

XING^X

**GESCHÄFTS-
BERICHT
2017**

Konzern-Kennzahlen

	Einheit	2017	2016	2015	2014	2013
Gesamtumsatz ¹	in Mio. €	187,8	148,5	122,9	101,4	84,8
EBITDA reported	in Mio. €	58,4	47,9	36,6	29,2	22,8
EBITDA Marge reported	in %	31	32	30	29	27
EBITDA bereinigt	in Mio. €	58,4	47,9	36,6	31,6 ⁴	24,3 ³
EBITDA Marge bereinigt	in %	31	32	30	31 ⁴	29 ³
Konzernergebnis reported	in Mio. €	25,9	23,6	17,6	6,2	9,1
Konzernergebnis bereinigt	in Mio. €	23,6 ²	23,6	17,6	15,7 ⁵	10,5 ³
Ergebnis je Aktie (verwässert) reported	in €	4,61	4,19	3,15	1,10	1,65
Ergebnis je Aktie (verwässert) bereinigt	in €	4,19 ²	4,19	3,15	2,80 ⁵	1,90 ³
Reguläre Dividende je Aktie	in €	1,68 ⁸	1,37 ⁸	1,03	0,92	0,62
Operativer Cashflow reported	in Mio. €	58,7	49,9	35,8	34,2	23,8
Operativer Cashflow bereinigt	in Mio. €	58,7	49,9	39,8 ⁶	34,2	23,8
Eigenkapital	in Mio. €	79,0	69,9	60,5	43,4	62,0
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	14,3	12,13	10,13	8,33	6,93
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	13,4	11,42	9,60	8,01	6,93
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	994	929	881	835	807
InterNations-Mitglieder	in Mio.	2,8				
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	124				
B2B E-Recruiting Kunden (D-A-CH)		19.296	17.031	17.930	17.197	16.031
davon B2B E-Recruiting (Subscription)		7.972				
B2B Advertising & Events Kunden (D-A-CH)		8.072	6.616	5.464 ⁷	2.196	2.246
Mitarbeiter		1.290	961	792	649	571

¹ Inkl. sonstige betriebliche Erträge

² Bereinigt um positive Einmaleffekte aus Unternehmenserwerben in Höhe von 2,4 Mio. € bzw. 0,42 € je Aktie

³ Bereinigt um nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 1,5 Mio. € bzw. 0,25 € je Aktie

⁴ Bereinigt um nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. €

⁵ Bereinigt um den nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. € sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. € bzw. 1,70 € je Aktie

⁶ Aufgrund von Änderungen der IFRS-Richtlinien bei der Bilanzierung von Kaufpreisverpflichtungen aus Earn-outs bei Unternehmenskäufen ist die Auszahlung der Earn-outs im operativen Cashflow zu erfassen. Diese Änderung betrifft bei XING die Earn-out-Verpflichtung für die kununu-Transaktion. Der Effekt beträgt –3,9 Mio. €. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in der Berichtsperiode ohne den nicht-operativen kununu-Effekt beträgt entsprechend 39,8 Mio. €.

⁷ Änderung Zählweise nach Segmentzusammenlegung

⁸ Vorschlag an die Hauptversammlung (16. Mai 2018)

Inhalt

2	2017: Zahlen & Fakten	30	AN UNSERE AKTIONÄRE	94	KONZERNABSCHLUSS
4	Brief an unsere Aktionäre – Die Weichen sind gestellt	30	Bericht des Aufsichtsrats	95	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
8	B2C – Stark, lokal und relevant	36	Vorstand & Aufsichtsrat	96	Konzernbilanz
12	B2B – Recruiting auf der Höhe der Zeit	38	Die XING-Aktie	98	Konzern-Kapitalflussrechnung
18	Advertising – Werben@XING	42	KONZERNLAGEBERICHT	100	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
20	Events – So verkauft man Tickets heute!	43	Geschäft und Strategie	101	Konzernanhang
22	Prescreen & InterNations – Willkommen an Bord!	49	Corporate Social Responsibility (CSR)	138	SONSTIGES
26	New Work Experience 2018	51	Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung	138	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
		71	Risikobericht	139	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
		77	Prognose- und Chancenbericht	146	Finanztermine, Impressum und Kontakt
		81	Vergütungsbericht		

XING ist das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum

XING begleitet seine mehr als 13 Millionen Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. So können die Mitglieder auf dem XING Stellenmarkt den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, mit den News-Angeboten von XING auf dem Laufenden bleiben und mitdiskutieren oder sich auf dem Themenportal XING spielraum über die Veränderungen und Trends der neuen Arbeitswelt informieren.

Seit Anfang 2015 gehört die größte Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum, Jobbörse.com, zum Portfolio des Unternehmens. Zuvor hatte XING mit dem Kauf von kununu, der marktführenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, seine Position als Marktführer im Bereich Social Recruiting weiter gestärkt. 2017 hat XING seinen Wachstumskurs fortgesetzt: Mit Prescreen hat das Unternehmen 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.

2003 gegründet, ist XING seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet.

Das Unternehmen ist mit rund 1.300 Mitarbeitern an den Standorten Hamburg, München, Barcelona, Wien, Zürich und Porto vertreten.

2017: ZAHLEN & FAKTEN

2017 war das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte. Wir haben alle wichtigen Ziele erreicht und so viele neue Mitglieder (+2 Millionen) gewonnen wie nie zuvor.

Auch beim Umsatz (188 Mio.€) und dem operativen Ergebnis (58 Mio.€) haben wir neue Rekordwerte erreicht.

Zudem konnten wir im Juli mithilfe der Akquisitionen von Prescreen und Inter-Nations zwei neue Mitglieder in der XING-Familie begrüßen.

→ **CSR BEI XING**
Erstmals veröffentlichen wir auch unsere CSR-Strategie und -Ziele in einem separaten CSR-Bericht.





BEWERTETE ARBEITGEBER KUNUNU

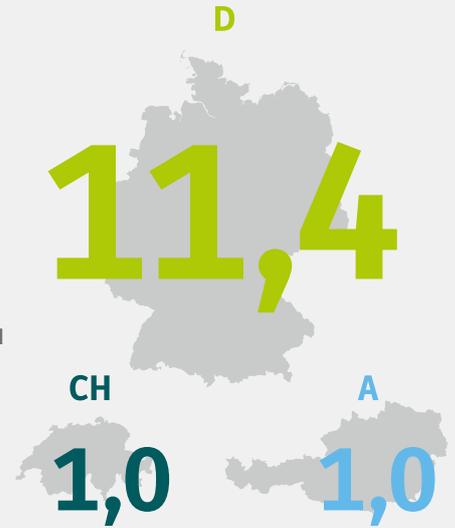
2,5 Mio. Bewertungen
> 650.000 Arbeitgeber



MITGLIEDER

13,4 Mio. Mitglieder in D-A-CH
11,4 Mio. in Deutschland (D)
1,0 Mio. in Österreich (A)
1,0 Mio. in der Schweiz (CH)

davon
994 Tsd. zahlende Mitglieder

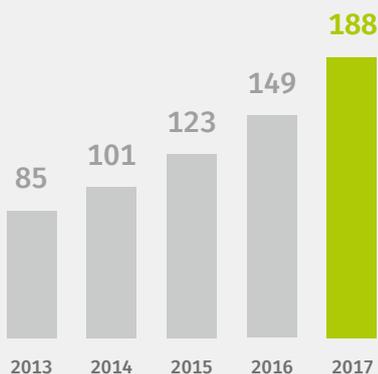


KURSENTWICKLUNG DER XING-AKTIE

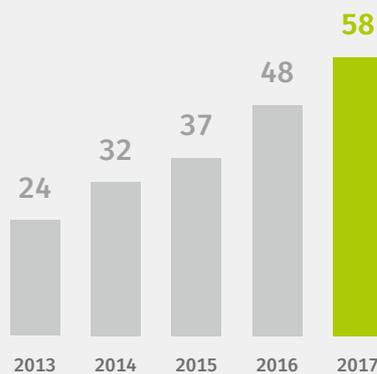
31. Dezember 2016 bis 29. Dezember 2017



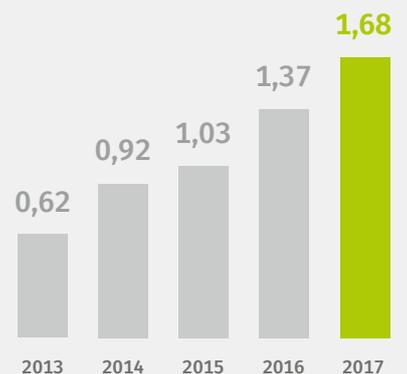
GESAMTUMSATZ
in Mio. €



EBITDA (BEREINIGT)
in Mio. €



REGELDIVIDENDE
in €



DIE WEICHEN SIND GESTELLT

Brief an unsere Aktionäre von
Dr. Thomas Vollmoeller, CEO



Liebe Aktionäre,

2017 war das erfolgreichste Jahr in der Geschichte von XING. Wir konnten mit zwei Millionen neuen Mitgliedern so viele Menschen auf unserer Plattform willkommen heißen, wie nie zuvor in einem Jahr. Mit diesem Wachstum von einer Million neuen Mitgliedern alle sechs Monate waren wir erneut das am schnellsten wachsende berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum und konnten unsere führende Stellung weiter ausbauen. Alle Geschäftsbereiche legten stark zu und durch strategisch wichtige Akquisitionen sowie durch unser Engagement für das Thema „New Work“ haben wir die Weichen für weiteres Wachstum gestellt.



XING-CEO Dr. Thomas Vollmoeller in seinem Büro in Hamburg.

2 Mio.

neue Mitglieder in 2017

26%

Steigerung des Gesamtumsatzes auf 187,8 Mio. €

Wir konnten im vergangenen Jahr den Gesamtumsatz auf 187,8 Mio. € steigern, das ist ein Anstieg um 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um den Effekt der im vergangenen Jahr getätigten Akquisitionen von Prescreen und InterNations beträgt der Zuwachs 23 Prozent. Der Geschäftsbereich B2C, der die Einnahmen der Bezahlangebote für Endkunden ausweist, war im vergangenen Jahr erneut unser stärkster Umsatztreiber. Hier konnten wir unsere Erlöse um 16 Prozent auf 89,5 Mio. € steigern. Das stärkste Umsatzwachstum verzeichnete erneut das Segment B2B E-Recruiting, wo wir Unternehmen mit unseren Produkten und innovativen Lösungen helfen, dem anhaltenden Fachkräftemangel Paroli zu bieten. Hier stieg der Umsatz um 41 Prozent auf 76,7 Mio. €. Ein erfreulich kräftiges Wachstum konnte auch der Geschäftsbereich B2B Advertising & Events erzielen: Der Umsatz legte um 33 Prozent auf 17,9 Mio. € zu. Das EBITDA stieg um 22 Prozent auf 58,4 Mio. €, während das Nettoergebnis um 10 Prozent auf 25,9 Mio. € zulegte.

14,3 Mio.

Mitglieder inklusive der
XING Events-Nutzer

15

Führungskräfte bilden einen
XING Executive Circle

Die Mitgliederbasis wuchs durch das starke Wachstum zum Ende des vergangenen Jahres auf mehr als 13,4 Millionen an. Inclusive der XING Events-Nutzer lag die Nutzerzahl per Ende Dezember 2017 sogar bei 14,3 Millionen.

Produktseitig hat XING seit Dezember 2017 eine rundum erneuerte App für iOS und Android in der Betaphase. Die neue App besticht durch ein neues Bedienkonzept, das sich bewusst von der bisherigen XING App und gängigen Anwendungen von sozialen Netzwerken abhebt. Das Besondere: Die Nutzer navigieren per „Swipen“ horizontal durch die Inhalte. Außerdem hat XING im vergangenen Jahr das Thema „Video“ auf der Plattform stark ausgebaut und einen neuen Videopodcast gestartet: „XING Talk“. Darin sind prominente Gäste wie Prof. Dietrich Grönemeyer oder Michel Abdollahi genauso zu sehen wie Videobeiträge unterschiedlicher Branchen-Insider. Speziell an Führungskräfte richten sich die XING Executive Circles. Ein XING Executive Circle besteht aus rund 15 Führungskräften. In diesem festen Kreis treffen sie sich mehrmals im Jahr, um sich über spezifische berufliche Herausforderungen auf Augenhöhe auszutauschen. Sie erhalten dadurch nicht nur wertvolle neue Kontakte, sondern hilfreiche Impulse und interessante neue Blickwinkel für ihr Geschäft – direkt und persönlich von anderen Top-Entscheidern.

Auch im B2B-Bereich hat XING im vergangenen Jahr diverse neue Produkte entwickelt. So stellte XING auf der Leitmesse für das Personalwesen, die „Zukunft Personal“, ein neues Werkzeug für modernes Recruiting vor. Mit dem XING TalentpoolManager können Personaler seitdem vorausschauendes Kandidaten-Management betreiben und sich, unabhängig von aktuellen Vakanzen, einen Talentpool aufbauen. Das neue Tool ist Bestandteil des ganzheitlichen XING E-Recruiting 360°-Angebots, das die Bedürfnisse für digitale Personalgewinnung umfassend abdeckt.



„Produktseitig hat XING seit Dezember 2017 eine rundum erneuerte App für iOS und Android in der Betaphase. Die neue App besticht durch ein neues Bedienkonzept, das sich bewusst von der bisherigen XING App und gängigen Anwendungen von sozialen Netzwerken abhebt.“



„Unsere hervorragende Positionierung beim Thema ‚Zukunft der Arbeit‘, das eines der ganz großen Themen unserer Zeit ist, hilft uns, uns immer stärker als der zentrale Ort für Wissensarbeiter zu etablieren, die in ihrem beruflichen Umfeld nicht ohne ein XING-Profil auskommen.“

Durch zwei Akquisitionen hat XING zusätzliche Weichen für weiteres Wachstum gestellt. In nur einer Woche hat das Unternehmen mit Prescreen zunächst den am stärksten wachsenden Anbieter eines Bewerbermanagementsystems in Europa übernommen und kurz darauf InterNations, das weltweit größte Netzwerk für Menschen, die im Ausland Leben und Arbeiten. Mit Prescreen bietet XING Personalmanagern künftig die Möglichkeit, den gesamten Prozess von der Vakanz bis zur Einstellung software-basiert und damit effektiv und effizient zu managen. Die Übernahme von InterNations soll XING dabei unterstützen, seine starke Position in Sachen Offline-Events weiter auszubauen.

Die Weichen sind also gestellt, um unseren Wachstumskurs auch künftig weiter und ungebremst fortzusetzen. Unsere hervorragende Positionierung beim Thema „Zukunft der Arbeit“, das eines der ganz großen Themen unserer Zeit ist, hilft uns, uns immer stärker als der zentrale Ort für Wissensarbeiter zu etablieren, die in ihrem beruflichen Umfeld nicht ohne ein XING-Profil auskommen. Unsere Produktpipeline ist dank unserer hochmotivierten und kreativen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter prall gefüllt, die Bedingungen in unserem Heimatmarkt weiterhin ausgesprochen günstig.

Bleibt mir, Ihnen zu danken für ihr Vertrauen. Bleiben Sie uns gewogen.

Ihr

Thomas Vollmoeller



B2C

STARK, LOKAL UND RELEVANT

2017 hat XING seine Position als führendes berufliches Netzwerk im deutschsprachigen Raum weiter ausgebaut. XING ist das am schnellsten wachsende berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum.





W

arum ist das so? Frühzeitig hat das Unternehmen den Megatrend „Zukunft der Arbeit“, oder „New Work“ besetzt. Bereits 2013 wurde mit dem New

Work Award die erste Initiative gestartet. Dabei ist XING jederzeit lokal und nah, kennt seine Kunden und ihre regionalen Bedürfnisse. Eine enorme Stärke im beruflichen Kontext, denn für die allermeisten Menschen ist der Beruf eine vornehmlich lokale Angelegenheit. Berufstätige in Deutschland suchen Jobs in Hamburg, Köln oder München, nicht in Singapur oder Sao Paolo. So hat eine Studie des Meinungsforschungsinstituts Forsa sogar ergeben, dass ein neuer Arbeitsplatz für jeden zweiten Berufstätigen in Deutschland wenigstens innerhalb eines Umkreises von maximal 50 Kilometer um den aktuellen Wohnort liegen sollte.

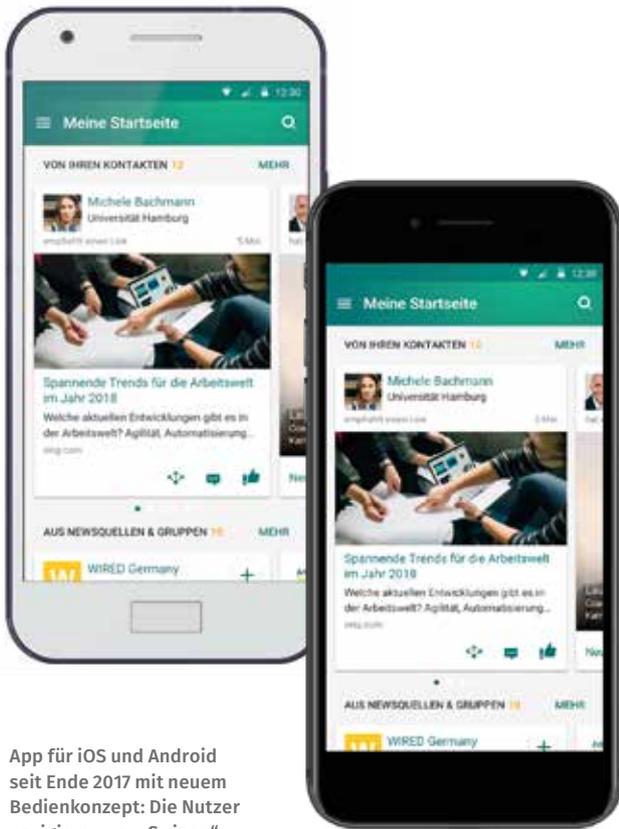
In der Lokalität spielt das führende Netzwerk ebenfalls seine Stärken aus, wenn es um Informationen und Branchen-News geht. Relevant sind News, die im eigenen Umfeld diskutiert werden. Zugriff auf diese Content-Vielfalt bietet XING seit Ende 2017 mittels einer rundum erneuerten App für iOS und Android. Diese besticht durch ein neues Bedienkonzept, das sich bewusst von der bisherigen XING App und gängigen Anwendungen von sozialen Netzwerken abhebt. Das Besondere: Die Nutzer navigieren per „Swipen“ horizontal durch die Inhalte. Außerdem hat XING im vergangenen Jahr das Thema „Video“ auf der Plattform stark ausgebaut und einen neuen Videopodcast gestartet: „XING Talk“. Darin sind prominente Gäste wie Prof. Dietrich Grönemeyer oder Michel Abdollahi genauso zu sehen wie Videobeiträge unterschiedlicher Branchen-Insider.



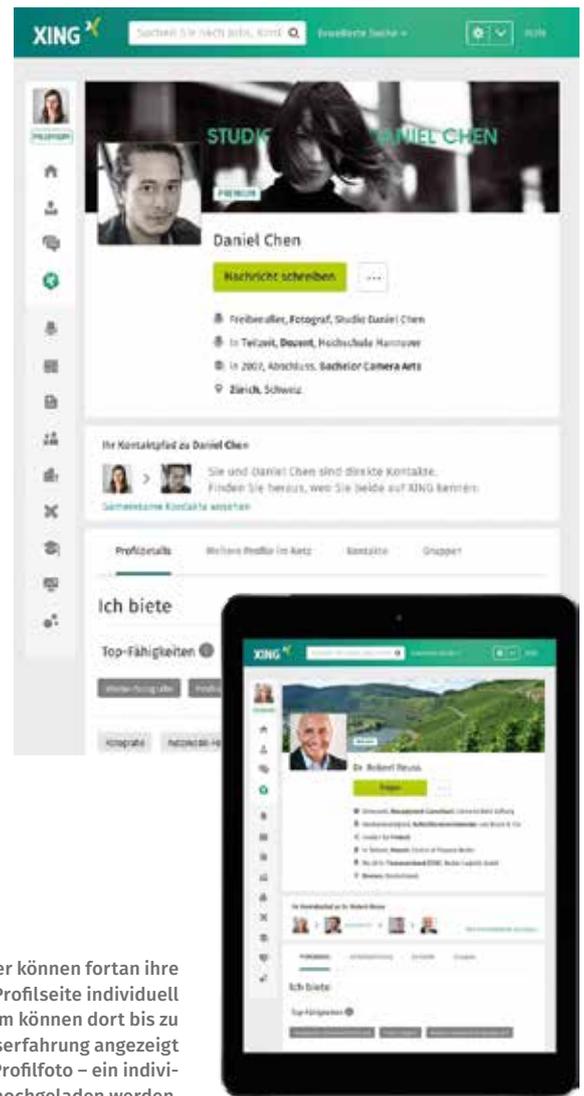
„Ich genieße das Leben ganz bewusst“ – Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer im XING Talk

„Jeder kann so viel Urlaub nehmen, wie er will“ – Waldemar Zeiler im XING Talk





App für iOS und Android seit Ende 2017 mit neuem Bedienkonzept: Die Nutzer navigieren per „Swipen“ horizontal durch die Inhalte.



Premium-Mitglieder können fortan ihre Visitenkarte auf der Profseite individuell gestalten. Unter anderem können dort bis zu fünf Einträgen zu Berufserfahrung angezeigt und – zusätzlich zum Profilfoto – ein individuelles Titelbild hochgeladen werden.

Speziell an Führungskräfte richten sich die XING Executive Circles. Ein XING Executive Circle besteht aus rund 15 Führungskräften. In diesem festen Kreis treffen sie sich mehrmals im Jahr, um sich über spezifische berufliche Herausforderungen auf Augenhöhe auszutauschen. Sie erhalten dadurch nicht nur wertvolle neue Kontakte, sondern hilfreiche Impulse und interessante neue Blickwinkel für ihr Geschäft – direkt und persönlich von anderen Top-Entscheidern. XING ist fester Bestandteil in immer mehr Bereichen der digitalen Arbeitswelt und so gehört ein XING-Profil für die Berufstätigen in Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz selbstverständlich dazu. Je mehr Mitglieder, desto vielseitiger werden die Anforderungen an das Netzwerk. Das XING-Profil ist dabei ein sehr zentraler Ort auf XING. Diese Erkenntnis war für die in 2017 umgesetzte Weiterentwicklung des XING-Profiles richtunggebend. Neben einem frischen neuen Design wurde

daher ein Fokus auf weiter erhöhte Flexibilität gelegt. Dabei ist das neue einheitliche Design auf allen Geräten verfügbar und es gilt: einmal einstellen und XING sorgt dafür, dass das individuelle Profil auf allen Geräten gut aussieht.

Eine Fülle attraktiver Produktangebote, mit denen XING seinen mehr als 13 Millionen Mitgliedern dabei hilft, von den Chancen der Veränderung der Arbeitswelt zu profitieren, ganz nach dem Motto „For a better working life!“. So verwundert es nicht, dass XING im Jahre 2017 neue Rekorde beim Mitgliederwachstum aufstellen konnte. Insgesamt zwei Millionen neue Mitglieder meldeten sich beim größten beruflichen Netzwerk im deutschsprachigen Raum an. Im Jahr 2016 lag dieser Wert bei 1,8 Millionen. Die Mitgliederbasis wuchs damit zum Ende des vergangenen Jahres auf mehr als 13,4 Millionen an.



Die Suche nach neuen Mitarbeitern wird immer anspruchsvoller. Mehr und mehr Unternehmen setzen auf proaktives Talente-Management.

B2B

RECRUITING AUF DER HÖHE DER ZEIT

Neben einer neuen Haltung kommt es für Recruiter auf die richtigen Werkzeuge an, die sie im daily business unterstützen - XING E-Recruiting hat sein Portfolio und sein Geschäft in diesem Bereich weiter ausgebaut.

Die Talente von heute erwarten eine reibungslose Candidate Experience, die in erster Linie digital erfolgt.



