

The XING logo is positioned in the top right corner of the page. It consists of the word "XING" in a white, bold, sans-serif font, followed by a stylized yellow and green 'X' symbol. The logo is set against a dark teal background that forms a curved shape in the upper right corner of the overall image.

XING

The text "Q1" is displayed in a large, bold, teal-colored font. It is located in the lower-left quadrant of the page, partially overlapping a bright green, curved graphic element that also contains the quarterly report title below it.

Q1

The quarterly report title is written in a white, bold, sans-serif font. It is located in the lower-left quadrant of the page, within the same green graphic element as the "Q1" text. The text is stacked in four lines: "QUARTALSBERICHT", "1. JANUAR BIS", "31. MÄRZ", and "2017".

**QUARTALSBERICHT
1. JANUAR BIS
31. MÄRZ
2017**

XING AG

Kennzahlen

	Einheit	Q1 2017	Q1 2016	Q4 2016
Umsatz ¹	in Mio. €	42,2	34,3	40,2
Segment B2C	in Mio. €	20,5	18,3	20,1
Segment B2B E-Recruiting	in Mio. €	17,1	12,2	15,2
Segment B2B Advertising & Events ²	in Mio. €	3,6	2,9	4,2
Segment kununu International	in Mio. €	0,4	0,0	0,4
EBITDA	in Mio. €	12,0	10,4	12,2
EBITDA-Marge	in %	28	30	30
Periodenergebnis	in Mio. €	5,1	5,3	5,4
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	0,91	0,95	0,96
Operativer Cash-Flow	in Mio. €	19,6	12,9	10,7
Eigenkapital	in Mio. €	75,0	65,9	69,9
Liquide Mittel	in Mio. €	62,1	83,2	83,4
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	12,7	10,6	12,1
davon Plattform-Mitglieder (D-A-CH)	in Mio.	12,0	10,1	11,4
davon zahlende Mitglieder (D-A-CH)	in Tsd.	956	904	929
B2B Kunden (D-A-CH)				
B2B E-Recruiting	in Tsd.	17,7	18,5	17,0
B2B Advertising & Events	in Tsd.	7,2	5,9	6,6
Mitarbeiter	Anzahl	988	852	961

¹ Gesamtumsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge

² Inkl. Intercompany-Umsätze

Inhalt

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 03 Brief des Vorstands
- 06 Die XING-Aktie

FINANZINFORMATIONEN

- 08 Konzern-Zwischenlagebericht
- 09 Geschäftsverlauf
- 17 Risikobericht
- 18 Konzern-Zwischenabschluss
- 19 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 20 Konzern-Bilanz
- 22 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 24 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 25 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

SERVICE

- 32 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 mehr als 12 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. Seit Anfang 2015 gehört die größte Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum, Jobbörse.com, zum Portfolio des Unternehmens. Zuvor hatte XING mit dem Kauf von kununu, der marktführenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, seine Position als Marktführer im Bereich Social Recruiting weiter gestärkt.

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 und Zürich vertreten.

**Weitere Informationen finden Sie unter:
www.xing.com**

An unsere Aktionäre

- 03 Brief des Vorstands
- 06 Die XING-Aktie

BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Aktionäre,

XING ist hervorragend ins neue Jahr gestartet. Wir sind in allen Geschäftsbereichen im zweistelligen Prozentbereich gewachsen. Der immer spürbarere Fachkräftemangel führt zu deutlich wachsender Nachfrage nach unseren modernen E-Recruiting-Lösungen, was sich in erfreulichem Umsatzwachstum niederschlägt. Gleichzeitig sorgen die Veränderungen in der Arbeitswelt dafür, dass immer mehr Menschen erkennen: Ein XING-Profil gehört einfach dazu.

Uns ist es auch im ersten Quartal dieses Jahres sehr gut gelungen, diese Trends und Entwicklungen zu monetarisieren. So stieg der Gesamtumsatz im Berichtszeitraum um 23 Prozent auf 42,2 Mio. € (Q1 2016: 34,3 Mio. €). Im Segment B2C konnten wir ein Umsatzwachstum von 12 Prozent auf 20,5 Mio. € (18,3 Mio. €) erzielen. Das Segment B2B E-Recruiting war erneut der größte Wachstumstreiber des Unternehmens. Mit seinen Lösungen



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG

zur erfolgreichen Personalsuche setzte XING 17,1 Mio. € um –40 Prozent mehr als im Vorjahr (12,2 Mio. €). Das Geschäftssegment B2B Advertising& Events legte ebenfalls deutlich zu und steigerte seine Umsatzerlöse um 23 Prozent auf 3,6 Mio. € (2,9 Mio. €).

Das EBITDA stieg im Berichtszeitraum um 15 Prozent auf 12,0 Mio. € (10,4 Mio. €). Grund hierfür waren die erhöhten Marketingausgaben für unsere Out-of-home-Kampagne „Eigentlich“ und das Event „New Work Experience“ in Berlin – dazu weiter unten mehr. Der Gewinn von 5,1 Mio. € (5,3 Mio. €) liegt wegen der planmäßigen Investitionen für den Aufbau einer US-Präsenz der XING-Tochter kununu auf Vorjahresniveau.

Das Mitgliederwachstum ist weiterhin auf Rekordniveau. Im März hat XING die Marke von 12 Millionen Mitgliedern geknackt, insgesamt haben wir 567.000 neue Mitglieder willkommen heißen können, so viele wie noch nie zuvor in einem Quartal. Inklusiv der Events Nutzer liegt die Gesamtnutzerzahl per Ende März bei 12,7 Millionen (Ende März 2016: 10,6 Millionen).

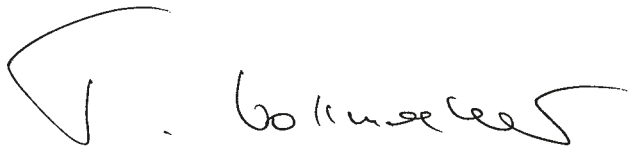
Auch haben wir unsere Positionierung als Partner unserer Mitglieder weiter ausgebaut, damit diese von den tektonischen Veränderungen der Arbeitswelt profitieren. Die gesamte Kommunikation ist dahingehend ausgerichtet und wurde im ersten Quartal durch einen wichtigen Baustein erweitert: die New Work Experience – so der Name des wohl größten Events zum Thema „New Work“ im deutschsprachigen Raum. Anwesend waren fast 1.000 Gäste aus Wissenschaft, Gründerszene, Personalwesen und Medien, denen XING ein Event bot, das aus 80 hochkarätigen Rednern, Panelteilnehmern und 40 Stunden Programm bestand.

