

Rede des Finanzvorstands (CFO) Ingo Chu
zur ordentlichen Hauptversammlung der New Work SE

am Mittwoch, den 24. Mai 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

meine Damen und Herren,

liebe Gäste,

auch ich darf Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der New Work SE begrüßen.

Diejenigen von Ihnen, die uns schon seit ein paar Jahren begleiten, wissen, dass ich nicht nur den Anspruch habe, Ihnen eine gründliche Übersicht der Zahlen und unserer Interpretation derselben zu liefern. Ich versuche zudem stets auch, einen humorvollen Einstieg in „meinen“ – ja eher trockenen - Teil unserer Hauptversammlung zu finden; das ist vermutlich meiner kölschen Heimat geschuldet.

Nun ist das mit den Witzen in diesem Jahr nicht ganz einfach. Das hat zweierlei Gründe. Erstens sind die Nachrichten keine guten. Schwache Konjunktur, Ukraine, Inflation – Sie wissen sicher, was ich meine. Zweitens habe ich schon jede Menge meines Humor-Pulvers verschossen – vom Kölschen Grundgesetz über die Weisheiten von Lothar Matthäus & Co bis hin zu Frisur-Herausforderungen während der Lockdowns – wir hatten schon fast alles.

Also tat ich in Vorbereitung dieser HV, was derzeit alle tun, die eine Frage haben, aber keine Antwort: Ich fragte Chat GPT.

Meine Erwartungen waren groß. Chat GPT, der Alleskönner. Der-den-Menschen-bald-überflüssig-Macher“, wenn man bestimmten Medien glauben möchte. Was würde mir diese Wunderwaffe vorschlagen?

Die Software tippte in gewohnter Weise Buchstabe per Buchstabe, aber die Antwort war sehr seltsam. Ich erspare sie Ihnen. Eines war klar: Humor ist das jedenfalls nicht. Die gute Nachricht in diesen an guten Nachrichten armen Zeiten: Die Maschine ist uns Menschen nicht in allem überlegen, ganz sicher nicht beim Thema Humor. Und das ist dann doch noch ein schöner Einstieg in diesen Teil unserer HV. Und ich versichere Ihnen, diese Rede wurde zu 100 % durch menschliche Intelligenz geschaffen. Ich schwör's!

Meine Damen und Herren,

wie gesagt, die Zeiten sind schwierig, die aktuelle Marktentwicklung nicht in unserem Sinne. Das hat Ihnen Petra von Strombeck bereits berichtet. Während wir auf ein gutes Jahr 2022 zurückblicken, stand das laufende Jahr bislang im Zeichen schwerer unternehmerischer Entscheidungen, denen wir uns entschieden gestellt haben. Die Konsequenzen dessen – Stichwort: Entwicklung des Aktienkurses – gefallen uns natürlich genauso wenig wie Ihnen. Gleichzeitig ist ein Vorstand gerade in herausfordernden Zeiten gefordert – und diese Herausforderung haben wir angenommen.

Aber der Reihe nach. Lassen Sie uns mit einem Überblick über die Kernfakten starten:

- Erstens: Das vergangene Jahr 2022 war ein sehr gutes Jahr für uns. Wir haben es in Summe besser als geplant abgeschlossen. Wir haben unterjährig unsere Umsatzprognose nach oben angepasst und haben sie mit 10 % Wachstum gegenüber Vorjahr getroffen. Und auch im EBITDA haben wir unsere Guidance getroffen. Die Ergebnisse im Geschäftsjahr 2022 bestätigen unsere neue,

fokussierte Strategie. Wir wollen für unsere Kunden Recruiting Partner #1 sein, indem wir Talente gewinnen.

