

Q1

**ZWISCHENBERICHT
1. JANUAR BIS
31. MÄRZ 2018**

Konzern-Kennzahlen

	Einheit	Q1 2018	Q1 2017 ³	Q4 2017 ³
Umsatz ¹	in Mio. €	54,0	42,1	53,6
Segment B2C	in Mio. €	24,2	20,5	24,5
Segment B2B E-Recruiting	in Mio. €	23,7	17,0	21,8
Segment B2B Advertising & Events ²	in Mio. €	5,0	3,6	6,4
Segment kununu International	in Mio. €	0,3	0,4	0,3
EBITDA	in Mio. €	14,8	12,4	15,6
EBITDA-Marge	in %	27	30	29
Periodenergebnis	in Mio. €	6,1	4,9	4,8
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	1,09	0,87	0,86
Operativer Cashflow	in Mio. €	25,1	20,4	10,5
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	14,9	12,7	14,3
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	13,9	12,0	13,4
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	1.010	956	994
InterNations-Mitglieder	in Mio.	2,9	N / A	2,8
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	124	N / A	124
B2B E-Recruiting Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	20,5	17,7	19,3
davon B2B E-Recruiting (Subscription)	in Tsd.	8,6	N / A	8,0
B2B Advertising & Events Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	8,3	7,2	8,1
Mitarbeiter	Anzahl	1.379	988	1.290

¹ Gesamtumsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge

² Inkl. Intercompany-Umsätze

³ Rückwirkend angepasst nach IFRS 15 / 16 Umstellung gemäß IAS 8

Inhalt

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 3 Brief des Vorstands
- 6 Die XING-Aktie

8 KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 20 KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS
- 21 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 22 Konzernbilanz
- 24 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 26 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 27 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

SERVICE

- 40 Finanztermine,
Impressum und Kontakt

XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte.

Das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine rund 14 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. So können die Mitglieder auf dem XING Stellenmarkt den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, mit den News-Angeboten von XING auf dem Laufenden bleiben und mitdiskutieren oder sich auf dem Themenportal XING Spielraum über die Veränderungen und Trends der neuen Arbeitswelt informieren.

2003 gegründet, ist XING seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet. Die Mitglieder tauschen sich auf XING in rund 80.000 Gruppen aus oder vernetzen sich persönlich auf einem der mehr als 150.000 beruflich relevanten Events pro Jahr. XING ist an den Standorten Hamburg, München, Barcelona, Wien, Zürich und Porto vertreten. Weitere Informationen finden Sie unter www.xing.com.

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 3 Brief des Vorstands
- 6 Die XING-Aktie

BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Aktionäre,

XING ist hervorragend ins neue Jahr gestartet. Unsere Wachstumsdynamik ist ungebremst, wir konnten sowohl in allen Geschäftssegmenten deutlich zulegen als auch eine Vielzahl neuer Mitglieder willkommen heißen.

Konkret hat XING den Gesamtumsatz im ersten Quartal dieses Jahres auf 54,0 Mio. € (42,1 Mio. €) gesteigert. Das entspricht einem Wachstum von 28 Prozent. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass in diesem Wert der Effekt der Akquisition von Prescreen und InterNations enthalten ist – das bereinigte Wachstum liegt bei 21 Prozent. Im Segment B2C konnte XING den Umsatz von 20,5 Mio. € auf 24,2 Mio. € steigern. Der Zuwachs liegt hier bei 18, akquisitionsbereinigt bei 6 Prozent. Das Segment B2B E-Recruiting hat im ersten Quartal dieses Jahres 23,7 Mio. € (17,0 Mio. €) erwirtschaftet. Der Umsatzanstieg betrug damit 40 Prozent, bereinigt um die Prescreen-Transaktion lag er bei 36 Prozent.



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING SE

Auch das Geschäftssegment B2B Advertising & Events legte deutlich zu und steigerte seine Umsatzerlöse um 40 Prozent auf 5,0 Mio.€ (3,6 Mio.€). Das EBITDA stieg im Berichtszeitraum um 19 Prozent auf 14,8 Mio.€ (12,4 Mio.€), der Nettogewinn legte um 25 Prozent auf 6,1 Mio.€ (4,9 Mio.€) zu.

Was das Wachstum der Anzahl unserer Mitglieder angeht, konnten wir Anfang April mitteilen, dass wir die Marke von 14 Millionen Mitgliedern praktisch zeitgleich mit dem Meilenstein von einer Million Zahlmitgliedschaften geknackt haben. Das zeigt: Für immer mehr Menschen gehört in der heutigen Arbeitswelt ein XING-Profil einfach dazu. Neue XING-Mitglieder profitieren von Tag eins ihrer Mitgliedschaft von unseren Produkten und Services - und machen gleichzeitig die Plattform wertvoller für alle anderen. Denn je mehr Mitglieder auf XING netzwerken, desto mehr nutzbringende Kontakte, inspirierende Beiträge und berufliche Chancen entstehen für alle Nutzer. Derzeit wachsen wir alle sechs Monate um rund eine Million neuer Mitglieder und sind damit klar das am schnellsten wachsende berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum. Allein im ersten Quartal dieses Jahres konnten wir 545.000 neue Mitglieder auf der Plattform willkommen heißen.

Sehr erfreulich ist auch, dass wir unsere Position als Partner von Personalabteilungen in den vergangenen Monaten weiter ausgebaut haben. Human-Ressourcen-Verantwortliche nutzen XING-Produkte wie etwa den XING TalentManager oder den XING Talentpool, um sich erfolgreich im Kampf um Talente zu behaupten. Wir helfen ihnen mit maßgeschneiderten Software-Lösungen dabei, die passenden Kandidaten für ihre Vakanzen zu finden oder zum Beispiel einen Pool von potenziellen Mitarbeitern aufzubauen. Wir konnten in den vergangenen zwölf Monaten mehr als 2.200 neue Firmenkunden gewinnen, die Lizenzabonnements für mindestens ein XING-Produkt abgeschlossen haben. XING wird mehr und mehr zum Standard bei der Kandidatensuche, wer im sprichwörtlichen „War for Talents“ nicht verlieren will, kommt an unseren modernen Lösungen nicht vorbei. Das ist auch für unsere Mitglieder eine sehr gute Nachricht: Denn je mehr Personalabteilungen auf XING nach Talenten suchen, desto häufiger bieten sich für sie individuelle Chancen für ihre berufliche Entwicklung.

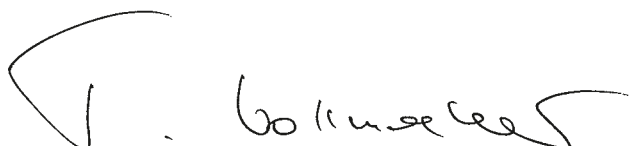
Auch produktseitig war das erste Quartal sehr produktiv: Wir haben für unsere Mitglieder eine rundum erneuerte App für iOS und Android herausgebracht. Sie besticht durch ein neuartiges Bedienkonzept, das sich bewusst von gängigen Anwendungen in sozialen Netzwerken abhebt. So „swipen“ die Nutzer durch die nach Relevanz sortierten Inhalte, so dass sie sich noch schneller einen Überblick über alles Wichtige verschaffen können.

Außerdem bieten wir seit dem ersten Quartal für unseren Messenger eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung an. Wir sind damit das einzige berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum, das Basis- wie Premiummitgliedern diese Möglichkeit bietet, sensible und besonders vertrauliche Informationen mit anderen zu teilen, ohne das Dritte Zugriff haben.

Bei XING stehen alle Weichen auf Wachstum, die Entwicklung unseres Unternehmens liegt voll im Plan. Unsere Produkte unterstützen unsere Mitglieder dabei, von den Veränderungen der Arbeitswelt zu profitieren und helfen gleichzeitig den Unternehmen, die Talente zu finden, die sie benötigen, um am Markt durch Innovationen zu reüssieren. Als deutsches Netzwerk agieren wir darüber hinaus nach hiesigen Maßstäben, was den Umgang mit den Daten unserer Mitglieder betrifft – in diesen Zeiten ein zusätzlicher, wichtiger Wettbewerbsvorteil gegenüber amerikanischen Marktteilnehmern.

Sie sehen: Wir sind hervorragend positioniert, unsere ambitionierten Wachstumsziele zu erreichen!

Beste Grüße, Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dr. Vollmoeller', written in a cursive style.

Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING SE

DIE XING-AKTIE

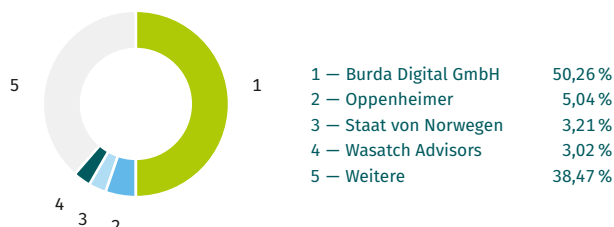
Stammdaten zur XING-Aktie

Aktien-Anzahl per 31.03.2018	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC:GR
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

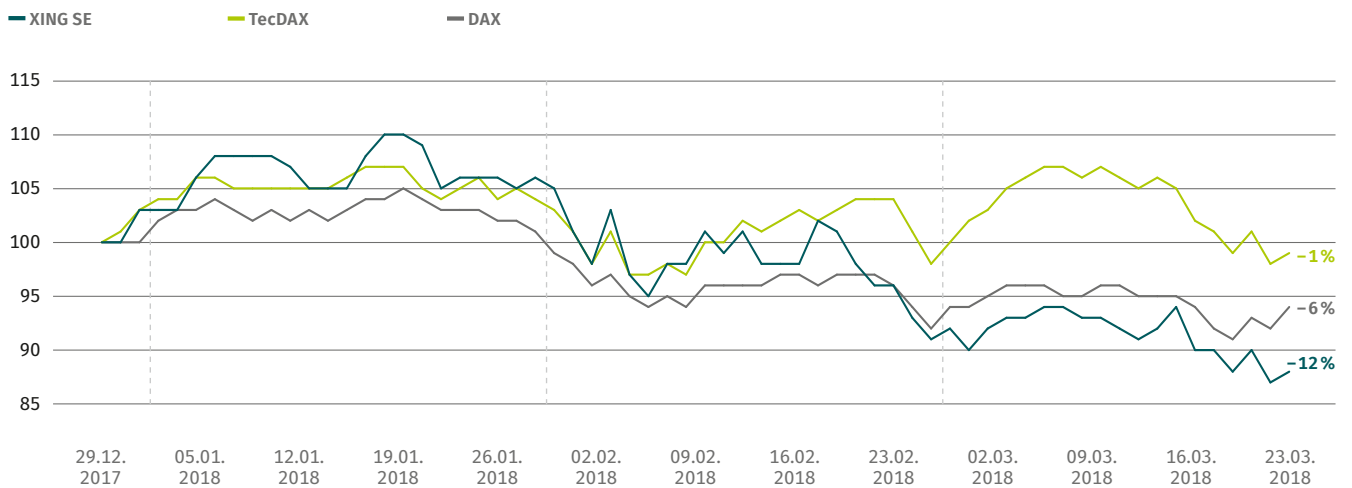
Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	Q1 2018	Q1 2017
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	236,50 €	193,90 €
Hoch	296,00 €	200,35 €
Tief	235,00 €	174,95 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	1.329,2 Mio. €	1.089,8 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	6.101	7.812
Rang TecDAX		
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	25	22
nach Handelsumsatz	30	31
Ergebnis je Aktie (verwässert)	1,09 €	0,87 €

Aktionärsstruktur im März 2018



Aktienkursentwicklung im Vergleich zu den Indizes in den ersten drei Monaten 2018



Analystenempfehlungen für die XING-Aktie April 2018

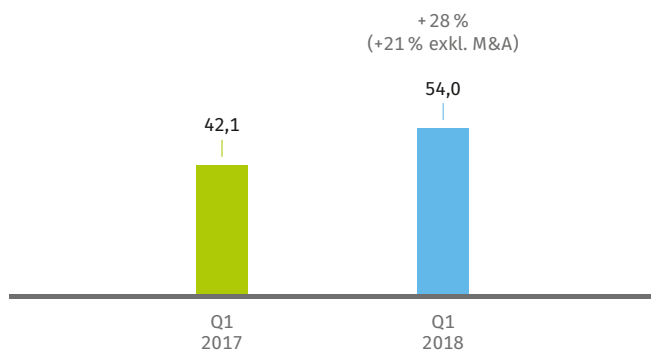
Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	270 €
Commerzbank	Heike Pauls	Halten	290 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Kaufen	305 €
Equinet	Simon Heilmann	Kaufen	300 €
Hauck&Aufhäuser	Lars Dannenberg	Kaufen	300 €
Oddo Seydler	Marcus Silbe	Verkaufen	252 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Halten	258 €

KONZERN- ZWISCHEN- LAGEBERICHT

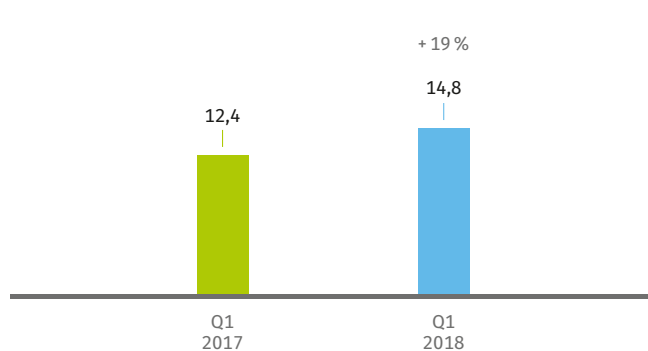
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2018

Ertragslage im Konzern

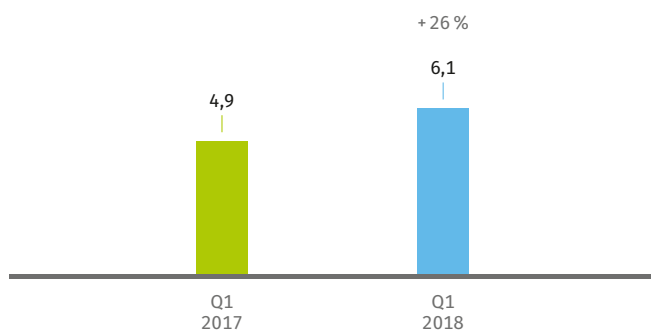
Umsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge) in Mio. €



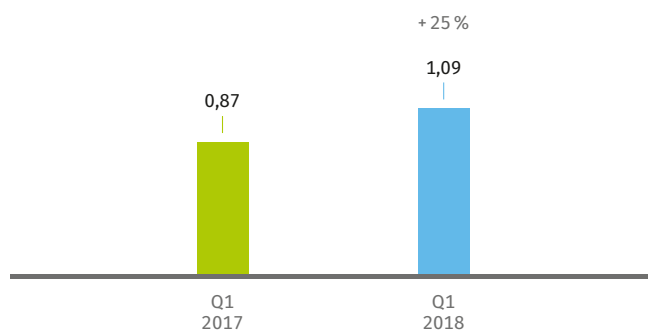
EBITDA in Mio. €



Periodenergebnis in Mio. €



Ergebnis je Aktie in €



Hinweis: Alle hier dargestellten Vorjahreswerte aus Q1 2017 wurden aufgrund des Inkrafttretens von IFRS 15 & 16 rückwirkend angepasst, um die Vergleichbarkeit mit den aktuellen Ergebnissen herzustellen.

Umsatz

Die Umsatzerlöse inkl. sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 42,1 Mio. € um 28 Prozent auf 54,0 Mio. € im Berichtszeitraum an. Ohne Berücksichtigung der erstmals konsolidierten Erträge von InterNations und Pre-screen beträgt das organische Umsatzwachstum etwa 21 Prozent. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 1,0 Mio. € leicht über dem Vorjahreswert von 0,8 Mio. €.

Personalaufwand

In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres haben wir 89 neue Kolleginnen und Kollegen in der XING-Gruppe willkommen heißen dürfen. Damit beschäftigten wir Ende März 2018 insgesamt 1.379 (März 2017: 988) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Der Personalaufwand entwickelte sich im Wesentlichen aufgrund der im Juli 2017 durchgeführten Akquisitionen von InterNations und Prescreen überproportional zum Umsatz und erhöhte sich von 15,2 Mio. € (Q1 2017) auf 20,0 Mio. € im Berichtszeitraum (+32 Prozent).

Marketingaufwand

Analog zu den Vorjahren haben wir die Marketinginvestitionen auch im ersten Quartal 2018 wieder erhöht. Die Marketingausgaben für unsere B2C- und B2B-Segmente stiegen somit um 27 Prozent von 6,5 Mio. € auf 8,2 Mio. € an. Die wesentlichen Investitionen betreffen den Aufbau der Marke beispielsweise über eine TV-Kampagne. Im Segment B2C lagen die Marketing-schwerpunkte in den Bereichen SEM, Affiliate, Mailings sowie im klassischen Display-Advertising-Bereich. Die Marketingaufwandsquote in Höhe von 15 Prozent ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum stabil.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtszeitraum insgesamt um 38 Prozent von 7,9 Mio. € auf 11,0 Mio. €. Die größten Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 3,5 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €), sonstige Personalkosten mit 1,6 Mio. € (Vorjahr: 0,4 Mio. €), Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 1,1 Mio. € (Vorjahr: 0,8 Mio. €) und Reise- und Bewirtungsaufwendungen mit 0,9 Mio. € (Vorjahr: 1,7 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang.