Auch produktseitig hat XING im ersten Quartal wichtige Neuerungen auf den Markt gebracht. So wurden die ersten Schritte vollzogen, um den XING Nachrichtbereich zum Instant-Messenger umzuwandeln. Hintergrund sind neue Nutzungsgewohnheiten, die auch im beruflichen Kontext eine zunehmend beschleunigte und spontane Kommunikation erwarten, nicht zuletzt über mobile Geräte. Neben einem neuen Design bietet der XING Messenger Nutzern jetzt die Möglichkeit, den gesamten Kommunikationsverlauf mit einem Kontakt auf einen Blick nachzuvollziehen und per Häkchen zu sehen, ob eine Nachricht bereits gelesen wurde. Der Messenger wird auch in den kommenden Monaten weiter ausgebaut.

Sie sehen: Wir sind hervorragend positioniert, um die Wachstumsgeschichte von XING fortzuführen. Immer mehr Menschen beschäftigt die Frage, was der Wandel der Arbeitswelt für sie persönlich bedeutet. Und wir helfen ihnen dabei, diese Frage zu beantworten und die Chancen zu ergreifen, die die Veränderungen mit sich bringen. Wir tun dies mit hilfreichen Kontakten, inspirierenden Informationen und passenden Jobs. Und wir erneuern unser Produkt stetig, um den Anforderungen unserer Mitglieder weiterhin immer gerecht zu werden.

In diesem Sinne danke ich Ihnen für Ihr Engagement. Bleiben Sie uns gewogen.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T. Vollmoeller', written in a cursive style.

Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG

Die XING-Aktie

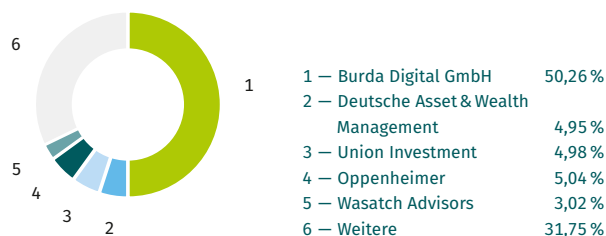
Stammdaten zur XING-Aktie

Aktien-Anzahl zum 31. März 2017	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

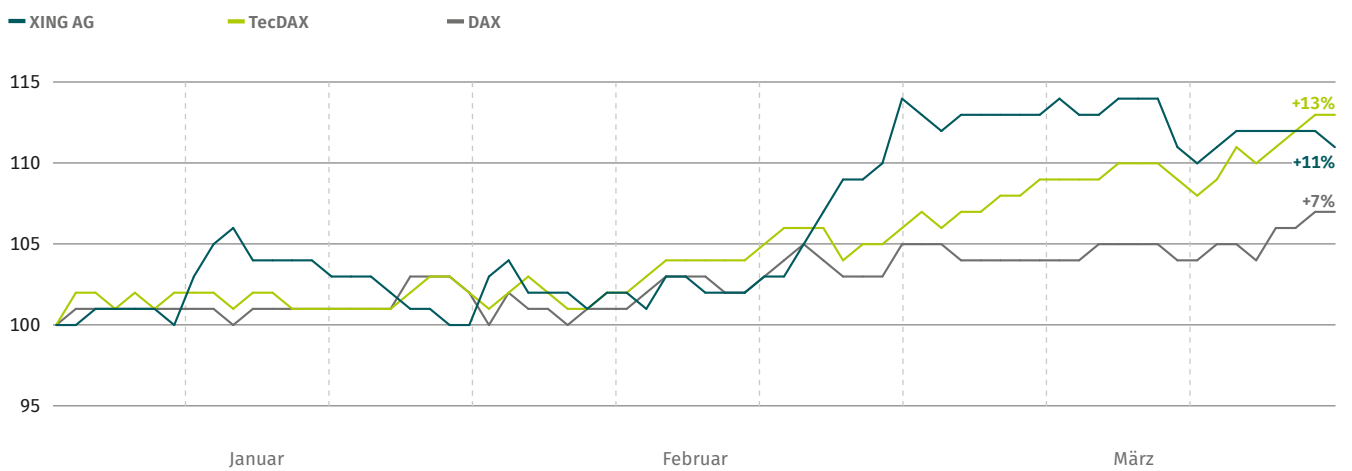
Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	Q1 2017	Q1 2016
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	193,90 €	161,15 €
Hoch	200,35 €	185,40 €
Tief	174,95 €	138,40 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	1.090 Mio. €	906 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	5.596 Stck.	13.646 Stck.
Rang TecDAX		
nach Free-Float-Marktkapitalisierung	23	22
nach Handelsumsatz	32	25
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,91 €	0,95 €

Aktionärsstruktur im März 2017



Aktienkursentwicklung im Vergleich zu den Indizes in den ersten drei Monaten 2017 (in Prozent)



Analystenempfehlungen für die XING-Aktie (April 2017)

Bank	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Kaufen	217 €
Commerzbank	Heike Pauls	Kaufen	240 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Kaufen	220 €
Hauck & Aufhäuser	Lars Dannenberg	Halten	205 €
Jefferies	David Reynolds	Kaufen	185 €
Oddo Seydler	Marcus Silbe	Halten	183 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Kaufen	233 €

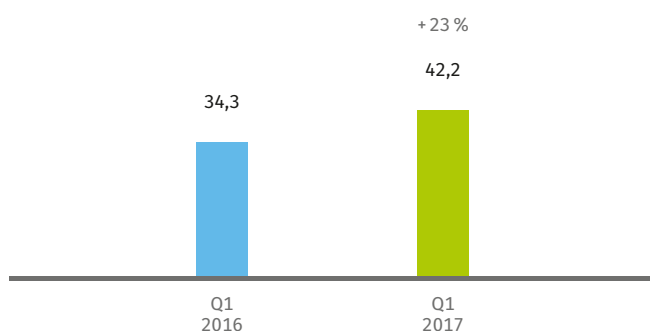
Finanz- informationen

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2017

GESCHÄFTSVERLAUF

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



Wir haben die ersten drei Monate des noch jungen Geschäftsjahres 2017 mit einem starken Umsatzwachstum von 23 Prozent abgeschlossen.

