

**NEW
WORK**
SE



Q2 2022

Halbjahresbericht

1. Januar bis 30. Juni 2022

Konzern-Kennzahlen ¹

	Einheit	H1 2022	H1 2021	Q2 2022	Q2 2021	Q1 2022
Umsatzerlöse	in Mio. €	152,6	136,2	78,0	69,5	74,6
Pro-Forma-Umsatzerlöse	in Mio. €	152,6	136,2	78,0	69,5	74,6
EBITDA	in Mio. €	53,5	52,6	27,8	27,5	25,7
Pro-Forma-EBITDA	in Mio. €	53,5	52,6	27,8	27,5	25,7
EBITDA-Marge	in %	35	39	36	40	34
Pro-Forma-EBITDA-Marge	in %	35	39	36	40	34
Periodenergebnis	in Mio. €	23,3	26,2	11,2	13,8	12,1
Pro-Forma-Periodenergebnis	in Mio. €	24,3	26,0	11,7	13,6	12,6
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	4,15	4,67	2,00	2,46	2,16
Pro-Forma-Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	4,33	4,63	2,08	2,43	2,25
Operativer Cashflow	in Mio. €	53,3	58,6	14,4	18,9	38,8
Eigenkapital	in Mio.	124,8	138,3	124,8	138,3	150,1
XING-Plattform-Mitglieder D-A-CH	in Mio.	21,0	19,5	21,0	19,5	20,7
InterNations-Mitglieder	in Mio.	4,4	4,0	4,4	4,0	4,3
kununu Workplace Insights	in Mio.	7,2	5,4	7,2	5,4	6,8
B2B E-Recruiting Kunden D-A-CH (Subscriptions)	Anzahl	13.679	12.687	13.679	12.687	13.273
Mitarbeiter (FTE)	Anzahl	1.754	1.704	1.754	1.704	1.728

¹ Aus fortgeführten Geschäftsbereichen

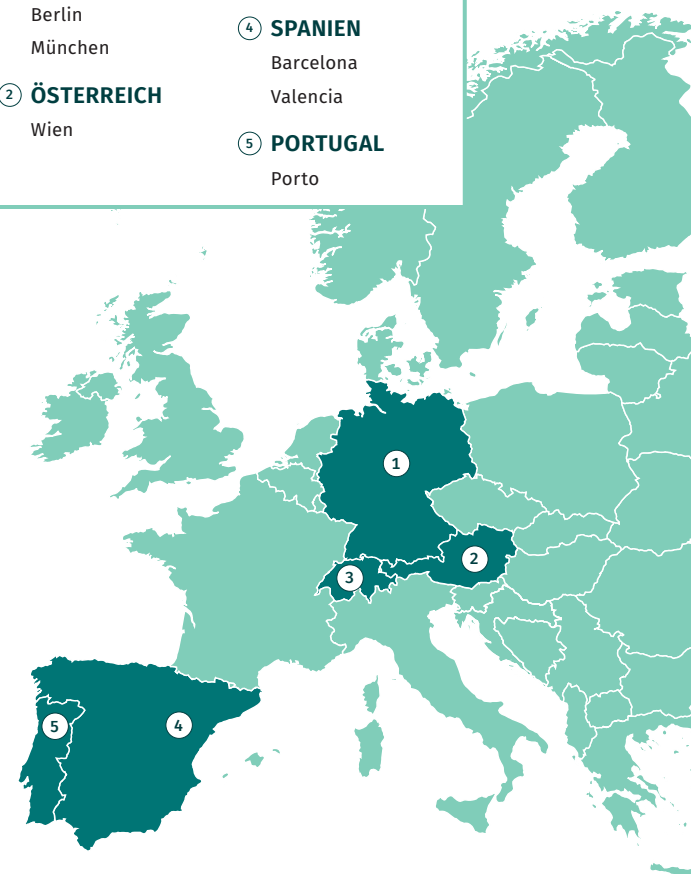
Inhalt

- 4 An unsere Aktionäre
- 8 Konzern-Zwischenlagebericht
- 23 Konzern-Zwischenabschluss
- 34 Sonstiges

Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen und verwenden ausschließlich die männliche Form. Alle Personenbezeichnungen beziehen sich selbstverständlich auf alle Geschlechter.

Unsere Standorte

- ① **DEUTSCHLAND**
Hamburg
Berlin
München
- ② **ÖSTERREICH**
Wien
- ③ **SCHWEIZ**
ZÜRICH
- ④ **SPANIEN**
Barcelona
Valencia
- ⑤ **PORTUGAL**
Porto



Unternehmensporträt

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 XING SE. Gegründet als professionelles Netzwerk openBC, erfolgte 2006 die Umbenennung in XING und 2019 in New Work SE. Damit trägt das Unternehmen sein überzeugtes Engagement für eine bessere Arbeitswelt auch im Namen – New Work ist die sichtbare Klammer aller Firmenaktivitäten. Das Unternehmen ist seit 2006 börsennotiert. Die New Work SE agiert als zentrale Führungs- und Steuerungsholding und dient als Serviceabteilung der Tochterfirmen. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt seine insgesamt rund 1.900 Mitarbeiter auch an weiteren Standorten von München über Wien bis Porto. Weitere Infos unter → new-work.se



HARBOUR FOR

XING

kununu

XING
E-Recruiting

Honeypot

XING
Marketing Solutions

PRESCREEN

XING
Events

InterNations
connecting global minds

Starke Marken

Acht Marken, ein Ziel: Die Zukunft der Arbeit im Sinne der Menschen gestalten.

An unsere Aktionäre

- 5 Brief der Vorstandsvorsitzenden
- 7 Die New Work SE-Aktie



Vorstandsvorsitzende
der New Work SE
Petra von Strombeck

Brief der Vorstandsvorsitzenden

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Im Februar dieses Jahres habe ich Ihnen unsere strategische Neuausrichtung vorgestellt. Sie basiert unter anderem auf der Tatsache, dass Unternehmen händeringend nach Fachkräften und Nachwuchstalenten suchen – und sich dieser Bedarf nach Ansicht diverser Analysen und Studien noch drastisch verschärfen wird. Hier können wir Abhilfe schaffen, mit innovativen Produktlösungen, die einen komfortablen Zugang zum größten Talentpool im deutschsprachigen Raum bieten.

Die Neuausrichtung und entsprechend angepasste Monetarisierungsstrategie, so darf ich Ihnen heute mitteilen, trug im ersten Halbjahr dieses Jahres bereits erste Früchte. So konnte der Bereich B2B E-Recruiting, der im Zentrum der neuen Strategie steht, seine Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 25 Prozent auf 99 Mio. € steigern. Im Segment B2C erlöste die New Work SE rund 46 Mio. €. Der Rückgang um 8 Prozent war zu erwarten und ist Folge unserer neuen Monetarisierungsstrategie, die vor allem auf das Recruiting-Geschäft setzt. Im kleinsten Segment, den B2B Marketing Solutions, wuchs der Umsatz um 4 Prozent auf gut 8 Mio. €. Wenn Sie den bisherigen Geschäftsbereich „Events“ vermissen, liegt das daran, dass wir das Events-Geschäft als zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswert bilanziert haben. Denn wegen der konsequenten Fokussierung auf die neue Strategie werden wir das Events-Geschäft künftig nicht mehr in der bisherigen Form fortführen. Für das erfolgreiche Ticketing-Geschäft sind wir auf der Suche nach einem neuen Eigentümer.

Das Pro-Forma-EBITDA stieg im Berichtszeitraum um 2 Prozent auf 54 Mio. €. Die EBITDA-Marge liegt bei 35 Prozent. Das Pro-Forma-Konzernergebnis lag mit 24 Mio. € um 7 Prozent unter dem des Vorjahres. Grund hierfür sind einmalige Abschreibungen aufgrund der Neuausrichtung der XING-Plattform.

„Im Zentrum unserer Neuausrichtung steht der Bereich B2B E-Recruiting, der um 25 Prozent zulegen konnte.“

Unsere beiden großen B2C-Marken XING und kununu verzeichnen bei den nicht-finanziellen Kennzahlen weiterhin deutliches und erfreuliches Wachstum. So hat XING im Jahresvergleich 1,4 Mio. neue Mitglieder willkommen geheißen und verzeichnet heute rund 21 Millionen Mitglieder. Damit unterstreicht die Marke erneut ihre Rolle als führendes Job-Netzwerk im deutschsprachigen Raum. kununu, die führende Arbeitgeberbewertungsplattform in D-A-CH, legte erneut kräftig an Reviews, Kultur- und Gehaltsdaten zu. So verzeichnet kununu Ende des ersten Halbjahres nun insgesamt 7,2 Millionen Workplace Insights – davon mehr als 2,1 Millionen Gehaltsdaten.

Wir sehen uns mit dieser Entwicklung bestätigt, was die Strategie unserer Gruppe angeht. Der Fachkräftemangel verschärft sich durch den demografischen Wandel weiter, Fachkräfte und Talente sind heute eine stark umworbene, weil seltene Spezies geworden. Die Corona-Pandemie hat diesen Trend weiter verschärft, indem heute Unternehmen in anderen Städten rekrutieren, ohne dass die Kandidaten umziehen müssten. Und genau in dieser für unzählige Unternehmen dramatischen Situation setzen wir mit unseren innovativen Lösungen an, bieten HR-Abteilungen Zugang zum größten Talentpool im deutschsprachigen Raum und helfen ihnen, die dringend benötigten Talente zu finden. Unser Ziel ist klar: Wir wollen der führende Recruiting-Partner im D-A-CH-Raum sein. Und hier sehen wir uns auf einem guten Weg.

