Rede des Finanzvorstands (CFO) Ingo Chu

zur ordentlichen Hauptversammlung der XING SE

am Mittwoch, den 16. Mai 2018

im Scandic Hamburg Emporio Hotel, Dammtorwall 19, 20355.

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,
liebe Gäste und XING-Mitglieder!

auch von mir ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung der XING SE...

...hier im schönen Hamburg.

Lassen Sie uns den Zahlenteil mit einem Überblick über die wichtigsten Botschaften starten:


Viertens: Wir haben den operativen Cashflow auf 58,7 Mio. € gesteigert. Unser Geschäft ist und bleibt damit sehr cash-generativ.


Sechstens: Um Sie, liebe Aktionäre, direkt an dem Erfolg von XING direkt partizipieren lassen, schlagen wir Ihnen heute zur Beschlussfassung vor, für das Geschäftsjahr 2017 eine um 23% erhöhte Regeldividende von 1,68€ pro Aktie zu zahlen.

[Chart Guv]

Schauen wir nun auf die Details unserer Gewinn- und Verlustrechnung 2017


Unser operatives Ergebnis – das EBITDA – betrug 58,4 Mio. €. Wir konnten es damit um 22 Prozent steigern und lagen damit etwas über unserer Guidance von 57m€.

Unsere Abschreibungen beliefen sich auf 17,6m€. Der Anstieg gegenüber Vorjahr hat im Wesentlichen drei Gründe. (1) Ein Anstieg der operativen Abschreibungen, der unseren gesteigerten Aufwand in Produktinnovationen widerspiegelt. (2) Außerordentliche Abschreibungen auf unsere Plattform. (3) Abschreibungen aus PPA für unsere Akquisitionen.


[Chart Segmente]

Auf der nächsten Übersicht ist die Profitabilität unserer einzelnen Geschäftsbereiche im Detail dargestellt.


[Chart Umsatzentwicklung]

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Umsatzentwicklung werfen.

Wie bereits gesagt sind wir mit unserer Umsatzentwicklung wieder einmal sehr zufrieden.

Im Geschäftsjahr 2017 wuchs unser B2C-Segment um 16 Prozent auf 89,5 Mio. €. Ca. 6%-Punkte entfielen auf die Akquisition des Expat-Netzwerks Internations im Juli des letzten Jahres; ca. 10%-Punkte entfielen auf organisches Wachstum. Von dem organischen Wachstum resultieren ca. zwei Drittel aus unserer niedrigpreisigen, traditionellen Premiummitgliedschaft und ca. ein Drittel aus unseren höherpreisigen Spezialmitgliedschaften wie z.B. Projobs und ProCoach. In Summe monetarisieren wir
weiterhin sehr erfolgreich auf der B2C-Seite und sind zuversichtlich, dass dieses Segment auch zukünftig spürbar zu unserem Wachstum beitragen wird.


Schauen wir auf das Segment „B2B Advertising/Events“. Die Umsätze in diesem Geschäftsbereich sind um 33% auf 17,9m€ gewachsen, was eine sehr erfreuliche Entwicklung darstellt. Beide Geschäfte haben dazu beigetragen.

[Chart Kosten]

Auf dem nächsten Chart sehen Sie unsere Kostenentwicklung im Geschäftsjahr 2017 im Überblick.


Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 38,7 Mio. € mit einer Aufwandsquote von 21 Prozent.

[Chart FY Cash-Flow]

Auf der nächsten Übersicht sehen Sie unseren Cashflow.

Wie üblich eliminieren wir in dieser Darstellung den Cash, der zwar über unsere Bücher fließt, aber eigentlich den Event-Veranstaltern gehört. Wir weisen hier nur den relevanten, auf XING entfallenden Cashflow aus.
Im Geschäftsjahr 2017 betrug unser operativer Cashflow 58,7 Mio. €. Dies entspricht einer Steigerung von 18%. Haupttreiber war ein höheres EBITDA. Unsere Cash-Conversion liegt damit weiterhin um die 100%, was zeigt, wie cash-generativ unser Geschäft ist. Und das erwarten wir auch für die Zukunft.


