

# Hauptversammlung der XING AG

**XING** 

Hamburg  
26. Mai 2011



# Hauptversammlung der XING AG

**XING** 

Hamburg  
26. Mai 2011

**01**

**Jahresabschluss 2010: Ein erfolgreiches Jahr**

**02**

Amiando – Akquisition:  
Guter Einstieg in den Events-Markt

**03**

Q1-Abschluss 2011: Fortsetzung des Wachstums

**04**

Kapitalmaßnahmen:  
Kapitalrückgewähr & genehmigtes Kapital

**05**

Aktienkurs: Gute Entwicklung durch operative  
Erfolge und steigende Aufmerksamkeit



Ziel „profitables Wachstum“ voll erreicht



Attraktives Umsatzwachstum



Umsatzdiversifizierung durch „Verticals“



Überproportionales EBITDA-Wachstum

# 01 Gewinn- und Verlustrechnung

## 2010 – Das Jahr des profitablen Wachstums

In Mio. €

	2010		2009		Δ 2010 vs. 2009	
	Abs.	in% <sup>1</sup>	Abs.	in% <sup>1</sup>	Abs.	in%
Umsatzerlöse <sup>2</sup>	<b>54,3</b>	100%	<b>45,1</b>	100%	<b>+9,2</b>	+20%
Aufwand	-37,6	-69%	-33,2	-74%	-4,3	-13%
<b>EBITDA</b>	<b>16,7</b>	31%	<b>11,8</b>	26%	<b>+4,9</b>	+41%
Abschreibungen	-5,2	-10%	-10,9	-24%	+5,7	+48%
Finanzergebnis	0,0	0%	0,3	0%	-0,3	-97%
Steuern	-4,3	-8%	-2,9	-6%	-1,4	-48%
<b>Nettoergebnis</b>	<b>7,2</b>	13%	<b>-1,7</b>	-4%	<b>+8,9</b>	NA