D

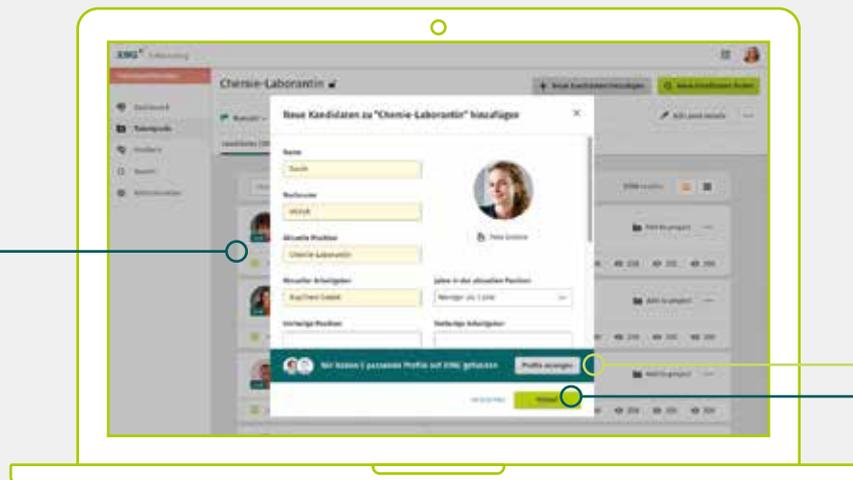
er Arbeitsmarkt wandelt sich in rasender Geschwindigkeit: Der Bewerber bewirbt sich nicht mehr beim Unternehmen, sondern das

Unternehmen muss um den Bewerber buhlen. Gleichzeitig stellen Berufseinsteiger immer höhere Ansprüche an ihre Arbeitgeber: In einer Studie im Auftrag von XING konnte das Marktforschungsinstitut Forsa herausfinden, dass die jüngeren Erwerbstätigen in Deutschland selbst über die Einteilung von Wochenarbeitszeit, den Arbeitsort sowie die Anzahl der Urlaubstage entscheiden wollen. Unternehmen müssen plötzlich Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen und sichtbar machen. Während diese Entwicklungen

die Personalarbeit sicherlich herausfordernder machen, eröffnet die Digitalisierung auch große Chancen und liefert die Werkzeuge, die Personalarbeit effektiver und effizienter machen, gleich mit.

Trotz des offensichtlichen Fachkräftemangels haben gut aufgestellte Personaler keinen Grund zur Sorge: Rund ein Drittel der deutschen Berufstätigen ist laut einer Forsa-Studie zumindest latent wechselwillig und offen für eine Ansprache durch Recruiter. Um diesen großen Schatz an potenziellen Kandidaten noch besser zu heben, hat XING E-Recruiting vielfältige Produktinnovationen auf den Markt gebracht und im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 3.000 Neukunden gewonnen.

So funktioniert's: XING TalentpoolManager



Ein weiterer Vorteil:
bei hinterlegten XING-
Profilen bleiben die
Profildaten stets auf
dem neuesten Stand.

Laden Sie bereits
vorhandene Profile
hoch und sehen Sie
dabei, ob der Kan-
didat bereits ein
XING-Profil besitzt.

Fügen Sie vielver-
sprechende Kandi-
daten einem Ihrer
Talentpools hinzu.

Recruiting wandelt sich in Zeiten
des Fachkräftemangels zum Talente-
Management – XING ermöglicht Persona-
lern auch unabhängig von einer Vakanz
mit Kandidaten in Kontakt zu treten.



„Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist ein qualitativ hochwertiger Talentpool essenziell. Mit dem XING TalentpoolManager eröffnen wir Personalsuchenden eine völlig neue Art des Kandidatenmanagements. Denn im Gegensatz zu vielen Tools am Markt arbeitet unser Produkt für die Personaler – nicht andersherum. Der XING TalentpoolManager hält alle relevanten Kandidaten-Informationen automatisch auf dem aktuellen Stand, sammelt selbständig potenziell passende Kandidaten für das Unternehmen und zeigt an, wann der beste Zeitpunkt für eine Ansprache gekommen ist.“



Alastair Bruce
Vorstand / CSO, XING SE

DIE BESTEN KANDIDATEN VON MORGEN JEDERZEIT ZUR HAND

Auf der Leitmesse für das Personalwesen „Zukunft Personal 2017“ präsentierte XING eine neue Dimension des Kandidatenmanagement. Der XING TalentpoolManager nimmt Unternehmen Arbeit ab und beschleunigt die zeitintensive Suche nach geeigneten Kandidaten. Anders als in Ablagesystemen oder Dateien aktualisieren sich im XING TalentpoolManager die Lebensläufe der interessanten Kandidaten von selbst. Zudem erstellt das intelligente Tool automatisch Talentpools mit den XING-Profilen potenzieller Kandidaten für das Unternehmen. Auch lassen sich Profile von Kandidaten, die nicht XING-Mitglied sind, im XING TalentpoolManager hinterlegen.

TIMING IST ALLES: XING ZEIGT WECHSELBEREITSCHAFT VON KANDIDATEN AN

Ein besonders innovatives und hilfreiches Feature ist die angezeigte Wechselwilligkeit eines Kandidaten. Im Hintergrund arbeitet hierzu ein besonderer Algorithmus, der die Wechselmotivation anhand von mehr als 50 Kriterien errechnen kann. Mit Erfolg: Kontaktiert ein Personaler einen Kandidaten mit einer hohen Wechselmotivation, ist die Chance auf eine Antwort doppelt so hoch wie bei Kandidaten mit einem niedrigen Wert. Auf diese Weise unterstützt XING Personaler tatkräftig bei der Auswahl eines geeigneten Zeitpunkts für eine Ansprache. Das neue Tool kann als eigenständige Lösung erworben werden, gehört aber auch seit dem Launch zum Leistungsumfang von XING E-Recruiting 360°.

XING E-RECRUITING 360° ERLAUBT MODERNE, INNOVATIVE PERSONALARBEIT

Mit XING E-Recruiting 360° bündelte das Unternehmen 2017 zudem seine Angebote für HR-Abteilungen zu einem kompakten Lizenzpaket. Das umfassende Produkt ermöglicht die uneingeschränkte Nutzung aller Werkzeuge für ein modernes Recruiting aus einer Hand und macht die Personalsuche einfacher, flexibler und effizienter.

Zum Paket gehören:

- XING Stellenanzeigen – als Flatrate zur unbegrenzten Veröffentlichung aktueller Vakanzen, inklusive der Nutzung des XING JobManagers
- XING TalentManager zur aktiven Kandidatenansprache – mit so vielen Lizenzen, wie im Recruiting-Team benötigt
- XING TalentpoolManager für die vorausschauende Personalarbeit
- XING EmpfehlungsManager zur Digitalisierung und Automatisierung von Mitarbeiter-Empfehlungen
- Employer Branding Profil Professional zur bestmöglichen Positionierung der eigenen Arbeitgebermarke auf XING und kununu

Mit den leistungsstarken Recruiting-Instrumenten sowie zusätzlichen Mehrwerten im Gesamtpaket finden Unternehmen flexibel die passenden Kandidaten. XING E-Recruiting 360° bietet eine ganzheitliche Lösung und vereint dabei die folgenden Produkte:



„XING E-Recruiting 360° trifft genau den Nerv von Facelift. Genau wie wir verfolgt XING damit den Ansatz, Kunden alles aus einer Hand anzubieten.“

Lars Gibbe
Recruiter – Facelift

Im Hinblick auf ihre Personalgewinnung können Unternehmen die Bestandteile dieses Leistungspakets flexibel und nach Bedarf einsetzen. Dabei deckt E-Recruiting 360° alle Kanäle für den optimalen Recruiting-Mix ab: Beim Active Sourcing mit dem XING TalentManager werden beispielsweise gezielt auch jene Talente angesprochen, die nicht aktiv auf Jobsuche sind. Flankierend erzeugen auf dem XING Stellenmarkt geschaltete Anzeigen und das Employer Branding Profil auf XING Aufmerksamkeit und einen positiven Eindruck bei Kandidaten. Mit dem XING EmpfehlungsManager können darüber hinaus offene Stellen im Unternehmen im persönlichen Netzwerk der eigenen Mitarbeiter empfohlen werden.

EIN EINFACHES TOOL FÜR ALLE PLATTFORMEN

Um Personaler noch umfassender über das Recruiting hinaus zu unterstützen, hat XING 2017 Prescreen übernommen: Die clevere „Applicant Tracking Systeme“ (ATS) Software-Lösung hilft Personalsuchenden den gesamten Prozess von der Vakanz bis hin zur Einstellung eines Kandidaten kostengünstig, bequem und effektiv zu managen. So können Stellenanzeigen auf der eigenen Karriereseite sowie in Netzwerken und Stellenbörsen verbreitet, Bewerbungen dokumentiert und nach relevanten Kriterien sortiert, ein Talentpool für die Besetzung künftiger Vakanzen angelegt und sogar Assessments durchgeführt werden, um die Eignung von Kandidaten zu überprüfen. Dabei ist Prescreen ein offenes System, kann also auch mit anderen Netzwerken als XING oder in Verbindung mit beliebigen Stellenbörsen genutzt werden.



„Mister Spex möchte durch die Nutzung von **XING E-Recruiting 360°** weiter forcieren, dass die besten Leute in das Unternehmen geholt werden und damit auch weiterhin das personelle Wachstum unterstützt wird.“

Benjamin Böhmer
HR Business Partner – Mister Spex GmbH



„Bei runtastic brauchen wir flexible Prozesse. Dank **Prescreen** ist unser Recruiting nun genau so innovativ wie unser eigenes Produkt.“

Tanja Weidinger
Head of Human Resources – runtastic GmbH



ADVERTISING

WERBEN@XING

XING Marketing Solutions bietet moderne Werbeformate, mit denen Kampagnen und Botschaften erfolgreich im professionellen XING Umfeld platziert werden können. Als Berater und Partner entwickelt der Geschäftsbereich wirkungsstarke Kommunikationsstrategien für seine Kunden – von Native Advertising bis hin zur integrierten Kampagne. Mithilfe granularer Targeting-Möglichkeiten erreichen die auf XING platzierten Botschaften immer die Richtigen.

Seit nunmehr zwei Jahren setzt XING auf die Vermarktung professioneller Werbeflächen in einem hochrelevanten Umfeld. Dafür gründete XING im Juni 2016 einen neuen Geschäftsbereich, die XING Marketing Solutions GmbH, welche für die Umsatzgenerierung aus der Werbevermarktung auf xing.com sowie den mobilen Angeboten verantwortlich ist.

Der wachsende Erfolg, den wir hier verzeichnen können, ist insbesondere dem Grund geschuldet, dass unsere Mitglieder uns ein sehr hohes Maß an Vertrauen entgegenbringen. Der Social Media Atlas 2017, eine Studie der Faktenkontor GmbH, validiert dieses Vertrauen erstmals. So wird kommerziellen Informationen auf XING von seinen Nutzern, im Vergleich zum Wettbewerb, das größte Vertrauen entgegen gebracht.

Auf dieser Basis setzt XING Marketing Solutions für seine Kunden auf einen ganzheitlichen Ansatz, entlang des Marketingfunnels – von der Awareness und Consideration über die Conversion bis hin zur Loyalty. Mit den XING Ads, XING

Business Pages, XING Sponsored Mailings, Sponsored Articles sowie diversen Display-Formaten decken wir alle Bedürfnisse unserer Kunden ab.

Da wir genau wissen, was die Indikatoren für die Generierung von starken Markenwerten sowie Performance sind, können wir unser gesamtes Leistungsspektrum perfekt daraufhin optimieren. So entwickeln wir nachhaltige Marketinginstrumente für erfolgreiche Kampagnen.

Um besonders wirksame Kommunikationsstrategien für unsere Kunden entwickeln zu können, steht, neben unseren effizienten Produkten, eine professionelle Beratung an oberster Stelle.

Ergänzt um unsere präzisen Targetingmechanismen, sind wir in der Lage die Botschaften unserer Kunden an die für sie relevante Zielgruppe auszuliefern, Streuverluste zu vermeiden und so aktiv zu ihrem Marketingerfolg beizutragen.



„Es war unsere erste Kampagne, die wir mit XING Marketing Solutions lanciert haben, und wir sind begeistert. Unsere Erwartungen wurden übertroffen: Wir haben innerhalb kürzester Zeit hunderte Bewerbungen von Ingenieuren für unsere Recruiting-Events erhalten. Der über XING generierte Traffic auf unserer Karriereseite und den XING-Profilen unserer Recruiter war deutlich höher, als wir erwartet hatten.“

Michael Bütow
Head of Employer Branding, Deutsche Bahn AG



Unsere Marketinglösungen

XING bietet vielfältige Werbemöglichkeiten sowie hochattraktive Formate für erfolgreiche Kampagnen. Durch die geschickte Kombination dieser können produktübergreifende, wirkungsstarke Kampagnen im Co-Branding-Look kreiert und erfolgreich ausgeliefert werden.



EVENTS

SO VERKAUFT MAN TICKETS HEUTE!

Die Verknüpfung von XING Eventmarkt und TicketingManager schafft einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil.



Mit seiner Software für Online-Registrierung und Ticketing bewegt sich XING Events in einem stark von Preiskämpfen dominierten Markt. Jedes Event benötigt eine professionelle Ticketing-Lösung; diese soll jedoch möglichst günstig sein, da sie in der Regel keine Teilnehmer und damit keinen Umsatz generiert. Somit war das Ziel für XING Events klar: Ticketing muss im Sinne der Eventorganisatoren auf ein höheres Level mit entsprechendem Mehrwert gebracht werden. Der Lösungsansatz dafür ist die Kombination aus Ticketing und Eventvermarktung – mit einem Ergebnis für den Veranstalter, das mehr als nur die Summe der beiden Dienstleistungen darstellt.

Der XING Eventmarkt hat sich mit mehr als 150.000 Events pro Jahr bereits als führender Marktplatz für Business-Events im deutschsprachigen Raum positioniert. Dies ist vor allem durch sehr komfortable und effektive Vermarktungsinstrumente wie Event Plus, den AdManager sowie die stetige Entwicklung zahlreicher weiterer Features gelungen; nicht zu vergessen ist dabei selbstverständlich der Zugriff auf inzwischen 13 Millionen Mitglieder der XING Plattform als potenzielle Zielgruppe.

Die zahlreichen Vorteile des XING Eventmarktes haben wir mit dem TicketingManager verknüpft, um damit einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil zu generieren. Durch diese Kombination können Eventveranstalter noch mehr Teilnehmer für ihre Business-Events gewinnen – und das ist auch laut unserer eigenen Umfragen und Studien unangefochtenes Ziel Nummer 1 der Veranstalter.

Die Kombination bietet unter anderem folgende Vorteile:

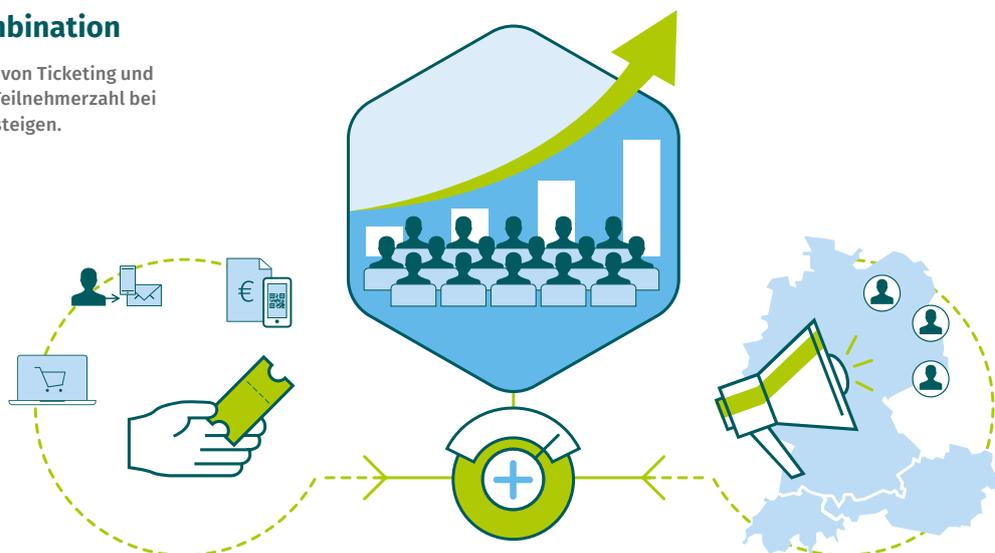
- Durch die Integration des Ticketshops auf der XING Eventseite erhöht sich die Kaufwahrscheinlichkeit deutlich – die Interessenten können schnell und bequem, ohne weiteres „Surfen“ im Netz ihr Ticket erwerben.
- Der integrierte Ticketshop bietet virale Möglichkeiten, die heute bei Teilnehmern eine enorm wichtige Rolle spielen:
 - Sobald ein Teilnehmer ein Ticket kauft, wird seine Teilnahme im Startseiten-Stream seiner Kontakte geteilt
 - Zudem bietet der Ticketshop dem Nutzer die Möglichkeit, das Event an seine XING Kontakte weiterzuempfehlen – und macht ihm bereits Vorschläge zu passenden Kontakten.
- Sobald der Ticketshop von XING Events auf einer Eventseite integriert ist, wird dieses Event bei den Empfehlungen auf dem XING Eventmarkt bevorzugt und erreicht somit noch mehr potenzielle Teilnehmer.
- Veranstalter, die den Ticketshop von XING Events nutzen (auf der eigenen Website, aber natürlich auch auf XING), erhalten zusätzliche Informationen über ihre Teilnehmer dank der öffentlich einsehbaren Daten aus dem XING-Profil; dies hilft dem Veranstalter in der datengetriebenen Kundenbindung.

Alles in allem ist damit das klare Versprechen an die Kunden von XING Events, die die Kombination nutzen: „Mehr Teilnehmer für Ihre Events!“

→ www.xing-events.com

Eine effektive Kombination

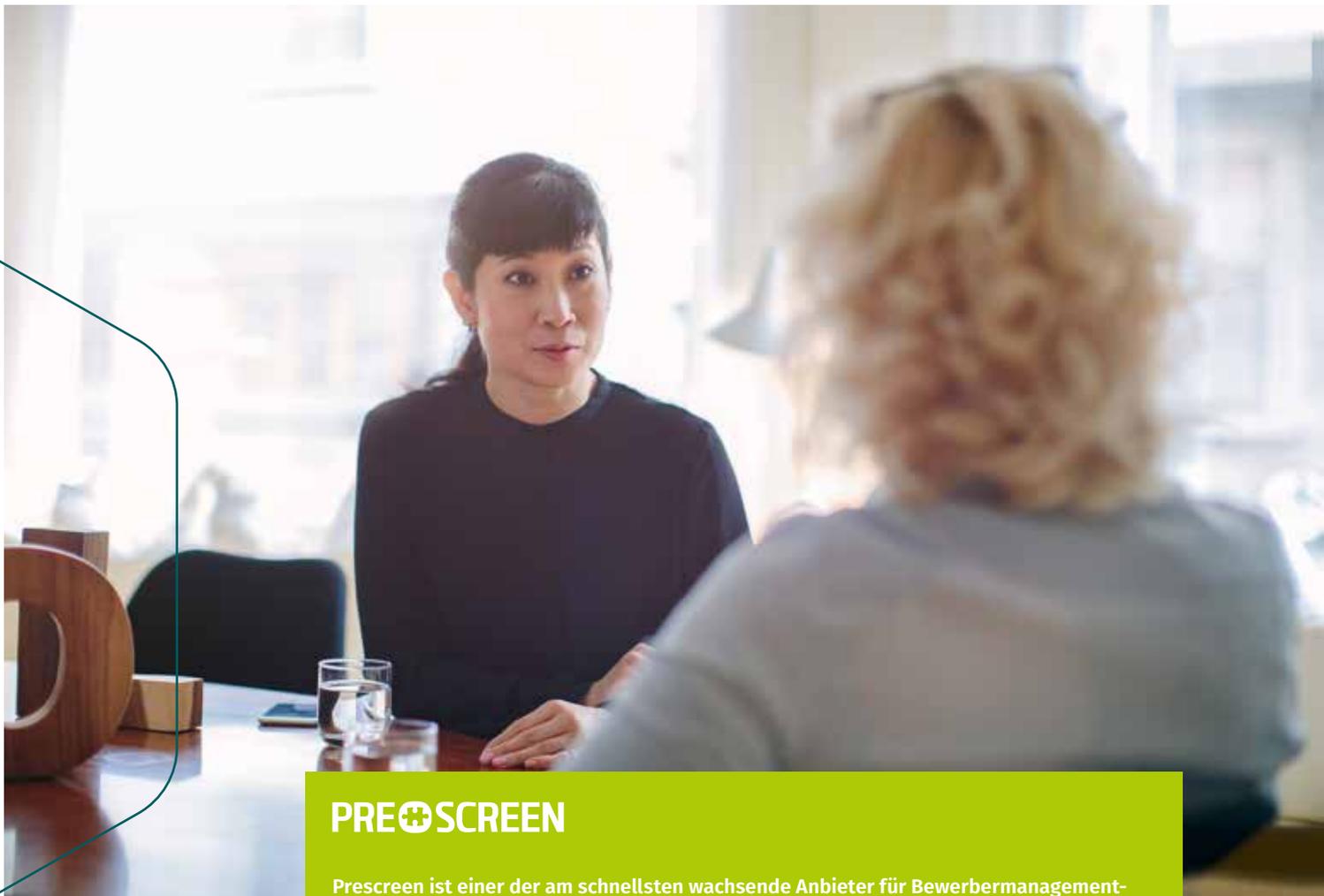
Die intelligente Kombination von Ticketing und Eventvermarktung lässt die Teilnehmerzahl bei Business-Events deutlich ansteigen.



PRESCREEN & INTERNATIONS

WILLKOMMEN AN BORD!

2017 ist die XING-Familie weiter gewachsen. Mit den Akquisitionen von **Prescreen** und **InterNations** haben wir im Juli 2017 zwei erfolgreiche Unternehmen willkommen heißen dürfen.



PRESCREEN

Prescreen ist einer der am schnellsten wachsende Anbieter für Bewerbermanagementsysteme (ATS) in Europa. Das Unternehmen sitzt in Wien und beschäftigt rund 30 Mitarbeiter. Mittels eines ATS können Personalsuchende den gesamten Prozess von der Vakanz bis hin zur Einstellung eines Kandidaten mit einer Software-Lösung kostengünstig, bequem und effektiv managen.



Mit mehr als 2.9 Millionen Mitgliedern in 390 Städten weltweit ist InterNations das größte soziale Netzwerk und Informationsportal für alle, die im Ausland leben und arbeiten. Neben digitalen Vernetzungsmöglichkeiten bietet InterNations seinen Mitgliedern auch die Gelegenheit zum persönlichen Austausch: Im Rahmen von rund 6.000 monatlichen Veranstaltungen und Freizeitaktivitäten auf der ganzen Welt können die Mitglieder andere Expats und weltoffene Locals kennenlernen.

A

m 10. Juli 2017 haben wir die Übernahme der Prescreen GmbH bekannt gegeben. Prescreen gehört zu den am schnellsten wachsenden Anbietern von Bewerbermanagement-Systemen (oder auch Applicant Tracking Systems, ATS) in Europa.

Mit einem ATS können Personalsuchende den gesamten Prozess von der Vakanz bis hin zur Einstellung eines Kandidaten mit einer Software-Lösung kostengünstig, bequem und effektiv managen. So können sie etwa Stellenanzeigen auf der eigenen Karriereseite sowie in Netzwerken und Stellenbörsen verbreiten, Bewerbungen dokumentieren und nach relevanten Kriterien sortieren, einen Talentpool für die Besetzung künftiger Vakanzen anlegen und sogar Assessments durchführen, um die Eignung von Kandidaten zu überprüfen.

Derzeit hat Prescreen rund 500 Unternehmenskunden, darunter neben vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen auch namhafte wie etwa Beiersdorf, Ströer und Unicredit Bank Austria. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind nach der Übernahme sämtlich an Bord geblieben. Das gilt auch für das siebenköpfige Gründerteam, das die Weiterentwicklung des Produkts auch künftig vorantreiben wird. Außerdem wird ein Schwerpunkt darin liegen, Prescreen mit den bestehenden E-Recruiting-Produkten von XING zu verbinden und Personalsuchenden einen nahtlosen Rundumservice zu bieten – der von Suche über die Identifikation bis hin zur Einstellung des Kandidaten reicht.

Mit dem Kauf von Prescreen bauen wir unsere bereits führende Position für digitale Recruiting-Lösungen weiter aus. Mit dem neuen Mitglied der XING-Familie bieten wir Personalmanagern künftig die Möglichkeit, den gesamten Prozess von der Vakanz bis zur Einstellung software-basiert und damit effektiv und effizient zu managen.

”

„Mit XING haben wir den idealen Partner gefunden, um unser Wachstum weiter forcieren zu können. Wir freuen uns darauf, ab sofort unsere Kräfte zu bündeln.“

**Constantin Wintoniak,
Prescreen**



PRESCREEN

Gründung: 2013

Übernahme XING: 6. Juli 2017

Mitarbeiter: ~30

Standort: Wien

Website: www.prescreen.io

Jahresumsatz 2017: 1,9 Mio.€

Die Prescreen Recruiting Software ermöglicht es Unternehmen, passende Bewerber zu finden, die Ihren Job lieben. Wir begannen mit der Entwicklung unserer Recruiting-Lösung im Jahr 2014. Seit jeher ist es unser oberstes Ziel, Software zu entwickeln, die benutzerfreundlich und gleichzeitig funktionell ist und von unseren Kunden geliebt wird.

