

**Rede des Vorstandsvorsitzenden (CEO) Dr. Thomas Vollmoeller
zur ordentlichen Hauptversammlung der New Work SE
am Donnerstag, den 29. Mai 2020**

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre - herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der NEW WORK SE!

Wie Sie sehen, sind die Bedingungen unseres „Zusammentreffens“ deutlich andere als in den vergangenen Jahren. Und so sehr ich es bedaure, sie heute nicht persönlich treffen zu können, so dankbar bin ich, dass auf diesem Wege eine ordentliche Hauptversammlung auch zu Corona-Zeiten möglich ist. Danke dafür an alle Verantwortlichen für ihre große Flexibilität – und auch besten Dank all denjenigen, die das heute technisch überhaupt erst möglich machen! Und Ihnen, liebe Gäste: Danke, dass sie uns auch auf diesem Weg begleiten!

Meine sehr verehrten Damen und Herren: Kein Text, kein Artikel, keine Rede kommt derzeit aus ohne den Begriff, den auch ich eben schon verwendet habe: Corona. Mich erstaunt es noch immer, dass ein unsichtbares Etwas, das noch nicht einmal als Lebewesen im biologischen Sinne gilt, weite Teile des zivilisierten Lebens innerhalb kürzester Zeit so radikal verändern konnte.

So radikal, dass der Blick zurück fast ein Blick in eine andere Zeit, eine vergangene Epoche zu sein scheint. Aber es wird heute nicht nur um die Vergangenheit gehen, um das Geschäftsjahr 2019, sondern auch um die Zukunft.

Ja, ich werde Ihnen gleich von einem weiteren wachstumsstarken Geschäftsjahr berichten. Davon, dass wir mit neuen Angeboten unsere Mitglieder, User und Firmenkunden begeistern konnten. Ich werde von wichtigen Meilensteinen erzählen, die wir 2019 erreicht haben. Aber wir werden auch über die jüngere Vergangenheit sprechen, denn ich will nicht versäumen, Ihnen einen Eindruck von den Auswirkungen der Corona-Pandemie auf unser Geschäft zu geben. Und unser CFO Ingo

Chu wird Ihnen dann alle wichtigen Details und Zahlen erläutern, zu 2019 sowie zur aktuellen Situation.

Aber dann richten wir den Blick endgültig nach vorn. Denn heute – und darüber freue ich mich sehr – übernimmt nach mir Petra von Strombeck nicht nur dieses virtuelle Rednerpult, sondern auch formal die Rolle als CEO der NEW WORK SE. Meine Damen und Herren: Sie können sich auf eine beeindruckende Frau freuen!

Insofern wird dies meine letzte Rede an dieser Stelle und in dieser Funktion sein. Lassen Sie mich sagen, dass ich mir natürlich nicht hätte träumen lassen, dass ich meine letzten Worte als CEO unter diesen Umständen an Sie richte. Aber frei nach dem Bonmot des bekannten Autors Simon Sinek: *„Plan for the fact that no plan ever goes according to plan“* gilt es, das Beste draus zu machen.

Also: Los geht's!

Es mag aus heutiger Sicht fast unfreiwillig komisch klingen, aber bereits das vergangene Jahr war gesamtwirtschaftlich von nicht unerheblicher Unsicherheit geprägt - auch wenn das Ausmaß dessen natürlich keinen Vergleich zur heutigen Situation rechtfertigt. Aber es ist durchaus so, dass auch wir diese Unsicherheit zu einem gewissen Maß gespürt haben.

Umso mehr freue ich mich, dass auch 2019 ein weiteres Geschäftsjahr war, das für die New Work SE im Zeichen von Wachstum stand.

Der Gesamtumsatzes legte um 16 Prozent auf rund 270 Mio. € zu. Das operative Ergebnis (EBITDA) erhöhte sich um 14 Prozent auf knapp 86 Mio. €. Unser Konzernergebnis wuchs um 11, bereinigt um Sondereffekte sogar um 21 Prozent. Details dazu folgen, wie gesagt, im Anschluss von Ingo Chu.

Das B2C-Geschäft konnte um 3 Prozent auf rund 103 Mio. € wachsen. In diesem Zusammenhang freut mich ganz besonders, dass unsere Marke XING 2019 rund 1,9 Millionen neue Mitglieder willkommen heißen konnte und damit die 17 Millionen-Mitglieder-Marke geknackt hat. Aktuell betreut XING bereits übrigens schon mehr als 18 Millionen Mitglieder.