<sup>1)</sup> Vom Umsatz

<sup>2)</sup> Inkl. Sonstige betriebliche Erträge

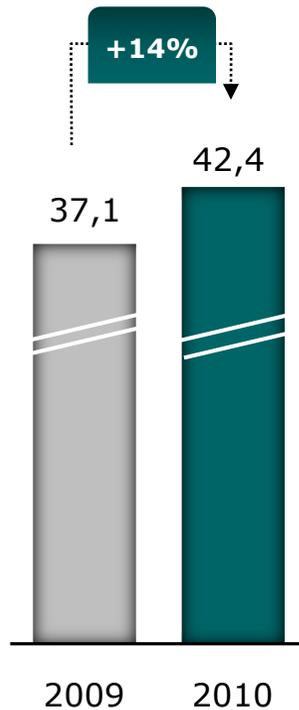
# 01 Umsatzverteilung nach Bereichen

Starkes Wachstum der "vertikalen" Erlösquellen

## Kerngeschäft

### Subscriptions

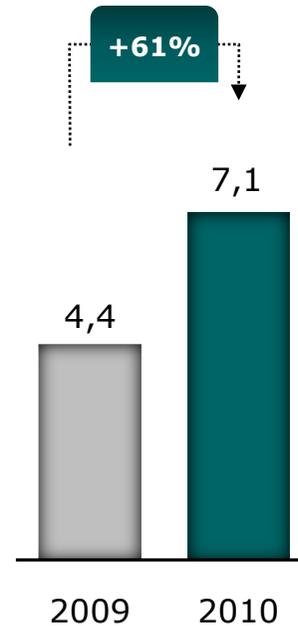
in Mio. €



## Vertikale Erlösquellen

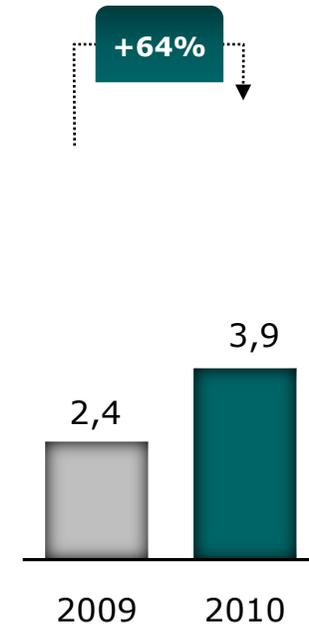
### E-Recruiting

in Mio. €



### Advertising

(inkl. Unternehmensprofile)  
in Mio. €



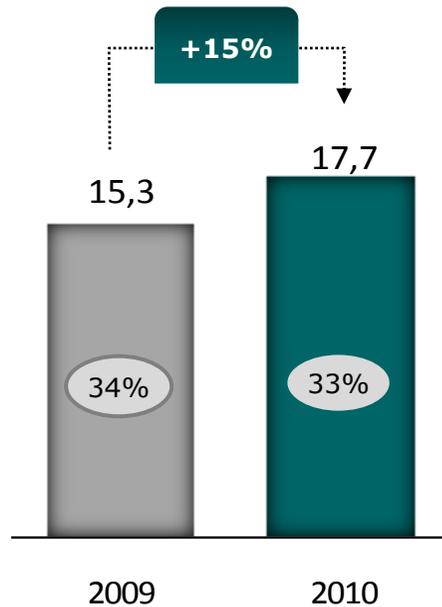
Die Strategie, in neue Geschäftsfelder zu investieren, zahlt sich aus

# 01 Aufwandspositionen

Mitarbeiter sind unser wichtigstes Investitionsfeld

## Personal

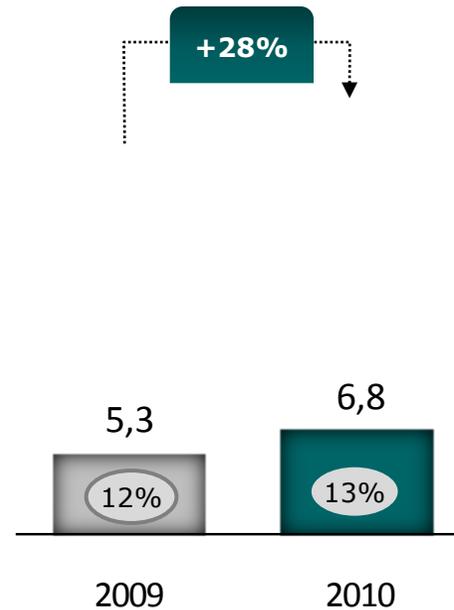
in Mio. €  
in % vom Umsatz



- Product & Engineering
- Sales
- Customer Care

## Marketing

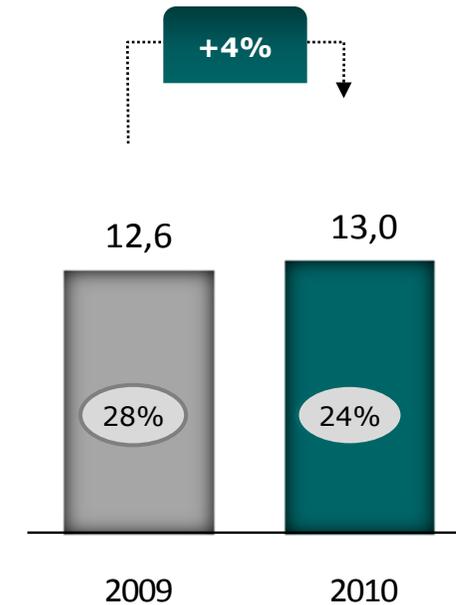
in Mio. €  
in % vom Umsatz



- Mitgliedergewinnung
- TV-Kampagne
- International

## Sonstige

in Mio. €  
in % vom Umsatz



- Externe Dienstleistungen, Rechtsberatung, Consulting & Prüfungskosten
- Server Hosting & Kosten der Zahlungsabwicklung
- Miete & Sonstige Kosten