- Zweitens: Unsere Angebote für Talente auf der C-Side entwickeln sich weiterhin sehr positiv. Die Mitgliederbasis von XING ist um 1,2 Mio. € neue Mitglieder gewachsen. Ebenfalls eine sehr gute Entwicklung hatten wir bei unserer zweiten bedeutenden Marke auf der C-Seite Kununu. Kununu ist die Nr.1 Destination für Arbeitgebertransparenz und konnte ihren Bestand an Arbeitgeberdaten um 1,8 Mio. € auf 8,1 Mio. € deutlich steigern. Beides ist gut und wichtig, denn unsere starken Konsumenten-Marken sind die Basis für unser Recruiting-Geschäft.
- Drittens: Im Umsatz haben wir die 300 Mio. €-Grenze geknackt. Unser Umsatz wuchs um 10 % auf 313,4 Mio. €. Hierbei handelt es sich allein um organisches Wachstum.
- Viertens: Unser berichtetes EBITDA liegt bei 104,1 Mio. € und stieg um 6 % gegenüber Vorjahr. In 2022 entspricht das berichtete EBITDA unserem Pro-Forma-EBITDA. Mit diesem Ergebnis haben wir unsere zu Beginn des letzten Jahres gegebene Guidance auf den Punkt getroffen.
- Fünftens: Unser Geschäft ist und bleibt sehr cash-generativ. Unser operativer Cashflow lag bei 79,2 Mio. €.
- Sechstens: Um Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, direkt an dem Erfolg der New Work SE im letzten Jahr partizipieren zu lassen, schlagen wir Ihnen heute zur Beschlussfassung vor, für das Geschäftsjahr 2022 eine um 13 % erhöhte Regeldividende von 3,16 € pro Aktie zu zahlen. Zusätzlich schlagen wir eine Sonderdividende von 3,56 € pro Aktie vor.
- Siebtens: Der Start in das laufende Geschäftsjahr 2023 hingegen war nicht einfach für uns. Der Markt für Recruitinglösungen war im 1. Quartal sehr schwierig; die Nachfrage angesichts von Makrounsicherheiten unerwartet gering. In der

Konsequenz wachsen wir kurzfristig spürbar weniger stark als geplant. Selbstverständlich steuern wir auf der Kostenseite gegen. Allerdings sind wir nach wie vor von unserem langfristigen Wachstumspotential überzeugt, da die bereits bestehende Knappheit an Arbeitnehmern durch die Demographie weiter zunehmen wird. Im Ergebnis haben wir unsere Guidance angepasst. Später mehr dazu.

Das war der Überblick. Starten wir mit unserer Gewinn- und Verlustrechnung 2022. Im Geschäftsjahr 2022 betrug der Umsatz 313,4 Mio. €. Dies entspricht einem Wachstum von 10 % nach einem Umsatzwachstum von 5 % im Jahr 2021 und von 2 % im Jahr 2020. Treiber des Wachstums war unser Recruiting-Geschäft. Wie Sie wissen, steht dieser Erlösstrom im Zentrum unserer neuen, fokussierteren Strategie. Hier erwarten wir zukünftig nachhaltiges Wachstum.

Unser EBITDA liegt bei 104,1 Mio. € und stieg um 6 % gegenüber Vorjahr. In 2022 entspricht das berichtete EBITDA unserem Pro-Forma-EBITDA.

Die EBITDA-Marge lag mit 33 % in etwa auf Vorjahresniveau.

Die Abschreibungen beliefen sich auf 37,9 Mio. €. Im Vergleich zu den Zahlen des letzten Jahres sind die Abschreibungen niedriger. Dies liegt vor allem an dem Wegfall von Doppelmieten, die wir in 2022 im Zusammenhang mit den Umzügen in neue Bürogebäude an unseren Standorten in HH und Wien hatten.

Unser Finanzergebnis betrug -2,8 Mio. €. Es liegt damit signifikant unter dem Vorjahr. Hintergrund sind nicht-operative und nicht-cash-wirksame Effekte aus nicht-realisierten Buchverlusten in unseren Finanzanlagen. Wie Sie wissen, investieren wir einen Teil unserer strategischen Cash-Reserven in sehr konservativen Anlageformen, um Negativzinsen zu vermeiden, die es zum Großteil des letzten Jahres noch gab. Eliminiert man diesen Effekt, so beträgt das pro-forma Finanzergebnis -1,1 Mio. € und

liegt damit auf Vorjahresniveau. Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um nicht cash-wirksame IFRS-Effekte z.B. aus der Abzinsung von Mietverbindlichkeiten.