Cash-outs für Akquisitionen beliefen sich auf 29,5 Mio. €. Davon entfielen etwas über 16m€ auf die Akquisition von Prescreen, c. 9m€ auf die Akquisition von Internations, ca. 3m€ auf die Finanzierung unseres Joint Ventures in den Kununu in den USA und der Rest auf die Eqipia-Transaktion.

Der Cash-out für Investitionen in Finanzanlagen stellt lediglich eine Umschichtung von Cash, auf das Negativzinsen angefallen wären, in kurzfristige, risikoarme Anlagen dar. Gemäß IFRS müssen wir das so darstellen. Wirtschaftlich hat sich nicht wirklich etwas verändert.

Damit betrug der Free-Cashflow vor Veranstalter-Cash und vor Auszahlungen an unsere Aktionäre -34,4 Mio. €. Eliminiert man die 30m€ Umschichtung in Finanzanlagen, so ergibt sich ein Wert von -4,4m€, der vor allem durch die Cash-outs für unsere Akquisitionen in 2017 beeinflusst wurde.
Aus unserem Cash-Flow bzw. unseren Cash-Reserven haben wir Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, dann im letzten Jahr insgesamt 16,7 Mio. € ausgeschüttet. 7,7m€ Regeldividende und 9m€ Sonderdividende.

[Chart Bilanz]

Last but not least, ein Blick auf die Bilanz des Geschäftsjahres 2017.

Wie gewohnt sehen Sie hier die Bilanz in einer Management-Darstellung. Analog zum Cashflow sind die Positionen eliminiert, die den Event-Veranstaltern gehören.

Die Veränderungen der Bilanzpositionen spiegeln im Wesentlichen unsere operative Entwicklung und die Akquisitionen wider.

Unser Eigenkapital ist trotz der hohen Dividendenzahlungen in Summe um rund 10m€ gestiegen. Das ist eine gute Entwicklung.

In Summe sehen Sie, wir haben nach wie vor eine sehr starke Bilanz. XING ist finanziell zu 100% kerngesund. Und unser investiertes Kapital, das wir für die Erwirtschaftung unserer laufenden operativen Gewinne und Cash-Flows benötigen, ist weiterhin negativ. Unter Return-on-capital-employed-Gesichtspunkten geht es nicht besser!

Meine Damen und Herren,

Sie wissen, wir hatten uns in unserem 4-Jahres-Plan bis 2016 vorgenommen, die Umsätze zu verdoppeln. Dieses Ziel haben wir erreicht. Unser aktueller 4-Jahres-Plan sieht vor, dass wir bis 2020 einen Umsatz von 300m€ und ein EBITDA von 100m€ erreichen. Mit dem Jahr 2017 haben wir einen sehr guten ersten Schritt auf dieser Reise genommen. Und wenn
wir auf die Zahlen des 1. Quartals des Jahres 2018 schauen, sehen wir, dass wir auch in diesem Jahr sehr gut unterwegs sind.

[Chart Q1 GuV]


Unsere Umsätze stiegen gegenüber Vorjahr um 28% auf 54,0 Mio. €. Dabei entfallen ca. 7%-Punkte des Wachstums auf die Akquisitionen von Internations und Prescreen. Unser organisches Wachstum liegt bei 21% und liegt damit weiterhin auf einem hohen Niveau.


Unsere Abschreibungen betragen 4,7m€.

Das Finanzergebnis liegt bei -0,8m€. Hier sind vor allem unser JV in den USA und nicht-cash-relevante Effekt aus der Abzinsung von Earn-out-Verbindlichkeiten nach IFRS abgebildet.
Das Net Income beträgt 6,1 Mio. €. Wir konnten es damit um 25% gegenüber Vorjahr steigern.