Zentraler Wachstumstreiber der NEW WORK SE war auch im Jahr 2019 das Geschäft mit Personalabteilungen und Personalagenturen. XING

eRecruiting wuchs im vergangenen Jahr (inklusive der in April 2019 neu erworbenen HoneyPot GmbH) um 29 Prozent auf rund 140 Mio. €.

Der Umsatz im Segment B2B Marketing Solutions und Events legte um 20 Prozent auf 26 Mio. € zu.

Sie sehen: Die Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres zeigen sämtlich in die richtige Richtung: nach oben!

Aber auch qualitativ haben wir ein weiteres erfolgreiches Jahr absolviert und zahlreiche neue Lösungen an den Markt gebracht. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle eine kleine Auswahl der Highlights vorstellen und bewusst den Blick weiten, auch über die Marke XING:

Der ideale Kandidat für Unternehmen ist nicht notwendigerweise der mit der höchsten Qualifikation. Über Erfolg und Misserfolg entscheidet am Ende, ob Unternehmen und Kandidat kulturell zusammenpassen. Doch wie findet man das raus, bevor Verträge unterschrieben sind und es zu spät ist? Der kununu Kulturkompass hilft seit dem vergangenen Jahr mit einer ausgeklügelten Untersuchungsmethodik, ihre eigene Kultur besser zu verstehen. Zentrum steht dabei die Perspektive der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unternehmen können die Ergebnisse transparent machen, so dass Kandidaten selbst überprüfen können, ob ihre Werte zu denen des möglichen Arbeitgebers passen.

Bei aller Bedeutung der Kultur spielt aber natürlich nach wie vor das Gehaltsthema zwar nicht mehr die wichtigste, aber immer noch eine wichtige Rolle. Auch hier hat kununu eine bemerkenswerte Initiative gestartet: „kununu Gehalt“.

Bereits zum Launch der Gehalts-Insights lagen rund 370000 Gehaltsdaten aus mehr als 15000 Unternehmen vor. Damit bietet kununu Mitarbeitern und Bewerbern Transparenz über Gehaltsdaten. Sie können damit unter anderem Gehälter nach Berufsfeld, Position und Region einsehen und miteinander vergleichen. Die Angaben in Kununu Gehalt stammen aus anonymem Feedback aktueller oder ehemaliger Mitarbeiter. Unter den bereits gelisteten Unternehmen sind Deutsche Bahn, Lidl, SAP, Deutsche Telekom und Siemens.

Damit erhalten Kandidaten mehr Vergleichsmöglichkeiten, man könnte auch sagen: Macht. Das bisherige Herrschaftswissen beim Tabuthema

„Gehalt“ wird damit gebrochen und ein Dialog auf Augenhöhe zwischen Kandidat und Unternehmen tritt an seine Stelle.

Ein wichtiger Meilenstein war die Übernahme bislang größte Akquisition der Unternehmensgeschichte: die Übernahme von Honeypot.

Dabei handelt es sich um eine innovative Jobplattform für IT-Experten – eine Spezies, die rar und gleichzeitig in praktisch sämtlichen Industrien und Unternehmen händeringend gesucht wird. Entsprechend „genervt“ sind viele Talente, die sich kaum noch frei im Netz bewegen können, ohne von Arbeitgebern angesprochen zu werden. Honeypot stellt daher das bekannte Prinzip der Jobsuche auf den Kopf: Hier bewerben sich Unternehmen bei Arbeitnehmern – nicht umgekehrt. Auch hier geht es uns darum, unsere Vision in die Realität umzusetzen, die Arbeitswelt nämlich zu einer besseren zu machen und Menschen zu helfen, den Job zu finden, der zu ihrem Leben passt.

Aber das auch für mich ganz persönlich wohl wichtigste Ereignis des vergangenen Jahres fiel auf den 1. Oktober: Die Umbenennung der XING SE in die NEW WORK SE.

Als ich vor acht Jahren das Amt übernahm, das ich heute weitergeben werde, hatte unser Unternehmen eine Marke. Wir wollten mit unserem XING-Produkt vor allem eins sein: „nützlich“. Viel unemotionaler kann man sich kaum positionieren.

Seitdem ist viel passiert. Wir haben erkannt, dass es uns allein darum gibt, damit Menschen ein glücklicheres Leben führen können. Und das in einem der zentralen Bereiche ihrer Existenz: im Arbeitsleben. Das bringt die Vision „For a better working life“ gut zum Ausdruck. Die Idee von New Work hatte uns infiziert.