EBITDA

Wir konnten im Berichtszeitraum 2018 unser operatives Ergebnis (EBITDA) deutlich steigern. So verbesserte sich das EBITDA der XING-Gruppe im Berichtszeitraum um 19 Prozent auf 14,8 Mio. €. (Q1 2017: 12,4 Mio. €).

Abschreibungen

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert von 3,6 Mio. € auf 4,7 Mio. € um 30 Prozent angestiegen. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 1,4 Mio. € vorgenommen (Q1 2017: 1,3 Mio. €).

Weiterhin sind in den Abschreibungen aufgrund der Erst-anwendung von IFRS 16 in Höhe von 0,9 Mio. € (Q1 2017: 0,7 Mio. €) vorgenommen worden.

Finanzergebnis und Steuern

Das Finanzergebnis in Höhe von –0,8 Mio. € hat sich im Berichtszeitraum um 55 Prozent (Q1 2017: –1,4 Mio. €) verbessert.

Die Reduktion ist im Wesentlichen auf eine Verringerung der geplanten Anlaufverluste (Q1 2018: –0,6 Mio. € vs. Q1 2017: –1,3 Mio. €) des Joint Ventures mit Monster Worldwide Inc. in den USA zurückzuführen.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 3,2 Mio. € nach 2,5 Mio. € im Vorjahreszeitraum.

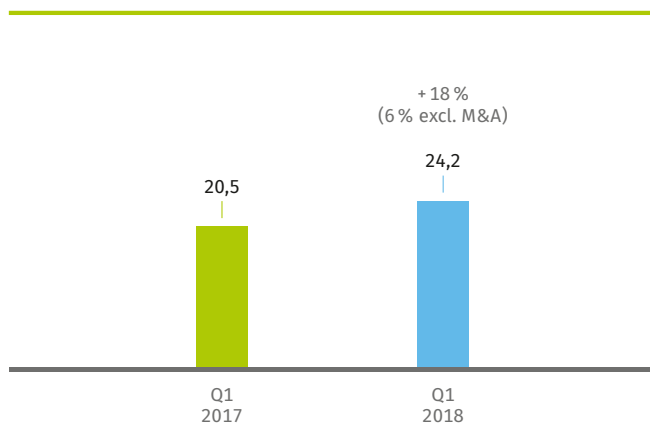
Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Das Konzernergebnis der ersten drei Monate 2018 beträgt 6,1 Mio. € nach 4,9 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 1,09 € nach 0,87 € im Vorjahreszeitraum. Damit steigt das Ergebnis je Aktie um 25 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert an.

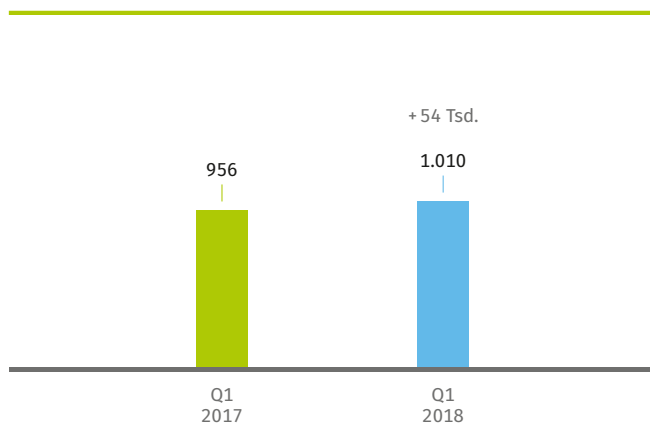
Segmententwicklung

SEGMENT B2C

Umsatz B2C in Mio.€



Entwicklung zahlende Mitglieder in Tsd.



Segmentumsatz wächst um 18 Prozent

Im Segment **B2C** sind wir zwischen Januar und März 2018 weiter gewachsen. Nach der Erstkonsolidierung der InterNations GmbH aus München im dritten Quartal 2017 ist die Entwicklung der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr entsprechend verzerrt. Ohne Berücksichtigung der M&A-Transaktion beträgt das Segmentwachstum 6 Prozent gegenüber Q1 2017. Das solide organische Wachstum konnte durch die weiterhin stabile Entwicklung bei zahlenden XING-Mitgliedern erreicht werden. So erhöhte sich die Basis der beitragszahlenden Mitglieder um etwa 54.000 gegenüber März 2017. Entsprechend erhöhte sich die zahlende Mitgliederbasis auf insgesamt 1.010.000 per Ende März 2018 und überschritt somit erstmal die Schwelle von einer Million zahlenden Mitgliedern.

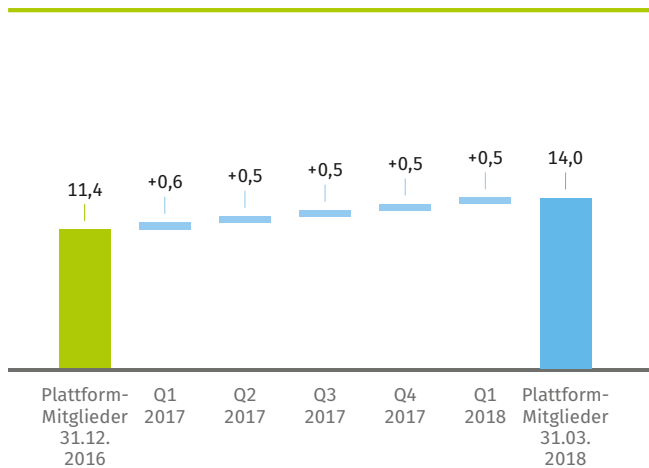
Auf der in 2017 akquirierten InterNations-Plattform waren zum Stichtag insgesamt 2,9 Millionen Mitglieder registriert. Rund 124.000 davon zahlen für die kostenpflichtigen Albatross-Memberships.

Das Segment-EBITDA ist leicht um 5 Prozent auf 10,6 Mio.€ zurückgegangen (Q1 2017: 11,1 Mio.€). Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen Investitionen in den Aufbau bzw. die Entwicklung neuer Bezahlmitgliedschaften und der hiermit verbundenen Anlaufverluste.

XING-Plattform wächst weiter dynamisch: 545 Tausend neue Mitglieder

Nachdem wir 2017 das erfolgreichste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte mit 2 Millionen neuen Mitgliedern hinter uns gelassen haben, sehen wir auch im ersten Quartal 2018 eine weiter dynamisch wachsende Plattform mit 545 Tausend neuen Mitgliedern. Damit steigt die Mitgliederbasis auf mehr als 13,9 Millionen Menschen an. Und nur wenige Wochen nach Ablauf des ersten Quartals konnten wir die Schwelle von 14 Millionen Plattform-Mitgliedern überschreiten. Addiert man die Nutzer der Events-Angebote dazu, erreicht XING rund 14,8 Millionen Menschen per Ende März 2018.

Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.



Produktentwicklung B2C

XING macht Messenger noch sicherer



Dass Kommunikation im professionellen Kontext schnell und vor allen sicher sein muss, ist selbstverständlich. Nicht selten werden höchst sensible Informationen wie Konto-Daten oder Unternehmensinterna ausgetauscht. Deshalb bieten wir als größtes professionelles soziales Netzwerk unseren Mitgliedern seit April 2018 eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für XING-Nachrichten. Durch diese Art der Verschlüsselung gewährleisten wir jetzt eine besonders vertrauensvolle Kommunikation für das Berufsleben. Ende-zu-Ende verschlüsselte Unterhaltungen stehen ab sofort allen XING-Mitgliedern in den aktuellen Apps zur Verfügung – egal, ob Basic- oder Premium-Mitglied. Der Versand von Ende-zu-Ende verschlüsselten Nachrichten ist optional in den mobilen Apps verfügbar. Die besonders gesicherte Kommunikation wird durch ein Schloss-Symbol gekennzeichnet.

Auf der Website <https://encryption.xing.com/> bieten wir weiterführende Informationen und ein technisches Whitepaper zur Ende-zu-Ende-Verschlüsselung von XING.

Neue mobile Startseite mit verbesserter Übersicht



Mit der Einführung der neuen XING-Startseite in den mobilen Apps verwendet XING einen Algorithmus, der die Relevanz einzelner Beiträge bewertet.

Die neue Startseite zeigt bei Nutzern mit vielen Beiträgen vor allem diejenigen, mit denen diese Nutzer die größte Interaktionswahrscheinlichkeit haben. Das können zum Beispiel News-Artikel sein, die von besonders hohem Interesse sind und daher wahrscheinlich angeklickt werden.

