

**HALBJAHRESBERICHT  
1. JANUAR BIS 30. JUNI  
Q2 2019**

# Konzern-Kennzahlen

	Einheit	H1 2019	H1 2018 <sup>2</sup>	Q2 2019	Q2 2018 <sup>2</sup>	Q1 2019
Umsatz	in Mio. €	128,2	108,7	65,5	55,7	62,6
Segment B2C	in Mio. €	51,0	49,0	25,6	24,8	25,4
Segment B2B E-Recruiting	in Mio. €	65,3	49,8	34,2	26,1	31,0
Segment B2B Marketing Solutions & Events	in Mio. €	11,9	9,6	5,8	4,6	6,1
Segment kununu International	in Mio. €	0,3	0,7	0,9	0,3	0,2
EBITDA	in Mio. €	39,7	33,4	22,0	18,6	17,7
EBITDA-Marge	in %	31	31	34	33	28
Periodenergebnis	in Mio. €	18,7	15,4	9,8	9,2	8,9
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	3,33	2,73	1,75	1,64	1,58
Operativer Cashflow	in Mio. €	45,2	41,9	16,4	16,8	28,8
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	17,5	15,3	17,5	15,3	17,0
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	16,3	14,4	16,3	14,4	15,9
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	1.046	1.010	1.046	1.010	1.040 <sup>1</sup>
InterNations-Mitglieder	in Mio.	3,5	3,0	3,5	3,0	3,4
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	138	128	138	128	138
B2B E-Recruiting Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	22,4	20,4	22,4	20,4	22,3
davon B2B E-Recruiting (Subscription)	in Tsd.	12,3	9,2	12,3	9,2	11,7
B2B Marketing Solutions & Events Kunden (D-A-CH)	in Tsd.	8,6	8,5	8,6	8,5	8,8
Mitarbeiter	Anzahl	1.790	1.472	1.790	1.472	1.622

<sup>1</sup> Aufgrund der Umstellung auf eine neue Methodik zur Auswertung von Bezahlkundenverhältnissen ergibt sich ab dem 1. Januar 2019 eine gegenüber dem 31. Dezember 2018 um rund 8.300 höhere Mitgliederbasis bei zahlenden Kunden in der D-A-CH-Region.

<sup>2</sup> Rückwirkend angepasst aufgrund Umstellung der Berichtsstruktur ab 1. Januar 2019

## Inhalt

### 2 AN UNSEREAKTIONÄRE

3 Brief des Vorstands

6 Die Aktie

### 8 KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

9 Geschäftsverlauf

19 Prognose- und Chancenbericht

24 Risikobericht

### 26 KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

27 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

28 Konzernbilanz

30 Konzern-Kapitalflussrechnung

32 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

33 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

42 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

### 43 SERVICE

43 Finanztermine, Impressum  
und Kontakt

# XING ist das führende berufliche soziale Netzwerk im deutschsprachigen Raum

Wir begleiten unsere Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützen wir mehr als 16 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. So können die Mitglieder auf Augenhöhe Kontakt aufnehmen und über Nachrichten in Verbindung bleiben. Im Stellenmarkt können sie den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, und mit den XING News-Angeboten nicht nur auf dem Laufenden bleiben und mitdiskutieren, sondern sich auch über die Veränderungen und Trends der neuen Arbeitswelt informieren.

Anfang 2013 stärkten wir mit dem Kauf von kununu, der marktführenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, unsere Position als Marktführer im Bereich Social Recruiting. 2017 haben wir den Wachstumskurs fortgesetzt: Mit Prescreen haben wir den am stärksten wachsenden Anbieter eines Bewerbermanagementsystems in Europa übernommen und mit InterNations das weltweit größte Netzwerk für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten. Seit April 2019 gehört die auf Tech-Talente spezialisierte Jobplattform HoneyPot.io zur Gruppe.

2003 gegründet, sind wir seit 2006 börsennotiert, seit September 2011 im TecDAX sowie seit September 2018 im SDAX gelistet.

Die Mitglieder tauschen sich auf der XING-Plattform mittels Millionen privater Nachrichten aus, sind in knapp 90.000 Gruppen aktiv oder vernetzen sich persönlich auf einem der mehr als 130.000 beruflich relevanten Events pro Jahr. Wir sind an den Standorten Hamburg, Berlin, München, Barcelona, Valencia, Wien, Porto, Zürich und Boston vertreten.

# AN UNSERE AKTIONÄRE

- 3 Brief des Vorstands
- 6 Die Aktie

# BRIEF DES VORSTANDS

## Liebe Aktionäre,

wir haben auch im ersten Halbjahr dieses Jahres unseren Wachstumskurs weiter fortgesetzt. So konnten wir den Umsatz zwischen Januar und Juni 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 128,2 Mio. € steigern.

Der Umsatz im Geschäftsbereich B2C stieg auf 51,0 Mio. € und lag damit 4 Prozent über dem Vorjahreswert von 49,0 Mio. €. Das Segment B2B E-Recruiting legte um 31 Prozent auf 65,3 Mio. € zu – der Vorjahreswert lag bei 49,8 Mio. €. Bereinigt um die Akquisition von Honey-pot, einer innovativen Jobplattform für IT-Experten, lag der Zuwachs bei 29 Prozent. Auch der Bereich B2B Marketing Solutions & Events wuchs und steigerte seinen Umsatz um 24 Prozent von 9,6 Mio. € auf 11,9 Mio. €.

Das EBITDA lag mit 39,7 Mio. € um 19 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres von 33,4 Mio. €. Der Gewinn stieg um 22 Prozent von 15,4 Mio. € auf 18,7 Mio. €.

Auch die Anzahl der Mitglieder haben wir im ersten Halbjahr 2019 deutlich gesteigert: Mehr als eine Million neue Mitglieder durften wir willkommen heißen. Damit hatte XING per Ende Juni 16,3 Millionen Mitglieder im deutschsprachigen Raum. Inklusiv der User von weiteren XING-Services, wie zum Beispiel XING Events, verzeichnete das Unternehmen zum Ende des zweiten Quartals 17,5 Millionen Nutzer.

All diese Zahlen zeigen: Wir wachsen weiter und setzen unsere Strategie konsequent um. Mit der Übernahme von Honey-pot haben wir die Weichen für künftiges Wachstum gestellt. Das bietet uns auch die Möglichkeit, unsere internationale Präsenz außerhalb der D-A-CH-Region zu stärken. Bereits jetzt ist das Unternehmen der führende tech-fokussierte Jobmarktplatz im deutschsprachigen Raum und den Niederlanden. Talente aus der ganzen Welt finden hier mit in Deutschland und den Niederlanden ansässigen Firmen zusammen. Derzeit melden sich wöchentlich etwa 1.000 neue Fachkräfte auf der Plattform an.



Dr. Thomas Vollmoeller,  
Vorstandsvorsitzender

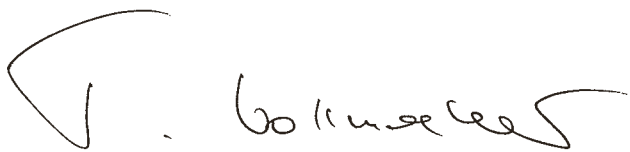
Vor allem aber ist Honeypot ein leuchtendes Beispiel für „New Work“: Das Unternehmen stellt das bekannte Prinzip der Jobsuche auf den Kopf. Hier bewerben sich Firmen bei Arbeitnehmern – nicht umgekehrt. Mit der Übernahme haben wir einen weiteren Meilenstein erreicht in der Umsetzung unserer Vision, die Arbeitswelt zu einer besseren zu machen und Menschen zu helfen, den Job zu finden, der ganz individuell zu ihrem Leben passt.

Liebe Aktionäre, Sie sehen: Mit Tochterunternehmen wie Honeypot, kununu und HalloFreelancer sind wir längst mehr als das reine Netzwerk, wir erweitern unser Angebotsportfolio stetig. Dabei bildet „New Work“ die Klammer um all unsere Unternehmensaktivitäten – und das machen wir nun weithin sichtbar. Die Umbenennung der XING SE in die New Work SE, der Sie, liebe Aktionäre, mit überwältigender Mehrheit in unserer Hauptversammlung am 6. Juni zugestimmt haben, ist der nächste große Schritt, den wir gehen. Die Produktmarken wie XING, kununu, InterNations oder Prescreen bleiben von der Namensänderung unberührt, aber die Unternehmensmarke ändert sich. Damit stärken wir unsere gemeinsame Vision nachhaltig – For a better working life.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und freuen uns, dass Sie uns auf diesem spannenden Weg begleiten. In diesem Sinne: Bleiben Sie uns gewogen.

Hamburg, 13. August 2019

Ihr



Dr. Thomas Vollmoeller,  
Vorstandsvorsitzender

# DIE AKTIE

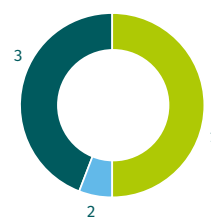
## Stammdaten zur Aktie

Aktienanzahl	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
EMK	NWO (vormals: O1BC)
WKN	NWRK01 (vormals: XNG888)
ISIN	DE000NWRK013 (vormals: DE000XNG8888)
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	SDAX/TecDAX
Sektor	Software

## Kennzahlen zur Aktie auf einen Blick

	H1 2019	H1 2018
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	375,50 €	276,50 €
Hoch	375,50 €	296,00 €
Tief	229,00 €	231,00 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	2,1 Mrd. €	1,6 Mrd. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	4.424	5.013
Rang TecDAX		
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	23	26
nach Handelsumsatz	31	30
Rang SDAX		
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	107	N/A
nach Handelsumsatz	137	N/A
Ergebnis je Aktie (verwässert)	3,33 €	2,73 €

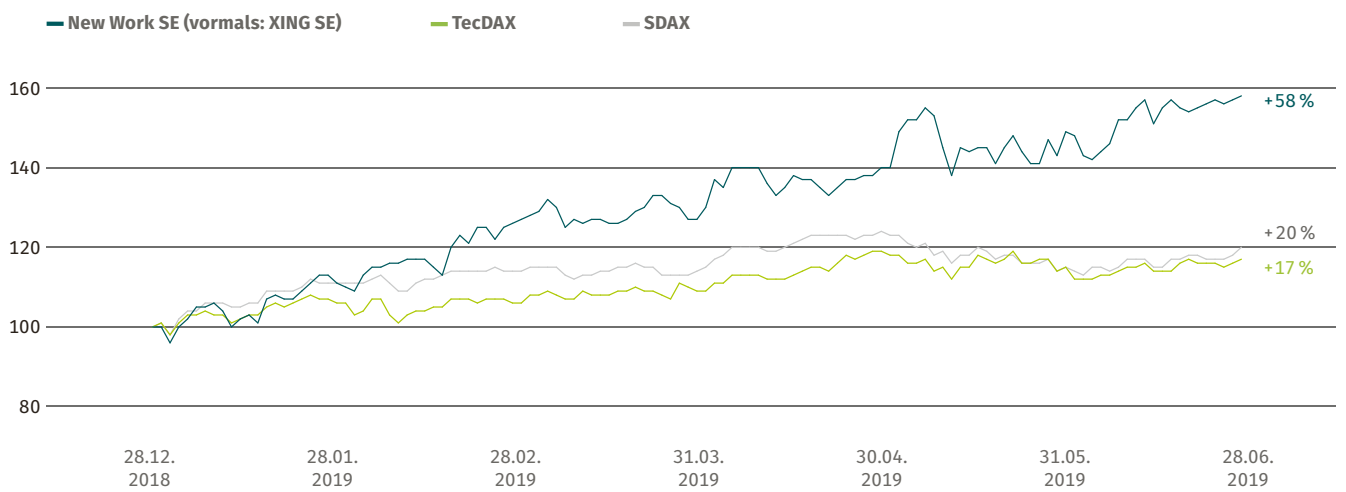
## Aktionärsstruktur im August 2019



1 – Burda Digital SE	50,2%
2 – Invesco Ltd.	5,9%
3 – Weitere	43,9%



### Aktienkursentwicklung im Vergleich zu den Indizes im ersten Halbjahr 2019



### Analystenempfehlungen im August 2019

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Verkaufen	300 €
Commerzbank	Heike Pauls	Kaufen	410 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Halten	335 €
Pareto Securities	Mark Josefson	Halten	285 €
Warburg Research	Patrick Schmidt	Halten	330 €