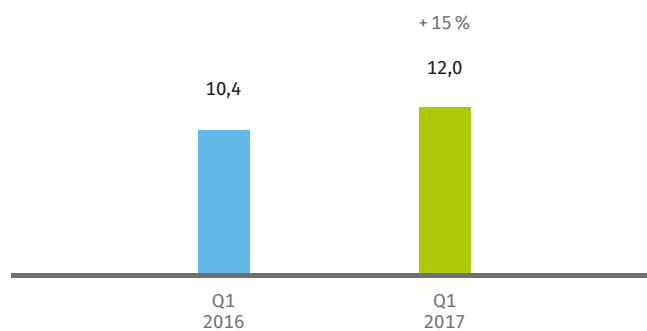
So haben wir den Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge) von 34,3 Mio.€ im ersten Quartal 2016 auf 42,2 Mio.€ in Q1 2017 gesteigert.

Die zwei wesentlichen Treiber für das signifikante Wachstum waren:

- 1) das ungebrochene Wachstum bei B2B-E-Recruiting-Lösungen wie dem XING TalentManager oder den kununu-Employer-Branding-Profilen
- 2) der Zuwachs von rund 52.500 neuen zahlenden Mitgliedern im Segment B2C in den vergangenen zwölf Monaten (Premium, ProJobs & ProCoach)

Nach Abzug der operativen Aufwendungen beträgt das EBITDA für die ersten drei Monate 2017 12,0 Mio.€ und liegt damit 15 Prozent über dem EBITDA des ersten Quartals 2016 (10,4 Mio.€).

EBITDA (in Mio. €)



Das EBITDA ist im ersten Quartal insbesondere aufgrund der gegenüber Q1 2016 um 48 Prozent erhöhten Marketingaufwendungen (u. a. TV-Kampagne, Out-of-Home-Marketing und die Veranstaltung „New Work Experience“, NWX) etwas weniger stark angestiegen als der Gesamtumsatz. Der Personalaufwand stieg leicht unterproportional um 21 Prozent auf 15,3 Mio.€ an, während die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im ersten Quartal 2017 in etwa parallel zur Umsatzentwicklung um 24 Prozent auf 8,7 Mio.€ anstiegen.

Die Abschreibungen in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres betragen 2,9 Mio.€ (Q1 2016: 2,2 Mio.€). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die weiter erhöhte Innovationsgeschwindigkeit bzw. auf die Entwicklung neuer Angebote und den damit verbundenen Anstieg der aktivierten Entwicklungsleistungen zurückzuführen.

In der Folge beträgt das EBIT im Berichtszeitraum 9,1 Mio.€ gegenüber einem EBIT von 8,2 Mio.€ im Vorjahresquartal.

Das Finanzergebnis liegt mit –1,4 Mio.€ um –1,3 Mio.€ unter dem Vorjahreswert, da die Geschäftsaktivitäten des US-Joint Venture erst gegen Ende des Vorjahresquartals aufgenommen wurden. In der Folge liegt der Quartalsüberschuss mit 5,1 Mio.€ rund 4 Prozent (Q1 2016: 5,3 Mio.€) unter dem Vorjahreswert.

Das Ergebnis je Aktie beträgt damit 0,91 € für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres gegenüber einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,95 € für das erste Quartal 2016.

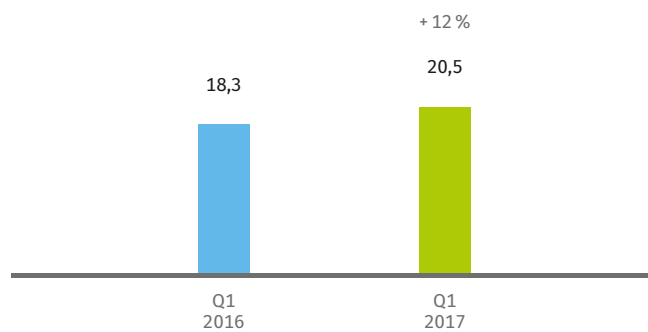
Der **operative Cash-Flow** beträgt 19,6 Mio.€ in den ersten drei Monaten (Q1 2016: 12,9 Mio.€).

Zu der im Geschäftsbericht 2016 abgegebenen **Prognose** gibt es keine Veränderungen.

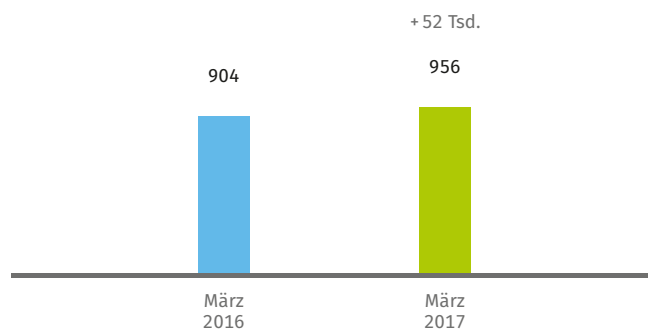
Segmententwicklung

SEGMENT B2C

Umsatz Segment B2B (in Mio.€)



Entwicklung zahlender Mitglieder (in Tsd.)



Segmentumsatz wächst um 12 Prozent

Im Segment **B2C** haben wir dank einer sehr guten Entwicklung von rund 52.500 zusätzlichen zahlenden Mitgliedern (Premium, ProJobs & ProCoach) in den vergangenen zwölf Monaten eine gute Wachstumsrate erzielt. So stieg der Segmentumsatz um 12 Prozent von 18,3 auf 20,5 Mio. € im ersten Quartal 2017.

Neben dem anhaltend starken Mitgliederwachstum konnten wir auch ein weiterhin dynamisches Payer-Wachstum in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres verzeichnen. So erhöhte sich die zahlende Mitgliederbasis auf insgesamt rund 956.000 per Ende März 2017 (rund 27.000 in Q1 2017).