Das Gründerteam, sitzend (v. l. n. r.): Alexander Birke, Constantin Wintoniak, Dominik Hackl, stehend: Andreas Altheimer, Nicolas Vorsteher, Robert Rainer, Markus Presle

Philipp von Plato
und Malte Zeeck
(v.l.n.r.), jeweils
Founder & Co-CEO
von InterNations



Gründung: 2007
Übernahme XING: 11. Juli 2017
Mitarbeiter: ~120
Standort: München
Website: www.internations.org
Jahresumsatz 2017: 8,9 Mio. €

Mit mehr als 2,9 Millionen Mitgliedern in 390 Städten weltweit ist InterNations das größte soziale Netzwerk und Informationsportal für alle, die im Ausland leben und arbeiten. Im Rahmen von rund 6.000 monatlichen Veranstaltungen und Freizeitaktivitäten auf der ganzen Welt können die Mitglieder andere Expats und weltoffene Locals kennenlernen.



„XING ist für uns ein idealer Partner, um unsere Angebote und Services für Berufstätige im Ausland schneller auszubauen und weiterzuentwickeln. Wir freuen uns auch darauf, unsere internationale Erfahrung und unser Know-how in Sachen Offline-Events bei XING einzubringen.“

Philipp von Plato & Malte Zeeck,
InterNations

Am 13. Juli 2017 haben wir die Übernahme der InterNations bekannt gegeben.

Ursprünglich wollten die Gründer von InterNations mit Ihrem Angebot vor allem die Informationssuche für den Umzug ins Ausland und den Ausbau eines privaten wie beruflichen Netzwerks am neuen Wohnort erleichtern; also das Leben im Ausland einfacher machen. Seit der Unternehmensgründung hat die Globalisierung weiter Fahrt aufgenommen und das InterNations Team ist der Meinung, dass das Sammeln internationaler Berufs- und Lebenserfahrung, der Austausch mit anderen Kulturen und das Schließen von grenzüberschreitenden Freundschaften einen erheblichen Beitrag zu einer friedlichen, sicheren und glücklichen internationalen Gemeinschaft leisten können. So hat sich InterNations eine Aufgabe gestellt, für die sich mehr als 120 Mitarbeiter jeden Tag aufs Neue einsetzen: Crossing Borders, Bridging Cultures,

Connecting Global Minds. Gerade durch die Kombination von Online- und Offline-Angeboten unterscheidet sich InterNations grundlegend von anderen sozialen Netzwerken für Expats. Die internationale Plattform bietet nicht nur die Möglichkeit, sich online zu vernetzen und zu informieren, sondern die Mitglieder können sich bei InterNations Veranstaltungen auch persönlich kennen lernen. Dies macht es viel leichter, als Expat neue Freunde zu finden und sich im Gastland gut einzuleben.

Dabei finanziert sich InterNations primär über zwei Einnahmequellen. Zum einen über eine Premium-Mitgliedschaft, ähnlich wie man sie von XING kennt: Die Basis-Mitgliedschaft ist kostenlos, während die kostenpflichtige „Albatross Membership“ zusätzliche Funktionen, wie zum Beispiel exklusive Features und Inhalte sowie eine kostenlose Teilnahme an Veranstaltungen und Freizeitaktivitäten weltweit, beinhaltet.

Hamburg ist um ein Wahrzeichen reicher –
und bot damit genau den richtigen Rahmen
für die zweite „New Work Experience“.





NEW WORK EXPERIENCE 2018

Große Gefühle in einem einmaligen Rahmen. Staunen, Begeisterung, Handyfotos: Für die meisten auswärtigen, aber auch viele der Hamburger XING-Gäste war es am Morgen des 6. März eine Premiere, als sie den Großen Saal der Elbphilharmonie betraten. Dieses staunende Gefühl, das sich bei jedem einstellt, der diesen großartigen Ort zum ersten Mal betritt, setzte den perfekten Auftakt zur „New Work Experience 2018“ (NWX) von XING.



W

as folgte, war ein sorgsam komponiertes Programm aus klugen Gedanken, streitbaren Thesen und ja, auch großen Gefühlen: Nach der Begrüßung

durch Moderatorin Katty Salié und XING-Kommunikationschef Marc-Sven Kopka reihte sich bereits am Vormittag ein Höhepunkt an den nächsten.

Den Anfang einer ganzen Reihe prominenter Redner machte Richard David Precht. Deutschlands derzeit erfolgreichster Philosoph skizzierte in bester „Edutainment“-Manier den Weg des Arbeitsbegriffs von der Antike bis heute. Er schloss seine Vision einer ständig weiter automatisierten und digitalisierten Welt mit deutlich weniger Arbeit für alle mit einem Appell an einen fundamentalen Umbau des Sozialstaats – einschließlich eines durch Finanztransaktionssteuern zu finanzierenden bedingungslosen Grundeinkommens. Damit griff Precht die bekannte Idee von dm-Gründer Götz Werner auf, der ebenfalls als Redner zu Gast auf der NWX war und viel Beifall für seine Thesen zu einer „humanen Unternehmens- und Menschführung“ bekam.

Auch die nicht-menschliche Seite der Arbeitswelt kam in der Elbphilharmonie zur Sprache: Im Interview mit dem Journalisten Dominik Wichmann erklärte der Wissenschaftler Jürgen Schmidhuber den derzeitigen Stand in Sachen Künstlicher Intelligenz und ihrer von vielen als bedrohlich beschriebenen Auswirkungen für den Arbeitsmarkt und Gesellschaft.

Konkret wurde es dann wieder mit dem Bericht aus der New-Work-Praxis von Siemens, in dem Konzern-Personalvorständin Janina Kugel sehr offen und direkt auch über die noch vorhandenen Baustellen bezüglich moderner Personalpolitik in ihrem Unternehmen berichtete und mit ihrer Strategievorstellung vor allem die vielen HR-Experten im Publikum beeindruckte.

Kollektive Gänsehaut gab es dann schließlich, als die koreanische Violinistin Ji-Hae Park, interviewt von ZEIT-Online-Chef Jochen Wegner, zunächst über die Höhen und Tiefen ihres „Arbeitslebens“ als Künstlerin sprach und schließlich mit mehreren eindrucksvollen Kostproben ihres Könnens bewies, wie perfekt sie ihre Gedanken und Gefühle in Musik übertragen kann. Es waren Momente, die so wohl noch nie auf einer Konferenz zum Thema Arbeit geschaffen wurden.

Klassische Töne, die auch dem Kultursenator von Hamburg, Carsten Brosda, gefielen. Er lobte in einem gemeinsamen Interview mit XING CEO Thomas Vollmoeller die New Work Experience als eine wichtige Plattform zum Austausch von Ideen und Gedanken zur Zukunft der Arbeitswelt. Mochte aber nicht, aus seiner Sicht verständlich, in den Chor jener einstimmen, die bei der Politik eine allzu große Zögerlichkeit in Sachen Digitalisierung und New Work kritisieren: „Die Dinge sind sehr komplex, da müssen wir alle gemeinsam ran“, so Brosda.

Für Thomas Vollmoeller war der Rahmen der zweiten NWX-Ausgabe – von Location bis Teilnehmerzuspruch – ein Beweis dafür, wie richtig die Entscheidung des Unternehmens



„Ich bin der festen Überzeugung, dass es ohne bedingungsloses Grundeinkommen gar nicht gehen wird.“

**Richard David Precht,
Philosoph**



Ausgebuchtes Haus – 1.500 Teilnehmer staunten, lernten und genossen die NWX in der Hamburger Elbphilharmonie.



„Gänsehaut“ und Bedenkenswertes lieferte die koreanische Violinistin Ji-Hae Park.



Janina Kugel, Konzern-Personalvorständin von Siemens, spricht über HR-Baustellen und -Strategien.

gewesen sei, das Thema New Work bereits vor einigen Jahren strategisch zu besetzen und seither mit Nachdruck zu verfolgen. Man habe sich so als einer der wichtigsten Partner in dieser gesellschaftlich so relevanten Entwicklung etabliert.

Nach der Mittagspause wurde die Hamburger Hafencity dann in einen großen New-Work-Campus verwandelt. In mehreren Locations, verteilt über den ganzen neuen Stadtteil, gab es für die insgesamt 1.500 NWX-Teilnehmer die Möglichkeit, sich aus über 70 Angeboten ein eigenes Tagesprogramm aus Vorträgen, Diskussionen und Workshops individuell zusammenstellen.

Und selbst das Hamburger Wetter spielte mit: Nach Tagen arktischer Temperaturen und heftiger Schneeschauer begleitete nun frisches, aber sonniges Winterwetter die Teilnehmer auf ihren Wegen zwischen den einzelnen Eventorten. Einzig die Barkassen – auch sie waren Schauplatz von Workshops und Vorträgen – hatten mitunter noch mit dem Eisgang der Elbe und den Fleeten der Hafencity zu kämpfen.

Alles andere als eisig war dafür die Stimmung in den großen und kleineren Sälen, in denen sich Redner, Diskutanten und Zuhörer oft „kuschelig“ den Platz teilten. Auffallend in nahezu

allen Veranstaltungen war dabei das qualitativ sehr hohe Niveau der Beiträge und die starke interaktive Beteiligung des Publikums: Die Fragerunden während und nach der Vorträge zeigten großes Interesse und Lernbereitschaft.

Höhepunkte des NWX-Nachmittags waren dann unter anderem ein Interview per Videoschleife in die USA mit dem Begründer der New-Work-Bewegung, Frithjof Bergmann, und die Verleihung der „New Work Awards“. Hiermit wurden wieder Unternehmen, Abteilungen und Einzelpersonen ausgezeichnet, die sich im vergangenen Jahr um die Entwicklung und Etablierung moderner Arbeitsformen verdient gemacht haben. Besonders bemerkenswert dabei waren die Vielzahl der eingereichten Vorschläge und die unterschiedlichen Herangehensweisen an das Thema durch Großkonzerne wie MAN oder T-Systems oder junge Unternehmen a la „intraprenör“ und „Einhorn“.

Dass die abschließende After-Work-Party erst in den frühen Morgenstunden ein Ende fand, passte zum Bild einer großartig organisierten und inszenierten „New Work Experience 2018“, die sich spätestens mit dieser Hamburger Ausgabe in die Reihe der Spitzenkonferenzen zum Thema Arbeit gestellt hat.

BERICHT DES AUF SICHTSRATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

ich freue mich, dass XING im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 erneut ein sehr erfolgreiches Jahr verzeichnen konnte. Vorab die wesentlichen Nachrichten: Wir konnten den Umsatz aufgrund eines starken Wachstums in allen Segmenten um 26 Prozent auf 188 Mio. € steigern. Das operative Ergebnis stieg auf mehr als 58 Mio. € an und der Aktienkurs konnte gegenüber dem Vorjahreswert um 53 Prozent auf 268,60 € gesteigert werden. Davon profitieren auch die Mitarbeiter von XING, die für ihren Beitrag zum Unternehmensergebnis neben einem Weihnachtsbonus je eine symbolische XING-Aktie erhalten haben.

Mit InterNations, dem internationalen Spezialisten für lokales Offline-Netzwerken, und dem deutsch-österreichischen Recruiting-Startup Prescreen konnten wir erfolgreich zwei zu unserer Wachstumsstrategie passende Unternehmen erwerben und so neben dem Ausbau des digitalen Kerngeschäfts auch unsere Offline-Aktivitäten vertiefen. Beide Transaktionen werden positiv zu einer weiteren Differenzierung gegenüber unseren Wettbewerbern beitragen.

Dass sich dieses Engagement auszahlt, zeigen auch unsere Mitgliederzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr: Wir haben erstmals die 13 Millionen-Marke überschritten und freuen uns, dass in Zeiten von Digitalisierung und Fachkräftemangel ein XING-Profil in der neuen Arbeitswelt schlicht und einfach dazugehört.

Darüber hinaus wurde XING, wie auf der ordentlichen Hauptversammlung 2017 beschlossen, im abgelaufenen Geschäftsjahr und 14 Jahre nach Gründung erfolgreich in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) umgewandelt, um so der Unternehmensidentität mit Mitarbeitern aus inzwischen rund 40 verschiedenen Nationen gerecht zu werden.

Basierend auf dem großen Erfolg des Geschäftsjahres 2017 kann die XING SE auch in diesem Jahr eine sehr erfreuliche Dividende an die Aktionäre ausschütten.

Wir als Aufsichtsrat haben die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben im abgelaufenen Geschäftsjahr mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Dabei standen wir dem Vorstand bei der Leitung des Unternehmens stets beratend zur Seite und haben die Geschäftsführung des Vorstands auf der Grundlage von schriftlichen und mündlichen Vorstandsberichten und gemeinsamen Sitzungen sorgfältig überwacht. Zusätzlich standen Anette Weber als Vorsitzende des Prüfungsausschusses und ich durch regelmäßig stattfindende Telefonkonferenzen, ergänzt durch Besuche der Gesellschaft vor Ort, in engem Austausch mit dem Vorstand.



Stefan Winners,
Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Der Vorstand hat uns über die Geschäftspolitik und -strategie, die relevanten Aspekte der Unternehmensplanung (einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung), den Gang der Geschäfte, die laufende Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsentwicklung, die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft und des Konzerns einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements, die konzernweite Compliance sowie über die für die Gesellschaft und den Konzern wichtigen Entscheidungen und Geschäftsvorgänge regelmäßig und zeitnah informiert. Die Berichterstattung durch den Vorstand erfolgte dabei auf Wunsch bzw. ausdrückliche Nachfrage durch uns anlassbezogen sowie periodisch nach Maßgabe der vom Aufsichtsrat für den Vorstand erlassenen Geschäftsordnung.

Daneben zogen wir auch im Geschäftsjahr 2017 bei Bedarf externe Berater und Sachverständige sowie Mitarbeiter aus verschiedenen Unternehmensbereichen zu unseren Beratungen hinzu. In sämtliche Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurden wir vom Vorstand frühzeitig eingebunden. Außerdem wurden uns nach der Geschäftsordnung für den Vorstand zustimmungspflichtige Geschäfte vorgelegt. Diese wurden nach eingehender Prüfung und Erörterung mit dem Vorstand von uns sämtlich einstimmig genehmigt.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich keine Veränderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats ergeben.

Somit gehören dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung aus sechs Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat zum Bilanzstichtag unverändert Anette Weber, Dr. Johannes Meier (Stellvertretender Vorsitzender), Dr. Jörg Lübcke, Dr. Andreas Rittstieg, Jean-Paul Schmetz und ich als Vorsitzender an.

Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung und § 6 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats aus der Mitte des Aufsichtsrats gebildeten, aus drei Mitgliedern bestehenden Prüfungsausschuss gehörten im Berichtsjahr Anette Weber (Vorsitzende), Dr. Andreas Rittstiegl und Dr. Jörg Lübcke an.

Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung und § 7 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eingesetzten Technikausschuss gehörten im Berichtsjahr Jean-Paul Schmetz (Vorsitzender), Dr. Johannes Meier und ich an.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden fünf ordentliche Aufsichtsratssitzungen (je eine pro Quartal und eine konstituierende Sitzung im Anschluss an die Hauptversammlung nach der Wahl von Dr. Andreas Rittstiegl in den Aufsichtsrat) sowie eine Strategietagung statt. Darüber hinaus gab es eine telefonische Aufsichtsratssitzung und eine Beschlussfassung im schriftlichen Umlaufverfahren. Dr. Andreas Rittstiegl hat in unserer telefonischen Beschlussfassung am 26. Oktober entschuldigt gefehlt. Im Übrigen haben jeweils alle im Amt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats an sämtlichen Sitzungen und Beschlussfassungen teilgenommen. In jeder Präsenzsitzung wurden intensiv der aktuelle Geschäftsverlauf und wesentliche Unternehmenskennzahlen erörtert.

Im Berichtsjahr haben wir uns mit folgenden Schwerpunktthemen befasst:

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 21. März 2017 wurden der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der Abhängigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2016 ausführlich erörtert. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach ausführlichen Erläuterungen des Abschlussprüfers wurde der Jahresabschluss 2016 vom Aufsichtsrat festgestellt. Zu den weiteren wesentlichen Beschlussgegenständen dieser Sitzung gehörte die Zustimmung des Aufsichtsrats zum Vorschlag des Vorstands über die Gewinnverwendung sowie zum an die Hauptversammlung zu richtenden Vorschlag der Verwaltung der Gesellschaft über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017. Dabei sind wir den erarbeiteten Empfehlungen des Prüfungsausschusses gefolgt und haben der Hauptversammlung vorgeschlagen, das Prüfmandat 2017 wieder an PricewaterhouseCoopers zu vergeben. Dem vorausgegangen war eine EU-weite Ausschreibung der Abschlussprüferleistungen. Ferner billigten wir die geplanten Tagesordnungspunkte und Beschlussgegenstände für die Hauptversammlung am 16. Mai 2017. Außerdem beschäftigten wir uns mit dem aktuellen Stand des Erwerbs von InterNations und Prescreen sowie der Umwandlung der Gesellschaft in eine SE.

In der Sitzung am 15. Mai 2017 erörterten wir die Salary Transparency-Initiative des Vorstands. Außerdem bekamen wir ein Update zum geplanten Erwerb von InterNations und Prescreen und beschäftigten uns in dem Zusammenhang mit der künftigen Organisation des Themas „XING Offline“. Ferner stimmten wir turnusmäßig den Zielgrößen für die Beteiligung von Frauen in Aufsichtsrat, Vorstand und erster Führungsebene unterhalb des Vorstands zu. Schließlich bereiteten wir die Hauptversammlung der Gesellschaft am Folgetag vor.

In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats unmittelbar im Anschluss an die Hauptversammlung am 16. Mai 2017 (in der Dr. Andreas Rittstiegl, der bereits zuvor gerichtlich bestellt war, in den Aufsichtsrat gewählt wurde) wurden die Mitglieder der Ausschüsse neu gewählt. Im Zusammenhang mit der Umwandlung in eine SE bestätigten wir vorsorglich die Mitglieder des Vorstands in ihren Ämtern, um rechtlich eine nahtlose Ämterkontinuität zu gewährleisten.

Im Rahmen der jährlichen Strategietagung von Vorstand und Aufsichtsrat am 5. Juli 2017 wurde intensiv über die Details der geplanten Erwerbe von InterNations und Prescreen diskutiert

und im Anschluss daran jeweils dem Abschluss von Unternehmenskaufverträgen über beide Unternehmen zugestimmt. Im Übrigen erörterten wir die weitere strategische Entwicklung der Gesellschaft.

In der Aufsichtsratssitzung am 19. September 2017 berieten wir über geplante Zusatzinvestitionen aus Mehrerlösen 2017 zur Absicherung eines nachhaltigen Wachstums über 2017 hinaus. Außerdem befassten wir uns intensiv mit den vom Vorstand entwickelten strategischen Kerninitiativen für das Jahr 2018 und dem ab dem Geschäftsjahr 2017 erforderlichen CSR-Bericht.

Um den Beitrag der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Unternehmenserfolg zu würdigen, wurde in der Sitzung vom 28. November 2017 die Gewährung je einer XING-Aktie an die Mitarbeiter besprochen und deren Umsetzung angeregt. Zudem befassten wir uns mit der Beobachtung des Wettbewerbsumfelds und der Nutzeraktivität als strategischem Schwerpunkt neben dem Mitgliederwachstum. Daneben wurden weitere strategische Kerninitiativen des Vorstands für 2018 diskutiert sowie das durch den Vorstand vorgelegte Budget 2018 und der Dreijahresplan 2018–2020 genehmigt. Schließlich stimmten wir der Anmietung von Büroräumen am neuen Entwicklerstandort Porto sowie in Barcelona zu.

Außerhalb der geschilderten Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats wurden dringliche Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren oder in telefonischen Sitzungen gefasst. So stimmten wir am 26. Oktober 2017 der Durchführung einer zusätzlichen Media-Kampagne in 2017 zur Absicherung des weiteren Wachstums zu. Am 22. Dezember 2017 wurde eine schriftliche Beschlussfassung zur Änderung der Vorstandsverträge im Hinblick auf die kurzfristige variable Vergütung eingeleitet; der entsprechende Beschluss wurde am 11. Januar 2018 festgestellt.

SITZUNGEN DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES

Der Prüfungsausschuss kam im vergangenen Jahr zu insgesamt vier Präsenzsitzungen, am 20. Februar, am 20. März, am 18. September und am 27. November 2017, zusammen. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses, erörterte die prüfungsrelevanten Themen mit dem Abschlussprüfer und setzte sich mit dem internen Kontroll- und Risikomanagement auseinander. Der Prüfungsausschuss holte die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex ein und befasste sich auf Basis einer EU-Ausschreibung zur Vergabe der Abschlussprüfer-Leistungen intensiv mit dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für die Hauptversammlung 2017. Weiterhin wurden die Beschlüsse zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag für den Aufsichtsrat vorbereitet. Ferner wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2017 besprochen und mit dem Abschlussprüfer festgelegt. Dabei wurden auch die sich für die Prüfung des Jahresabschlusses 2017 ergebenden erheblich anspruchsvolleren Anforderungen an den Bestätigungsvermerk sowie die aus der CSR-Richtlinie resultierenden Anforderungen erörtert.

Schließlich ließ sich der Prüfungsausschuss vom Abschlussprüfer turnusmäßig zu Fraud / Entity Level Controls befragen. Dabei ergaben sich keine relevanten Verstöße. Die Überwachung des bestehenden Risikomanagementsystems, der Rechnungslegung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Compliance-Systems sowie der Prüfungstätigkeit des Abschlussprüfers waren zudem ständige Themen der Sitzungen des Prüfungsausschusses.

Außerhalb der Präsenzsitzungen fanden ferner monatliche Besprechungen zwischen dem Prüfungsausschuss und dem Vorstand hinsichtlich des Geschäftsverlaufs statt und der Prüfungsausschuss stand auch sonst außerhalb der Präsenzsitzungen bei Bedarf jederzeit beratend zur Verfügung.

SITZUNGEN DES TECHNIKAUSSCHUSSES

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hielt der Technikausschuss vier Sitzungen ab. Am 20. März, am 15. Mai, am 18. September und am 27. November 2017 befasste er sich mit Themen der Tech-Organisation der Gesellschaft. Dem Ausschuss wurde neben Produktinnovationen und laufenden Implementierungsprozessen auch kontinuierlich über die wichtigsten internen technischen Projekte Bericht erstattet. Außerdem begleitete der Ausschuss den Umzug der XING-Rechenzentren inklusive etwaiger damit einhergehender Sicherheitsrisiken. Auch im Übrigen war die IT-Sicherheit regelmäßiger Gegenstand der Sitzungen, vor allem vor dem Hintergrund der neuen Datenschutzgrundverordnung und den diesbezüglichen intensiven Vorbereitungen der Gesellschaft. Der Technikausschuss und seine Mitglieder berieten den Vorstand auch außerhalb der Präsenzsitzungen zu technologierelevanten Themen.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES 2017

Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hat den vom Vorstand nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Jahresabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017 der XING SE geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der gemäß § 315e HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht der XING SE für das Geschäftsjahr 2017 wurde ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen. Der vom Vorstand wegen der bestehenden Mehrheitsbeteiligung der Burda Digital GmbH an der XING SE zu erstellende Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG wurde vom Abschlussprüfer uneingeschränkt wie folgt bestätigt: „Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind, und
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss, einschließlich des Konzernlageberichts und des Lageberichts, der Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 22. März 2018 und des Aufsichtsrats am 23. März 2018 zur Prüfung vorgelegen. Sie wurden intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an Beratungen zu den Vorlagen im Prüfungsausschuss und im Aufsichtsrat teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Sie standen dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse erörterten Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands. Darüber hinaus wurden insbesondere die Ergebnisse der Prüfungen des Abschlussprüfers zu den festgelegten Prüfungsschwerpunkten mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer diskutiert.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht sowie den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und stimmte in seiner Sitzung am 23. März 2018 nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie des

Lageberichts und des Konzernlageberichts der XING SE sowie dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der XING SE gebilligt. Der Jahresabschluss der XING SE ist damit festgestellt.

Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands hat sich der Aufsichtsrat nach intensiver Prüfung und Abwägung sämtlicher Argumente angeschlossen. Damit wird der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2018 die Ausschüttung einer Regeldividende in Höhe von 9,4 Mio. € oder 1,68 € je Aktie vorgeschlagen.