Wenn für einen Nutzer mehr Beiträge auf der Startseite zur Verfügung stehen als sinnvollerweise angezeigt werden können, werden diejenigen Beiträge priorisiert, die die höchste Interaktionswahrscheinlichkeit haben. Diese setzt sich dabei aus einer Reihe von Dimensionen zusammen, die wir anhand vergangener Nutzungsdaten identifiziert haben. Damit möchten wir Nutzern mit sehr vielen Beiträgen eine noch besser strukturierte und kompaktere Startseite bieten.

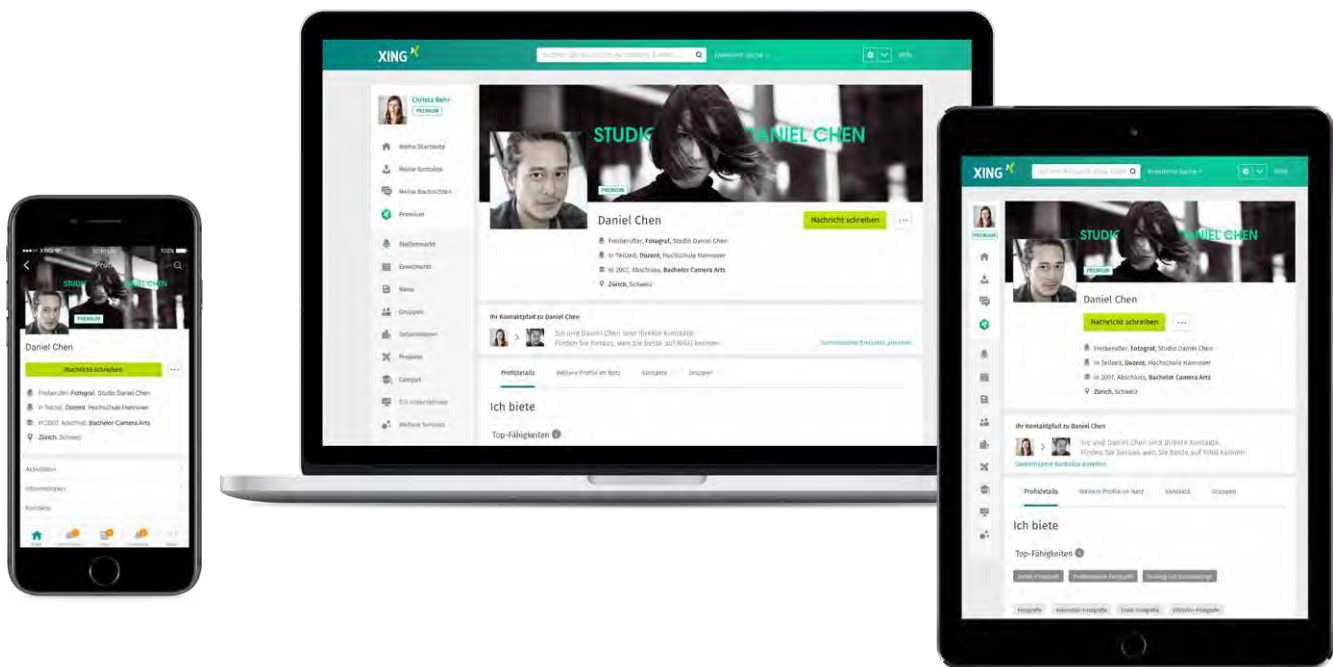
Das neue XING Profil: Vielfalt und Individualität auf der neuen digitalen Visitenkarte

XING ist fester Bestandteil der digitalen Arbeitswelt und so gehört ein XING Profil für die Berufstätigen in Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz selbstverständlich dazu. Das sieht man nicht zuletzt an unseren dynamisch wachsenden Mitgliederzahlen. Und je mehr Mitglieder, desto vielseitiger werden die Anforderungen an das Netzwerk. Das XING Profil ist dabei ein sehr zentraler Ort auf XING. Hier präsentieren sich unsere Mitglieder und hier entstehen spannende Kontaktmöglichkeiten für berufliches Netzwerken. Schon heute sehen wir, wie unterschiedlich sich Mitglieder ihr persönliches Profil einrichten – welche Stärken und Ziele sie wie betonen. Es gibt keine einheitliche Lösung für die perfekte Selbstdarstellung. Diese Erkenntnis war für die Weiterentwicklung des XING Profils richtunggebend für uns. Deshalb haben wir neben einem neuen Design unseren Fokus auf weiter erhöhte Flexibilität gelegt.

So haben wir den Kopf des Profils komplett neugestaltet. Mit der Visitenkarte können unsere Mitglieder festlegen, was Besucher sofort über sie erfahren sollen. Neben dem eigenen Profilfoto können unsere Premium-Mitglieder nun über das neue Titelbild dem XING Profil eine persönliche Note verleihen und selber kreativ werden.

So können Mitglieder zum Beispiel zeigen:

- für was Sie stehen
- wie oder wo Sie arbeiten
- eine knackige Marketingbotschaft
- einen freundlichen Willkommensgruß

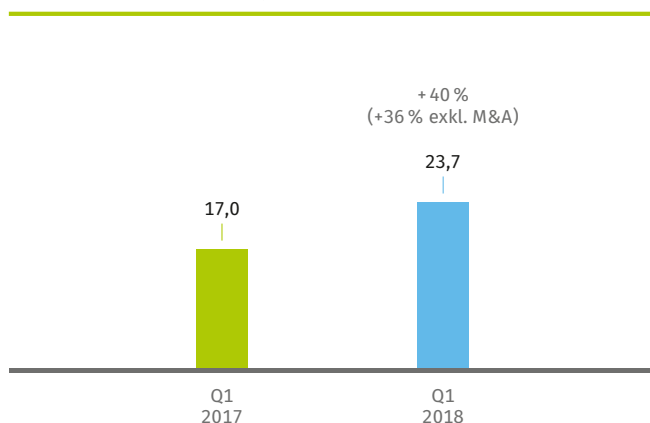


Neben der emotionalen Komponente haben wir auch die inhaltliche Darstellung weiter optimiert. Wir glauben fest daran, dass in Zeiten von New Work ein Nutzer nicht mehr nur an seinem aktuellen Arbeitgeber auszumachen ist. Daher können auf der XING Visitenkarte bis zu fünf Einträge gleichzeitig angezeigt werden – von beruflichen Erfahrungen, der Ausbildung, nebenberufliche Tätigkeiten bis hin zur Aktivität auf XING (z. B. als Insider). Diese Vielfalt hilft dabei, die eigenen Stärken auf den ersten Blick in den Fokus zu setzen.

Mit der digitalen Visitenkarte können XING-Mitglieder festlegen, was Besucher sofort über sie erfahren sollen.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Umsatz B2B E-Recruiting in Mio. €



Das Segment **B2B E-Recruiting** ist auch im ersten Quartal 2018 der wesentliche Umsatz- und Ergebnistreiber. Der Segmentumsatz erhöhte sich um 40 Prozent. Damit trägt das Segment mehr als die Hälfte (+6,7 Mio. €) des Konzern-Umsatzwachstums bei. Bereinigt um den durch die Übernahme der Pre-screen GmbH anorganischen Effekt beträgt der Zuwachs immer noch 36 Prozent.

Dank der dynamischen Umsatzentwicklung erhöhte sich das operative Segment-Ergebnis (EBITDA) um 34 Prozent. Das Segment-EBITDA beträgt somit 15,7 Mio. € (Q1 2017: 11,7 Mio. €). Die EBITDA-Marge des Segments beträgt 66 Prozent im Berichtszeitraum (Q1 2017: 69 Prozent).

Das starke Umsatz- und Ergebniswachstum wird getragen von einer äußerst dynamischen Kundenentwicklung im Segment B2B E-Recruiting. So erhöhte sich die Gesamtkundenzahl (inkl. XING Stellenmarkt) um 16 Prozent von 17.031 auf 20.481.

Die für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung maßgebliche nicht-finanzielle Kennzahl der B2B-Kunden mit Laufzeitverträgen (B2B Subscription) stieg mit 36 Prozent auf 8.564 (Q1 2017: 6.295) sogar noch deutlicher an und belegt gleichzeitig, welches großes Wachstumspotenzial noch vor uns liegt. So rechnen wir mit einem adressierbaren Marktpotenzial von mehreren Zehntausend Unternehmen.

