



1. Januar bis 30. Juni
HALBJAHRESFINANZBERICHT
der XING AG **2007**

Mit XING wird das berufliche und geschäftliche Netzwerk zu einer aktiv genutzten Ressource, denn XING ist weit mehr als ein Verzeichnis von Geschäftskontakten. Dank der erweiterten Funktionen für Kontaktsuche und -management entdecken Mitglieder auf der Plattform Geschäfts- und Fachleute, Chancen sowie auf sie zugeschnittene Angebote. Die XING AG ist über ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, hinaus in Barcelona (Neurona, eConozco) und Peking vertreten.

XING auf einen Blick¹⁾

	01.01.2007 - 30.06.2007 in T€	01.01.2006 - 30.06.2006 in T€	01.01.2007 - 31.03.2007 in T€	01.04.2007 - 30.06.2007 in T€
Umsatz	8.212	3.759	3.926	4.286
EBITDA	1.427	- 588	529	898
EBITDA-Marge in %	17	- 16	13	21
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.271	1.208	305	1.968
Eigenkapital	42.331	5.590	41.510	42.331
Anzahl der registrierten Kunden (zum Ende des Zeitraums) in Millionen	3.519	1.170	2.127	3.519
Anzahl der Mitarbeiter (zum Ende des Zeitraums) ²⁾	111	52	100	111

¹⁾ Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

²⁾ Das erste Halbjahr 2007 enthält zusätzlich 17 Mitarbeiter der spanischen Tochtergesellschaften eConozco und Neurona.

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre, Mitarbeiter und XING-Mitglieder,

ein überaus erfolgreiches erstes Halbjahr liegt hinter uns: Nach einem gelungenen Start in das neue Jahr hat die XING AG (XING) den Anfang 2007 eingeschlagenen profitablen Wachstumskurs auch im zweiten Quartal 2007 konsequent fortgeführt. Durch weitere internationale Akquisitionen und Kooperationen sowie kontinuierliches virales Wachstum ist die Anzahl unserer Mitglieder zum Ende des zweiten Quartals 2007 auf über 3,5 Millionen Mitglieder gestiegen. Gleichzeitig erhöhte sich die Anzahl zahlender Premium-Kunden auf mittlerweile mehr als 285.000 Mitglieder.

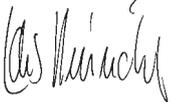
Mit der Akquisition der beitragsfreien spanischen Gesellschaften Grupo Galenicom Tecnologias de la Information, S.L. (eConozco) und Neurona Networking, S.L. (Neurona) im ersten Halbjahr 2007 hat XING im Bereich Social Business Networking den spanischen Raum konsolidiert und neben der Marktführerschaft im deutschsprachigen Kernmarkt ebenfalls die Spitzenposition in diesem wichtigen Markt übernommen. Zeitgleich konnte mit dem amerikanischen Unternehmen Zoom Information Inc. (www.zoominfo.com) eine strategische Partnerschaft geschlossen werden, die den XING-Mitgliedern Zugang zu weiteren 36 Millionen Business-Profilen im englischsprachigen Raum – vor allem in Amerika, Kanada und Großbritannien – bietet.

Darüber hinaus haben wir im ersten Halbjahr 2007 die Erweiterung der technischen Leistungsfähigkeit der XING-Plattform vorangetrieben und profitieren von der erfolgreichen Einführung neuer Funktionen. So haben wir anspruchsvolle IT-Projekte, wie unter anderen die Einrichtung des Marketplace abgeschlossen und den Einsatz einer neuen Suchtechnologie und die Einladungsfunktion aus E-Mail-Adressbüchern implementiert. Gerade das Projekt Marketplace hat unsere eigenen Erwartungen übertroffen und wir können bereits auf über 30.000 geschaltete Jobanzeigen in den wenigen Wochen seit Einrichtung zurückblicken. Wir planen im vierten Quartal 2007 für die Nutzung des Marketplaces durch Inserenten Gebühren einzuführen, so dass wir ab 2008 mit relevanten Einnahmen aus dieser zusätzlichen Umsatzquelle rechnen. Zahlreiche Projekte laufen weiter, mit dem Ziel im dritten und vierten Quartal öffentlichkeitswirksam auf der Plattform integriert zu werden.

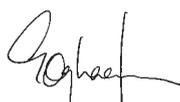
Die konsequent umgesetzte Wachstumsstrategie spiegelt sich in den Ergebnissen des zweiten Quartals wider: Hier erzielte XING Umsatzerlöse von knapp € 4,29 Millionen – dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem ersten Quartal 2007 von 9,2%. Insgesamt erhöhte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2007 auf € 8,21 Millionen und hat sich damit im Vergleich zum ersten Halbjahr 2006 mehr als verdoppelt. Aber auch das erneut gesteigerte operative Betriebsergebnis EBITDA – eine unserer wesentlichen Steuerungsgrößen – sowie das Quartalsergebnis mit rund T€ 728 (EBT) bestätigen das solide Wachstum.

Auch zukünftig wollen wir die in uns gesetzten Erwartungen erfüllen.

Hamburg, im August 2007



Lars Hinrichs
Vorstandsvorsitzender
XING AG



Eoghan Jennings
Finanzvorstand
XING AG

Aktienkursentwicklung vom 1. Januar bis 30. Juni 2007 (indexiert)



Die Wertentwicklung der XING-Aktie

Investor Relations

XING kam im ersten Halbjahr 2007 mit Analysten sowie institutionellen und privaten Anlegern zu einem offenen Dialog zusammen. Die erste Hauptversammlung fand am 13. Juni 2007 statt. In der Hauptversammlung stimmten 99,9% der Aktionäre für die Änderung der Firma von OPEN Business Club AG in XING AG.

Neben der Hauptversammlung organisierte XING Roadshows, Telefonkonferenzen und Investorengespräche für institutionelle Zielgruppen in New York, London und Frankfurt sowie Einzelgespräche mit Investoren in Hamburg. In diesen wurden Investoren im Detail über die für die Gesellschaft relevanten Entwicklungen informiert. Nicht zuletzt bot die Teilnahme von XING an der German Corporate Conference der Deutschen Bank im Juli 2007 die Möglichkeit, neue Investoren kennen zu lernen und zu gewinnen.

Kennzahlen zur XING-Aktie

Höchststand (22.06.2007)	€ 46,90/XETRA
Tiefststand (20.03.2007)	€ 26,00/XETRA
Aktienkurs (02.01.2007)	€ 31,21/XETRA
Aktienkurs (29.06.2007)	€ 45,77/XETRA
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)	€ 0,23/0,22
Marktkapitalisierung (31.12.2006)	€ 159,4 Mio.
Marktkapitalisierung (30.06.2007)	€ 238,1 Mio.
Durchschnittl. tägliches Handelsvolumen (01.01. - 30.06.2007)	12.715 Stückaktien
Durchschnittl. tägliches Handelsvolumen (letzte 30 Tage)	30.572 Stückaktien
Durchschnittl. tägliches Handelsvolumen (letzte 60 Tage)	19.365 Stückaktien
Durchschnittl. tägliches Handelsvolumen (letzte 90 Tage)	15.527 Stückaktien
Anzahl der Aktien	5.201.700
Genehmigtes Kapital	1.925.850

XING-Aktienkurs

Im ersten Halbjahr 2007 haben die Aktienmärkte weltweit erneut die positiven Prognosen in Bezug auf die Konjunktur-entwicklung widerspiegelt. Der TecDAX, der für XING wichtigste Vergleichsindex, legte im Betrachtungszeitraum um 22,8% zu. Er öffnete am ersten Handelstag mit 759,07 (2. Januar 2007) und schloss am letzten Handelstag bei 932,47 Punkten (29. Juni 2007). Die XING-Aktie übertraf diesen signifikanten Anstieg der Aktienkurse im Technologiebereich. Zu Beginn des Jahres 2007 lag der Aktienkurs mit € 31,21 (2. Januar 2007/XETRA) geringfügig höher als der Ausgabekurs und erreichte Ende Juni einen Höchstwert von € 46,90 (22. Juni 2007/XETRA) innerhalb des Betrachtungszeitraums. Der Schlusskurs in der Berichtsperiode lag bei € 45,77 (29. Juni 2007/XETRA). Dies entspricht einer Steigerung von 46,7% gegenüber dem Eröffnungskurs des Jahres 2007.

