

Rede des Vorstandsvorsitzenden (CEO) Dr. Thomas Vollmoeller

zur ordentlichen Hauptversammlung der XING AG

am Mittwoch, den 3. Juni 2015

in der Handwerkskammer Hamburg

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich freue mich sehr, Sie hier im Namen des Vorstands zur diesjährigen Hauptversammlung begrüßen zu dürfen. Das Geschäftsjahr 2014 war ein wichtiges Jahr für XING – und, das möchte ich schon an dieser Stelle hinzufügen: Es war ein sehr gutes Jahr! Denn wir haben unsere Positionierung weiter gestärkt und ausgebaut. Erfolgreich neue Produkte und Services auf den Markt gebracht. Sämtliche Ziele für das Jahr erreicht. Und uns strategisch gut für weiteres Wachstum aufgestellt.

Aber der Reihe nach.

Ich habe Ihnen im vergangenen Jahr darüber berichtet, dass wir für XING gute Chancen sehen, vom tiefgreifenden Wandel eines zentralen Bereiches unseres Lebens zu profitieren. Ich spreche vom Arbeitsleben.

Und eben dieses Arbeitsleben ist unsere Domäne. Wir sind hervorragend aufgestellt, um unsere Mitglieder dabei zu unterstützen, von Spielräumen und Freiheiten, die dieser gesellschaftliche Megatrend mit sich bringt, zu profitieren.

Dass wir in der Tat mit einem Megatrend zu tun haben, scheint mir unstrittig.

Um zu sehen, wie virulent das Thema ist, genügt ein Blick in die Medien:

- Das Thema „Arbeit“ ist Gegenstand abendfüllender Fernsehshows.
- Bücher zum Thema „Arbeit der Zukunft“ füllen die Bestseller-Listen.
- Auch die Politik hat das Thema entdeckt: So hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gerade das „Grünbuch Arbeiten 4.0“ vorgestellt.

Wir haben unsererseits das Thema weiterentwickelt. Und zwar konsequent aus der Perspektive unserer Mitglieder.

Wir haben im Mai 2014 unser Themenportal „spielraum“ gelauncht, in dem sich Hintergrundstücke, Fakten, Fallbeispiele und Tipps & Tricks rund um das Thema „Arbeit“ finden. spielraum ist nach einem Jahr die Nummer 2 der Themenblogs zu Job & Karriere am deutschen Markt und nominiert für den Preis für Onlinekommunikation.

Wir haben Ende des Jahres unseren New Work Award zum zweiten Mal durchgeführt, der innovative Konzepte der Arbeit prämiert. Die Resonanz war überwältigend. Kamen die Bewerbungen im Vorjahr vor allem von Startups, erhielten wir in dieser Runde Einreichungen von Blue Chips und Großunternehmen, so dass wir eine neue Kategorie einführen mussten.

Und erst im vergangenen Monat haben wir eine große Arbeitnehmerstudie in Berlin vorgestellt, den „Kompass Neue Arbeitswelt“. Auf der Bühne saßen der Strategiechef des Arbeitsministeriums sowie Thomas Sattelberger, bekannter Publizist und engagierter Vordenker des „New Work“.

Sie sehen: Das Thema „Wandel der Arbeitswelt“ trifft den Nerv.

Unsere Positionierung „For a better working life“ beschränkt sich aber nicht auf PR- und Marketing-Aktivitäten. Sie ist uns Richtschnur bei der Entwicklung neuer Services und Produkte, mit denen wir unsere Mitglieder unterstützen, ihr individuelles Arbeitsleben zu verbessern.

So haben wir im vergangenen Jahr diverse neue Angebote auf den Markt gebracht, die diesen Anspruch erfüllen:

Ein Highlight war der Launch des „XING Stellenmarkts“. Hier finden Jobsuchende Informationen, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind.

Kandidaten können beispielsweise Unternehmen suchen, in denen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie besonders gut möglich ist. Oder sie suchen nach Arbeitgebern, deren Mitarbeiter beispielsweise flexible Arbeitszeiten, eine gute Work-Life-Balance oder Kinderbetreuungsmaßnahmen loben.

Im Herbst haben wir unsere Job-Offensive fortgesetzt und – nach dem etablierten Premium-Angebot – eine weitere B2C-Bezahlmitgliedschaft gelauncht: XING ProJobs. Mit XING ProJobs können XING-Mitglieder aktiv dafür sorgen, dass sie Anfragen von Arbeitgebern erreichen, die genau ihren Wünschen entsprechen. Über Tätigkeitsfeld, Branche und Position hinaus lassen sich im Profil Angaben zu favorisierten Arbeitgebern, Gehaltsvorstellungen, bevorzugte Arbeitsorte sowie bestimmte Wünsche zu Arbeitszeiten hinterlegen. Der Nutzer kann zudem zusätzliche Dokumente wie z. B. Arbeitszeugnisse oder Referenzschreiben zum Abruf bereitstellen.

