

Q2

HALBJAHRESBERICHT
1. JANUAR BIS
30. JUNI 2018

Konzern-Kennzahlen

	Einheit	H1 2018	H1 2017 ³	Q2 2018	Q2 2017 ³	Q1 2018
Gesamtumsatz ¹	in Mio. €	110,5	86,3	56,6	44,2	54,0
Segment B2C	in Mio. €	49,0	41,6	24,8	21,0	24,2
Segment B2B E-Recruiting	in Mio. €	49,8	35,3	26,1	18,3	23,7
Segment B2B Advertising & Events ²	in Mio. €	9,6	7,5	4,6	3,9	5,0
Segment kununu International	in Mio. €	0,6	0,7	0,3	0,3	0,3
EBITDA	in Mio. €	33,4	28,5	18,6	16,1	14,8
EBITDA-Marge	in %	30	33	33	36	27
Periodenergebnis	in Mio. €	15,4	12,8	9,2	8,0	6,1
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	2,73	2,29	1,64	1,42	1,09
Operativer Cashflow	in Mio. €	41,9	34,0	16,8	13,6	25,1
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	15,3	13,2	15,3	13,2	14,9
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	14,4	12,4	14,4	12,4	13,9
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	1.010	971	1.010	971	1.010
InterNations-Mitglieder	in Mio.	3,0	N/A	3,0	N/A	2,9
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	128	N/A	128	N/A	124
B2B E-Recruiting Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	20,4	17,4	20,4	17,4	20,5
davon B2B E-Recruiting (Subscription)	in Tsd.	9,2	7,0	9,2	7,0	8,6
B2B Advertising & Events Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	8,5	7,7	8,5	7,7	8,3
Mitarbeiter	Anzahl	1.472	1.043	1.472	1.043	1.379

¹ Gesamtumsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge

² Inkl. Intercompany-Umsätze

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

Inhalt

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 3 Brief des Vorstands
- 6 Die XING-Aktie

8 KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 9 Geschäftsverlauf
- 16 Prognose- und Chancenbericht
- 20 Risikobericht

22 KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 23 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 24 Konzernbilanz
- 26 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 28 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 29 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
- 42 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

SERVICE

- 42 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 über 14 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. So können die Mitglieder auf dem XING Stellenmarkt den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, mit den News-Angeboten von XING auf dem Laufenden bleiben und mitdiskutieren oder sich auf dem Themenportal XING Spielraum über die Veränderungen und Trends der neuen Arbeitswelt informieren.

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

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 3 Brief des Vorstands
- 6 Die XING-Aktie

BRIEF DES VORSTANDS

Liebe Aktionäre,

XING hat seinen dynamischen Wachstumskurs auch im ersten Halbjahr dieses Jahres fortgesetzt und ist in sämtlichen Geschäftsbereichen zweistellig gewachsen. Wir konnten unseren Gesamtumsatz gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 28 Prozent auf 110,5 Mio.€ steigern. Bereinigt um die Akquisitionen der Unternehmen InterNations und Prescreen lag das operative Wachstum bei 21 Prozent.

Der Geschäftsbereich B2C hat im ersten Halbjahr den Umsatz auf 49,0 Mio.€ gesteigert, das sind 18 Prozent mehr als im Vorjahr (41,6 Mio.€). Bereinigt um den Effekt der Akquisitionen von InterNations lag der Zuwachs bei 6 Prozent. Zum ersten Mal in der Geschichte von XING hat das Segment B2B E-Recruiting den größten Anteil am Gesamtumsatz erwirtschaftet – und zwar 49,8 Mio.€, das sind satte 41 Prozent mehr als im Vorjahr (35,3 Mio.€). Bereinigt um den Effekt der Akquisitionen von Prescreen lag der Zuwachs bei 38 Prozent. Auch das Segment B2B Advertising & Events legte gegenüber dem Vergleichszeitraum kräftig zu, um 28 Prozent auf 9,6 Mio.€. Das EBITDA lag mit 33,4 Mio.€ um 18 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres (28,5 Mio.€). Das Nettoergebnis stieg im ersten Halbjahr um 20 Prozent auf 15,4 Mio.€ (12,8 Mio.€).



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING SE

Auch die Anzahl der Mitglieder konnte XING im Berichtszeitraum deutlich steigern. Sie stieg im ersten Halbjahr um rund eine Million. Damit hatte XING per Ende Juni knapp 14,4 Millionen Mitglieder im deutschsprachigen Raum. Über alle Plattformen hinweg verzeichnete XING per Ende Juni 15,3 Millionen Nutzer. Ende des ersten Quartals hat XING die Marke von einer Million zahlender Mitglieder geknackt.

Sie sehen: Bei XING stehen weiterhin alle Ampeln auf Grün. Dass die Arbeitswelt sich im Umbruch befindet, ist ein Megatrend, der XING immer wichtiger macht. Immer wichtiger für Unternehmen, die händierend damit beschäftigt sind, im „War for Talents“ zu reüssieren, genauso wie für Wissensarbeiter, die sich fragen, wie sie im Dschungel der Veränderungen am besten die Chancen finden, die ihnen helfen, das Arbeitsleben zu führen, das sie erfüllt. Wir richten uns konsequent an den spezifischen Bedürfnissen aus, die Unternehmenskunden und Mitglieder bewegen. Und das mit unserer lokalen Expertise, die wir verstehen, was die spezifischen Anforderungen hier im deutschsprachigen Raum sind. Um es klar zu sagen: Unsere intime Kenntnis der Gepflogenheiten und spezifischen Bedürfnisse der XING-Mitglieder hier in unserem Heimatmarkt und unsere Nähe zu unseren Kunden – das ist der letztendliche Schlüssel zu unserer erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung.

Ein Beispiel für die Besonderheiten des hiesigen Marktes, die wir als Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg besser verstehen als jeder internationale Wettbewerber, ist das spezifische Bedürfnis deutschsprachiger Kunden nach Datensicherheit. Aus diesem Grund haben wir die Einführung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Mai dieses Jahres zum Anlass genommen, unseren Mitgliedern jetzt sogar noch mehr Transparenz zu bieten. Dazu haben wir – im Dialog und in Abstimmung mit dem Hamburgischen Beauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit – die Seite „Datenschutz bei XING“ entwickelt. Bei der Gestaltung war unser Ziel, die Informationen so transparent wie möglich zur Verfügung zu stellen. Wir haben uns um eine möglichst klare und für jedermann verständliche Sprache bemüht sowie um eine besonders anschauliche Darstellung und Aufbereitung. Gleichzeitig wollten wir keine Abstriche bei Genauigkeit und Präzision machen. Denn das ist uns wichtig: dass jedes einzelne XING-Mitglied die Hoheit über seine Daten behält und weiß, was mit ihnen passiert!

Was uns sehr freut: Das Ergebnis gefällt auch dem Hamburgischen Beauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit. Die Behördenvertreter haben sich sehr positiv zu unserem neu entwickelten Angebot rund um „Datenschutz bei XING“ geäußert und insbesondere dessen Transparenz für die Nutzer hervorgehoben. Das bestätigt uns in unserem Engagement für den Schutz der Daten unserer Mitglieder und ist uns Ansporn für die Zukunft!

Apropos „Zukunft“: Die Zukunft der Arbeit ist einer der Megatrends unserer Zeit. Die Arbeitswelt wird bunter, individueller und weniger stromlinienförmig. An die Stelle früherer „Kaminkarrieren“, deren Verlauf gleichsam vorgezeichnet war, sind unterschiedlichste Phasen getreten, die heutige Karrieren auszeichnen. So wechseln bei immer mehr Menschen Phasen von traditionellen Beschäftigungsverhältnissen mit anderen, in denen sie als Freiberufler arbeiten. Sogenannte Freelancer spielen denn auch in Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Gleichzeitig gibt es derzeit praktisch keine Standardlösungen für die Verwaltung von Freelancern.

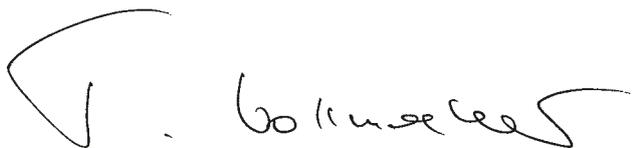
Erstaunlicherweise nutzen Unternehmen dazu in aller Regel selbstgestrickte Lösungen auf Basis von Excel. Systematisches Management – Fehlanzeige. Für diesen Missstand hat ein Hamburger Start-up mit Namen asap eine Lösung entwickelt, die wir im zweiten Quartal akquiriert haben. Damit können Firmen ihr Freelancer-Wissen über die Jahre perfektionieren. Alle Kollegen einer Firma können auf dieses Wissen zugreifen – bei Bedarf mit unterschiedlichen Rechten. Das reduziert Bürokratie, erhöht die Transparenz um ein Vielfaches und verleiht nicht zuletzt Freelancern zusätzliche Sichtbarkeit. Diese Lösung steht unseren Firmenkunden ab sofort zur Verfügung.