Zwischenlagebericht

Geschäft und Rahmenbedingungen

Eurozone stärkt Weltkonjunktur

Die Eurozone hat letztes Jahr ein Wachstum in Höhe von 2,7% verzeichnet – die höchste Zunahme seit der Jahrtausendwende. Allein im ersten Quartal 2007 hat die europäische Wirtschaft um 0,7% zugelegt, da die Unternehmensinvestitionen das seit zehn Jahren höchste Niveau erreicht haben.

In Deutschland, der größten Volkswirtschaft in Europa und dem größten Markt von XING, legte die Wirtschaft zwischen April und Juni um 0,4% zu. In den drei vorangegangenen Monaten betrug das Wachstum 0,5%¹⁾. Konjunkturprognosen sagen ein Wirtschaftswachstum zwischen 2,6% und 3,2% für das Gesamtjahr voraus. Diese Wachstumsprognosen erfolgen unter Berücksichtigung der Mehrwertsteuererhöhung von 16% auf 19% zu Beginn dieses Jahres, der die gesamten Einnahmen von XING in Europa unterliegen.

Die Zinssätze in Europa steigen seit einigen Jahren und liegen derzeit bei jährlich 4,0%. Die daraus folgende Stärke des Euro kann dazu führen, dass die Nutzungskosten für XING außerhalb der Eurozone von den Kunden als höher wahrgenommen werden. Wenn der Euro seine Stärke gegenüber anderen wichtigen Währungen wie dem Dollar über einen längeren Zeitraum beibehält, könnte dies den zukünftigen kurzfristigen Anstieg der Anzahl der Premium-Mitglieder geringfügig beeinträchtigen.

Wettbewerbsstarkes Geschäftsmodell und vorteilhafte Marktdynamik

In den Hauptmärkten Europa und Lateinamerika ist XING Ende Juni 2007 bereits jetzt der Marktführer im Bereich Online Business Networking gemessen an den Schlüsselkennzahlen „Unique Visitors“ (Einzelbesucher), Gesamtanzahl der aufgerufenen Seiten sowie Gesamtnutzungsdauer. So liegen in Bezug auf diese Kennzahlen²⁾ die relativen und absoluten Werte von XING deutlich über denen des unmittelbaren Konkurrenten LinkedIn³⁾.

In den wichtigsten europäischen Märkten sowie in China behauptete XING eine führende Position im Bereich Online Business Networking. Ende Juni 2007 führte XING das Ranking in diesem Marktsegment – gemessen an der Aktivität und Gesamtanzahl der aufgerufenen Seiten – weiterhin an. Insbesondere die Gesamtanzahl²⁾ der monatlichen Einzelbesucher, die aufgerufenen Seiten und die durchschnittliche Anzahl der Besucher pro Tag sowie die durchschnittliche Verweildauer pro Besucher lagen zwischen 20% und 60% und damit höher als die des unmittelbaren Konkurrenten³⁾.

XING ist ein weltweit agierender Player in einem hoch dynamischen Markt. Die Anzahl der Unique Visitors pro Monat hat zum Ende des zweiten Quartals weltweit um 19% gegenüber dem ersten Quartal 2007 zugenommen²⁾. Obwohl der unmittelbare Konkurrent³⁾ von XING über eine höhere Anzahl von Unique Visitors pro Monat verfügt, sind die Besucher der XING-Website auf der Plattform deutlich aktiver. Bei den Schlüsselkennzahlen der Aktivitäten²⁾ (durchschnittliche Verweildauer pro Nutzungstag, durchschnittliche Anzahl der aufgerufenen Seiten pro Nutzungstag, durchschnittliche Nutzungstage pro Besucher, durchschnittliche Verweildauer pro Besucher, durchschnittliche Anzahl der aufgerufenen Seiten pro Besucher, durchschnittliche Verweildauer pro Besuch und durchschnittliche Anzahl der Besuche pro Besucher) liegen die Werte weltweit alle zwischen 130% und 180% und damit über denen des unmittelbaren Konkurrenten von XING. Obwohl die Gesamtanzahl der Nutzer des unmittelbaren Konkurrenten³⁾ nach eigenen Angaben dreimal so hoch ist wie die der XING-Mitglieder, liegt die Anzahl der aufgerufenen Seiten und die Gesamtverweildauer auf der Plattform mit 80%, und die durchschnittliche Anzahl der täglichen Besucher und die Besuche mit insgesamt 60% über den Werten des unmittelbaren Konkurrenten²⁾.

Geschäftsverlauf

Marktführerschaft im deutschsprachigen Raum ausgebaut

Zum Ende des zweiten Quartals hat XING rund 1,4 Millionen Mitglieder allein in Deutschland verzeichnet. Das entspricht 1,7% der gesamten deutschen Bevölkerung und 2,8% der geschätzten Internetnutzer in Deutschland⁴⁾. Im Juni 2007 betrug die Anzahl der Premium-Mitglieder in

¹⁾ DIW

²⁾ Quelle: ComScore Networks, Inc., Bericht vom Juni 2007

³⁾ Quelle: LinkedIn Corporation

⁴⁾ Quelle: www.internetworldstats.com

01.01.2007 - 30.06.2007	Mitglieder			Umsatzerlöse aus Mitgliedsbeiträgen ¹⁾ in Mio. €
	XING in Mio.	eConozco in Mio.	Neurona in Mio.	
Deutschland	1,40	0,00	-	6,34
Spanien	0,02	0,10	0,59	0,03
Sonstiges Europa	0,45	0,01	0,04	1,28
Asien	0,34	0,00	-	0,11
Südamerika	0,03	0,13	0,33	0,01
Nordamerika	0,05	0,01	-	0,08
Sonstige	0,02	0,00	-	0,03
Gesamt	2,31	0,25	0,96	7,88

¹⁾ Umsatzerlöse aus Premium-Mitgliedschaften werden ausschließlich von XING generiert

Deutschland bereits mehr als 235.000 Mitglieder. In Bezug auf die Anzahl der zahlenden Mitglieder übertrifft XING die meisten Abonnentenzahlen in Wirtschaftspublikationen.

Die Marketingaktivitäten im deutschsprachigen Markt waren aufgrund von kosteneffektiven, personalisierten E-Mail-Kampagnen zur Gewinnung und Reaktivierung von Premium-Mitgliedern überdurchschnittlich erfolgreich. Zusätzlich testete die Gesellschaft im ersten Quartal 2007 erfolgreich Suchmaschinenmarketing und andere innovative Online-Marketing-Methoden, die im zweiten Quartal umfassend eingesetzt wurden. Diese Initiativen führten zu einem Anstieg der zahlenden Mitglieder. Dies soll als Maßstab für die weiteren Märkte herangezogen werden.

Spanischer Markt für Online Business Networking konsolidiert

Der spanische Sprachraum umfasst 420 Millionen Menschen, von denen bereits 90 Millionen das Internet nutzen. Dabei weist die Internetdurchdringung im spanischen Markt das weltweit schnellste Wachstum auf. Der spanischsprachige Markt ist deshalb einer der wichtigen Zielmärkte von XING. XING ist in Spanien bereits seit geraumer Zeit aktiv und hat ihre Position nun mit zwei Akquisitionen erfolgreich gefestigt: eConozco (ein führendes Online-Business-Netzwerk im spanischsprachigen Markt) am Ende des ersten Quartals und Neurona (das größte Online-Netzwerk für spanische Geschäftsleute) am Ende des zweiten Quartals 2007. XING hat sich dadurch als die führende Online-Business-Community in Spanien etabliert.

Mit der Akquisition von eConozco und Neurona hat XING eine entscheidende Menge an Mitgliedern in wichtigen Wirtschaftszentren wie Madrid, Barcelona, Mexico City, Buenos Aires, Lima und Bogotá gewonnen und somit auch

Zugang zum südamerikanischen Markt erhalten. eConozco und Neurona bieten XING damit eine exzellente Plattform für das zukünftige organische Wachstum über Empfehlungen, das auch als virales Marketing bezeichnet wird. Der Integrationsprozess der beiden Plattformen hat bereits begonnen.