Hierbei ist zu beachten, dass das organische Payer-Wachstum rund 17.000 beträgt (Q1 2016: rund 23.000).

Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen. Die Zählmethode wurde zum 1. Januar 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters im 2. Halbjahr angepasst.

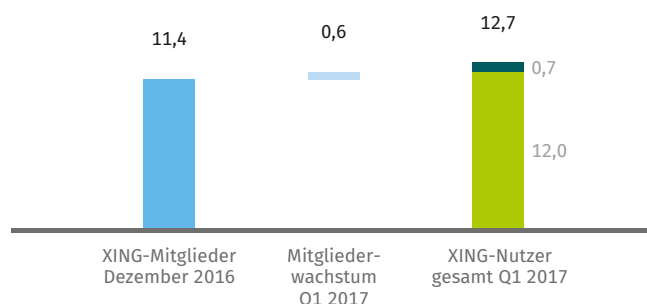
Entsprechend positiv entwickelte sich auch das Segment-EBITDA. So stieg das operative Ergebnis im Segment B2C von 9,7 Mio. € im ersten Quartal 2016 auf 10,7 Mio. € in Q1 2017. Die Segment-EBITDA-Marge blieb mit 52 Prozent im ersten Quartal 2017 auf Vorjahresniveau (Q1 2016: 53 Prozent).

XING erreicht 12-Millionen-Mitgliedermarke

Kurz vor Ende des ersten Quartals konnten wir erstmals die Marke von 12 Millionen Mitgliedern erreichen und mit einem Quartalswachstum von 567 Tausend neuen Mitgliedern einen weiteren Rekordwert aufstellen. Noch nie ist XING so stark gewachsen, wie in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres. Damit unterstreichen wir unsere Marktführerschaft im deutschsprachigen Raum.

Das ist auch ein Beleg dafür, dass in der modernen Arbeitswelt ein Profil beim führenden beruflichen Netzwerk dazugehört. Wir betrachten das Wachstum als Ansporn, weiterhin die Services und Produkte zu entwickeln, die unseren Mitgliedern helfen, ihre beruflichen Wünsche zu erfüllen, ihre Potenziale zu entfalten und so ganz einfach ein besseres Arbeitsleben zu haben. Inklusiv der XING-Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende März 2017 bei 12,7 Millionen (Q1 2016: 10,6 Millionen).

Mitgliederwachstum (D-A-C-H) (in Mio.)



Die „New Work Experience 2017“: So faszinierend ist die Neue Arbeit

Es war ein ganz besonderer Tag der Arbeit, dieser 30. März, an dem im schicken „Westhafen Event & Convention Center“ in Berlin die erste von XING ausgerichtete „New Work Experience“ stattfand. Fast 1000 Gäste aus Wissenschaft, Gründerszene, Konzernen und der New-Work-Bewegung folgten einer Agenda, die so vielfältig und spannend wie das „Neue Arbeiten“ selbst war: Auf acht Bühnen, darunter auf den eigens gecharterten Spreebooten „MS New Work“ und „MS Deep Dive“, bestritten über 80 hochkarätige Redner und Panelteilnehmer rund 40 Stunden Programm.

XING-CEO Thomas Vollmoeller hatte im Vorfeld das Ziel klar definiert: „Wir möchten als Überzeugungs- und Wiederholungstäter in Sachen New Work ein weiteres Ausrufezeichen setzen: Wir schaffen mit der „NWX17“ das erste Großevent und die stärkste Austauschplattform für Neues Arbeiten im deutschsprachigen Raum. Wir wollen das Thema New Work feiern und gleichzeitig Informationen vermitteln und selbstverständlich Netzwerke ausbauen und stiften: im Bewusstsein, dass New Work niemals fertig ist, sondern sich permanent weiterentwickelt.“

Und es ging tatsächlich in die Vollen in Berlin: In den Dutzenden NWX-Sessions wurden nicht nur neue Ideen und Konzepte zu Unternehmenskulturen, Leadership, Kollaboration und HR vorgestellt. Es wurde viel debattiert, auch mal leidenschaftlich gestritten und noch mehr gelacht. Als wollten die Teilnehmer schon auf dem Kongress demonstrieren, welche kreative Kraft eine Gruppe von Menschen entfalten kann, wenn sie von Top-Down-Befehlen, steifen Hierarchien und sonstigen Förmlichkeiten befreit ist. Als müssten sie die Worte des Keynote-Speakers Thomas Sattelberger unter Beweis stellen, dass New Work natürlich mehr ist, als Obstschalen und Kickertische.

Diese Analyse unterstrichen die prominenten Redner mit ihren fundierten Beiträgen: Bestseller-Autor Frederico Pistono, Oxford-Professor Dr. Carl Benedikt Frey, die HR-Experten Sophia von Rundstedt und Florian Kienbaum, aber auch VOX-Fernsehjuror Ralf Dümmel oder der ehemalige St.-Pauli-Trainer Holger Stanislawski beeindruckten mit ihren Vorträgen und Debatten die Zuhörer und bekamen viel Beifall.

Am meisten aber bewegte ein aus den USA eingeflogener Ehrengast das NWX-Auditorium: Der Begründer der New-Work-Bewegung, Professor Dr. Frithjof Bergmann, riss mit Weisheit, Charme und Humor das Publikum während seines Bühnengesprächs mit XING-Kommunikationschef Marc-Sven Kopka immer wieder zu Begeisterungstürmen hin. Seine Erzählungen über die Anfänge der New-Work-Bewegung in den 80er-Jahren faszinierten die Gäste dabei ebenso wie der Elan, mit dem der 86-Jährige über seine weiteren Pläne sprach. Mit Standing Ovationen und vielen glänzenden Augen wurde Bergmann verabschiedet.

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

Für Vollmoeller war eine Erkenntnis der diesjährigen Preisverleihung besonders wichtig: „Es sind nicht nur Großkonzerne oder Start-ups, die sich mit neuen Arbeitsmodellen beschäftigen, sondern zunehmend auch Firmen aus traditionelleren Branchen, die sich trauen, Arbeit neu und anders zu organisieren.“ Die eingereichten Konzepte seien dabei „so bunt und unterschiedlich wie die Lebensläufe der einzelnen Mitarbeiter“ gewesen, so Vollmoeller.