Abschließend möchte ich an dieser Stelle noch mal Patrick Alberts in unserem Vorstandskreis begrüßen. Er ist seit Juli dieses Jahres unser neuer Chief Product Officer und damit verantwortlich für die B2C-Geschäftsbereiche und die Weiterentwicklung der XING-Plattform. Nach verschiedenen Stationen bei XING hat er zuletzt als Senior Vice President das Premiumgeschäft der Plattform verantwortet.

Patrick Alberts folgt auf Timm Richter, der nach mehr als fünfjähriger Tätigkeit als Produktvorstand das Unternehmen zum 30. Juni verlässt, um ein eigenes Unternehmen zu gründen. Mit Patrick haben wir einen erstklassigen Nachfolger für Timm gefunden, der unsere Innovationskraft auch in Zukunft sicherstellen wird. Gleichzeitig gilt mein Dank Timm Richter, der die Wachstumsgeschichte von XING maßgeblich mitgeprägt hat.

Bleibt mir, Ihnen zu danken, für Ihr Vertrauen und Ihr Engagement für XING.
Bleiben Sie uns gewogen.

Ihr



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING SE

DIE XING-AKTIE

Stammdaten zur XING-Aktie

Aktien-Anzahl per 30.06.2018	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Eigene Aktien per 30.06.2018	327
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC:GR
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

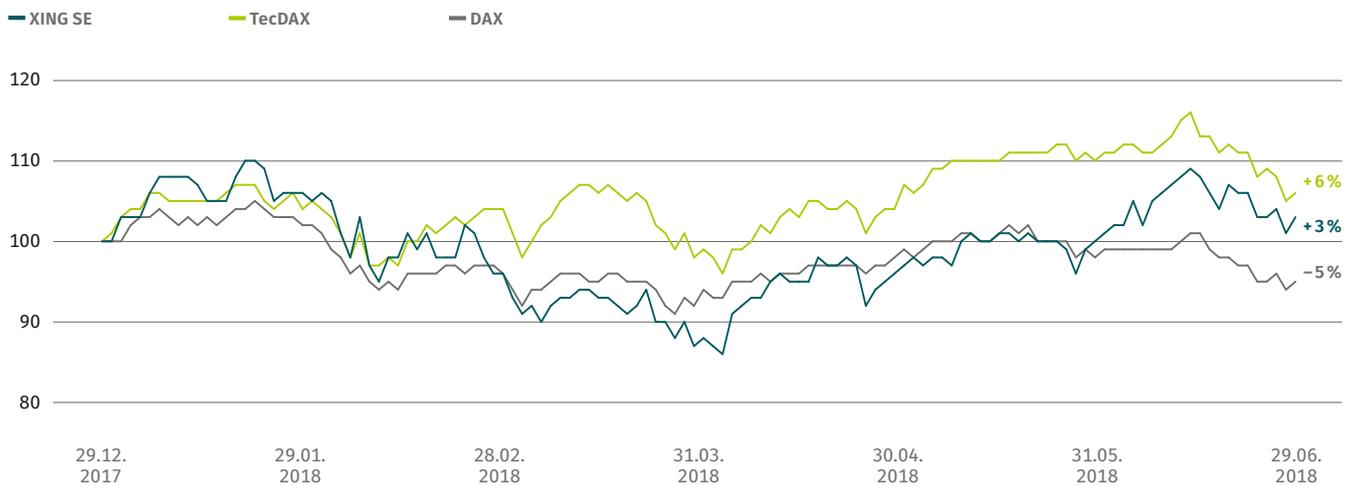
Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	H1 2018	H1 2017
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	276,50 €	233,05 €
Hoch	296,00 €	252,00 €
Tief	231,00 €	174,95 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	1,6 Mrd. €	1,3 Mrd. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	5.013	6.275
Rang TecDAX		
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	26	23
nach Handelsumsatz	30	30
Ergebnis je Aktie (verwässert)	2,73 €	2,29 €

Aktionärsstruktur im Juni 2018



Aktienkursentwicklung im Vergleich zu den Indizes im ersten Halbjahr 2018



Analystenempfehlungen für die XING-Aktie August 2018

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	270 €
Commerzbank	Heike Pauls	Halten	290 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Kaufen	305 €
Equinet	Simon Heilmann	Halten	305 €
Hauck & Aufhäuser	Pierre Gröning	Kaufen	300 €
Oddo Seydler	Marcus Silbe	Verkaufen	252 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Halten	312 €

KONZERN- ZWISCHEN- LAGEBERICHT

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018

- 9 Geschäftsverlauf
- 16 Prognose- und Chancenbericht
- 20 Risikobericht

Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem breiten Aufschwung, ohne das hohe Expansionstempo des Vorjahres halten zu können. Kapazitätsengpässe in einigen Industriebereichen und ein zunehmender Fachkräftemangel dämpften das Wachstum. Treiber des Aufschwungs war im ersten Halbjahr 2018 die Binnenkonjunktur mit lebhaften Investitionen in Ausrüstungen und Bauten sowie dem anhaltend starken Privatkonsum. Im ersten Quartal 2018 stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) real mit 1,6 Prozent. Bereinigt um Kalendereinflüsse lag das preisbereinigte Wachstum bei 2,3 Prozent. Nach einer Prognose des Ifo-Instituts dürfte Deutschland im ersten Halbjahr 2018 real um 2,0 Prozent gewachsen sein. Österreichs Wirtschaft befindet sich laut der Notenbank (OeNB) in einer Hochkonjunktur. Das Wachstum wird von allen Nachfragekomponenten getragen. Im ersten Quartal 2018 wuchs das BIP real um 3,4 Prozent (OeNB). Im zweiten Quartal hat sich diese positive Entwicklung fortgesetzt. Die Wirtschaft in der Schweiz ist dank hoher Unternehmensinvestitionen und gestützt auf den Privatkonsum lebhafter als zuletzt gewachsen. Der Aufschwung hat alle Wirtschaftssektoren erfasst. Im ersten Quartal 2018 beschleunigte sich das BIP-Wachstum auf real 2,2 Prozent. Der positive Trend hielt im zweiten Quartal an.

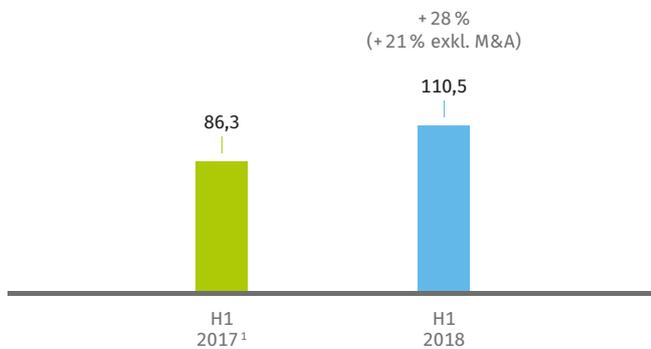
Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der langjährige Aufschwung am deutschen Arbeitsmarkt hat sich fortgesetzt. Nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank machen sich zunehmend Fachkräftengpässe am Arbeitsmarkt bemerkbar. Die Zahl der Erwerbstätigen erreichte im Juni 2018 einen Stand von 44,7 Millionen Personen. Innerhalb eines Jahres war dies ein Anstieg um 567.000 Personen (+ 1,3 Prozent). Die Erwerbslosenquote nach dem internationalen ILO-Konzept sank im selben Zeitraum von 3,8 Prozent auf 3,4 Prozent (Destatis). Nach Definition der Bundesagentur für Arbeit fiel die Arbeitslosenquote im Juni 2018 verglichen mit dem Vorjahresmonat von 5,5 Prozent auf 5,0 Prozent. Die Arbeitslosenzahl sank um fast 197.000 auf 2,28 Millionen Personen. Österreichs Arbeitsmarkt hat sich dank der starken Konjunktur spürbar weiter belebt. Nach OeNB-Angaben wuchs die Beschäftigung im Mai gegenüber dem Vorjahresmonat auf breiter Basis um 2,5 Prozent. Die Erwerbslosenquote (ILO) fiel per Juni auf 4,7 Prozent (Vorjahresmonat: 5,4 Prozent). Auf dem Arbeitsmarkt der Schweiz hellte sich die Lage mit einer weiteren Beschäftigungszunahme spürbar auf. Per Halbjahresende nahm die absolute Arbeitslosenzahl laut SECO (Staatssekretariat für Wirtschaft) innerhalb eines Jahres um ein Fünftel ab, sodass die nationale Arbeitslosenquote auf 2,4 Prozent sank (Vorjahreswert: 3,0 Prozent).