„Der Fachkräftemangel wird als die zentrale Herausforderung für die Zukunft von Unternehmen gesehen.“

Die konjunkturellen Prognosen haben sich verschlechtert, teilweise durchaus erheblich. Allerdings sehen wir bislang eine Entkoppelung des Arbeitsmarktes von der wirtschaftlichen Situation der Unternehmen. Zahlreiche Experten erwarten, dass dieses Phänomen auch in der Zukunft Bestand haben wird, denn die demografische Entwicklung ist einfach zu tiefgreifend und nachhaltig. Und auch anekdotisch darf ich Ihnen berichten, dass ich auf der New Work Experience, dem wohl führenden Event zum Thema „Zukunft der Arbeit“, das wir im Juni in der Hamburger Elbphilharmonie veranstaltet haben, keinen einzigen der zahlreichen Unternehmensvertreter getroffen habe, der nicht das Thema Fachkräftemangel als zentrale Herausforderung für die Zukunft des eigenen Unternehmens gesehen hätte.

„Wir wollen der führende Recruiting-Partner im D-A-CH-Raum sein.“

Insofern schauen wir nach wie vor sehr zuversichtlich in die Zukunft und erhöhen unsere Umsatzprognose leicht von hoch einstellig hin zu niedrig zweistellig.

Ich bedanke mich herzlich für Ihr Vertrauen!

Ihre



Petra von Strombeck
CEO/Vorstandsvorsitzende

Die New Work SE-Aktie

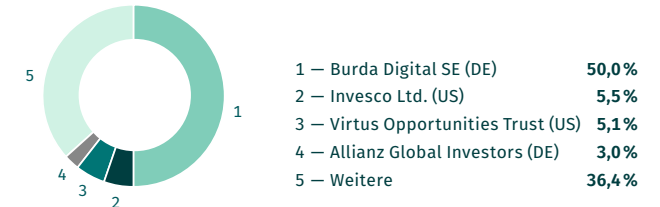
Stammdaten zur Aktie

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
Sektor	Software

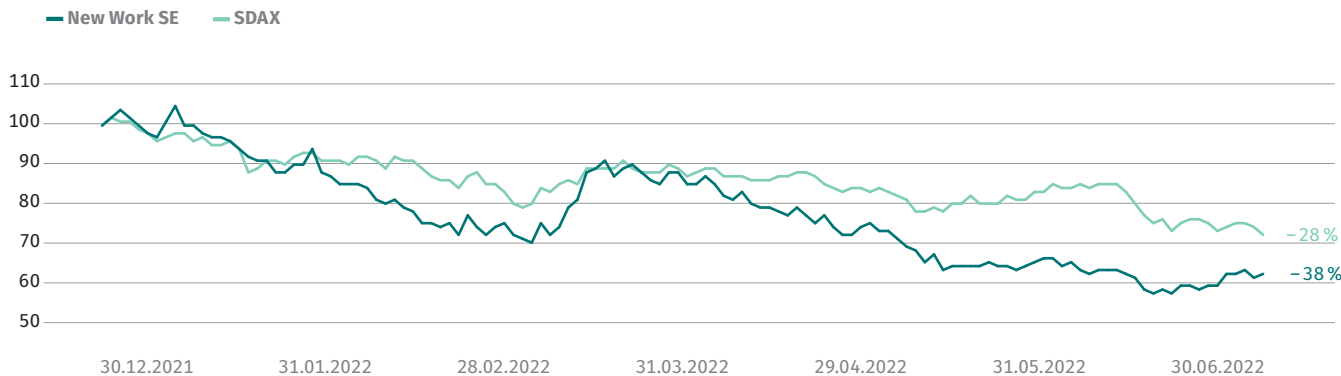
Kennzahlen zur Aktie auf einen Blick

	H1 2022	H1 2021
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	135,40 €	265,00 €
Hoch	228,00 €	290,50 €
Tief	123,40 €	214,00 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	761,0 Mio. €	1,5 Mrd. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	4.040	2.736
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen	4,15 €	4,67 €
Pro-Forma-Ergebnis je Aktie	4,33 €	4,63 €

Aktionärsstruktur im August 2022



Aktienkursentwicklung im Vergleich zum SDAX im ersten Halbjahr 2022



Analystenempfehlungen im August 2022

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Catharina Claes	Kaufen	220 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Halten	222 €
Hauck & Aufhäuser	Nicole Winkler	Kaufen	306 €
Pareto Securities	Mark Josefson	Kaufen	255 €
Warburg Research	Marius Fuhrberg	Kaufen	279 €

Konzern- Zwischen- lagebericht

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022

9 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
20 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Kanzler der Bundesrepublik Deutschland bezeichnete am 26. Februar in seiner Rede im deutschen Bundestag den russischen Überfall auf die Ukraine als eine Zeitenwende in der Geschichte Europas. Tatsächlich überlagert diese Entwicklung die vielfältigen Auswirkungen aus der immer noch schwärenden Pandemie, die die vergangenen zwei Jahre erheblich belastet hat. So sind die im vergangenen Jahr aus der Pandemie entstandenen weltweiten Lieferengpässe auch 2022 geblieben und wurden durch den Ukraine-Krieg noch verstärkt. Als Folge des Kriegs beeinflussten im ersten Halbjahr massive Wirtschaftssanktionen, Rohstoffembargos und befürchtete ausbleibende Rohstofflieferungen die Entwicklung, die zu weltweiten abrupten, starken Preissteigerungen führte. Die enge globale Verzahnung zeigte sich in hohen Inflationsraten und instabilen Verhältnissen an den Devisen- und Wertpapiermärkten. Das globale Wirtschaftswachstum betrug im Quartalsvergleich nach Schätzungen der OECD im ersten Quartal 2022 nur noch 0,7 Prozent, nach 1,3 Prozent im Vorquartal, und dürfte nach Schätzungen des IWF im zweiten Quartal sogar gesunken sein.

Die Eurozone traf die Entwicklung aufgrund der Nähe zum Krisenherd Ukraine und der starken Abhängigkeit von Rohstoffen und Vorprodukten aus Russland und China besonders hart. Abgesehen von einer konjunkturellen Sonderentwicklung in Irland zeigte sich ein BIP-Wachstum im ersten Quartal von nur 0,3 Prozent. Angesichts der sprunghaften Inflationsentwicklung, angeheizt durch die Entwicklung an den Rohstoff-

und Nahrungsmittelmärkten, auf 8,1 Prozent – in mehreren Euroländern erreichte die Rate schon 20 Prozent – beschloss der EZB-Rat im Juli erstmals seit elf Jahren eine Anhebung der Leitzinsen um 0,5 Prozent. Die EZB folgte damit auch anderen Zentralbanken und trug dem starken Verfall des Euro-Wechselkurses Rechnung, der gegenüber US-Dollar und Schweizer Franken auf die Parität von 1,00 fiel und die Inflation im Euroraum befördert. Die EZB rechnete trotz der gefährlichen Lage im Ukraine-Krieg im zweiten Quartal dennoch mit einem leichten Wachstum. Der Optimismus wurde von den günstigen Einflüssen auf das Konsumentenverhalten getragen, der von den beschlossenen Lockerungen in der Corona-Pandemie ausgeht.

Als wirtschaftsstärkster Standort prägt Deutschland die Lage in der EU besonders stark. So konnte die deutsche Wirtschaft im Frühjahr durch den Konsumanstieg nach Wegfall der Corona-Schutzmaßnahmen leicht zulegen. Die weiterhin bestehenden Lieferkettenprobleme, drohende Gasknappheit, steigende Inflation und anhaltender Fachkräftemangel würgten jedoch das Wachstum in der Industrie ab. So ist der Rückgang der industriellen Auftragseingänge im ersten Halbjahr 2022 aufgrund fehlender Großaufträge besonders prägnant. Der ifo-Geschäftsklimaindex bestätigt die getrübe Einschätzung. Während im Dienstleistungssektor und im Baugewerbe das Klima noch günstig beurteilt wird, bewerten Handel und Verarbeitendes Gewerbe diese als schlechter. So ging der Index seit Februar 2022 – vor dem Überfall Russlands auf die Ukraine – um 10 Punkte auf 88,6 Punkte im Juli zurück. Der IHS Markit Einkaufsmanager-Index (PMI) zeigt ebenfalls einen deutlichen Rückgang in Richtung 50 Punkten (54,6 Punkte im April 2022) an. Auch das Konsumklima und die Einkommenserwartungen sind stark rückläufig. Der GfK-Konsumklimaindex

fiel für August 2022 auf einen Wert von –30,6 Punkten und erreichte damit ein neues Rekordtief in der Verbraucherstimmung. Deutschland steht an der Schwelle zur Rezession.

Auch die österreichische Konjunktur folgte im ersten Halbjahr der allgemeinen Entwicklung in der EU. Nach einem starken BIP-Wachstum zum Jahresbeginn folgte eine äußerst gedämpfte weitere Wirtschaftsentwicklung. Die Inflationsrate blieb mit 7,7 Prozent (HVPI) im EU-Vergleich noch auf gemäßigerem Niveau.

Etwas abgekoppelt von der zum Teil dramatischen Entwicklung in einzelnen Ländern der EU setzte die Schweizer Wirtschaft ihr BIP-Wachstum mit 0,4 Prozent im ersten Quartal 2022 durch einen kräftigen Impuls aus dem Verarbeitenden Gewerbe fort. Mit 2,9 Prozent (Mai 2022) bleibt die Inflationsrate in der Schweiz auf vergleichsweise sehr niedrigem Niveau. Dies dürfte dem niedrigeren Gewicht der Energie im Index, Zollsenkungen und Maßnahmen zur Preisstabilisierung im Agrarbereich sowie einem Nachlauf der Strompreisanpassungen geschuldet sein.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt blieb im ersten Halbjahr 2022 trotz der labilen Wirtschaftslage – unberücksichtigt der im Juni umfassend erfassten ukrainischen Geflüchteten – insgesamt stabil. Die Nachfrage nach neuen Mitarbeitern schwächte sich zwar leicht ab, blieb aber auf anhaltend hohem Niveau. Die Inanspruchnahme von Kurzarbeitsleistungen hat deutlich abgenommen.