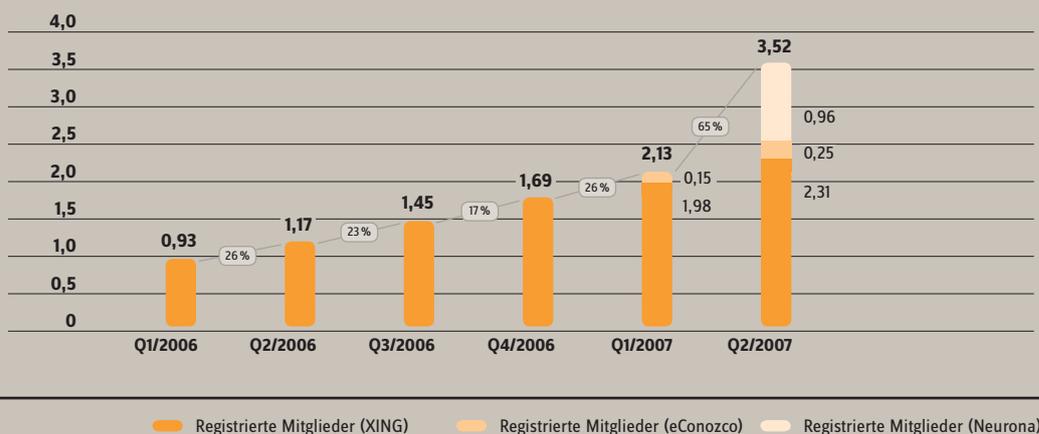
Derzeit bieten weder eConozco noch Neurona den Mitgliedern beitragspflichtige Dienste an. Infolgedessen werden Premium-Mitgliedschaften und Premium-Angebote, begleitet von Marketing- und Kommunikationskampagnen im vierten Quartal 2007 (eConozco) bzw. im ersten Quartal 2008 (Neurona), eingeführt. XING hat in Spanien bereits zahlende Mitglieder und der Vorstand ist zuversichtlich, dass die beitragspflichtigen Dienste aufgrund ihres hohen Kundennutzens erfolgreich in die übernommene Mitgliederbasis von eConozco und Neurona eingeführt werden können.

Mitglieder-Wachstum

XING konnte den dynamischen Wachstumskurs im ersten Halbjahr 2007 erfolgreich fortsetzen. Der Schwerpunkt der ersten sechs Monate des aktuellen Geschäftsjahres lag auf der Steigerung der nichtzahlenden Basismitglieder. Die Anzahl der registrierten Mitglieder erhöhte sich auf 2.312.092 Mitglieder zum Ende des ersten Halbjahrs 2007. Dies entspricht einem organischen Wachstum von 36,5% gegenüber Ende 2006 und einem organischen Wachstum von 97,6% im Jahresvergleich. Gegenüber dem ersten Quartal 2007 lag das Mitgliederwachstum zum Ende des zweiten Quartals 2007 bei 17,1%. Wenn man die im März und Juni getätigten Akquisitionen in Spanien berücksichtigt, lag die Anzahl der insgesamt in allen drei Netzwerken registrierten Mitglieder zum Stichtag 30. Juni 2007 bei 3.518.563 Mitgliedern. Dies entspricht einer Steigerung von 108% seit dem 31. Dezember 2006 und einer Steigerung von über 200% gegenüber dem zweiten Quartal 2006. Hinsichtlich der Entwicklung der Mitgliederbasis im zweiten Quartal 2007 verzeichnete eConozco, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Konzerns, allein zwischen dem Ende des ersten Quartals 2007 und dem Ende des zweiten Quartals 2007 eine Zuwachsrate von 67%.

Im zweiten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres hatte die Erhöhung der Gesamtanzahl der registrierten Mitglieder als Schwerpunkt Vorrang vor der Erhöhung der Anzahl der Premium-Mitglieder. Wie am Ende des ersten Quartals 2007 prognostiziert, lag die Anzahl der neuen Premium-Mitglieder im zweiten Quartal 2007 unter den Rekordergebnissen des Vorquartals.

Mitglieder (Anzahl) in Millionen und Wachstum in %



Die Fokussierung auf die virale Vergrößerung der Mitgliederbasis im zweiten Quartal 2007 (17% im Q1 2007) hat dazu geführt, dass das Wachstum der Premium-Mitglieder im Vergleichszeitraum bei nur 11% liegt. Dies ist auf zwei voneinander unabhängige Faktoren insbesondere in den Monaten April und Mai zurückzuführen: die geringere Nutzeraktivität infolge von außergewöhnlich hohen sommerlichen Temperaturen in Europa sowie eine kurzfristig überdurchschnittlich hohe Anzahl von Kündigungen der Premium-Mitgliedschaften, für die kein konkreter Grund festgestellt werden konnte. Während in den übrigen Monaten des zweiten Quartals „normale“ Kündigungsquoten zwischen 1% und 2% der Gesamtanzahl der zahlenden Mitglieder verzeichnet wurden, belief sich die Kündigungsquote im April auf annähernd 2,3%. Seit April ist die Kündigungsquote allerdings Monat für Monat auf das ursprüngliche Niveau zurückgegangen; im Monat Juni lag sie bei 1,3%. Gleichzeitig ist die Anzahl der monatlich neu hinzukommenden Premium-Mitglieder ebenfalls Monat für Monat gestiegen.

Die Anzahl der Premium-Mitglieder erhöhte sich zum Ende des zweiten Quartals 2007 auf 285.359 zahlende Mitglieder. Der Anstieg um 130.872 weitere Premium-Mitglieder zum 30. Juni 2007 entspricht einem Zuwachs von 84,7% gegenüber dem zweiten Quartal 2006. Verglichen mit der Anzahl der Premium-Mitgliedschaften zum Vorjahresende (31. Dezember 2006) hat die Anzahl der Premium-Mitglieder um 29,4% und gegenüber dem ersten Quartal 2007 um 10,6% zugenommen.

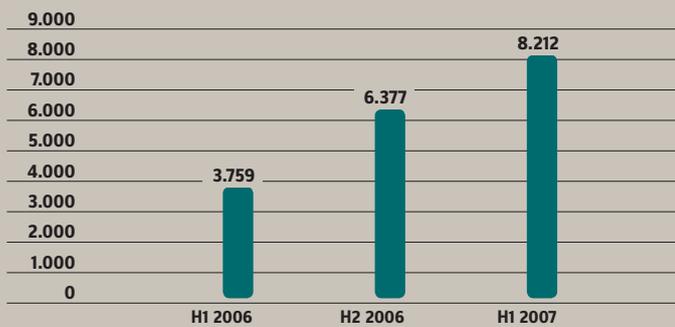
Forschung und Produktentwicklung

Neben kontinuierlichen Wartungs- und Skalierungsarbeiten lagen die Schwerpunkte der konzeptionellen und technischen Produktentwicklung im zweiten Quartal 2007 auf folgenden Bereichen:

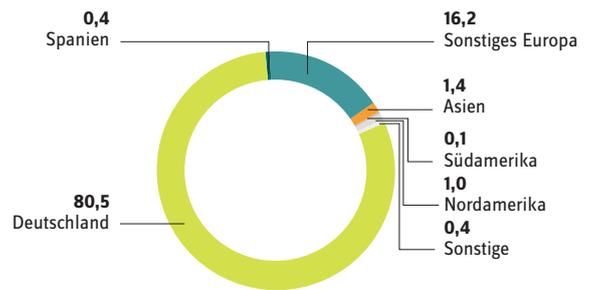
- Weiterentwicklung des Marketplace
- Entwicklung neuer Funktionen auf der Startseite
- Einbindung einer Adressbuch-Importfunktion in den Einladungsprozess
- Einbindung einer neuen Volltext-Suchtechnologie für die Suche nach Mitgliedern
- Aufbau eines zweiten Rechenzentrums

Es wurden neue XING-Schlüsselmodule in dem innovativen Web-Framework Ruby on Rails implementiert und erfolgreich an die vorhandene XING-Datenbank angeschlossen. So ist XING dem langfristigen Ziel einer serviceorientierten Architektur, die eine optimale Zusammenarbeit innerhalb der wachsenden Entwicklungsabteilung ermöglicht, einen weiteren entscheidenden Schritt näher gekommen.