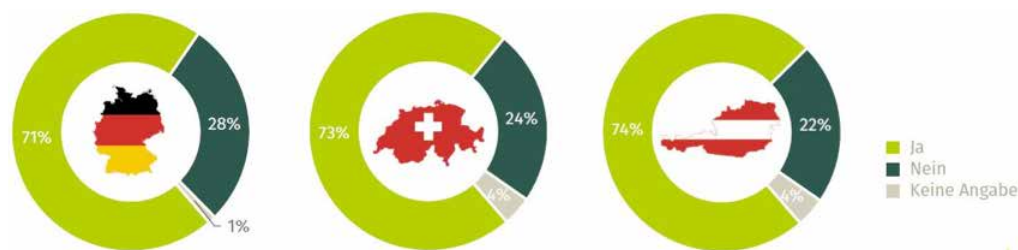
Studie verdeutlicht Herausforderungen für Unternehmen bei der Personalgewinnung

Was bringt das Jahr 2018 für das Recruiting? Mit welchen Themen werden wir uns beschäftigen, welche sind die größten Herausforderungen? Egal, ob in Deutschland, Österreich oder der Schweiz, in allen drei Ländern geben mehr als 70 Prozent der befragten Personalentscheider an, dass sie bei der Rekrutierung von Fachkräften Schwierigkeiten haben. Dies sind Auftakt-Ergebnisse im B2B-Bereich der Studie „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“.

Mit unseren professionellen und vielseitigen digitalen Recruiting-Angeboten treffen wir damit auf große Nachfrage, die sich insbesondere in den stark steigenden B2B E-Recruiting-Kundenzahlen ausdrückt.

Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften

Frage: Haben Sie Schwierigkeiten, Fachkräfte zu gewinnen?



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

XING ergänzt 360° Recruiting Suite mit Smart Pools

Neu und exklusiv für XING E-Recruiting 360° Kunden: Smart Pools mit Ihren individuellen Suchkriterien

Als Smart Pool speichern

Ein Smart Pool ist ein automatisch erstellter Talentpool, dessen Kandidatenliste auf Ihren persönlichen Suchkriterien beruht. Er aktualisiert sich kontinuierlich, sodass Sie stets Zugriff auf bis zu 1.000 Kandidaten haben, die zu Ihren Kriterien passen.

Name des Pools (Pflichtfeld)
Produkt Manager HH-50km

Beschreibungstext
Mit 5-10 Jahren in akt. Position

Suchkriterien und -filter

Suchbegriffe: Produkt Manager
Karrierewünsche: Nicht auf Jobsuche, offen für Angebote
Dauer der aktuellen Position: 5-10 Arbeitsort: Hamburg Suchradius: 50km

462 Ergebnisse Abbrechen Smart Pool erstellen

Seit Ende 2017 bieten wir mit unserer 360° E-Recruiting Suite alle XING-Recruiting-Lösungen unter einem DACH an. Jetzt wird insbesondere die Suche nach geeigneten neuen Talenten noch einfacher: Angenommen, der Recruiter eines IT-Unternehmens erhält den Auftrag, für den langfristigen Aufbau einer Abteilung mehrere Produktmanager zu finden. Konkret möge er Ausschau halten nach Kandidaten aus Hamburg und Umkreis, die aus dem Bereich Internet & IT kommen, bereits einige Jahre Berufserfahrung mit sich bringen und auf Jobsuche sind.

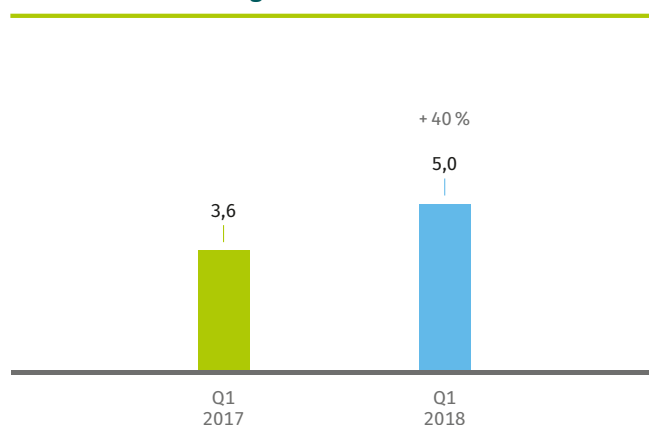
Als Nutzer des XING TalentManager legt er hierzu ein Projekt mit den entsprechenden Suchkriterien an und erhält eine entsprechende Liste potenzieller Kandidaten. Diese Suche kann er speichern und zu einem späteren Zeitpunkt erneut ausführen. Auf Basis der Suchkriterien weist der XING TalentManager ihn auf Wunsch auch auf neue Mitglieder hin, die zu seinen Angaben passen. Diese Vorgehensweise wird für Nutzer von XING E-Recruiting auf die nächste Stufe gehoben: mit Smart Pools, der Verbindung zwischen dem XING TalentManager und XING TalentpoolManager.

Ausschließlich für Nutzer des Lizenzpakets XING E-Recruiting 360° bieten wir nun mit den Smart Pools die Chance, im Rennen um die talentiertesten Kandidaten die Pole Position zu ergattern. Denn ab sofort können im XING TalentManager ausgefüllte Suchen als Smart Pools im XING TalentpoolManager angelegt werden. Der Vorteil: Ähnlich wie in den standardmäßig vorhandenen Pools, in denen automatisch neue Mitgliederprofile hinterlegt werden, werden auch die Smart Pools ohne das Zutun des Recruiters mit allen relevanten XING-Mitgliedern befüllt, die seinen Suchkriterien entsprechen.

Smart Pools werden fortlaufend aktualisiert – neue passende Mitglieder werden hinzugefügt, während jene, die den Suchkriterien nicht mehr entsprechen, entfernt werden. So haben Recruiter immer einen aktuellen Pool an Kandidaten verfügbar und sparen so beim Recruiting wertvolle Zeit. Wird gemeinsam im Team rekrutiert, können auch Kollegen auf den Pool zugreifen und diesen bearbeiten.

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Umsatz B2B Advertising & Events in Mio. €



Im Segment **B2B Advertising & Events** fassen wir die Angebote XING Marketing Solutions und unser Events-Geschäft zusammen.

Hier konnten wir im Berichtszeitraum die Umsatzerlöse auf 5,0 Mio. € und damit um 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. Auch das Segment-EBITDA verbesserte sich ebenfalls deutlich um 40 Prozent von 0,9 Mio. € auf 1,3 Mio. €. Die EBITDA-Marge des Segments beträgt somit 26 Prozent.

Marketing Solutions

Die XING Marketing Solutions haben etwa 52 Prozent zum Umsatzanstieg im Segment B2B Advertising & Events beigetragen. Ein wesentlicher Wachstumstreiber für die dynamische Entwicklung der Marketing Solutions ist auf den XING AdManager zurückzuführen, dessen Entwicklung unter anderem durch die Steigerung des eCPMs sowie auf das Wachstum der AdImpressions zurückzuführen ist. Des Weiteren haben wir unser Ad-Sales Team leicht ausgebaut und in der Folge auch bei der Vermarktung von Werbeflächen (Display), Specials und Sponsored Articles deutlich zugelegt. Der dritte Wachstumstreiber sind unsere Business Pages, die zunehmend von Unternehmenskunden genutzt werden, um ihre Produkte besser zu präsentieren.

XING Events on tour 2018

Nach der erfolgreichen Neuauflage eigener Events in 2017 wird in 2018 die Eventreihe deutlich erweitert.

XING Events ist 2018 on tour im Rahmen der XING Events Academy. Hier stehen aktuelle Entwicklungen und Best Practices in den Bereichen Eventvermarktung und Ticketing im Fokus. Die Veranstaltung richtet sich zum einen an Bestandskunden, die gerne noch tiefer in die Produkte einsteigen möchten; zum anderen aber auch an Eventveranstalter, die XING Events noch nicht kennen, sich aber gerne entsprechend informieren möchten. Externe Speaker von Partner- und Kundenunternehmen präsentieren Trends und Tipps, die spannend und hilfreich für die tägliche Arbeit jedes Veranstalters sind. Die XING Events Academy macht Halt in München, Berlin, Wien, Köln und Zürich.



Das ganztägige EvenTech Alliance Symposium richtet sich an Entscheider in Unternehmen.

Das ganztägige EvenTech Alliance Symposium – gemeinsam mit den Partnern ADITUS und Heidelberg mobil – findet bereits zum dritten Mal statt und richtet sich an Entscheider in Unternehmen. Hier wird über die neuesten Entwicklungen berichtet und eine Auswahl an interaktiven Workshops bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich selbst mit einzubringen.

Last but not least öffnet im November die virtuelle Messe VExCon ihre Tore. Nach erfolgreicher Premiere in 2017 wird das Event mit Vorträgen, Live-Demos und einer Expo auf zwei Tage erweitert.

