>1</sup>
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>		
Erworbene Software	8.524	9.185
Selbst erstellte Software	75.963	67.852
Geschäfts- oder Firmenwert	67.786	73.583
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	5.749	6.875
<b>Sachanlagen</b>		
Mietereinbauten	2.203	1.788
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	9.422	9.631
Anlagen im Bau	1.786	663
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	12.464	12.415
<b>Finanzanlagen</b>		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	631	680
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	29.173	29.585
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	677	681
Latente Steueransprüche	1.710	1.112
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>216.087</b>	<b>214.050</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Dienstleistungen	32.049	38.020
Vertragsvermögenswerte	3.726	4.115
Sonstige Vermögenswerte	13.433	13.426
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen</b>		
Eigenzahlungsmittel	42.287	35.231
Fremdzahlungsmittel	2.591	4.813
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>94.086</b>	<b>95.605</b>
	<b>310.173</b>	<b>309.655</b>

<sup>1</sup> angepasst

## Passiva

In Tsd. €	30.06.2020	31.12.2019 <sup>1</sup>
Gezeichnetes Kapital	5.620	5.620
Kapitalrücklagen	22.644	22.644
Sonstige Rücklagen	206	213
Gewinnrücklagen	77.768	73.057
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>106.238</b>	<b>101.534</b>
Latente Steuerverbindlichkeiten	26.634	24.600
Vertragsverbindlichkeiten	994	489
Sonstige Rückstellungen	637	637
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (erfolgswirksam)	587	11.465
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	8.204	7.585
Sonstige Verbindlichkeiten	3.274	4.379
<b>LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>40.330</b>	<b>49.155</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.052	8.536
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	5.917	5.968
Vertragsverbindlichkeiten	113.405	105.692
Sonstige Rückstellungen	2.429	1.393
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (erfolgswirksam)	1.997	622
Ertragsteuerverbindlichkeiten	5.494	5.878
Sonstige Verbindlichkeiten	32.311	30.878
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>163.604</b>	<b>158.966</b>
	<b>310.173</b>	<b>309.655</b>

<sup>1</sup> angepasst

# Konzern-Kapitalflussrechnung

der New Work SE  
für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

## Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd.€	01.01.– 30.06.2020	01.01.– 30.06.2019 <sup>1</sup>	01.04.– 30.06.2020	01.04.– 30.06.2019 <sup>1</sup>
Ergebnis vor Steuern	26.036	28.213	16.844	14.921
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	5.673	4.674	3.464	2.528
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	14.887	7.918	4.775	4.139
Finanzerträge	-9.319	-1.970	-1.925	-169
Finanzaufwendungen	990	834	-828	543
<b>EBITDA</b>	<b>38.267</b>	<b>39.668</b>	<b>22.329</b>	<b>21.961</b>
Erhaltene Zinsen	27	22	0	20
Gezahlte Steuern	-5.718	-4.747	-3.702	-2.502
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-21	-29	-4	-15
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	6.357	-3.374	5.864	2.210
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	-5.336	5.651	-5.070	-2.945
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises	0	-5.165	0	-1.372
Veränderung der Vertragsverbindlichkeiten	8.218	14.902	-9.303	-2.005
Eliminierung XING Events-Fremdverpflichtung	2.222	-1.769	1.523	1.015
<b>CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>44.016</b>	<b>45.160</b>	<b>11.638</b>	<b>16.367</b>
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-13.785	-12.139	-7.217	-6.495
Auszahlung für den Erwerb von Software	-1.135	-1.483	-785	-932
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-2	-544	3	-544
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	51	54	18	29
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-3.745	-2.991	-1.475	-1.187
Auszahlungen für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-673	-25.030	-673	-22.530
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>-19.289</b>	<b>-42.133</b>	<b>-10.129</b>	<b>-31.659</b>

<sup>1</sup> angepasst

### Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)

In Tsd. €	01.01.– 30.06.2020	01.01.– 30.06.2019 <sup>1</sup>	01.04.– 30.06.2020	01.04.– 30.06.2019 <sup>1</sup>
Auszahlung Regeldividende	-14.557	-12.027	-14.557	-12.027
Auszahlung Sonderdividende	0	-20.009	0	-20.009
Gezahlte Zinsen	-88	-121	-43	-60
Auszahlung für Mietverhältnisse	-2.976	-2.511	-1.482	-1.269
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>-17.621</b>	<b>-34.667</b>	<b>-16.082</b>	<b>-33.364</b>
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-51	86	-113	5
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.056	-31.554	-14.685	-48.652
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	35.231	53.831	56.972	70.929
<b>EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE<sup>2</sup></b>	<b>42.287</b>	<b>22.277</b>	<b>42.287</b>	<b>22.277</b>
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	4.813	4.050	4.115	6.834
Veränderung des Fremdmittelbestands	-2.222	1.769	-1.523	-1.015
<b>FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>2.591</b>	<b>5.819</b>	<b>2.591</b>	<b>5.819</b>