Umsatzerlöse in T€



Umsatz nach Regionen in %



Vorstand der Gesellschaft und Vergütungssystem für Mitglieder der Führungsgremien

Die Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats hat sich im Vergleich zum Geschäftsbericht 2006 nicht verändert.

Auf der ersten Hauptversammlung der Gesellschaft am 13. Juni 2007 wurde für die Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft im Wege der Satzungsänderung ein neues Vergütungssystem beschlossen. Danach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratsitzung grundsätzlich eine Vergütung von € 2.000 pro Sitzungstag. Die Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich für die Teilnahme an jeder Ausschusssitzung eine Vergütung von € 1.000 pro Sitzungstag. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält abweichend eine Sitzungsvergütung in Höhe des zweifachen Betrages für die Teilnahme an einer Aufsichtsratsitzung. Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält abweichend eine Sitzungsvergütung in Höhe des dreifachen Betrages für die Teilnahme an einer Ausschusssitzung. Die Gesamtvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds für die Teilnahme an Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen darf jeweils € 75.000 pro Geschäftsjahr nicht überschreiten. Für den Vorsitzenden des Aufsichtsrats oder eines Ausschusses gilt die zweifache Höchstgrenze.

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im ersten Halbjahr 2007 erzielte XING Umsatzerlöse aus Premium-Mitgliedschaften in Höhe von T€ 7.875 gegenüber T€ 3.580 im Vorjahreszeitraum. Andere Umsatzerlöse, hauptsächlich aus Dienstleistungen in Zusammenhang mit Premium-Gruppen, beliefen sich auf T€ 337 gegenüber T€ 179 im Vergleichszeitraum des Jahres 2006.

Der Gesamtbetrag der Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2007 entspricht einem Wachstum von 118 % gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Gegenüber dem ersten Quartal stiegen die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2007 von T€ 3.926 auf T€ 4.286. Dies entspricht einem Zuwachs von 9,2 %.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von T€ 320 (Vorzeitraum: T€ 8) sind durch Erträge in Bezug auf die Auflösung von Rückstellungen und Wechselkursschwankungen entstanden. Im zweiten Quartal wurden sonstige betriebliche Erträge in Höhe T€ 147 erzielt, verglichen mit T€ 173 im ersten Quartal 2007.

Ergebnis

Das operative Betriebsergebnis EBITDA betrug im ersten Halbjahr 2007 T€ 1.427 im Vergleich zu T€ -588 im Vorjahreszeitraum. Im zweiten Quartal 2007 konnte XING das EBITDA-Ergebnis im Vergleich zum ersten Quartal 2007 mit T€ 529 auf T€ 898 steigern.

Die EBITDA-Marge lag im ersten Halbjahr 2007 bei 17 % und hat sich damit gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum mit einer damaligen negativen EBITDA-Marge (-16 %) deutlich gesteigert. Die EBITDA-Marge in Höhe von 13 % im ersten Quartal 2007 ist im zweiten Quartal 2007 auf 21 % gestiegen. Dieser Einnahmeanstieg ist auf ein kräftiges Wachstum der Erträge zurückzuführen, der plangemäß keinen entsprechenden Anstieg der Betriebskosten nach sich zog.

Mit Blick auf den XING-Konzern (ohne die Tochtergesellschaft First Tuesday AG in Zürich) belief sich die EBITDA-Marge im zweiten Quartal 2007 auf 26 %.

Das Vorsteuerergebnis EBT hat im ersten Halbjahr 2007 weiterhin kräftig zugelegt und stieg auf T€ 1.195 (H1 2006: T€ -651). Neben der Verbesserung der Ertragslage wurde das EBT von höheren Zinserträgen auf die Barbestände der Gesellschaft beeinflusst. Aufgrund der Platzierung von zusätzlichen T€ 4.594 in ein Finanzprodukt mit höheren Zinserträgen konnten gegenüber dem ersten Quartal 2007 die Zinserträge um T€ 109 gesteigert werden.

Entwicklung wesentlicher Gewinn- und Verlust-Positionen

Der Personalaufwand hat sich im ersten Halbjahr 2007 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2006 mit T€ 1.154 durch die geplante Einstellung neuer Mitarbeiter etwas mehr als verdoppelt und lag bei T€ 2.904. Die Mitarbeiterzahl stieg im gleichen Zeitraum von 52 auf 111 an. Zusätzlich wurden Rückstellungen für noch nicht in Anspruch genommenen Urlaub gebucht.

Der Anstieg der Mitarbeiteranzahl vom ersten Quartal zum zweiten Quartal 2007 fiel niedriger aus als der Anstieg vom vierten Quartal 2006 zum ersten Quartal 2007. Die Mitarbeiterkapazität stieg durch Neuzugänge und qualifizierte Mitarbeiter der akquirierten Unternehmen eConozco und Neurona von 100 im März 2007 auf 111 im Juni 2007.

Im Berichtszeitraum hat XING die Marketingaufwendungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit T€ 242 auf T€ 740 annähernd verdreifacht. Verglichen mit den Marketingaufwendungen im ersten Quartal 2007 in Höhe von T€ 214 wurden die Marketingausgaben im zweiten Quartal 2007 auf T€ 526 mehr als verdoppelt. Dies ist auf die Umsetzung von umfassenden Online-Kampagnen in XING-Schlüsselmärkten gemäß den Entwicklungsplänen für das Jahr 2007 zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Berichtszeitraum 2007 im Vergleich zu 2006 von T€ 2.951 auf T€ 3.141 an, was einem geringen Anstieg von 6 % entspricht. Dies ist auf höhere Rechtsberatungs-, Prüfungs- und IT-Dienstleistungskosten zurückzuführen. Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen war im zweiten Quartal 2007 im Vergleich zum ersten Quartal 2007 ein Rückgang von T€ 433 zu verzeichnen, der hauptsächlich durch niedrigere Ausgaben für Verwaltung und Dienstleistungen zurückzuführen war.

XING beabsichtigt, die Kosten für externe Dienstleistungen und freiberufliche Mitarbeiter weiter zu senken und gleichzeitig in die Gewinnung neuer fester Mitarbeiter sowie die Qualifizierung der Mitarbeiter zu investieren.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen sind aufgrund von zusätzlichen Investitionen in die selbst entwickelte Software (T€ 537) von XING und der Abgang einer nicht-operativen Migrationssoftware in Höhe von T€ 136 im ersten Halbjahr 2007 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von T€ 185 auf T€ 917 angestiegen. Verglichen mit dem ersten Quartal 2007 (T€ 351) stiegen die Abschreibungen im zweiten Quartal 2007 um 62 % auf T€ 567 an.

Vermögenslage

Zum Bilanzstichtag 30. Juni 2007 lagen die langfristigen Vermögenswerte bei T€ 13.962. Dieser deutliche Anstieg gegenüber dem 31. Dezember 2006 mit T€ 3.994 ist auf die vorläufige Zuteilung eines Teils des Kaufpreises von Neurona zu den immateriellen Vermögenswerten in Bezug auf selbst entwickelte Software und Sachanlagen zurückzuführen. Zum Ende des ersten Quartals 2007 betrug die Position der langfristigen Vermögensgegenstände T€ 5.671.

Das bilanzielle Vermögen des Konzerns bestand zum Stichtag 30. Juni 2007 mit T€ 36.611 bei einer Bilanzsumme von T€ 52.277 zu 70 % aus liquiden Mitteln. Zum 31. Dezember 2006 lag der Anteil der liquiden Mittel bei 89 %. Der Rückgang der liquiden Mittel von T€ 46.979 zum 31. Dezember 2006 auf T€ 38.315 zum 30. Juni 2007 resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der Unternehmen eConozco und Neurona. Zum Ende des Vorquartals am 31. März 2007 betragen die liquiden Mittel T€ 43.502.