In Summe sind wir damit gemäß Plan sehr gut in das Jahr 2018 gestartet.

[Chart Q1 Umsätze]

Schauen wir uns nun die Umsatzentwicklung in unseren Segmenten an:

Wie Sie sehen können, sind wir in allen drei Berichtssegmenten im deutschsprachigen Bereich zweiseitlich gewachsen.


Das „B2B-E-Recruiting“-Geschäft hat im Vergleich zum Vorjahresquartal um 40 Prozent auf 23,7 Mio. € zugelegt. Ca. 4%-Punkte entfallen auf die Akquisition von Prescreen. Damit wächst der Bereich organisch um 36%, was ein sehr guter Wert ist, über den wir uns sehr freuen. Wir sind sehr zuversichtlich, das Wachstum auch in Zukunft fortzusetzen.

Zuguterletzt unser „B2B Advertising & Events“-Geschäft: Die Umsätze wuchsen um 40% auf 5,0m€. Beide enthaltenen Geschäfte wachsen zweiseitig, was ein sehr schönes Ergebnis der Arbeit in den letzten Jahren ist.


Im Ergebnis lag damit der Free-Cashflow vor Veranstalter-Cash damit bei 14,6 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, dass wir auch im 1. Quartal weiter auf hohem Niveau wachsen und auf einem guten Weg sind, unser Ziel für das Jahr 2020 zu erreichen.
[Chart Beschlussvorschläge]

Das war es zur Entwicklung der Zahlen! Lassen Sie mich nun ganz kurz die heutigen Beschlussfassungen erläutern. Ich werde mich dabei auf die Beschlussvorschläge zu Gewinnverwendungen, den Ermächtigungen und zum EAV mit der kununu engage GmbH fokussieren.

Bezüglich der Gewinnverwendung schlagen wir Ihnen heute zur Beschlussfassung vor, für das Geschäftsjahr 2015 eine Regeldividende von 1,68 € pro Aktie zu zahlen. Das ist eine Steigerung gegenüber Vorjahr um 31 Cent und entspricht unserer kommunizierten Politik, eine „kontinuierliche und nachhaltige“ Dividende zu zahlen.


Die Proxy Agencies ISS und GlassLewis, die Aktionäre bei ihren Abstimmungen beraten, empfehlen die Annahme unseres Beschlussvorschlages.
Schließlich bitten wir Sie in Tagesordnungspunkt 9 um Ihre Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag mit unserer in diesem Jahr gegründeten Tochtergesellschaft kununu engage GmbH. Dieser Vertrag dient, wie in solchen Fällen üblich, der Herstellung der steuerlichen Organschaft.

[Chart Aktie]

Meine Damen und Herren,
Zum Schluss noch ein paar Worte zu unserer Aktie. Unsere gute Fundamentalentwicklung, die strukturelle finanzielle Solidität und Stärke unseres Geschäftsmodells sowie unser Potential spiegeln sich auch in unserem Aktienkurs wieder.


Die aktuelle Aktienkursentwicklung ist uns natürlich ein Ansporn, mit Schwung und Kraft XING mit der aktuellen Dynamik weiterzuentwickeln. Unsere Analysten sind diesbezüglich sehr zuversichtlich. Von 7 Analysten, die uns aktuell covern, geben 6 eine „Kauf“- bzw. „Halten“-Empfehlung ab. Aktuell gibt es lediglich eine Verkaufsempfehlung. [Naja, kann sich auch mal einer irren...]

[Chart Ingo Chu]

Meine Damen und Herren,
Sie sehen: 2017 war ein sehr gutes Jahr für XING. Und auch in das Jahr 2018 sind wir mit ungebremster Wachstumsdynamik gestartet.

Die Weichen für weiteres profitables Wachstum sind gestellt.

Herzlichen Dank!