# 01 Kapitalflussrechnung

## Operativer Cashflow +59%

In Mio. €	2010	2009	Δ 2010 vs. 2009	
	Abs.	Abs.	Abs.	In %
EBITDA	16,7	11,8	4,9	+41%
Zinsen/Steuern/ESOP	-1,4	-0,6	-0,8	-131%
Net Working Capital	7,1	2,8	4,3	+151%
<b>Operativer Cashflow</b>	<b>22,4</b>	<b>14,1</b>	<b>8,3</b>	<b>+59%</b>
Investitionen - operativ	-5,7	-6,8	1,1	+16%
Investitionen - Akquisitionen	-1,1	-7,1	6,0	+85%
Finanzierung inkl. Aktienrückkauf	0,5	-0,1	0,6	
Sonstige	-0,0	-0,1	0,1	
<b>Freier Cashflow</b>	<b>16,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>16,2</b>	



**Höchster Freier Cashflow in der Geschichte von XING**

# 01 Bilanz

## Negatives investiertes Kapital

in Mio. €

	2010	2009	Δ 2010 vs. 2009
	Abs.	Abs.	Abs.
<b>AKTIVA</b>	<b>95,6</b>	<b>80,7</b>	<b>+14,9</b>
Operative Vermögensgegenstände	19,3	19,6	-0,3
Akquisitionen/ International	16,6	17,9	-1,3
Ertragsteuern (Ford. & latent)	0,6	0,4	+0,2
Liquide Mittel	59,0	42,9	+16,1
<b>PASSIVA</b>	<b>95,6</b>	<b>80,7</b>	<b>+14,9</b>
Eigenkapital	61,2	52,7	+8,5
Erlösabgrenzung	20,2	16,2	+4,0
Verbindlichkeiten	6,5	6,4	+0,1
Ertragsteuern (Verb. & latent)	7,7	5,4	+2,3
Sonstige	0,0	0,0	0,0

Op. Vermögensgegenst.	19,3
Erlösabgrenzung	-20,2
Verbindlichkeiten	-6,5
<b>Investiertes Kapital exkl. Cash</b>	<b>-7,4</b>

01

Jahresabschluss 2010: Ein erfolgreiches Jahr

02

**Amiando – Akquisition:  
Guter Einstieg in den Events-Markt**

03

Q1-Abschluss 2011: Fortsetzung des Wachstums

04

Kapitalmaßnahmen:  
Kapitalrückgewähr & genehmigtes Kapital

05

Aktienkurs: Gute Entwicklung durch operative  
Erfolge und steigende Aufmerksamkeit

## ➤ **Strategische Logik**

- Events-Markt attraktiv für XING
- Akquisition von amiamo beschleunigt/vergrößert Aufbau "Events-Vertical"
- Synergien bei Kosten, Net Working Capital, Umsätzen
- Guter Einstiegspreis

## ➤ **Wesentliche Eckpunkte der Transaktion**

- Übernahme von 100% der Anteile
- Kaufpreis in zwei Zahlungen mit Earn-out für Management-Team

## ➤ **Stand der Umsetzung**

- Closing Januar 2011
- Erste technische Integration in XING-Plattform im Februar 2011
- Upstream-Merger auf XING Events GmbH zur steuerlichen Optimierung

01

Jahresabschluss 2010: Ein erfolgreiches Jahr

02

Amiando – Akquisition:  
Guter Einstieg in den Events-Markt

03

**Q1-Abschluss 2011: Fortsetzung des Wachstums**

04

Kapitalmaßnahmen:  
Kapitalrückgewähr & genehmigtes Kapital

05

Aktienkurs: Gute Entwicklung durch operative  
Erfolge und steigende Aufmerksamkeit