Finanzlage

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2007 erzielte der XING-Konzern einen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von T€ 2.271 (H1 2006: T€ 1.208). Dieser deutliche Zuwachs resultiert im Wesentlichen aus einem kräftigen Anstieg des operativen Betriebsergebnisses EBITDA auf T€ 1.427 zum 30. Juni 2007 im Vergleich zu T€ -588 im Vorjahreszeitraum. Im Gegensatz zum ersten Halbjahr 2006 wurden im ersten Halbjahr 2007 auch die nicht-liquiden Mittel wie die Personalausgaben für den Aktienoptionsplan in Höhe von T€ 268 und die passiven latenten Steuern in Höhe von T€ 155 berücksichtigt. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wurde durch einen erheblichen Rückgang der Rückstellungen in Höhe von T€ 1.366 (Anstieg im Vorjahreszeitraum: T€ 316) verringert, der auf die Zahlung der am Jahresende zurückgestellten Posten zurückzuführen ist, von denen die meisten im Zusammenhang mit dem Börsengang zum Ende des Geschäftsjahres 2006 stehen.

Im zweiten Quartal 2007 betrug der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit T€ 1.968 im Vergleich zu T€ 305 im ersten Quartal 2007. Auch hier resultiert die hohe Differenz aus den zurückgestellten Posten im Zusammenhang mit dem Börsengang. Das operative Betriebsergebnis EBITDA stieg im zweiten Quartal 2007 auf T€ 898 (Q1 2007: T€ 529). Darüber hinaus erhöhten sich die Rückstellungen um T€ 506 (Q1 2007: Rückgang um T€ 1.871). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten gingen im 3-Monatszeitraum bis zum 30. Juni 2007 um T€ 609 zurück (Q1 2007: Anstieg um T€ 553). Beide Ergebnisse sind hauptsächlich auf die Bilanzstichtage zurückzuführen (d. h. Rechnungseingang und -zahlung in verschiedenen Perioden). Der Anstieg der Rückstellungen im zweiten Quartal 2007 resultierte aus weiteren Investitionen in selbst entwickelte Software sowie Rechtsberatungskosten in Bezug auf die in diesem Zeitraum getätigten Akquisitionen.

Im ersten Halbjahr 2007 betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit T€ -10.885 (H1 2006: T€ -1.399) aufgrund der Akquisitionen von eConozco und Neurona sowie aufgrund zusätzlicher Investitionen in immaterielle Vermögenswerte wie selbst entwickelte Software und sonstige immaterielle Vermögenswerte (Zahlungsmittelabfluss in Höhe von T€ 1.842 im Vergleich zu T€ 781 im Vorjahreszeitraum).

Der XING-Konzern investierte im zweiten Quartal 2007 T€ 8.859 in die Entwicklung (Q1 2007: T€ 2.026). Dies waren im Wesentlichen Investitionen in selbst entwickelte Software sowie die spanische Tochtergesellschaft Neurona.

Zum Ende der Periode beliefen sich die liquiden Mittel von XING auf T€ 36.611 (H1 2006: T€ 6.791). Der Zuwachs bei den liquiden Mitteln ist die Folge einer Zunahme des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit, abzüglich der getätigten Investitionen, sowie der Erlöse des Börsengangs in Höhe von insgesamt T€ 36.833 netto.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die positive Entwicklung der Ertragslage der Gesellschaft im ersten Halbjahr 2007 bestätigt die Erwartungen von XING, so dass die Skaleneffekte sowie das nationale und internationale organische und externe Wachstum nun zum Tragen kommen.

Mit einer Eigenkapitalquote von 81 % zum 30. Juni 2007 (80 % zum 31. Dezember 2006) ist XING überwiegend durch Eigenkapital finanziert, so dass auch mögliche negative Entwicklungen robust überstanden werden können. Darüber hinaus versetzt der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit XING in die Lage, das weitere Wachstum aus vorhandenen Mitteln zu finanzieren.

Zum Ende des ersten Halbjahres 2007 beliefen sich die Kapitalrücklagen in Höhe von T€ 38.830 auf 92 % des gesamten Eigenkapitals. Zum Ende des Jahres 2006 betragen die Kapitalrücklagen T€ 38.561 und damit 94 % des gesamten Eigenkapitals.

Risikobericht

Im Rahmen des durch den Vorstand implementierten Risikofrüherkennungssystems nach § 91 Abs. 2 AktG werden Risiken permanent überwacht und gesteuert.

Exemplarisch soll an dieser Stelle kurz auf die bedeutenden Risikofelder „Wettbewerbssituation“ und „Netzwerksicherheit“ eingegangen werden. XING ist dem Wettbewerb durch existierende und neue Wettbewerber ausgesetzt. So steht beispielsweise weiterhin die Ankündigung eines der stärksten Wettbewerber im Raum, eine deutsche Version seiner Plattform zu entwickeln. Nach Kenntnis der Gesellschaft ist diese deutsche Version bisher jedoch noch nicht gestartet worden. Im Risikofeld „Netzwerksicherheit“ sind insbesondere Störungen vorzubeugen, die die Geschäftstätigkeit beeinträchtigen, die betrieblichen Aufwendungen erhöhen und den Ruf der Gesellschaft schädigen könnten. Erfolgreiche Angriffe gegen die Plattform von XING könnten zum Beispiel eine Vernichtung oder Veränderung von Mitglieder-daten nach sich ziehen oder dazu führen, dass diese Daten für unlautere Zwecke oder ohne Genehmigung verwendet werden.

Im Übrigen wird auf den Geschäftsbericht 2006 verwiesen, in dem diese und weitere mit der Geschäftstätigkeit von XING in Zusammenhang stehenden möglichen Risiken ausführlich beschrieben wurden. Bestandsgefährdende Risiken sind nicht erkennbar.

XING hat umfangreiche Maßnahmen und Vorbereitungen ergriffen, um den identifizierten Einzelrisiken im notwendigen Umfang unverzüglich zu begegnen.

Ausblick

Viel versprechende Möglichkeiten

Das erste Halbjahr 2007 war von mehreren strategisch wichtigen Transaktionen gekennzeichnet, einschließlich der Akquisitionen von zwei im spanischsprachigen Raum führenden Business-Netzwerken sowie der strategischen Partnerschaft mit Zoom Information Inc. (www.zoominfo.com), die den Markteintritt für XING in den Vereinigten Staaten ermöglicht. Weitere Möglichkeiten für strategische Akquisitionen und Partnerschaften in Amerika und Europa werden derzeit geprüft.

Im zweiten Halbjahr 2007 wird sich die Gesellschaft weiterhin auf die Nutzung der durch die Akquisitionen geschaffenen Chancen konzentrieren. Hierbei wird die Migration und Integration der Mitglieder von eConozco und Neurona in den nächsten Quartalen einen wichtigen Meilenstein in der Entwicklung von XING darstellen. Des Weiteren wird die Integration der Profilinformationen aus der ZoomInfo-Datenbank in die XING-Datenbank sowie die Gewinnung von zahlenden Premium-Mitgliedern aus den Nutzern und Mitgliedern von ZoomInfo eine Schlüsselinitiative für das restliche Jahr 2007 und darüber hinaus bilden.

Zusätzlich zu den externen Wachstumsmöglichkeiten, die im ersten Halbjahr 2007 geschaffen wurden, erwartet XING im Hinblick auf das organische Wachstum der Plattform einen Anstieg der Basis- und Premium-Mitgliederzahlen durch interne Marketinginitiativen. Tatsächlich ist unter anderem durch den Erfolg von Empfehlungen auf der Unternehmenswebsite der Prozentsatz der XING-Neumitglieder – aufgrund von Einladungen von bereits bestehenden Mitgliedern – von etwa 30 % zum Ende des ersten Quartals 2007 auf etwa 70 % zum Ende des zweiten Quartals angestiegen.

Alle diese Initiativen sind für die langfristigen Wachstumsaussichten von XING von erheblicher Bedeutung. XING erwartet in den nächsten Quartalen auch einen deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Anzahl neuer Premium-Mitglieder pro Monat. Daher ist die Gesellschaft auf dem richtigen Weg, das zweite Halbjahr 2007 plangemäß abzuschließen und die prognostizierten Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen. Die Zielvorgaben für 2007, den Umsatz des Vorjahres in Höhe von € 10,1 Millionen in etwa zu verdoppeln und eine EBITDA-Marge von 30 % bis 35 % zu erzielen, werden damit bestätigt.

