

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:

- Erstens: Wir sind bestens unterwegs! Sie wissen, dass wir in 2017 unsere nächste Reise gestartet haben. Ziel der Reise ist es, im Jahr 2020 einen Umsatz von 300m€ und eine EBITDA von 100m€ zu erzielen... also, erneut eine Verdoppelung! Und wenn wir uns die Zahlen anschauen, dann war das Jahr 2017 ein perfekter Start. In allen Dimensionen sind wir spürbar gewachsen, sei es unsere Mitgliederzahl, unser Umsatz oder unser operatives Ergebnis. Besonders freuen wir uns über die erneute Steigerung unseres Mitgliederwachstums. Während wir unsere Mitgliederbasis im vorletzten Jahr um 1,8M neue Mitglieder gesteigert hatten, konnten wir sie in 2017 gar um 2,0m Mitglieder erhöhen. Das zeigt, dass unsere Vision – „For a better working life“ – aktueller ist denn je, und noch viel Raum für weiteres Wachstum besteht.

- Zweitens: Unser Umsatz wächst – sowohl aus eigener Kraft wie auch durch Akquisitionen - weiterhin auf hohem Niveau. Das Umsatzwachstum betrug im Gesamtjahr 2017 26%. Davon entfielen 23%-Punkte auf organisches Wachstum und 3%-Punkte auf anorganisches Wachstum.
- Drittens: Wir haben unser operatives Ergebnis, unser EBITDA, – trotz Investitionen in zukünftiges Wachstum - auf 58,4 Mio. € gesteigert und lagen damit etwas über unserem Plan und unserer Kapitalmarkt-Guidance.
- Viertens: Wir haben den operativen Cashflow auf 58,7 Mio. € gesteigert. Unser Geschäft ist und bleibt damit sehr cash-generativ.
- Fünftens: Und auch das 1. Quartal 2018 zeigte sehr gute Ergebnisse. Wir wachsen auf kontinuierlich hohem Niveau.
- 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 Umsatz inklusive sonstiger betrieblicher Erträge betrug im Geschäftsjahr 2017 einen Wert von rund 188 Mio. €. Dies entspricht einem Wachstum von 26 Prozent. Alle drei Geschäftsfelder trugen zum Gesamtwachstum bei. Der Beitrag des Segments B2B E-Recruiting war am größten und machte ca. 60% des gesamten Wachstums aus.

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€.

Die EBITDA-Marge lag bei 31 Prozent. Sie liegt damit planmäßig leicht unter Vorjahr, da wir in 2017 ganz bewusst in unser weiteres Wachstum investiert haben.

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.

Das Finanzergebnis belief sich auf -1,8m€. Es teilt sich im Wesentlichen auf 4 Positionen auf: (1) Unser Joint Venture Kununu US, auf das ein Anlaufverlust von -3,6m€ entfällt. (2) Nicht-cash-wirksame Effekte nach IFRS aus der Abbildung von zukünftig erwarteten Earn-out-Zahlungen. (3) Verschiedene kleine Positionen, die in Summe +0,2m€ ergeben. Hier handelt es sich insbesondere um Erträge aus Geldanlagen. Und (4) ein positiver Effekt von 2,3m€ aus Anpassungen der Earn-out-Erwartungen bzgl. der Eqipia- und Jobbörse-Akquisitionen. Dieser Effekt ist einmalig und nicht-operativ und sollte bei der Betrachtung unserer operativen Entwicklung rausgerechnet werden.

Nach Steuern ergibt sich damit ein Nettoergebnis von 25,9 Mio. €. Eliminiert man den eben erwähnten positiven, einmaligen, nicht-operativen Effekt aus der Anpassung der Earn-out-Erwartungen, so liegt unser Nettoergebnis bei 23,6m€.

[Chart Segmente]

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

Das B2C-Segment trug mit einem Segment-EBITDA von 44,1 Mio. € und einer Marge von 49 Prozent zum XING-Gesamtergebnis bei. Während das absolute Segment-EBITDA gegenüber Vorjahr gestiegen ist, fiel die Marge etwas geringer aus. Das liegt an den Investitionen in Mitgliederwachstum, Spezialmitgliedschaften und unserem Contentbereich, die alle auf unser zukünftiges Wachstum einzahlen.

Unser Segment „B2B E-Recruiting“ hat ca. 49,6 Mio. € Segment-EBITDA mit einer 65 Prozent-Marge beigetragen. Auch im E-Recruiting-Geschäft konnten wir das Segment-EBITDA ggü. Vorjahr steigern.