In Summe ergibt sich damit ein Nettoergebnis nach Steuern von 46,1 Mio. €. Eliminiert man die nicht-operativen Effekte so liegt unser Pro-Forma-Nettoergebnis bei 47,3 Mio. €.

Auf dem nächsten Chart sehen Sie unsere Umsatzentwicklung nach Segmenten.

Starten wir mit B2B E-Recruiting. Im Kontext unserer noch stärker fokussierteren Strategie ist dieser Erlösstrom bekanntlich zukünftig der wichtigste. Genau hier wollen wir weiterwachsen.

Im Segment „B2B E-Recruiting“ haben wir die Umsätze im Geschäftsjahr 2022 um 22 % auf 207,8 Mio. € gesteigert. In 2021 sind die E-Recruiting Umsätze nur um 10 % gewachsen. Damit konnten wir das Wachstum in diesem Segment beschleunigen. Alle Erlösströme innerhalb von E-Recruiting – active, passive, employer branding und applicant tracking - sind im Jahresvergleich gewachsen; und sie sind alle 2-stellig gewachsen. Besonders gut hat sich das Stellenanzeigengeschäft entwickelt. Hier haben wir im Vergleich zu früher unsere These geändert. Wir sehen nun auch hier eine attraktive Chance für weiteres Wachstum. Daher wir neben Active Recruiting und Employer Branding nun auch aktiv und spürbar in das Wachstum von Passive Recruiting.

In unserem B2C-Segment ging der Umsatz um 9 % auf 89,3 Mio. € zurück. Der Grund hierfür sind die XING Bezahlmitgliedschaften. Während das Geschäft der Tochtergesellschaft InterNations - nach Covid - wieder zu leichtem Wachstum zurückgekehrt ist, gehen die Umsätze der XING Bezahlmitgliedschaften zurück. Der Hauptgrund ist bekanntlich unsere stärker fokussierte Strategie. Als Grundlage für das Wachstum im Recruiting-Geschäft müssen wir auf der C-Seite über unsere Marken XING und Kununu den Zugang zu Talenten maximieren. Diese Maximierung des

Talenzugangs steht strategisch über der direkten Monetarisierung der Talente auf der C-Seite. Kurzfristig schmerzt das finanziell natürlich. Strategisch ist es aber richtig. Auf lange Sicht wollen wir diesen Erlösstrom aber natürlich stabilisieren.

Zu guter Letzt unser Segment „B2B Marketing“. Die Umsätze beliefen sich im letzten Jahr auf 16,4 Mio. €. Das entspricht in etwa dem Vorjahresniveau.

Kommen wir zu unserer Kostenentwicklung.

Der Personalaufwand belief sich in 2022 auf 144,6 Mio. € vor Kapitalisierung. Damit liegen wir 10 % über dem Vorjahr. Wie angekündigt haben wir hier im Jahr 2022 weiter investiert. Dabei haben wir uns vor allem auf die Bereiche Vertrieb und Go-to-market konzentriert.

Für Marketing haben wir im Geschäftsjahr 2022 39 Mio. € ausgegeben und liegen damit 10 % über dem Vorjahreswert. Hier haben wir im Brandmarketing vor allem in die Repositionierung von XING, den Ausbau von kununu und den Start unserer neuen B2B-Marke onlyfy investiert. Darüber hinaus haben wir vor allem das Performance Marketing für unser Passive Recruiting Geschäft vorangetrieben.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen vor Kapitalisierung betragen 49,4 Mio. € mit einer Aufwandsquote von 16 %. Im Zeitvergleich spielte hier die Rückkehr zur Normalität nach Covid eine Rolle.

Schauen wir auf unseren Cashflow.