Nachtragsbericht

Der Erwerb des spanischen Online-Netzwerkes für Geschäftsleute Neurona im Juni 2007, auf den bereits im Abschnitt „Unternehmenserwerb“ ausführlicher eingegangen wurde, war ein wesentliches Ereignis in der Zwischenberichtsperiode.

XING gab am 14. Juni 2007 die umfassende Kooperation mit dem US-Unternehmen Zoom Information Inc. (ZoomInfo) bekannt.

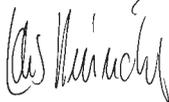
Die Kooperation ermöglicht den über 3,5 Millionen XING-Mitgliedern direkt auf der XING-Plattform Zugang zu den Profilen von über 36 Millionen Geschäftsleuten und den 3,8 Millionen Firmenprofilen von ZoomInfo. Im Rahmen der Kooperation haben alle XING-Mitglieder Zugriff auf die ZoomInfo-Profile. Darüber hinaus können XING-Premium-Mitglieder mit über 18 Millionen Geschäftsleuten direkt und sicher in Kontakt treten. Der Vertrag sieht eine gegenseitige Gewinnbeteiligung vor.

Am 17. August 2007 hat der Aufsichtsrat der XING AG Burkhard Blum in den Vorstand berufen. Sein Verantwortungsbereich umfasst Corporate Development.

Durch die aktuelle Kapitalmarktlage im August 2007 hat sich der Kurs der XING-Aktie entsprechend entwickelt und lag bei € 39,12 (20. August 2007/XETRA) nach einem Höchstkurs von € 50,79 (XETRA) am 31. Juli 2007.

Am 21. August 2007 unterzeichnete der XING-Vorstand eine Vereinbarung zur Veräußerung der First Tuesday AG. Die Verwaltung der wichtigsten Kundenbeziehungen, worin der Hauptwert des Unternehmens bestand, wurde an die XING AG in Hamburg übertragen. Durch die Veräußerung von First Tuesday plant XING, die laufenden Kosten der Erhaltung der Gesellschaft und die laufenden Betriebskosten in Bezug auf das dortige Personal und sonstige Aufwendungen zu verringern. Nach Quartalsende äußerten mehrere potentielle Käufer Interesse an einer Übernahme der Tochter, um das Kerngeschäft fortzuführen. Der XING-Vorstand geht von einem Abschluss der Transaktion im dritten Quartal aus. Die Auswirkungen auf die Netto-Vermögenslage der Gesellschaft sind voraussichtlich unerheblich.

Hamburg, im August 2007



Lars Hinrichs
Vorstandsvorsitzender
XING AG



Eoghan Jennings
Finanzvorstand
XING AG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 1. Halbjahr 2007¹⁾

	01.01.2007 - 30.06.2007 in T€	01.01.2006 - 30.06.2006 in T€	01.04.2007 - 30.06.2007 in T€	01.04.2006 - 30.06.2006 in T€
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	7.892	3.751	4.139	2.166
Sonstige betriebliche Erträge	320	8	147	8
Gesamte Umsatzerlöse	8.212	3.759	4.286	2.174
Personalaufwand und freie Mitarbeiter	-2.904	-1.154	-1.508	-678
Marketingkosten	-740	-242	-526	-104
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.141	-2.951	-1.354	-1.546
EBITDA	1.427	-588	898	-154
Abschreibungen	-917	-185	-567	-122
EBIT	510	-773	331	-276
Zinserträge und Zinsaufwendungen (netto)	685	122	397	101
EBT	1.195	-651	728	-175
Erträge aus Ertragsteuern	-18	4	-18	-13
Periodenergebnis	1.177	-647	710	-188
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,23 €	-0,17 €	0,14 €	-0,05 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,22 €	-0,17 €	0,13 €	-0,05 €

¹⁾ Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

Konzern-Bilanz zum 30. Juni 2007¹⁾

AKTIVA	30.06.2007 in T€	31.12.2006 in T€
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte		
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.176	202
Erworbene Software	392	297
Selbst entwickelte Software	2.533	1.869
Geschäfts- oder Firmenwert	5.008	254
Sachanlagen		
Technische Ausstattung und Maschinen	5	12
EDV-Hardware und sonstige Geschäftsausstattung	1.355	971
Finanzanlagen		
Beteiligungen	206	100
Andere finanzielle Vermögenswerte	287	289
	13.962	3.994
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte		
Waren	9	0
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	628	1.533
Sonstige Vermögenswerte	1.067	221
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	36.611	45.225
	38.315	46.979
	52.277	50.973
PASSIVA	30.06.2007 in T€	31.12.2006 in T€
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	5.202	5.202
Kapitalrücklagen	38.830	38.561
Sonstige Rücklagen	-16	9
Bilanzverlust	-1.685	-2.862
	42.331	40.910
Minderheitenanteile	0	0
	42.331	40.910
Langfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten Finanzierungsleasing	338	393
Latente Steuerverbindlichkeiten	155	0
Passive Rechnungsabgrenzung	496	500
	989	893
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten Finanzierungsleasing	157	157
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.263	1.734
Rückstellungen	1.511	2.877
Passive Rechnungsabgrenzung	5.291	4.160
Sonstige Verbindlichkeiten	735	242
	8.957	9.170
	52.277	50.973

¹⁾ Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

Konzern-Kapitalflussrechnung für das 1. Halbjahr 2007¹⁾

	01.01.2007 - 30.06.2007 in T€	01.01.2006 - 30.06.2006 in T€	01.04.2007 - 30.06.2007 in T€	01.04.2006 - 30.06.2006 in T€
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	1.177	-647	710	-188
Abschreibungen	917	185	567	122
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	268	0	134	-194
Veränderung der Rückstellungen	-1.366	316	506	26
Veränderung Erträge aus latenten Ertragsteuern	155	-4	155	0
Veränderung des Nettoumlaufvermögens				
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	50	13	-6	485
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	-57	77	-609	17
Veränderung der passiven Rechnungsabgrenzung	1.127	1.268	511	589
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.271	1.208	1.968	857
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-1.842	-781	-1.178	-590
Erwerb von Sachanlagen	-601	-156	-491	-109
Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-8.336	-245	-7.184	-18
Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	-106	-217	-6	-218
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-10.885	-1.399	-8.859	-935
Kapitalerhöhungen	0	-3	0	-3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0	-3	0	-3
Veränderung des Finanzmittelbestands	-8.614	-194	-6.891	-81
Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	45.225	6.985	43.502	6.872
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	36.611	6.791	36.611	6.791

¹⁾ Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das 1. Halbjahr 2007¹⁾

Auf Gesellschafter des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital							Eigenkapital gesamt in T€
Gezeichnetes Kapital in T€	Kapital- rücklagen in T€	Sonstige Rücklagen in T€	Bilanz- verlust in T€	Summe in T€	Minderheiten- anteile in T€		
Stand 31.12.2005	52	6.837	0	-649	6.240	0	6.240
Kosten der Eigenkapital- beschaffung	0	-3	0	0	-3	0	-3
Jahresfehlbetrag	0	0	0	-647	-647	0	-647
Stand 30.06.2006	52	6.834	0	-1.296	5.590	0	5.590
Stand 31.12.2006	5.202	38.561	9	-2.862	40.910	0	40.910
Währungsumrechnung	0	0	-25	0	-25	0	-25
Jahresüberschuss	0	0	0	1.177	1.177	0	1.177
Gesamtes Periodenergebnis	0	0	-25	1.177	1.152	0	1.152
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	0	269	0	0	269	0	269
Stand 30.06.2007	5.202	38.830	-16	-1.685	42.331	0	42.331

¹⁾ Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

Erläuterungen zum verkürzten Konzern-Zwischenabschluss für das 1. Halbjahr 2007

Grundlage der Abschlusserstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die erste Hauptversammlung des Unternehmens fand im Juni 2007 statt. Die teilnehmenden Aktionäre sprachen sich mehrheitlich (99,9%) für die Namensänderung des Unternehmens von OPEN Business Club AG zu XING AG aus. „XING“ ist nun der Name sowohl der Internet-Plattform als auch des Unternehmens. Dies unterstreicht unsere internationale Strategie und unsere Ziele in Bezug auf das Markenbewusstsein.