# 03 Gewinn- und Verlustrechnung Q1'2011

Umsatz 15,7 Mio. €; EBITDA 5,6 Mio. €

in Mio. €	Q1'11	Q4'10	Q1'11 vs. Q4'10	Q1'10	Q1'11 vs. Q1'10
	Abs.	Abs.		Abs.	
Umsatzerlöse <sup>1</sup>	15,7	14,7	+7%	12,6	+24%
Aufwand	-10,0	-9,4	-6%	-9,3	-8%
<b>EBITDA</b>	<b>5,6</b>	<b>5,2</b>	<b>+8%</b>	<b>3,3</b>	<b>+70%</b>
Marge <sup>2</sup>	36%	36%	+0,3%pt	26%	+9,7%pt
Abschreibungen	-1,5	-1,5	0%	-1,2	-19%
Finanzergebnis	0,0	0,0	+328%	0,0	+70%
Steuern	-1,5	-1,3	-18%	-0,8	-80%
<b>Nettoergebnis</b>	<b>2,7</b>	<b>2,5</b>	<b>+8%</b>	<b>1,3</b>	<b>+114%</b>

<sup>1)</sup> Inkl. Sonstige betriebliche Erträge

<sup>2)</sup> Vom Umsatz



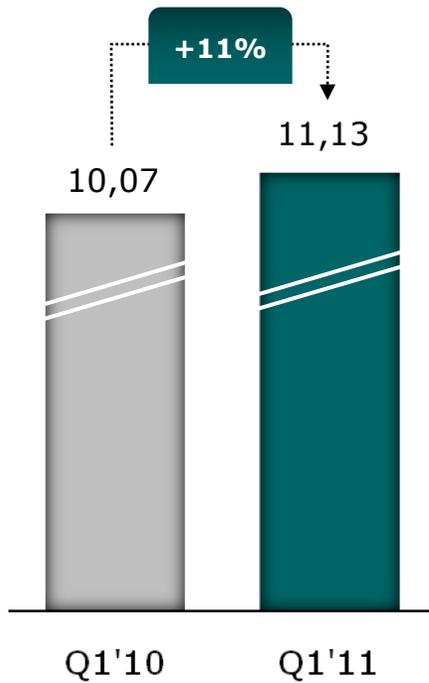
**Erste Konsolidierung von amiando / "Events-Vertical"**