CORPORATE GOVERNANCE

Über die Corporate Governance der XING SE berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations. Vorstand und Aufsichtsrat haben turnusgemäß entsprechend den gesetzlichen Vorgaben die jährliche Entsprechenserklärung abgegeben. Der Wortlaut der Entsprechenserklärung sowie weitere Angaben nach § 289a HGB sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht. Die XING SE folgt mit wenigen Ausnahmen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integralem Bestandteil der Unternehmensführung.

INTERESSENKONFLIKTE

Im Rahmen der Übernahme von InterNations hat Jean-Paul Schmetz wegen eines potenziellen Interessenkonflikts aufgrund einer Beratungsbeziehung zu damaligen mittelbaren Gesellschaftern der Zielgesellschaft an den entsprechenden Beschlussfassungen nicht teilgenommen. Ferner haben sich Jean-Paul Schmetz, Dr. Andreas Rittstieg und ich wegen eines potenziellen Interessenkonflikts bei der Beschlussfassung hinsichtlich der Änderung der Konditionen des Vertrags mit der Cliqz GmbH aufgrund der Beteiligung von Burda an dieser Gesellschaft enthalten. Im Übrigen gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Themen und Vorgänge, bei denen es potenziell Interessenkonflikte bei den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat hätte geben können.

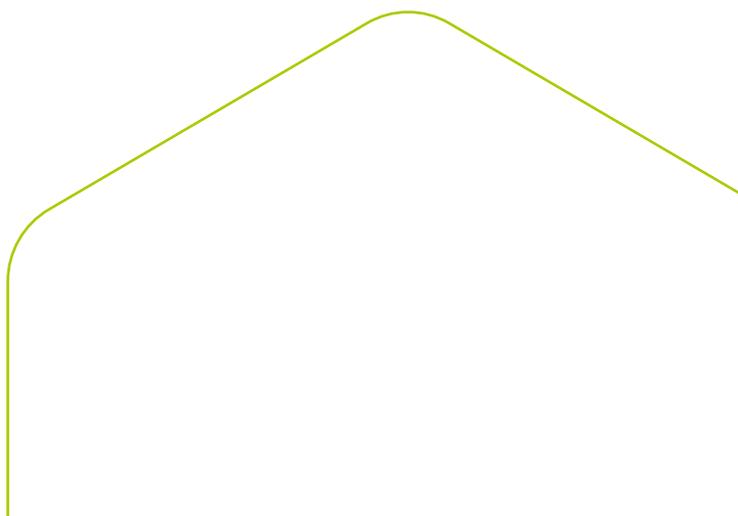
SCHLUSSWORT

Wir bedanken uns bei den Mitgliedern und Kunden von XING und den Aktionären des Unternehmens für das entgegengebrachte Vertrauen. Wir danken den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im XING-Konzern für ihren Einsatz und die geleistete ausgezeichnete Arbeit. Sie haben gemeinsam zu einem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr 2017 beigetragen.

Hamburg, den 23. März 2018



Stefan Winners,
Vorsitzender des Aufsichtsrats



VORSTAND UND AUFSICHTSRAT



Von links nach rechts:

Timm Richter CPO

Jean-Paul Schmetz Mitglied des Aufsichtsrats

Ingo Chu CFO

Jens Pape CTO

Anette Weber Unabhängiges (DCGK) Mitglied des Aufsichtsrats

Stefan Winners Vorsitzender des Aufsichtsrats

Dr. Jörg Lübcke Unabhängiges (DCGK) Mitglied des Aufsichtsrats

Alastair Bruce CSO

Dr. Thomas Vollmoeller CEO

Dr. Johannes Meier Unabhängiges (DCGK) Mitglied des Aufsichtsrats (Stv. AR-Vorsitz)

Dr. Andreas Rittstieg Mitglied des Aufsichtsrats

Nähere Informationen zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands auf Seite 135 und 136



DIE XING- AKTIE

Transparenz, aktives Management von Markterwartungen sowie ein offener und kontinuierlicher Dialog bilden die Eckpfeiler unserer Kommunikation mit dem Kapitalmarkt.

Stammdaten zur XING-Aktie

Aktienanzahl per 31.12.	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

AKTIENKURSENTWICKLUNG 2017

Nachdem wir mit Vorlage der Geschäftszahlen 2016 im Februar 2017 unsere ambitionierten Wachstumsziele und Prognosen allesamt erfüllen konnten, setzte sich die starke operative und finanzielle Entwicklung von XING auch im Geschäftsjahr 2017 weiter fort. Begleitet wurde die starke operative Dynamik von einem auch dank der ultralockeren Zinspolitik der EZB weiter anhaltenden Aufwärtstrend an den deutschen Börsen.

Zudem haben wir unsere IR-Aktivitäten gegenüber dem Vorjahr nochmal deutlich ausgebaut und von Quartal zu Quartal sehr gute operative und finanzielle Ergebnisse geliefert. Nachdem sich unsere Aktie bereits rund um die Vorlage der vorläufigen Jahreszahlen 2016 von den Vergleichsindizes TecDAX und DAX abgesetzt hatte und am 1. März 2017 erstmals die 200€-Marke durchbrach, konnten wir neue Verlaufshochs von über 230€ wenige Wochen nach der ordentlichen Hauptversammlung im Mai erreichen. Zahlreiche IR-Aktivitäten, gute Quartals-ergebnisse und ein anhaltend stabiler Gesamtmarkt ließen unsere Aktie bis auch ein neues All-Time-High von 274€ im Oktober 2017 hochschnellen. Zum Jahresende stand mit einem Schlusskurs von 268,60€ ein um 53 Prozent höherer Wert als Ende Dezember 2016 auf den Kurstafeln. Damit haben wir alle relevanten Vergleichsindizes deutlich schlagen können. Zudem haben wir im Geschäftsjahr 2017 eine Dividende und Sonderdividende in Höhe von insgesamt 2,97€ an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausgeschüttet.

Börsenentwicklung

In %	2017	2016
XING-Aktie	53	3
TecDAX	40	-1
DAX	13	7

Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	2017	2016	2015	2014	2013
XETRA-Schlusskurs am Jahresende	268,60 €	175,45 €	170,70 €	92,81 €	74,40 €
Hoch	274,20 €	194,95 €	192,95 €	105,85 €	86,00 €
Tief	174,95 €	138,40 €	92,19 €	73,55 €	38,00 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	1.509 Mio. €	986 Mio. €	959 Mio. €	519 Mio. €	416 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	7.124	8.225	13.357	6.817	9.292
Rang TecDAX					
nach Handelsumsatz	32	27	25	31	30
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	24	23	24	28	28
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	4,19 € ⁴	4,19 €	3,15 €	2,80 € ²	1,90 € ³
Anzahl Aktien	5.620.435	5.620.435	5.620.435	5.592.137	5.592.137
Dividende je Aktie	1,68 € ¹	1,37 €	1,03 €	0,92 €	0,62 €
Sonderdividende je Aktie		1,60 €	1,50 €		3,58 €

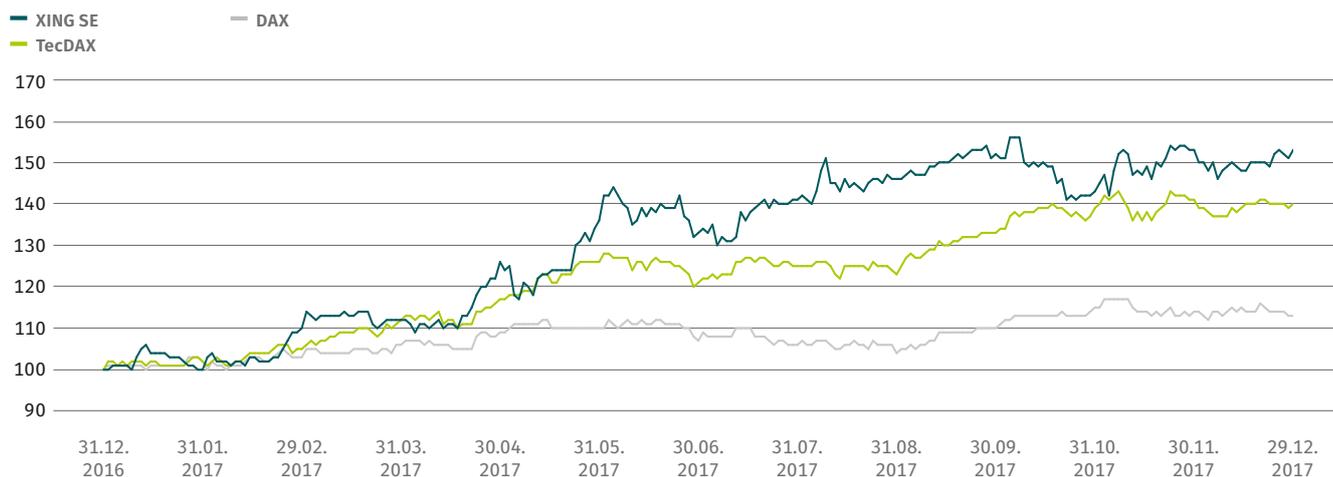
¹ Vorschlag an die Hauptversammlung (16. Mai 2018)

² Bereinigt um den nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. € sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. € bzw. 1,70 € je Aktie

³ Bereinigt um nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 1,5 Mio. € bzw. 0,25 € je Aktie

⁴ Bereinigt um positive Einmaleffekte aus Unternehmenserwerben in Höhe von 2,4 Mio. € bzw. 0,42 € je Aktie

Kursentwicklung der XING SE 31. Dezember 2016 bis 29. Dezember 2017 vs. DAX und TECDAX



IR-AKTIVITÄTEN

Seit über zehn Jahren pflegen wir eine offene und verlässliche Kommunikation mit bestehenden und potenziellen Anlegern sowie Multiplikatoren der XING SE. Der Dialog mit dem Kapitalmarkt auf Investorenkonferenzen, Roadshows, Reverse-Roadshows und in Conference Calls liegt uns dabei sehr am Herzen. Über regelmäßige Treffen, ständige Verfügbarkeit und schnelle Rückmeldungen auf Investorenanfragen haben wir uns in den vergangenen Jahren eine starke Reputation und hohe Glaubwürdigkeit in unserer Zielgruppe aufgebaut, die durch regelmäßige unabhängige Perception-Analysen bestätigt wird.

Insbesondere im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unsere IR-Aktivitäten nochmals ausgebaut und potenzielle und bestehende Investoren in neuen Regionen besucht. Darunter Brüssel, Amsterdam, Lyon und Warschau. Darauf werden wir auch im laufenden Geschäftsjahr aufbauen und mithilfe der covernden Broker sowie unseres intern aufgebauten Investoren-Targetings unsere proaktive Form des Kapitalmarktdialogs weiter konsequent fortsetzen.

ANALYSTEN-COVERAGE

Die XING-Aktie wird zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts von sieben Brokerhäusern gecovert. Dabei hat ein Haus (Equinet) die XING-Coverage neu aufgenommen. Grund für den leichten Rückgang sind struktureller Veränderungen bei Research-Häusern sowie die Einführung von Mifid II. Ungeachtet dessen sind wir mit der Qualität und Intensität sowie der Zusammenarbeit mit den bestehenden Brokerhäusern sehr zufrieden. Der Dialog und die damit verbundenen regelmäßigen Publikationen bzw. Einschätzungen zur XING-Aktie sind optimal, um potenzielle und bestehende Investoren kontinuierlich über die Aktie, deren Entwicklung und Aussichten auf dem Laufenden zu halten.

Jederzeit aktuelle Einschätzungen zur XING-Aktie sind auf unserer Investor-Relations-Seite unter <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/aktie/> abrufbar.

Analystenbewertungen März 2018

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	270 €
Commerzbank	Heike Pauls	Halten	290 €
Odfo BHF	Marcus Silbe	Verkaufen	252 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Kaufen	305 €
Equinet AG	Simon Heilmann	Kaufen	315 €
Hauck & Aufhäuser	Lars Dannenberg	Halten	300 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Halten	258 €

HAUPTVERSAMMLUNG

Am 16. Mai 2017 fand unsere Hauptversammlung im Millerntor-Stadion Hamburg statt. Nach einer Präsenz von 89 Prozent in 2016 waren im vergangenen Jahr rund 79 Prozent des Grundkapitals vertreten. Unser Großaktionär Burda war unverändert mit einem Anteil von rund 50 Prozent vertreten. Der leichte Präsenzurückgang ist im Wesentlichen in einer veränderten Aktionärsstruktur begründet. So reduzierte sich der Anteil von institutionellen Investoren aus Deutschland leicht zugunsten eines höheren Anteils internationaler Anleger, von denen nicht alle ihre Anteile für die HV der XING registrieren.

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Vollmoeller sowie Finanzvorstand Ingo Chu präsentierten den anwesenden Aktionären und Gästen die guten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 und standen während der Versammlung – und auch danach beim gemeinsamen Imbiss – allen Aktionären und XING-Interessierten Rede und Antwort. Dort wurden bis auf einen TOP (87 Prozent Mehrheit) alle Beschlussfassungen mit einer eindeutigen Mehrheit von jeweils mehr als 99 Prozent des anwesenden Kapitals beschlossen.

Für die kommende Hauptversammlung am 16. Mai 2018 hat der Vorstand im Februar 2018 beschlossen, der Hauptversammlung die Erhöhung der Regeldividende um 23 Prozent auf 1,68€ vorzuschlagen.

UNSERE SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/>
(IR-Website der XING SE)

<http://blog.xing.com>

(Unternehmensblog der XING SE in vier Sprachen)

Twitter: [xing_ir](#)

(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_de](#)

(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_com](#)

(Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch)

YouTube: www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE

Facebook: www.facebook.com/XING

Wir freuen uns über Ihre Fragen und Anregungen.

XING SE

Patrick Möller

Director Investor Relations

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

(WpHG-Meldungen

bitte an diese Nummer übermitteln)

E-Mail: investor-relations@xing.com

KONZERN- LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

- 43 Geschäft und Strategie**
- 43 Geschäftsmodelle und Steuerungssystem
- 46 Marktposition
- 46 Strategie
- 48 Konzern- und Organisationsstruktur
- 49 Corporate Social Responsibility (CSR)
- 51 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung**
- 51 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 52 Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
- 53 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 70 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung
- 71 Risikobericht
- 77 Prognose- und Chancenbericht
- 81 Vergütungsbericht
- 89 Rechtliche Angaben
- 93 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Konzernlagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. **B2C**
2. **B2B E-Recruiting**
3. **B2B Advertising & Events**
4. **kununu International**

Ihre Einnahmen erzielt die XING SE über verschiedene kostenpflichtige Produktangebote für Endkunden (B2C) und Unternehmen (B2B). Dabei wird ein Großteil der Dienstleistungen von unseren Kunden auf Basis von Abo-Modellen im Voraus bezahlt. XING bietet seinen Mitgliedern im Wesentlichen drei Services, die in dieser Form und Kombination einzigartig sind: Den Zugang zu anderen Mitgliedern, um sich ein eigenes berufliches Netzwerk aufzubauen, einen direkten Zugang zu den Chancen am Arbeitsmarkt sowie die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen und News, um im Berufsleben immer auf dem Laufenden zu bleiben. Unseren Unternehmenskunden (B2B-Kunden) ermöglichen wir im Wesentlichen den Zugang zu potenziellen Kandidaten mittels digitaler Recruiting-Lösungen.

SEGMENT B2C

Das B2C-Segment umfasst alle Basisfunktionen der XING-Plattform und liefert damit die Grundlage für die meisten Geschäftsbereiche. Dies beinhaltet einen Großteil der mobilen Anwendungen der XING-Plattform sowie die XING-API (technologische Schnittstelle zwischen der XING-Plattform und externen Entwicklern bzw. Drittanbietern).

Zusätzlich ist dieser Geschäftsbereich für den XING-Content verantwortlich. So erhalten XING-Mitglieder auf rund 30 Berufs- und Interessengruppen zugeschnittene Newsletter, die dafür sorgen, dass sie nichts mehr verpassen, was in ihrer Branche wichtig ist. Mit diesem Service ist XING mittlerweile einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus haben wir „XING Klartext“ etabliert. XING Klartext ist ein Debattenformat, bei dem Experten zu diversen Themen kontrovers Stellung beziehen und XING-Mitglieder sich an der jeweiligen Debatte beteiligen können. Die Debatten werden angestoßen und inszeniert von einer Redaktion, die aus erfahrenen Journalisten besteht. Das Content-Angebot wurde im Geschäftsjahr 2017 mit dem Videopodcast-Angebot „XING Talk“ erweitert. Im Fokus stehen aktuelle und kontroverse Themen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

Die Monetarisierung im B2C-Segment geschieht über kostenpflichtige Mitgliedschaften mit erweiterten Funktionalitäten und Services für die unterschiedlichen Zielgruppen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir neben den bestehenden Premium-, ProJobs- und ProCoach-Mitgliedschaften weitere zusätzliche Bezahlangebote wie beispielsweise die ProBusiness-Mitgliedschaft vorgestellt und die ProExecutive-Mitgliedschaft vorbereitet.

Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet eine Vielzahl von Services, wie zum Beispiel besondere Such- und Kommunikationsmöglichkeiten, exklusive On- und Offline-Angebote sowie eine Übersicht der Besucher des eigenen Profils. Sie richtet sich an ein breites Publikum, das über das beste Produktangebot von XING verfügen möchte. Die Premium-Mitgliedschaft ist in zwei Laufzeitvarianten verfügbar: die Drei-Monats-Mitgliedschaft kostet 9,95 € pro Monat, die Jahresmitgliedschaft 7,95 € pro Monat.

Für Mitglieder, die etwa auf Jobsuche sind, sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, hat XING zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft entwickelt. Sie ist derzeit in vier Laufzeitvarianten (3, 6, 12 oder 18 Monate) zwischen 24,95€ und 39,95€ pro Monat verfügbar.

Die dritte kostenpflichtige Mitgliedschaft ist ganz auf die Bedürfnisse von professionellen Coaches zugeschnitten. Mit der ProCoach-Mitgliedschaft helfen wir Coaches, sich und ihre Skills noch prominenter darzustellen und die Reichweite ihres Coaching-Profiles zu erhöhen. Die Mitgliedschaft ist derzeit in drei Laufzeitvarianten (12, 24 oder 36 Monate) zwischen 39,96€ und 49,96€ pro Monat verfügbar.

Die erstmals in 2017 neu vorgestellte ProBusiness-Mitgliedschaft soll unsere Mitglieder dabei unterstützen, hochwertige, langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Neue Geschäftskontakte können schneller gefunden werden und zum richtigen Zeitpunkt angesprochen werden. Die Mitgliedschaft ist derzeit in zwei Laufzeitvarianten (12 und 24 Monate) für 49,95€ pro Monat verfügbar.

Darüber hinaus haben wir eine kostenpflichtige Mitgliedschaft (ProExecutive) für Entscheider und Vertreter des oberen bzw. gehobenen Managements etabliert. Die Online-Variante bietet erweiterte Funktionen zur besseren Darstellung von Erfahrungen im Bereich Leadership oder auch besondere Einstellmöglichkeiten, die definieren, welche Personen Kontaktanfragen stellen dürfen. Die Mitgliedschaft ist für 9,95€ pro Monat bei Abschluss eines Jahresvertrags verfügbar. Die exklusive Offline-Mitgliedschaft kostet 2.991,60€ (netto) im Jahr und berechtigt die von XING eingeladenen Mitglieder, an den sogenannten Circle-Treffen (fünf Mal im Jahr) mit maximal 15 Executives teilzunehmen und sich in vertrauensvoller Atmosphäre – begleitet von einem professionellen Moderator – unter Entscheidern auszutauschen und voneinander zu lernen.

Im Juli 2017 haben wir mit der Übernahme von InterNations unsere B2C-Aktivitäten gestärkt und eine weitere Erlösquelle in diesem Segment geschaffen. InterNations bietet seinen zahlenden Mitgliedern – die in der Regel als internationale Expats außerhalb der D-A-CH-Region beschäftigt sind – den Zugang bzw. kostenfreien Eintritt zu regionalen Networking-Veranstaltungen, um in neuer Umgebung schneller Anschluss zu finden und Kontakte aufzubauen. Der Mitgliedsbeitrag liegt, je nach Region, bei ca. 7€ im Monat.

Die Vermarktung der kostenpflichtigen Mitgliedschaften erfolgt unter anderem durch Maßnahmen auf der XING-Plattform selbst (sogenannte Upselling-Kampagnen), Directsales sowie über Online-Marketing-Aktivitäten.

Die strategische Weiterentwicklung im B2C-Segment soll auch zukünftig aus der Entwicklung weiterer Bezahlmitgliedschaften und somit der besseren Bedienung von speziellen Kundenbedürfnissen forciert werden.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Das Segment B2B E-Recruiting umfasst die Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Passive Recruiting, Active Recruiting, Employer Branding und dem XING Talentpool-Manager (XTP). Seit der Übernahme im Juli 2017 ergänzt zudem auch der Anbieter von Bewerbermanagementlösungen (ATS) Prescreen das E-Recruiting-Angebot der XING-Gruppe. Alle Recruiting-Lösungen richten sich an Unternehmenskunden (B2B). Allerdings profitieren natürlich auch XING-Mitglieder von E-Recruiting-Aktivitäten und -Angeboten, da diese wesentlich dazu beitragen, ihnen die Chancen und Möglichkeiten des Arbeitsmarktes zugänglich zu machen. Denn je mehr Personal-Recruiter die Plattform zur Personalsuche nutzen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, das optimale Jobangebot zu erhalten.

Im Bereich Passive Recruiting können Personalsuchende unterschiedliche Formen von Stellenanzeigen auf der XING-Plattform veröffentlichen. Hier werden grundsätzlich zwei Abrechnungsmodelle unterschieden: Inserenten nutzen entweder die performancebasierte Methode nach dem Pay-per-Click-Modell (0,85 € pro Klick auf eine Anzeige) oder das marktübliche Festpreis-Modell (ab 395 € pro Anzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Bereich Active Recruiting haben wir den XING TalentManager (XTM) als Produkt für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung entwickelt. Der XTM richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die auf der XING-Plattform regelmäßig nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese kontaktieren. Die Monetarisierung erfolgt über Laufzeitverträge und wird je Lizenz mit ca. 4.000 € (pro „Seat“) im Jahr berechnet.

Darüber hinaus vermarkten wir den XING EmpfehlungsManager (XEM) als ein weiteres Angebot für Unternehmen zur proaktiven Kandidatenansprache. Mithilfe des Tools können Unternehmen ihre eigenen Mitarbeiter als Headhunter einsetzen und sich geeignete Kandidaten vorschlagen lassen. Häufig erhalten die Mitarbeiter für eine erfolgreiche Kandidatenempfehlung eine Vermittlungsprovision. Das Unternehmen selbst zahlt in Abhängigkeit der eingebundenen Mitarbeiter im EmpfehlungsManager eine Lizenzgebühr zwischen 4.800 € und 60.000 € pro Jahr.

Zum Teilbereich Employer Branding gehören die Employer-Branding-Profile (EBP). Arbeitgeber können mittels eines Profils ihre Arbeitgebermarke positiv hervorheben und interessierten Kandidaten mehr Angaben über das Arbeitsumfeld sowie weitere wichtige Informationen über sich als Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Die Monetarisierung erfolgt in Abhängigkeit zur Anzahl der Mitarbeiter eines Unternehmens: Die Gebühr für ein Employer-Branding-Profil liegt je nach Unternehmensgröße zwischen 4.740 € und 13.140 € im Jahr.

Darüber hinaus haben wir mit dem XING TalentpoolManager (XTP) ein weiteres B2B-Produkt für unsere Human Resources (HR)-Unternehmenskunden etabliert. Hier finden Kunden fortan alle Kandidaten zentral an einem Ort. Und können diese übersichtlich in Talentpools ablegen und bei Bedarf mit ihrem Recruiting-Team teilen. Die Gebühr für eine XTP-Lizenz liegt bei 2.500 € pro Jahr.

Zudem decken wir mit der Übernahme des ATS-Anbieters Pre-screen aus Wien neben den klassischen Sourcing-Tools nun auch ein HR-Workflow-System ab. Die jährliche Nutzungsgebühr für das Bewerbermanagement-System startet bereits bei 828 €.

Die Angebote im Bereich HR-Lösungen sind kontinuierlich erweitert worden. Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschieden, zudem auch eine Komplettlösung für unsere HR-Kunden anzubieten. So haben wir im zweiten Quartal 2017 XING E-Recruiting 360° vorgestellt. Das Tool beinhaltet unbegrenzte Nutzungsmöglichkeiten (Flatrate) für alle Recruiting-Lösungen inkl. des XING-Stellenmarktes. Die Bepreisung findet immer kundenindividuell statt.