# KONZERN- ZWISCHEN- LAGEBERICHT

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

- 9 Geschäftsverlauf
- 19 Prognose- und Chancenbericht
- 24 Risikobericht

# Geschäftsverlauf

## Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

In Deutschland kühlte die Konjunktur im ersten Halbjahr 2019 weiter ab. Laut Deutscher Bundesbank ist dies auf den Abschwung in der Industrie zurückzuführen, deren Exporte spürbar unter Druck gerieten. Binnenwirtschaftlich wird die Konjunktur unverändert vom privaten Verbrauch und den Bauinvestitionen gestützt. Im ersten Quartal 2019 wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) mit 0,6 Prozent in Summe nur moderat (kalenderbereinigt: + 0,4 Prozent). Nach einer Prognose des Ifo-Instituts dürfte Deutschlands Wirtschaft im gesamten ersten Halbjahr 2019 real mit 0,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum kaum noch gewachsen sein. Die schwächere internationale Konjunktur bremst laut Notenbank (OeNB) auch das Wachstum in Österreich. Eine dynamische Binnennachfrage wirkte jedoch einem stärkeren Abschwung entgegen. Im ersten Quartal ist das BIP somit preisbereinigt um 1,4 Prozent gestiegen (OeNB). Im zweiten Quartal dürfte sich die Entwicklung in ähnlichem Maße fortgesetzt haben. Die Wirtschaft der Schweiz hatte sich getrieben vom Privatkonsum und Auslandsimpulsen zum Jahresauftakt belebt. Auch die Bautätigkeit setzte Impulse. Im ersten Quartal 2019 erreichte die Schweiz somit ein BIP-Wachstum von real 1,7 Prozent. Im zweiten Quartal dürfte sich die Entwicklung laut SECO (Staatssekretariat für Wirtschaft) jedoch wieder abgeschwächt haben.

## Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der deutsche Arbeitsmarkt entwickelte sich im ersten Halbjahr 2019 nochmals positiv. Arbeitsvolumen und Beschäftigung wuchsen allerdings nicht mehr so kraftvoll. Die Zahl der Erwerbstätigen erreichte im Juni 2019 einen Stand von rund 45,1 Millionen Personen. Binnen eines Jahres war dies ein Anstieg um 394.000 Personen (+ 0,9 Prozent). Die Erwerbslosenquote nach dem internationalen ILO-Konzept sank damit von 3,5 Prozent auf 3,1 Prozent (Destatis). In der Definition der Bundesagentur für Arbeit ging die Arbeitslosenquote per Juni 2019 innerhalb eines Jahres von 5,0 Prozent leicht auf 4,9 Prozent zurück. Die Arbeitslosenzahl sank um 60.000 auf 2,22 Millionen Personen. An Österreichs Arbeitsmarkt verliert die Beschäftigungsdynamik laut OeNB zwar etwas an Kraft, bleibt aber im mehrjährigen Vergleich überdurchschnittlich stark. So nahm die Beschäftigung im Mai gegenüber dem Vorjahresmonat nochmals um 1,5 Prozent zu. Österreichs Erwerbslosenquote (ILO) sank im Juni auf 4,5 Prozent (Vorjahresmonat: 4,9 Prozent). Die Lage auf dem Arbeitsmarkt in der Schweiz blieb erfreulich. Im Juni nahm die absolute Arbeitslosenzahl laut SECO verglichen mit dem Vorjahresmonat um knapp 9 Prozent ab. Die nationale Arbeitslosenquote sank damit auf 2,1 Prozent (Vorjahreswert: 2,3 Prozent).

In der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) ist die Verfassung der Arbeitsmärkte damit besser als im gesamten Euroraum (ILO-Erwerbslosenquote im Juni: 7,5 Prozent) oder in der EU (6,3 Prozent). Generell bestehen aber auch innerhalb des D-A-CH-Gebiets je nach Stadt und Region große Unterschiede. Zum Teil ist die Arbeitslosigkeit regional hoch, während in anderen Regionen ein spürbarer Mangel an qualifizierten spezifischen Fachkräften besteht. Daher ist die Bereitschaft zur Mobilität von Arbeitskräften wichtig. Vor allem für jüngere und online-affine Arbeitskräfte nimmt die Bedeutung des Internets als Informationsquelle für die Arbeitssituation und Karriereplanung immer stärker zu.

## Ertragslage im Konzern

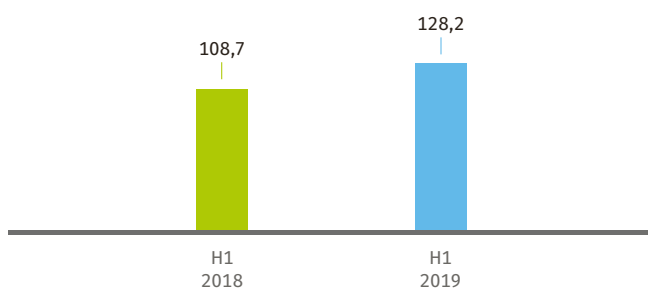
Der Konzern weist mit dem Abschluss zum 30. Juni 2019 die anderen aktivierten Eigenleistungen gesondert aus.

Zum 1. Januar 2019 änderten wir die Ausweisstruktur unserer Konzern-Gesamtergebnisrechnung, um die Transparenz noch weiter zu erhöhen und um uns der marktüblichen Ausweisstruktur der meisten anderen Firmen in unserem Sektor anzupassen. Diese Anpassung ist lediglich eine Struktur-anpassung und hat keine Auswirkung auf die Umsatzerlöse oder das Ergebnis.

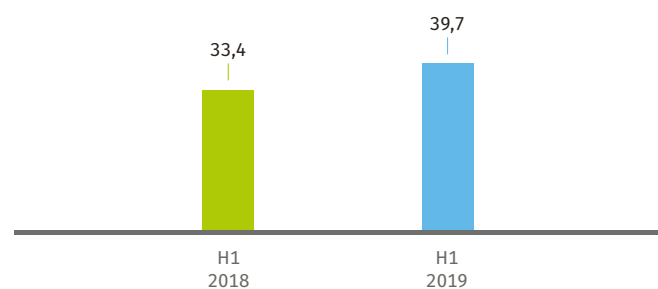
Die Anpassung betrifft den Ausweis der aktivierten Eigenleistungen. In den Vorjahren wurden die Zugänge der selbst erstellten Software zum größten Teil aufwandsreduzierend in den Posten Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen bzw. zu einem sehr kleinen Teil ertragserhöhend in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst und im Konzernanhang gesondert angegeben. Künftig übernimmt die Gesellschaft diese Angabe aus dem Konzernanhang in die Konzern-Gesamtergebnisrechnung. Weitere Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben sich nicht.

Entsprechend haben wir die Vergleichsperioden des Vorjahres retrospektiv angepasst, um die Vergleichbarkeit von Ertrags- und Aufwandspositionen weiterhin zu ermöglichen.

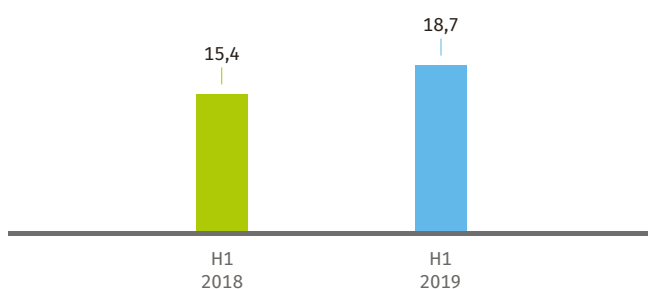
### Umsatz in Mio. €



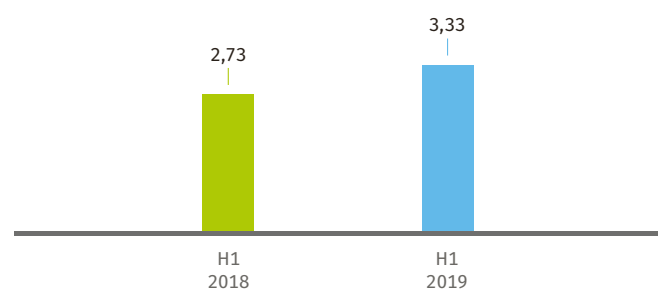
### EBITDA in Mio. €



### Periodenergebnis in Mio. €



### Ergebnis je Aktie in €



### UMSATZ

Die Umsatzerlöse des Konzerns stiegen von 108,7 Mio. € um 18 Prozent auf 128,2 Mio. €. Bereinigt um die Übernahme der Honeypot GmbH beträgt das Umsatzwachstum 17 Prozent.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge haben sich durch einen einmaligen positiven Effekt im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen (3,8 Mio. €) von 1,3 Mio. € auf 5,3 Mio. € erhöht.

### AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen betrugen 12,1 Mio. € im ersten Halbjahr 2019 (H1 2018: 13,5 Mio. €) und setzen sich zusammen aus Personal-, Freelancer- und Nebenkosten.

### PERSONALAUFWAND

Ende Juni 2019 beschäftigten wir 1.790 (Juni 2018: 1.472) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dies entspricht einem Anstieg von 318 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+ 22 Prozent). Einmalig bestandserhöhend wirkte sich hier die Akquisition der Honeypot GmbH im zweiten Quartal 2019 aus. Der Personalaufwand erhöhte sich in der Folge von 50,6 Mio. € im ersten Halbjahr 2018 auf 61,2 Mio. € im ersten Halbjahr 2019.

### MARKETINGAUFWAND

Der Marketingaufwand hat sich in den ersten sechs Monaten um 16 Prozent auf 16,3 Mio. € erhöht. Turnusgemäß haben wir unsere TV-Kampagne im ersten Quartal durchgeführt. Die Marketingaufwandsquote liegt entsprechend bei 13 Prozent im ersten Halbjahr 2019 (H1 2018: 13 Prozent).

### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtszeitraum insgesamt um 12 Prozent von 25,4 Mio. € auf 28,5 Mio. €. Hierbei ist zu beachten, dass im Zusammenhang mit der Anmietung eines neuen Bürogebäudes ein einmaliger Aufwand in Höhe von ca. 3,0 Mio. € gebucht wurde. Weitere wesentliche Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 11,0 Mio. € (Vorjahr: 12,1 Mio. €), Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 3,0 Mio. € (Vorjahr: 2,1 Mio. €) sowie sonstige Personalkosten mit 2,6 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang.

### EBITDA

Im Berichtszeitraum haben wir unser operatives Ergebnis (EBITDA) gesteigert. So erhöhte sich das EBITDA des Konzerns um 19 Prozent auf 39,7 Mio. € (Vorjahr: 33,4 Mio. €).

### ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert um 25 Prozent von 10,0 Mio. € auf 12,6 Mio. € gestiegen. Hierin sind 1,7 Mio. € (H1 2018: 1,8 Mio. €) für die Abschreibung von Vermögenswerten aus Kaufpreisallokationen (PPA) der vergangenen Zukäufe in den Jahren 2017 bis 2019 enthalten. Seit dem zweiten Quartal 2019 haben wir zudem die PPA-Abschreibung für die Honeypot GmbH (268 Tsd. €) (M&A 04/2019) aufgenommen. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 4,7 Mio. € vorgenommen (Vorjahr: 3,0 Mio. €).

## FINANZERGEBNIS UND STEUERN

Das Finanzergebnis lag im Berichtszeitraum mit 0,5 Mio. € deutlich über dem Wert des Vorjahreszeitraums von – 0,6 Mio. €. Hierbei ist zu beachten, dass die Übernahme sämtlicher Anteile am US-Joint Venture zwischen Monster und XING einen Wechsel von der Equity-Konsolidierung zur Vollkonsolidierung auslöste und dementsprechend der Ausweis der Anlaufverluste nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet, sondern seit dem 30. Januar 2019 in den entsprechenden Ertrags- und Aufwandspositionen wie Umsatz, Personal, Marketing und sonstige betriebliche Aufwendungen ausgewiesen wird. Im Rahmen des Erwerbs der Kontrollmehrheit an der kununu US erfolgte eine Neubewertung zuvor gehaltener Eigenkapitalanteile zum Fair Value. Die Fair-Value-Bewertung führte zu einem einmaligen nicht-operativen Ertrag in Höhe von 1,3 Mio. €. Im Vorjahreszeitraum war das Finanzergebnis durch die Einigung mit den Verkäufern der Buddybroker AG einmalig um einen nicht-operativen Ertrag in Höhe von 1,0 Mio. € erhöht.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 8,9 Mio. € im Berichtszeitraum nach 7,5 Mio. € im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

## KONZERNERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Das Konzernergebnis des ersten Halbjahres beträgt 18,7 Mio. € nach 15,4 Mio. € in den ersten sechs Monaten 2018. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 3,33 € nach 2,73 € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Angepasst um die in 2019 positiven nicht-operativen, einmaligen Effekte im Finanzergebnis ergibt sich ein bereinigtes Konzernergebnis von 17,6 Mio. € (2018 bereinigt: 14,3 Mio. €) und ein bereinigtes Ergebnis je Aktie von 3,13 € (2018 bereinigt: 2,55 €).

## Vermögenslage im Konzern

Das langfristige Vermögen hat sich um 43,0 Mio. € von 176,8 Mio. € zum 31. Dezember 2018 auf 219,8 Mio. € zum 30. Juni 2019 erhöht. Dies hängt im Wesentlichen mit dem Zukauf der Honeypot-Anteile (24,0 Mio. €) sowie der Aktivierung neuer Module für die Plattformen zusammen (7,5 Mio. €). Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent erhöht.

Am 30. Juni 2019 verfügte der Konzern über liquide Eigenmittel in Höhe von 22,3 Mio. € (Vorjahr: 53,8 Mio. €) sowie zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 29,3 Mio. €. Somit sind 18 Prozent der Bilanzsumme kurzfristig verfügbar.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die kapitalisierbaren Teile der Plattformen sowie der mobilen Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen auf selbst erstellte und erworbene Software in Höhe von 14,5 Mio. € (Vorjahr: 24,5 Mio. €) getätigt.

## Finanzlage im Konzern

### EIGENKAPITAL UND SCHULDEN

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich der Konzern ausschließlich aus Eigenmitteln. Bankverbindlichkeiten oder sonstige Darlehensverbindlichkeiten bestehen nicht.

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 29 Prozent. Der Konzern ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Die langfristigen Vermögenswerte waren zu 64 Prozent (Vorjahr: 82 Prozent) durch Eigenkapital und langfristige Verbindlichkeiten gedeckt.

**STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN**

Die Gesellschaft hatte sich in 2014 aufgrund des günstigen Marktumfelds zur Erhöhung der kurzfristigen Flexibilität Kreditlinien in Höhe von insgesamt 20 Mio. € gesichert. Eine Inanspruchnahme erfolgte bisher nicht.

**CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT**

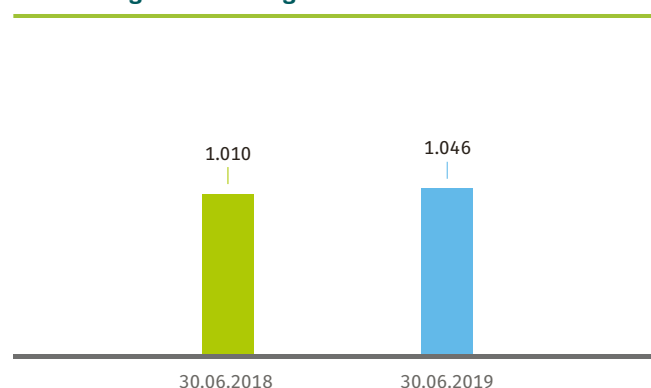
Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 45,2 Mio. € nach 41,9 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung der Erlösabgrenzung (+ 14,9 Mio. €) sowie dem gegenläufigen nicht cash-wirksamen Effekt aus der Änderung des Konsolidierungskreises (- 5,2 Mio. €).

**CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT**

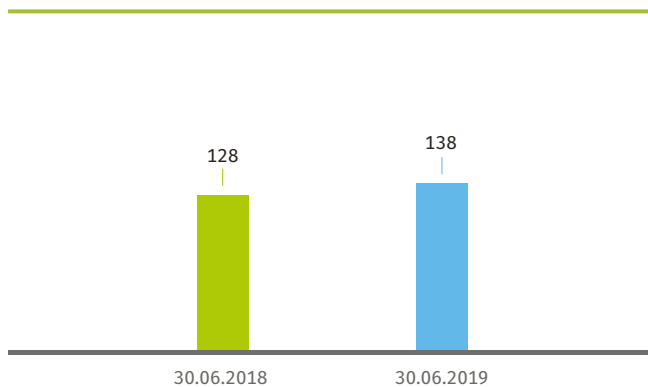
Der Rückgang des Cashflows aus Investitionstätigkeit um 18,2 Mio. € auf - 42,1 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus der Auszahlung für den Erwerb der Honeypot GmbH (20,3 Mio. €). Demgegenüber stehen leicht geringere Beträge im Bereich der Plattformentwicklung (12,1 Mio. € im Vergleich zu 13,5 Mio. €).

**CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT**

Während des Geschäftsjahres 2019 hat der Konzern eine Regeldividende von 12,0 Mio. € (Vorjahr: 9,4 Mio. €) sowie eine Sonderdividende in Höhe von 20,0 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) ausgeschüttet.

**Segmententwicklung****SEGMENT B2C****Umsatz Segment B2C in Mio. €****Entwicklung zahlende Mitglieder XING-Plattform in Tsd.**

### Entwicklung zahlende Mitglieder InterNations-Plattform in Tsd.



### Segmentumsatz steigt um 4 Prozent

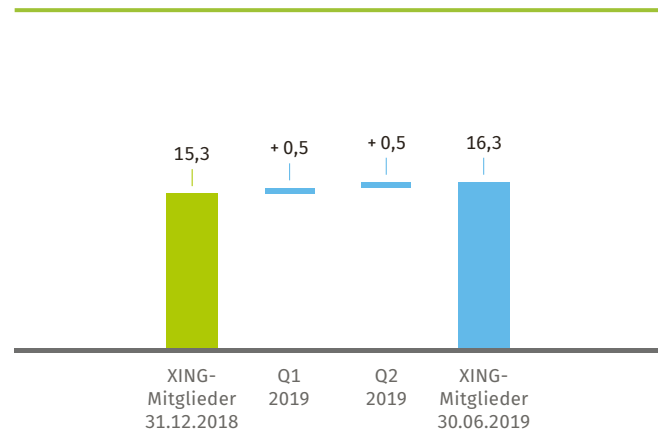
Im Segment **B2C** haben wir im Berichtszeitraum ein Umsatzwachstum von 4 Prozent auf 51,0 Mio. € (Vorjahr: 49,0 Mio. €) erzielt. Das Umsatzwachstum ist im Wesentlichen auf den Zuwachs von rund 36.000 zahlenden Mitgliedern der XING-Plattform in der D-A-CH-Region seit Juni 2018 sowie weiteren rund 10.000 weltweit zahlenden Mitgliedern auf unserer Expat-Plattform [www.internations.org](http://www.internations.org) (Bestand Juni 2019: 138 Tsd.) im selben Zeitraum zurückzuführen. Der Bestand beitragszahlender Mitglieder in der D-A-CH-Region unter [www.xing.com](http://www.xing.com) betrug Ende Juni 2019 1.046 Tsd. (Vorjahr: 1.010 Tsd.). Infolge der Umstellung auf eine neue Methodik zur Auswertung von Bezahlkundenverhältnissen ergibt sich ab dem 1. Januar 2019 eine um rund 8.300 (gegenüber dem 31. Dezember 2018) erhöhte Mitgliedsbasis bei zahlenden Kunden in der D-A-CH-Region. Der Zuwachs der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region im ersten Halbjahr 2019 betrug 21,0 Tsd. (H1 2018: 15,6 Tsd.).

Aufgrund erhöhter Investitionen (überwiegend Personal) in Maßnahmen zur Erhöhung der Aktivität von Mitgliedern und Jobsuchenden sowie der Reichweite unserer Newsangebote liegt das Segment-EBITDA mit 15,0 Mio. € unter dem Wert des Vorjahreszeitraums von 20,9 Mio. €. Die Segment-EBITDA-Marge beträgt entsprechend 29 Prozent gegenüber 43 Prozent im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

### Mitgliederbasis steigt auf 16,3 Millionen

In den ersten sechs Monaten 2019 ist die XING-Plattform weiter ungebremst gewachsen. Die Mitgliederbasis erhöhte sich seit dem Jahresende 2018 um 1.010 Tsd. auf 16,3 Millionen. Inklusive der XING Events-Nutzer lag die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Juni 2019 somit bei 17,5 Millionen (30. Juni 2018: 15,3 Millionen).

### Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.



### Betaphase für die neue Startseite

Mit dem Nutzerversprechen, die Vielfalt der Informationen noch leichter zugänglich zu machen, haben wir vor einigen Monaten die Startseite unserer mobilen Apps komplett neu aufgestellt. Die Einführung von übersichtlichen Themenrubriken ermöglicht unseren Mitgliedern einen individuellen Einstieg, den wir jetzt auch in die Browserversionen von XING übertragen wollen. Erste ausgewählte Mitglieder haben bereits Zugriff auf die neue Version.

Das intuitive Kartendesign der mobilen Apps haben wir nun auch in die Browserversionen von XING übertragen. Durch Bündelung der Inhalte in drei Rubriken bietet das neue Design der XING-Startseite Übersichtlichkeit und einen schnellen Zugriff auf das Wesentliche: Die wichtigsten Newsartikel und Gruppenneuigkeiten, Updates des eigenen Netzwerks sowie Empfehlungen zu Jobangeboten und Karrierethemen sind noch schneller zu erreichen.





Der klassische Newsfeed der bisherigen Startseite kommt durch die zentrierte Darstellung von Inhalten in Zeiten von stetig wachsenden Bildschirmgrößen immer häufiger an seine Grenzen. Daher passt sich das Kartendesign der neuen XING-Startseite automatisch an die Bildschirmgröße an und gewährleistet so auf allen Geräten ein optimales Nutzungserlebnis.