Um das Profil noch aussagekräftiger zu machen, haben XING ProJobs-Nutzer jetzt vielfältige neue Möglichkeiten, einzelne berufliche Stationen ausführlich zu beschreiben. So können etwa nicht nur die spezifischen Tätigkeiten, Aufgaben oder Projekte angegeben werden, sondern auch, ob man bereits Personal-, Budget- und Umsatzverantwortung getragen hat. Der Clou: XING sorgt dafür, dass das Profil des ProJobs-Nutzers in

den Suchergebnissen von Recruitern und Headhuntern besonders hervorgehoben wird.

Um die Weichen für künftiges Wachstum zu stellen und das Versprechen unseres Stellenmarktes – Finde den Job, der zum Leben passt – noch besser erfüllen zu können, haben wir im Januar Jobbörse.com gekauft. Jobbörse.com ist mit mehr als 2,5 Mio. Stellenanzeigen die führende Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus hat sich XING die dahinterliegende Suchtechnologie gesichert, die heute rund 15 Mio. Domains und darunter mehr als 1,5 Mio. Unternehmensseiten durchsucht. Für das laufende Jahr planen wir die umfassende Integration der Technologie und Stellenangebote in unsere Services. Das Ziel: Kein Weg soll mehr an XING vorbei führen, wenn jemand einen neuen Job sucht.

==

Meine Damen und Herren, das sind nur einige Beispiele von neuen Angeboten, die wir im vergangenen Jahr für unsere Mitglieder entwickelt haben. Des Weiteren haben wir unser B2B-Angebot ausgebaut sowie bestehende Produkte verbessert und erweitert.

Aber all unsere Anstrengungen und Aktivitäten müssen sich letztlich in wirtschaftlichem Erfolg niederschlagen.

Deshalb freue ich mich besonders, dass ich Ihnen heute sagen kann:

- 2014 haben wir den Umsatz von Quartal zu Quartal steigern können.
- Wir haben zum ersten Mal in der Geschichte von XING die Marke von 100 Mio. € Umsatz überschritten.
- Das EBITDA – exklusive kununu-Earn-out – legte um 30 % auf 31,6 Mio. € zu.

Unsere größte Erlösquelle war auch 2014 das Geschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften im Segment Network / Premium.

Bereits Ende 2013 hatten wir hier erste Schritte unternommen, um die Attraktivität der Premium-Mitgliedschaft von XING zu steigern. Das haben wir 2014 weiter forciert. Die umfassende Erneuerung des Premium-Angebotes hat erfolgreich Früchte getragen: In diesem Segment konnten wir das Wachstum gegenüber dem Vorjahr verdoppeln!

==

Stärkster Wachstumstreiber war auch 2014 erneut das Geschäft mit unseren Firmenkunden, das wir im Segment E-Recruiting abbilden. Hier konnten wir den Umsatz um 39 % auf 32,9 Mio. € steigern. Auch im B2B-geschäft haben wir diverse neue Angebote auf den Markt gebracht:

Ein wichtiges war die Weiterentwicklung des XING Talentmanagers, der Unternehmen hilft, erfolgreich Talente zu finden und zu rekrutieren. Wir

konnten mehr als 860 neue Unternehmenskunden gewinnen und verzeichneten per Ende des Jahres 2.100. Zusätzlich haben wir über 770 Unternehmenskunden von unseren erfolgreichen Employer-Branding-Produkten überzeugt!

==

Neben den Finanzkennzahlen ist das Mitgliederwachstum für uns ein wichtiger Indikator für die Attraktivität unserer Angebote. Auch hier habe ich sehr gute Nachrichten:

XING konnte im vergangenen Jahr 1,1 Mio. neue Mitglieder willkommen heißen. Das ist das größte Mitgliederwachstum seit dem Börsengang 2006. Per Jahresende verzeichnete XING mehr als 8 Mio. Mitglieder, inklusive der zusätzlichen 300.000 XING-Events-Nutzer stieg die Gesamtnutzerzahl der Plattform damit auf über 8,3 Mio.

==

Sie sehen: 2014 war ein sehr gutes Jahr für XING, das ganz im Zeichen von Wachstum stand!

Aber nach dem Spiel ist bekanntlich vor dem Spiel. Deshalb lassen Sie mich zum Abschluss sagen:

Auch für das laufende Jahr haben wir uns sehr ehrgeizige Ziele gesetzt.

Wir wollen unseren Mitgliedern noch weitere Angebote zur Verfügung stellen, die ihnen dabei helfen, die Chancen und neuen Freiheiten, die sich in der sich ändernden Arbeitswelt auftun, optimal für sich zu nutzen.

Wir werden auch unsere Unternehmenskunden noch besser dabei unterstützen, dem Fachkräftemangel Paroli zu bieten.

Wir werden weiter auf das Ziel hinarbeiten, unsere Umsätze von 2012 im Jahre 2016 auf 150 Mio. € zu verdoppeln.

Wir wollen so weiterhin alles dafür tun, dass sich Ihr Engagement, liebe Aktionäre, weiterhin lohnt!

Bleibt mir, mich zu bedanken.

Bei unseren Mitarbeitern, deren Ideen, Engagement und Fleiß den Erfolg von XING erst möglich macht.

Bei unserem Aufsichtsrat für die stets konstruktive und zielorientierte Zusammenarbeit.

Und natürlich: bei Ihnen, sehr verehrte Aktionäre. Danke für Ihr Vertrauen in XING. Bleiben Sie uns gewogen!

Vielen Dank!