Im Jahr 2022 betrug unser operativer Cashflow 79,2 Mio. €. Damit liegt er ein wenig unter dem Vorjahr. Der Grund dafür liegt am Net Working Capital. Untypischerweise haben wir im letzten Jahr keinen Cash-Flow aus den Veränderungen im Net Working Capital generiert. Die Gründe hierfür sind zum einen einmalige höhere Vorauszahlungen für eine Marketingkampagne; zum anderen haben wir im letzten

Jahr unsere Verbindlichkeiten schneller bezahlt, um Negativzinsen auf unser Cash zu minimieren. Letzteres haben wir in dem jetzt anderen Umfeld angepasst. Generell erwarten wir auch weiterhin, dass wir bei Wachstum cash-flows aus den Veränderungen im Net Working Capital generieren und unser Geschäft grundsätzlich weiterhin sehr cash-generativ bleibt.

Für Investitionen in das laufende Geschäft hatten wir Cash-outs in Höhe von 28,4 Mio. €. Das liegt spürbar unter dem Vorjahr. Sie werden sich erinnern, dass wir im Geschäftsjahr 2021 aufgrund des Umzugs in neue Bürogebäude in Hamburg und Wien einmalig außerordentlich hohe Cash-outs für Investitionen hatten. Diese fielen in 2022 nicht mehr an.

Die Cash-outs für Zinsen, Währungsdifferenzen und vor allem für Mietzahlungen, die nach den neuen IFRS-Regeln im Cash-Flow für Investitionen abgebildet werden, beliefen sich auf -5,7 Mio. €. Darin enthalten sind Mietincentives in Höhe von +2,8 Mio. €. In Summe handelt es sich bei diesen Zahlungsflüssen im Wesentlichen um Mietzahlungen. In 2021 enthielt diese Zeile ein Mietincentive von +7,7 Mio. €.

Damit betrug der Free-Cashflow vor Auszahlungen an unsere Aktionäre 44,1 Mio. €.

Aus diesem Cash-Flow haben wir im letzten Jahr Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dann eine Regeldividende von 15,7 Mio. € und eine Sonderdividende von 20 Mio. € ausgeschüttet.

In Summe sind wir damit mit unserer Cash-Flow-Entwicklung zufrieden.

Ganz zum Schluss, noch ein schneller Blick auf die Bilanz des Geschäftsjahres 2022.

Wie gewohnt sehen Sie hier die Bilanz in einer Management-Darstellung.

Die Veränderungen der Bilanzpositionen spiegeln im Wesentlichen unsere operative Entwicklung wider. Und unser Eigenkapital ist auch im Jahr 2022 und trotz Ausschüttung der Regeldividende, sowie der Sonderdividende für 2021, wieder gestiegen.

Sie sehen, wir haben weiterhin eine sehr starke Bilanz und sind finanziell absolut 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 kaum besser!

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2022 war ein sehr gutes Jahr für uns, das wir besser als geplant abgeschlossen haben. Wir haben die 300 Mio. €-Umsatzmarke geknackt, und unser Geschäftsmodell ist profitabel und cash-generativ. Und auch unsere langfristigen Perspektiven sind nach wie vor sehr gut, wie Sie bereits von Petra von Strombeck gehört haben. Leider gehört es aber auch zum natürlichen Lauf der Dinge, dass Trends und Entwicklungen nicht strikt linear verlaufen. Das zeigt sich in diesem Jahr 2023, das von uns schwierige unternehmerische Entscheidungen verlangte.

Starten wir mit den Fakten:

Unser Zugang zu Talenten über unsere Marken XING und Kununu wächst weiterhin. Das ist gut und wichtig, denn unser Talenzugang ist die Basis für unser Recruiting-Geschäft.

Unsere Umsätze liegen im ersten Quartal mit 75,9 Mio. € 2 % über Vorjahr. Das ist spürbar weniger als wir uns vorgenommen hatten. Unser Recruiting-Geschäft ist zweistellig gewachsen. In dem derzeit sehr schwierigen Marktumfeld ist das ein respektables Ergebnis, allerdings ist es weniger als geplant. Die Umsätze in unserem B2C-Geschäft gingen aus den genannten Gründen planmäßig zurück. In Summe führt das zu lediglich 2 % Wachstum auf Gruppenebene. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen Umsatz auf Vorjahresniveau.