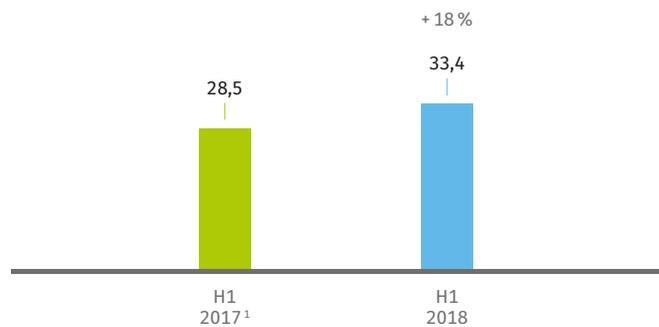
In der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) blieb die Verfassung der Arbeitsmärkte damit positiver als insgesamt im Euroraum (ILO-Erwerbslosenquote im Juni: 8,3 Prozent) oder in der EU (6,9 Prozent). Dennoch sind die Unterschiede auch innerhalb des D-A-CH-Gebiets je nach Stadt und Region groß, zum Teil mit regional vergleichsweise hoher Arbeitslosigkeit oder aber vielerorts mit einem spürbaren Mangel an qualifizierten spezifischen Fachkräften. In diesem Umfeld wird die Bereitschaft zur Mobilität von Arbeitskräften immer wichtiger. Vor allem für jüngere und online-affine Arbeitskräfte nimmt dabei die Bedeutung des Internets als Informationsquelle für die Arbeitsmarktsituation und Karriereplanung immer stärker zu.

Ertragslage im Konzern

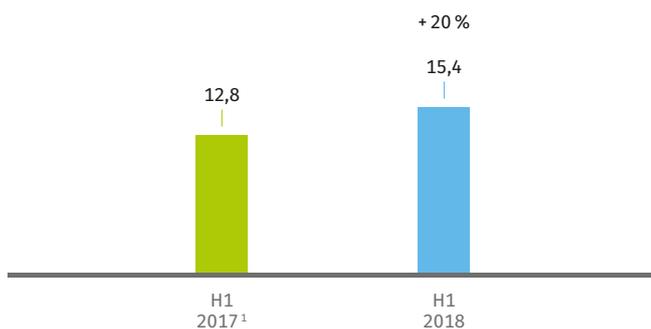
Umsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge) in Mio. €



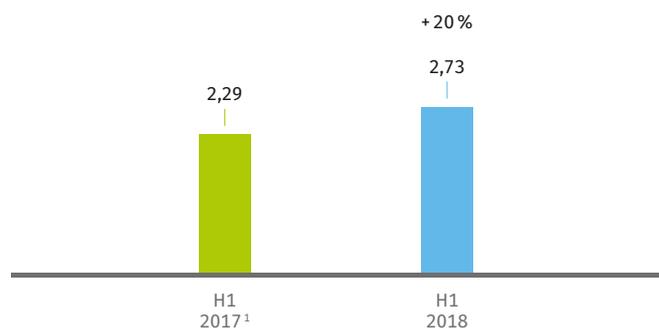
EBITDA in Mio. €



Periodenergebnis in Mio. €



Ergebnis je Aktie in €



¹ Rückwirkend angepasst aufgrund IFRS 15/16

UMSATZ

Die Umsatzerlöse inkl. sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 86,3 Mio. € im ersten Halbjahr 2017 um 28 Prozent auf 110,5 Mio. € an. Das um die Akquisitionen von InterNations (Segment B2C) und Prescreen (Segment B2B E-Recruiting) bereinigte Umsatzwachstum beträgt 21 Prozent. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 1,8 Mio. € leicht über dem Vorjahreswert von 1,5 Mio. €.

Alle in diesem Bericht genannten Werte der Vergleichsperioden wurden aufgrund des Inkrafttretens von IFRS 15/16 rückwirkend angepasst, um die Vergleichbarkeit mit den aktuellen Ergebnissen und Kennzahlen zu gewährleisten. Seit dem 1. Januar 2018 wird IFRS 15 verpflichtend und IFRS 16 freiwillig vorzeitig angewendet.

PERSONALAUFWAND

Ende Juni 2018 beschäftigten wir 1.472 (Juni 2017: 1.043) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dies entspricht einem Anstieg um 429 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+ 41 Prozent). Der Personalaufwand ist um 35 Prozent gestiegen. Ohne Berücksichtigung der InterNations- und Prescreen-Transaktionen ist der Personalaufwand von 31,3 Mio. € auf 38,5 Mio. € gestiegen (+ 23 Prozent).

MARKETINGAUFWAND

Im ersten Quartal haben wir unsere jährliche TV-Kampagne durchgeführt und im zweiten Quartal zusätzliche Maßnahmen zur Stärkung unserer B2B-Angebote forciert. Entsprechend sind die Marketingausgaben im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 39 Prozent von 10,1 Mio. € auf 14,0 Mio. € gestiegen. Die Marketingaufwandsquote ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum entsprechend leicht von 12 auf 13 Prozent im ersten Halbjahr 2018 angestiegen. Der Marketingaufwand ohne Berücksichtigung von InterNations und Prescreen ist von 10,1 Mio. € auf 12,4 Mio. € gestiegen (+ 23 Prozent).

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtszeitraum insgesamt um 27 Prozent von 16,4 Mio. € auf 20,8 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 7,5 Mio. € (Vorjahr: 5,0 Mio. €), Reise- und Bewirtungsaufwendungen mit 2,9 Mio. € (Vorjahr: 2,4 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 2,1 Mio. € (Vorjahr: 1,5 Mio. €). Der sonstige betriebliche Aufwand ohne Berücksichtigung von InterNations und Prescreen ist von 16,4 Mio. € auf 19,8 Mio. € (+ 20 Prozent) gestiegen. Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfolgt im Anhang.

EBITDA

Im ersten Halbjahr 2018 haben wir unser operatives Ergebnis (EBITDA) deutlich gesteigert. So erhöhte sich das EBITDA der XING-Gruppe im Berichtszeitraum um 18 Prozent auf 33,4 Mio. € (Vorjahr: 28,5 Mio. €).

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert von 7,5 Mio. € auf 10,0 Mio. € gestiegen (+ 2,5 Mio. €). Hierin sind 1,3 Mio. € für die Abschreibung von Vermögenswerten aus der Kaufpreisallokation für die im dritten Quartal 2017 erworbene Prescreen GmbH und InterNations GmbH enthalten. In den Abschreibungen des Berichtsjahres sind unwesentliche außerplanmäßige Abschreibungen enthalten (Vorjahr: 0,2 Mio. €). Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 3,0 Mio. € vorgenommen (Vorjahr: 2,5 Mio. €).

FINANZERGEBNIS UND STEUERN

Das Finanzergebnis des ersten Halbjahres 2018 lag mit –0,6 Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert von –1,8 Mio. €. Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf eine Einigung mit den Verkäufern der BuddyBroker AG zugunsten einer fixen, sofort fälligen Zahlung zurückzuführen. Ohne diesen einmaligen nicht-operativen Nettoertrag in Höhe von 1,0 Mio. € beträgt das Finanzergebnis –1,8 Mio. €.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 7,5 Mio. € nach 6,3 Mio. € im ersten Halbjahr 2017.