<sup>1</sup> angepasst

<sup>2</sup> Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

# Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der New Work SE  
für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Währungs- umrechnungsrücklage	Gewinnrücklage	Eigenkapital Summe
<b>STAND 01.01.2019<sup>1</sup></b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>- 24</b>	<b>70.071</b>	<b>98.311</b>
Konzernergebnis	0	0	0	19.158	19.158
Sonstiges Ergebnis	0	0	85	0	85
<b>Konzern-Gesamtergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>85</b>	<b>19.158</b>	<b>19.244</b>
Regeldividende für 2018	0	0	0	- 12.027	- 12.027
Sonderdividende	0	0	0	- 20.009	- 20.009
<b>STAND 30.06.2019</b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>61</b>	<b>57.193</b>	<b>85.519</b>
<b>STAND 01.01.2020</b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>213</b>	<b>73.057</b>	<b>101.534</b>
Konzernergebnis	0	0	0	19.267	19.267
Sonstiges Ergebnis	0	0	- 7	0	- 7
<b>Konzern-Gesamtergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>- 7</b>	<b>19.267</b>	<b>19.261</b>
Regeldividende für 2019	0	0	0	- 14.557	- 14.557
Sonderdividende	0	0	0	0	0
<b>STAND 30.06.2020</b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>206</b>	<b>77.768</b>	<b>106.238</b>

<sup>1</sup> angepasst

# Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020

## 1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die New Work SE (im Folgenden „Gesellschaft“ oder „Gruppe“) hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 148078 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital SE, München, Deutschland, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft wird von Herrn Prof. Dr. Hubert Burda, Offenburg, beherrscht. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg, Deutschland.

Die Gruppe betreibt unter anderem das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum [www.xing.de](http://www.xing.de) und begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine über 18 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. Zudem betreibt die Gruppe das führende Arbeitgeberbewertungsportal [www.kununu.com](http://www.kununu.com) im deutschsprachigen Raum sowie zahlreiche digitalisierte E-Recruiting-Angebote (Stellenanzeigen, Active Recruiting-Lösungen, Bewerbermanagementsystem sowie eine Plattform zur Vermittlung von Softwareentwicklern). Die Gruppe erzielt ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus kostenpflichtigen Produktangeboten für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

## 2. Grundlagen der Abschlusserstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss für die am 30. Juni 2020 endende Berichtsperiode wurde in Übereinstimmung mit dem von der EU verabschiedeten International Financial Reporting Standard für Zwischenabschlüsse (IAS 34) erstellt. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss enthält nicht alle für den Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 zu lesen.

Der Berichtszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2020 bis zum 30. Juni 2020. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 30. Juni 2019 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht der Gesellschaft wurden durch den Vorstand am 6. August 2020 zur Veröffentlichung freigegeben.

Die grundsätzlich angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen mit Ausnahme der unter 3. dargestellten Sachverhalte den angewandten Methoden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019. Der Zwischenabschluss wurde vom Abschlussprüfer nicht geprüft oder einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

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

Die Abschreibungsdauer, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft. Die Überprüfung der Restnutzungsdauer im Berichtszeitraum hat ergeben, dass die Nutzungsdauer der XING-Plattform um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2024 verlängert wurde.

Alle Beträge werden, sofern nicht gesondert darauf hingewiesen wird, kaufmännisch gerundet, in Tausend Euro (Tsd. €) angegeben. Aus rechnerischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.

### 3. Änderung von Rechnungslegungsmethoden

New Work korrigiert und weist mit dem Quartalsabschluss zum 30. Juni 2020 die Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte anders als bislang im Sonstigen Ergebnis in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen aus, da die bilanzierten Fondsvermögensanteile nicht die Anforderungen an Eigenkapitalinstrumente erfüllen.

In den Vorjahren wurden die Neubewertungen zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte erfolgsneutral im Sonstigen Ergebnis erfasst und im Konzernanhang gesondert angegeben.