Unser EBITDA betrug im 1. Quartal 15,5 Mio. €. Es enthält -2,4 Mio. € nicht-operative Restrukturierungskosten. Unser Pro-Forma-EBITDA beträgt 17,9 Mio. €. Die Restrukturierungskosten entfielen vor allem auf XING. Wie Sie wissen repositionieren wir XING gerade in Richtung Jobs-Netzwerk. Vor diesem Hintergrund müssen wir unsere Ressourcenallokation anpassen; wir benötigen weniger Produktentwicklungskapazitäten und dafür mehr Marketing. Betonen möchte ich allerdings, dass unabhängig von der Restrukturierung XING eine sehr wichtige Marke für uns ist und bleibt, in die wir auch in 2023 mehr investieren, als im letzten Jahr.

Unser berichtetes Konzernergebnis beträgt 7,0 Mio. €. Das Proforma-Konzernergebnis, das wir um nicht-operative Effekte bereinigt haben, beträgt 9,2 Mio. €. Und zu guter Letzt unser Cash-Flow: Im ersten Quartal hatten wir einen operativen Cash-Flow von 33,9 Mio. € und einen Free Cash-Flow vor Eventveranstalter-Cash von 22,3 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

um es klar zu sagen: Wir sind mit dem Start in das Jahr 2023 nicht zufrieden. Im aktuell schwierigen Marktumfeld wachsen wir im Umsatz nicht so stark wie geplant; vor konjunkturellen Dellen, wie der aktuellen, ist nun mal niemand gefeit. Verbunden mit dem Ausbau unserer Kapazitäten im Laufe des letzten Jahres belastet das unsere Profitabilität. In dieser Situation haben wir unseren ursprünglichen Investitionsplan reduziert, optimieren kurzfristig unsere Kosten und haben darüber hinaus Projekte angestoßen, die auch mittelfristig unsere Produktivität steigern sollen.

Langfristig sind wir allerdings von unserer unternehmerischen Chance überzeugt. Die unausweichliche demographische Entwicklung wird die Knappheit von Arbeitskräften weiter verstärken. Dies wiederum wird die Nachfrage nach Recruiting- und Employer-

Branding-Lösungen erhöhen. Und mit dem Talentzugang über unsere C-seitigen Marken hinweg haben wir eine starke Basis, um diese Nachfrage zu bedienen.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns dazu entschieden, in diesem Jahr nicht alle Investitionen in unser langfristiges Wachstum zu streichen. Wir geben damit kurzfristig Profit auf, um dafür langfristig mehr Profit zu machen.

In der Konsequenz haben wir unsere Guidance für das Jahr 2023 von einem Pro-Forma-EBITDA zwischen 108 und 111 Mio. € auf 92 Mio. € bis 100 Mio. € reduziert.

Sie können gewiss sein, dass uns dieser Schritt nicht leichtgefallen ist. Für mich persönlich war das die erste Gewinnwarnung überhaupt. Aber, und damit spreche ich für jeden einzelnen Vorstand, wir sind überzeugt von unserer unternehmerischen Langfrist-Opportunität. Und deshalb sind wir auch überzeugt davon, dass sich das langfristig auszahlen wird.

Soviel zum ersten Quartal und zum aktuellen Geschäftsjahr...

Kommen wir kurz zu den Beschlussvorschlägen. Im Wesentlichen stehen heute zum einen die Standardbeschlüsse und zum anderen Beschlüsse zu unseren Kapitalia, zum Erwerb eigener Aktien sowie zu unserer Satzung im Zusammenhang mit virtuellen Hauptversammlungen auf der Tagesordnung.

Zur Dividende hatte ich eingangs bereits ein paar Worte gesagt. Mit Blick auf unsere Regeldividende folgen wir hier unserer bekannten Dividendenpolitik. Darüber hinaus schlagen wir vor, eine Sonderdividende auszuschütten, da unsere Cash-Bestände aktuell etwaig zu erwartende, potenzielle Verwendungen aus heutiger Sicht übersteigen.