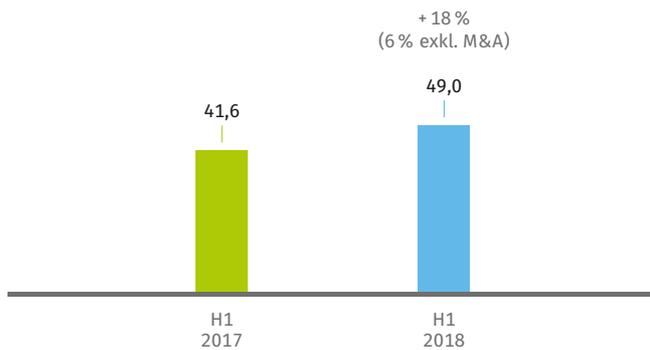
KONZERNERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Das Konzernergebnis des ersten Halbjahres 2018 beträgt 15,4 Mio. € nach 12,8 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Ohne den einmaligen nicht-operativen Nettoertrag aus der BuddyBroker-Akquisition beträgt das Konzernergebnis 14,3 Mio. €. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 2,73 € (bzw. 2,55 € ohne den einmaligen nicht-operativen Effekt) für das erste Halbjahr 2018 nach 2,29 € je Aktie im Vorjahreszeitraum. Damit steigt das Ergebnis je Aktie um 20 Prozent (bzw. 11 Prozent ohne einmaligen nicht-operativen Effekt aus der BuddyBroker-Akquisition) gegenüber dem Vorjahreswert an.

Segmententwicklung

SEGMENT B2C

Umsatz B2C in Mio. €

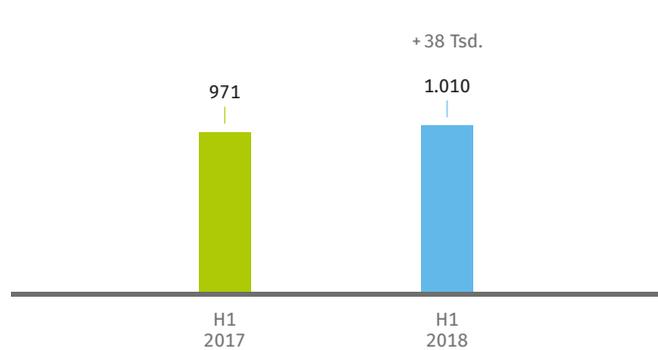


Segmentumsatz wächst organisch um 6 Prozent

Im Segment **B2C** haben wir im ersten Halbjahr 2018 ein Umsatzwachstum von 18 Prozent auf 49,0 Mio. € (Vorjahr: 41,6 Mio. €) ausgewiesen. Ohne Berücksichtigung des M&A-Effekts aus der Übernahme von InterNations im Juli 2017 beträgt das organische Segmentwachstum 6 Prozent. Dies ist im Wesentlichen auf den positiven Zuwachs von rund 38.000 neuen zahlenden Mitgliedern seit Juni 2017 sowie auf einen höheren durchschnittlichen Preis pro zahlendem Mitglied durch die sogenannten Pro-Mitgliedschaften zurückzuführen. Der Bestand an beitragszahlenden Mitgliedern beträgt damit 1.010 Tsd. per Ende Juni 2018 (Vorjahr: 971 Tsd.).

Das Segment-EBITDA liegt wie erwartet mit 21,9 Mio. € leicht unter dem Vorjahreswert von 23,5 Mio. €. Dies ist insbesondere in Investitionen für neue B2C-Angebote begründet, wie zum Beispiel XING News und XING Executives. Die Segment-EBITDA-Marge liegt entsprechend bei 45 Prozent gegenüber 56 Prozent im Vorjahreszeitraum.

Entwicklung zahlende Mitglieder in Tsd.

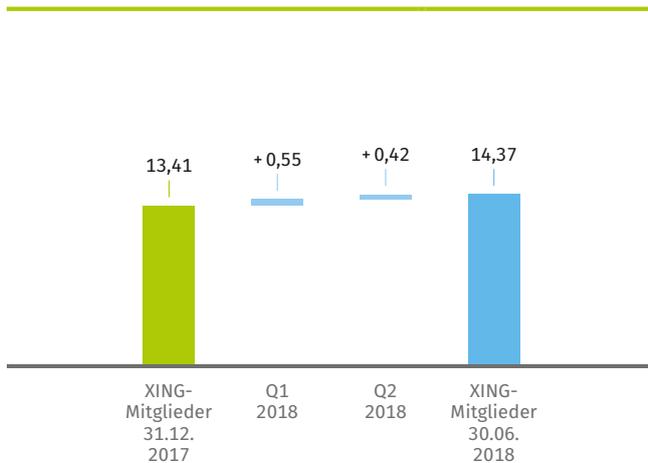


XING wächst um knapp eine Million Mitglieder im ersten Halbjahr

Im ersten Quartal eines Geschäftsjahres führen wir turnusmäßig unsere TV-Kampagne durch. Nach Abschluss der Kampagne wurde im zweiten Quartal der Aufbau der Marke über zahlreiche Branding-Aktivitäten forciert. Neben dem anhaltend starken viralen Mitgliederwachstum hat sich insbesondere die TV-Kampagne positiv auf die Entwicklung der Mitgliederbasis im ersten Halbjahr ausgewirkt. Sie wuchs in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres um knapp eine Million auf über 14,4 Millionen an. Inklusive der XING Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Juni 2018 somit bei 15,3 Millionen (H1 2017: 13,2 Millionen).

Mit mehr als 14 Millionen Menschen erreichen wir mit www.xing.com mehr als 50 Prozent der sogenannten „White Collar Workers“ in der D-A-CH-Region. Wir erwarten im zweiten Halbjahr 2018 ein weiteres Wachstum bei Basis- sowie zahlenden Mitgliedern.

Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.¹



¹ Rundungsdifferenzen möglich

Seit diesem Jahr bieten wir unseren Mitgliedern eine rundum erneuerte App für iOS und Android. Sie bietet ein innovatives Bedienkonzept, das sich bewusst von gängigen Anwendungen in sozialen Netzwerken abhebt. So „swipen“ die Nutzer durch die nach Relevanz sortierten Inhalte. Damit verschaffen sie sich noch schneller einen Überblick über alles Wichtige in ihrem Netzwerk, finden Inspiration und neue berufliche Chancen. Die „neue Startseite“ wird in diesem Jahr auch für Desktop-Anwendungen ausgerollt.

Außerdem haben wir im ersten Quartal für den Versand von Nachrichten unter Nutzern eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung auf den Markt gebracht. Als einziges berufliches Netzwerk im deutschsprachigen Raum bieten wir damit Basis- wie Premiummitgliedern die Möglichkeit, sensible und besonders vertrauliche Informationen mit anderen zu teilen, ohne dass Dritte Zugriff haben. Der Nachrichtenversand mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung ist in den mobilen XING-Apps verfügbar.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Umsatz B2B E-Recruiting in Mio.€



Das Segment **B2B E-Recruiting** entwickelt sich bereits seit Jahresbeginn über unseren ambitionierten Erwartungen. So erhöhte sich der Segmentumsatz um 41 Prozent (38 Prozent exkl. Prescreen-M&A-Effekt) und übertraf erstmals in der Unternehmensgeschichte das umsatzstarke B2C-Segment. Damit ist das B2B E-Recruiting-Segment in der Berichtsperiode mit einem Umsatz von 49,8 Mio.€ das umsatzstärkste Geschäftsfeld der XING-Gruppe.

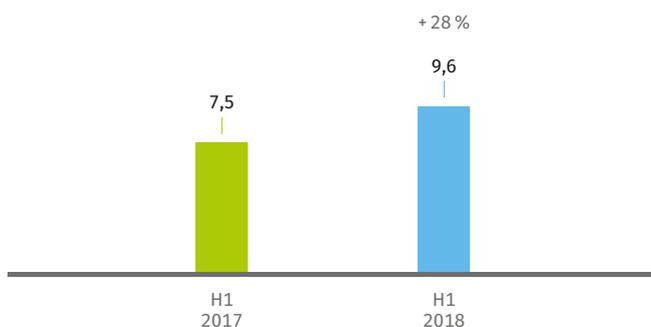
Der wesentliche Treiber für die dynamische Umsatzentwicklung ist die Anzahl der B2B-Kunden mit Laufzeitverträgen. Dank der großen Nachfrage nach modernen digitaleren Recruiting-Angeboten in der D-A-CH-Region ist der Kundenbestand von 7,0 Tsd. auf 9,2 Tsd. in den vergangenen zwölf Monaten angestiegen. Ein Zuwachs von 40 Prozent.

Dank der dynamischen Umsatzentwicklung erhöhte sich das operative Segment-Ergebnis (EBITDA) mit 36 Prozent nahezu synchron zur organischen Umsatzentwicklung. Das Segment-EBITDA beträgt somit im ersten Halbjahr 32,4 Mio.€ (H1 2017: 23,8 Mio.€). Die EBITDA-Marge des Segments beträgt 65 Prozent im ersten Halbjahr 2018 (H1 2017: 68 Prozent).