Und auch im Segment B2B Advertising/Event haben wir sehr gute Fortschritte gemacht. Das Segment-EBITDA lag bei 6,1m€. Zu diesem Ergebnis haben beide Geschäfte – Advertising und Events – beigetragen.

[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.

Im „B2B E-Recruiting“ haben wir die Umsätze in 2017 um 41 Prozent auf 76,7 Mio. € gesteigert. Ca. 2%-Punkte rühren aus der Akquisition unseres Applicant-Tracking-Systems prescreen im Juli 2017; der Rest – ca. 39%-Punkte – entfallen auf organisches Wachstum.

Alle Produktbereiche im E-Recruiting sind in 2017 zweistellig gewachsen. Den stärksten Beitrag leisteten die modernen Formen Active Recruiting und Employer Branding. Allerdings auch das traditionelle Passive Recruiting ist gut gewachsen.

Ein weiterer sehr schöner Erfolg war die Vermarktung unserer Produktpalette in den 360°-Paketangeboten. Diese Bündel wurden von unseren Kunden sehr gut angenommen und haben einen schönen Beitrag zum Wachstum des B2B E-Recruiting Segments geleistet.

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.

Der Personalaufwand betrug in 2017 68,4 Mio. €. Wie auch in den Jahren zuvor, haben wir wieder mehr Personal eingestellt, um unser Wachstum zu unterstützen. Insgesamt haben wir netto rund 250 Mitarbeiter – gerechnet in Ganztagesäquivalenten – aufgebaut. Davon ca. die Hälfte über unsere Akquisitionen und die andere Hälfte organisch. Dabei haben wir uns organisch vor allem auf die Bereiche Produktentwicklung und Vertrieb fokussiert. Grundsätzlich gilt für uns auch weiterhin: Unsere Mitarbeiter sind und bleiben unser wichtigstes Kapital. Sie sind eine unerlässliche Säule für unseren unternehmerischen Erfolg. Deswegen werden wir hier auch in 2018 weiter investieren.

Für Marketing haben wir im Geschäftsjahr 2017 22,2 Mio. € aufgewendet. Dies ist spürbar mehr als im Jahr zuvor. Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: Zum einen haben wir uns entschlossen, auch im 4. Quartal unsere Marken-Kampagne durchzuführen. Hier sehen wir, dass wir auch weiterhin noch Potential haben. Zum anderen haben wir unsere Produktmarketingaktivitäten zur weiteren Markterschließung in den einzelnen Geschäftsbereichen ausgebaut. Auch hier sehen wir noch Potential.

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.

Unterhalb des operativen Cashflow hatten wir Cash-outs in Höhe von 33,4 Mio. € für Investitionen in das laufende Geschäft. Der Grund für die Steigerung ist vor allem eine höhere Aktivierung aus unserer internen Softwareentwicklung. Auch in 2017 ist der Anteil an innovativen und damit aktivierbaren Entwicklungsprojekten gestiegen.

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 Ekipia-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]

Auf dem ersten Chart sehen Sie unsere Gewinn- und Verlustrechnung. Die Zahlen, die Sie hier sehen, bilden alle die ab 2018 gültigen neuen Regeln von IFRS 15 und 16 ab. Die neuen Regeln haben bei XING im wesentlichen Auswirkungen auf die Abbildung unseres Mietaufwands, den wir nun – vereinfacht gesagt - unter dem EBITDA in den Abschreibungen ausweisen müssen. Um die Zahlen für Sie bestmöglich interpretierbar zu machen, haben wir Vergleichszahlen aus dem Vorjahr ebenfalls angepasst. Es werden also immer Äpfel mit Äpfeln verglichen.

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.

Unser EBITDA beträgt 14,8 Mio. € bei einer Marge von 27 Prozent. Damit konnten wir unser operatives Ergebnis um 19% ggü. Vorjahr steigern.

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 zweistellig gewachsen.

Unser B2C-Geschäft ist um 18 Prozent gegenüber Vorjahr auf 24,2 Mio. € gewachsen. Ca. zwei Drittel des Wachstums entfallen auf die Akquisition von Internations. Ca. ein Drittel des Wachstums ist organisch und wurde durch unser bestehendes Bezahlmitgliedschaftengeschäft getrieben. In Summe laufen wir in diesem Segment auf Plan und erwarten dieses Jahr weiterhin ein zweistelliges Wachstum.

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 zweistellig, was ein sehr schönes Ergebnis der Arbeit in den letzten Jahren ist.