Die Zahl der Erwerbstätigen ist gegenüber dem Vorjahr vor allem durch den Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung um 1,7 Prozent auf 45,5 Mio. Personen angewachsen. Die nach dem Konzept der International Labour Organisation (ILO) vom Statistischen Bundesamt berechnete Erwerbslosenquote ist auf 2,7 Prozent (Vorjahr 3,7 Prozent) zurückgegangen. In dieser Quote werden unter anderem geringfügig Beschäftigte (Beschäftigung von weniger als 15 Wochenstunden) nicht als erwerbslos erfasst; der Rückgang der Quote gibt ein Bild vom Mangel an Arbeitskräften in Deutschland. Die von der Arbeitsagentur (nach Sozialbuch III) ermittelte Arbeitslosenquote ist entsprechend um 0,5 Prozentpunkte auf 5,2 Prozent gesunken. Im Ausbildungsmarkt hat sich die Zahl der angebotenen Ausbildungsstellen nochmals deutlich erhöht, die Bewerberzahl dagegen weiter verringert. Das Verhältnis fiel um 7,3 Prozent auf 100:76 (Vorjahr: 100:82).

Auch in Österreich führte nach der Corona-Pandemie die erhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften zu einem Rückgang der Arbeitslosenquote von 7,0 auf 5,5 Prozent. Die Zahl der offenen Stellen erreichte mit 141.000 (Vorjahr: 109.000) einen neuen Peak und erklärt die stark gesunkene Arbeitslosigkeit.

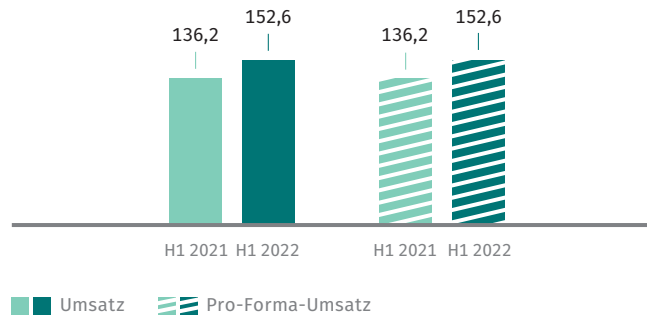
Die Schweiz zeigt ein ähnliches Bild. Die Arbeitslosenquote sank nochmals deutlich von 2,9 Prozent im Vorjahr kontinuierlich auf 2,0 Prozent im Juni 2022.

Die ILO-Erwerbslosenquoten in den Märkten der D-A-CH-Region setzen sich erheblich von der Quote in der EU ab. Mit 6,6 Prozent hat sich die Quote in der EU gegenüber dem Vorjahr (8,0 Prozent) zwar deutlich verbessert, wird aber nachhaltig von den Arbeitsmarktproblemen in den Mittelmeerländern belastet.

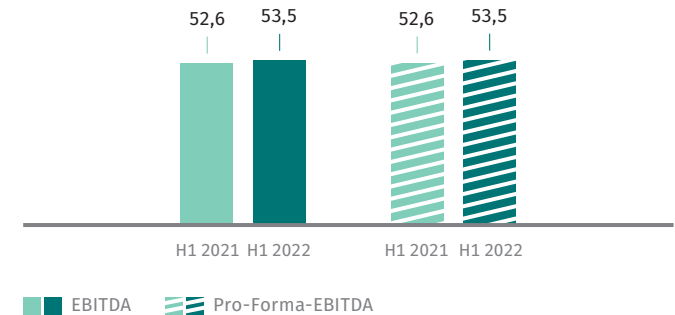
Ertragslage im Konzern

Hinweis: Die New Work SE bilanziert den Geschäftsbereich „Events“ aufgrund der konsequenten Fokussierung auf die neue Strategie als nicht fortgeführten Geschäftsbereich. Aus diesem Grund werden alle im Konzern-Zwischenabschluss und -lagebericht dargestellten Finanzkennzahlen (insbesondere des Segments B2B Marketing Solutions (& Events)) aus fortgeführten Geschäftsbereichen berechnet und ggf. retrospektiv angepasst.

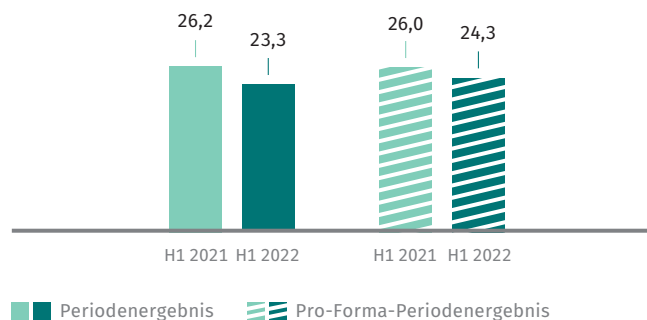
Umsatz aus fortgeführten Geschäftsbereichen in Mio. €



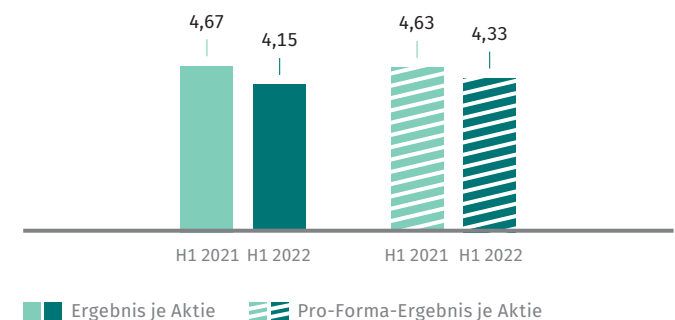
EBITDA aus fortgeführten Geschäftsbereichen in Mio. €



Periodenergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen in Mio. €



Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen in €



UMSATZ

Die Umsatzerlöse des Konzerns liegen mit 152,6 Mio. € 12 Prozent über dem Niveau des vergleichbaren Vorjahreszeitraums von 136,2 Mio. €. Insbesondere unser strategisches Kerngeschäft B2B E-Recruiting leistet hier mit einem Wachstum von 25 Prozent den wichtigsten Beitrag.

AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen betragen 9,9 Mio. € im Berichtszeitraum (H1 2021: 11,8 Mio. €) und liegen damit leicht unter dem Vorjahresniveau. Sie setzen sich zusammen aus Personal-, Freelancer- und Nebenkosten.

PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand erhöhte sich von 66,3 Mio. € im ersten Halbjahr 2021 auf 70,2 Mio. € im laufenden Geschäftsjahr. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Gehaltsanpassungen, Boni sowie den beschleunigten Aufbau unserer Mitarbeiterbasis zurückzuführen.

MARKETINGAUFWAND

Der Marketingaufwand liegt mit 18,9 Mio. € rund 43 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Hierfür ursächlich ist eine veränderte Kostensaisonalität. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres gab es keine Branding-Kampagne.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtszeitraum deutlich gegenüber dem Vorjahr um 35 Prozent auf 20,4 Mio. € (H1 2021: 15,1 Mio. €). Ursächlich für den Anstieg sind im Wesentlichen die Rückkehr zur Normalität und Beendigung der Lockdowns nach der Corona-Krise. Entsprechend sind externe Dienstleistungen (inkl. Beratungsprojekte) sowie Reise- und Entertainmentkosten gegenüber

dem Vorjahr angestiegen. Zudem erhöhten sich die Server-Hosting-, Verwaltungs-, Traffic- und Lizenzkosten gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang.

WERTMINDERUNGEN FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND VERTRAGSVERMÖGENSWERTE

Im Berichtszeitraum 2022 betragen die Wertminderungen 1,0 Mio. € gegenüber 1,5 Mio. € im ersten Halbjahr 2021. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf einen Rückgang der Forderungsverluste zurückzuführen.

EBITDA

Im Berichtszeitraum haben wir ein operatives Ergebnis (EBITDA) in Höhe von 53,5 Mio. € erzielt (H1 2021: 52,6 Mio. €). Da es keine Sondereffekte im Berichtszeitraum gab, entspricht das berichtete EBITDA des ersten Halbjahres dem Pro-Forma-EBITDA. Ursächlich für das geringere Wachstum in der ersten Jahreshälfte sind die gegenüber dem Vorjahr veränderte Kostensaisonalität (H1 2021 zum Beispiel geringere Marketingausgaben), die geringere Kapitalisierung von interner Softwareentwicklung und die Rückkehr zur Normalität (zum Beispiel Reise- und Entertainmentkosten) nach der Corona-Krise.

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert um 21 Prozent von 14,5 Mio. € (inkl. 1,3 Mio. € PPA-Abschreibungen) auf 17,5 Mio. € (inkl. 1,3 Mio. € PPA-Abschreibungen) angestiegen. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Einmalabschreibungen im Zusammenhang mit nicht mehr genutzten Plattform-Modulen im B2C-Segment zurückzuführen.

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis lag im Berichtszeitraum mit –2,0 Mio. € deutlich unter dem Wert des Vorjahres von –0,1 Mio. €. Hierbei sind zwei Faktoren als einmalig hervorzuheben:

- 1. Ein einmaliger Effekt aus der Neubewertung der Finanzanlagen in Höhe von –1,4 Mio. € im ersten Halbjahr 2022 sowie
- 2. ein einmaliger Effekt von 0,4 Mio. € im ersten Halbjahr 2021

STEUERN

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 10,7 Mio. € im Berichtszeitraum nach 11,7 Mio. € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Es sind geringe positive Einmaleffekte, insbesondere im ersten Halbjahr 2022 im Zusammenhang mit der Neubewertung der Finanzanlagen, angefallen (0,5 Mio. €).

KONZERNERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Das Konzernergebnis im ersten Halbjahr 2022 betrug 23,3 Mio. € nach 26,2 Mio. € im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 4,15 € nach 4,67 € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das um einmalige Effekte bereinigte Pro-Forma-Ergebnis des ersten Halbjahres 2022 beträgt 24,3 Mio. € gegenüber einem Pro-Forma-Ergebnis des ersten Halbjahres 2021 von 26,0 Mio. €. Das Pro-Forma-Ergebnis je Aktie verringerte sich entsprechend von 4,63 € (H1 2021) auf 4,33 € im ersten Halbjahr 2022. Ursächlich für den Rückgang sind die gegenüber dem Vorjahr veränderte Kostensaisonalität, geringere Kapitalisierungen selbst-entwickelter Software und die Rückkehr zur Normalität nach der Corona-Krise (zum Beispiel Reise- und Entertainmentkosten) sowie die einmaligen Abschreibungen auf nicht mehr genutzte Plattform-Module im B2C-Segment.