Das Wachstum der beiden Teilbereiche zeigt sich auch in der Kundenentwicklung im Segment Advertising & Events. Die Anzahl der B2B-Kunden erhöhte sich von 7.248 auf rund 8.321 per Ende März 2018.

SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

In diesem Segment werden im Wesentlichen Umsätze mit der Erbringung von Dienstleistungen (Q1 2018: 0,3 Mio. € vs. Q1 2017: 0,4 Mio. €) für das Joint Venture erzielt. Das XING zuzurechnende anteilige Jahresergebnis des Joint Venture fließt als Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen ein.

KONZERN- ZWISCHEN- ABSCHLUSS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2018

- 21 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 22 Konzernbilanz
- 24 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 26 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 27 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der XING SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2018

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2018 – 31.03.2018	01.01.2017 – 31.03.2017 ¹
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen		53.022	41.283
Sonstige betriebliche Erträge		957	768
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		53.979	42.051
Personalaufwand		-20.012	-15.218
Marketingaufwand		-8.212	-6.481
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	-10.954	-7.942
EBITDA		14.801	12.410
Abschreibungen	9	-4.740	-3.640
EBIT		10.061	8.770
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	10	-610	-1.260
Finanzerträge	12	191	1
Finanzaufwendungen	12	-356	-141
EBT		9.286	7.370
Ertragsteuern		-3.155	-2.485
KONZERNERGEBNIS		6.131	4.885
Ergebnis je Aktie (unverwässert)		1,09 €	0,87 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)		1,09 €	0,87 €
KONZERNERGEBNIS		6.131	4.885
Unterschiede aus Währungsumrechnung		-5	-3
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte		-56	39
SONSTIGES ERGEBNIS		-61	36
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		6.070	4.921

¹ Vorjahreszahlen angepasst

Konzernbilanz

der XING SE
zum 31. März 2018

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.03.2018	31.12.2017 / 01.01.2018 ¹
Immaterielle Vermögenswerte			
Erworbene Software		8.394	8.970
Selbst erstellte Software		54.530	48.910
Geschäfts- oder Firmenwert		49.778	49.778
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		6.481	7.076
Sachanlagen			
Mietereinbauten		352	340
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		8.295	8.348
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		203	203
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	3.4	12.099	11.501
Finanzanlagen			
At equity bilanzierte Beteiligungen		331	0
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	12	230	49
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert (sonstiges Ergebnis)	12	29.853	29.936
Aufwandsabgrenzung		639	700
Latente Steueransprüche		3.972	4.215
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		175.157	170.026
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen		32.438	28.336
Vertragsvermögenswerte	3.3	2.499	2.216
Sonstige Vermögenswerte		4.872	5.155
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel		46.890	32.327
Fremdzahlungsmittel		5.788	4.219
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		92.487	72.253
		267.644	242.279

¹ Vorjahreszahlen angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung

der XING SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2018

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.03.2018	01.01.2017 – 31.03.2017 ¹
Ergebnis vor Steuern	9.286	7.370
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	1.351	1.322
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	3.389	2.318
Finanzerträge	- 191	- 1
Erhaltene Zinsen	1	1
Finanzaufwendungen	356	141
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	610	1.260
Gezahlte Steuern	- 2.814	- 2.036
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 9	0
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	- 3.961	- 2.967
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	2.333	7.056
Veränderung der Vertragsverbindlichkeiten	16.292	11.204
Eliminierung XING Events-Fremdverpflichtung	- 1.569	- 5.240
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	25.074	20.428
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	- 6.971	- 5.521
Auszahlung für den Erwerb von Software	- 126	- 336
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	- 284	- 140
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	15	0
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	- 1.072	- 937
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	0	- 732
Auszahlung für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	- 1.228	- 3.281
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	0	- 29.954
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	- 9.667	- 40.901

¹ Vorjahreszahlen angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.03.2018	01.01.2017 – 31.03.2017 ¹
Auszahlung Regeldividende	0	0
Auszahlung Sonderdividende	0	0
Gezahlte Zinsen (inkl. Zinsen aus IFRS 16)	-33	-47
Auszahlung für Mietverhältnisse (nur Tilgung)	-811	-827
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-844	-874
Differenzen aus der Währungsumrechnung	3	3
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	14.566	-21.344
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	32.327	83.428
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE²	46.893	62.084
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	4.219	3.214
Veränderung des Fremdmittelbestands	1.569	5.240
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	5.788	8.454

¹ Vorjahreszahlen angepasst

² Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der XING SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2018

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Sonstige Rücklagen	Bilanz- gewinn	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2017 (WIE ZUVOR BERICHTET)	5.620	22.622	2.438	39.182	69.862
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 15	0	0	0	-943	0
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 16	0	0	0	-192	0
STAND 01.01.2017 (ANGEPASST)	5.620	22.622	2.438	38.047	69.862
Konzernergebnis	0	0	0	4.885	4.885
Sonstiges Ergebnis	0	0	36	0	36
Konzern-Gesamtergebnis (angepasst)	0	0	36	4.885	4.921
STAND 31.03.2017 (ANGEPASST)	5.620	22.622	2.474	42.932	73.648
STAND 31.12.2017 UND 01.01.2018 (WIE ZUVOR BERICHTET)	5.620	22.622	2.338	48.404	78.984
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 15	0	0	0	-1.258	0
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 16	0	0	0	-139	0
STAND 01.01.2018 (ANGEPASST)	5.620	22.622	2.338	47.007	77.587
Konzernergebnis	0	0	0	6.131	6.131
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	-61	-61
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	0	6.070	6.070
STAND 31.03.2018	5.620	22.622	2.338	53.078	83.658

Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2018

1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die XING SE 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 GmbH, München, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

XING betreibt das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum und begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine rund 14 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. XING erzielt seine 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 der XING SE für die am 31. März 2018 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 2017 zu lesen.

Der Berichtszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum 31. März 2018. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis zum 31. März 2017 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenslagebericht der XING SE wurden durch den Vorstand am 3. Mai 2018 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 2017. 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 2022 verlängert wurde.

3. Erstanwendung von neuen IFRS

3.1 QUANTITATIVE ANGABEN AUS DER ERSTANWENDUNG VON NEUEN IFRS

XING wendet sowohl bei der Einführung von IFRS 15 als auch von IFRS 16 die retrospektive Methode gemäß IAS 8 an.

Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 bzw. der Quartalsberichtserstattung zum 31. März 2017 dar:

Bilanz

In Tsd. €	31.12.2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	31.12.2017 / 01.01.2018 ¹
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	0	0	11.501	11.501
Latente Steueransprüche	3.081	1.026	108	4.215
Übrige langfristige Vermögenswerte	154.310	0	0	154.310
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	157.391	1.026	11.609	170.026
Vertragsvermögenswerte	0	2.216	0	2.216
Sonstige Vermögenswerte	5.301	0	-146	5.155
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	64.882	0	0	64.882
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	70.183	2.216	-146	72.253
Bilanzgewinn	48.404	-1.258	-139	47.007
Übriges Eigenkapital	30.580	0	0	30.580
EIGENKAPITAL	78.984	-1.258	-139	77.587
Latente Steuerverbindlichkeiten	19.664	432	32	20.128
Vertragsverbindlichkeiten	2.213	47	0	2.260
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	9.111	9.111
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	18.493	0	0	18.493
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	40.370	479	9.143	49.992
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	2.596	2.596
Vertragsverbindlichkeiten	69.873	4.021	0	73.894
Sonstige Verbindlichkeiten	25.598	0	-137	25.461
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	12.749	0	0	12.749
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	108.220	4.021	2.459	114.700

¹ angepasst

Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Q1 / 2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	Q1 / 2017 ¹
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	41.437	-154	0	41.283
Personalaufwand	-15.318	100	0	-15.218
Marketingaufwand	-6.168	-313	0	-6.481
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-8.745	0	803	-7.942
Übrige Erträge / Aufwendungen	768	0	0	768
EBITDA	11.974	-367	803	12.410
Abschreibungen	-2.892	0	-748	-3.640
EBIT	9.082	-367	55	8.770
Finanzaufwendungen	-112	0	-29	-141
Sonstiges Finanzergebnis	-1.259	0	0	-1.259
EBT	7.711	-367	26	7.370
Ertragsteuern	-2.594	118	-9	-2.485
KONZERNERGEBNIS	5.117	-249	17	4.885
Ergebnis je Aktie (unverwässert / verwässert)	0,91€	-0,04€	0,00€	0,87€
Sonstiges Ergebnis	36	0	0	36
KONZERNGESAMTERGEBNIS	5.153	-249	17	4.921

¹ angepasst

Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Q1 / 2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	Q1 / 2017 ¹
Ergebnis vor Steuern	7.711	-367	26	7.370
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	1.570	0	748	2.318
Finanzaufwendungen	112	0	29	141
Veränderung Aktiva	-2.762	-205	0	-2.967
Veränderung Passiva	6.430	572	54	7.056
Übrige Posten	6.510	0	0	6.510
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	19.571	0	857	20.428
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-40.901	0	0	-40.901
Gezahlte Zinsen	-17	0	-30	-47
Auszahlungen für Mietverhältnisse	0	0	-827	-827
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-17	0	-857	-874

¹ angepasst

3.2 ERSTANWENDUNG VON IFRS 9 – FINANZINSTRUMENTE

IFRS 9 ersetzt viele Regelungen des IAS 39 hinsichtlich Erfassung, Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, der Ausbuchung von Finanzinstrumenten, der Wertminderung und der Rechnungslegung für Sicherungsbeziehungen („Hedge Accounting“). Die Anwendung von IFRS 9 zum 1. Januar 2018 führte zu keinen signifikanten Änderungen bei XING. XING bildet weder im Berichts- noch im Vergleichszeitraum Sicherungsbeziehungen.