In diesem Sinne haben wir nicht nur unser Produktportfolio ausgebaut. Um nur ein Beispiel zu nennen: Etwa mit Stellenanzeigen, die nicht nur Aspekte wie Gehalt und Titel anzeigen, sondern zusätzlich vermeintlich weiche, aber für viele Menschen letztlich entscheidende Punkte: Arbeitsatmosphäre. Vorgesetztenverhalten. Work-Life-Balance.

Wir haben neue Firmen akquiriert oder aufgebaut. Sie alle stehen für ein anderes Thema im New-Work-Orbit. Kununu für radikale Transparenz. Hello Freelancer für die Flexibilisierung der Arbeitswelt. Und so weiter.

Wir veranstalten einmal im Jahr in der Hamburger Elbphilharmonie das wohl größte Event zum Thema „Zukunft der Arbeit“, die New Work Experience, kurz: NWX. Corona hat uns zwar in diesem Jahr einen Strich durch die Rechnung gemacht, aber auch hier zeigen wir uns im Sinne von Simon Sinek flexibel: Wir haben kurzerhand das Online-Format *NWXnow* ins Leben gerufen, das sich sehr großer Beliebtheit erfreut. Denn wir sind überzeugt und spüren: das Thema New Work ist aktueller denn je.

Unsere Positionierung war unser Nordstern – und hat wesentlich zu unserem Erfolg beigetragen. So dass ich heute meiner Nachfolgerin ein Unternehmen übergeben darf, das zehn Marken sein eigen nennt; das in Sachen Mitarbeiter, Umsatz, Aktienkurs um ein vielfaches gewaschen ist; und das hervorragend positioniert ist für die Zukunft.

Neben der Zukunft stehen in diesen Tagen aber natürlich drängende Fragen zur Gegenwart auf der Tagesordnung. Konkret werden Sie wissen wollen: Wie wirkt sich die Corona-Pandemie auf unser Unternehmen aus?

Natürlich ist auch unser Unternehmen von der Corona-Pandemie betroffen – wie so ziemlich die gesamte Welt. Es wäre unseriös zu behaupten, dass die genauen Auswirkungen der Krise auf unser Geschäft und damit auch auf Umsatz und Ergebnis komplett vorherseh- und im Detail berechenbar wären. Allerdings ist unser Geschäft geprägt von rund 80 Prozent vorausbezahlten Abo-Verträgen – und das sowohl im B2C- als auch im B2B-Geschäft. Zwar merken wir deutliche Zurückhaltung im Neugeschäft – aber wegen der gesunden Basis unseres Geschäfts läuft die NEW WORK SE auch gegenwärtig äußerst stabil. Details – wie gesagt – von Ingo Chu.

Meine Damen und Herren: Es waren acht ganz außerordentliche Jahre, die ich in diesem besonderen Unternehmen verbringen durfte. Ja, sie waren von wirtschaftlichem Erfolg gekrönt. Die Bilanz stimmt, das macht mich zufrieden. Aber dankbar bin ich für die vielen Momente, in denen ich die Kreativität und Leistungsfähigkeit der vielen, ganz außergewöhnlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erlebt habe. Dankbar bin ich für den Team-Spirit des Vorstands-Teams. Die Zusammenarbeit mit unserem Aufsichtsrat, die von einem Maß an Konstruktivität und Vertrauen geprägt war, die ich so noch nie erlebt

habe. Was nicht zuletzt Dein Verdienst ist, lieber Stefan. Deshalb ein ganz ausdrücklicher und herzlicher Dank an Dich! Und nicht zuletzt an Sie, meine sehr verehrten Damen und Herren, die Sie uns stets begleitet und an uns geglaubt haben.

Ich habe eine abschließende Bitte: Schenken Sie dasselbe Maß an Vertrauen meiner Nachfolgerin Petra von Strombeck. Sie ist eine ganz außergewöhnliche Führungspersönlichkeit, die ich schon seit vielen Jahren kenne und über die Maßen schätze. Bei ihr ist die NEW WORK SE in besten Händen. Sie wird es mit Klugheit und Augenmaß führen. Sie hat in ihrer vorherigen Tätigkeit ein weiteres Mal unter Beweis gestellt, dass sie ein Unternehmen auch unter schwierigen Bedingungen zu nachhaltigem Wachstum führen kann. Und deshalb wird sie nicht nur die gegenwärtigen Herausforderungen souverän meistern, sondern die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens weiter forterzählen, da bin ich mir ganz sicher.

Meine Damen und Herren: Bleiben Sie der NEW WORK SE gewogen!
Vielen Dank!