Pro-Forma-Überleitungsrechnung H1 2022

in Mio. €	GuV unbereinigt 01.01.– 30.06.2022	Operatives Geschäft nicht fortgeführter Einheiten (like-for-like)	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertmin- derungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out- Verbindlichkeiten	Neubewertung nicht-operativer Finanz- instrumente	Restruktu- rierungs- aufwendungen	GuV Pro-Forma 01.01.– 30.06.2022	GuV Pro-Forma 01.01.– 30.06.2021	Veränderungen in %	Veränderungen Abs.
Umsatzerlöse	152,6							152,6	136,2	12	16,5
Sonstige betriebliche Erträge	1,6							1,6	0,7	126	0,9
Andere aktivierte Eigenleistungen	9,9							9,9	11,8	-16	-1,9
Personalaufwand	-70,2							-70,2	-66,3	6	-3,9
Marketingaufwand	-18,9							-18,9	-13,2	43	-5,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-20,4							-20,4	-15,1	35	-5,3
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-1,0							-1,0	-1,5	-34	0,5
EBITDA	53,5							53,5	52,6	2	1,0
Abschreibungen	-17,5							-17,5	-14,5	21	-3,1
EBIT	36,0							36,0	38,1	-5	-2,1
Finanzergebnis	-2,0					1,4		-0,6	-0,5	23	-0,1
EBT	34,0					1,4		35,5	37,6	-6	-2,2
Steuern	-10,7					-0,5		-11,1	-11,6	-4	0,5
Konzernergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	23,3					1,0		24,3	26,0	-7	-1,7
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen je Aktie in €	4,15					0,17		4,33	4,63	-7	-0,3

Pro-Forma-Überleitungsrechnung Q2 2022

in Mio. €	GuV unbereinigt 01.04.– 30.06.2022	Operatives Geschäft nicht fortgeführter Einheiten (like-for-like)	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertmin- derungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out- Verbindlichkeiten	Neubewertung nicht-operativer Finanz- instrumente	Restruktu- rierungs- aufwendungen	GuV Pro-Forma 01.04.– 30.06.2022	GuV Pro-Forma 01.04.– 30.06.2021	Veränderungen in %	Veränderungen Abs.
Umsatzerlöse	78,0							78,0	69,5	12	8,5
Sonstige betriebliche Erträge	0,7							0,7	0,4	102	0,4
Andere aktivierte Eigenleistungen	4,7							4,7	5,5	-16	-0,9
Personalaufwand	-35,1							-35,1	-33,2	6	-1,9
Marketingaufwand	-8,6							-8,6	-5,8	49	-2,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-11,1							-11,1	-8,4	33	-2,8
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-0,7							-0,7	-0,6	23	-0,1
EBITDA	27,8							27,8	27,5	1	0,3
Abschreibungen	-9,9							-9,9	-7,5	33	-2,4
EBIT	17,9							17,9	20,0	-10	-2,1
Finanzergebnis	-0,9					0,6		-0,3	-0,3	15	0,0
EBT	17,0					0,6		17,6	19,7	-11	-2,1
Steuern	-5,7					-0,2		-5,9	-6,1	-2	0,2
Konzernergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	11,2					0,4		11,7	13,6	-15	-2,0
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen je Aktie in €	2,00					0,08		2,08	2,43	-15	-0,4

Pro-Forma-Überleitungsrechnung des Vorjahreszeitraums H1 2021

in Mio. €	GuV unbereinigt 01.01.– 30.06.2021	Operatives Geschäft nicht fortgeführter Einheiten (like-for-like)	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertmin- derungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out- Verbindlichkeiten	Neubewertung nicht-operativer Finanz- instrumente	Restruktu- rierungs- aufwendungen	Sonstige Einmaleffekte	GuV Pro-Forma 01.01.– 30.06.2021
Umsatzerlöse	136,2								136,2
Sonstige betriebliche Erträge	0,7								0,7
Andere aktivierte Eigenleistungen	11,8								11,8
Personalaufwand	- 66,3								- 66,3
Marketingaufwand	- 13,2								- 13,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 15,1								- 15,1
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	- 1,5								- 1,5
EBITDA	52,6								52,6
Abschreibungen	- 14,5								- 14,5
EBIT	38,1								38,1
Finanzergebnis	- 0,1					- 0,4			- 0,5
EBT	38,0					- 0,4			37,6
Steuern	- 11,7					0,1			- 11,6
Konzernergebnis	26,2					- 0,2			26,0
Ergebnis je Aktie in €	4,67					- 0,04			4,63

Pro-Forma-Überleitungsrechnung des Vorjahresquartals Q2 2021

in Mio. €	GuV unbereinigt 01.04.– 30.06.2021	Operatives Geschäft nicht fortgeführter Einheiten (like-for-like)	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertmin- derungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out- Verbindlichkeiten	Neubewertung nicht-operativer Finanz- instrumente	Restruktu- rierungs- aufwendungen	Sonstige Einmaleffekte	GuV Pro-Forma 01.04.– 30.06.2021
Umsatzerlöse	69,5								69,5
Sonstige betriebliche Erträge	0,4								0,4
Andere aktivierte Eigenleistungen	5,5								5,5
Personalaufwand	-33,2								-33,2
Marketingaufwand	-5,8								-5,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-8,4								-8,4
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-0,6								-0,6
EBITDA	27,5								27,5
Abschreibungen	-7,5								-7,5
EBIT	20,0								20,0
Finanzergebnis	0,0					-0,3			-0,3
EBT	20,0					-0,3			19,7
Steuern	-6,2					0,1			-6,1
Konzernergebnis	13,8					-0,2			13,6
Ergebnis je Aktie in €	2,46					-0,03			2,43

Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren (Steuerungssystem)

Abgleich H1 2022 mit Umsatz- und Ergebniszielen 2022

Finanzielle Leistungsindikatoren (Geschäftsbericht)	Prognose 2022 (Geschäftsbericht 2021) (vor IFRS 5)	Prognose 2022 (Geschäftsbericht 2021) (angepasst nach IFRS 5)	Fortschritt H1 2022 (nach IFRS 5)
Pro-Forma-Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 12 %
Pro-Forma-EBITDA Konzern	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 5 %
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2C	Rückgang im einstelligen Prozentbereich	Rückgang im einstelligen Prozentbereich	- 8 %
Pro-Forma-EBITDA Segment B2C	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich	- 34 %
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 25 %
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 24 %
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions ¹	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 4 %
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B Marketing Solutions ¹	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im ein stelligen Prozentbereich	- 20 %

¹ Erläuterung: Umbenennung des Segments B2B Marketing Solutions & Events in B2B Marketing Solutions aufgrund der Entscheidung, das Events- sowie Ticketing-Geschäft zu beenden bzw. zu veräußern und entsprechend als nicht fortgeführte Geschäftsbereiche (IFRS 5) auszuweisen. In der hier dargestellten Prognosetabelle haben wir die um die rückwirkend nach IFRS 5 angepasste Prognose für das Geschäftsjahr 2022 ergänzt. Die IFRS 5-Anpassung wirkt sich lediglich auf die Wachstumsprognose des Pro-Forma-EBITDAs im Segment B2B Marketing Solutions aus. Hier erwarten wir für das nach IFRS 5-Anpassung verbleibende Marketing Solutions-Geschäft ein Wachstum im einstelligen Prozentbereich. Auf die übrigen Prognoseaussagen hat die rückwirkende IFRS 5-Anpassung keine Auswirkungen.

Abgleich H1 2022 mit nicht-finanziellen Zielen für das Gesamtjahr 2022

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2022	Fortschritt H1 2022
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 7 %
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 8 %

Vermögenslage

Das langfristige Vermögen hat sich um 6,5 Mio. € von 250,1 Mio. € zum 31. Dezember 2021 auf 243,6 Mio. € zum 30. Juni 2022 vermindert. Am 31. Dezember 2021 sind Plattformbestandteile in Höhe von 2,3 Mio. € für den Bereich Events enthalten gewesen, die nun in dem Bilanzposten „Zur Veräußerung bestimmtes Vermögen“ ausgewiesen werden. Bei einer Aktivierung neuer Module für die Plattformen in Höhe von 9,9 Mio. € wurden Abschreibungen in Höhe von 9,6 Mio. € erfasst. Zudem entfallen die weiteren Abschreibungen im Wesentlichen auf die Right of Use Assets in Höhe von 3,2 Mio. €. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres um 3 Prozent verringert.

Am 30. Juni 2022 verfügte der Konzern über liquide Eigenmittel in Höhe von 87,9 Mio. € (31. Dezember 2021: 86,5 Mio. €) sowie zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 29,1 Mio. € (31. Dezember 2021: 30,1 Mio. €). Somit sind 31 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 9,8 Mio. € (Vorjahr: 11,4 Mio. €) getätigt.

Finanzlage

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 33 Prozent. Der Konzern ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Die langfristigen Verbindlichkeiten sind insbesondere durch die latenten Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 21,2 Mio. € (Vorjahr: 21,5 Mio. €) sowie die Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen in Höhe von 57,4 Mio. € (Vorjahr: 58,0 Mio. €) geprägt und stehen im unmittelbaren Zusammenhang mit den entsprechenden langfristigen Vermögenswerten.

CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug in der Berichtsperiode 53,3 Mio. € nach 58,6 Mio. € im Vorjahr. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus einer Verringerung der Veränderung des Working Capitals in Höhe von -5,3 Mio. € gegenüber dem Vorjahr.

CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Der Rückgang des negativen Cashflows aus Investitionstätigkeit von 24,8 Mio. € um 10,6 Mio. € auf 14,2 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus niedrigeren Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen (Vorjahr geprägt durch Mietereinbauten des neuen Bürogebäudes) von 10,2 Mio. € auf 3,5 Mio. €.