Mit der neuen Startseite führen wir gleich auch einen neuen Mitteilungsbereich ein. Dieser ersetzt den sogenannten „Reaktionen Tab“. Das neue Symbol im Kopfbereich führt zu einer vollständigen Auflistung aller Reaktionen und Hinweise, beispielsweise eingehende Kontaktanfragen oder Kommentare auf verfasste Beiträge.

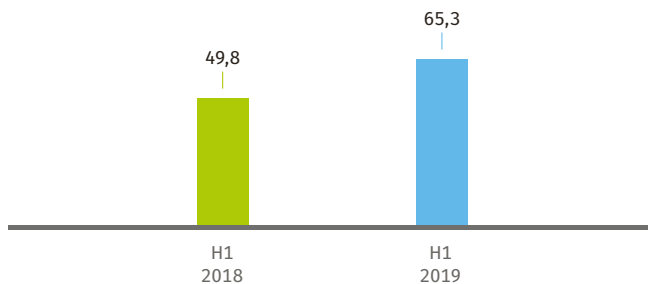
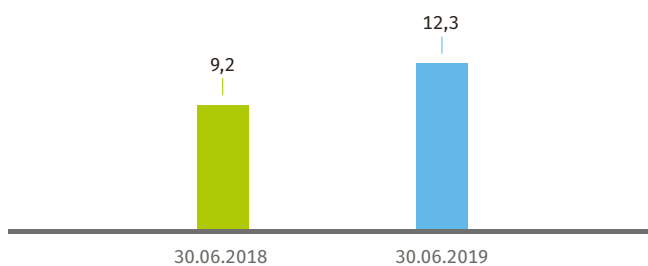
### **InterNations startet GO! für internationale Umzüge**

Mit InterNations GO! bietet die Expat-Community InterNations eine neue Service-Plattform für internationale Umzüge an. Kunden können sich über alle nötigen Dienstleistungen – vom Umzug über Visumanträge bis hin zum Sprachkurs – informieren und sich ihr individuelles Paket zukünftig selbst zusammenstellen. InterNations GO! richtet sich somit an global mobile Fachkräfte, ihre Familien und all jene, die ihren internationalen Umzug ohne organisatorische Unterstützung durch den Arbeitgeber durchführen.

Um ein weltweites Angebot aller relevanten Dienstleistungen zu ermöglichen, wird InterNations GO! mit ausgewählten globalen, regionalen sowie lokalen Anbietern im Bereich International Relocation Services zusammenarbeiten. Das Expat-Netzwerk agiert somit disruptiv auf einem Markt, der sich vor allem durch seine Intransparenz auszeichnet.

Nach einem Soft Launch in der ersten Jahreshälfte 2019 verzeichnet die Webseite bereits ein monatliches Traffic-Volumen von rund 260.000 Visits (Stand Juni) und konzentriert sich im zweiten Halbjahr auf die Ausweitung des Angebots durch den Gewinn neuer Relocation Service Partner.

Über InterNations GO! wird das Angebot von InterNations durch eine weitere Phase des Expat Life Cycles erweitert. Denn die neue Plattform versteht sich als ideale Ergänzung zur bestehenden InterNations-Community: Während sich letztere darauf konzentriert, Expats die Integration in ihrem Gastland durch ein umfassendes Netzwerk und Freizeitangebote zu erleichtern, deckt erstere nun auch die praktischen Aspekte eines Umzugs ins Ausland ab.

**SEGMENT B2B E-RECRUITING****Umsatz Segment B2B E-Recruiting in Mio. €****B2B E-Recruiting Subscription – Kunden in Tsd.**

Das Segment **B2B E-Recruiting** ist im Berichtszeitraum um 31 Prozent gewachsen. Der Segmentumsatz stieg von 49,8 Mio. € auf 65,3 Mio. €. Die im April übernommene Honeypot GmbH hat 1 Prozent zum Wachstum beigetragen.

Das starke Wachstum basierte im Wesentlichen auf dem dynamischen Zuwachs unserer Kundenbasis für moderne E-Recruiting-Lösungen. So ist unser Vertragskundenbestand exklusive Honeypot im B2B E-Recruiting (Subscription) von 9,2 Tsd. auf 12,3 Tsd. in den vergangenen sechs Monaten angestiegen. Das ist ein Zuwachs um 34 Prozent.

Dank der dynamischen Umsatzentwicklung erhöhte sich das operative Segmentergebnis (EBITDA) um 37 Prozent. Das Segment-EBITDA beträgt somit 44,3 Mio. € (Vorjahr: 32,3 Mio. €). Die EBITDA-Marge des Segments beträgt 68 Prozent im Berichtszeitraum (Vorjahr: 65 Prozent).

Im zweiten Quartal dieses Jahres startete XING E-Recruiting eine breit angelegte Initiative für mittelständische Unternehmen mit dem Ziel, diese in der Personalarbeit zu unterstützen. Denn in Zeiten des gravierenden Fachkräftemangels stehen insbesondere jene Arbeitgeber vor großen Schwierigkeiten, die aufgrund ihres Standorts oder ihrer Bekanntheit gegenüber namhaften Unternehmen benachteiligt sind.

Dabei sind mittelständische Unternehmen das Rückgrat und der Wirtschaftsmotor der deutschen Wirtschaft. Sie schaffen mehr als zwei Drittel aller Arbeitsplätze und haben im vergangenen Jahrzehnt eine steile Aufwärtsentwicklung erlebt. Fundament dieser Erfolgsgeschichte ist die Qualität und Innovationskraft sowie das hohe Leistungsniveau des qualifizierten Personals. Der eigene Erfolg ist jedoch ein Problem: Es stehen zu wenig Fachkräfte zur Verfügung, um die anspruchsvollen Stellen in mittleren Unternehmen zu besetzen. So wollen 66 Prozent der Unternehmen in den kommenden drei Jahren Fachkräfte einstellen, zwei Drittel erwarten allerdings Schwierigkeiten beim Finden von qualifiziertem Personal für die freien Positionen (Forsa 2019).

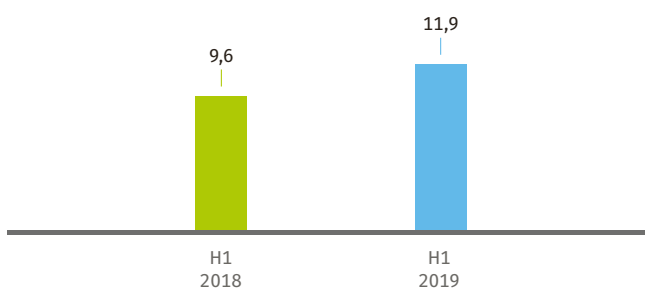
Wie mittelständische Unternehmen dem akuten Bewerbermangel begegnen können, zeigte XING E-Recruiting exemplarisch in mittelgroßen deutschen Städten vor Ort. Flankiert wurde die Initiative in Ulm, Erfurt und Osnabrück von aufmerksamkeitsstarken Motivstreifen in der Stadt sowie medialen Maßnahmen in Form von lokalen Radiospots und Anzeigen in Tageszeitungen.

Im Mittelpunkt standen Veranstaltungen in Osnabrück und Erfurt, zu denen zahlreiche Personaler und Interessierte erschienen sind. So war etwa mit rund 120 Besuchern das Event in Osnabrück bis auf den letzten Platz besetzt. Personalentscheider aus den unterschiedlichsten Branchen – Finanzen, Bildungseinrichtungen, Consulting, Handwerk – waren anwesend, um gemeinsam über den Fachkräftemangel und dessen Folgen auf die Personalgewinnung zu diskutieren.

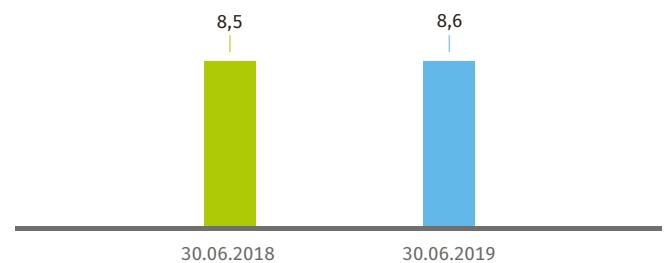
Speziell für den Mittelstand publizierte XING E-Recruiting zudem ein ausführliches Themenpapier, das aufzeigt, wie Unternehmen trotz des Fachkräftemangels erfolgreich und zeitgemäß rekrutieren können. Neben einer detaillierten Einordnung der aktuellen Arbeitsmarktsituation können sich Personalentscheider über die verschiedenen Möglichkeiten der modernen Rekrutierung informieren.

## SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS

### Umsatz Segment B2B Marketing Solutions & Events in Mio. €



### B2B-Kunden Segment B2B Marketing Solutions & Events in Tsd.



Im Segment **B2B Marketing Solutions & Events** haben wir im Berichtszeitraum die Umsatzerlöse um 24 Prozent auf 11,9 Mio. € gegenüber 9,6 Mio. € im gleichen Zeitraum des Vorjahres steigern können.

Das Segment-EBITDA erhöhte sich überproportional gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 53 Prozent auf 3,8 Mio. €. Die EBITDA-Marge des Segments erhöhte sich entsprechend leicht von 26 auf 32 Prozent.

Die Anzahl der B2B-Kunden reduzierte sich von 8,7 Tsd. (31. Dezember 2018) auf 8,6 Tsd. per Ende Juni 2019.

Im Teilbereich Marketing Solutions haben wir unser AdManager-Angebot weiterentwickelt und weiter an der Ad Inventory-Optimierung gearbeitet. So befinden sich zusätzliche AdManager-Platzierungen in den Site Sections Messenger, Kontakte und News in der Suche und seit August auch im Notification Center.

Zudem wurden das AdManager Dashboard und die Reportings um die Kennzahlen „Reach“ und „Frequency“ erweitert. Wir werden damit noch transparenter gegenüber unseren Werbekunden und Agenturen.

Darüber hinaus ergreifen wir weitere Maßnahmen zur Relevanzsteigerung der Anzeigen. Zum einen durch die Einführung größerer Anzeigenbilder in den nativen Werbemitteln auf der Startseite. Zum anderen durch erweiterte Targeting-Kriterien. Studienfach, Jobseeker-Status und Unternehmensname wurden den Kriterien zur Zielgruppenselektion hinzugefügt.

Im Teilbereich Events haben wir unsere Website überarbeitet. Neben der modernen Optik wurde die „XING Events Academy“ entwickelt. Der spezielle Bereich bietet detaillierte Trainings- und Informationsmaterialien zu sämtlichen Produkten und Dienstleistungen für Eventveranstalter.

Der XING TicketingManager wurde in den XING EventManager umbenannt, um damit dem umfassenden Leistungsspektrum zu entsprechen, welches das Tool bietet. Durch die verbesserte Verknüpfung zwischen dem Business-Netzwerk XING und dem ehemaligen XING TicketingManager können Veranstalter ihre Events an einem zentralen Ort, dem XING EventManager, einstellen und bearbeiten.

Im zweiten Quartal startete die XING Events Academy. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe ermöglichen wir Veranstaltern einen Blick hinter die Kulissen. Anhand von Best Practices, Live-Demos und Insights erfahren Veranstalter, wie sie die XING Events-Lösungen für ihr Teilnehmermanagement und ihre Eventvermarktung bestmöglich einsetzen können.