Auf der Produktseite haben wir unsere starke Marktposition als Partner der Personalabteilungen in Deutschland weiter ausgebaut. Dazu tragen Produkte wie der zur „Zukunft Personal 2017“ Messe gelaunchte XING TalentpoolManager bei. Damit hilft XING Unternehmen, einen Pool potenzieller Mitarbeiter aufzubauen, auf den sie im Fall einer Vakanz rasch und unkompliziert zurückgreifen können. Was Unternehmen hilft, offene Stellen effektiv und effizient zu besetzen, erhöht gleichzeitig die Chancen für XING-Mitglieder, den Job zu finden, der zu ihrem Leben passt.

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Umsatz B2B Advertising & Events in Mio. €



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

Hier haben wir im ersten Halbjahr 2018 die Umsatzerlöse um 28 Prozent auf 9,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern können.

Auch das Segment-EBITDA verbesserte sich leicht um 5 Prozent von 2,3 Mio. € auf 2,4 Mio. €. Die EBITDA-Marge des Segments reduzierte sich entsprechend von 31 auf 25 Prozent.

Der Wachstumstreiber für die Umsatzentwicklung im Segment B2B Advertising & Events war im ersten Halbjahr unsere Marketing Solutions.

SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

In diesem Segment werden im Wesentlichen Umsätze mit der Erbringung von Dienstleistungen (H1 2018: 0,6 Mio. €) für das Joint Venture bei einem ausgeglichenem Segmentergebnis erzielt. Das XING zuzurechnende anteilige Jahresergebnis des Joint Venture in Höhe von -0,9 Mio. € (H1 2017: -2,1 Mio. €) fließt als Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen ein.

Vermögenslage

Das langfristige Vermögen hat sich um 12,7 Mio. € von 170,0 Mio. € zum 31. Dezember 2017 auf 182,8 Mio. € zum 30. Juni 2018 erhöht. Dies hängt im Wesentlichen mit der Aktivierung neuer Module für die XING-Plattform zusammen (10,5 Mio. €). Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert (-1,0 Prozent).

Am 30. Juni 2018 verfügte der Konzern über liquide Eigenmittel in Höhe von 39,1 Mio. € (Vorjahr: 32,3 Mio. €) sowie zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 29,7 Mio. €. Somit sind 26 Prozent der Bilanzsumme kurzfristig verfügbar.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen auf selbst erstellte und erworbene Software in Höhe von 15,3 Mio. € (Vorjahr: 12,9 Mio. €) getätigt. Dies umfasst auch den sofort fälligen Kaufpreis für die im Berichtszeitraum erworbene Software im Bereich Freelancermanagement von der asap.industries GmbH.

Finanzlage

EIGENKAPITAL UND SCHULDEN

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

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag konstant bei 32 Prozent. XING ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Die langfristigen Vermögenswerte waren relativ konstant zu 75 Prozent (Vorjahr: 73 Prozent) durch Eigenkapital und langfristige Verbindlichkeiten gedeckt.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Die Gesellschaft hatte sich in 2014 aufgrund des günstigen Marktumfelds zur Erhöhung der kurzfristigen Flexibilität Kreditlinien in Höhe von insgesamt 20 Mio. € gesichert. Eine Inanspruchnahme erfolgte bisher nicht.

CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtszeitraum 41,9 Mio. € nach 34,0 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung der Erlösabgrenzung (+ 6,2 Mio. €) und einer Steigerung des EBITDA von 5,0 Mio. €.

CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthielt im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2018 gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Beträge im Bereich der Plattformentwicklung (13,5 Mio. € im Vergleich zu 11,5 Mio. €). Bei den Sachanlagen stieg die Investitionstätigkeit gegenüber dem Vorjahr ebenfalls deutlich an (1,6 Mio. €). Weiterer Treiber des Cashflows aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für den Erwerb der InterNations GmbH und der BuddyBroker AG (4,1 bzw. 0,6 Mio. €) sowie Auszahlungen für den Erwerb von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren (30,0 Mio. €) im Vorjahr.

CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Während des Geschäftsjahres 2018 hat XING eine Regeldividende von 9,4 Mio. € (Vorjahr: 7,7 Mio. €) ausgeschüttet. Im Vorjahr wurde zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 9,0 Mio. € ausgeschüttet.

Prognose- und Chancenbericht

Voraussichtliche Entwicklung von XING

XING wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2018 den eingeschlagenen Wachstumskurs aufrechterhalten und weiter stark wachsen.

Die Ausgangsbasis für eine nachhaltige positive Entwicklung von XING sind die strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und die damit verbundenen Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B).

Arbeitnehmer müssen sich nach unserer Auffassung mit den sie unmittelbar betreffenden Veränderungen (Digitalisierung, Automatisierung etc.) frühzeitig auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. Hier kann XING als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 14 Millionen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren.

Zudem stellen die demografische Entwicklung und die annähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen, ihre offenen Stellen mit geeigneten Kandidaten in angemessener Zeit zu besetzen. So geben fast 70 Prozent der Unternehmen in Deutschland (Index Studie 2017) an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulbildung zu erhalten.

Auch hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten digitalen und innovativen Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen.

Von diesen strukturellen Veränderungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten somit auch weiter steigende Umsätze und Erträge.

UMSATZ- UND ERGEBNISZIELE

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse. Lediglich im Segment B2C planen wir einen leichten Rückgang des Segment-EBITDA, der ausschließlich auf Investitionen bzw. Anlaufverluste zusätzlicher bzw. neuer B2C-Erlösquellen begründet ist. Entsprechend geben wir aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente:

Finanzielle Leistungsindikatoren Prognose 2018

Kennzahl	Ziel 2018	Fortschritt H1 2018
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 28 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung	+ 18 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 18 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichter Rückgang wegen Investitionen in Neugeschäft	- 6 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 41 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung	+ 36 %
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 28 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung	+ 5 %

DIVIDENDENZIELE

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere von 68,7 Mio. € zum Periodenende sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

LIQUIDITÄTS- UND FINANZZIELE

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2018 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

GEPLANTE INVESTITIONEN

Für das Geschäftsjahr 2018 erwarten wir einen weiteren Anstieg gegenüber 2017 (33,4 Mio. €). Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren selbst entwickelte Software, Serverkapazitäten und Softwarelizenzen sein.

PROGNOSE DER NICHT-FINANZIELLEN LEISTUNGSINDIKATOREN

Bei den berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment B2C die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2018 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern deutlich zu wachsen (2017: +17 Prozent) und die zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2017: +7 Prozent bzw. rund 55.500 ohne den durch die Umstellung des Payment-Dienstleisters entstandenen Effekt von 10.000 zahlenden Mitgliedern).

In den Segmenten B2B E-Recruiting und B2B Advertising & Events ist die Beziehung zu Unternehmenskunden die wesentliche Messgröße, denn hiervon hängt die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden mit sogenannten Subscriptions (Laufzeitverträgen) im Geschäftsjahr 2018 im Segment B2B E-Recruiting deutlich gesteigert werden. Im Segment B2B Advertising & Events erwarten wir ebenfalls eine deutliche Steigerung der Unternehmenskundenzahl.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren Prognose 2018

Kennzahl	Ziel 2018	Fortschritt H1 2018
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+ 1,0 Mio.
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+ 16 Tsd.
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden B2B	Deutliches Wachstum	+ 1,2 Tsd.
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden B2B	Deutliches Wachstum	+ 0,4 Tsd.

Chancenbericht

Neben zahlreichen Risiken, die sich aus dem unternehmerischen Handeln in einem äußerst dynamischen Technologieumfeld ergeben, gibt es ebenso Opportunitäten bzw. Chancen, die sich aus schnell verändernden Rahmenbedingungen bzw. neuen strukturellen Trends ergeben können. Somit gehört neben dem Risikomanagement auch das Chancenmanagement als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, unsere Wettbewerbsposition zu sichern bzw. auszubauen und unsere Ziele zu erreichen. Unser Chancenmanagement orientiert sich stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung zwischen Vorstand und BU-Heads die Marktentwicklungen bzw. Trends sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen diskutiert, um eine qualitative und quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

Als Marktführer in den Bereichen Business Social Networking oder auch Social Recruiting in der D-A-CH-Region sehen wir weitere Chancen für den Ausbau unserer Marktstellung und die weitere Durchdringung der für uns bedeutenden Märkte.