Die meisten Teilnehmer verließen die NWX17 mit einer Menge Ideen und Inspirationen. Fast einhellig wurden nicht nur die perfekte Organisation und das großartige Setting gelobt, sondern vor allem, dass es XING mit der Veranstaltung gelungen sei, die ganze Bandbreite der New-Work-Szene zu zeigen und auch zu Wort kommen zu lassen. Die Vielfalt und Tiefe der Diskussionen sei in dieser Form einmalig und wegweisend gewesen.

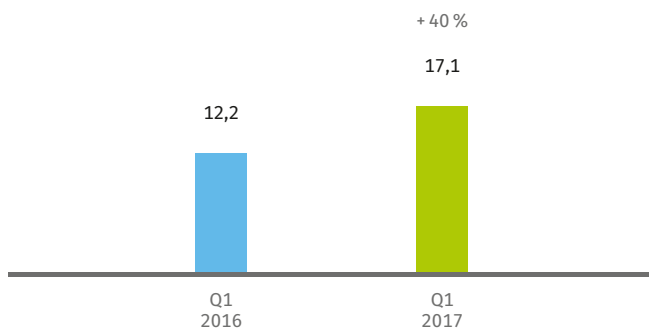
Auch der Hamburger Kultursenator Carsten Brosda, in seiner Funktion auch für die Digitalwirtschaft zuständig, ergänzte, dass es bei der „Veränderung der Arbeitswelt um weit mehr als nur um Technik“ gehe. Die NWX initiiere einen notwendigen „gesellschaftlichen Kurs, wie wir unter zukünftigen Bedingungen arbeiten wollen“, so Brosda weiter. Als „Hausherr“ der Elbphilharmonie freue er sich auf die zweite New Work Experience, die dort am 6. März 2018 stattfinden wird.

Aufbruch in die neue Arbeitswelt! Die New Work Experience verwandelte am 30. März 2017 den Berliner Westhafen in einen Heimathafen für New Work.



SEGMENT B2B E-RECRUITING

Umsatz Segment B2B E-Recruiting (in Mio. €)



Im Segment **B2B E-Recruiting** standen auch in den ersten drei Monaten 2017 alle Zeichen auf Wachstum. Der Segmentumsatz erhöhte sich sogar um 40 Prozent und trug mit einem Wachstum von rund 4,9 Mio. € damit einen Großteil des Konzernumsatzwachstums (+7,9 Mio. €) gegenüber dem Vorjahresquartal bei.

In der Detailbetrachtung haben alle drei Teilbereiche Active Recruiting, Employer Branding und Passive Recruiting zum starken Wachstum beigetragen. Der größte Zuwachs wurde im Teilbereich Active Sourcing über den XING TalentManager und den XING EmpfehlungsManager erzielt. Hier konnten in den vergangenen 12 Monaten mehr als 1.700 zusätzliche Lizenzen (Bestand Ende Q1 2017: ~7.200) an Unternehmenskunden verkauft werden.

Aber auch bei den Employer-Branding-Profilen konnten wir einen deutlichen Anstieg auf knapp 3.200 (ca. 840 seit Q1 2016) verkaufte Profile Ende März 2017 verbuchen.

Zusammen mit tausenden Unternehmen, die ihre Vakanzen im XING Stellenmarkt posten, beträgt die Anzahl der B2B-Kunden im Berichtssegment damit etwa 17.700. Der leichte Rückgang der Unternehmenskunden ist im Wesentlichen auf die Einstellung des alten „XING-Unternehmensprofil“-Angebots zugunsten des teureren kununu-Employer-Branding-Profiles zurückzuführen.

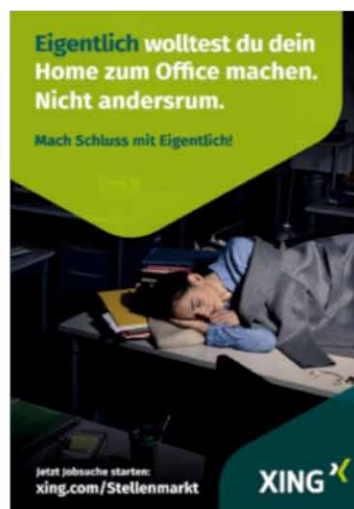
Dank der dynamischen Umsatzentwicklung erhöhte sich auch das operative Segment-Ergebnis (EBITDA) deutlich von 8,7 Mio. € auf 11,9 Mio. €. Die EBITDA-Marge des Segments beträgt 69 Prozent in den ersten drei Monaten 2017 (Q1 2016: 71 Prozent).

XING startet „Eigentlich“-Kampagne in Q1 2017

Pünktlich zum Jahreswechsel bedienten wir uns der Altlasten aus 2016 und Neujahrsvorsätze für 2017. Die Tage „zwischen den Jahren“ sind ja bekanntlich dazu da, etwas Abstand vom hektischen Alltag zu gewinnen und gleichzeitig Motivation für das neue Jahr zu schüren. Doch immer wieder wird dabei dieses „Eigentlich“ laut. Die innere Stimme, die einen darauf hinweist, dass man doch eigentlich den Hund nicht mehr alleine zu Hause lassen oder eigentlich mehr Zeit für die Familie haben wollte. Um den Finger in genau diese Wunde zu legen und daran zu erinnern, dass es dieses „Eigentlich“ gibt, starteten wir eine der größten On- und Offlinekampagnen der Unternehmensgeschichte. Dabei wollten wir den Menschen dort begegnen, wo das „Eigentlich“ am größten und die Stimme am lautesten ist: auf dem Weg zur Arbeit. Und zwar auf Plakaten, Infoscreens, dem Smartphone, in Bussen, Bahnen und sogar auf Brötchentüten.