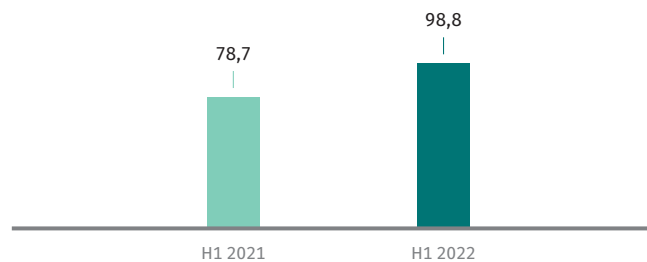
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Während des Geschäftsjahres 2022 hat der Konzern eine Regeldividende von 15,7 Mio. € (Vorjahr: 14,6 Mio. €) sowie eine Sonderdividende in Höhe von 20,0 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) ausgeschüttet. Gegenläufig hat die Gesellschaft Leasinganreize (Zuschuss zu Mietereinbauten) im Rahmen des neuen Headquartiers von 2,8 Mio. € erhalten.

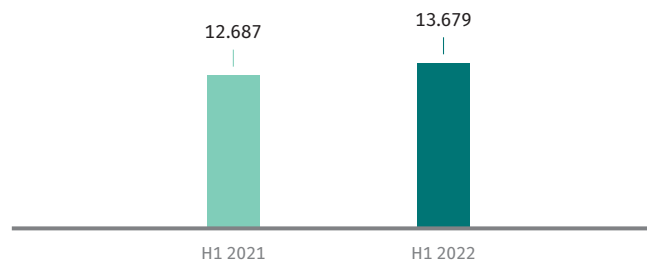
Segmententwicklung

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Umsatz Segment B2B E-Recruiting in Mio. €



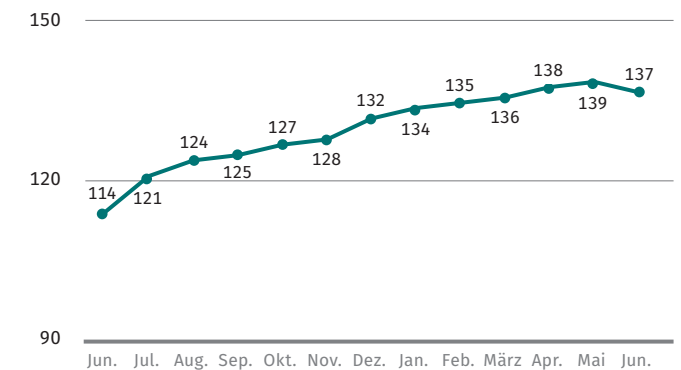
B2B E-Recruiting Subscription-Kunden Anzahl



Das Segment **B2B E-Recruiting** ist wieder auf Wachstumskurs. So konnte der Segmentumsatz im ersten Halbjahr 2022 um 25 Prozent auf 98,8 Mio. € gesteigert werden (H1 2021: 78,7 Mio. €). Mit Eintritt der Pandemie hatte sich insbesondere das Neukundenwachstum deutlich verlangsamt. Seit Anfang des Jahres hat sich der Arbeitsmarkt wieder deutlich erholt und die hohe Nachfrage nach geeigneten Kandidaten spiegelt sich entsprechend auch in der Kundenentwicklung wider. So haben wir im ersten Halbjahr 2022 mehr zusätzliche B2B-Subscription-Kunden gewonnen als in den Jahren 2020 und 2021 zusammen. Entsprechend erhöhte sich der Kundenbestand auf 13.679 Ende Juni 2022.

Das Segment-EBITDA konnte ebenfalls dynamisch wachsen und erhöhte sich um 24 Prozent von 54,8 Mio. € auf 67,9 Mio. €.

Entwicklung der Arbeitskräftenachfrage in Deutschland (BA-X Index)



Der Arbeitsmarkt ist unverändert in sehr stabiler Verfassung. Trotz der hohen Inflation, der Lieferkettenprobleme oder auch des Ukraine-Kriegs ist die Nachfrage nach Talenten in Deutschland auf hohem Niveau. Dort liegt der Arbeitskräfte-nachfrageindex BA-X mit 137 Punkten in der Nähe des Höchststands der vergangenen Jahre.

Diese für Arbeitgeber herausfordernden Rahmenbedingungen, geeignete Talente zu finden und anzusprechen fordern unseres Erachtens ein neues Mindset im Recruiting.

New Hiring: Ein neues Mindset im Recruiting

Recruiting, also das Finden und Einstellen von Talenten, ist ein Thema, das längst nicht mehr nur die Personaler beschäftigt, sondern das ganze Unternehmen. Denn: Digitalisierung, demografischer und kultureller Wandel, sich ändernde Kundenanforderungen, disruptive Innovationen, immer schnellere Marktzyklen – der Transformationsdruck auf Unternehmen wächst. Die Pandemie hat den Wandel weiter beschleunigt und zwingt viele Unternehmen dazu, ihre Geschäftsmodelle, Prozesse und Infrastruktur praktisch im Zeitraffer zu digitalisieren und modernisieren. Um in diesem Szenario nachhaltig erfolgreich zu sein, braucht es die richtigen Menschen. Und um die dringend benötigten Talente zu finden, können Unternehmen nicht mehr auf die erprobten Konzepte und gelernten Routinen zurückgreifen. Was wir alle brauchen, ist ein neues Verständnis von Recruiting – wir brauchen ein „New Hiring“, das den Prinzipien von New Work Rechnung trägt und sie übersetzt in zukunftsfähige Konzepte, Methoden

und Tools, um in der neuen Arbeitswelt die richtigen Mitarbeiter zur richtigen Zeit zu finden. New Work braucht auch New Hiring – angefangen beim Employer Branding über das Finden von Talenten bis hin zur Candidate Experience.

NEW HIRING Conference feierte Premiere

Die NEW HIRING Conference (NHC) feierte Ende Juni erfolgreich ihre Premiere: Rund 220 Recruiting-Experten, Personal-suchende und HR-Verantwortliche trafen sich in der Hamburger Elbphilharmonie und im NEW WORK Harbour, der Zentrale der New Work SE, um sich über neue Strategien auszutauschen und Inspirationen für ihren Arbeitsalltag mitzunehmen.

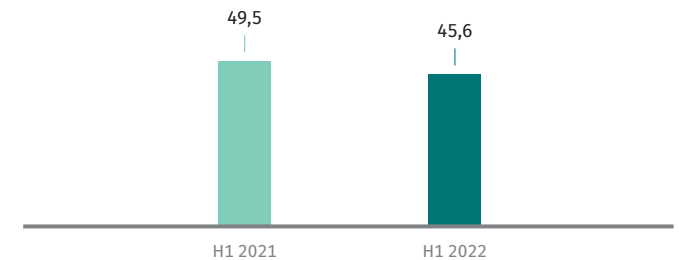
Nach der Begrüßung durch Petra von Strombeck eröffnete Professorin Dr. Heike Bruch das Programm. In ihrem Impulsvortrag „New Work & Culture – Trendlinien eines epochalen Umbruchs“ zeigte die New Leadership-Vordenkerin, wie akut der Fachkräftemangel wirklich ist. Im anschließenden Panel sprach Moderator Cliff Lehnen, Chefredakteur der Personalwirtschaft, mit der Diversity-Expertin Tijen Onaran und Gero Hesse, Blogger, Podcaster und Spezialist für Personalmarketing, über das Thema „NEW HIRING – wie Recruiting heute und künftig funktionieren kann“.

SEGMENT B2C

Segmentumsatz verringert sich um 8 Prozent

Im Segment **B2C** haben wir im Berichtszeitraum erwartungsgemäß einen rückläufigen Umsatz von –8 Prozent auf 45,6 Mio. € (Vorjahr: 49,5 Mio. €) ausgewiesen.

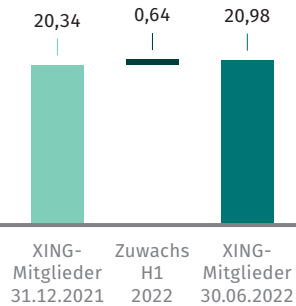
Umsatz Segment B2C in Mio. €



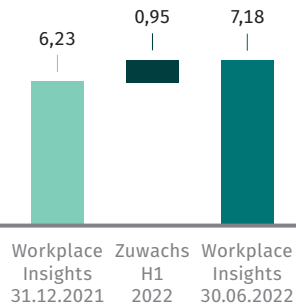
Der Rückgang ist im Wesentlichen auf eine verringerte Zahl von Premium-Mitgliedern zurückzuführen. So hat unter anderem der weiter anziehende Arbeitsmarkt bzw. die deutliche Zunahme der Nachfrage nach Arbeitskräften (BA-X Index) dazu geführt, dass weniger Mitglieder die Premium-Mitgliedschaft als Unterstützung beim Job-Wechsel nutzen mussten. Zudem steht eine direkte Monetarisierung der B2C-Nutzer beispielsweise über kostenpflichtige Mitgliedschaften weniger im Fokus, da im Rahmen der strategischen Fokussierung die Monetarisierung über unser B2B E-Recruiting Segment im Vordergrund unserer Aktivitäten steht. Es geht also im B2C-Segment überwiegend darum, den Zugang zu Talenten auszubauen.

Die Segment-Profitabilität lag mit einem EBITDA in Höhe von 15,0 Mio. € 34 Prozent unter dem Vorjahr (H1 2021: 22,7 Mio. €). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den Umsatzrückgang sowie Investitionen in den Ausbau des Zugangs zu Talenten wie beispielsweise die im ersten Halbjahr 2022 durchgeführte Marketing-Kampagne bei kununu zurückzuführen.

Mitglieder- und Nutzerwachstum (D-A-CH) in Mio.



Entwicklung kununu Workplace Insights (D-A-CH) in Mio.