XING stellt führende Online-Dienstleistungen für Geschäftsleute mit einer Reihe von professionellen Tools bereit, u. a. erweitertes Kontaktmanagement, hoch entwickelte Networking-Optionen und digitales Profilmanagement. XING erzielt ihre Umsätze durch Mitgliedsbeiträge.

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss für das erste Halbjahr zum 30. Juni 2007 wurde in Übereinstimmung mit dem von der EU verabschiedeten International Financial Reporting Standards (IAS 34) erstellt.

Der Betrachtungszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2007 bis zum 30. Juni 2007. Als Vorperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2006 bis zum 30. Juni 2006 dargestellt.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen den angewandten Methoden des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2006.

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis im verkürzten Konzern-Zwischenabschluss umfasst folgende Unternehmen:

	30.06.2007 in %	31.03.2007 in %	31.12.2006 in %	Jahr der Erst- konsolidierung
First Tuesday AG, Schweiz	100	100	100	2006
openBC China Ltd., China	55	55	55	2006
openBC Network Technology (Beijing) Co. Ltd., China ¹⁾	100 ¹⁾	100 ¹⁾	100 ¹⁾	2006
Grupo Galenicom Tecnologias de la Informacion, S.L., (eConozco), Spanien	100	100	0	2007
XING International Holding GmbH	100	0	0	2007
Neurona Networking, S.L., (Neurona), Spanien ²⁾	100 ²⁾	0	0	2007

¹⁾ 100 % werden mittelbar über Anteile in Höhe von 55 % an der openBC China Ltd., China, gehalten.

²⁾ 100 % werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100 % an der XING International Holding GmbH, Deutschland, gehalten.

Aktienoptionsplan

XING erhält den Aktienoptionsplan 2006 aufrecht. Optionen werden in der Regel für eine Laufzeit von fünf Jahren ausgegeben. Davon werden 50 % nach zwei Jahren, 25 % nach drei Jahren und die restlichen 25 % nach dem vierten Jahr gewährt. Im Rahmen des Aktienoptionsplans können Aktienoptionen ausschließlich an Mitarbeiter des XING-Konzerns ausgegeben werden. Insgesamt wurden über 160.000 Aktienoptionen ausgegeben.

Die Bewertung des Aktienoptionsplans, die seit Dezember 2006 in den Büchern der XING AG geführt wird, basiert auf dem versicherungsmathematischen Gutachten von Mercer Human Resource Consulting (Mercer), einer Tochtergesellschaft von Marsh & McLennan Companies, Inc. (MMC), vom Februar 2007.

Die Bewertungsmethode beruht auf der Monte-Carlo-Simulation, die sich auf Annahmen wie Ausübungspreise und aktuellem Kurs der zugrunde liegenden Aktien, Unverfallbarkeitsdauer, erwartete Volatilität des Aktienkurses und risikolosen Zins für die Laufzeit des Optionsrechtes stützt.

Im ersten Halbjahr 2007 buchte die Gesellschaft basierend auf dem Ergebnis des versicherungsmathematischen Gutachtens von Mercer einen Gesamtbetrag in Höhe von € 267.853 für den Aktienoptionsplan.

Geldmarktanlagen

Xing investierte im zweiten Quartal 2007 in die beiden Geldmarktanlagen „DWS Institutional Money Plus“ und „DB Platinum IV-Corporate Cash“.

Während die Anlage „DWS Institutional Money Plus“ ein kurzfristiges Anlageinstrument ist, das vorwiegend in Anleihen, Wandelanleihen, sonstige fest- bzw. variabelverzinsliche Wertpapiere sowie in Genussscheine investiert, stellt der Publikumsfond „DB-Platinum IV-Corporate Fonds“ eine attraktive Alternative zu Geldmarktanlagen im Rahmen des Liquiditätsmanagements dar. Beide Fonds sind börsentäglich handelbar.

Im Durchschnitt investierte die Gesellschaft T€ 154 in DWS und T€ 38.432 in DB Platinum während des zweiten Quartals 2007. In demselben Zeitraum wurden Zinseinnahmen von T€ 416 erzielt.

Unternehmenserwerb

Neurona:

Am 22. Juni 2007 hat die XING International Holding GmbH, eine 100%ige Tochter der XING AG, den Erwerb von 100 % der Stimmrechte von Neurona Networking, S.L. (Neurona), einer Tochtergesellschaft von Grupo Intercom de Capital, SCR, S.A., abgeschlossen. Der Erwerb wurde als Unternehmenszusammenschluss bilanziert. Neurona ist der führende Anbieter von Networking für Geschäftsleute in Spanien und Lateinamerika und fördert durch die kostenlose virtuelle Gemeinschaft das Networking unter Geschäftsleuten und Akademikern aus dem Marketing- und Vertriebsbereich. Die Erstkonsolidierung fand am 30. Juni 2007 statt. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthält daher noch keine Einnahmen und Ausgaben in Bezug auf Neurona in dem Konzernabschluss zum 30. Juni 2007.

Der Kaufpreis für die Anteile betrug einschließlich Anschaffungskosten etwa T€ 7.225 und wurde in Barmitteln beglichen. Im Rahmen des Erwerbs wurden Zahlungsmittel von T€ 7 übernommen, der Netto-Zahlungsmittelabfluss betrug T€ 7.223. Zusätzliche Barzahlungen von bis zu € 2 Millionen werden geleistet, wenn bestimmte Ergebnisziele, die in drei Stufen erreicht werden müssen, bis zum 8. April 2008 erzielt werden. Alle Ziele sind auf die Entwicklung ausgerichtet, d.h. Wachstum des Mitgliederstamms, Datenqualität und -vollständigkeit in den kommenden neun Monaten. Weitere Nebenkosten, wie z. B. für Notar-, Rechts- und M&A-Beratung sind noch zu erwarten.

In der folgenden Tabelle wird die vorläufige Kaufpreisallokation für die oben genannte Akquisition zusammengefasst:

	Bei Erwerb angesetzt T€	Buchwert T€
Immaterielle Vermögenswerte	3.582	-
Geschäfts- oder Firmenwert	3.582	-
Zahlungsmittel	7	7
Sonstige Vermögensgegenstände	403	403
Sonstige Verbindlichkeiten	343	343

Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs:

	in T€
Kaufpreis	- 7.225
Dem Erwerb direkt zurechenbare Kosten	- 5
Mit dem Tochterunternehmen erworbene Zahlungsmittel	7
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	- 7.223

Die Kaufpreisallokation wurde in dem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss zum 30. Juni 2007 auf vorläufiger Basis vorgenommen. Die Kosten für den Kauf wurden zu 50 % (T€ 3.582) den Kundenbeziehungen und zu 50 % (T€ 3.582) dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet. Eine endgültige Zuordnung zu immateriellen Vermögenswerten und Finanzanlagen erfolgt in dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007. Ein zu erfassender Geschäfts- oder Firmenwert ist auf erwartete Synergien und andere Effekte aus der Zusammenlegung der Vermögenswerte und Aktivitäten der Neurona mit denen des Konzerns zurückzuführen. Neurona wurde akquiriert, um XING nach einem erfolgreichen Eintritt in die spanischen und lateinamerikanischen Märkte durch die vorangegangene Übernahme von eConozco im März 2007 die Marktführerschaft zu ermöglichen.

Im 6-Monatszeitraum zum 30. Juni 2007 verzeichnete Neurona einen Nettoverlust von T€ 227.

eConozco:

Die Kaufpreisallokation von eConozco, unserer ersten Akquisition im ersten Quartal 2007, die im Quartalsbericht auf vorläufiger Basis enthalten war, ist nun abgeschlossen.

Folgende Übersichten fassen die Kaufpreisallokation zusammen:

	in T€
Kaufpreis	1.200
Nebenkosten der Anschaffung	200
Summe	1.400
Wert Kundenbeziehungen	- 268
Tax Amortisation Benefit	- 115
Passive latente Steuern	155
Geschäfts- oder Firmenwert	1.172

Die Kundenbeziehungen werden mit einer Nutzungsdauer von sechs Jahren ab der Kundenmigration von der eConozco-Plattform zur XING-Plattform angenommen.