CHANCEN DURCH GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunktorentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. Eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben bei weiterhin stabiler Konjunktur können insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die bisherige Planung übertroffen wird. Sollte sich jedoch die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region deutlich verschlechtern, wird dies vermutlich zwar negative Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben, andererseits könnte dadurch das Segment B2C eine stärker als geplante Entwicklung erfahren, weil die Positionierung bzw. das aktive Präsentieren des professionellen Lebenslaufs beispielsweise über die ProJobs-Mitgliedschaft wichtiger wird.

CHANCEN DURCH PRODUKTENTWICKLUNG UND INNOVATION

XING ist ein Wachstumsunternehmen. So hängt der unternehmerische Erfolg stark von unserer Innovationsgeschwindigkeit und Umsetzungsstärke bei der Entwicklung neuer Produkte und Services für unsere Mitglieder und Unternehmenskunden in allen Geschäftsbereichen ab. Durch kontinuierliche Prozessverbesserungen und den effizienten Einsatz unserer Entwicklungsressourcen sowie die Erkennung wichtiger Trends können sich weitere Chancen für die Verbesserung der Wachstumsraten ergeben. Sollten wir hier noch schneller als erwartet Fortschritte machen und noch schneller relevante Angebote für unsere Kunden etablieren, so hätte dies zusätzliche positive Effekte auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von XING.

CHANCEN DURCH SCHNELLERE DURCHDRINGUNG WICHTIGER WACHSTUMSMÄRKTE

Insbesondere mit unseren digitalen E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen befinden wir uns in einem strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die nachhaltigen Veränderungen der Arbeitswelt (Digitalisierung, Fachkräfte- und Wertewandel)

insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für XING bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von XING eingeführten B2B E-Recruiting-Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch schneller als geplante Etablierung – zum Beispiel durch M&A-Transaktionen wie beispielsweise die Übernahme des Bewerbermanagementanbieters Prescreen im Juli 2017 – neuer bzw. zusätzlicher E-Recruiting-Angebote.

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Diese können die Segment-Umsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz stärker als geplant ausfällt.

In der Gesamtbetrachtung hat XING insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schneller als geplante Durchdringung der entsprechenden Märkte. Weitere Chancen können sich zusätzlich aus der Etablierung neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle ergeben, die aus heutiger Sicht noch nicht budgetiert sind.

Risikobericht

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die XING SE das nach § 91 Abs. 2 AktG erforderliche Risikofrüherkennungssystem implementiert und entwickelt es vor dem Hintergrund aktueller Markt- und Unternehmensgegebenheiten fortlaufend weiter. Wie auch im Vorjahr hat der Abschlussprüfer die Funktionsfähigkeit des Systems bestätigt.

Jeder einzelne Mitarbeiter ist aufgefordert, aktiv potenzielle Schäden vom Unternehmen abzuwenden. 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, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING News GmbH, XING Marketing Solutions GmbH, kununu GmbH, kununu engage GmbH, Internations GmbH und Prescreen International 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 2017 für die XING SE dargestellten Risiken wurden unter Berücksichtigung ergriffener Gegenmaßnahmen keine weiteren bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

KONZERN- ZWISCHEN- ABSCHLUSS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018

- 23 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 24 Konzernbilanz
- 26 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 28 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 29 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
- 42 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der XING SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2018 – 30.06.2018	01.01.2017 – 30.06.2017 ¹	01.04.2018 – 30.06.2018	01.04.2017 – 30.06.2017 ¹
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	5	108.743	84.735	55.720	43.452
Sonstige betriebliche Erträge	7	1.786	1.547	830	779
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		110.529	86.282	56.550	44.231
Personalaufwand		-42.255	-31.345	-22.243	-16.127
Marketingaufwand		-14.015	-10.061	-5.803	-3.579
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	-20.811	-16.412	-9.858	-8.471
EBITDA		33.448	28.464	18.646	16.054
Abschreibungen	9	-10.038	-7.512	-5.298	-3.873
EBIT		23.410	20.952	13.348	12.181
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	11	-941	-2.145	-331	-885
Finanzerträge ²	10	1.795	565	1.605	565
Finanzaufwendungen ³	10	-1.427	-205	-1.071	-64
EBT		22.837	19.167	13.551	11.797
Ertragsteuern		-7.486	-6.324	-4.331	-3.840
KONZERNERGEBNIS		15.351	12.843	9.219	7.957
Ergebnis je Aktie (unverwässert)		2,73 €	2,29 €	1,64 €	1,42 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)		2,73 €	2,29 €	1,64 €	1,42 €
KONZERNERGEBNIS		15.351	12.843	9.219	7.957
Unterschiede aus Währungsumrechnung		10	-2	15	-3
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte		-189	41	-133	3
SONSTIGES ERGEBNIS		-179	39	-118	3
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		15.172	12.882	9.101	7.960

¹ Vorjahreszahlen angepasst

² Die Finanzerträge enthalten einmalige nicht-operative Erträge in Höhe von 1.604 Tsd. € aus der BuddyBroker-Akquisition.

³ Die Finanzaufwendungen enthalten nicht-operativen Aufwendungen aus der BuddyBroker-Akquisition in Höhe von 585 Tsd. €.

Konzernbilanz

der XING SE
zum 30. Juni 2018

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	30.06.2018	31.12.2017 / 01.01.2018 ¹
Immaterielle Vermögenswerte			
Erworbene Software		10.273	8.970
Selbst erstellte Software		59.390	48.910
Geschäfts- oder Firmenwert		49.778	49.778
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		6.156	7.076
Sachanlagen			
Mietereinbauten		309	340
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		8.634	8.348
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		747	203
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	3.4	12.969	11.501
Finanzanlagen			
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten		452	49
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert (sonstiges Ergebnis)		29.656	29.936
Aufwandsabgrenzung		660	700
Latente Steueransprüche		3.735	4.215
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		182.759	170.026
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen		29.559	28.336
Vertragsvermögenswerte	3.2	2.732	2.216
Sonstige Vermögenswerte		4.952	5.155
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel		39.068	32.327
Fremdzahlungsmittel		5.287	4.219
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		81.599	72.253
		264.357	242.279

¹ Vorjahreszahlen angepasst

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	30.06.2018	31.12.2017 / 01.01.2018 ¹
Gezeichnetes Kapital		5.620	5.620
Eigene Aktien	6	-89	0
Kapitalrücklagen		22.622	22.622
Sonstige Rücklagen		2.429	2.338
Bilanzgewinn		52.645	47.007
EIGENKAPITAL		83.227	77.587
Latente Steuerverbindlichkeiten		22.607	20.128
Vertragsverbindlichkeiten	3.2	2.670	2.260
Sonstige Rückstellungen		1.478	655
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (erfolgswirksam)		11.809	14.724
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	3.4	9.605	9.111
Sonstige Verbindlichkeiten		2.498	3.114
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		50.667	49.992
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.096	6.851
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	3.4	4.023	2.596
Vertragsverbindlichkeiten	3.2	90.911	73.894
Sonstige Rückstellungen		1.093	894
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (erfolgswirksam)		2.554	4.733
Ertragsteuerverbindlichkeiten		508	271
Sonstige Verbindlichkeiten		28.278	25.461
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		130.463	114.700
		264.357	242.279

¹ Vorjahreszahlen angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung

der XING SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2018 – 30.06.2018	01.01.2017 – 30.06.2017 ¹	01.04.2018 – 30.06.2018	01.04.2017 – 30.06.2017 ¹
Ergebnis vor Steuern	22.837	19.167	13.551	11.797
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	2.982	2.542	1.631	1.220
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	7.056	4.970	3.667	2.652
Finanzerträge	-1.795	-565	-1.604	-564
Erhaltene Zinsen	1	1	0	0
Finanzaufwendungen	1.427	205	1.071	64
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	941	2.145	331	885
Gezahlte Steuern	-5.046	-3.811	-2.232	-1.775
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	1	-143	10	-143
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	-778	-1.203	3.183	1.764
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	-2.092	1.174	-4.425	-5.882
Veränderung der Erlösabgrenzung	17.427	11.187	1.135	-17
Eliminierung XING Events-Fremdverpflichtung	-1.068	-1.673	501	3.567
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	41.893	33.996	16.819	13.568
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-13.462	-11.462	-6.491	-5.941
Auszahlung für den Erwerb von Software	-1.821	-1.414	-1.695	-1.078
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-217	-347	67	-207
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-39	154	-54	154
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-2.513	-883	-1.441	54
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-4.644	-732	-4.644	0
Auszahlung für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	-1.228	-3.281	0	0
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	0	-29.954	0	0
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-23.924	-47.919	-14.258	-7.018