Wir unterstützen zudem die Digitalisierung deutscher Hochschulen und sind eine mehrjährige Partnerschaft mit dem größten Verband der Alumni-Organisationen im deutschsprachigen Raum, alumni-clubs.net (acn), eingegangen. Der Technologie-Partner XING und acn unterstützen ab sofort Hochschulen, Alumni-Organisationen sowie Forschungseinrichtungen des acn mit seinen vielfältigen Lösungen im Eventmanagement sowie der Netzwerkpflge.

#### **SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL**

Im Januar 2019 erfolgte die Übernahme der durch Monster gehaltenen Anteile des gemeinsamen kununu US-Joint Ventures. Seitdem sind wir alleiniger Eigentümer von kununu US und werden in der Folge in den kommenden Monaten die operative und strategische Neuausrichtung vollziehen.

Im ersten Halbjahr 2019 betrug der Umsatz mit Employer-Branding-Profilen außerhalb der D-A-CH-Region 0,3 Mio. € (H1 2018: 0,7 Mio. €) bei einem Segment-EBITDA in Höhe von – 0,7 Mio. € (H1 2018: – 0,1 Mio. €).

# Prognose- und Chancenbericht

## Konjunkturausblick

Die Weltwirtschaft verliert gegenwärtig weiter an Schwung. Aufgrund der Handelskonflikte und politischen Risiken hat sich vor allem die Industriekonjunktur spürbar eingetrübt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat daher im Juli seine Prognose für die Weltwirtschaft nochmals leicht gesenkt. Aktuell rechnet der IWF für 2019 mit einem globalen Wachstum von 3,2 Prozent (2018: +3,6 Prozent). Für den Euroraum prognostiziert der IWF, dass sich das Expansionstempo von 1,9 Prozent im Vorjahr auf 1,3 Prozent im Jahr 2019 weiter abschwächt.

Nach Aussage der Deutschen Bundesbank schwächt sich die deutsche Wirtschaft spürbar ab. Zwar sind die Auftriebskräfte der Binnenwirtschaft weiterhin intakt, aber die konjunkturelle Grundtendenz ist infolge der schwachen Exporte lediglich verhalten. Wichtige Frühindikatoren (Ifo-Geschäftsklima, GfK-Konsumklima) trübten sich im ersten Halbjahr 2019 tendenziell ein. Die Deutsche Bundesbank schätzt, dass das BIP-Wachstum 2019 ein reales Plus von nur noch 0,6 Prozent erreichen wird. Österreichs Wirtschaft wächst 2019 gestützt auf einen durch höhere Beschäftigung und Löhne sowie steuerliche Impulse gestärkten Privatkonsum und durch lebhaftere Investitionen nach Einschätzung der Notenbank (OeNB) mit real 1,5 Prozent noch robust. Die schweizerische Wirtschaft dürfte 2019 nur unterdurchschnittlich wachsen, da die schwächere Weltkonjunktur die Exportwirtschaft bremst. Große Unsicherheit hemmt die Investitionen und der Privatkonsum bleibt verhalten. Die SECO-Konjunkturforscher rechnen mit einem BIP-Zuwachs von 1,2 Prozent nach 2,6 Prozent im Vorjahr.

Da der Fachkräftemangel jedoch spürbar ist und die Prognosen der Volkswirte bereits für 2020 eine – wenn auch nur leichte – Belebung der Konjunktur andeuten, bleibt in allen drei Ländern der D-A-CH-Region der Bedarf der Unternehmen an qualifizierten Mitarbeitern auch im laufenden Jahr hoch.

## Erwartete branchenspezifische Rahmenbedingungen

So steht der Konjunkturabkühlung in Deutschland nach wie vor eine hohe Arbeitsnachfrage in den meisten Branchen gegenüber (Deutsche Bundesbank). Zudem ist das Arbeitsangebot knapp und die Vakanzzeiten, in denen offene Stellen ungeplant unbesetzt blieben, sind bis zuletzt weiter gestiegen. Die Vorzeichen für den deutschen Arbeitsmarkt bleiben somit günstig. Das Ifo-Institut erwartet, dass die Erwerbstätigkeit 2019 im Jahresdurchschnitt um rund 430.000 Personen zunimmt und sich damit die Erwerbslosenquote (ILO) von 3,2 Prozent auf 3,0 Prozent verbessert. Die Lage am österreichischen Arbeitsmarkt bleibt laut OeNB bei jedoch abnehmender Dynamik ebenfalls positiv. Demnach steigt die Gesamtbeschäftigung 2019 um 1,3 Prozent, wobei die Zahl der unselbstständig Beschäftigten um 1,6 Prozent zunimmt. Die Erwerbslosenquote (ILO) sinkt in Österreich demnach 2019 auf 4,7 Prozent nach 4,8 Prozent im Vorjahr. Der Aufschwung am schweizerischen Arbeitsmarkt hält nach Ansicht führender Konjunkturforscher (SECO, KOF) langsamer als im Vorjahr an. Während sich der Beschäftigungsaufbau im Dienstleistungssektor fortsetzt, schafft die Industrie nur noch wenig neue Stellen. Für 2019 zeichnet sich ein Beschäftigungsanstieg um 0,8 Prozent ab (2018: +1,8 Prozent). Gemäß nationaler Definition sinkt die Arbeitslosenquote um 20 Basispunkte auf 2,4 Prozent (internationales ILO-Konzept: 4,3 Prozent nach 4,7 Prozent).

Angesichts dieses weiterhin guten Arbeitsmarktumfelds in der D-A-CH-Region wird der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter weiter zunehmen. Das erhöht die Chancen für Jobsuchende sowohl im jeweiligen Land selbst als auch länderübergreifend im Nachbarland. Zudem bestehen gute Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung.

## Voraussichtliche Entwicklung des Konzerns

Der Konzern wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2019 weiter dynamisch wachsen. Dabei helfen uns die anhaltenden strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und die damit verbundenen Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B).

Arbeitnehmer müssen sich nach unserer Auffassung mit den sie unmittelbar betreffenden Veränderungen (Digitalisierung, Automatisierung etc.) auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. Hier können wir als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 16 Millionen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren – und dies ungeachtet etwaiger kurzfristiger Verschlechterungen der Wirtschaftslage in Deutschland.

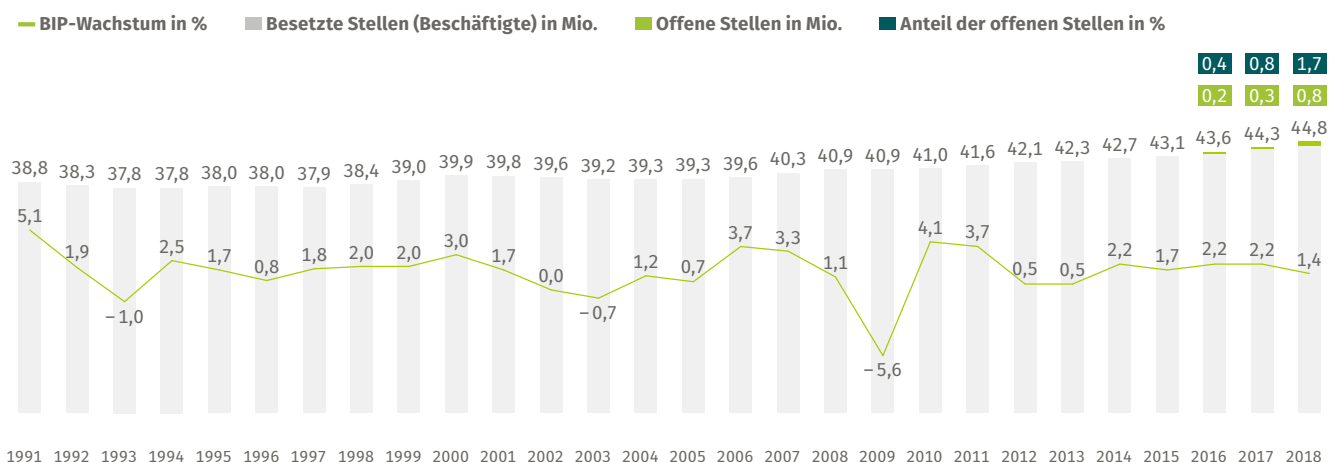
Zudem stellen die demografische Entwicklung und die an nähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen.

So geben mehr als 70 Prozent der befragten Personalentscheider in Deutschland, Österreich und der Schweiz an, dass sie bei der Rekrutierung von Fachkräften Schwierigkeiten haben. Dies sind Ergebnisse der Studie „E-Recruiting 2018: Erwartungen, Einschätzungen und Wünsche von Erwerbstätigen und Personalern“.

Gerade hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen. Von diesen Rahmenbedingungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten entsprechend weiter steigende Umsätze und Erträge.

### DEUTSCHLAND: KONJUNKTUR UND ARBEITSMARKT ENTKOPPELT Anzahl offener Stellen in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt

#### BIP-Wachstum, Arbeitsplätze und offene Stellen in Deutschland



2020 – 2030: Arbeitskräfteangebot reduziert sich um ca. 4 Millionen  
Stetig wachsender Bedarf an modernen Lösungen für Employer Branding & Recruiting

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft; Bundesagentur für Arbeit

## UMSATZ- UND ERGEBNISZIELE

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse und bestätigen unsere Umsatz- und Ergebnisziele für den Konzern. Lediglich im Segment B2C planen wir, anders als im Konzernlagebericht 2018 prognostiziert, einen Rückgang des Segment-EBITDA im zweistelligen Prozentbereich. Dies ist auf eine Reallokation von bereits geplanten Investitionen auf das Segment B2C zurückzuführen. Die EBITDA-Prognose für den Konzern ist weiterhin unverändert. Wir geben aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente für das Geschäftsjahr 2019:

### Finanzielle Leistungsindikatoren Prognose 2019

Kennzahl	Ziel 2019	Fortschritt H1 2019
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 21 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 19 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 4 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich aufgrund Reallokation geplanter Investitionen bei unveränderter Konzernprognose	- 28 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 31 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 37 %
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 24 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 53 %

## DIVIDENDENZIELE

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere von 51,6 Mio. € zum Periodenende sowie das cash-generative Geschäftsmodell ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen, auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen. Im ersten Halbjahr 2019 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2018 (12,0 Mio. €) sowie eine Sonderdividende (20,0 Mio. €) ausgeschüttet.

## LIQUIDITÄTS- UND FINANZZIELE

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2019 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie Akquisitionen und Sonderdividenden – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

## GEPLANTE INVESTITIONEN

Für das Geschäftsjahr 2019 erwarten wir einen weiteren Anstieg gegenüber 2018 (32,5 Mio. €). Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren selbst entwickelte Software, Serverkapazitäten und Softwarelizenzen sein.

## PROGNOSE DER NICHT-FINANZIELLEN LEISTUNGSINDIKATOREN

Bei den berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment B2C die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2019 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern deutlich zu wachsen (2018: + 14 Prozent) und die zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2018: + 3 Prozent bzw. rund 31.000).

Wir bestätigen insgesamt im Segment B2C und B2B E-Recruiting die ursprüngliche Prognose 2019 der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren. Im Segment B2B Marketing Solutions & Events erwarten wir weiterhin eine deutliche Steigerung des Segmentumsatzes gemäß unserer Prognose. Anders als im Konzernlagebericht 2018 prognostiziert, erwarten wir jedoch bei der Anzahl der Unternehmenskunden eine stabile Kundenbasis (ursprüngliche Prognose: deutliches Wachstum). Durch die stärkere Fokussierung auf Großkunden im Vertrieb des Marketing Solutions-Geschäfts, erhöht sich entsprechend der Umsatz pro Kunde. Wir erwarten weiterhin ein deutliches Wachstum von Segmentumsatz und Segmentergebnis.

#### Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren Prognose 2019

Kennzahl	Ziel 2019	Fortschritt H1 2019
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+ 7 %
Segment B2C: Zahlende-Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+ 2 %
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum	+ 10 %
Segment B2B Marketing Solutions & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	unverändert	- 2 %

#### Mögliche „Brexit“-Auswirkungen

Durch den Fokus auf die deutschsprachige Region hat der Konzern derzeit wenige Geschäftsbeziehungen im Vereinigten Königreich und in Nordirland. Als einzige wesentliche Transaktion nutzt der Konzern zur Abwicklung der Kreditkartenzahlungen im Bereich Events eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Großbritannien als Vertragspartner mit einem Zahlungsdienstleister. Wir gehen derzeit davon aus, dass auch bei einem „harten“ Brexit die Verträge fortgeführt werden können. Durch den Brexit könnte im schlimmsten Fall diese Vertragskonstruktion nicht mehr haltbar sein. Eine Änderung des Vertragspartners in der Europäischen Union kann kurzfristig durchgeführt werden, führt allerdings zu geringen laufenden Mehrkosten mit dem Zahlungsdienstleister.

Des Weiteren beschäftigt der Konzern mehrere Mitarbeiter einschließlich eines Vorstandsmitglieds mit der Staatsangehörigkeit des Vereinigten Königreichs und Nordirlands. Wir gehen derzeit davon aus, dass die Mitarbeiter auch im Falle eines „harten“ Brexits Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen erhalten.

## Chancenbericht

Neben zahlreichen Risiken, die sich aus dem unternehmerischen Handeln in einem äußerst dynamischen Technologieumfeld ergeben, gibt es ebenso Opportunitäten bzw. Chancen, die sich aus schnell verändernden Rahmenbedingungen bzw. neuen strukturellen Trends ergeben können. Somit gehört neben dem Risikomanagement auch das Chancenmanagement als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um unseren Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, die Wettbewerbsposition zu sichern bzw. auszubauen und unsere Ziele zu erreichen. Unser Chancenmanagement orientiert sich stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung zwischen Vorstand und BU-Heads die Marktentwicklungen bzw. Trends sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen diskutiert, um eine qualitative und quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

Als Marktführer in den Bereichen Business Social Networking oder auch Social Recruiting in der D-A-CH-Region sehen wir weitere Chancen für den Ausbau unserer Marktstellung und die weitere Durchdringung der für uns bedeutenden Märkte.



### CHANCEN DURCH GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunktorentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. Eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben bei weiterhin stabiler Konjunktur können insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die bisherige Planung übertroffen wird. Selbst wenn sich die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region verschlechtern sollte, wird dies nach Auffassung des Managements zumindest keine negativen Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben. Das Segment B2C könnte dadurch sogar eine stärker als geplante Entwicklung erfahren, weil die Positionierung bzw. das aktive Präsentieren des professionellen Lebenslaufs beispielsweise über die ProJobs-Mitgliedschaft wichtiger wird.

### CHANCEN DURCH PRODUKTENTWICKLUNG UND INNOVATION

Der Konzern ist ein Wachstumsunternehmen. So hängt der unternehmerische Erfolg stark von unserer Innovationsgeschwindigkeit und Umsetzungsstärke bei der (Weiter-)Entwicklung der Produkte und Services für unsere Mitglieder und Unternehmenskunden in allen Geschäftsbereichen ab. Durch kontinuierliche Prozessverbesserungen und den effizienten Einsatz unserer Entwicklungsressourcen sowie die Erkennung wichtiger Trends können sich weitere Chancen für die Verbesserung der Wachstumsraten ergeben. Sollten wir hier noch schneller als erwartet Fortschritte machen und noch schneller relevante Angebote für unsere Kunden etablieren, so hätte dies zusätzliche positive Effekte auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns.

### CHANCEN DURCH SCHNELLERE DURCHDRINGUNG WICHTIGER WACHSTUMSMÄRKTE

Insbesondere mit unseren digitalen E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen befinden wir uns in einem strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die nachhaltigen Veränderungen der Arbeitswelt (Digitalisierung, Fachkräfte- und Wertewandel) insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für uns bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von uns eingeführten B2B E-Recruiting-Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch die schneller als geplante Etablierung von weiteren E-Recruiting-Angeboten (zum Beispiel durch M&A-Transaktionen).

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Hier kann beispielsweise der geplante neue Freelancer-Marktplatz die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz neuer Angebote stärker als geplant ausfällt.

In der Gesamtbetrachtung haben wir insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schneller als geplante Durchdringung der entsprechenden Märkte. Weitere Chancen können sich zusätzlich aus der Etablierung neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle ergeben, die aus heutiger Sicht noch nicht budgetiert sind.

# Risikobericht

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die Gesellschaft das nach § 91 Abs. 2 AktG erforderliche Risikofrüherkennungssystem implementiert und entwickelt es vor dem Hintergrund aktueller Markt- und Unternehmensgegebenheiten fortlaufend weiter. Wie auch im Vorjahr hat der Abschlussprüfer die Funktionsfähigkeit des Systems bestätigt.

Jeder einzelne Mitarbeiter ist aufgefordert, aktiv potenzielle Schäden vom Unternehmen abzuwenden. Eine seiner Aufgaben ist es, Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die jeweiligen Ansprechpartner für das Risikomanagement zu informieren. Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund sensibilisiert die Gesellschaft ihre Mitarbeiter für die Bedeutung des Risikomanagements und macht sie mithilfe von Informationsmaterial mit dem Risikomanagementsystem vertraut.

Das Unternehmen identifiziert und analysiert potenzielle Risiken kontinuierlich. Dabei bewertet es erkannte Gefahren systematisch nach der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts und dem zu erwartenden potenziellen Schaden. Im Rahmen von quartalsweisen Risikoinventuren bzw. Statusabfragen werden

die Risikoverantwortlichen und Führungskräfte zum Status bestehender Risiken und zur Identifizierung neuer Risiken befragt. Die Risiken werden nach der Brutto- und Nettomethode bewertet. Das bedeutet, dass Eintrittswahrscheinlichkeit und erwarteter Schaden sowohl ohne als auch mit Berücksichtigung von Gegenmaßnahmen geschätzt und beurteilt werden.

Die Konzerngesellschaften XING Events GmbH, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING Marketing Solutions GmbH, XING Young Professionals GmbH, kununu GmbH, kununu engage GmbH, InterNations GmbH, Prescreen International GmbH und Honeypot GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle Risiken laufend identifiziert und analysiert sowie Risikoverantwortliche und Führungskräfte quartalsweise zum Risikostatus befragt. Durch diese Integration ist sichergestellt, dass aus den operativen Tochtergesellschaften herrührende Risiken, die sich nachhaltig negativ auf den Konzern auswirken könnten, ebenfalls frühzeitig erkannt werden.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken und Gegenmaßnahmen, nicht Chancen.

Gegenüber den im Geschäftsbericht 2018 dargestellten Risiken wurden unter Berücksichtigung ergriffener Gegenmaßnahmen keine weiteren bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.



# KONZERN- ZWISCHEN- ABSCHLUSS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

- 27 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 28 Konzernbilanz
- 30 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 32 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 33 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
- 42 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der New Work SE (vormals XING SE)  
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2019– 30.06.2019	01.01.2018– 30.06.2018 <sup>1</sup>	01.04.2019– 30.06.2019	01.04.2018– 30.06.2018 <sup>1</sup>
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	5	128.188	108.743	65.546	55.720
Sonstige betriebliche Erträge	7	5.333	1.278	526	591
Andere aktivierte Eigenleistungen	3	12.140	13.462	6.495	6.491
Personalaufwand		-61.175	-50.633	-31.180	-26.545
Marketingaufwand		-16.313	-14.015	-7.068	-5.803
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	-28.504	-25.387	-12.357	-11.808
<b>EBITDA</b>		<b>39.668</b>	<b>33.448</b>	<b>21.961</b>	<b>18.646</b>
Abschreibungen	9	-12.592	-10.038	-6.666	-5.298
<b>EBIT</b>		<b>27.077</b>	<b>23.410</b>	<b>15.294</b>	<b>13.348</b>
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen		0	-941	0	-331
Finanzerträge	10	1.336	1.795	2	1.605
Finanzaufwendungen	10	-834	-1.427	-543	-1.071
<b>EBT</b>		<b>27.580</b>	<b>22.837</b>	<b>14.754</b>	<b>13.551</b>
Ertragsteuern		-8.850	-7.486	-4.919	-4.331
<b>KONZERNERGEBNIS</b>		<b>18.730</b>	<b>15.351</b>	<b>9.835</b>	<b>9.219</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)		3,33 €	2,73 €	1,75 €	1,64 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)		3,33 €	2,73 €	1,75 €	1,64 €
<b>KONZERNERGEBNIS</b>		<b>18.730</b>	<b>15.351</b>	<b>9.835</b>	<b>9.219</b>
Unterschiede aus Währungsumrechnung		85	10	-41	15
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte		429	-189	113	-133
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>		<b>513</b>	<b>-179</b>	<b>73</b>	<b>-118</b>
<b>KONZERN-GESAMTERGEBNIS</b>		<b>19.243</b>	<b>15.172</b>	<b>9.907</b>	<b>9.101</b>

<sup>1</sup> angepasst

# Konzernbilanz

der New Work SE (vormals XING SE)  
zum 30. Juni 2019

## Aktiva

In Tsd. €	30.06.2019	31.12.2018
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>		
Erworbene Software	8.991	8.631
Selbst erstellte Software	66.828	59.363
Geschäfts- oder Firmenwert	78.472	49.778
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8.608	5.003
<b>Sachanlagen</b>		
Mietereinbauten	1.197	1.024
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.874	8.597
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	156	223
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	11.987	11.050
<b>Finanzanlagen</b>		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	612	453
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert (sonstiges Ergebnis)	29.336	28.702
Aufwandsabgrenzung	742	632
Latente Steueransprüche	3.995	3.349
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>219.797</b>	<b>176.805</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Dienstleistungen	34.559	35.523
Vertragsvermögenswerte	2.420	2.395
Sonstige Vermögenswerte	10.115	5.912
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen</b>		
Eigenzahlungsmittel	22.277	53.831
Fremdzahlungsmittel	5.819	4.050
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>75.190</b>	<b>101.710</b>
	<b>294.987</b>	<b>278.514</b>

## Passiva

In Tsd. €	30.06.2019	31.12.2018
Gezeichnetes Kapital	5.620	5.620
Kapitalrücklagen	22.644	22.644
Sonstige Rücklagen	2.286	1.773
Bilanzgewinn	54.969	68.274
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>85.519</b>	<b>98.311</b>
Latente Steuerverbindlichkeiten	24.729	21.036
Vertragsverbindlichkeiten	1.762	2.995
Sonstige Rückstellungen	614	1.445
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (erfolgswirksam)	15.252	9.546
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	7.705	7.586
Sonstige Verbindlichkeiten	4.738	3.466
<b>LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>54.801</b>	<b>46.074</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.726	3.873
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	5.435	4.776
Vertragsverbindlichkeiten	105.851	89.717
Sonstige Rückstellungen	1.137	1.167
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (erfolgswirksam)	1.318	4.501
Ertragsteuerverbindlichkeiten	4.720	1.813
Sonstige Verbindlichkeiten	31.479	28.281
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>154.667</b>	<b>134.128</b>
	<b>294.987</b>	<b>278.514</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

der New Work SE (vormals XING SE)  
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

## Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2019 – 30.06.2019	01.01.2018 – 30.06.2018	01.04.2019 – 30.06.2019	01.04.2018 – 30.06.2018
Ergebnis vor Steuern	27.580	22.837	14.754	13.551
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	4.674	2.982	2.528	1.631
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	7.918	7.056	4.139	3.667
Finanzerträge	-1.336	-1.795	-2	-1.604
Erhaltene Zinsen	22	1	20	0
Finanzaufwendungen	834	1.427	543	1.071
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	0	941	0	331
Gezahlte Steuern	-4.747	-5.046	-2.502	-2.232
Gewinn aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-29	1	-15	10
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	-3.374	-778	2.210	3.183
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	5.651	-2.092	-2.945	-4.425
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises	-5.165	0	-1.372	0
Veränderung der Vertragsverbindlichkeiten	14.902	17.427	-2.005	1.135
Eliminierung XING-Events-Fremdverpflichtung	-1.769	-1.068	1.015	501
<b>CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>45.160</b>	<b>41.893</b>	<b>16.367</b>	<b>16.819</b>
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-12.139	-13.462	-6.495	-6.491
Auszahlung für den Erwerb von Software	-1.483	-1.821	-932	-1.695
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-544	-217	-544	67
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	54	-39	29	-54
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-2.991	-2.513	-1.187	-1.441
Auszahlungen für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-25.030	-4.644	-22.530	-4.644
Auszahlungen für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	0	-1.228	0	0
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>-42.133</b>	<b>-23.924</b>	<b>-31.659</b>	<b>-14.258</b>



**Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)**

In Tsd. €	01.01.2019 – 30.06.2019	01.01.2018 – 30.06.2018	01.04.2019 – 30.06.2019	01.04.2018 – 30.06.2018
Auszahlung Regeldividende	- 12.027	- 9.442	- 12.027	- 9.442
Auszahlung Sonderdividende	- 20.009	0	- 20.009	0
Gezahlte Zinsen	- 121	- 81	- 60	- 48
Auszahlung für Mietverhältnisse	- 2.511	- 1.413	- 1.269	- 602
Auszahlungen eigene Aktien	0	- 270	0	- 270
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>- 34.667</b>	<b>- 11.206</b>	<b>- 33.364</b>	<b>- 10.362</b>
Differenzen aus der Währungsumrechnung	86	- 22	5	- 21
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 31.554	6.741	- 48.652	- 7.822
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	53.831	32.327	70.929	46.890
<b>EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE <sup>1</sup></b>	<b>22.277</b>	<b>39.068</b>	<b>22.277</b>	<b>39.068</b>
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	4.050	4.219	6.834	5.788
Veränderung des Fremdmittelbestands	1.769	1.068	- 1.015	- 501
<b>FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>5.819</b>	<b>5.287</b>	<b>5.819</b>	<b>5.287</b>

<sup>1</sup> Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln

# Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der New Work SE (vormals XING SE)  
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Eigene Aktien zu Anschaffungskosten	Sonstige Rücklagen	Bilanzgewinn	Eigenkapital Summe
<b>STAND 01.01.2018</b>	<b>5.620</b>	<b>22.622</b>	<b>0</b>	<b>2.338</b>	<b>47.007</b>	<b>77.587</b>
Konzernergebnis	0	0	0	0	15.351	15.351
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	-179	0	-179
<b>Konzern-Gesamtergebnis</b>	<b>5.620</b>	<b>22.622</b>	<b>0</b>	<b>2.159</b>	<b>62.358</b>	<b>92.759</b>
Regeldividende für 2017	0	0	0	0	-9.442	-9.442
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	0	0	270	-270	0
Ausgabe eigener Aktien	0	0	181	0	0	181
Kauf eigener Aktien	0	0	-270	0	0	-270
<b>STAND 30.06.2018</b>	<b>5.620</b>	<b>22.622</b>	<b>-89</b>	<b>2.429</b>	<b>52.645</b>	<b>83.227</b>
<b>STAND 01.01.2019</b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>0</b>	<b>1.773</b>	<b>68.274</b>	<b>98.311</b>
Konzernergebnis	0	0	0	0	18.730	18.730
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	513	0	513
<b>Konzern-Gesamtergebnis</b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>0</b>	<b>2.286</b>	<b>87.004</b>	<b>117.555</b>
Regeldividende für 2018	0	0	0	0	-12.027	-12.027
Sonderdividende	0	0	0	0	-20.009	-20.009
<b>STAND 30.06.2019</b>	<b>5.620</b>	<b>22.644</b>	<b>0</b>	<b>2.286</b>	<b>54.969</b>	<b>85.519</b>

# Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

## 1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die New Work SE (vormals XING SE; im Folgenden „Gesellschaft“ oder „Gruppe“) hat ihren Firmensitz in der Damm-torstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 148078 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital SE (Rechtsnachfolgerin der Burda Digital GmbH), München, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft wird von Herrn Prof. Dr. Hubert Burda, Offenburg, beherrscht. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

Die Gruppe betreibt unter anderem das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum und begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine mehr als 16 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. Die Gruppe erzielt ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus kostenpflichtigen Produktangeboten für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

## 2. Grundlagen der Abschluss-erstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der Gruppe für die am 30. Juni 2019 endende Berichtsperiode wurde in Übereinstimmung mit dem von der EU verabschiedeten International Financial Reporting Standard für Zwischenabschlüsse (IAS 34) erstellt. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss enthält nicht alle für den Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 zu lesen.

Der Berichtszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 30. Juni 2019. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum 30. Juni 2018 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht der Gesellschaft wurden durch den Vorstand am 13. August 2019 zur Veröffentlichung freigegeben.

Die grundsätzlich angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen mit Ausnahme der unter 3. dargestellten Sachverhalte den angewandten Methoden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018. Der Zwischenabschluss wurde vom Abschlussprüfer nicht geprüft oder einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert in einem begrenzten Umfang Annahmen und Schätzungen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten auswirken. Obwohl diese Schätzungen durch die Geschäftsleitung nach bestem Wissen und unter Berücksichtigung sämtlicher aktuell verfügbarer Erkenntnisse vorgenommen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen.

Die Abschreibungsdauer, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft. Die Überprüfung der Restnutzungsdauer im Berichtszeitraum hat ergeben, dass die Nutzungsdauer der XING-Plattform um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2023 verlängert wurde.

Alle Beträge werden, sofern nicht gesondert darauf hingewiesen wird, kaufmännisch gerundet und in Tausend Euro (Tsd. €) angegeben. Aus rechnerischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.

### 3. Änderung von Rechnungslegungsmethoden

Die Gesellschaft weist mit dem Quartalsabschluss zum 30. Juni 2019 die anderen aktivierten Eigenleistungen gesondert auf.

In den Vorjahren wurden die Zugänge der selbst erstellten Software ertragserhöhend in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. aufwandsreduzierend in den Posten Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst und im Konzernanhang gesondert angegeben. Künftig übernimmt die Gesellschaft diese Angabe aus dem Konzernanhang in die Konzern-Gesamtergebnisrechnung. Weitere Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben sich nicht.

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkung auf die Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das erste Halbjahr 2018 dar:

In Tsd. €	01.01. – 30.06.2018 wie berichtet	Anpassung	01.01. – 30.06.2018 angepasst
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	108.743	0	108.743
Übrige Erträge	1.786	- 508	1.278
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	13.462	13.462
Personalaufwand	- 42.255	- 8.378	- 50.633
Marketingaufwand	- 14.015	0	- 14.015
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 20.811	- 4.576	- 25.387
<b>EBITDA</b>	<b>33.448</b>	<b>0</b>	<b>33.448</b>

## 4. Unternehmenserwerbe im Berichtszeitraum

### A. KUNUNU US LLC

Die kununu GmbH hat am 2. Februar 2016 zusammen mit der Monster Worldwide Inc. das Joint Venture kununu US LLC gegründet. Ziel war es, die in Europa führende Arbeitgeberbewertungs- und Employer-Branding-Plattform im US-Markt zu platzieren. Die Anschaffungskosten betragen 2.706 Tsd. €. Inklusiv der nachfolgend paritätisch durchgeführten Kapitalerhöhungen beträgt das durch die kununu GmbH eingezahlte Kapital zum 30. Januar 2019 7.430 Tsd. €. Anteilige Ergebnisentwicklungen wurden entsprechend der At-Equity-Methode erfasst.

Mit Vertrag vom 1. Oktober 2018 wurden 50 Prozent weitere Geschäftsanteile an dem Joint Venture kununu US LLC von der Monster Worldwide Inc. mit Wirkung zum 30. Januar 2019 übernommen. Die kununu GmbH hält somit ab dem Zeitpunkt des Übergangs der Beherrschung (30. Januar 2019) 100 Prozent der Anteile. Durch diesen sukzessiven Unternehmenserwerb ist ein Übergang von der At-Equity-Bilanzierung zur Vollkonsolidierung im Jahr 2019 erforderlich.

Die Gegenleistung des Erwerbers für die erworbenen Vermögenswerte und Schulden besteht nach IFRS 3 bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss aus dem Fair Value des bereits gehaltenen Eigenkapitalanteils sowie dem Kaufpreis. Der Kaufpreis für die neu erworbenen 50 Prozent beträgt 1 USD (= 0,87 € per 30. Januar 2019). Der anhand einer Discounted-Cashflow-Bewertung ermittelte Fair Value der bereits gehaltenen Anteile beträgt zum 30. Januar 2019 1.510 Tsd. USD (1.315 Tsd. €). Die Zuschreibung erfolgt im Finanzergebnis in der Berichtsperiode.

Die kununu US LLC hat seit dem Erwerbszeitpunkt 149 Tsd. € zu den Umsatzerlösen und – 1.403 Tsd. € zum EBITDA beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse auf 186 Tsd. € und das EBITDA auf – 1.818 Tsd. € belaufen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4.643 Tsd. € resultiert in erster Linie aus bisher ungenutzten Synergien, die auf dem Technologie- und Know-how-Transfer innerhalb der Gruppe beruhen. Dieser wurde dem Geschäftssegment kununu International zugewiesen. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Per 30. Januar 2019 weisen die übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt umgerechnet mit dem Stichtagskurs vom 30. Januar 2019 die folgenden beizulegenden Zeitwerte auf:

### Akquisition kununu US LLC

In Tsd. €	30.01.2019
Kundenbeziehungen	392
Sachanlagen	38
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>430</b>
Forderungen aus Dienstleistungen	60
Sonstige Vermögenswerte	95
Flüssige Mittel	136
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>291</b>
<b>IDENTIFIZIERTE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>721</b>
Latente Ertragsteuerschulden	101
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>101</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.433
Sonstige Verbindlichkeiten	514
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>3.947</b>
<b>IDENTIFIZIERTE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>4.048</b>
<b>NETTO-REINVERMÖGEN</b>	<b>- 3.328</b>
Basiskaufpreis	0
Fair Value für 50 % der bereits gehaltenen Anteile	1.315
<b>Übertragene Gegenleistung für 50 % der Anteile</b>	<b>1.315</b>
<b>GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT</b>	<b>4.643</b>

**B. HONEYPOT GMBH**

Die Beekeeper Management GmbH hat am 1. April 2019 sämtliche Geschäftsanteile an der Honeypot GmbH, Berlin, (im Folgenden „Honeypot“) übernommen. Honeypot ist Betreiber einer tech-fokussierten Job-Plattform. Der Kaufpreis nach IFRS 3 besteht aus einem unmittelbar fälligen Barkaufpreis für 100 Prozent der Anteile in Höhe von 22,0 Mio. € sowie einer Earn-out-Komponente (maximal bis zu 35,0 Mio. €), die auf Umsatz- und EBITDA-Größen basiert. Aufgrund der Kurzfristigkeit des Erwerbs ist die Kaufpreisallokation insbesondere hinsichtlich der Earn-out-Verbindlichkeit noch nicht abgeschlossen. Vorläufig wird für den Abschluss zum 30. Juni 2019 deshalb für den Earn-out ein Barwert von 6,5 Mio. € angenommen. Der bedingte Kaufpreis ist überwiegend im Jahr 2022 fällig. Die Erstkonsolidierung erfolgt zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile (1. April 2019).