Die XING-Gruppe verfügt weiterhin über keine Zinssatz- oder Währungsderivate. Im Bereich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der vertraglichen Vermögenswerte ergibt sich keine Änderung bei Anwendung der zugelassenen vereinfachten Ermittlungsmethode durch IFRS 9, da XING eine vergleichbare Methode zur Ermittlung der Wertberichtigung bereits unter IAS 39 angewendet hat. Dies ist darin begründet, dass XING aufgrund des Geschäftsmodells über eine Vielzahl an kleinen Forderungen verfügt und Dienstleistungen in der Regel im Voraus bezahlt werden. Basierend auf der jeweiligen Mahnstufe / Tagen Überfälligkeit werden auf Basis von

Erfahrungswerten die Forderungen wertberichtigt. Eine Wertberichtigung auf einzelne Forderungen wird zunächst im Vorfeld vorgenommen, sofern es objektive Hinweise auf eine Zahlungsstörung gibt. Vertragliche Vermögenswerte werden aufgrund des Prepaid-Geschäftsmodells nicht wertberichtigt. Die Umsätze enthalten aufgrund der überwiegend kurzen Laufzeiten keine signifikante Finanzierungskomponente.

XING hat für die Disposition kurz- und mittelfristig überschüssiger Liquidität verschiedene Fonds mit dem Fokus auf realen Werterhalt erworben. Diese Fonds wurden gemäß IAS 39 als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Da diese Investitionen nicht lediglich Zins- und Tilgungszahlungen zu definierten Zeitpunkten vorsehen, sind die Wertschwankungen des beizulegenden Zeitwerts grundsätzlich im Gewinn und Verlust zu erfassen. XING macht von dem Wahlrecht Gebrauch, die Wertänderung während des Haltens im sonstigen Ergebnis auszuweisen und erst im Veräußerungsfall die kumulierten Gewinne und Verluste in den Gewinn und Verlust umzugliedern.

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten betreffen insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Kautionen für Mietverhältnisse.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die bereits unter IAS 39 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet worden sind, betreffen lediglich die Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreisen von Unternehmenserwerben. Wertveränderungen werden auch nach IFRS 9 weiterhin erfolgswirksam erfasst.

3.3 ERSTANWENDUNG VON IFRS 15 – ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

XING wendet IFRS 15 einschließlich der zwischenzeitlich verabschiedeten Klarstellungen erstmalig in der Berichtsperiode an. Dabei werden die retrospektive Methode gemäß IAS 8 und die Vorjahresvergleichszahlen entsprechend angewendet. Dabei wurden die unter 3.1 ausgeführten Änderungen an der Bilanz, Gesamtergebnisrechnung und Kapitalflussrechnung vorgenommen.

Folgende Sachverhalte führen zu einer geänderten Erfassung:

1. Einrichtungsdienstleistungen für Laufzeitprodukte

Der Konzern erfasst Umsatzerlöse aus Einrichtungsdienstleistungen, die in den B2B-Segmenten erzielt werden, über die anfängliche Mindestlaufzeit der anschließenden Laufzeitprodukte. Bisher wurde die Unterstützung des Kunden bei der Einrichtung als separater Leistungsbestandteil erfasst. Zum 31. Dezember 2017 sind aus der Erstanwendung höhere vertragliche Verbindlichkeiten in Höhe von 3.305 Tsd.€ erfasst worden.

2. Vertriebsprovisionen

Mitarbeiter im Vertrieb und externe Agenturen werden zum Teil erfolgsabhängig vergütet. Sofern diese Zahlungen vollständig variabel sind, werden sie über die Laufzeit der veräußerten Produkte verteilt. Zum 31. Dezember 2017 wurden aus der Erstanwendung 1.449 Tsd.€ als vertraglicher Vermögenswert erfasst.

3. Prinzipal- / Agentenbeziehungen

Sofern XING die zu erbringenden Dienstleistungen kontrolliert, das Ausfallrisiko des Endkunden trägt und der Vermittler seine Verkaufspreise nicht selbstständig festlegen kann, agiert XING als Prinzipal. Dies führt bei XING aufgrund des Geschäftsmodells eines Plattformbetriebs dazu, dass künftig mehr Transaktionen als Prinzipal auszuweisen sind. In der Folge ergibt sich eine Erhöhung der vertraglichen Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2017 in Höhe von 763 Tsd.€.

Aktive latente Steuern in Höhe von 468 Tsd.€ bzw. passive latente Steuern wurden in Höhe von 1.067 Tsd.€ erfasst.

3.4 ERSTANWENDUNG VON IFRS 16 – MIETVERHÄLTNISSSE

XING wendet IFRS 16 – Mietverhältnisse ab dem 1. Januar 2018 vorzeitig an. Dabei wird die retrospektive Methode angewendet und die Vorjahresvergleichszahlen entsprechend angepasst. Die quantitativen Auswirkungen in der Bilanz, der Gesamtergebnisrechnung und der Kapitalflussrechnung sind unter 3.1 ausgeführt.

XING mietet hierbei insbesondere Büroflächen an. Die Periode der Mietverträge umfasst typischerweise bis zu fünf Jahre, wobei häufig Verlängerungsoptionen durch XING möglich sind. Die genauen Ausgestaltungen der Verträge sind je nach Land und Mietobjekt unterschiedlich. Mietverträge mit Laufzeiten bis zu einem Jahr werden weiterhin als Aufwand erfasst.

Mieten werden als Vermögenswerte aus Mietverhältnissen (Right-of-use Assets) in Höhe des Barwerts aktiviert. In gleicher Höhe wird zu Beginn eine Verbindlichkeit aus Mietverhältnissen erfasst. Bei Bestimmung der Verbindlichkeit werden folgende Zahlungen berücksichtigt:

- Fixe Zahlungen an den Vermieter
- Variable Zahlungen basierend auf einem Index
- Durch den Mieter zu zahlende Restwertgarantien
- Ausübungspreis einer Kaufoption, falls diese wahrscheinlich ausgeübt wird
- Zahlungen für vorzeitige Beendigung, falls diese wahrscheinlich ausgeübt wird

Die Bestimmung der Höhe des Vermögenswerts aus Mietverhältnissen wird dabei wie folgt ermittelt:

- Betrag der anfänglich erfassten Verbindlichkeit des Vertragsverhältnisses
- Zusätzliche Zahlungen vor dem Vertragsbeginn
- Direkt zuzurechnende anfängliche Kosten

Kosten für die Herstellung des durch XING beabsichtigten Zustands sowie Rückbauverpflichtungen werden weiterhin unter Mietereinbauten ausgewiesen.

Die Fälligkeiten der Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen gliedern sich zum Zeitpunkt der Erstanwendung (1. Januar 2018 bzw. 31. März 2018) wie folgt:

In Tsd. €	Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen zum 31.12.2017 / 01.01.2018
Bis zu 1 Jahr	2.621
1–2 Jahre	3.912
2–5 Jahre	5.428
SUMME VERTRAGLICHER ZAHLUNGEN	11.961
Diskontierung	– 254
BUCHWERT DER VERBINDLICHKEITEN	11.707

XING verwendet zur Diskontierung den Grenzkapitalkostensatz, der für zugesagte Kreditlinien zur Verfügung steht. Dieser beträgt für die derzeitigen Mietverhältnisse zwischen 0,73 und 1,18 %.

In der Folge erfolgt eine Abschreibung des Vermögenswerts linear über die geplante Nutzungsdauer und eine Aufzinsung der Verbindlichkeit im Finanzergebnis. Die Zinsen und die Tilgung werden im Cashflow aus Finanzierung erfasst.