# 03 Umsatzverteilung Q1'2011 nach Bereichen

Wachstumsdynamik in vertikalen Bereichen setzt sich fort

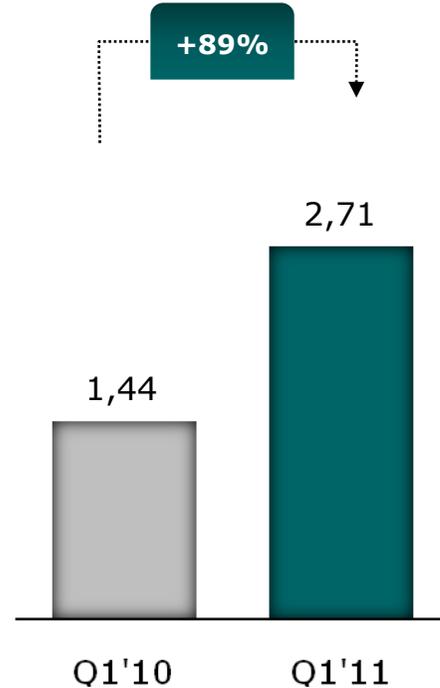
## Kerngeschäft

„Subscription“  
in Mio. €

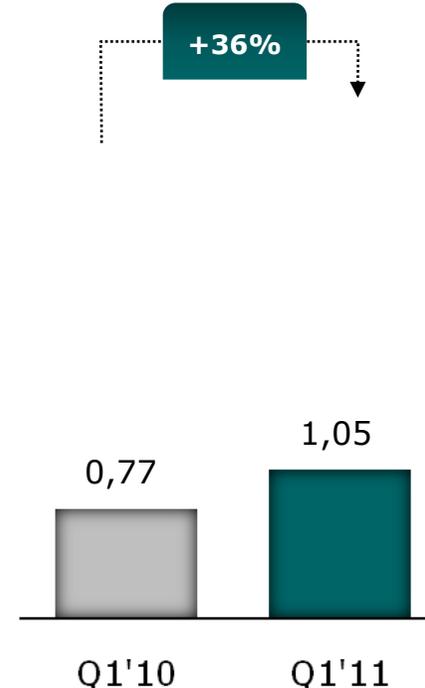


## Vertikale Erlösquellen

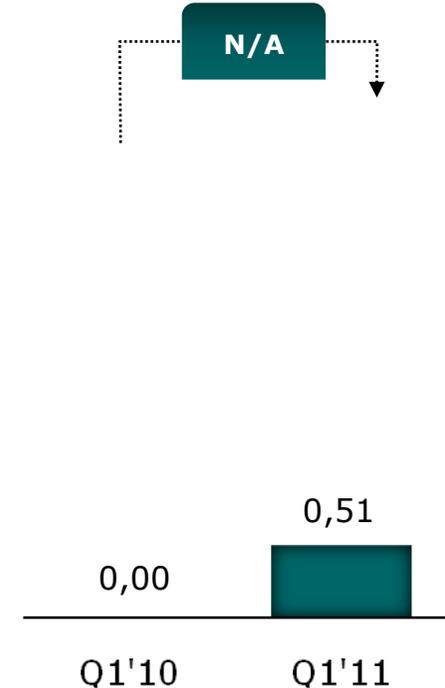
E-Recruiting  
in Mio. €



Advertising  
(incl. Company Profiles)  
in Mio. €



New Verticals  
(Events)  
in Mio. €



	Q1'2010	Q1'2011	Kommentar
Subscription	+	+	Geschäft skaliert
E-Recruiting	+	+	Geschäft skaliert
Advertising exkl. „Unternehmensprofile“	+	+	Geschäft skaliert
„Unternehmensprofile“	-	+	Wachstum zur Profitabilität
International	-	+	Turnaround
Events	n/a	-	Investition in Wachstum
<b>EBITDA-Marge gesamt</b>	<b>26%</b>	<b>36%</b>	

- Investitionen in "Events" verwässern EBITDA-Marge
- Weitere Investitionsfelder: Mobile, Advertising, Marketing & Sales

01

Jahresabschluss 2010: Ein erfolgreiches Jahr

02

Amiando – Akquisition:  
Guter Einstieg in den Events-Markt

03

Q1-Abschluss 2011: Fortsetzung des Wachstums

04

**Kapitalmaßnahmen:  
Kapitalrückgewähr & genehmigtes Kapital**

05

Aktienkurs: Gute Entwicklung durch operative  
Erfolge und steigende Aufmerksamkeit

# 04 Vorstand und Aufsichtsrat schlagen die Auszahlung eines einmaligen Betrags von 20 Mio. € vor!

## Warum?

- Klare Strategie für Kerngeschäft & „Verticals“
  - Cash-Bedarf deutlich geringer als Barmittelreserven
- Die logische Konsequenz: Cash zurück zu den Aktionären!

## Wie?

- Kapitalerhöhung gefolgt von einer Kapitalherabsetzung
- Nach Eintragung der Beschlüsse im Handelsregister beginnt eine sechsmonatige „Gläubigerschutzfrist“
- Auszahlung an Aktionäre, die ihre XING-Aktien am **01.08.2011** im Depot haben



## Auch nach Ausschüttung signifikante und ausreichende Barreserven zur Finanzierung des zukünftigen Wachstums

- ~40Mio. € Barreserven nach Ausschüttung
- Signifikante theoretische „Verschuldungsmöglichkeit“
- Genehmigtes Kapital von 25%