Mitgliederbasis auf www.xing.com steigt weiter an auf 21 Millionen

Die Mitgliederbasis der von der New Work SE betriebenen XING-Plattform erhöhte sich im ersten Halbjahr 2022 auf 21,0 Millionen. So konnten wir im ersten Halbjahr 643 Tausend neue Mitglieder auf der Plattform zählen.

kununu steigert Workplace Insights weiter deutlich um 32 Prozent

Das Angebot unserer kununu-Plattform wächst ungebremsst weiter. Um mehr als 30 Prozent erhöhte sich die Zahl der Workplace Insights von 5,4 Millionen auf 7,2 Millionen. Darunter befinden sich beispielsweise etwa 4,5 Millionen authentische Erfahrungsberichte zu über 550.000 Unternehmen. Zudem konnte die Zahl der abgegebenen Gehaltsangaben auf 2,1 Millionen für über 60.000 Unternehmen gesteigert werden.

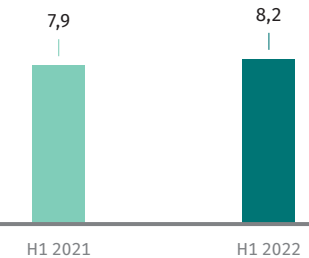
Und auch über den kununu Kulturkompass haben die Nutzer bis Ende Juni knapp 620.000 Kultur-Assessments für mehr als 130.000 Unternehmen abgegeben.

Zur Unterstützung der deutschen Hotellerie bei der Gewinnung und der Bindung von Fachkräften haben der Hotelverband Deutschland (IHA) und kununu im Juni eine gemeinsame Kooperation bekanntgegeben. Ziel der Zusammenarbeit ist die Stärkung der Wettbewerbsposition der Branche durch eine transparentere Darstellung der Arbeitsbedingungen in der Hotellerie. Um dies zu erreichen, soll gemeinsam die Anzahl und Qualität der abgegeben Arbeitgeberbewertungen in der Hotelbranche erhöht werden.

In Zusammenarbeit mit der ZEIT Verlagsgruppe hat kununu das Arbeitgebersiegel „Most Wanted Employer“ entwickelt und für 2022 erstmalig die 1.000 beliebtesten Arbeitgeber in Deutschland ermittelt.

SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS

Umsatz Segment B2B Marketing Solutions in Mio. €



Das Segment **B2B Marketing Solutions** konnte einen leichten Umsatzzuwachs verbuchen und die Erlöse um 4 Prozent auf 8,2 Mio. € steigern.

Das Segment-EBITDA verringerte sich im Wesentlichen aufgrund erhöhter Marketing- und Personalaufwendungen um 20 Prozent auf 4,4 Mio. € (H1 2021: 5,6 Mio. €).

Produktseitig haben wir den AdManager um zwei Features erweitert. Zum einen um das „Save Audiences“-Feature, welches unseren Kunden erlaubt, Audiences und Zielgruppen dauerhaft zur Wiederverwendung zu speichern. Zum anderen wurde der AdManager-Algorithmus optimiert, um Kampagnen-Budgets effektiver über den gesamten Kampagnenzeitraum auszuspielen.

Zudem waren wir mit einem Messestand auf der OMR 2022 (70.000 Besucher) vertreten.

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Zur Jahresmitte 2022 wirkt eine Vielzahl unterschiedlicher Krisen auf die Weltwirtschaft ein. Hauptursachen sind die Klimakrise, der Krieg in der Ukraine und die Auswirkungen der Corona-Pandemie. Die daraus folgenden Herausforderungen wie Energieversorgung, Rohstoffknappheit, Sanktionen und Embargos, Aufrüstung, Organisation der Flüchtlingsströme, Lieferengpässe, Nahrungsmittel- und medizinische Versorgung, Arbeitskräftemangel und Inflation, um nur diese zu nennen, belasten die Weltwirtschaft und Europa aber auch Deutschland im Besonderen.

Die Weltwirtschaft spürt die Folgen am deutlichsten im Anstieg der Inflation. Anders als im Vorjahr und noch am Jahresanfang vorhergesagt, rechnen die Zentralbanken inzwischen mit einem länger anhaltenden allgemeinen Preisanstieg, der von kriegsbedingten Einflüssen auf den Rohstoff- und Warenhandel und davon ausgehendem allgemeinen Preisdruck bestimmt wird. Die Inflation wird danach für 2022 auf 6,6 Prozent in den Industrieländern (IWF Prognose) ansteigen. Damit läge die Rate rd. 6 Prozentpunkte über dem Niveau des vergangenen Jahrzehnts. In den nächsten Jahren dürfte die Inflation nach den Prognosen der ifo Wirtschaftsexperten nur langsam zurückgehen.

Angesichts dieser gravierenden, gleichzeitig eingetretenen Krisen werden im Weltwirtschaftswachstum tiefe Einschnitte erwartet. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert einen Rückgang des Wachstums von 6,1 Prozent in 2021 auf 3,2 Prozent für 2022 und nur noch 2,9 Prozent im nächsten Jahr. Voraussetzung dieser Prognose sind die Annahmen der Begrenzung des Ukraine-Kriegs und eines Abflauens der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie.

Mit dem Hinweis auf die geographische und politische Nähe zum Geschehen in der Ukraine gelten die reduzierten Erwartungen grundsätzlich auch für die EU. Die Preise sind hier allerdings besonders stark gestiegen, weil Agrarprodukte durch den Ukraine-Krieg knapper wurden, neue Lieferengpässe aufgetreten sind und die Nachfrage nach Dienstleistungen nach Auslaufen der Pandemie-Einschränkungen einen Preisschub ausgelöst hat.

Die Situation Deutschlands verschärft sich zusätzlich durch die wegen des Kriegs ins Wanken geratene Rohstoffversorgung. Insbesondere die Abhängigkeit von russischem Gas führt zur Verunsicherung in Politik und Wirtschaft. Obwohl hohe Preise und eventuelle Liefereinschränkungen hierfür erst zeitversetzt gelten, sind die Rohstoffe zunächst Preistreiber, die erst in der zweiten Jahreshälfte von den Aufwärtskräften der Wirtschaft wieder eingefangen werden können. Die Bundesbank sieht in diesem Szenario noch ein BIP-Wachstum für 2022 von 1,9 Prozent, das 2023 auf 2,4 Prozent ansteigt und mit 1,8 Prozent in 2024 das Produktionspotential der Bundesrepublik ausschöpft. Die am Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVP) gemessene Inflationsrate wird für 2022 mit etwa 7 Prozent prognostiziert und in den beiden Folgejahren auf 4,5 bzw. 2,6 Prozent zurückgehen. Angesichts der zunehmenden Gefahr einer Rezession hat die Bundesbank im Rahmen des Eurosystems ein adverses Risikoszenario simuliert. Es unterstellt unter anderem den Ausfall russischer Energieexporte und ergibt eine vorübergehende Rezession mit einer etwas höheren Teuerungsrate. Der IWF sieht dieses Szenario in seinem Juli-Ausblick als realistischer an und prognostiziert Wachstumsraten von 1,2 Prozent im laufenden Jahr und 0,8 Prozent in 2023. Ernüchternd in dieser Betrachtung sind auch die Entwicklungen der beiden großen

Handelspartner der Bundesrepublik: Während die USA im ersten Quartal 2022 mit negativem BIP-Wachstum und hoher Inflation zu kämpfen hatte, haben in China harte Corona-bedingte Lockdowns die Wachstumsaussichten getrübt.

Für die Wirtschaften Österreichs und der Schweiz sollten gleichartige Grundüberlegungen gelten.

ERWARTETE BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Kurzfristig wirken derzeit zwei gegenläufige Effekte auf den Arbeitsmarkt in Deutschland: Zum einen berichten die Unternehmen bei steigenden Stellenangeboten über Schwierigkeiten bei der Personalrekrutierung, zum anderen erhöhen Ukraine-Krieg, Lieferkettenprobleme und Preisanstieg die Unsicherheit. Beide Einflüsse dämpfen eine Ausweitung der Beschäftigung. Die Bundesbank geht daher für 2022 von einer nur leicht auf 5,0 Prozent sinkenden Arbeitslosenquote aus; für 2023 wird die Quote auf 4,9 Prozent geschätzt. Die entsprechenden ILO-Quoten für 2023 und 2024 werden mit 3,0 Prozent angegeben.

Langfristig sind wir davon überzeugt, dass die anhaltende demografische Verschiebung in der Bevölkerung, der Anstieg der Alterspyramide, das Arbeitsangebot nachhaltig belastet. Die Zahl der Erwerbstätigen wird nach den Prognosen 2023 nur noch leicht steigen und 2024 ihr Maximum erreichen. Reserven zur Ausweitung der Beschäftigung bestehen dann nur noch in steigenden Überstunden und zunehmender Teilzeitbeschäftigung.

Auch in Österreich wird das Arbeitsangebot durch die demografische Entwicklung eingeschränkt. Der Arbeitsmarkt ist aufgrund eines zunehmenden Facharbeitermangels und eines regionalen Mismatches deutlich angespannt. Für 2022 wird ein deutlicher Rückgang der Arbeitslosenquote auf 5,9 Prozent erwartet, der bis 2024 auf 5,1 Prozent sinken wird.

Die Schweiz verzeichnet einen Stillstand in der Entwicklung der Arbeitslosigkeit auf niedrigem Niveau. Nach dem Konzept der ILO wird die Quote von der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich für das laufende Jahr und für 2023 auf 4,2 Prozent prognostiziert.

Mit der dramatischen Veränderung des Arbeitsumfelds in den letzten zwei Jahren durch die Corona-Pandemie hin zu Hybridarbeit hat sich auch die Rekrutierung rasant verändert – nicht nur in technischer Hinsicht, sondern durch den anhaltenden Arbeitskräftemangel auch in struktureller Hinsicht. Der Arbeitsmarkt wird heute überwiegend von den Stellenbewerbern und nicht mehr von den Stellenanbietern bestimmt. Die Rekrutierung erfolgt daher kandidatenorientiert und tendiert heute bereits zur Automatisierung unter Einsatz von Verfahren der Künstlichen Intelligenz (KI).