¹ Vorjahreszahlen angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)

In Tsd. €	01.01.2018 – 30.06.2018	01.01.2017 – 30.06.2017 ¹	01.04.2018 – 30.06.2018	01.04.2017 – 30.06.2017 ¹
Auszahlung Regeldividende	-9.442	-7.700	-9.442	-7.700
Auszahlung Sonderdividende	0	-8.993	0	-8.993
Gezahlte Zinsen (inkl. Zinsen aus IFRS 16)	-81	-90	-48	-43
Auszahlung für Mietverhältnisse (nur Tilgung)	-1.413	-1.705	-602	-878
Auszahlungen eigene Aktien	-270	0	-270	0
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-11.206	-18.488	-10.362	-17.614
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-22	5	-21	2
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.741	-32.406	-7.822	-11.062
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	32.327	83.428	46.890	62.084
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE²	39.068	51.022	39.068	51.022
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	4.219	3.214	5.788	8.454
Veränderung des Fremdmittelbestands	1.068	1.673	-501	-3.567
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	5.287	4.887	5.287	4.887

¹ Vorjahreszahlen angepasst

² Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der XING SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Eigene Aktien zu Anschaf- fungskosten	Sonstige Rücklagen	Bilanz- gewinn	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2017 (WIE ZUVOR BERICHTET)	5.620	22.622	0	2.438	39.182	69.862
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 15	0	0	0	0	-943	0
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 16	0	0	0	0	-192	0
STAND 01.01.2017 (ANGEPASST)	5.620	22.622	0	2.438	38.047	69.862
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	0	0	0
Konzernergebnis (angepasst)	0	0	0	39	12.843	12.882
Konzern-Gesamtergebnis (angepasst)	0	0	0	39	12.843	12.882
Regeldividende für 2016	0	0	0	0	-7.700	-5.789
Sonderdividende	0	0	0	0	-8.993	-8.431
STAND 30.06.2017 (ANGEPASST)	5.620	22.622	0	2.477	34.197	64.916
STAND 31.12.2017 UND 01.01.2018 (WIE ZUVOR BERICHTET)	5.620	22.622	0	2.338	48.404	78.984
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 15	0	0	0	0	-1.258	0
Anpassung aus der Erstanwendung von IFRS 16	0	0	0	0	-139	0
STAND 01.01.2018 (ANGEPASST)	5.620	22.622	0	2.338	47.007	77.587
Konzernergebnis	0	0	0	0	15.351	15.351
Kauf eigener Aktien	0	0	-270	0	0	-270
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	-179	0	-179
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	0	0	270	-270	0
Ausgabe eigener Aktien	0	0	181	0	0	181
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	-89	91	15.081	15.083
Regeldividende 2017	0	0	0	0	-9.442	-9.442
STAND 30.06.2018	5.620	22.622	-89	2.429	52.645	83.227

Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2018

1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die XING SE hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 148078 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital GmbH, München, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

XING betreibt das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum und begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine rund 14 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. XING erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus kostenpflichtigen Produktangeboten für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

2. Grundlagen der Abschlusserstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der XING SE für die am 30. Juni 2018 endende Berichtsperiode wurde in Übereinstimmung mit dem von der EU verabschiedeten International Financial Reporting Standard für Zwischenabschlüsse (IAS 34) erstellt. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss enthält

nicht alle für den Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 zu lesen.

Der Berichtszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum 30. Juni 2018. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis zum 30. Juni 2017 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenerlagebericht der XING SE wurden durch den Vorstand am 6. August 2018 zur Veröffentlichung freigegeben.

Die grundsätzlich angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen mit Ausnahme der unter 3. dargestellten Sachverhalte den angewandten Methoden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017. Der Zwischenabschluss wurde vom Abschlussprüfer nicht geprüft oder einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

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

Die Abschreibungsdauer, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft. Die Überprüfung der Restnutzungsdauer im Berichtszeitraum hat ergeben, dass die Nutzungsdauer der XING-Plattform um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2022 verlängert wurde.

3. Erstanwendung von neuen IFRS

3.1 QUANTITATIVE ANGABEN AUS DER ERSTANWENDUNG VON NEUEN IFRS

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

Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 bzw. der Quartalsberichtserstattung zum 30. Juni 2017 dar:

Bilanz

In Tsd. €	31.12.2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	31.12.2017 / 01.01.2018 ¹
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	0	0	11.501	11.501
Latente Steueransprüche	3.081	1.026	108	4.215
Übrige langfristige Vermögenswerte	154.310	0	0	154.310
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	157.391	1.026	11.609	170.026
Vertragsvermögenswerte	0	2.216	0	2.216
Sonstige Vermögenswerte	5.301	0	-146	5.155
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	64.882	0	0	64.882
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	70.183	2.216	-146	72.253
Bilanzgewinn	48.404	-1.258	-139	47.007
Übriges Eigenkapital	30.580	0	0	30.580
EIGENKAPITAL	78.984	-1.258	-139	77.587
Latente Steuerverbindlichkeiten	19.664	432	32	20.128
Vertragsverbindlichkeiten	2.213	47	0	2.260
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	9.111	9.111
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	18.493	0	0	18.493
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	40.370	479	9143	49.992
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	0	0	2.596	2.596
Vertragsverbindlichkeiten	69.873	4.021	0	73.894
Sonstige Verbindlichkeiten	25.598	0	-137	25.461
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	12.749	0	0	12.749
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	108.220	4.021	2.459	114.700

¹ angepasst

Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	H1 2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	H1 2017 ¹
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	84.603	132	0	84.735
Personalaufwand	-31.504	159	0	-31.345
Marketingaufwand	-9.350	-711	0	-10.061
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-18.021	0	1.609	-16.412
Übrige Erträge / Aufwendungen	1.547	0	0	1.547
EBITDA	27.275	-420	1.609	28.464
Abschreibungen	-6.027	0	-1.485	-7.512
EBIT	21.248	-420	124	20.952
Finanzaufwendungen	-147	0	-58	-205
Sonstiges Finanzergebnis	-1.580	0	0	-1.580
EBT	19.521	-420	66	19.167
Ertragsteuern	-6.438	136	-22	-6.324
KONZERNERGEBNIS	13.083	-284	44	12.843
Ergebnis je Aktie (unverwässert / verwässert)	2,33 €	-0,05 €	0,01 €	2,29 €
Sonstiges Ergebnis	39	0	0	39
KONZERNGESAMTERGEBNIS	13.122	-284	44	12.882

¹ angepasst

Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	H1 2017 wie berichtet	IFRS 15	IFRS 16	H1 2017 ¹
Ergebnis vor Steuern	19.521	-420	66	19.167
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	3.485	0	1.485	4.970
Finanzaufwendungen	147	0	58	205
Veränderung Aktiva	-928	-275	0	-1.203
Veränderung Passiva	325	741	108	1.174
Übrige Posten	9.683	0	0	9.683
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	32.233	46	1.717	33.996
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-47.919	0	0	-47.919
Dividende	-16.693	0	0	-16.693
Gezahlte Zinsen	-32	0	-58	-90
Auszahlungen für Mietverhältnisse	0	0	-1.705	-1.705
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-16.725	0	-1.763	-18.488

¹ angepasst

3.2 ERSTANWENDUNG VON IFRS 9 – FINANZINSTRUMENTE

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

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

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

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

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

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

3.3 ERSTANWENDUNG VON IFRS 15 – ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

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

Folgende Sachverhalte führen zu einer geänderten Erfassung:

1. Einrichtungsdienstleistungen für Laufzeitprodukte

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

2. Vertriebsprovisionen

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

3. Prinzipal- / Agentenbeziehungen

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

Aktive latente Steuern in Höhe von 468 Tsd. € bzw. passive latente Steuern wurden in Höhe von 1.067 Tsd. € zum 31. Dezember 2017 erfasst.