Die Vermarktung unserer E-Recruiting-Angebote erfolgt im Wesentlichen durch eigene Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Im Segment B2B Advertising & Events werden zwei unterschiedliche B2B-Angebote zusammengefasst, da die jeweiligen Umsatzanteile in der isolierten Betrachtung zu gering ausfallen.

Im Teilbereich Advertising bieten wir von Native Advertising bis hin zur integrierten Kampagne verschiedene Werbemöglichkeiten an.

Mit den XING-Ads können Werbetreibende beispielsweise ihre Webseite oder verschiedene XING-Inhalte, wie zum Beispiel Gruppen, Events, Unternehmensprofile, Stellenanzeigen, Apps oder das eigene Profil, bewerben. Mit den Sponsored Posts und den Sponsored Video Posts können verschiedene Inhalte und Botschaften direkt auf der Startseite vorab selektierter Zielgruppen platziert werden.

Für die multimediale Vermarktung der Produkte und Services unserer Werbekunden sind die Business Pages (<https://www.xing.com/xbp/>) die optimale Plattform. Das gesamte Werbeanbot kann unter <https://werben.xing.com> eingesehen werden.

Im Bereich Events generiert XING Umsatzerlöse mit der Abwicklung von Events. Veranstalter können über die XING-Plattform die Technologie von XING nutzen, um auf alle für das Event-Management erforderlichen Prozesse – einschließlich Registrierung, Ticketausstellung und Abrechnung – zugreifen zu können. XING erhält dafür in der Regel eine Gebühr von 0,99€ je Teilnehmer sowie eine variable Komponente von 3,9 Prozent des Ticketpreises. Darüber hinaus generiert XING weitere Umsätze durch professionelle Vermarktung von Events. Event-Veranstalter können beispielsweise für ein auf XING eingestelltes Event mittels eines Online-Tools die für sie relevanten Zielgruppen auswählen und ihr Event entsprechend vermarkten. Die Monetarisierung erfolgt vornehmlich auf CPC- (cost-per-click), aber auch auf TKP- (Tausend-Kontakt-Preis) Basis. Die Vermarktung der Event-Angebote erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festgestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

Im separat ausgewiesenen Segment kununu International werden derzeit lediglich die Umsätze und Ergebnisse ausgewiesen, die die XING SE mit der Bereitstellung der technischen Infrastruktur und der Erbringung von Dienstleistungen an das Joint Venture zwischen kununu und Monster Worldwide Inc. in den USA generiert.

Marktposition

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit mehr als 13 Millionen Mitgliedern sind wir das größte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch weiteres Mitgliederwachstum und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen gleichermaßen weiter zu wachsen. Derzeit sind nur rund 13 Prozent der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum Mitglied eines beruflichen Netzwerks. Das ist im internationalen Vergleich ein geringer Wert – das Potenzial für XING ist folglich nach wie vor groß. Gleiches gilt für das E-Recruiting-Geschäft: Der Markt ist groß und die Durchdringung digitaler Recruiting-Lösungen im internationalen Vergleich noch gering.

Strategie

Unsere Strategie orientiert sich an langfristigen, nachhaltigen Megatrends, die die Arbeitswelt in den vergangenen Jahren und nach unserer Auffassung insbesondere auch in den kommenden Jahren prägen werden. So manifestieren sich die bereits seit einigen Jahren herausragenden Megatrends wie Digitalisierung, Fachkräftemangel und Wertewandel in unserer Vision „For a better working life“. Wir möchten unseren Nutzern Zugang zu relevanten und interessanten Kontakten zum Aufbau eines eigenen Netzwerks vermitteln, die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen sicherstellen sowie direkten Zugang zu Chancen am Arbeitsmarkt aufzeigen.

Die Digitalisierung ist nicht nur Motor der Disruption ganzer Branchen, sondern darüber hinaus Wegbereiter der technischen Voraussetzungen, die dazu führen, dass ganz neue Arten der Kollaboration möglich sind. So ist es heute kein Problem mehr, an verschiedenen Orten oder zu verschiedenen Zeiten zu arbeiten, im (virtuellen) Team oder auch allein.

Der Fachkräftemangel führt in einigen Branchen zu einer Machtverschiebung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Da Talente knapp sind, können diese entsprechend selbstbewusst bei der Jobsuche agieren und vielfach die Arbeitsbedingungen bestimmen.

Schließlich sind in der heranwachsenden Generation Werte wie Flexibilität, Zufriedenheit und Selbstbestimmtheit oft wichtiger als klassische Karriere-Incentives.

Diese Aspekte führen nicht nur zu nachhaltigen Veränderungen, die die Berufstätigen betreffen. Auch die Unternehmen bemerken, dass sie mit traditionellen Führungsmethoden und klassischen Incentivierungen immer schlechter in der Lage sind, im Wettbewerb und gegen den Innovationsdruck zu bestehen. Die richtigen Talente zu finden, an sich zu binden und Strukturen zu schaffen, die die Entwicklung von Innovationen überhaupt erst ermöglichen, ist in der Wissensgesellschaft ein zentraler Erfolgsfaktor. XING setzt mit seiner Strategie seit einigen Jahren bereits auf diesen nachhaltigen Megatrend auf.

Über das Segment B2C bedienen wir die Bedürfnisse unserer Mitglieder und entwickeln Angebote, die ihnen helfen, von den Veränderungen zu profitieren, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten auszubauen und den für sie und ihre individuellen Bedürfnisse besten Arbeitgeber zu identifizieren. Darüber hinaus bietet die XING-Plattform den Mitgliedern die Möglichkeit, andere für sie relevante Mitglieder anhand von Kenntnissen und Fertigkeiten zu finden.

In den kommenden Jahren werden wir im Einklang mit unserer Mission und Vision das B2C-Angebot weiter ausbauen und neue kostenpflichtige Mitgliedschaften etablieren, zugeschnitten auf Kundengruppen, die wir heute noch nicht adäquat bedienen können.

Im Segment B2B E-Recruiting generieren wir die Umsätze ausschließlich mit Unternehmenskunden (B2B). Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots wird sich in den kommenden Jahren weiter entlang der HR-Wertschöpfungskette orientieren. So wollen wir weitere B2B-Lösungen für unsere Unternehmenskunden etablieren und zukünftig neben Produktlösungen in den Bereichen Employer Branding und (Active & Passive) Sourcing auch softwarebasierte Bewerbermanagementsysteme sowie Talentmanagement-Lösungen etablieren.

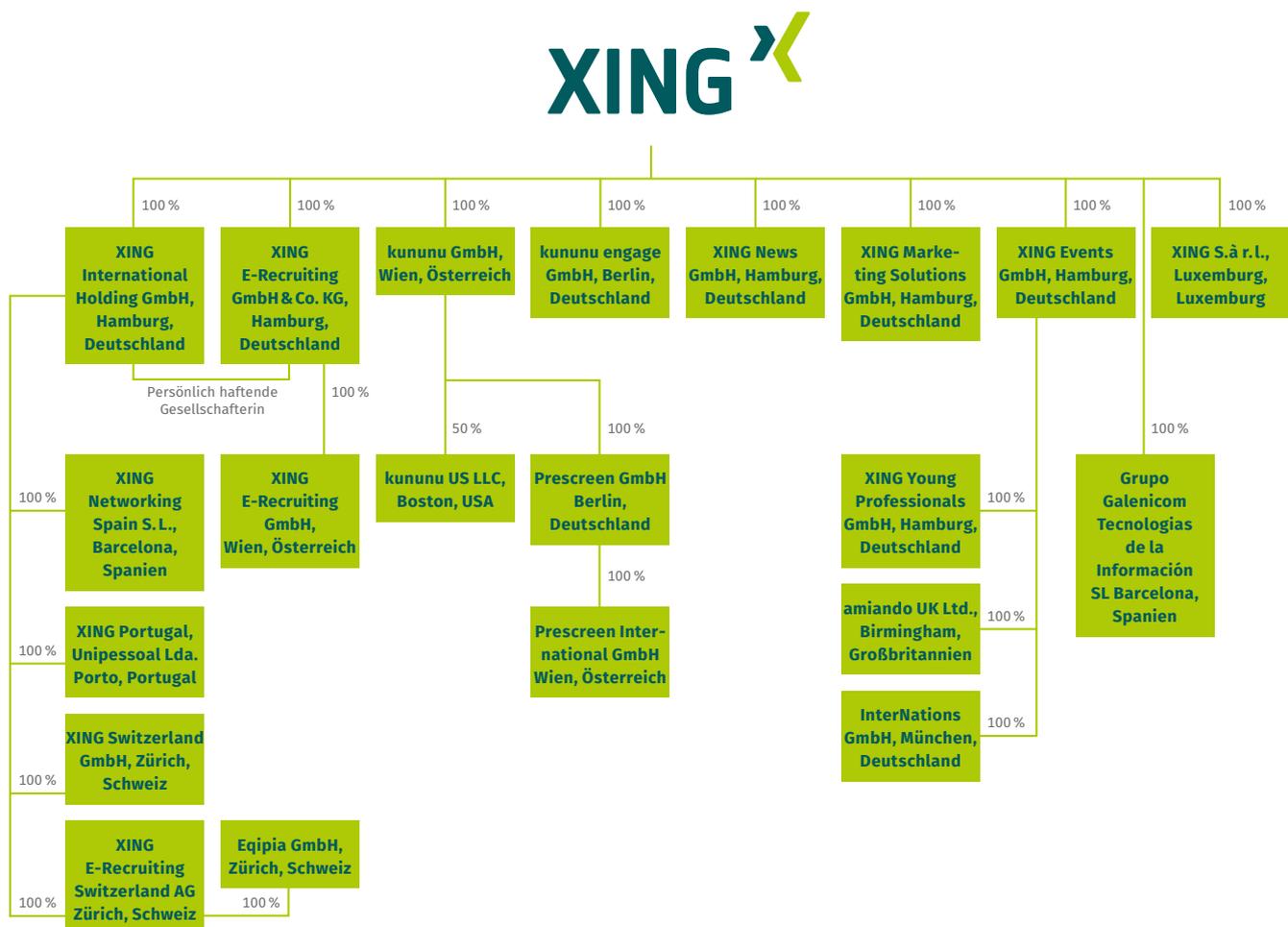
Das Segment B2B Advertising & Events soll strategisch dazu eingesetzt werden, die Monetarisierung der Plattform (unter anderem über Werbeflächenvermarktung) zu verbreitern und darüber hinaus weitere Mitglieder zu gewinnen und XING noch näher an die Menschen zu bringen. So soll insbesondere unser Event-Bereich zukünftig eine treibende Rolle bei der weiteren Lokalisierung und somit auch einer stärkeren Differenzierung unserer Angebote spielen.

Im Teilbereich Advertising soll durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbeformen (wie z. B. Business-Pages und Video Ads) auf der XING-Plattform der Umsatz in diesem Segment ausgeweitet werden. Darüber hinaus wollen wir zukünftig unter anderem auch die Reichweite weiter erhöhen.

Um unsere strategischen Ziele zu erreichen, wollen wir insbesondere organisch wachsen, ziehen jedoch regelmäßig auch Partnerschaften und Akquisitionen in Betracht.

Weitere Angaben zu den sich ableitenden Chancen aus der strategischen Ausrichtung werden im Chancen- und Prognosebericht erläutert.

Konzern- und Organisationsstruktur



Die XING SE hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 20 aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon acht direkt und zwölf indirekt über Zwischengesellschaften. 19 Beteiligungsgesellschaften werden von der XING SE kontrolliert und im Konzernabschluss der XING SE daher voll konsolidiert. An einer weiteren Beteiligungsgesellschaft, der kununu US LLC, Boston, USA, hält die XING SE einen hälftigen Anteil und sie wird als Gemeinschaftsunternehmen geführt. Diese Gesellschaft wird im Konzernabschluss daher nicht konsolidiert, sondern ihr Beteiligungswert dort als „Beteiligungen“ unter „Finanzanlagen“ geführt. Eine geringfügige

Beteiligung der XING Events GmbH an der altruja GmbH, München, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr veräußert. Im Berichtsjahr wurden die Beteiligungen an der Prescreen GmbH, Berlin, und damit auch ihrer Tochtergesellschaft Prescreen International GmbH, Wien, erworben. Die ebenfalls im Berichtsjahr erworbene InterNations GmbH, München, ist auf ihre Muttergesellschaft XING Butterfly Management GmbH, Hamburg, rückwirkend in 2017 verschmolzen worden, welche anschließend wiederum in InterNations GmbH umfirmiert hat und deren Sitz nach München verlegt wurde.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Wie arbeiten wir morgen? Diese Frage bewegt die öffentliche Diskussion wie wenige andere Themen. In Zeiten von Fachkräftemangel und beschleunigter Digitalisierung finden intensive Debatten darüber statt, wie Individuen, Unternehmen und die Gesellschaft das, was wir „Arbeit“ nennen, zukünftig organisieren. Unsere unternehmerische Verantwortung sehen wir darin, einen Diskurs zu fördern, der die Chancen der sich radikal verändernden Arbeitswelt im Zentrum hat – und diese Chancen vielen Menschen zugänglich zu machen.

Als größtes berufliches Netzwerk im deutschsprachigen Raum schaffen wir eine Diskussionsplattform für wegweisende Konzepte zukünftigen Arbeitens und wollen unseren Mitgliedern in diesem Umgestaltungsprozess Mentor sein. Zugleich leben wir unsere Vision „For a better working life“ nach innen: Wir bieten unseren Mitarbeitern ein Umfeld, in dem sie ihre Talente entfalten, eigenverantwortlich und zeitlich flexibel arbeiten können.

Mit unserer 2017 verabschiedeten CSR-Strategie werden wir diesem Selbstverständnis gerecht und stärken unser Engagement für New Work. Wir bündeln unsere Aktivitäten, bauen sie weiter aus und schaffen mit einem jährlich erscheinenden CSR-Bericht Transparenz für unsere Stakeholder.

CSR-STRATEGIE

Unsere CSR-Strategie definiert die Schwerpunkte unserer Verantwortung und setzt konkrete Ziele, die wir bis zum Jahr 2020 erreichen wollen. Unsere Themen sind in fünf Handlungsfelder gegliedert, in deren Struktur wir künftig über unsere CSR-Aktivitäten berichten: 1. Mitarbeiter, 2. Gesellschaft, 3. Produkte und Dienstleistungen, 4. Datenschutz und Compliance, 5. Umwelt.

Die Ausrichtung der Strategie basiert auf den Ergebnissen einer Materialitätsanalyse, aus der wir die für unser Unternehmen wesentlichen Themen abgeleitet haben. Im Rahmen eines mehrstufigen Prozesses wurden sowohl die Auswirkungen der Geschäftstätigkeit jedes CSR-Themas als auch seine Bedeutung aus Stakeholder-Sicht analysiert.

Das Ergebnis sind sechs wesentliche Themen, die für unser Geschäftsmodell in besonderem Maße relevant sind: Mitarbeiterzufriedenheit und Work-Life-Balance (Handlungsfeld Mitarbeiter), New Work Know-how (Handlungsfeld Gesellschaft), Innovationsmanagement, Nutzungs- und Mitgliederwachstum (Handlungsfeld Produkte und Dienstleistungen) sowie Datenschutz (Handlungsfeld Datenschutz und Compliance). Für jedes dieser sechs Themen haben wir eine Steuerungskennzahl festgelegt, die wir jährlich erheben und an der wir unseren Fortschritt messen:

→ **Mitarbeiterzufriedenheit: Quote der Mitarbeiterzufriedenheit, regelmäßig erhoben durch eine online-basierte Umfrage**

Die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter dient uns als Gradmesser für unsere Performance als Arbeitgeber. Im Rahmen einer onlinebasierten Umfrage ermitteln wir wöchentlich standortübergreifend das Stimmungsbild in der Belegschaft. Unsere Mitarbeiter geben an, ob sie mit XING als Arbeitgeber zufrieden oder unzufrieden sind und können ihr Voting über eine Kommentarfunktion begründen. Ein Mitglied des Vorstands bezieht im wöchentlichen Company Meeting Stellung zu den Ergebnissen.

→ **Work-Life-Balance: Teilzeitquote unserer Mitarbeiter, bestehend aus befristeten und unbefristeten Teilzeitmodellen**

Unser Anspruch ist es, ein modernes, zeitgemäßes Arbeitsumfeld zu schaffen, um neue Talente zu gewinnen und langfristig zu halten. Damit Beruf und Privates bestmöglich vereinbar sind, bieten wir unseren Mitarbeitern verschiedene Lösungen an, die zu ihrer individuellen Lage passen. Dazu zählt auch die Möglichkeit der befristeten Teilzeit, ein XING-spezifisches Modell, durch das die Mitarbeiter Teilzeit für sich testen können, ohne den Anspruch auf ihre Vollzeitstelle zu verlieren.

→ **New Work Know-how: Voting-Reichweite des XING New Work Awards**

Wir wollen die öffentliche Diskussion zu New Work weiter vorantreiben und dabei zunehmend mehr Menschen erreichen. Mit dem New Work Award zeichnen wir seit 2014 jährlich Unternehmen für innovative Konzepte zur Arbeit der Zukunft aus und bieten damit eine Plattform, die den öffentlichen Dialog zwischen Unternehmen, Arbeitnehmern und Vordenkern stärkt.

→ **Nutzung und Mitgliederwachstum: Durchdringungsrate des adressierbaren Marktes**

Je mehr Menschen wir erreichen, desto mehr können wir die öffentliche Diskussion zur Zukunft der Arbeit gestalten. Mitgliederwachstum ist daher eine wesentliche Kennzahl. Zur Messung unseres Fortschritts dient die relative Erreichung unserer Hauptzielgruppe: 27 Millionen White Collar Worker im deutschsprachigen Raum. Aus dem Quotienten dieser Gesamtheit und unserer Mitgliederzahl ergibt sich die Marktdurchdringung von XING.

→ **Innovationsmanagement: Anzahl der Entwickler in Mann-Tagen pro Jahr, die an den XING HackWeeks teilnehmen**

Unsere Innovationskraft entstammt unserer Belegschaft: Im Rahmen der dreimal jährlich stattfindenden HackWeek haben unsere Entwickler eine Woche lang die Möglichkeit, sich in Projekten zu organisieren, Produktideen zu verfolgen und neue Technologien zu testen.

→ **Datenschutz: Veröffentlichung eines freiwilligen Data Protection Reports pro Jahr**

Aktuell genießen wir bei unseren Nutzern deutschlandweit das höchste Vertrauen bei der digitalen Vermittlung von Informationen. Unser Anspruch ist es, diese öffentliche Wahrnehmung und die damit verbundene Erwartung auch künftig zu erfüllen. Deshalb entwickeln wir unsere Maßnahmen stetig weiter und etablieren mit dem Data Protection Committee – über die gesetzliche Anforderung hinaus – ein Beratungsgremium, das jährlich einen Report veröffentlicht.

CSR-MANAGEMENT

Um unsere Handlungsfelder weiterzuentwickeln und unsere Ziele konsequent zu verfolgen, haben wir ein CSR-Management im Unternehmen etabliert: Ein Steuerungskreis bestehend aus dem Vice President Corporate Communications, dem Director Investor Relations und einem CSR-Manager koordiniert die CSR-Aktivitäten des Unternehmens. Er bereitet richtungsweisende Entscheidungsvorlagen für den Vorstand der XING SE vor und trägt Sorge für die Kommunikation mit den Bereichsverantwortlichen, die für die Umsetzung der Maßnahmen zuständig sind.

Ausführliche Informationen hält der CSR-Bericht (Nichtfinanzielle Erklärung gemäß § 315b HGB) 2017 unter diesem Direktlink bereit: https://corporate.xing.com/fileadmin/department/investorrelations/Publikationen/XING_SE_CSR_Bericht_2017.pdf

MITARBEITER

XING hat per 31. Dezember 2017 1.290 Arbeitnehmer beschäftigt. Damit hat sich die Zahl der Belegschaft über alle Konzern-Standorte um 329 Kolleginnen und Kollegen erhöht. Dies beinhaltet auch die im Juli 2017 akquirierten Unternehmen InterNations und Prescreen. In unserem CSR-Bericht erörtern wir die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Salary Transparency, Work-Life-Balance, Aus- und Weiterbildung, das Employee Committee (EC) und weitere Benefits.

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmen- bedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem kräftigen und breiten Aufschwung. 2017 ist das Bruttoinlandsprodukt laut Statistischem Bundesamt im Jahresvergleich real um 2,2 Prozent (kalenderbereinigt um 2,5 Prozent) gewachsen. Mit einem Plus von 2,0 Prozent blieben die privaten Konsumausgaben eine Stütze der Konjunktur. Weitere Impulse kamen von der Bauwirtschaft und den belebten Investitionen der Unternehmen. Die Wirtschaftsleistung wurde im Jahresdurchschnitt von knapp 44,3 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort Deutschland erbracht. Das waren 638.000 mehr Erwerbstätige als im Vorjahr (+1,5 Prozent). Auch Österreichs Wirtschaft befand sich 2017 laut Notenbank (OeNB) in einer Hochkonjunktur und ist mit 3,1 Prozent sehr kräftig gewachsen. Die Schweizer Wirtschaft hat im Berichtsjahr an Dynamik verloren und ist laut der Volkswirte mit 1,0 Prozent nur moderat gewachsen (SECO, KOF/ETH Zürich).

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der langjährige Aufschwung am deutschen Arbeitsmarkt setzt sich 2017 ungebrochen fort. Laut Bundesagentur für Arbeit (BfA) wuchs die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sehr stark (+722.000 bzw. +2,3 Prozent). Die Anzahl der Kurzarbeiter und der ausschließlich geringfügig Beschäftigten ging weiter zurück und auch die Selbstständigkeit verringerte sich. Die Zahl gemeldeter freier Stellen stieg infolge des hohen Bedarfs bei Unternehmen um 12 Prozent. Davon waren 93 Prozent sofort zu besetzen. Die Arbeitslosigkeit ist im Jahresdurchschnitt 2017 um 6 Prozent weiter zurückgegangen. Die Arbeitslosenquote (BfA) sank um 40 Basispunkte auf 5,7 Prozent. Nach der internationalen Abgrenzung (ILO-Konzept) fiel die Erwerbslosenquote im Dezember-Vergleich von 3,9 Prozent auf 3,6 Prozent. In Österreich hat sich der Rückenwind am Arbeitsmarkt verstärkt. So stieg die Zahl der unselbstständig Beschäftigten 2017 um 1,8 Prozent und die ILO-Erwerbslosenquote sank erstmals wieder deutlich von 6,0 Prozent auf

5,5 Prozent. Die Arbeitsmarktsituation in der Schweiz verbesserte sich 2017. Die Beschäftigung wuchs leicht und die Arbeitslosenquote ging geringfügig um jeweils 10 Basispunkte zurück, das heißt in nationaler Definition (SECO) auf 3,2 Prozent und nach internationaler ILO-Abgrenzung auf 4,8 Prozent.

In Deutschland beträgt die internetrelevante deutschsprachige Wohnbevölkerung knapp 73 Millionen Personen. Laut der Studie „digital facts Januar 2018“ (Auswertungsmonat Dezember 2017) der Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF e.V.) nutzten davon 81,9 Prozent das Internet. Männer sind mit 51 Prozent aller Internetnutzer ab 14 Jahren leicht überrepräsentiert. Mit rund 40 Prozent aller User ist das größte Segment zwar die Altersgruppe von Personen in einem Alter ab 50 Jahren. Jedoch machen sie knapp die Hälfte der relevanten Bevölkerung aus. Sie sind also weniger internetorientiert als jüngere Altersgruppen. Hier ist die Internetaffinität größer – am auffälligsten in der Gruppe der 30- bis 49-jährigen. Diese Personen machen 35 Prozent aller Internetnutzer aus, obwohl sie nur für 30 Prozent der relevanten Bevölkerung stehen.

Zwei Drittel der Internetnutzer in Deutschland sind berufstätig oder arbeitssuchend (65,4 Prozent) und rund 8 Prozent befinden sich in der Ausbildung (Schule, Berufsausbildung, Studium). Beide Gruppen sind verglichen mit ihrem Anteil an der Bevölkerung überdurchschnittlich starke Nutzer des Internets. Zudem gilt: Je höher der Bildungsabschluss, desto ausgeprägter ist die Nutzung des Internets. Personen mit Hochschul- oder Fachhochschulreife machen mit etwa 37 Prozent den höchsten Anteil der Internetnutzer aus. Über alle Nutzer hinweg sind der Gebrauch von Suchmaschinen und das Versenden/Empfangen privater E-Mails mit Abstand die wichtigsten Anwendungen. Online-Banking nutzen 58 Prozent aller Internetnutzer. Soziale Netzwerke spielen für rund 51 Prozent der Nutzer eine Rolle. Da die jüngeren Personen eine höhere Affinität zu Online-Dienstleistungen haben und eine breitere Auswahl an Angeboten nutzen, wird sich der Trend zugunsten des Internets – auch bei der Jobsuche und Karriereplanung – als ein Hauptzugang zu Informationen und als Kommunikationstool zukünftig verstärken.

Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Die Erreichung unserer strategischen Ziele und unserer Mission „Enable professionals to grow“ wird anhand von zwei finanziellen Steuerungsgrößen sowie mindestens einem nicht-finanziellen Leistungsindikator pro Segment überwacht. Es erfolgt ein regelmäßiger Vergleich mit Budgetzielen sowie einem rollierenden Forecast, der dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet wird.

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Umsatzerlöse pro Segment

Als eine wesentliche finanzbezogene Steuerungsgröße haben wir die Entwicklung der Umsatzerlöse in den jeweiligen Segmenten definiert. Wachstum beim Umsatz ist eine direkte Folge des Wachstums bei zahlenden Mitgliedern bzw. einer Zunahme von Kunden für unsere Unternehmenslösungen sowie einer Durchsetzungsmöglichkeit höherer Preise.

EBITDA pro Segment

Die zweite wichtige finanzielle Steuerungsgröße ist das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Im Jahr 2017 wurden keine Bereinigungen um Sondereinflüsse vorgenommen. Zur Berechnung werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen operativen Kosten subtrahiert.

Nicht-finanzbezogene Steuerungsgrößen

Bei den nicht-finanzbezogenen Leistungsindikatoren verwendeten wir insgesamt drei wichtige Kennzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr:

1. XING-Mitglieder
2. Zahlende XING-Mitglieder
3. Unternehmenskunden (B2B)

Die beiden ersten Steuerungsgrößen werden im Segment B2C verwendet. Die Zahl der Unternehmenskunden erfassen wir als Steuerungsgröße in den beiden B2B-Segmenten, da diese Geschäftsbereiche ihre Umsatzerlöse ausschließlich durch den Verkauf von Dienstleistungen und Services an Unternehmenskunden generieren. Seit dem dritten Quartal 2017 haben wir im Segment B2B E-Recruiting die Steuerungsgröße neu definiert und fokussieren uns bei der internen Erfolgsmessung sowie dem Ausblick für 2018 auf die sogenannten B2B E-Recruiting-Subscription-Kunden.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

ABGLEICH DES AUSBLICKS FÜR 2017 UND DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2017

Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren sehr zufrieden. In allen Dimensionen konnten wir die Prognose erreichen bzw. übertreffen.

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017	Ist 2017
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 26 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 22 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 16 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichte Steigerung des EBITDA	+ 10 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 41 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 39 %
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 33 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 111 %

Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2017 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Regeldividende je berechtigter Stückaktie von 1,37€ und darüber hinaus auch eine Sonderausschüttung in Höhe von 1,60€ je berechtigter Stückaktie beschlossen. Das

cash-generative Geschäftsmodell erlaubt zum einen nachhaltige Dividendenpolitik und beeinträchtigt zum anderen nicht die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie. Wir beabsichtigen, auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Investitionen

Nach einem Investitionsvolumen (CAPEX, exkl. M&A-Transaktionen) von 24,4 Mio.€ in 2016 haben wir 33,4 Mio.€ im Geschäftsjahr 2017 (exkl. M&A-Transaktionen) investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei selbst entwickelter Software in Höhe von 26,6 Mio.€ (2016: 15,8 Mio.€).

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

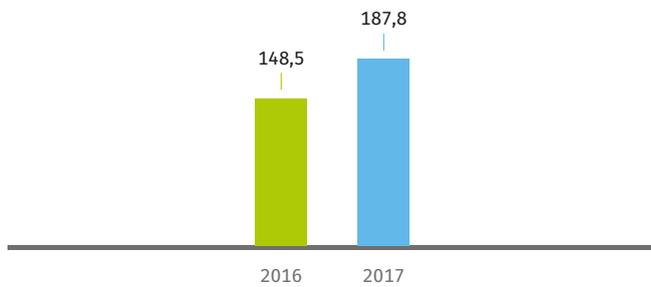
Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir sämtliche Prognosen erreicht bzw. teilweise sogar (B2C zahlende Mitglieder und B2B E-Recruiting Unternehmenskunden) deutlich geschlagen. Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2018 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017	Ist 2017
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+17 %
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+7 % ¹
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Unternehmenskunden	Leichtes Wachstum	+13 %
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+22 %

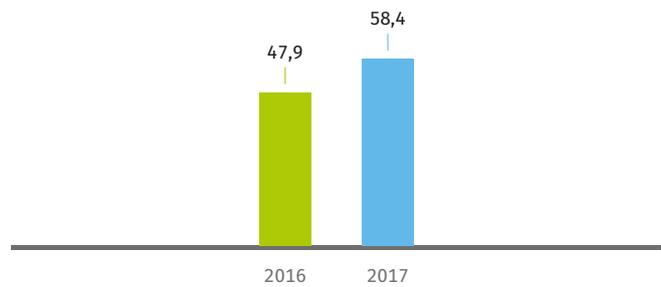
¹ Das organische Payer-Wachstum betrug rund 55.500. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds bzw. einem Prozentpunkt ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen, die wir zum Jahresbeginn 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters (2. Halbjahr 2016) angepasst haben.

ERTRAGSLAGE

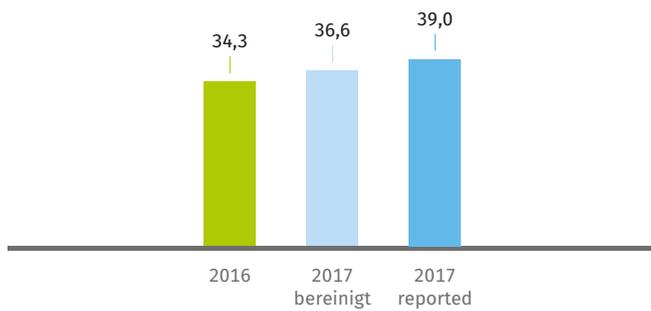
Umsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge) in Mio. €



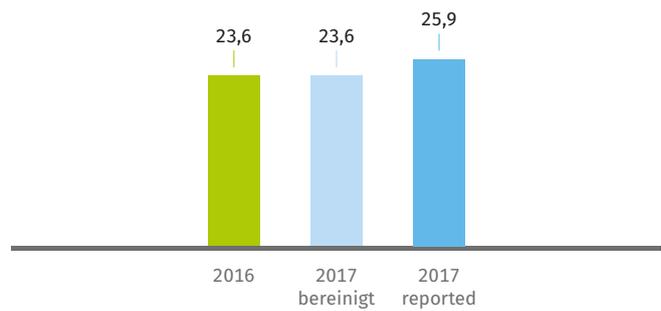
EBITDA in Mio. €



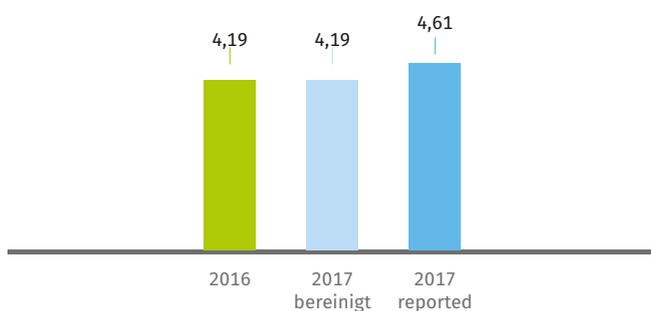
EBT in Mio. €



Konzernergebnis in Mio. €



Ergebnis je Aktie (EPS) in €



Umsatz

Die Umsatzerlöse (reported) inkl. sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 148,5 Mio. € im Geschäftsjahr 2016 auf 187,8 Mio. € 2017 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 26 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 39,3 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 2,9 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahreswerts von 2,6 Mio. €. Das Umsatzwachstum beinhaltet die Erstkonsolidierung der im Geschäftsjahr 2017 durchgeführten Akquisitionen von InterNations (Segment B2C) sowie Prescreen (Segment B2B E-Recruiting). Der Umsatz der beiden erstmals seit Juli 2017 konsolidierten Unternehmen beträgt 5,4 Mio. €. Bereinigt um diesen Erstkonsolidierungseffekt liegt das Umsatzwachstum der XING SE bei 23 Prozent. Alle Segmente haben zum starken Wachstum beigetragen. Vor allem unser B2B E-Recruiting-Geschäft hat sich äußerst dynamisch entwickelt. Hier erhöhten sich die Umsätze um 22,3 Mio. € bzw. 21,2 Mio. € bereinigt um die Prescreen-Erstkonsolidierung.

Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir weitere hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für XING gewinnen können, um unsere bestehenden Angebote stetig weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt zu etablieren. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind unser wichtigstes Asset. Nur mit einem hochmotiviertem und engagierten, unternehmerisch denkenden Team können wir Jahr für Jahr neue innovative Produkte und Angebote für unsere B2C- und B2B-Kunden bereitstellen.

Zudem haben wir mit den beiden Akquisitionen von InterNations und Prescreen mehr als 100 weitere Kolleginnen und Kollegen in der XING-Gruppe willkommen heißen. Somit beschäftigten wir Ende Dezember 2017 1.290 (Dezember 2016: 961) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, was einem Anstieg von insgesamt 329 (+ 34 Prozent) entspricht. Der Personalaufwand entwickelte sich entsprechend proportional zum Umsatz und erhöhte sich von 54,5 Mio. € im Jahr 2016 auf 68,4 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 26 Prozent). Die Personalaufwandsquote zu den gesamten Betriebserträgen verringerte sich leicht von 37 auf 36 Prozent.

Marketingaufwand

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir die Marketinginvestitionen gegenüber dem Vorjahr um 51 Prozent bzw. 7,6 Mio. € von 14,6 Mio. € auf 22,2 Mio. € erhöht. Die wesentlichen Investitionen betreffen unsere Media-Kampagne, SEM, Display Advertising und Mailings. Die Marketingaufwandsquote ist somit leicht von 10 Prozent (2016) auf 12 Prozent im Geschäftsjahr 2017 angestiegen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 7,2 Mio. € von 31,5 Mio. € auf 38,7 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 12,7 Mio. € (Vorjahr: 10,6 Mio. €), Raumkosten mit 6,0 Mio. € (Vorjahr: 5,3 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 3,4 Mio. € (Vorjahr: 2,7 Mio. €). Damit reduzierte sich die Aufwandsquote leicht von 21,2 Prozent in 2016 auf 20,6 Prozent in 2017. Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang unter Punkt 10.

EBITDA

Das operative Ergebnis (EBITDA) erhöhte sich infolge der starken Umsatzentwicklung ebenfalls deutlich auf 58,4 Mio. € (2016: 47,9 Mio. €). Damit liegt die EBITDA-Marge mit 31 Prozent aufgrund der bewusst deutlich erhöhten Marketingaktivitäten leicht unter dem Vorjahreswert von 32 Prozent.

Abschreibungen

Die Abschreibungen (AfA) sind gegenüber dem Vorjahr von 10,7 Mio. € auf insgesamt 17,6 Mio. € gestiegen (+ 6,9 Mio. €). Für den Anstieg gibt es drei wesentliche Gründe:

- Wir hatten im vergangenen Jahr ein deutlich erhöhtes Investitionsvolumen (CAPEX exkl. M&A) in Höhe von 33,4 Mio. € gegenüber 24,4 Mio. € in 2016. Der Anstieg belegt gleichzeitig unsere Ambitionen, Produktinnovationen zu forcieren. Entsprechend erhöhten sich die aktivierten Entwicklungsleistungen für selbst erstellte Software von 15,8 Mio. € in 2016 auf 26,6 Mio. € in 2017.

- Darüber hinaus haben wir uns entschieden, die infolge der Produktinnovation nicht mehr genutzten Plattformmodule vollständig abzuschreiben. Die daraus resultierende Sonderabschreibung betrug im Geschäftsjahr 2017 insgesamt 3,4 Mio. € nach 0,7 Mio. € in 2016.
- Der dritte Effekt betrifft die Abschreibungen der für die im Rahmen der Kaufpreisallokation identifizierten Vermögenswerte. Diese haben sich aufgrund der im Juli akquirierten Unternehmen InterNations (Segment B2C) und Prescreen (Segment B2B) von 0,9 Mio. € in 2016 auf 2,5 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöht.

EBIT

Daraus ergibt sich ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 40,8 Mio. € in 2017 nach 37,3 Mio. € im Vorjahr.

Finanzergebnis

Das berichtete Finanzergebnis der XING SE in Höhe von –1,8 Mio. € liegt über dem Finanzergebnis des Vorjahres (2016: –3,0 Mio. €). Dabei ist zu beachten, dass im Geschäftsjahr 2017 positive Einmaleffekte aus der Auflösung von Earn-Out-Verbindlichkeiten vergangener M&A-Transaktionen sowie die daraus resultierenden FX-Effekte in Höhe von insgesamt +2,4 Mio. € berücksichtigt wurden. Ohne diese Effekte beläuft sich das Finanzergebnis auf –4,5 Mio. € gegenüber –3,0 Mio. € in 2016.

Der wesentliche Treiber für das negative Finanzergebnis sind die nach der At-Equity-Methode (50 Prozent) konsolidierten Anlaufverluste unseres (kununu) US-Joint Ventures mit Randsstad (Monster Worldwide Inc.) in Höhe von –3,6 Mio. € (2016: –2,7 Mio. €).

Ein weiterer negativer Effekt sind die Aufzinsungen von Earn-out-Verbindlichkeiten der im Juli 2017 akquirierten Unternehmen InterNations und Prescreen in Höhe von –0,8 Mio. € (2016: –0,4 Mio. €). Leicht positiv beeinflusst wurde das Finanzergebnis durch Zinserträge bzw. Erträge aus Wertpapierbesitz.

Ergebnis vor Steuern (EBT)

So ergibt sich ein berichtetes (reported) Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 39,0 Mio. € nach 34,3 Mio. € im Vorjahr. Bereinigt um die positiven Einmaleffekte aus Unternehmenserwerben (+2,4 Mio. €) beträgt das EBT 36,6 Mio. €. Das entspricht einem Anstieg von 8 Prozent gegenüber 2016.

Steuern

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand im Geschäftsjahr 2017 betrug 13,0 Mio. € nach 10,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2016.

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Nach Abzug der Steuern beträgt das berichtete (reported) Konzernergebnis 2017 25,9 Mio. € nach 23,6 Mio. € im Jahr 2016. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 4,61 € für das Geschäftsjahr 2017 nach 4,19 € je Aktie im Jahr 2016. Damit steigt das Ergebnis je Aktie in 2017 um 10 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert an. Das um den M&A-betreffenden positiven Einmaleffekt bereinigte Konzernergebnis beträgt 23,6 Mio. €, das um diesen Effekt bereinigte EPS liegt bei 4,19 €.

Ausschüttung

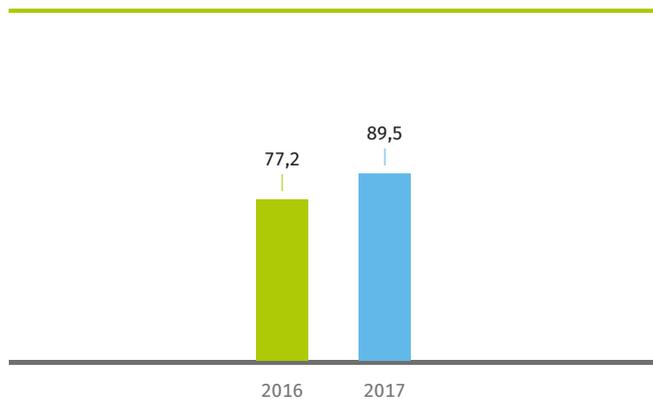
Auf Basis der im Geschäftsjahr 2017 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2018 vorschlagen, eine Regeldividende von 1,68 € je Aktie (Vorjahr: 1,37 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen.

Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren in Höhe von 62,3 Mio. € zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft Dividendenzahlungen bzw. Ausschüttungen, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Segment B2C

Umsatz B2C in Mio. €



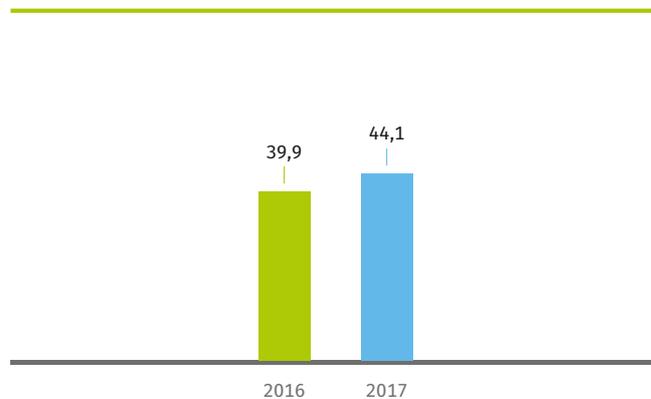
Die XING-Plattform mit der kostenfreien Basis-Mitgliedschaft und den darauf aufbauenden kostenpflichtigen Premium- und Pro-Mitgliedschaften bildet das Fundament für die erfolgreiche Entwicklung der B2C- und B2B-Segmente.

Wir haben im Geschäftsjahr alle gesteckten Ziele (Mitgliederzuwachs, Steigerung zahlende Mitglieder sowie Umsatzwachstum) erreicht.

So konnten wir die Segmentumsätze um 16 Prozent auf 89,5 Mio. € steigern (2016: 77,2 Mio. €). Das operative Segmentergebnis (EBITDA) erhöhte sich um 10 Prozent auf 44,1 Mio. € (2016: 39,9 Mio. €). Bei der Umsatzentwicklung ist zu beachten, dass wir per 11. Juli 2017 das Expat-Netzwerk InterNations akquiriert und seitdem auch konsolidiert haben. Der hieraus entstehende Umsatzeffekt für den Zeitraum vom 11. Juli 2017 bis 31. Dezember 2017 beträgt 4,3 Mio. €. Der um diesen Effekt bereinigte Segmentumsatz B2C liegt bei 85,2 Mio. €, was einer Steigerung von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die Grundlage für die anhaltende und dynamische Umsatz- und Ergebnisentwicklung des B2C-Segments ist die weiter stark wachsende Mitgliederbasis auf XING. So haben sich allein

EBITDA B2C in Mio. €

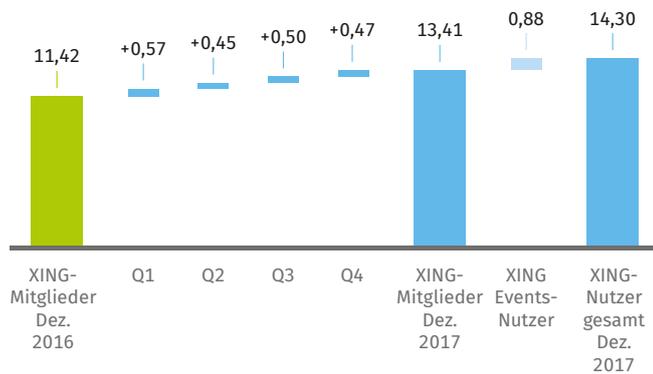


im vergangenen Geschäftsjahr 2,0 Millionen neue Mitglieder (2016: 1,8 Millionen) auf www.xing.com registriert, um ihr berufliches Netzwerk zu pflegen, neue Geschäftskontakte aufzubauen, sich über die aktuellen Angebote am Arbeitsmarkt zu informieren oder auch die für sie relevanten Branchennachrichten zu konsumieren. Das ist das stärkste Mitgliederwachstum seit Gründung der Gesellschaft in 2003. Das ist für uns ein Beleg dafür, dass in der modernen Arbeitswelt ein Profil beim führenden beruflichen Netzwerk wichtig ist. Inklusive der XING Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Dezember 2017 sogar bei 14,3 Millionen.

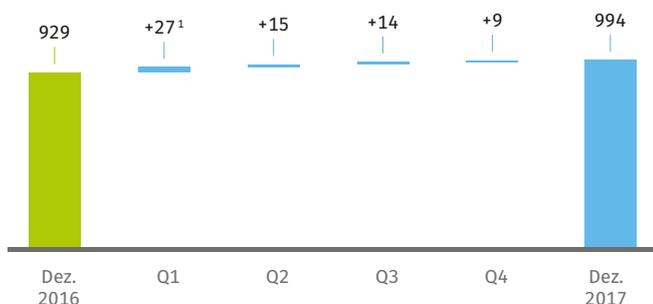
Der für die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung wichtigste Indikator ist die Höhe der zahlenden Mitglieder bzw. der verkauften kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Und auch hier konnten wir gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung erzielen. Im vergangenen Geschäftsjahr hat sich die Anzahl der Mitglieder in kostenpflichtigen Premium- und Pro-Mitgliedschaften um rund 65.500 (2016: 48.000) erhöht. Entsprechend betreuten wir am Ende des Geschäftsjahres 2017 rund 994.000 zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region (2016: 929.000).

Hierbei ist zu beachten, dass das organische Payer-Wachstum rund 55.500 beträgt. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen, die wir zum Jahresbeginn 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters (2. Halbjahr 2016) angepasst haben.

XING-Mitglieder- und -Nutzerwachstum 2017 in D-A-CH in Mio.



Zahlende Mitglieder in D-A-CH in Tsd.



¹ Das organische Payer-Wachstum beträgt rund 17.000 in Q1 2017. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen, die wir zum Jahresbeginn 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters (2. Halbjahr 2016) angepasst haben.

XING übernimmt Expat-Netzwerk InterNations

Im Juli 2017 haben wir das Expat-Netzwerk InterNations aus München übernommen. InterNations ist das weltweit größte Netzwerk für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten („Expatriate“). Die Plattform hat mehr als 2,8 Millionen Mitglieder und ist in rund 390 Städten auf der ganzen Welt präsent. Davon zahlen rund 124.000 Mitglieder einen monatlichen Mitgliedsbeitrag, um insbesondere kostenfreien Zugang zu offiziellen InterNations-Events zu erhalten.

Denn InterNations bietet Expatriates umfangreiche Möglichkeiten, sich mit anderen Mitgliedern zu vernetzen und auszutauschen, die ebenfalls in einer für sie neuen Umgebung bzw. einer fremden Stadt ähnliche Herausforderungen und Bedürfnisse haben. Auf diese Weise helfen sich die Mitglieder gegenseitig bei Fragen – von Wohnungssuche über Behördengänge bis hin zu kulturellen Besonderheiten des jeweiligen Landes.

Einen zentralen Schwerpunkt bilden Offline-Events, von denen im vergangenen Jahr weltweit rund 50.000 mit insgesamt 1,5 Millionen Teilnehmern veranstaltet wurden.

Das Expat-Netzwerk ist eine strategisch sinnvolle Ergänzung der bestehenden XING-Plattform. Die DNA von XING ist, Menschen miteinander zu vernetzen, nicht Profile. Mit InterNations haben wir einen Spezialisten für lokales Offline-Netzwerken übernommen. Während sich die XING-Plattform weiterhin voll auf den deutschsprachigen Heimatmarkt konzentriert, bietet InterNations Kontaktmöglichkeiten weltweit und wird deshalb auch künftig unter der eigenen Marke weitergeführt. Neben der Stärkung der Expat-Communities werden wir auch in den weiteren Ausbau der Services von InterNations und den Ausbau des B2B-Geschäfts investieren. Das Kerngeschäft von InterNations ist profitabel und steigert seine Erlöse mit zweistelligen Wachstumsraten. Seit Konsolidierung ab 1. Juli 2017 hat InterNations einen Umsatz von 4,3 Mio. € zum B2C-Segment beigesteuert.



XING startet neues Videopodcast-Format XING Talk

Im April 2017 haben wir unsere Content-Initiative weiterentwickelt und unser Nachrichtenangebot um das neue Format für Videopodcasts „XING Talk“ erweitert. Hier erzählen alle zwei Wochen bekannte und interessante Persönlichkeiten, was sie bewegt. Moderiert werden die Sendungen von den bekannten Podcastern Oliver Rößling und Frank Eilers. Vor allem unterwegs wollten sich die Nutzer auf unserer Plattform mobil informieren und unterhalten. Im Fokus stehen aktuelle und kontroverse Themen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Neben Dietrich Grönemeyer, der Dirndl-Produzentin Sibilla Kawala und Poetry-Slam-Pionier Michel Abdollahi standen unter anderem auch Ole von Beust und Hubertus Meyer-Burkhardt Rede und Antwort. Die Podcasts stehen nicht nur Mitgliedern des Netzwerks zur Verfügung, sondern sind auch über iTunes, YouTube und die Facebook-Kanäle zugänglich.