Die Veränderungen des Buchwerts des Firmen- oder Geschäftswerts und der immateriellen Vermögenswerte für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2007 lauten wie folgt:

	in T€
Bilanz zum 31. Dezember 2006	254
Erworbener Geschäfts- und Firmenwert	4.754
Bilanz zum 30. Juni 2007	5.008

	in T€
Bilanz zum 31. Dezember 2006	2.368
Selbst entwickelte Software	664
Erworbene Software	95
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.974
Bilanz zum 30. Juni 2007	7.101

Zu- und Abgänge von Vermögenswerten

Im 6-Monatszeitraum zum 30. Juni 2007 wurden im Konzern Investitionen in Höhe von T€ 1.284 (Vorperiode: T€ 611) in selbst entwickelte Software getätigt. Die aktivierte selbst entwickelte Software beinhaltet Aufwendungen für Weiterentwicklungen und weitere Funktionen der XING-Website. Der Konzern erwarb im ersten Halbjahr Software in Höhe von T€ 126 (Vorperiode: T€ 61) sowie IT-Hardware und sonstige Geschäftsausstattung im Wert von T€ 601 (Vorperiode: T€ 156).

Darüber hinaus wurden im ersten Quartal T€ 100 in die Beteiligungen an der Plazes AG in Zürich investiert (Vorperiode: T€ 200).

Des Weiteren wurde der gesamte Betrag einer technischen Applikation/Software abgeschrieben, was sich auf eine Summe von T€ 136 im Berichtszeitraum belief.

Zusammensetzung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen

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

	01.01.2007 - 31.03.2007 in T€	01.04.2007 - 30.06.2007 in T€	01.01.2007 - 30.06.2007 in T€	01.01.2006 - 30.06.2006 in T€
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen und Dienstleistungen für neue Märkte	545	199	744	1.053
Rechtsberatung-, Prüfungs- und Buchführungskosten	383	239	622	355
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	302	202	504	199
Kosten für Zahlungsabwicklung	150	149	299	259
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	124	72	196	218
Markenentwicklung	7	5	12	116
Sonstige	277	487	764	751
Gesamt	1.788	1.353	3.141	2.951

Ertragsteuern

Im zweiten Quartal 2007 wurden Rückstellungen für Ertragsteuern in Höhe von T€ 18 getätigt. Gemäß der handelsrechtlichen Bilanzierung wurde im ersten Halbjahr 2007 ein Überschuss von T€ 1.048 erwirtschaftet, der durch den kumulierten Verlustvortrag des Unternehmens nur teilweise zu versteuern ist.

Segmentinformationen

Die geographische Aufteilung der Umsätze aus Premium-Mitgliedschaften sind für den Berichtszeitraum in der nachfolgenden Übersicht abgebildet:

	01.04.2007 - 30.06.2007 in T€	01.01.2007 - 31.03.2007 in T€	01.01.2007 - 30.06.2007 in T€	01.04.2006 - 30.06.2006 in T€	01.01.2006 - 31.03.2006 in T€	01.01.2006 - 30.06.2006 in T€
Deutschland	3.323	3.012	6.335	1.604	1.172	2.776
Sonstiges Europa	688	628	1.316	390	285	675
Asien	60	52	112	35	23	58
Amerika	45	41	86	27	17	44
Sonstige	6	20	26	15	12	27
Gesamt	4.122	3.753	7.875	2.071	1.509	3.580

Nahe stehende Unternehmen und Personen

Die epublica GmbH, Hamburg, die Aktionärin der Gesellschaft ist und Software für die XING-Plattform mitentwickelt, erbrachte im Berichtszeitraum gegenüber XING Leistungen in Höhe von T€ 1.042 (Vorperiode: T€ 549).

Erhaltene Mitteilungen nach § 21 WpHG

Am 17. Januar 2007 hat die Wellington Partners III Management Ltd. Jersey, Kanalinseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an der Gesellschaft am 5. Dezember 2006 nunmehr 13,66 % betragen.

Am 17. Januar 2007 hat die Wellington Partners III Management Ltd. Jersey, Kanalinseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile am 11. Dezember 2006 unter die Schwelle von 10 % gefallen sind und nunmehr 7,85 % betragen.

Am 12. Juni 2007 hat Absolute Capital Management Holdings Limited, George Town, Kaimaninseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile am 5. Juni 2007 unter die Schwelle von 3 % gefallen sind und nunmehr 2,89 % betragen.

Angaben zu Directors' Dealings nach § 15a WpHG können auf der Internetseite von XING in der Rubrik Investor Relations abgerufen werden.

Wesentliche Ereignisse während und nach der Zwischenberichtsperiode

Der Erwerb des Unternehmens Neurona im Juni 2007, auf den bereits im Abschnitt „Unternehmenserwerb“ eingegangen wurde, war ein wesentliches Ereignis in der Zwischenberichtsperiode.

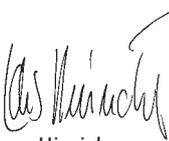
Darüber hinaus gab XING am 14. Juni 2007 die umfassende Kooperation mit dem US-Unternehmen Zoom Information Inc. (ZoomInfo) bekannt.

Die Kooperation ermöglicht den über 3,5 Millionen XING-Mitgliedern direkt auf der XING-Plattform Zugang zu den Profilen von über 36 Millionen Geschäftsleuten und den 3,8 Millionen Firmenprofilen von ZoomInfo. Im Rahmen der Kooperation haben alle XING-Mitglieder Zugriff auf die ZoomInfo-Profile. Darüber hinaus können XING-Premium-Mitglieder mit über 18 Millionen Geschäftsleuten direkt und sicher in Kontakt treten. Der Vertrag sieht eine gegenseitige Umsatzbeteiligung vor.

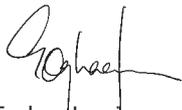
Am 17. August 2007 hat der Aufsichtsrat der XING AG Burkhard Blum in den Vorstand berufen. Sein Verantwortungsbereich umfasst Corporate Development.

Am 21. August 2007 unterzeichnete der XING-Vorstand eine Vereinbarung zur Veräußerung der First Tuesday AG. Die Verwaltung der wichtigsten Kundenbeziehungen, worin der Hauptwert des Unternehmens bestand, wurde an die XING AG in Hamburg übertragen. Durch die Veräußerung von First Tuesday plant XING, die laufenden Kosten der Erhaltung der Gesellschaft und die laufenden Betriebskosten in Bezug auf das dortige Personal und sonstige Aufwendungen zu verringern. Nach Quartalsende äußerten mehrere potentielle Käufer Interesse an einer Übernahme der Tochter, um das Kerngeschäft fortzuführen. Der XING-Vorstand geht von einem Abschluss der Transaktion im dritten Quartal aus. Die Auswirkungen auf die Netto-Vermögenslage der Gesellschaft sind voraussichtlich unerheblich.

Hamburg, im August 2007



Lars Hinrichs
Vorstandsvorsitzender
XING AG

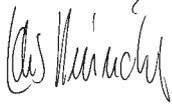


Eoghan Jennings
Finanzvorstand
XING AG

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Hamburg, im August 2007



Lars Hinrichs
Vorstandsvorsitzender
XING AG



Eoghan Jennings
Finanzvorstand
XING AG

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die XING AG, Hamburg:

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der XING AG, Hamburg, für den Zeitraum vom 1. Januar 2007 bis 30. Juni 2007, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Hamburg, 17. August 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Klimmer
Wirtschaftsprüfer

Borcherding
Wirtschaftsprüfer

Weitere Informationen zur XING-Aktie

Stammdaten

Börsenkürzel	O1BC
WKN	XNG888
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Marktsegment	Prime Standard
Börsen	Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart

Finanzkalender

Datum	Veranstaltung
20. November 2007	Veröffentlichung Ergebnisse 3. Quartal 2007

Impressum

XING AG

Gänsemarkt 43
20354 Hamburg
Deutschland

Telefon +49 40 41 91 31-0
Telefax +49 40 41 91 31-11
info@xing.com
www.xing.com

Corporate Communications

Telefon +49 40 41 91 31-19
Telefax +49 40 41 91 31-11
daniela.hinrichs@xing.com