3.5 WEITERE ERSTMALS ANZUWENDEnde STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

In der Berichtsperiode sind die Überarbeitungen des IAS 40, IFRS 2, IFRS 4 und IFRIC 22 erstmalig anzuwenden. Hieraus ergibt sich keine Auswirkungen auf die Berichterstattung von XING.

3.6 NOCH NICHT ANZUWENDEnde IFRS

Bei den weiteren durch die EU verabschiedeten noch nicht zwingend anzuwendenden Standards erwartet XING keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

4. Unternehmenserwerbe im Berichtszeitraum

Die Kaufpreisallokation der InterNations GmbH ist hinsichtlich des bedingten Kaufpreises abgeschlossen. Die zum 31. Dezember 2017 veröffentlichten Zahlen sind nicht angepasst worden.

5. Segmentinformationen

Durch die Erstanwendung von IFRS 15 und IFRS 16 nach der retrospektiven Methode ist die Vorjahresvergleichsspalte entsprechend angepasst worden.

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Advertising & Events		kununu International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze / Aufwen- dungen		Summe Segmente	
	01.01.– 31.03. 2018	01.01.– 31.03. 2017 ¹	01.01.– 31.03. 2018	01.01.– 31.03. 2017 ¹	01.01.– 31.03. 2018	01.01.– 31.03. 2017 ¹	01.01.– 31.03. 2018	01.01.– 31.03. 2017 ¹	01.01.– 31.03. 2018	01.01.– 31.03. 2017 ¹	01.01.– 31.03. 2018	01.01.– 31.03. 2017 ¹
Umsatzerlöse (mit Dritten)	24.208	20.549	23.662	16.950	4.847	3.434	305	351	0	0	53.022	41.283
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	155	152	0	0	-155	-152	0	0
Gesamtumsatzerlöse	24.208	20.549	23.662	16.950	5.002	3.585	305	351	-155	-152	53.022	41.283
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-155	-152	0	0	0	0	0	0	155	152	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-13.511	-9.261	-7.974	-5.246	-3.686	-2.649	-345	-341	0	0	-25.516	-17.497
Segmentbetriebsergebnis	10.541	11.136	15.688	11.704	1.316	936	-40	10	0	0	27.506	23.786
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwendungen											-12.705	-11.376
EBITDA											14.801	12.410

¹ angepasst gemäß IAS 8

Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.03.2018	01.01.2017 – 31.03.2017 ¹
D-A-CH	48.697	40.226
International	4.325	1.825
	53.022	42.051

¹ Vorjahreswerte 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 136.632 Tsd.€ (31. Dezember 2017: 116.525 Tsd.€) entfallen wie zum 31. Dezember 2017 auf die D-A-CH-Region.

6. Eigenkapital

Zum 31. März 2018 betrug das Grundkapital der XING SE 5.620.435€ (31. Dezember 2017: 5.620.435€) und die Gesellschaft hielt keine eigenen Aktien.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat empfehlen der Hauptversammlung am 16. Mai 2018 eine Dividende in Höhe von 1,68€ pro Aktie (Vorjahr: 1,37€ pro Aktie). Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten von 76,7 Mio. € zum 31. März 2018 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

7. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 105 Tsd. € (Vorjahr: 1 Tsd. €).

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.2018 – 31.03.2018	01.01.2017 – 31.03.2017 ¹
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	3.469	2.242
Sonstige Personalkosten	1.570	427
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	1.069	789
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	857	1.672
Kosten für Zahlungsabwicklung	817	625
Raumkosten	776	619
Fortbildungskosten	396	274
Forderungsverluste	388	99
Periodenfremde Aufwendungen	269	184
Kursverluste	261	74
Abschluss- und Prüfungskosten	181	76
Buchführungskosten	153	124
Miete / Leasing	124	119
Bürobedarf	113	62
Rechtsberatungskosten	107	136
Telefon / Mobilfunk / Porto / Kurier	105	109
Aufsichtsratsvergütung	81	81
Übrige	218	230
Gesamt	10.954	7.942

¹ Vorjahreswerte angepasst

Die übrigen Aufwendungen umfassen im Wesentlichen Ausgaben für Beiträge, sonstige Abgaben und Aufwand für Versicherungen.

9. Abschreibungen

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. März 2018 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2022 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 299 Tsd.€ gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden.

10. At equity bilanzierte Beteiligungen

XING hat im Berichtszeitraum weitere Einlagen in Höhe von 1.500 Tsd.USD in das Joint Venture „kununu US LLC“ geleistet. Das Finanzergebnis enthält den anteiligen Anlaufverlust des Joint Ventures in Höhe von 747 Tsd.USD (610 Tsd.€, Vorjahr: 942 Tsd.€).

11. Nahestehende Unternehmen und Personen

Bezüglich der Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017. Es haben sich bis zum 31. März 2018 aus Sicht der XING SE keine wesentlichen Änderungen in Hinblick auf die Burda-Gruppe ergeben.

Gegenüber dem in der Berichtsperiode gegründeten Gemeinschaftsunternehmen mit der Monster Inc. „kununu US LLC“ bestehen zum 31. März 2018 Forderungen in Höhe von 299 Tsd.€ (31. Dezember 2017: 1.399 Tsd.€), die unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen werden.

Zum 31. März 2018 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

12. Finanzinstrumente

Die XING SE 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 31. März 2018.

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

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Buch- und Zeitwerte:

31.03.2018 In Tsd. €	Level	Beizulegender Zeitwert im sonstigen Ergebnis	Beizulegender Zeitwert im Gewinn und Verlust	Finanzielle Vermögens- werte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	Buchwert
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert						
Langfristige Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	1	29.853				29.853
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten						
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten				230		230
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				32.438		32.438
Sonstige Vermögenswerte				1.215		1.215
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen				52.678		52.678
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert						
Langfristige Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	3		14.793			14.793
Kurzfristige Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	3		4.820			4.820
Finanzielle Verbindlichkeiten nicht zum beizulegenden Zeitwert						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					2.377	2.377
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen					12.364	12.364
Sonstige Verbindlichkeiten					7.055	7.055

31.12.2017 (angepasst) In Tsd. €	Level	Beizulegender Zeitwert im sonstigen Ergebnis	Beizulegender Zeitwert im Gewinn und Verlust	Finanzielle Vermögens- werte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	Buchwert
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert						
Langfristige Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	1	29.936				29.936
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten						
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten				49		49
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				28.336		28.336
Sonstige Vermögenswerte				882		882
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen				36.546		36.546
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert						
Langfristige Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	3	14.724				14.724
Kurzfristige Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	3	4.733				4.733
Finanzielle Verbindlichkeiten nicht zum beizulegenden Zeitwert						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					6.851	6.851
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen					11.707	11.707
Sonstige Verbindlichkeiten					5.114	5.114

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind wie folgt wertberichtigt:

31.03.2018 In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,6%	2,2%	8,4%	19,1%	3,7%
Bruttobuchwert	17.713	8.274	4.845	2.846	33.677
Wertberichtigung	-108	-182	-405	-544	-1.239

31.12.2017 (angepasst) In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,6%	2,2%	7,2%	35,9%	3,6%
Bruttobuchwert	17.108	4.624	6.580	1.092	29.405
Wertberichtigung	-103	-100	-474	-392	-1.069

Die Wertberichtigung enthält sowohl Einzelwertberichtigungen als auch bereits antizipierte Zahlungsausfälle der gesamten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

13. Wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode

XING hat mit den Verkäufern der BuddyBroker AG im April 2018 eine Vereinbarung zur Aufhebung der variablen Zahlung des bedingten Kaufpreises zugunsten einer fixen Zahlung geschlossen. Wäre diese Vereinbarung bereits am 31. März 2018 getroffen worden, hätte dies zu einem Ertrag in Höhe von 1.094 Tsd.€ geführt.

Hamburg, 3. Mai 2018

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

Finanztermine

Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2018 (Stichtag Q1)	3. Mai 2018
Hauptversammlung 2018	16. Mai 2018
Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2018	6. August 2018
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2018 (Stichtag Q3)	7. November 2018

Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen zur XING SE erhalten Sie über:

XING SE

Investor Relations

Patrick Möller

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING SE erhalten Sie über:

XING SE

Corporate Communications

Marc-Sven Kopka

Telefon +49 40 41 91 31-763

Telefax +49 40 41 91 31-44

presse@xing.com

Konzept, Gestaltung und Realisation

Silvester Group

www.silvestergroup.com

Unsere Social-Media-Kanäle

Unternehmensblog der XING SE

<http://blog.xing.com>

Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten

Twitter: xing_ir

Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten

Twitter: xing_de

Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch

Twitter: xing_com

YouTube-Kanal der XING SE

YouTube: www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE

Facebook-Präsenz der XING SE

Facebook: www.facebook.com/XING

www.xing.com

XING SE

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

investor-relations@xing.com

XING 