Ziel der Kampagne war es, sich das „Eigentlich“ zunutze zu machen und neue, aber auch bestehende Mitglieder auf die XING-Plattform zu holen. Also jenen Ort, an dem das „Eigentlich“ bekämpft und die optimale Lösung gefunden werden kann – und zwar durch einen Jobwechsel. Hier kommen die Geschäftskunden von XING ins Spiel: Denn potenzielle Kandidaten werden auf unserer Plattform aktiv und schauen sich gezielt nach ansprechenden Stellenanzeigen um. Höchste Zeit für Unternehmen also, möglichst aussagekräftige Angebote zu veröffentlichen und auch das Employer-Branding-Profil aufzuhübschen.

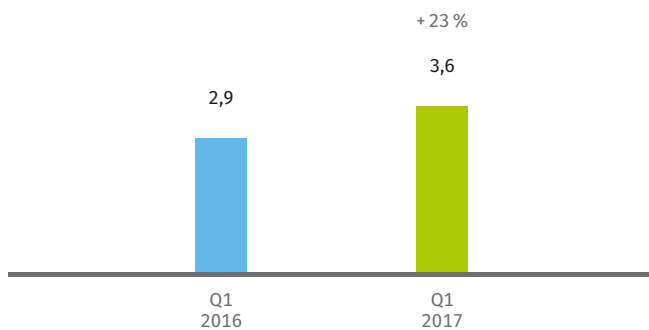
Im Zuge der „Eigentlich“-Kampagne konnten auch die Umsätze im Teilbereich Passive Recruiting in den ersten drei Monaten deutlich gesteigert werden.



Im Zentrum der Motive und Clips steht das Wort „Eigentlich“ – Anfang 2017 startete XING seine große Werbekampagne.

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Umsatz Segment B2B Advertising & Events (in Mio.€)



XING Events bieten etwas Einzigartiges, etwas, das es vorher in dieser Weise nicht gab: Sie verbinden die digitale mit der realen Welt. Sie haben Networking populär gemacht. Statt flüchtiger Internetkontakte, finden Sie bei XING „echte Menschen“, die Sie im wirklichen Leben kennenlernen können. So entstehen werthaltige Kontakte, die im Idealfall nachhaltig wirken und Ihnen einen echten Vorteil im Business bringen: als Geschäftspartner, als Diskussionspartner oder für Ihre Karriere.

Keinem anderen sozialen Netzwerk ist es gelungen, Events eine solche Bedeutung zu geben. Aber bei XING sind es gerade die XING Events, die zu starker Markenidentität und -bindung führen und die XING so erfolgreich gemacht haben.

Neben den Ticketing-Umsätzen weisen wir zudem auch die Erlöse aus der Vermarktung von Werbeflächen auf der XING-Plattform in diesem Segment aus. Hier konnten wir dank erfolgreicher Implementierung neuer bzw. zusätzlicher Werbeformate wie beispielsweise der Business Pages oder des AdManagers das Umsatzwachstum beschleunigen.

So konnten wir im Segment **B2B Advertising & Events** die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2017 um 23 Prozent auf 3,6 Mio.€ steigern.

Das Segment-EBITDA verbesserte sich sogar von 0,4 Mio.€ auf 0,8 Mio.€. Die EBITDA-Marge des Segments erhöhte sich in der Folge von 14 auf 23 Prozent.

SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

In diesem Segment werden im Wesentlichen Umsätze mit der Erbringung von Dienstleistungen (Q1 2017: 0,4 Mio.€ vs. Q1 2016: 0,0 Mio.€) für das Joint Venture erzielt. Das Segmentergebnis verbesserte sich leicht von -0,3 Mio.€ (Q1 2016) auf 0,0 Mio.€ in Q1 2017. Das XING zuzurechnende anteilige Jahresergebnis des Joint Ventures fließt als Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen ein.

RISIKOBERICHT

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die XING AG 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. Jeder hat die Aufgabe, Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die jeweiligen Ansprechpartner für das Risikomanagement bei XING zu informieren. Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund sensibilisiert XING die Mitarbeiter für die Bedeutung des Risikomanagements und macht sie mithilfe von Informationsmaterial mit dem Risikomanagementsystem vertraut.

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

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH, kununu GmbH, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING News GmbH und XING Marketing Solutions GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle Risiken laufend identifiziert und analysiert sowie 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.

Gegenüber den im Geschäftsbericht 2016 dargestellten Risiken wurden keine weiteren bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

Finanz- informationen

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2017

- 19 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 20 Konzern-Bilanz
- 22 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 24 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 25 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2017

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2017 – 31.03.2017	01.01.2016 – 31.03.2016
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	5	41.437	33.330
Sonstige betriebliche Erträge	7	768	957
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		42.205	34.287
Personalaufwand		-15.318	-12.623
Marketingaufwand		-6.168	-4.179
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	-8.745	-7.039
EBITDA		11.974	10.446
Abschreibungen	9	-2.892	-2.233
EBIT		9.082	8.213
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	3	-1.260	-103
Finanzerträge		1	1
Finanzaufwendungen		-112	-26
EBT		7.711	8.085
Ertragsteuern		-2.594	-2.741
KONZERNERGEBNIS		5.117	5.344
Ergebnis je Aktie (unverwässert)		0,91	0,95
Ergebnis je Aktie (verwässert)		0,91	0,95
KONZERNERGEBNIS		5.117	5.344
Unterschiede aus Währungsumrechnung		-3	0
Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte	11	39	0
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		5.153	5.344

Konzern-Bilanz der XING AG

zum 31. März 2017

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.03.2017	31.12.2016
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte			
Software und Lizenzen		4.401	4.453
Selbst erstellte Software	9	35.174	30.975
Geschäfts- oder Firmenwert		13.143	13.143
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		1.959	2.188
Sachanlagen			
Mietereinbauten		441	513
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		7.661	5.585
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		823	2.709
Finanzanlagen			
Beteiligungen	3	2.022	1
Andere finanzielle Vermögenswerte		30.090	79
Aufwandsabgrenzung		402	372
Latente Steueransprüche		1.803	1.477
		97.919	61.495
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen		21.379	19.637
Sonstige Vermögenswerte		3.662	2.672
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel		62.084	83.428
Fremdzahlungsmittel		8.454	3.214
		95.579	108.951
		193.498	170.446