Die Transaktionskosten in Höhe von 103 Tsd. € wurden als Aufwand gebucht und werden im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung und im Cash-flow aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen.

Die Honeypot hat seit dem Erwerbszeitpunkt 696 Tsd. € zu den Umsatzerlösen und – 684 Tsd. € zum EBITDA beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse auf 1.465 Tsd. € und das EBITDA auf – 806 Tsd. € belaufen. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert, der bisher noch nicht auf die einzelnen Vermögenswerte im Rahmen der Kaufpreisverteilung verteilt wurde, resultiert in erster Linie aus dem geplanten starken Wachstum. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist voraussichtlich steuerlich nicht abzugsfähig.

**Akquisition Honeypot GmbH**

In Tsd. €	01.04.2019
Technologie	1.668
Markenrechte	2.909
Kundenbeziehungen	1.408
Sachanlagen	73
Latente Steuern	300
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>6.358</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	393
Sonstige Vermögenswerte	41
Flüssige Mittel	292
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>726</b>
<b>IDENTIFIZIERTE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>7.084</b>
Latente Ertragsteuerschulden	1.806
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.806</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24
Vertragsverbindlichkeiten	187
Sonstige Verbindlichkeiten	1.620
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.831</b>
<b>IDENTIFIZIERTE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>3.637</b>
<b>NETTO-REINVERMÖGEN</b>	<b>3.447</b>
Basiskaufpreis	20.925
Bedingter Kaufpreis (beizulegender Zeitwert)	6.525
<b>Übertragene Gegenleistung für 100 % der Anteile</b>	<b>27.450</b>
<b>GESCHÄFTS- ODER FIRKENWERT</b>	<b>24.003</b>

## 5. Segmentinformationen

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Marketing Solutions & Events		kununu International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/ Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2018 <sup>1</sup>	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2018 <sup>1</sup>	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2018 <sup>1</sup>	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2018 <sup>1</sup>	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2018 <sup>1</sup>	01.01.– 30.06. 2019	01.01.– 30.06. 2018 <sup>1</sup>
Umsatzerlöse (mit Dritten)	51.019	49.013	65.260	49.763	11.651	9.318	257	649	0	0	128.188	108.743
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	284	287	0	0	-284	-287	0	0
Gesamtumsatzerlöse	51.019	49.013	65.260	49.763	11.935	9.605	257	649	-284	-287	128.188	108.743
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-284	-287	0	0	0	0	0	0	284	287	0	0
Sonstige Segment- aufwendungen	-35.729	-27.846	-20.943	-17.423	-8.100	-7.098	-930	-706	0	0	-65.703	-53.072
Segmentbetriebs- ergebnis	15.006	20.880	44.317	32.340	3.835	2.507	-673	-57	0	0	62.485	55.670
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen											-22.816	-22.223
EBITDA											39.669	33.447

<sup>1</sup> Anpassung infolge interner Reorganisation im Laufe des Geschäftsjahres 2018

### Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01.2019 – 30.06.2019	01.01.2018 – 30.06.2018
D-A-CH	119.773	99.121
International	8.415	9.622
	<b>128.188</b>	<b>108.743</b>

Es bestehen keine Abhängigkeiten von wichtigen Kunden, da mit keinem Kunden ein signifikanter Anteil der Umsatzerlöse der Gruppe erzielt wird.

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche und finanzielle Vermögenswerte) in Höhe von 184.211 Tsd. € (31. Dezember 2018: 143.155 Tsd. €) entfallen wie zum 31. Dezember 2018 auf die D-A-CH-Region.

## 6. Eigenkapital

Zum 30. Juni 2019 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 5.620.435 € (31. Dezember 2018: 5.620.435 €). Die Gesellschaft hält weiterhin keine eigenen Aktien.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 6. Juni 2019 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 2,14 € pro Aktie (2017: 1,68 € pro Aktie) zuzüglich 3,56 € (Vorjahr: 0,00 €) Sonderdividende pro Aktie ausgeschüttet. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme von 32,0 Mio. € (Vorjahr: 9,4 Mio. €).

Der Bestand an Eigenzahlungsmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 51,6 Mio. € zum 30. Juni 2019 sowie das cash-generative Geschäftsmodell der Gruppe ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

## 7. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen einen einmaligen nicht-operativen Ertrag in Höhe von 3.750 Tsd. € aus der Übernahme des neuen Konzern-Campus. Demgegenüber stehen Aufwendungen in Höhe von 3.006 Tsd. €. Zudem sind Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 400 Tsd. € (Vorjahr: 249 Tsd. €) enthalten.

## 8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

In der nachfolgenden Übersicht sind die wesentlichen Posten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2019 – 30.06.2019	01.01.2018 – 30.06.2018 <sup>1</sup>
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	11.041	12.054
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	2.974	2.125
Sonstige Personalkosten	2.620	1.187
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	2.392	2.946
Raumkosten	1.536	1.581
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.423	1.402
Forderungsverluste	1.130	767
Fortbildungskosten	745	670
Rechtsberatungskosten	590	210
Kursverluste	417	279
Buchführungskosten	351	314
Telefon / Mobilfunk / Porto / Kurier	282	210
Versicherung und Beiträge	272	184
Periodenfremde Aufwendungen	258	259
Abschluss- und Prüfungskosten	249	230
Miete/Leasing	219	207
Bürobedarf	174	199
Aufsichtsratsvergütung	162	162
Übrige	1.669	401
<b>GESAMT</b>	<b>28.504</b>	<b>25.387</b>

<sup>1</sup> angepasst nach IAS 8

Die Aufwendungen für IT-Dienstleistungen und betriebswirtschaftliche Dienstleistungen enthalten auch einmalige nicht-operative Aufwendungen in Höhe von 2.004 Tsd. € im Zusammenhang mit dem neuen Campus.



Die übrigen Aufwendungen umfassen auch einmalige nicht-operative Aufwendungen in Höhe von 1.002 Tsd. € im Zusammenhang mit dem Campus.

## 9. Abschreibungen

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2019 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere zwölf Monate auf den 31. Dezember 2023 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 1.484 Tsd. € gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden.

## 10. Finanzergebnis

Mit Vertrag vom 1. Oktober 2018 wurden 50 Prozent weitere Geschäftsanteile an dem Joint Venture kununu US LLC von der Monster Worldwide Inc. mit Wirkung zum 30. Januar 2019 übernommen. Der anhand einer Discounted-Cashflow-Bewertung ermittelte Fair Value der bereits gehaltenen Anteile beträgt zum 30. Januar 2019 1.510 Tsd. USD (1.315 Tsd. €). Die Zuschreibung erfolgt im Finanzergebnis in der Berichtsperiode.

Die Finanzaufwendungen enthalten 199 Tsd. € aus der Neueinschätzung des Earn-outs aus dem Erwerb der InterNations GmbH, welche aufgrund eines verbesserten Umsatzes und EBITDA notwendig geworden ist. Im Vorjahr waren in den Finanzerträgen 1.604 Tsd. € aus der Auflösung von Earn-out-Verpflichtungen aus dem Erwerb der Buddybroker AG erfasst, die korrespondierend zu einem Finanzaufwand von 585 Tsd. € geführt hat.

## 11. Nahestehende Unternehmen und Personen

Bezüglich der Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018. Es haben sich bis zum 30. Juni 2019 aus Sicht der Gruppe keine wesentlichen Änderungen in Hinblick auf die Burda-Gruppe ergeben.

Zum 30. Juni 2019 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

## 12. Finanzinstrumente

Die Gruppe hat zur Anlage von überschüssiger Liquidität verschiedene Wertpapiere im Geschäftsjahr 2017 erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtlich Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 30. Juni 2019.

In den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreisen enthalten (Earn-out-Verpflichtungen).

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	Bewertungskategorie <sup>1</sup>	30.06.2019	31.12.2018
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	612	453
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	FVOCI	29.336	28.702
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	34.559	35.523
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	10.115	783
Zahlungsmittel	Fortgeführte Anschaffungskosten	28.096	57.881
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	15.252	9.546
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	4.726	3.873
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	1.318	4.501
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	6.951	3.989

<sup>1</sup> LaR = Kredite und Forderungen; AfS = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten; FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet; FVOCI = Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert durch sonstiges Ergebnis

Die Forderungen aus Dienstleistungen sind wie folgt wertberichtigt:

30.06.2019 In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,6 %	2,1 %	10,1 %	22,1 %	5,1 %
Bruttobuchwert	20.479	7.269	2.805	5.855	36.408
Wertberichtigung	-122	-150	-282	-1.295	-1.849

31.12.2018 In Tsd. €	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	0,8 %	2,9 %	8,3 %	20,5 %	4,2 %
Bruttobuchwert	21.636	7.668	3.548	4.234	37.086
Wertberichtigung	-180	-221	-296	-866	-1.563

Die Wertberichtigung enthält sowohl Einzelwertberichtigungen als auch bereits antizipierte Zahlungsausfälle der gesamten Forderungen aus Dienstleistungen.

## 13. Wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode

Es liegen keine Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende der Berichtsperiode vor, die eine wesentliche Auswirkung auf den Geschäftsverlauf der Gruppe haben werden.

Hamburg, 13. August 2019

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Dr. Patrick Alberts

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

# Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften für die Halbjahresberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Hamburg, 13. August 2019

Der Vorstand

# Finanztermine

---

Zwischenbericht Q3 2019

7. November 2019

# Impressum und Kontakt

---

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen zur New Work SE (vormals XING SE) erhalten Sie über:

## Investor Relations

Patrick Möller  
Dammthorstraße 30  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 41 91 31-793  
Telefax +49 40 41 91 31-44

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur New Work SE (vormals XING SE) erhalten Sie über:

## Corporate Communications

Marc-Sven Kopka  
Telefon +49 40 41 91 31-763  
Telefax +49 40 41 91 31-44  
presse@xing.com

## Beratung, Konzept und Design

Silvester Group  
www.silvestergroup.com

## Unsere Social-Media-Kanäle

Unternehmensblog der XING SE  
<http://blog.xing.com>

Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten  
Twitter: xing\_ir

Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten  
Twitter: xing\_de

Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch  
Twitter: xing\_com

YouTube-Kanal der XING SE  
YouTube: [www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE](http://www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE)

Facebook-Präsenz der XING SE  
Facebook: [www.facebook.com/XING](http://www.facebook.com/XING)

*Rundungsdifferenzen möglich*

*Dieser Zwischenbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.*

*Beide Fassungen sowie weitere Presseinformationen stehen auch im Internet unter [www.xing.com](http://www.xing.com) zum Download bereit.*

[www.xing.com](http://www.xing.com)

**New Work SE**

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

[investor-relations@xing.com](mailto:investor-relations@xing.com)