→ Hierdurch wird sich die Veränderung der Rahmenbedingungen im E-Recruiting in den kommenden Jahren weiter beschleunigen. Wir erwarten, dass Fernrekrutierungen (Remote Recruiting), weitere Automatisierungen und KI im Recruiting, der Aufbau von Talentpools unter Nutzung von Jobbörsen, Social Media-Plattformen und Netzwerken weiter an Bedeutung gewinnen werden. Zudem wird die

Notwendigkeit in Employer Branding zu investieren, um potenziellen Kandidaten auf sich aufmerksam zu machen, unseres Erachtens ein weiterer wichtiger Faktor für die Entwicklung im Human Resources-Bereich in den kommenden Jahren.

In einem von Bewerbern geprägten Umfeld ist es entscheidend, auf dem neuesten Stand der Technik zu arbeiten und effiziente Einstellungsstrategien zu entwickeln. Die Nutzung von Recruiting-Portalen, Karriere-Plattformen und Business-Netzwerken ist auf diesem Weg ein entscheidender Erfolgsfaktor. Hier sehen wir uns als New Work SE mit unseren Angeboten hervorragend positioniert.

AKTUALISIERTE PROGNOSE DER UMSATZ- UND ERGEBNISZIELE

Auf Basis der bisher erreichten Entwicklungen sowie den vorliegenden und uns bekannten Rahmenbedingungen ergibt sich aus heutiger Sicht folgender aktualisierter Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente. Wir erwarten nunmehr, dass die Schwelle vom prozentual einstelligen Umsatzwachstum zum zweistelligen Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2022 knapp überschritten wird. Die Zielwerte können sich deutlich verändern, sofern Inflation, Lieferkettenprobleme oder auch die Folgen des Ukraine-Kriegs stärker als erwartet auf die Arbeitskräftenachfrage in Deutschland durchschlagen bzw. sich negativ auf die Suche nach neuen Mitarbeitern auswirken.

Finanzielle Leistungsindikatoren (Geschäftsbericht)	Prognose 2022 (Geschäftsbericht 2021) (vor IFRS 5)	Prognose 2022 (Geschäftsbericht 2021) (angepasst nach IFRS 5)	Prognose 2022 neu (Halbjahresbericht 2022) (nach IFRS 5)
Pro-Forma-Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Konzern	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2C	Rückgang im einstelligen Prozentbereich	Rückgang im einstelligen Prozentbereich	Rückgang im einstelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2C	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions ¹	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B Marketing Solutions ¹	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im einsteiligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich

¹ Umbenennung des Segments B2B Marketing Solutions & Events in B2B Marketing Solutions aufgrund der Entscheidung, das Events- sowie Ticketing-Geschäft zu beenden bzw. zu veräußern und entsprechend als nicht fortgeführte Geschäftsbereiche zu bilanzieren.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2022	Prognose 2022 neu (Halbjahresbericht 2022)
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich

Chancenbericht

Gegenüber denen im Geschäftsbericht 2021 dargestellten Chancen haben sich bei Erstellung des Halbjahresberichts keine Abweichenden Einschätzungen ergeben.

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, New Work Young Professionals GmbH, InterNations GmbH und Honey-pot GmbH, sowie NEW WORK AUSTRIA XING kununu Prescreen 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.

Gegenüber den im Geschäftsbericht 2021 dargestellten Risiken wurden unter Berücksichtigung ergriffener Gegenmaßnahmen keine weiteren bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

Konzern- Zwischen- abschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022

- 24 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 25 Konzernbilanz
- 26 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 27 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 28 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
- 33 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der New Work SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.– 30.06.2022	01.01.– 30.06.2021 ¹	01.04.– 30.06.2022	01.04.– 30.06.2021 ¹
Fortzuführende Geschäftsbereiche					
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	3	152.610	136.155	78.032	69.501
Sonstige betriebliche Erträge		1.567	693	706	350
Andere aktivierte Eigenleistungen		9.869	11.815	4.665	5.528
Personalaufwand		-70.194	-66.292	-35.100	-33.155
Marketingaufwand		-18.900	-13.215	-8.639	-5.805
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4	-20.398	-15.076	-11.117	-8.530
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	5	-1.005	-1.529	-722	-589
EBITDA		53.549	52.551	27.825	27.480
Abschreibungen	6	-17.537	-14.467	-9.936	-7.493
EBIT		36.012	38.084	17.889	19.987
Finanzerträge	7	25	382	0	261
Finanzaufwendungen	7	-2.002	-476	-939	-248
EBT		34.035	37.990	16.950	20.000
Ertragsteuern		-10.687	-11.742	-5.728	-6.175
KONZERNERGEBNIS AUS FORTGEFÜHRTEN GESCHÄFTSBEREICHEN		23.350	26.248	11.222	13.825
Ergebnis nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs	9	-1.010	-581	-777	-257
KONZERNERGEBNIS		22.340	25.667	10.445	13.569

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.– 30.06.2022	01.01.– 30.06.2021 ¹	01.04.– 30.06.2022	01.04.– 30.06.2021 ¹
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen (unverwässert)		4,15 €	4,67 €	2,00 €	2,46 €
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen (verwässert)		4,15 €	4,67 €	2,00 €	2,46 €
Ergebnis je Aktie (unverwässert)		3,98 €	4,57 €	1,86 €	2,41 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)		3,98 €	4,57 €	1,86 €	2,41 €
KONZERNERGEBNIS		22.340	26.248	10.445	13.569
Unterschiede aus Währungsumrechnung		-65	416	25	401
SONSTIGES ERGEBNIS		-65	416	25	401
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		22.275	26.083	10.470	13.969

¹ angepasst

Konzernbilanz

der New Work SE
zum 30. Juni 2022

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	30.06.2022	31.12.2021
Immaterielle Vermögenswerte			
Erworbene Software		3.199	4.743
Selbst erstellte Software		69.098	71.153
Geschäfts- oder Firmenwert		56.145	56.145
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		3.079	3.692
Sachanlagen			
Mietereinbauten		14.227	14.942
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		11.933	12.174
Anlagen im Bau		438	618
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen		50.376	50.280
Finanzanlagen			
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten		3.034	3.032
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert		29.051	30.136
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte		426	580
Latente Steueransprüche		2.617	2.617
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		243.623	250.112
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	5	22.339	20.637
Vertragsvermögenswerte		4.905	4.471
Sonstige Vermögenswerte		8.375	12.806
Zur Veräußerung bestimmtes Vermögen	8	9.454	0
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel		87.900	86.459
Fremdzahlungsmittel		0	3.684
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		132.973	128.057
		376.596	378.169

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	30.06.2022	31.12.2021
Gezeichnetes Kapital			
Gezeichnetes Kapital	9	5.620	5.620
Kapitalrücklagen			
Kapitalrücklagen	9	22.644	22.644
Sonstige Rücklagen			
Sonstige Rücklagen	9	273	338
Gewinnrücklagen			
Gewinnrücklagen	9	96.261	109.667
EIGENKAPITAL		124.798	138.270
Latente Steuerverbindlichkeiten			
Latente Steuerverbindlichkeiten		21.197	21.501
Vertragsverbindlichkeiten			
Vertragsverbindlichkeiten		609	352
Sonstige Rückstellungen			
Sonstige Rückstellungen		676	680
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen			
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen		57.398	58.014
Sonstige Verbindlichkeiten			
Sonstige Verbindlichkeiten		3.190	4.310
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		83.070	84.857
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		11.631	14.446
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen			
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen		6.696	7.559
Vertragsverbindlichkeiten			
Vertragsverbindlichkeiten		114.162	102.114
Sonstige Rückstellungen			
Sonstige Rückstellungen		2.186	3.224
Ertragsteuerverbindlichkeiten			
Ertragsteuerverbindlichkeiten		9.774	5.440
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung bestimmter Vermögenswerte			
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung bestimmter Vermögenswerte	9	8.186	0
Sonstige Verbindlichkeiten			
Sonstige Verbindlichkeiten		16.094	22.260
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		168.729	155.043
		376.596	378.169

Konzern-Kapitalflussrechnung

der New Work SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.– 30.06.2022	01.01.– 30.06.2021 ¹	01.04.– 30.06.2022	01.04.– 30.06.2021 ¹
Ergebnis vor Steuern		34.035	37.990	16.950	20.000
Abschreibungen auf selbst erstellte Software		9.593	5.223	6.039	2.781
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen		7.944	9.244	3.897	4.712
Finanzerträge		-25	-382	0	-261
Finanzaufwendungen		2.002	476	940	248
EBITDA		53.549	52.551	27.826	27.480
Erhaltene Zinsen		25	25	0	-3
Gezahlte Steuern		-6.897	-5.703	-3.543	-3.697
Verluste / Gewinne aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		-23	-78	-6	12
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		-536	241	3.302	-1.106
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		-4.929	-821	-3.740	3.976
Veränderung der Vertragsverbindlichkeiten		12.397	12.861	-9.250	-6.812
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit fortgeführter Aktivitäten		53.587	59.076	14.589	19.849
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	9	-326	-484	-158	-995
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		53.261	58.592	14.431	18.854
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software		-9.793	-11.432	-4.622	-5.484
Auszahlung für den Erwerb von Software		-41	-48	-33	182
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten		26	32	10	17
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		71	157	36	41

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.– 30.06.2022	01.01.– 30.06.2021 ¹	01.04.– 30.06.2022	01.04.– 30.06.2021 ¹
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-3.498	-10.172	-875	-6.290
Einzahlungen aus dem Verkauf von Finanzanlagen		4.636	0	0	0
Erwerb von anderen finanziellen Vermögenswerten		-4.994	0	0	0
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzgl. erworbener Finanzmittel)		0	-2.100	0	-2.100
Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten		-13.594	-23.563	-5.484	-13.634
Cashflow aus Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	9	-574	-1.247	-211	-581
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		-14.168	-24.810	-5.695	-14.215
Auszahlung Regeldividende		-15.737	-14.557	-15.737	-14.557
Auszahlung Sonderdividende		-20.009	0	-20.009	0
Gezahlte Zinsen		-224	-122	-122	-72
Einzahlungen aus Leasinganreizen		2.805	7.204	0	3.945
Auszahlung für Mietverhältnisse		-4.466	-3.041	-2.208	-1.549
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten		-37.631	-10.516	-38.076	-12.232
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		-11	-2	-5	-2
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		-37.643	-10.518	-38.081	-12.234
Differenzen aus der Währungsumrechnung		-8	-7	-60	17
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.442	23.257	-29.405	-7.580
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		86.458	61.497	117.305	83.428
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE		87.900	84.754	87.900	84.754