XING veranstaltet die erste New Work Experience in Berlin

Am 30. März lud XING zur ersten New Work Experience nach Berlin ein. Im „Westhafen Event & Convention Center“ folgten fast 1.000 Gäste aus Wissenschaft, Gründerszene, Konzernen und der New-Work-Bewegung einer Agenda, die so vielfältig

und spannend wie das „Neue Arbeiten“ selbst war: Auf acht Bühnen bestritten über 80 hochkarätige Redner und Panelteilnehmer rund 40 Stunden Programm.

Wir haben mit der NWX17 das erste Großevent und die stärkste Austauschplattform für Neues Arbeiten im deutschsprachigen Raum geschaffen. Wir wollen das Thema New Work feiern und gleichzeitig Informationen vermitteln und selbstverständlich Netzwerke ausbauen und stiften: im Bewusstsein, dass New Work niemals fertig ist, sondern sich permanent weiterentwickelt.

In den zahlreichen NWX-Sessions wurden nicht nur neue Ideen und Konzepte zu Unternehmenskulturen, Leadership, Kollaboration und HR vorgestellt. Es wurde viel debattiert, auch mal leidenschaftlich gestritten und noch mehr gelacht.

Mit fundierten Beiträgen inspirierten Bestseller-Autor Federico Pistono, Oxford-Professor Dr. Carl Benedikt Frey, die HR-Experten Sophia von Rundstedt und Florian Kienbaum, aber auch VOX- Fernsehjuror Ralf Dümmel oder der ehemalige St.-Pauli-Trainer Holger Stanislawski die Zuschauer und ernteten viel Beifall.

Am meisten aber bewegte ein aus den USA eingeflogener Ehrengast das NWX-Auditorium: Der Begründer der New-Work-Bewegung, Professor Dr. Frithjof Bergmann. Seine Erzählungen über die Anfänge der New-Work-Bewegung in den 80er-Jahren faszinierten die Gäste dabei ebenso wie der Elan, mit dem der 87-Jährige über seine weiteren Pläne sprach.

Im Anschluss folgte die Verleihung des „New Work Awards“ (NWA), den XING in diesem Jahr bereits zum vierten Mal vergab. Rund 200 Bewerbungen waren für den NWA 2017 eingegangen, auch hier eine beeindruckende Liste von Köpfen und Konzepten der Arbeitszukunft. In der Kategorie „Etablierte Unternehmen“ ging der erste Platz an Cisco Systems, das Netzwerk „Edition F“ siegte in der Kategorie „Junge Unternehmen“. Zudem wurden in diesem Jahr erstmals Einzelpersonen in der neuen Kategorie „New Worker“ ausgezeichnet. Die Voraus-

wahl traf mit dem „Ideenlabor“ wieder ein Expertengremium, besetzt mit Vordenkern aus Gesellschaft, Wirtschaft und Politik rund um Thomas Sattelberger und Thomas Vollmoeller.

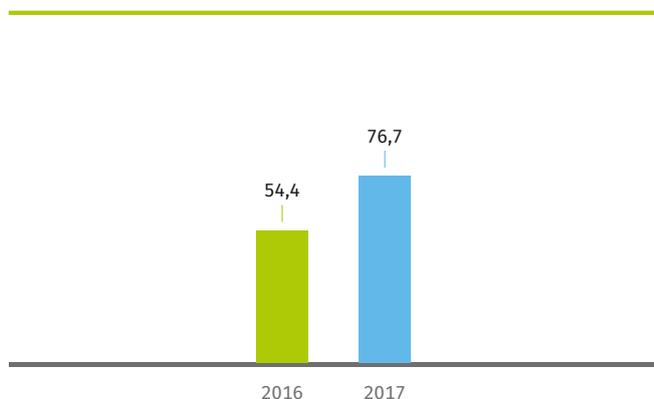
Der Hamburger Kultursenator Carsten Brosda, in seiner Funktion auch für die Digitalwirtschaft zuständig, ergänzte, dass es bei der Veränderung der Arbeitswelt um weit mehr als nur um Technik gehe. Die NWX initiiert einen notwendigen „gesellschaftlichen Kurs, wie wir unter zukünftigen Bedingungen arbeiten wollen.“

XING etabliert sich als Veranstalter und als Vordenker der New-Work-Bewegung im deutschsprachigen Raum. Wir möchten unsere Mitglieder als Mentor in ihrem Berufsleben begleiten und sie erfolgreicher machen. Dazu sollen unsere Produktangebote, aber auch Veranstaltungen wie die NWX oder die NWX-Sessions beitragen.



Segment B2B E-Recruiting

Umsatz B2B E-Recruiting in Mio. €



Unser E-Recruiting-Segment hat im vergangenen Geschäftsjahr ein äußerst dynamisches Umsatzwachstum von 41 Prozent auf 76,7 Mio. € erzielt. Selbst nach Bereinigung der erstmals seit Juli konsolidierten Umsätze der Prescreen GmbH aus Wien liegt das organische Umsatzwachstum immer noch bei 39 Prozent. Und auch bei der Entwicklung des Segmentergebnisses konnten wir mit einem Anstieg um 39 Prozent auf 49,6 Mio. € die höchste Segment-Profitabilität in der Geschichte der E-Recruiting-Angebote erzielen. Gleichzeitig erzielt das E-Recruiting-Geschäft damit erstmals ein absolut höheres Segment-EBITDA als unser B2C-Geschäft.

Grund ist ein starker Anstieg der B2B-Subscription-Unternehmenskunden mit einem hohen durchschnittlichen Umsatz je Kunde (ARPU) für unsere Recruiting-Lösungen. Die Kundenzahl erhöhte sich im Geschäftsjahr 2017 um 32 Prozent auf 8,0 Tsd. Insgesamt betreuten wir per Ende Dezember 2017 19.296 Unternehmenskunden im Segment B2B-E-Recruiting.

Die Treiber für diese starke Entwicklung im B2B E-Recruiting-Segment sind in der aktuellen Arbeitsmarktsituation begründet. Seit 1991 waren nicht mehr so wenige Menschen arbeitslos wie in 2017. Und auch der Arbeitsmarkt hat sich gewandelt. Durch den Fachkräftemangel und ein neues Selbstbewusstsein von Kandidaten ergeben sich veränderte

EBITDA B2B E-Recruiting in Mio. €



Rahmenbedingungen für Unternehmen. Die Digitalisierung hat auch dazu beigetragen, dass Kandidaten über neue Kanäle erreicht werden können und müssen. Denn wir sind der Meinung, dass es mittlerweile so ist, dass sich Unternehmen bei den Kandidaten bewerben müssen und nicht mehr nur umgekehrt. Ebenso wird es nach unserer Auffassung immer schwieriger, die richtige Person einzustellen. Der Cultural Fit nimmt neben der fachlichen Qualifikation eine große Bedeutung ein. Daher spielen transparentes Employer Branding und Empfehlungen in beide Richtungen auch eine immer wichtigere Rolle. Die klassische Rolle des Recruiters befindet sich im Wandel – vielschichtiger und vertriebsorientierter.

Unsere These wird auch durch den aktuellen index Recruiting-Report 2017/2018 bestätigt. Denn heute geben fast 70 Prozent der Unternehmen an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulabschluß zu erhalten. Selbst bei Berufseinsteigern wie Hochschulabsolventen oder Young Professionals hat sich die Bewerbungslage weiter verschlechtert.

Bemerken Sie in Ihrem Unternehmen einen Mangel an geeigneten Bewerbern?

Bewerbermangel verschärft sich auf allen Berufsebenen – besonders erfahrene akademische Fachkräfte bewerben sich kaum noch.

Fast 70 Prozent der Unternehmen in Deutschland geben an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulbildung zu erhalten. Dies entspricht einem Anstieg von 6 Prozent gegenüber 2015. Auch in allen anderen Berufsgruppen hat sich die Lage verschärft. Selbst bei Berufseinsteigern wie Hochschulabsolventen und Young Professionals hat sich die Bewerbungslage weiter verschlechtert – 41 Prozent der Firmen erhalten nicht genügend passende Bewerbungen aus dieser Zielgruppe.



Genau hier setzen die XING E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen an. Wir möchten Unternehmen helfen, diese Herausforderung zu bewältigen und sind der Auffassung, dass es dazu vernetzter und integrierter HR-Systeme bedarf. Diese müssen durch situatives Bewusstsein dem Recruiter die beste Recruiting-Strategie darstellen, in der Umsetzung dieser Strategie unterstützen und so „Time & Cost Per Hire“ reduzieren. Entsprechend haben wir im vergangenen Geschäftsjahr unser Recruiting-Angebot beispielsweise mit dem Launch des XING TalentpoolManagers oder von XING E-Recruiting 360° konsequent weiter ausgebaut.

Launch des XING TalentpoolManagers (XTP)

Mit dem neuen XING TalentpoolManager finden Kunden fortan alle Kandidaten zentral an einem Ort. Hier können sie die Kandidaten in Talentpools ablegen und diese bei Bedarf mit ihrem Recruiting-Team teilen. Durch die Verbindung zu XING aktualisieren sich alle wichtigen Kandidateninformationen von selbst – und zwar immer dann, wenn das Mitglied auf XING Änderungen am Profil vornimmt.

Erstmals können Unternehmen auch Informationen von Kandidaten hinterlegen, die nicht auf XING angemeldet sind. So können digitale Lebensläufe hochgeladen oder die URL eines sozialen Netzwerks angegeben werden.

Der XING TalentpoolManager unterstützt HR-Abteilungen nicht nur bei der Organisation und Instandhaltung der Kandidateninformationen, sondern auch dabei, vielversprechende Kandidaten zu erkennen. Neben den selbst angelegten Kandidatenpools gibt es Talentpools, die XING automatisch generiert: Hier finden Unternehmen zum Beispiel Mitglieder, die ihrem Unternehmensprofil auf XING folgen oder auch jene, die ihr Unternehmen als Wunscharbeitgeber angegeben haben.

Darüber hinaus geben wir Nutzern des XTP Indikationen über den richtigen Zeitpunkt für die Kandidatenansprachen. Hierzu analysieren wir anhand von mehr als 50 Kriterien, wie sich die Wechselbereitschaft verändert und visualisieren anhand einer Skala die Wechselmotivation eines Kandidaten.

Launch von XING E-Recruiting 360°

Im zweiten Quartal 2017 haben wir unser neues B2B-Angebot XING E-Recruiting 360° für Personalabteilungen vorgestellt. Damit bieten wir ein neues Lizenzpaket, mit dem erstmals alle bestehenden E-Recruiting-Instrumente von XING zu einem integrierten Angebot gebündelt werden.

XING E-Recruiting 360° vereint die folgenden Produkte:

- XING-Stellenanzeigen – als Flatrate zur unbegrenzten Veröffentlichung aktueller Vakanzen, inkl. der Nutzung des XING JobManagers
- XING TalentManager zur aktiven Kandidatenansprache – mit so vielen Lizenzen, wie im Recruiting-Team benötigt
- XING EmpfehlungsManager zur Digitalisierung und Automatisierung von Mitarbeiter-Empfehlungen
- Employer-Branding-Profil Professional zur bestmöglichen Positionierung der eigenen Arbeitgebermarke auf XING und kununu
- XING TalentpoolManager zur Verwaltung der Kandidaten

Und damit sich der Leistungsumfang von E-Recruiting 360° im Sinne der jeweils bestehenden individuellen Herausforderungen voll entfalten kann, haben wir neue Trainingskonzepte und Eventformate entwickelt. So werden Unternehmenskunden durch persönliche XING 360°-Spezialisten dabei unterstützt, den Mix der E-Recruiting-Lösungen optimal und im Einklang mit den jeweiligen Herausforderungen und Zielen auszusteuern.



Übernahme von Bewerbermanagement-Anbieter Prescreen aus Wien

XING hat sich in den vergangenen Jahren mit Produkten und Lösungen für HR-Abteilungen in den Bereichen Passive Recruiting (Online-Stellenanzeigen), Aktive Sourcing (XING TalentManager und XING ReferralManager), Employer Branding (kununu) und Talentpool-Management (XING TalentpoolManager) etabliert. Die bisher am Markt angebotenen Lösungen für HR-Abteilungen profitieren überwiegend auch davon, das XING nicht nur eine moderne HR-Technologie zur Verfügung stellt, sondern auch gleichzeitig den Zugang zur wichtigen Zielgruppe der Kandidaten ermöglicht und die Lösungen entsprechend mit der B2C-Plattform verzahnt.

Mit der Übernahme des Bewerbermanagementsystem-Anbieters Prescreen aus Wien ergänzen wir unser Portfolio, indem wir nunmehr auch eine Human-Resources-Workflow-Software anbieten können. Die Prescreen-Software kann einerseits komplett unabhängig von der XING-Plattform eingesetzt werden und andererseits über eine Verzahnung mit den

bestehenden Sourcing- und Employer-Branding-Lösungen von XING mit Zugriff auf mehr als 13 Millionen Kandidateninformationen als Full-Service-E-Recruiting-Lösung genutzt werden.

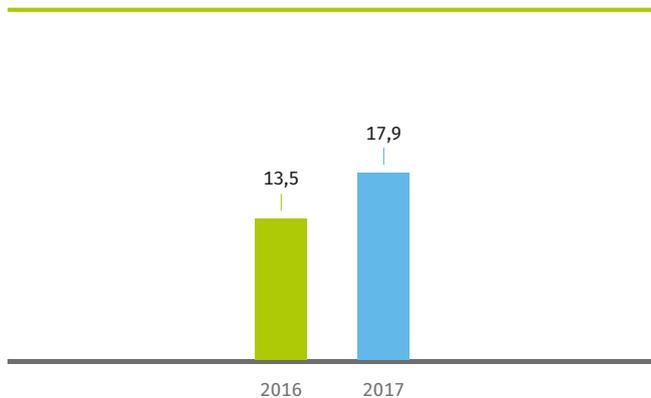
Mit einem solchen System können Personalsuchende den gesamten Prozess von der Vakanz bis hin zur Einstellung eines Kandidaten mit einer Software-Lösung kostengünstig, bequem und effektiv managen. So können sie etwa Stellenanzeigen auf der eigenen Karriereseite sowie in Netzwerken und Stellenbörsen verbreiten, Bewerbungen dokumentieren und nach relevanten Kriterien sortieren, einen Talentpool für die Besetzung künftiger Vakanzanlegen und sogar Assessments durchführen, um die Eignung von Kandidaten zu überprüfen.

Prescreen hat bereits rund 400 Unternehmenskunden, darunter neben vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen auch namhafte, wie etwa Beiersdorf, Ströer und Unicredit Bank Austria. Prescreen gewinnt jeden Monat eine zweistellige Zahl von Neukunden hinzu.

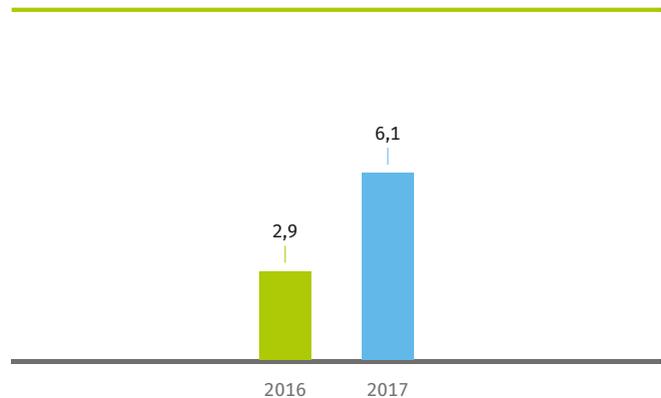


Segment B2B Advertising & Events

Umsatz B2B Advertising & Events in Mio. €



EBITDA B2B Advertising & Events in Mio. €



Neben dem B2C-Netzwerkgeschäft und dem B2B E-Recruiting-Angebot fassen wir in unserer Berichterstattung die zwei B2B Business Units Advertising und Events im Segment B2B Advertising & Events zusammen.

Nachdem im Vorjahr beide Business Units einen in etwa gleich großen Umsatzanteil generierten, erhöhte sich der Umsatzanteil des Teilbereichs Advertising im Geschäftsjahr 2017 auf 56 Prozent. Die Entwicklung ist auf ein äußerst dynamisches

Umsatzwachstum des Bereichs Advertising von über 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen. Zusammen mit dem ebenfalls um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr wachsenden Events-Geschäft erhöhte sich der B2B Advertising & Events-Umsatz um 33 Prozent auf 17,9 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Segment-Profitabilität (Segment-EBITDA) erhöhte sich im Wesentlichen in der Folge des starken Advertising-Wachstums überproportional um 111 Prozent von 2,9 Mio. € auf 6,1 Mio. €.

Teilbereich Advertising



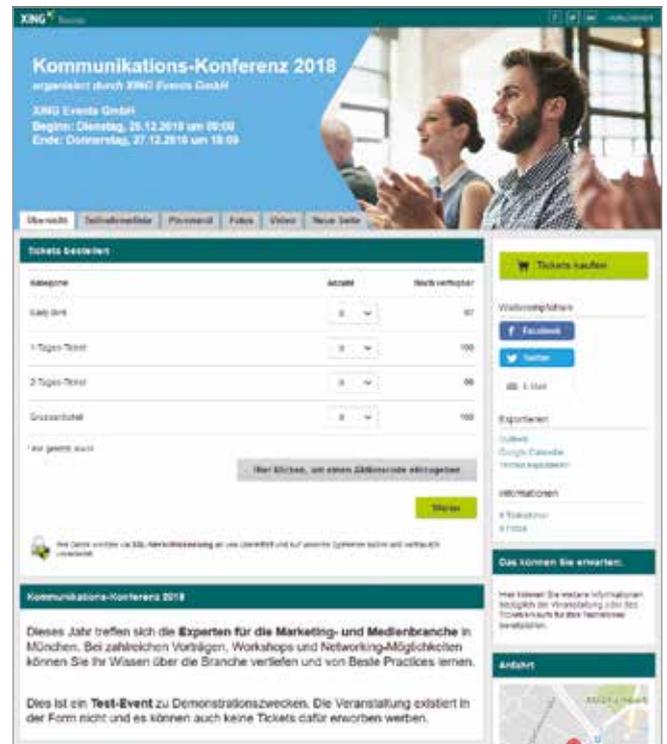
Unsere Advertising-Angebote haben wir auch in 2017 konsequent weiterentwickelt. Wir haben insbesondere Fortschritte bei der Verbesserung des AdManager-Algorithmus erzielt. Darüber hinaus haben wir auch unsere Ad-Sales-Struktur weiter ausgebaut und bestehende Prozesse optimiert. So haben sich unsere Standard Business Pages und Pro Business Pages, die überwiegend für Produktmarketing gebucht werden, stark entwickelt und ganz wesentlich zum Umsatzwachstum beigetragen.

Darüber hinaus können seit Jahresmitte 2017 Werbetreibende auch Video-Advertising über XING buchen. Mithilfe unserer granularen Targeting-Möglichkeiten können Kampagnen sehr gezielt ausgespielt werden.

Teilbereich Events

XING Events verbindet die Online- mit der Offline-Welt. Hier stehen Veranstaltern von Messen, Konferenzen oder Seminaren unterschiedliche Angebote zur Verfügung, mit denen sie die Vermarktung und Verwaltung von eingestellten Events optimieren können.

So können beispielsweise mit dem XING TicketingManager Tickets mühelos online verkauft und Registrierungen verwaltet werden. Dieses Tool ermöglicht Veranstaltern zudem, ihre individuelle Eventseite mit integriertem Ticketshop nach eigenen Designvorstellungen zu erstellen und zum Beispiel über den XING AdManager an die relevante Zielgruppe zu vermarkten.



Zudem haben wir insbesondere die Verbindung von Ticketing und Event-Marktplatz auf XING forciert und verstärkt, sodass Veranstalter, die unser Ticketing nutzen, mehr Vorteile bei der Vermarktung auf XING genießen. Mit XING Events erhalten Veranstalter somit nicht nur ein System, mit dem ein sehr flexibler und effizienter Ticket-Onlineverkauf möglich ist, sie können zudem über die Vermarktung ihrer Events auf XING auch die Anzahl der Teilnehmer erhöhen.

Das Wachstum der beiden Teilbereiche zeigt sich auch in der Kundenentwicklung im Segment B2B Advertising & Events. Die Anzahl der B2B-Kunden erhöhte sich von rund 6.600 auf rund 8.100 per Ende Dezember 2017.

Segment kununu International

Neben der konsequenten Fortführung der XING-Wachstumsstrategie im Kernmarkt D-A-CH hat das Unternehmen in den USA ein Joint Venture mit der Jobplattform Monster Worldwide Inc. vereinbart, um das bereits in der D-A-CH-Region etablierte Modell der Schaffung von Transparenz über die Qualität von Arbeitgebern auch außerhalb der Kernmärkte umzusetzen. Das Joint Venture selbst ist mit Sitz in Boston gegründet worden und im US-amerikanischen Markt aktiv. Für das US-Angebot wird die Expertise von kununu in den Bereichen Arbeitgeber-Bewertung und Employer Branding mit dem Markt-Know-how, der Marketing-Expertise und der Reichweite von Monster verbunden. So konnten per Ende 2017 etwa 500.000 Unternehmensbewertungen für US-Arbeitgeber auf der amerikanischen kununu-Plattform generiert werden.

Das XING zuzurechnende anteilige Jahresergebnis des Joint Ventures fließt als Finanzergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen ein.

In dem hier separat ausgewiesenen Segment kununu International werden derzeit lediglich die Umsätze (2017: 1,3 Mio. €; 2016: 1,4 Mio. €) und Aufwendungen ausgewiesen, die die XING SE mit der Bereitstellung der technischen Infrastruktur und der Erbringung von Dienstleistungen an das Joint Venture zwischen kununu und Monster Worldwide Inc. in den USA generiert. Entsprechend beträgt das Segment-EBITDA 0,0 Mio. € in 2017 nach -0,1 Mio. im Vorjahr.

VERMÖGENSLAGE

Das langfristige Vermögen hat sich um 95,9 Mio. € von 61,5 Mio. € im Vorjahr auf 157,4 Mio. € zum 31. Dezember 2017 erhöht. Dies ist im Wesentlichen durch die Kaufpreisverteilung der in 2017 getätigten Akquisitionen in Höhe von 26,6 Mio. € begründet. Darüber hinaus haben wir neue Module für die XING-Plattform in Höhe von 17,9 Mio. € aktiviert. Zudem haben wir im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements Wertpapiere zur Disposition überschüssiger Liquidität in Höhe von 29,9 Mio. € erworben. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (36,1 Prozent) auf 69,2 Prozent erhöht. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 30,8 Prozent (Vorjahr: 63,9 Prozent) gesunken.

Am 31. Dezember 2017 verfügte der Konzern neben liquiden Mitteln in Höhe von 36,5 Mio. € (Vorjahr: 86,6 Mio. €) über zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 29,9 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 227,6 Mio. € (Vorjahr: 170,5 Mio. €) entspricht dies 16,1 Prozent (ohne zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere; Vorjahr: 50,8 Prozent) bzw. 29,2 Prozent einschließlich zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere des Gesamtvermögens. XING hat 2016 einen deutlichen Anstieg der liquiden Mittel für 2017 ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren prognostiziert. Im Geschäftsjahr 2017 wurden eine Sonderdividende in Höhe von 9,0 Mio. €, Akquisitionen in Höhe von 26,2 Mio. € und der Erwerb von zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere in Höhe von 29,9 Mio. € getätigt. Um Sondereffekte bereinigt ergibt sich ein Anstieg um 14,0 Mio. € auf 97,4 Mio. € (Vorjahr: 83,4 Mio. €).

In den liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2017 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 4,2 Mio. € (Vorjahr: 3,2 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel ohne Berücksichtigung von Sondereffekten (Wertpapiere) betragen mit 32,3 Mio. € 14,2 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 83,4 Mio. € bzw. 48,9 Prozent).

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 19,6 Mio. € im Vorjahr auf 28,3 Mio. € zum 31. Dezember 2017 ist überwiegend im weiteren Anstieg der Umsatzerlöse begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen im B2B-Bereich und Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern.

Die sonstigen Vermögenswerte sind um 2,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr ansteigend. Dies ist insbesondere durch höhere geleistete Anzahlungen und Kostenabgrenzungen bedingt.

XING hat Investitionen von 24,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2016 (ohne Akquisitionen) vorgenommen und eine weitere Steigerung prognostiziert. Im Geschäftsjahr 2017 wurden Investitionen in Höhe von 33,4 Mio. € (vor Akquisitionen) getätigt.