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.03.2017	31.12.2016
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital	6	5.620	5.620
Kapitalrücklagen		22.622	22.622
Sonstige Rücklagen		2.474	2.438
Bilanzgewinn		44.299	39.182
		75.015	69.862
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Latente Steuerverbindlichkeiten		12.103	10.766
Erlösabgrenzung		2.835	2.152
Sonstige Rückstellungen		610	604
Andere finanzielle Verbindlichkeiten		3.285	3.220
Sonstige Verbindlichkeiten		2.715	2.493
		21.548	19.235
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1.563	3.316
Erlösabgrenzung		65.443	54.922
Sonstige Rückstellungen		560	625
Andere finanzielle Verbindlichkeiten		1.304	2.037
Ertragsteuerverbindlichkeiten		813	1.247
Sonstige Verbindlichkeiten		27.252	19.202
		96.935	81.349
		193.498	170.446

Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2017

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2017 – 31.03.2017	01.01.2016 – 31.03.2016
Ergebnis vor Steuern		7.711	8.085
Abschreibungen auf selbst erstellte Software		1.322	775
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen		1.570	1.458
Zinserträge		-1	-1
Erhaltene Zinsen		1	3
Zinsaufwendungen		112	26
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen		1.260	103
Gezahlte Steuern		-2.036	-1.387
Gewinn aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		0	-5
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		-2.762	-2.021
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		6.430	552
Veränderung der Erlösabgrenzung		11.204	7.039
Eliminierung XING Events Fremdverpflichtung		-5.240	-1.776
CASH-FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		19.571	12.851
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software		-5.521	-3.289
Auszahlung für den Erwerb von Software		-336	-308
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten		-140	-331
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		0	8
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-937	-1.047
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	4	-732	0
Auszahlungen für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	3	-3.281	-2.706
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	11	-29.954	0
CASH-FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		-40.901	-7.673

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fs.)

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.03.2017	01.01.2016 – 31.03.2016
Gezahlte Zinsen	-17	-15
CASH-FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-17	-15
Differenzen aus der Währungsumrechnung	3	0
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-21.344	5.163
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	83.428	78.034
Eigen-Finanzmittelbestand am Ende der Periode ¹	62.084	83.197
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	3.214	2.993
Veränderung des Fremdmittelbestands	5.240	1.776
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	8.454	4.769

¹ Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2017

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Sonstige Rücklagen	Bilanzgewinn	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2016	5.620	22.622	2.432	29.834	60.508
Konzernergebnis	0	0	0	5.344	5.344
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	0	5.344	5.344
STAND 31.03.2016	5.620	22.622	2.432	35.178	65.852
STAND 01.01.2017	5.620	22.622	2.438	39.182	69.862
Konzernergebnis	0	0	0	5.117	5.117
Sonstiges Ergebnis	0	0	36	0	36
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	36	5.117	5.153
STAND 31.03.2017	5.620	22.622	2.474	44.299	75.015

Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2017

1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die XING AG hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 98807 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 12 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 Abschluss-erstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der XING AG für die am 31. März 2017 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 2016 zu lesen.

Der Betrachtungszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis zum 31. März 2017. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2016 bis zum 31. März 2016 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht zum 3. Mai 2017 der XING AG wurden durch den Vorstand am 3. Mai 2017 zur Veröffentlichung freigegeben.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen den angewandten Methoden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016. 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 wird regelmäßig überprüft. Die Überprüfung der Restnutzungsdauer im Berichtszeitraum hat ergeben, dass die Nutzungsdauer der XING Plattform um weitere 12 Monate auf den 31. Dezember 2021 verlängert wurde.

Mehrere geänderte IFRS gelten erstmals für das Jahr 2017. Aus der Anwendung dieser IFRS ergeben sich jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den jährlichen Konzernabschluss oder den verkürzten Zwischenkonzernabschluss.

3. Joint Venture mit Monster Worldwide, Inc.

XING hat in den USA ein Joint Venture mit der führenden Jobplattform Monster vereinbart, um ein US-Angebot von kununu in den Bereichen Arbeitgeber-Bewertung und Employer-Branding zu etablieren.

XING hat im Berichtszeitraum weitere Einlagen in Höhe von 3.500 Tsd. USD (Vorjahr 3.000 Tsd. USD) in das Joint Venture geleistet. Das Finanzergebnis enthält den anteiligen Anlaufverlust des Joint Ventures in Höhe von 1.001 Tsd. USD (942 Tsd. €, Vorjahr 103 Tsd. €). Darüber hinaus sind in der Berichtsperiode nicht erfasste Verluste des Geschäftsjahres 2016 in Höhe von 318 Tsd. € erfasst worden.

4. Erwerb der BuddyBroker AG, Zürich, Schweiz im April 2016

Die XING AG hat am 14. April 2016 sämtliche Geschäftsanteile an der BuddyBroker AG, Zürich, Schweiz sowie der eqipia GmbH, Zug, Schweiz (im Folgenden: BuddyBroker) übernommen. Der Kaufpreis nach IFRS 3 besteht aus einem unmittelbar fälligen Barkaufpreis für 100 % der Anteile in Höhe von umgerechnet 2,7 Mio. € sowie einer Earn-Out-Komponente (bis zu 4,8 Mio. CHF), die auf bestimmten Zusicherungen sowie

Umsatzgrößen basiert. Der beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiskomponente wird auf 3,7 Mio. € geschätzt. Der bedingte Kaufpreis ist überwiegend im Jahr 2019 fällig.