01

Jahresabschluss 2010: Ein erfolgreiches Jahr

02

Amiando – Akquisition:  
Guter Einstieg in den Events-Markt

03

Q1-Abschluss 2011: Fortsetzung des Wachstums

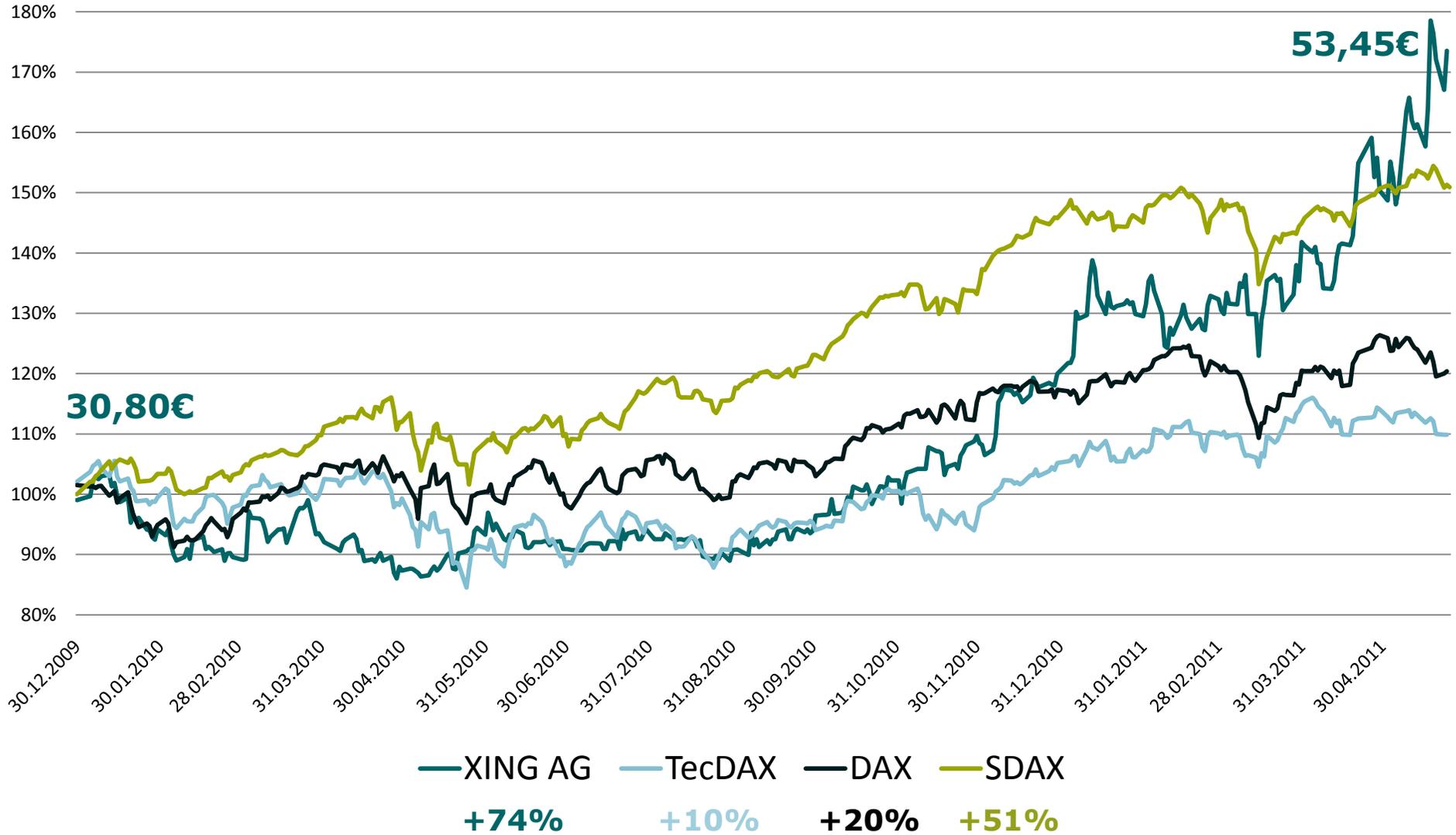
04

Kapitalmaßnahmen:  
Kapitalrückgewähr & genehmigtes Kapital

05

**Aktienkurs: Gute Entwicklung durch operative  
Erfolge und steigende Aufmerksamkeit**

# 05 Aktienkursentwicklung 01.01.2010 - 25.05.2011



# Hauptversammlung der XING AG

**XING** 

Hamburg  
26. Mai 2011