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkung auf die Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das zweite Quartal 2019 dar:

In Tsd. €	01.01.– 30.06.2019 wie berichtet	Anpassung	01.01.– 30.06.2019 angepasst
Finanzerträge	1.336	634	1.970
Finanzaufwendungen	– 834	0	– 834
<b>EBT</b>	<b>27.580</b>	<b>634</b>	<b>28.213</b>
Ertragsteuern	– 8.850	– 205	– 9.054
<b>KONZERNERGEBNIS</b>	<b>18.730</b>	<b>429</b>	<b>19.158</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	3,33 €	0,08 €	3,41 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	3,33 €	0,08 €	3,41 €
<b>Konzernergebnis</b>	<b>18.730</b>	<b>429</b>	<b>19.158</b>
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte	429	– 429	0
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>513</b>	<b>– 429</b>	<b>85</b>
<b>KONZERN-GESAMTERGEBNIS</b>	<b>19.243</b>	<b>0</b>	<b>19.243</b>

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkung auf die Kapitalflussrechnung für das zweite Quartal 2019 dar:

In Tsd. €	01.01.– 30.06.2019 wie berichtet	Anpassung	01.01.– 30.06.2019 angepasst
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>27.580</b>	<b>634</b>	<b>28.213</b>
Finanzerträge	– 1.336	– 634	– 1.970
<b>CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>45.160</b>	<b>0</b>	<b>45.160</b>

Die Auswirkungen auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie die Kapitalflussrechnung sind lediglich technisch bedingt. Die Summen der jeweiligen Abschlussbestandteile bleiben unverändert.

## 4. Segmentinformationen

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Marketing Solutions & Events		kununu International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/ Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 30.06. 2020	01.01.– 30.06. 2019 <sup>1</sup>	01.01.– 30.06. 2020	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2020	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2020	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2020	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2020	01.01.– 30.06. 2019 <sup>1</sup>
Umsatzerlöse (mit Dritten)	51.288	51.019	76.319	65.260	8.730	11.651	54	257	0	0	136.391	128.188
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	151	284	0	0	-151	-284	0	0
Gesamtumsatzerlöse	51.288	51.019	76.319	65.260	8.881	11.935	54	257	-151	-284	136.391	128.188
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-151	-284	0	0	0	0	0	0	151	284	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-35.314	-35.721	-24.963	-20.943	-7.583	-8.100	-380	-930	0	0	-68.240	-65.695
Segmentbetriebsergebnis	15.822	15.014	51.357	44.317	1.297	3.835	-325	-673	0	0	68.151	62.493
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen											-29.884	-22.824
EBITDA											38.267	39.669

<sup>1</sup> Anpassung infolge interner Reorganisation im Laufe 2019/2020

### Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01.– 30.06.2020	01.01.– 30.06.2019
D-A-CH	126.119	119.773
International	10.272	8.415
	<b>136.391</b>	<b>128.188</b>

Es bestehen keine Abhängigkeiten von wichtigen Kunden, da mit keinem Kunden ein signifikanter Anteil der Umsatzerlöse der Gruppe erzielt wird.

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche und finanzielle Vermögenswerte) in Höhe von 181.778 Tsd. € (31. Dezember 2019: 180.200 Tsd. €) entfallen wie zum 31. Dezember 2019 auf die D-A-CH-Region.

## 5. Eigenkapital

Zum 30. Juni 2020 betrug das Grundkapital des Konzerns 5.620.435 € (31. Dezember 2019: 5.620.435 €). Die Gesellschaft hält weiterhin keine eigenen Aktien.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 29. Mai 2020 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 2,59 € pro Aktie (2018: 2,14 € pro Aktie) ausgeschüttet. Im Vorjahr erfolgte zusätzlich die Ausschüttung einer Sonderdividende von 3,56 € pro Aktie. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme von 14,6 Mio. € (Vorjahr einschließlich Sonderdividende 32,0 Mio. €).

Der Bestand an Eigenzahlungsmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 71,5 Mio. € zum 30. Juni 2020, sowie das cash-generative Geschäftsmodell des Konzerns ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

## 6. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 220 Tsd. € (Vorjahr: 400 Tsd. €) sowie Erträge aus Anlagenabgängen in Höhe von 45 Tsd. € (Vorjahr: 46 Tsd. €). Im Vorjahr waren einmalige Erträge in Höhe von 3.750 Tsd. € im Zusammenhang mit der Anmietung eines neuen Bürogebäudes enthalten.