[Chart Cash-Flows Q1]

Kommen wir zu den Cashflows im 1. Quartal 2018. Auch hier ist der Veranstalter-Cash eliminiert.

Der operative Cashflow betrug im 1. Quartal 25,1 Mio. €. Damit liegt er spürbar über Vorjahr. Die Gründe hierfür sind ein höheres EBITDA und ein höherer Cash-In aus der Veränderung unserer Net Working Capitals. Saisonal ist unser operativer Cash-Flow im ersten Quartal besonders stark. Aber auch grundsätzlich ist und bleibt unser Geschäft weiterhin sehr cash-generativ.

Für operative Investitionen – im wesentlichen Softwareentwicklung und Hardware – hatten wir Auszahlungen in Höhe von 8,4 m€. Und im Zusammenhang mit der Finanzierung des US JV von Kununu hatten wir Auszahlungen in Höhe von 1,2m€. Eine bisher immer sehr kleine Position wird unter den neuen IFRS-Regeln wichtiger. Cash-flows aus Zinsen, Währungskursdifferenzen und Auszahlungen für Mietverhältnisse. Hier sind nach den neuen Regeln – vereinfacht gesagt – unsere Mietzahlungen abgebildet. Die Position betrug im ersten Quartal -0,8m€ und besteht im Wesentlichen aus Miete.

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.

In Tagesordnungspunkt 6 bitten wir Sie um Ihre Zustimmung zur Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals und unter Tagesordnungspunkt 7 um die Zustimmung zur Erneuerung der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen sowie die Schaffung eines neuen bedingten Kapitals. In Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir außerdem die Neufassung der bestehenden Ermächtigung zum Erwerb und der Verwendung eigener Aktien vor. Die derzeit bestehenden Ermächtigungen laufen am 2. Juni 2020 bzw. am 22. Mai 2019 aus, im letzteren Fall also unter Umständen noch vor dem Stattfinden unserer nächsten Hauptversammlung. Um durchgängig in der Lage zu sein, durch die Inanspruchnahme eines genehmigten oder bedingten Kapitals kurzfristig und flexibel Eigenkapital zu beschaffen beziehungsweise durch den Erwerb und die Verwendung eigener Aktien Marktopportunitäten wahrzunehmen, möchten wir Sie daher schon heute um den entsprechenden Beschluss bitten.

Gemäß den vorgelegten Beschlussvorschlägen soll den Aktionären im Falle einer Ausnutzung des genehmigten oder bedingten Kapitals oder der Verwendung eigener Aktien grundsätzlich das gesetzliche Bezugsrecht eingeräumt werden. Lediglich in den im Beschlussvorschlag und unserem Vorstandsbericht näher beschriebenen Fällen soll die Möglichkeit bestehen, das Bezugsrecht auszuschließen. Davon möchte ich die Sachkapitalerhöhung beziehungsweise die Veräußerung eigener Aktien gegen Sachleistung zum Erwerb von Unternehmen hervorheben. Wie Sie wissen, nutzen wir Akquisitionen bewusst, um unsere organische Strategie größer zu machen, zu beschleunigen bzw. um Risiken zu reduzieren. Und deswegen möchten wir, falls sinnvoll oder gefordert, in der Lage sein, als Kaufpreis ganz oder teilweise Aktien unseres Unternehmens anzubieten.

Sie dürfen versichert sein, meine sehr geehrten Damen und Herren, dass der Vorstand von diesen und den weiteren in dem Beschlussvorschlag genannten typischen Ermächtigungen zum Bezugsrechtsausschluss nur nach sorgfältiger Prüfung aller Umstände und des Interesses der Gesellschaft und der Aktionäre Gebrauch machen wird. In jedem Fall bedarf eine Ausnutzung des genehmigten oder bedingten Kapitals oder der Ermächtigung zum Erwerb und zur Veräußerung eigener Aktien der Zustimmung auch des Aufsichtsrats. Außerdem ist einschränkend vorgesehen, dass die Summe aller Bezugsrechtsausschlüsse unter den hier erbetenen Ermächtigungen 20% des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigungen bestehenden Grundkapitals nicht übersteigen darf. Der Erwerb und die Verwendung eigener Aktien ist bereits gesetzlich auf 10% des Grundkapitals beschränkt.

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.

Nachdem unsere Aktie sich in den letzten 4,5 Jahren fast vervierfacht hat, verzeichnete unsere Aktie seit unserer letzten Hauptversammlung einen Wertzuwachs von 26%. Das entspricht der Performance des TecDAX und liegt signifikant über der Performance des DAX, der in demselben Zeitraum nur um 2% zugelegt hat.

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!