3.4 ERSTANWENDUNG VON IFRS 16 – MIETVERHÄLTNISSE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.5 WEITERE ERSTMALS ANZUWENDEnde STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

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

3.6 NOCH NICHT ANZUWENDEnde IFRS

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

4. Unternehmenserwerbe im Berichtszeitraum

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

5. Segmentinformationen

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

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Advertising & Events		kununu International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze / Aufwen- dungen		Summe Segmente	
	01.01.– 30.06. 2018	01.01.– 30.06. 2017 ¹	01.01.– 30.06. 2018	01.01.– 30.06. 2017 ¹	01.01.– 30.06. 2018	01.01.– 30.06. 2017 ¹	01.01.– 30.06. 2018	01.01.– 30.06. 2017 ¹	01.01.– 30.06. 2018	01.01.– 30.06. 2017 ¹	01.01.– 30.06. 2018	01.01.– 30.06. 2017 ¹
Umsatzerlöse (mit Dritten)	49.013	41.576	49.763	35.274	9.318	7.190	649	695	0	0	108.743	84.735
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	287	286	0	0	-287	-286	0	0
Gesamtumsatzerlöse	49.013	41.576	49.763	35.274	9.605	7.476	649	695	-287	-286	108.743	84.735
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-287	-286	0	0	0	0	0	0	287	286	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-26.784	-17.830	-17.377	-11.432	-7.174	-5.153	-706	-650	0	0	-52.041	-35.065
Segmentbetriebsergebnis	21.942	23.460	32.386	23.842	2.431	2.323	-57	45	0	0	56.702	49.670
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwendungen											-23.254	-21.206
EBITDA											33.448	28.464

¹ angepasst gemäß IAS 8

Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01.2018 – 30.06.2018	01.01.2017 – 30.06.2017 ¹
D-A-CH	99.121	80.951
International	9.622	3.784
	108.743	84.735

¹ Vorjahreswerte angepasst

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

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche und finanzielle Vermögenswerte) in Höhe von 179.024 Tsd. € (31. Dezember 2017: 116.525 Tsd. €) entfallen wie zum 31. Dezember 2017 auf die D-A-CH-Region.

6. Eigenkapital

Zum 30. Juni 2018 betrug das Grundkapital der XING SE 5.620.435€ (31. Dezember 2016: 5.620.435€) und die Gesellschaft hielt 327 eigene Aktien. Die Gesellschaft hat beschlossen, jedem berechtigten Mitarbeiter der Gruppe eine Aktie der Gesellschaft zukommen zu lassen. Zu diesem Zwecke wurden im Berichtszeitraum 990 Aktien erworben. Der Prozess der Übertragung ist andauernd und wird planmäßig im dritten Quartal 2018 abgeschlossen.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 16. Mai 2018 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 1,68€ pro Aktie (2016: 1,37€ pro Aktie) ausgeschüttet. Im Vorjahr erfolgte zusätzlich die Ausschüttung einer Sonderdividende von 1,60€ pro Aktie. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme von 9,4 Mio.€ (Vorjahr einschl. Sonderdividende 16,9 Mio.€). Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 51,0 Mio.€ zum 30. Juni 2018 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 249 Tsd.€ (Vorjahr: 18 Tsd.€) sowie Erträge aus Anlagenabgängen in Höhe von 15 Tsd.€ (Vorjahr: 143 Tsd.€).

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd.€	01.01.2018 – 30.06.2018	01.01.2017 – 30.06.2017 ¹
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	7.478	5.036
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	2.946	2.421
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	2.125	1.509
Raumkosten	1.581	1.373
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.402	1.179
Sonstige Personalkosten	1.187	974
Forderungsverluste	767	488
Fortbildungskosten	690	664
Kursverluste	374	211
Buchführungskosten	314	254
Periodenfremde Aufwendungen	259	297
Abschluss- und Prüfungskosten	230	190
Telefon / Mobilfunk/ Porto / Kurier	210	223
Miete / Leasing	207	202
Rechtsberatungskosten	201	712
Bürobedarf	199	128
Aufsichtsratsvergütung	162	146
Übrige	479	405
Gesamt	20.811	16.412

¹ Vorjahreswerte angepasst

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

9. Abschreibungen

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2018 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2022 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 598 Tsd.€ gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden.

10. Finanzergebnis

XING hat mit den Verkäufern der BuddyBroker AG im April 2018 eine Vereinbarung zur Aufhebung der variablen Zahlung des bedingten Kaufpreises zugunsten einer fixen Zahlung in Höhe von 585 Tsd.€ geschlossen, die unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen wird. Die Vereinbarung hat zu einer nicht-operativen Auflösung der ursprünglichen Earn-out-Verbindlichkeit in Höhe von 1.604 Tsd.€ geführt. Gleichzeitig wurden die Finanzaufwendungen um 585 Tsd.€ nicht-operativ belastet.

11. At equity bilanzierte Beteiligungen

XING hat im Berichtszeitraum weitere Einlagen in Höhe von 1.500 Tsd. USD in das Joint Venture „kununu US LLC“ geleistet. Das Finanzergebnis enthält den anteiligen Anlaufverlust des Joint Venture in Höhe von 1.572 Tsd. USD, von dem jedoch nur 941 Tsd.€ erfasst worden sind, da der Buchwert anschließend auf null abgeschrieben war.

12. Nahestehende Unternehmen und Personen

Bezüglich der Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017. Es haben sich bis zum 30. Juni 2018 aus Sicht der XING SE keine wesentlichen Änderungen in Hinblick auf die Burda-Gruppe ergeben.

Gegenüber dem in der Berichtsperiode gegründeten Gemeinschaftsunternehmen mit der Monster Inc. „kununu US LLC“ bestehen zum 30. Juni 2018 Forderungen in Höhe von 622 Tsd.€ (31. Dezember 2017: 1.399 Tsd.€), die unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen werden.

Zum 30. Juni 2018 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats. Für eine Marktstudie mit einem Unternehmen, über das ein Mitglied des Vorstands die Beherrschung oder maßgeblichen Einfluss hat, wurde im ersten Halbjahr 2018 ein Vertrag mit einer marktüblichen Vergütung über 100 Tsd.€ abgeschlossen.

13. Finanzinstrumente

Die XING SE hat zur Anlage von überschüssiger Liquidität verschiedene Wertpapiere im Geschäftsjahr 2017 erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtlich Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 30. Juni 2018.

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

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

30.06.2018 In Tsd. €	Level	Beizulegender Zeitwert im sonstigen Ergebnis	Beizulegender Zeitwert im Gewinn und Verlust	Finanzielle Vermögens- werte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	Buchwert
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert						
Langfristige Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	1	29.656				29.656
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten						
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten				452		452
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				29.559		29.559
Sonstige Vermögenswerte				4.952		4.952
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen				44.355		44.355
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert						
Langfristige Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	3		11.809			11.809
Kurzfristige Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	3		2.554			2.554
Finanzielle Verbindlichkeiten nicht zum beizulegenden Zeitwert						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					3.096	3.096
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen					13.628	13.628
Sonstige Verbindlichkeiten					6.321	6.321

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

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind wie folgt wertberichtigt:

30.06.2018 In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,6%	2,2%	5,8%	20,5%	4,6%
Bruttobuchwert	15.860	7.211	3.011	4.908	30.990
Wertberichtigung	-94	-156	-174	-1.006	-1.431

31.12.2017 (angepasst) In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,7%	2,4%	9,3%	21,1%	3,6%
Bruttobuchwert	17.108	4.624	6.580	1.092	29.405
Wertberichtigung	-116	-112	-610	-231	-1.069

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

14. Wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode

Keine.

Hamburg, 6. August 2018

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Dr. Patrick Alberts

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften für die Halbjahresberichterstattung der Konzernjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzern 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, 6. August 2018

Der Vorstand

Finanztermine

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2018
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2018 (Stichtag Q3)

6. August 2018
7. November 2018

Impressum und Kontakt

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

XING SE

Investor Relations

Patrick Möller

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING SE erhalten Sie über:

XING SE

Corporate Communications

Marc-Sven Kopka

Telefon +49 40 41 91 31-763

Telefax +49 40 41 91 31-44

presse@xing.com

Konzept, Gestaltung und Realisation

Silvester Group

www.silvestergroup.com

Unsere Social-Media-Kanäle

Unternehmensblog der XING SE

<http://blog.xing.com>

Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten

Twitter: xing_ir

Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten

Twitter: xing_de

Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch

Twitter: xing_com

YouTube-Kanal der XING SE

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

Facebook-Präsenz der XING SE

Facebook: www.facebook.com/XING

Dieser Zwischenbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.

Beide Fassungen sowie weitere Presseinformationen stehen auch im Internet unter <http://corporate.xing.com> zum Download bereit.

www.xing.com

XING SE

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

investor-relations@xing.com

XING 