In Tagesordnungspunkt 7 bitten wir Sie um Ihre Zustimmung zur Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals und unter Tagesordnungspunkt 8 um die Zustimmung zur Erneuerung der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen sowie die Schaffung eines neuen bedingten Kapitals.

In Tagesordnungspunkt 9 schlagen wir außerdem die Neufassung der bestehenden Ermächtigung zum Erwerb und der Verwendung eigener Aktien vor. Die derzeit bestehenden Ermächtigungen sind vor kurzem ausgelaufen. Um 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 um die entsprechenden Beschlüsse bitten. In der Ausgestaltung entsprechen sie dem aktuellen Marktstandard. Alle Stimmrechtsberater empfehlen die Zustimmung zu diesen Beschlüssen.

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, möchten wir durch Akquisitionen die Möglichkeiten haben, 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 10 % 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. Darüber hinaus haben wir die Ermächtigung für den Erwerb und die Verwendung eigener Aktien auf zwei Jahre anstatt wie bisher auf fünf Jahre befristet.

In TOP 10 bitten wir um die Zustimmung zur Satzungsänderung bzgl. der Ausgestaltung von virtuellen Hauptversammlungen und der Teilnahme von Aufsichtsratsmitgliedern an Hauptversammlungen.

So viel zu den Beschlüssen.

Meine Damen und Herren,

nun noch ein paar Worte zu unserer Aktie.

Das Chart zeigt die Entwicklung unseres Aktienkurses seit unserer letzten Hauptversammlung. Wie Sie sehen, hat sich unsere Aktie in etwa seit November 2022 sehr deutlich vom Vergleichsindex, dem SDAX, abgesetzt und bis Ende Februar eine deutliche Erholung vollzogen und kurzzeitig den Börsenwert wieder auf über eine Milliarde gehoben. Die Entwicklung war im Wesentlichen auf die deutliche Beschleunigung des Umsatzwachstums im vergangenen Geschäftsjahr zurückzuführen.

Allerdings hat sich zwischenzeitlich die Marktlage verschlechtert. Und da wir in dieser Situation entschieden haben, weiterhin in den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu investieren, haben wir unsere Prognose angepasst. Das hat naturgemäß negative Folgen auf den Aktienkurs. Das ist keine Entwicklung, die uns kalt lässt, ganz im Gegenteil. Aber wie eingangs gesagt: Wir müssen die richtigen Weichen für die Zukunft stellen und das auch dann, wenn das kurzfristige Nachteile mit sich bringt. Wir

betrachten die Entwicklung als Herausforderung, der wir uns entschlossen stellen und als Ansporn sehen, sie zum Nutzen der NEW WORK SE und ihrer Aktionäre zu drehen.

Die derzeit sehr verhaltene Marktsituation mit geringer Nachfrage nach Recruiting-Lösungen wird sich, davon sind wir überzeugt, mittelfristig auflösen und die strukturellen Herausforderungen rund um den demografischen bzw. den Arbeitskräfte-Mangel werden wieder im Vordergrund stehen. Dann stehen wir bereit, die richtigen Kandidaten für eine zunehmende Anzahl offener Stellen zu identifizieren. Und hier sind wir unverändert herausragend positioniert, dank unserer Recruiting-Lösungen von Onlyfy und unserem Talenzugang über XING- sowie die kununu Plattform.

Wir haben eine klare Strategie, und wir alle arbeiten hart an der Umsetzung. Und damit werden wir auch gute Voraussetzungen für eine positive Aktienkursentwicklung in der Zukunft schaffen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren – das war mein Bericht. Nach dem guten vergangenen Jahr stand das aktuelle bislang noch unter keinem guten Stern. Seien Sie gewiss: Wir stehen parat, das Schiff der NEW WORK SE auch durch diese aktuell herausfordernden Gewässer zu steuern. In schönem Wetter zu segeln bringt mehr Spaß, das ist klar. Aber im Wind sind Entscheidungen gefragt. Und die treffen wir – mit festem Blick auf unser langfristiges Ziel und die guten Zeiten, die vor uns liegen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!