¹ angepasst

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

der New Work SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Währungs- umrechnungs- rücklage	Gewinn- rücklagen	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2021	5.620	22.644	130	84.617	113.011
Konzernergebnis	0	0	0	39.607	39.607
Sonstiges Ergebnis	0	0	208	0	208
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	208	39.607	39.815
Regeldividende für 2020	0	0	0	-14.557	-14.557
STAND 30.06.2021	5.620	22.644	338	109.667	138.270
STAND 01.01.2022	5.620	22.644	338	109.667	138.270
Konzernergebnis	0	0	0	22.340	22.340
Sonstiges Ergebnis	0	0	-65	0	-65
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	-65	22.340	22.275
Regeldividende 2021	0	0	0	-15.737	-15.737
Sonderdividende	0	0	0	-20.009	-20.009
STAND 30.06.2022	5.620	22.644	273	96.261	124.798

Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2022

1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die New Work SE (im Folgenden „Gesellschaft“ oder „Gruppe“) hat ihren Firmensitz Am Strandkai 1, 20457 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 New Work SE engagiert sich mit ihren Marken, Services und Produkten für eine erfüllende Arbeitswelt. Gegründet als professionelles Netzwerk OpenBC bietet das Unternehmen heute der großen Mehrheit der Berufstätigen im deutschsprachigen Raum ein eigenes digitales Netzwerk.

2. Grundlagen der Abschlusserstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss für die am 30. Juni 2022 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 2021 zu lesen.

Der Berichtszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum 30. Juni 2022. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2021 bis zum 30. Juni 2021 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht der Gesellschaft wurden durch den Vorstand am 11. August 2022 zur Veröffentlichung freigegeben.

Die grundsätzlich angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen den angewandten Methoden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021. Der Zwischenabschluss wurde vom Abschlussprüfer weder geprüft noch 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 2026 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.

Aufgrund der Veräußerungsabsicht bzw. Einstellung des Geschäftssegments Events (Anwendung des IFRS 5) wurden die Vorjahresvergleichszahlen in der Gesamtergebnisrechnung und der Kapitalflussrechnung entsprechend angepasst.

3. Segmentinformationen

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Marketing Solutions		Summe Segmente		New Work-Gruppe	
	01.01. – 30.06.2022	01.01. – 30.06.2021 ¹	01.01. – 30.06.2022	01.01. – 30.06.2021 ¹	01.01. – 30.06.2022	01.01. – 30.06.2021 ¹	01.01. – 30.06.2022	01.01. – 30.06.2021 ¹	01.01. – 30.06.2022	01.01. – 30.06.2021 ¹
Umsatzerlöse (mit Dritten)	45.606	49.524	98.774	78.749	8.230	7.883	152.610	136.155	152.610	136.155
Segmentaufwendungen	-30.647	-26.847	-30.851	-23.937	-3.795	-2.315	-65.293	-53.099	-65.293	-53.099
Segmentbetriebsergebnis	14.959	22.677	67.923	54.811	4.435	5.568	87.317	83.056	87.317	83.056
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen									-33.767	-30.505
EBITDA									53.549	52.551

¹ angepasst

Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01. – 30.06.2022	01.01. – 30.06.2021 ¹
D-A-CH	143.907	127.901
International	8.703	8.254
	152.610	136.155

¹ angepasst

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 235.430 Tsd. € (30. Juni 2021: 222.892 Tsd. €) entfallen wie zum 30. Juni 2022 auf die D-A-CH-Region.

4. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.– 30.06.2022	01.01.– 30.06.2021 ¹
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	8.209	4.889
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	4.276	3.751
Raumkosten	1.907	1.728
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	1.130	144
Sonstige Personalkosten	804	690
Fortbildungskosten	734	605
Kosten für Zahlungsabwicklung	728	742
Kursverluste	488	264
Buchführungskosten	338	283
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	333	376
Abschluss- und Prüfungskosten	309	237
Versicherung und Beiträge	276	283
Periodenfremde Aufwendungen	223	303
Rechtsberatungskosten	202	399
Aufsichtsratsvergütung	162	118
Bürobedarf	122	63
Miete/Leasing	52	57
Übrige	101	142
GESAMT	20.398	15.076

¹ angepasst

5. Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte

Der Wertminderungsaufwand (einschließlich Wertaufholung) auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte enthält Aufwendungen für Forderungsverluste in Höhe von 1.047 Tsd. € (Vorjahr: 1.529 Tsd. €) sowie Erträge aus der Wertaufholung in Höhe von 42 Tsd. € (Vorjahr: 76 Tsd. €).

Die Forderungen aus Dienstleistungen sind wie folgt wertberichtigt:

30.06.2022	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	1,5 %	6,3 %	12,7 %	39,2 %	7,5 %
Bruttobuchwert (in Tsd. €)	9.117	8.897	4.858	1.275	24.146
Wertberichtigung (in Tsd. €)	-136	-556	-615	-500	-1.807

31.12.2021	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	1,9 %	8,1 %	13,6 %	39,6 %	7,9 %
Bruttobuchwert (in Tsd. €)	10.563	8.438	1.761	1.651	22.413
Wertberichtigung (in Tsd. €)	-202	-679	-240	-654	-1.775

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

6. Abschreibungen

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2022 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2026 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 1.219 Tsd. € gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden.

7. Finanzergebnis

Die Finanzaufwendungen beinhalten im Wesentlichen Umwertungsaufwendungen von zur Veräußerung verfügbarer Wertpapieren 1.121 Tsd. € (Vorjahr Erträge in Höhe von 357 Tsd. €) sowie 298 Tsd. € (Vorjahr: 327 Tsd. €) aus der Aufzinsung von Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen.

8. Aufgegebener Geschäftsbereich

Im Berichtszeitraum hat der Vorstand die Entscheidung getroffen, für das Ticketing-Geschäftsfeld des Geschäftssegments Events ein Programm zur Suche eines Käufers einzuleiten. Der Bereich wird im Einklang mit IFRS 5 als zur Veräußerung verfügbar dargestellt. Darüber hinaus wird der Geschäftsbereich Marketplace des Geschäftsbereichs Events eingestellt und im Einklang mit IFRS 5 als aufgegebener Geschäftsbereich dargestellt. Der Vergleichszeitraum der Konzern-Gesamtergebnisrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung wurden entsprechend angepasst, um die nicht fortzuführenden Geschäftsbereiche gesondert von den fortzuführenden Geschäftsbereichen darzustellen.

Im Ergebnis nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs sind Umsatzerlöse in Höhe von 3.035 Tsd. € (Vorjahreszeitraum: 2.839 Tsd. €) sowie Aufwendungen 4.043 Tsd. € (Vorjahreszeitraum: 4.261 Tsd. €) enthalten. Das EBITDA der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche beträgt 316 Tsd. € (Vorjahreszeitraum: 277 Tsd. €).

In den zur Veräußerung bestimmten Vermögenwerten in Höhe von 9.454 Tsd. € sind überwiegend Fremdgelder in Höhe von 6.754 Tsd. € enthalten, die ausschließlich das Ticketing-Geschäft betreffen. Entsprechend sind in zugehörigen Schulden in Zusammenhang mit dem Ticketing-Geschäft in Höhe von 8.268 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Veranstaltern in Höhe von 7.886 Tsd. € enthalten.

9. Eigenkapital

Zum 30. Juni 2022 betrug das Grundkapital des Konzerns 5.620.435 € (31. Dezember 2021: 5.620.435 €). Die Gesellschaft hält weiterhin keine eigenen Aktien.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 1. Juni 2022 wurde eine Regeldividende in Höhe von 15,7 Mio. € oder 2,80 € (Vorjahr: 2,59 €) je Aktie sowie eine Sonderdividende in Höhe von 20,0 Mio. € oder 3,56 € (Vorjahr: 0 €) ausgeschüttet.

Der Bestand an Eigenzahlungsmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 116.951 Tsd. € zum 30. Juni 2022 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.

10. Nahestehende Unternehmen und Personen

Bezüglich der weiteren Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021. Es haben sich bis zum 30. Juni 2022 aus Sicht des Konzerns keine wesentlichen Änderungen in Hinblick auf die Burda-Gruppe ergeben.

Zum 30. Juni 2022 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

11. 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 2022.

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	Bewertungskategorie ¹	30.06.2022	31.12.2021
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	3.034	3.032
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	29.051	30.136
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	22.339	20.637
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	8.375	12.806
Zahlungsmittel	Fortgeführte Anschaffungskosten	87.900	90.143
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	11.631	14.446
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten		

¹ FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet

12. 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.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung 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, 11. August 2022

Der Vorstand

Petra von Strombeck

Ingo Chu

Frank Hassler

Peter Opdemom

Jens Pape

Finanzkalender

Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 11. August 2022
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Q3 7. November 2022

Unsere Social-Media-Kanäle

www.new-work.de/de/investor-relations
(New Work SE – Investor Relations Website)

<https://nwx.new-work.se/>

Twitter: [New_Work_SE_IR](#)
(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [NewWork_SE](#)
(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte
sowie aktuelle Finanzinformationen erhalten
Sie über:

Herausgeber

New Work SE
Am Strandkai 1
20457 Hamburg
Telefon: + 49 40 41 91 31 – 793
Telefax: + 49 40 41 91 31 – 44

Chefredakteur

Patrick Möller
(Vice President Investor Relations)

Beratung, Konzept und Design

Silvester Group
www.silvestergroup.com

Bildnachweise

New Work SE/Raimar von Wienskowski

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/berichte zum Download bereit.*

Presseinformationen und aktuelle
Informationen erhalten Sie über:

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



HARBOUR FOR



New Work SE

Am Strandkai 1
20457 Hamburg

Telefon + 49 40 41 91 31-793

Telefax + 49 40 41 91 31-44

ir@new-work.se