## 7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

In der nachfolgenden Übersicht sind die wesentlichen Posten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.– 30.06.2020	01.01.– 30.06.2019 <sup>1</sup>
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	6.465	11.041
Sonstige Personalkosten	4.317	2.620
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	3.769	2.974
Raumkosten	1.654	1.536
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.210	1.423
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	980	2.392
Fortbildungskosten	787	745
Buchführungskosten	582	351
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	394	282
Periodenfremde Aufwendungen	392	258
Rechtsberatungskosten	368	590
Versicherung und Beiträge	312	272
Kursverluste	255	417
Abschluss- und Prüfungskosten	233	249
Aufsichtsratsvergütung	162	162
Miete/Leasing	160	219
Bürobedarf	147	174
Übrige	74	1.669
<b>GESAMT</b>	<b>22.261</b>	<b>27.374</b>

<sup>1</sup> angepasst

Die sonstigen Personalkosten enthalten insbesondere Kosten für die Jahresauftaktveranstaltung der New Work-Gruppe. Die übrigen Aufwendungen des Vorjahres umfassten auch einmalige nicht-operative Aufwendungen im Zusammenhang mit der Anmietung eines neuen Bürogebäudes.

## 8. Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte

Der Wertminderungsaufwand (einschließlich Wertaufholung) auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte enthält Aufwendungen für Forderungsverluste in Höhe von 1.700 Tsd. € (Vorjahr: 1.130 Tsd. €) sowie Erträge aus der Wertaufholung in Höhe von 63 Tsd. €.

Die Forderungen aus Dienstleistungen sind wie folgt wertberichtigt:

30.06.2020 In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,6 %	1,9 %	10,8 %	26,6 %	4,7 %
Bruttobuchwert	19.833	7.269	2.880	3.788	33.770
Wertberichtigung	- 114	- 136	- 311	- 1.009	- 1.571

31.12.2019 In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	1,0 %	3,4 %	9,7 %	23,8 %	4,9 %
Bruttobuchwert	23.328	8.267	3.825	4.565	39.985
Wertberichtigung	- 226	- 278	- 372	- 1.089	- 1.965

Die Wertberichtigung enthält sowohl Einzelwertberichtigungen als auch bereits antizipierte Zahlungsausfälle der gesamten Forderungen aus Dienstleistungen.

## 9. Abschreibungen

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2020 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2024 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 1.696 Tsd. € gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden.

Aufgrund der Corona-Krise haben wir einen Goodwill-Impairment-Test im Berichtszeitraum durchgeführt und den erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) neu berechnet.

Der erzielbare Betrag der CGU **E-Recruiting** wurde auf Grundlage der Berechnung des Nutzungswerts ermittelt. Der erzielbare Betrag der CGUs **InterNations** und **Honeypot** wurde auf Grundlage der Berechnung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Zu den Einzelheiten der Berechnungsmethoden verweisen wir auf Ziffer 19 des New Work-Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2019.

Der Impairment-Test der beiden CGUs **E-Recruiting** und **InterNations** hat keine Indikation für eine Wertberichtigung ergeben. Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für diese CGUs, denen wesentliche Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, wurde eine Erhöhung der Abzinsungssätze (nach Steuern) um einen Prozentpunkt oder eine Senkung der langfristigen Wachstumsrate um einen Prozentpunkt angenommen. Auf dieser Grundlage kommt New Work zu dem Ergebnis, dass sich für keine der beiden CGUs ein Wertminderungsbedarf ergeben würde.

Der erzielbare Betrag der CGU **Honeypot** belief sich zum Zeitpunkt des Impairment-Tests auf 26.396 Tsd. € und unterschritt damit den Buchwert der CGU von 32.194 Tsd. €. Daher wurde für diese CGU ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 5.797 Tsd. € im Berichtszeitraum erfasst, sodass der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts dieser CGU auf 18.008 Tsd. € reduziert wurde. Die Cashflow-Prognosen enthalten spezifizierte Schätzungen für die nächsten Jahre. Insbesondere die kurzfristigen Umsatzerlöse haben wir um rund – 30 Prozent korrigiert sowie die EBITDA-Annahme der nächsten drei Jahre deutlich gegenüber dem ursprünglichen Plan gemindert. Über den gesamten Annahmezeitraum wird jedoch von einer Erholung ausgegangen und somit von einem Umsatz und EBITDA auf vergleichbarem Niveau.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate und zum Abzinsungssatz reagiert.

in %	E-Recruiting		InterNations		Honeypot	
	30.06. 2020	31.12. 2019	30.06. 2020	31.12. 2019	30.06. 2020	31.12. 2019
Abzinsungssatz (vor Steuern)	10,3	9,4	9,4	10,5	9,8	9,2
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0

## 10. Finanzergebnis

In den Finanzerträgen sind 6.719 Tsd. € aus der Neueinschätzung des Earn-outs aus dem Erwerb der Honeypot GmbH sowie 1.945 Tsd. € aus der Neueinschätzung des Earn-outs aus dem Erwerb der Prescreen GmbH enthalten, welche aufgrund der angepassten Umsatz- und EBITDA-Planung notwendig geworden ist.