Die Transaktionskosten in Höhe von 225 Tsd. € wurden als Aufwand gebucht und werden im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung und in den Cash-Flows aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle erläutert die finanziellen Auswirkungen dieses Unternehmenszusammenschlusses auf den Konzernabschluss der XING AG. Es werden lediglich Bilanzposten dargestellt, die Werte enthalten:

Akquisition BuddyBroker AG	
In Tsd. €	14.04.2016
Erworbene Software	1.940
Sachanlagen	9
Latente Ertragsteuererstattungsansprüche	145
Langfristige Vermögenswerte	2.094
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40
Sonstige Vermögenswerte	17
Kurzfristige Vermögenswerte	57
Latente Ertragsteuerschulden	358
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	358
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24
Erlösabgrenzung	76
Sonstige Verbindlichkeiten	187
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	287
Netto-Reinvermögen	1.506
Kaufpreis nach IFRS 3	6.420
Geschäfts- oder Firmenwert	4.914

Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert resultiert in erster Linie aus Synergien, die aus der Einbindung der Technologie auf der XING Plattform resultieren. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

5. Segmentinformationen

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		Advertising & Events		(kununu) International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze / Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 31.03. 2017	01.01.– 31.03. 2016	01.01.– 31.03. 2017	01.01.– 31.03. 2016	01.01.– 31.03. 2017	01.01.– 31.03. 2016	01.01.– 31.03. 2017	01.01.– 31.03. 2016	01.01.– 31.03. 2017	01.01.– 31.03. 2016	01.01.– 31.03. 2017	01.01.– 31.03. 2016
Umsatzerlöse (mit Dritten)	20.549	18.265	17.104	12.244	3.433	2.774	351	47	-	-	41.437	33.330
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	152	133	0	0	-152	-133	0	0
Gesamtumsatzerlöse	20.549	18.265	17.104	12.244	3.585	2.907	351	47	-152	-133	41.437	33.330
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-152	-133	0	0	0	0	0	0	152	133	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-9.678	-8.390	-5.220	-3.537	-2.750	-2.499	-303	-390	0	0	-17.951	-14.816
Segmentbetriebsergebnis	10.719	9.742	11.884	8.707	835	408	48	-343	0	0	23.486	18.514
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwendungen											-11.512	-8.068
EBITDA											11.974	10.446

Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01.2017– 31.03.2017	01.01.2016– 31.03.2016
D-A-CH	39.612	31.872
International	1.825	1.458
	41.437	33.330

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) in Höhe von 96.116 Tsd.€ (31. Dezember 2016: 60.018 Tsd.€) entfallen wie zum 31. Dezember 2016 ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

6. Eigenkapital

Zum 31. März 2017 betrug das Grundkapital der XING AG 5.620.435€ (31. Dezember 2016: 5.620.435€) und die Gesellschaft hielt keine eigenen Aktien.

Der Aufsichtsrat und der Vorstand schlugen der Hauptversammlung am 16. Mai 2017 vor, eine Dividende für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 1,37€ pro Aktie (2015: 1,03€ pro Aktie) zuzüglich 1,60€ (Vorjahr: 1,50€) Sonderdividende pro Aktie ausgeschüttet. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme von 16,9 Mio.€ (Vorjahr 14,2 Mio.€). Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 62,1 Mio.€ zum 31. März 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von Sonderdividenden, 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 1 Tsd.€ (Vorjahr: 92 Tsd.€). Im Vorjahr sind Erträge aus abgeschriebenen Forderungen in Höhe von 392 Tsd.€ sowie aus verjährten Verbindlichkeiten in Höhe von 195 Tsd.€ enthalten.

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd.€	01.01.2017 – 31.03.2017	01.01.2016 – 31.03.2016
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	2.242	2.321
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	1.672	460
Raumkosten	1.422	1.084
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	789	583
Kosten für Zahlungsabwicklung	625	510
Sonstige Personalkosten	427	431
Fortbildungskosten	274	142
Periodenfremde Aufwendungen	184	115
Rechtsberatungskosten	136	462
Buchführungskosten	124	130
Miete / Leasing	119	84
Telefon / Mobilfunk / Porto / Kurier	109	120
Forderungsverluste	99	125
Aufsichtsratsvergütung	81	71
Abschluss- und Prüfungskosten	76	90
Kursverluste	74	78
Bürobedarf	62	46
Übrige	230	187
Gesamt	8.745	7.039

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

9. Abschreibungen

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. März 2017 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere 12 Monate auf den 31. Dezember 2021 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 330 Tsd.€ gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden.

10. Nahestehende Unternehmen und Personen

Bezüglich der Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016. Es haben sich bis zum 31. März 2017 aus Sicht der XING AG 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 2017 Forderungen in Höhe von 484 Tsd.€ (Vorjahr: 988 Tsd.€), die unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen werden.

Zum 31. März 2017 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

11. Finanzinstrumente

Die XING AG hat zur Anlage von überschüssiger Liquidität verschiedene Wertpapiere im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2017 erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtlich Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 31. März 2017. Die Wertpapiere sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar. Die XING AG erfasst Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im sonstigen Ergebnis und gliedert diese Änderungen bei Veräußerung in den Gewinn und Verlust um.

In den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreisen (Earn-Out-Verpflichtungen) enthalten. Die Einschätzung der Parameter hat sich zum 31. März 2017 gegenüber dem 31. Dezember 2016 nicht verändert.

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

In Tsd. €	Bewertungs- kategorie	Buchwert 31.03.2017	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgs- wirksam	Beizulegender Zeitwert 31.03.2017
Langfristige Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte	AfS	30.090		30.033	57		30.090
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	21.379	21.379				21.379
Zahlungsmittel	LaR	70.538	70.538				21.379
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	1.563	1.563				1.563
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	3.285				3.285	3.285
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	1.304				1.304	1.304

In Tsd. €	Bewertungs- kategorie	Buchwert 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgs- wirksam	Beizulegender Zeitwert 31.12.2016
Langfristige Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte	AfS	79		79			79
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	19.637	19.637				19.637
Zahlungsmittel	LaR	86.642	86.642				86.642
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	3.316	3.316				3.316
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	3.220				3.220	3.220
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	2.037				2.037	2.037

Erläuterungen:

AfS = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

LaR = Kredite und Forderungen

FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet

FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet

12. Wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode

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

Hamburg, 3. Mai 2017

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

Finanztermine

Zwischenbericht zum 1. Quartal 2017
Ordentliche Hauptversammlung
Halbjahresbericht 2017
Zwischenbericht zum 3. Quartal 2017

3. Mai 2017
16. Mai 2017
7. August 2017
6. November 2017

Impressum und Kontakt

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

XING AG

Investor Relations

Patrick Möller
Dammthorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31-793
Telefax +49 40 41 91 31-44

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING AG erhalten Sie über:

XING AG

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 AG

<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 AG

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

Facebook-Präsenz der XING AG

Facebook: www.facebook.com/XING

www.xing.com

XING AG

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

investor-relations@xing.com

XING 