Aus der Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte ergeben sich Finanzaufwendungen in Höhe von 412 Tsd. € (Vorjahr: Finanzerträge in Höhe von 429 Tsd. €). Die einzelnen Quartalswerte ergeben sich lediglich aus der Differenz der Werte im Berichtszeitraum abzüglich des Wertes des jeweiligen Quartals.

## 11. Nahestehende Unternehmen und Personen

Für in der Berichtsperiode ausgeschiedene Vorstandsmitglieder wurde ein Aufwand für Freistellungen in Höhe von 1.581 Tsd. € erfasst. Bezüglich der weiteren Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019. Es haben sich bis zum 30. Juni 2020 aus Sicht des Konzerns keine wesentlichen Änderungen in Hinblick auf die Burda-Gruppe ergeben.

Zum 30. Juni 2020 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

## 12. Finanzinstrumente

Die Gruppe hat zur Anlage von überschüssiger Liquidität verschiedene Wertpapiere im Geschäftsjahr 2017 erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtlich Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 30. Juni 2020.

In den Level 3 zugordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreisen enthalten (Earn-out-Verpflichtungen).

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	Bewertungskategorie <sup>1</sup>	30.06.2020	31.12.2019
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	631	680
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	FVtPL	29.173	29.585
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	32.199	38.020
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	13.433	13.426
Zahlungsmittel	Fortgeführte Anschaffungskosten	44.878	40.044
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FVtPL	328	11.465
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	2.052	8.536
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FVtPL	2.257	622
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	3.262	5.897

<sup>1</sup> LaR = Kredite und Forderungen; Afs = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten; FVtPL = Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet; FVOCI = Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert durch sonstiges Ergebnis

## 13. Wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode

Es liegen keine Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende der Berichtsperiode vor, die eine wesentliche Auswirkung auf den Geschäftsverlauf des Konzerns haben werden.

Hamburg, 6. August 2020

Der Vorstand

Petra von Strombeck

Dr. Patrick Alberts

Ingo Chu

Jens Pape

# Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften für die Halbjahresberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Hamburg, 6. August 2020

Der Vorstand

# Finanzkalender

Zwischenbericht Q3 2020

5. November 2020

## Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen erhalten Sie über:

### **New Work SE**

#### Investor Relations

Patrick Möller

Dammthorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon: + 49 40 41 91 31-793

Telefax: + 49 40 41 91 31-44

E-Mail: [ir@new-work.se](mailto:ir@new-work.se)

Presseinformationen und aktuelle Informationen erhalten Sie über:

### **New Work SE**

#### Corporate Communications

Marc-Sven Kopka

Telefon: + 49 40 41 91 31-763

Telefax: + 49 40 41 91 31-44

E-Mail: [presse@new-work.se](mailto:presse@new-work.se)

### **Unsere Social-Media-Kanäle**

[www.new-work.se/de/investor-relations](http://www.new-work.se/de/investor-relations)

(New Work SE - Investor Relations Website)

[nwx.new-work.se/](http://nwx.new-work.se/)

(New Work Experience)

Twitter: [New\\_Work\\_SE\\_IR](#)

(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [NewWork\\_SE](#)

(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

### **Beratung, Konzept und Design**

Silvester Group

[www.silvestergroup.com](http://www.silvestergroup.com)

*Rundungsdifferenzen möglich*

*Dieser Zwischenbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.*

*Beide Fassungen sowie weitere Presseinformationen stehen auch im Internet unter [www.new-work.se/de/investor-relations](http://www.new-work.se/de/investor-relations) zum Download bereit.*





## HARBOUR FOR

---

**XING** 

**XING**   
Marketing  
Solutions

**XING**   
Events

**XING**   
E-Recruiting

  
InterNations  
connecting global minds

**Hallo  
Freelancer**  
Ein Service von XING

**kununu** 

**kununu**   
engage

**PRESCREEN**

 Honeypot

---

### New Work SE

Dammtorstraße 30  
20354 Hamburg

Telefon + 49 40 41 91 31-793

Telefax + 49 40 41 91 31-44

ir@new-work.se