Die Investitionen in erworbene Software in Höhe von 2,2 Mio. € liegen in 2017 unterhalb der Abschreibungen in Höhe von 3,1 Mio. € (vor Akquisitionen in 2017). Wie in der Onlinebranche üblich, werden Softwarelösungen und Plattformerweiterungen überwiegend selbst entwickelt. Durch den Erwerb der Prescreen GmbH und der InterNations GmbH wird unter der erworbenen Software auch ein Technologiezugang in Höhe von 5,5 Mio. € ausgewiesen.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die selbst erstellten kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen in Höhe von 26,6 Mio. € (Vorjahr: 15,8 Mio. €) getätigt. Auf die selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben den planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 3,4 Mio. € (Vorjahr: 0,7 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies durch die Überarbeitung und Neugestaltung der Plattformen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert betrifft das Geschäftssegment E-Recruiting mit 34,3 Mio. € (Vorjahr: 13,2 Mio. €) und das Geschäftssegment InterNations mit 15,4 Mio. €. Die Veränderung ist ausschließlich durch die Zugänge der Prescreen GmbH und der InterNations GmbH bedingt.

Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte vor den in 2017 getätigten Akquisitionen verminderte sich im Geschäftsjahr durch planmäßige Abschreibungen (1,5 Mio. €). Zugänge ergaben sich insbesondere aus den Akquisitionen in Höhe von 6,3 Mio. €. Der Buchwert der Sachanlagen liegt mit 8,8 Mio. € in etwa in Höhe des Vorjahreswerts von 8,9 Mio. € (-0,1 Mio. €).

FINANZLAGE

Eigenkapital und Schulden

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich die XING SE ausschließlich aus Eigenmitteln. Bankverbindlichkeiten oder sonstige Darlehensverbindlichkeiten bestehen nicht. Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 34,7 Prozent gegenüber 41,0 Prozent im Jahr 2016. Diese Verminderung ergibt sich insbesondere durch die in 2017 gezahlten Dividenden (Regeldividende in Höhe von 7,7 Mio. € und Sonderdividende

in Höhe von 9,0 Mio. €) und den Anstieg der Erlösabgrenzung (15,0 Mio. €). XING ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Insbesondere durch die Akquisitionen in 2017 und weitere Kapitalisierung bei den XING-Plattformen sind die langfristigen Vermögenswerte um 95,9 Mio. € angestiegen. Korrespondierend haben sich die Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreiszahlungen um 14,2 Mio. € erhöht.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte und die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) mit 92,6 Prozent (Vorjahr: 134,3 Prozent) gedeckt. Der Rückgang ist insbesondere durch die starke Zunahme der nicht zahlungswirksamen Erlösabgrenzung in Höhe von 15,0 Mio. € bedingt.

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 58,7 Mio. € nach 49,9 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 10,5 Mio. € höheren EBITDA. Im Ergebnis vor Steuern ist eine Auflösung der bedingten Kaufpreisverpflichtung aus der BuddyBroker AG sowie der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG von insgesamt 2,1 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) enthalten.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthielt im Geschäftsjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Beträge im Bereich der Plattformerwicklung (26,6 Mio. € im Vergleich zu 15,8 Mio. €). Bei den Sachanlagen sind nach erhöhter Investitionstätigkeit des Vorjahres (6,9 Mio. €) in neue Server die Investitionen rückläufig auf 4,6 Mio. €. Weiterer Treiber des Cashflows aus Investitionstätigkeit sind die Akquisitionen. Hier wurden Auszahlungen in Höhe von 26,2 Mio. € getätigt. Auszahlungen in das Gemeinschaftsunternehmen kununu US LLC

wurden in 2017 in Höhe von 3,3 Mio. € (Vorjahr: 2,7 Mio. €) vorgenommen. Darüber hinaus haben wir überschüssige Liquidität in zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 29,9 Mio. € investiert.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2017 hat XING eine Regeldividende von 7,7 Mio. € (Vorjahr: 5,8 Mio. €) und eine Sonderdividende von 9,0 Mio. € (Vorjahr: 8,4 Mio. €) ausgeschüttet. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln sowie zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere von 62,3 Mio. € zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

AUSGABEN IN FORSCHUNG UND PRODUKTENTWICKLUNG

Wie für ein Internetunternehmen typisch, entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung (exkl. Marketing). Mit 50,1 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2017 klar über dem Vorjahreswert (2016: 37,2 Mio. €) und machen deutlich, dass wir weiter stark in Innovationen und Produktneuentwicklung investieren, um die Umsätze und Erträge zukünftig weiter zu steigern. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Weiterentwicklung und Programmierung der XING-Plattform (B2C). Für diese wurden umfangreiche neue Produkte geschaffen (z. B. neue Mitgliedschaften wie ProBusiness und -Executive und der XING Messenger). Darüber hinaus wurde auch verstärkt in neue B2B-Angebote wie beispielsweise den TalentpoolManager investiert. Zudem wurden die mobilen Apps erweitert. Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Aufwand für die Entwicklung neuer Produkte in Höhe von 26,6 Mio. € (2016: 15,8 Mio. €) aktiviert. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 8,7 Mio. € im Berichtszeitraum (Vorjahr: 4,7 Mio. €).

Zusätzliche Angaben zu den Aufwendungen für die Entwicklung sowie die Veränderungen des Buchwerts der selbst entwickelten Software sind im Anhang bei der Darstellung der immateriellen Vermögenswerte angegeben.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017 sind wir wie auch im Vorjahr äußerst zufrieden. XING wächst weiterhin sehr stark und ist zudem hochprofitabel. Gleichzeitig haben wir zielgerichtet in die Zukunft investiert. Das Geschäftsmodell der XING SE hat nachhaltig hohe Margen, überwiegend im Voraus bezahlte Umsätze und eine niedrige Kapitalintensität – das alles ohne wesentliche Finanzschulden.

Mit 25,9 Mio. € haben wir den höchsten Konzerngewinn und mit 4,61 € das höchste Ergebnis je Aktie in der Unternehmensgeschichte erzielt. Das um den M&A-betreffenden positiven Einmaleffekt bereinigte Konzernergebnis beträgt 25,6 Mio. €, das um diesen Effekt bereinigte EPS liegt bei 4,19 €.

Diese sehr komfortable Basis ermöglicht es nicht nur, kontinuierlich in den Ausbau des Geschäfts und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle zu investieren, sondern darüber hinaus auch regelmäßige Dividenden an unsere Aktionäre auszuschütten. Der Dividendenvorschlag wird im Kapitel Prognosebericht erörtert.

Risikobericht

GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die XING SE 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 entsprechenden Ansprechpartner für das Risikomanagement bei der XING SE zu informieren. Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund sensibilisiert die XING SE 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 Bruttomethode bewertet. Das bedeutet, dass Eintrittswahrscheinlichkeit und erwarteter Schaden ohne Berücksichtigung von Gegenmaßnahmen geschätzt werden.

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH, kununu GmbH, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING News GmbH und XING Marketing Solutions GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle Risiken laufend identifiziert und analysiert und 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, nicht Chancen.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft sind wir gemäß § 315 Abs. 4 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess zu beschreiben.

Wir verstehen das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem als umfassendes System und lehnen uns an die Definitionen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Düsseldorf, zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystem und zum Risikomanagementsystem an. Unter einem internen Kontrollsystem werden danach die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren, Maßnahmen und Kontrollen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

- zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschädigungen),
- zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Das Risikomanagementsystem beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoeerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung.

Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess sind bei der XING SE folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Konzernvorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess. Über eine definierte Führungs- bzw. Berichtsorganisation sind grundsätzlich alle in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften eingebunden. Im Rahmen dieser Berichtsorganisation werden dem Konzernvorstand (laufend) Informationen über folgende Maßnahmen zur Verfügung gestellt: Festlegung der Risikofelder, die zu bestandsgefährdenden Entwicklungen führen können; Risikoeerkennung und Risikoanalyse; Risikokommunikation; Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Aufgaben; Einrichtung eines Überwachungssystems; Dokumentation der getroffenen Maßnahmen. Des Weiteren wird in dieser Berichtsorganisation festgelegt, dass wesentliche Risiken bei Eintritt unverzüglich an den Konzernvorstand gemeldet werden.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems sind in den wesentlichen Konzernbereichen in Richtlinien und Organisationsanweisungen zusammengefasst, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als wesentlich, die

die Konzernbilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

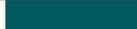
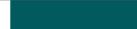
- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess.
- Kontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften.
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inkl. einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen.
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen.

Die Aufgaben des internen Revisionssystems zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems werden nicht durch eine Stabsabteilung „Interne Revision“, sondern durch die Abteilungen Controlling und Rechnungswesen wahrgenommen. Hierbei wird auch auf die Expertise externer Spezialisten zurückgegriffen.

Der Konzern hat darüber hinaus ein Risikomanagementsystem implementiert, das Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von wesentlichen Risiken sowie entsprechende risikobegrenzende Maßnahmen enthält, um die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses sicherzustellen. Vorstand und Aufsichtsrat prüfen außerdem kontinuierlich Möglichkeiten, die Abläufe des Risikomanagementsystems weiterzuentwickeln.

RISIKOBEWERTUNG

Risiken werden gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und dem erwarteten Schaden in Risikoklassen eingestuft.

Erwarteter Schaden	Eintrittswahrscheinlichkeit			Risikoklasse
	gering	mittel	hoch	
hoch				Risikoklasse 1 (hoch bzw. bestandsgefährdend)
mittel				Risikoklasse 2 (mittel)
gering				Risikoklasse 3 (gering)

Ein Risiko, bei dem sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit als auch der erwartete Schaden als hoch eingeschätzt werden, sehen wir als potenziell bestandsgefährdend an.

Die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und des erwarteten Schadens erfolgt dabei nach folgenden Maßstäben:

	quantitativ	qualitativ
Eintrittswahrscheinlichkeit		
hoch	51–100%	ein bis mehrere Male pro Jahr
mittel	11–50%	einmal innerhalb von 24 Monaten
gering	0–10%	seltener als einmal innerhalb von 24 Monaten
Erwarteter Schaden		
hoch	mehr als 2 Mio. €	großer Imageschaden, großer Schaden für Kunden
mittel	500 Tsd. bis 2 Mio. €	Dienstleistung über langen Zeitraum beeinträchtigt
gering	100 Tsd. bis 500 Tsd. €	Dienstleistung in Einzelfällen beeinträchtigt

WESENTLICHE EINZELRISIKEN

Die identifizierten wesentlichen Risiken werden bei der XING SE in den nachfolgenden Ausführungen stärker aggregiert, als dies zur internen Steuerung geschieht. Wenn nicht anders angegeben, betreffen alle beschriebenen Risiken in unterschiedlichem Ausmaß sämtliche Unternehmenssegmente.

Strategische Risiken

Wettbewerb

XING steht bereits im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert XING Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, XING Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von XING angebotenen Leistungen überlegen sind, oder indem sie besonders aggressives und erfolgreiches Marketing betreiben. Des Weiteren können durch strategische Kooperationen zwischen ausländischen Wettbewerbern und reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region Wettbewerber noch schneller in den XING-Heimatmarkt drängen und durch deren Preise und Dienstleistungen zusätzlich Druck auf XING ausüben. Im Segment B2C könnten neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, XING Marktanteile abzunehmen. Zu denken ist zum Beispiel an Suchmaschinen, die ihr Portfolio durch Community-Strukturen erweitern, oder auch große Portalanbieter, die beispielsweise durch E-Mail-Dienstleistungen bereits über eine große Zahl an Nutzern verfügen. Außerdem kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten Wettbewerb durch mobile Communities entstehen. Das im Segment B2C bestehende Wettbewerbsrisiko stufen wir als potenziell bestandsgefährdend ein. Wir begegnen diesem Risiko vor allem durch umfangreiche Produktentwicklungs- und Marketingmaßnahmen. Durch bessere Leistungen, eine stetige Vergrößerung der Nutzerbasis und eine starke Kundenbindung reduzieren wir das Wettbewerbsrisiko so, dass wir es unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen im Ergebnis derzeit als nicht bestandsgefährdend ansehen.

Im Segment B2B E-Recruiting könnte der Markteintritt von reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region im Bereich Stellenanzeigen zu einem Rückgang von Traffic führen. Dieses Risiko stufen wir derzeit als hoch ein. Wir begegnen diesem Risiko durch genaue Beobachtung und einen engen Austausch mit diesen Unternehmen zu möglichen Kooperationen.

Zusammenarbeit mit Dienstleistern, insbesondere im Bereich Zahlungs- und Forderungsmanagement

Durch die Einbindung externer Dienstleister und Kooperationspartner bestehen in manchen Bereichen gewisse Abhängigkeiten von Dritten. Dies gilt zum Beispiel für die Bereiche News, Marketing Solutions und Stellenanzeigen, insbesondere aber auch für den Bereich Forderungsmanagement. Da Zahlungsausfälle zu Umsatzeinbußen führen würden, sind die effiziente Abrechnung von Entgelten und das gesamte Forderungsmanagement für die Gesellschaft von wesentlicher Bedeutung. Diesem als mittleres Risiko eingestuften Risiko begegnet das Unternehmen unter anderem durch professionelle juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften mit externen Dienstleistern und Kooperationspartnern. Entsprechende Vertragsgestaltungen stellen insbesondere sicher, dass die Abhängigkeit so gering wie möglich ausfällt, die erforderlichen Dienstleistungsstandards eingehalten werden und dass das Risiko technischer Ausfälle minimiert wird.

Werbeblocker

Im Bereich der Vermarktung von Online-Werbung besteht grundsätzlich das Risiko von Einbußen durch sogenannte Werbeblocker. Werbeblocker sind Programme, die von Nutzern eingesetzt werden können, um die Ausspielung von Werbung zu verhindern. Ein verbreiteter Einsatz von Werbeblockern kann theoretisch ein hohes Risiko hinsichtlich der Direktvermarktung von Werbeanzeigen auf XING über unsere Selbstbuchungsanwendung bedeuten. Wir sehen uns jedoch aufgrund der uns diesbezüglich zur Verfügung stehenden Gegenmaßnahmen gut gegen Einbußen gewappnet – so lassen sich die Auswirkungen von Werbeblockern zum Beispiel durch technische und gestalterische Gegenmaßnahmen minimieren.

Markt- und Vertriebsrisiken

Allgemein besteht das Risiko einer durch unvorhergesehene externe oder interne Faktoren hervorgerufenen signifikant erhöhten Abwanderung von Kunden. Insbesondere kann ein schwaches Marktumfeld oder das Auftreten von Nachahmerprodukten, die öffentlich verfügbare XING-Daten nutzen, zu einer solchen Abwanderung von Kunden führen. Diese Risiken stufen wir als mittel bis hoch ein. Die XING SE begegnet ihnen insbesondere durch die ständige Verbesserung und Erweiterung der eigenen Dienstleistungen sowie durch strategische Partnerschaften. Darüber hinaus beobachtet die XING SE permanent die Nutzerentwicklung und kann bei Auftreten plötzlicher Abwanderungstendenzen durch vorbereitete Maßnahmen und Krisenpläne rechtzeitig gegensteuern.

Risiken der Kundenbetreuung

Die XING SE räumt der Zufriedenheit ihrer Kunden – nicht nur im Sinne des wirtschaftlichen Erfolgs – höchste Priorität ein. Schon aufgrund der hohen eigenen Ansprüche der XING SE hinsichtlich der Qualität ihrer Plattformen erwarten die Nutzer, dass das Unternehmen Qualitätseinbußen ausschließt. Hierzu gehören insbesondere das Identifizieren von falschen Profilen und die Verfolgung von Belästigungen, Beleidigungen oder betrügerischen Aktivitäten. Wir stufen die Risiken der Kundenbetreuung als überwiegend gering ein.

Wegen der starken Identifizierung vieler Nutzer mit XING erhält die Gesellschaft in der Regel eine direkte und schnelle Rückmeldung zu bestimmten Vorgängen auf ihren Plattformen. Dies versetzt die XING SE in die Lage, gegebenenfalls zeitnah zu reagieren und Kündigungen von Nutzern abzuwenden, die Umsatzeinbußen zur Folge hätten.

Finanzrisiken

Die von der XING SE angebotenen Premium-Mitgliedschaften sorgen für regelmäßige Zahlungseingänge und versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erstellt die XING SE eine planerische Liquiditätsvorschau. Die XING SE legt Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität und kurzfristiger Verfügbarkeit an. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt

gewährleistet. Der Forderungsausfall in den Segmenten B2C und B2B E-Recruiting lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter 5 Promille vom Gesamtumsatz und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung. Wir stufen das Forderungsausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko daher insgesamt als gering ein.

Im Segment B2B Advertising & Events sehen wir grundsätzlich ein erhöhtes Risiko durch betrügerische Event-Organisatoren. Begegnet wird diesem Risiko durch spezielle Tools und Prozesse zur Erkennung und Überprüfung.

IT-Risiken

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

Die XING SE ist für interne Zwecke sowie hinsichtlich der Erbringung ihrer Dienstleistungen auf automatisierte Prozesse angewiesen, deren Effizienz sowie Zuverlässigkeit von der Funktionsfähigkeit, Stabilität und Sicherheit der ihnen zugrunde liegenden technischen Infrastruktur abhängen. Die von der XING SE eingesetzten Server sowie die dazugehörige Hard- und Software sind von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der Geschäftstätigkeit.

Die Systeme, die Websites, die internen Prozesse und die Dienstleistungen der Gesellschaft könnten durch Ausfälle oder Unterbrechungen der IT-Systeme, durch physische Beschädigungen, Stromausfälle, Systemabstürze, Softwareprobleme, schädliche Software wie Viren und Würmer, Fehlbedienung, Missbrauch oder böswillige Angriffe (einschließlich sogenannter „Denial of Service“-Angriffe) erheblich beeinträchtigt werden. Angriffe, Fehlbedienung und Missbrauch könnten zum Beispiel eine Vernichtung, eine Veränderung oder den Verlust von gespeicherten Daten nach sich ziehen oder dazu führen, dass Daten für unlautere Zwecke oder ohne Genehmigung verwendet werden. Hierzu zählen unter anderem Identitätsdiebstahl, Kreditkartenbetrug oder sonstige Betrugsfälle, Werbemails und Spam-Mails von Unternehmen, die nicht mit der XING SE verbunden sind.

Die vorstehenden Beeinträchtigungen könnten zu Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit führen, die betrieblichen Aufwendungen erhöhen und den Ruf des Unternehmens nachhaltig schädigen. Wir stufen dieses Risiko als potenziell bestandsgefährdend ein.

Die XING SE arbeitet durch technische Weiterentwicklungen und den Einsatz eigener Ressourcen permanent an der Sicherheit ihrer Systeme und ihres Netzwerks. Die getroffenen Maßnahmen haben sich bisher als wirkungsvoll erwiesen. Unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen schätzen wir das Risiko im Ergebnis derzeit als nicht bestandsgefährdend ein. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass zukünftig Störungen eintreten können.

Prozess- und Organisationsrisiken

Risiken der Produktentwicklung

Die XING SE strebt eine ständige und agile Weiterentwicklung ihrer Plattformen an. Die Gesellschaft ist sich dabei bewusst, dass fehlerhafte oder qualitativ minderwertige Produkte und Funktionen erhebliche negative Auswirkungen auf die Gesellschaft haben können. Wir stufen dieses Risiko als hoch ein.

Zur Risikominimierung ist ein spezielles Team von Mitarbeitern mit der Prüfung neuer Produkte und Funktionalitäten und der laufenden Qualitätssicherung betraut. Darüber hinaus werden die Entwicklung neuer Funktionalitäten und Änderungen auf den Plattformen meist von einem Austausch der XING SE mit ihren Kunden flankiert.

Datenschutz und Persönlichkeitsrechte

Die Nutzer stellen der Gesellschaft umfangreiche personenbezogene Daten zur Verfügung. Dabei vertrauen sie darauf, dass die Daten entsprechend den vorgesehenen Zwecken und den anwendbaren rechtlichen Bestimmungen verarbeitet und genutzt werden.

Die Rechenzentren der XING SE für die unmittelbare Datenverarbeitung befinden sich in der Europäischen Union. Darüber hinaus werden Daten im Auftrag der XING SE nur durch ausgewählte Dienstleister verarbeitet. Nutzer innerhalb und außerhalb der Europäischen Union haben Zugriff auf diese Daten. Zudem können Nutzer über XING weltweit personenbezogene Daten übermitteln.

Sollten die XING SE oder deren Auftragnehmer gegen Datenschutzbestimmungen, Bestimmungen zum Schutz des Fernmeldegeheimnisses oder Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten verstoßen, könnte dies hoheitliche Ermittlungen, datenschutzrechtliche Verfügungen und Schadenersatzforderungen von Kunden, darunter auch Forderungen auf Ersatz immaterieller Schäden, zur Folge haben. Unter Umständen könnten sogar straf- oder ordnungswidrigkeitenrechtliche Verfahren gegen die XING SE bzw. die Geschäftsleitung eingeleitet werden.

Eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten oder eine Verarbeitung, Nutzung oder Offenbarung von Daten entgegen den eigentlich vorgesehenen Zwecken könnte sich außerdem nachteilig auf den Ruf der Gesellschaft und ihre Möglichkeiten auswirken, neue Nutzer zu gewinnen und bestehende Nutzer an sich zu binden. Dies könnte sogar dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Leistungen zeitweise oder auf Dauer in manchen Ländern ganz oder teilweise nicht mehr anbieten und erbringen kann. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Mithilfe eigens dafür bestimmter Mitarbeiter überwacht die XING SE die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Gegenüber Dienstleistern werden entsprechende vertragliche und gegebenenfalls technische Sicherheitsvorkehrungen getroffen, um Verstöße zu verhindern.

Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert, Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Zu aktuellen Neuerungen in Datenschutzbestimmungen gehört insbesondere die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO), die ab dem 25. Mai 2018 gilt. Die Umsetzung der Anforderungen ist teilweise abgeschlossen, im Übrigen ist die rechtzeitige Umsetzung gewährleistet. Neue Funktionalitäten der Plattform prüft das Unternehmen vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen. Eine Freigabe erfolgt nur, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DURCH DIE UNTERNEHMENSLEITUNG

In der Gesamtbetrachtung der Konzernrisiken haben die IT-Risiken sowie die Risiken, die im Zusammenhang mit der Zufriedenheit der Bestandskunden und der Neukundengewinnung bestehen, die größte Bedeutung. Wir schätzen die künftige Entwicklung des Konzerns vor dem Hintergrund der beschriebenen Chancen und Risiken insgesamt als positiv ein. Der Bestand des Unternehmens ist auch künftig gesichert.

Prognose- und Chancenbericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) setzt die Wirtschaft ihren kräftigen Aufschwung weltweit fort und wird 2018 mit 3,9 Prozent (2017: 3,7 Prozent) dynamisch expandieren (WEO Update Januar 2018). Der IWF ist damit um 20 Basispunkte optimistischer als in seiner Herbst-Prognose. Motoren des Aufschwungs sind die Schwellenländer und die starke Belebung in den USA. Gestützt auf die lebhaftere Binnennachfrage schätzt der IWF das Wachstum im Euroraum für 2018 auf 2,2 Prozent (2017: 2,4 Prozent). Ökonomisch ist die Konjunktur in Europa und weltweit robust und intakt. Jedoch könnten Unwägbarkeiten und politische Risiken die wirtschaftliche Entwicklung eintrüben oder sogar massiv stören. Dazu zählen der zunehmende Protektionismus, der ungewisse Fortgang des Brexit-Prozesses und die Krisenherde im Nahen Osten, Nordafrika und Korea. Zudem sind aus unserer Sicht auch Turbulenzen an den Währungs- und Finanzmärkten nicht auszuschließen. Auslöser können die weltweit wachsenden Zinsdifferenzen oder massive Bewertungskorrekturen etwa bei Aktien, Immobilien oder insbesondere bei Kryptowährungen sein.

Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) sieht die deutsche Wirtschaft unter Volldampf und prognostiziert einen anhaltenden Aufschwung. 2018 soll das Bruttoinlandsprodukt um 2,5 Prozent wachsen. Mit dem robusten Privatkonsum, der starken Bauwirtschaft und hohen Unternehmensinvestitionen ist die binnenwirtschaftliche Dynamik Haupttreiber für die Konjunktur. Somit steigt der Wettbewerb der Unternehmen um qualifiziertes Fachpersonal spürbar an. Die österreichische Wirtschaft befindet sich nach Ansicht der Notenbank (OeNB) ebenfalls in einer Hochkonjunktur und wird 2018 mit geschätzt 2,8 Prozent wiederum kräftig zulegen. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen ist infolge hoher Kapazitätsauslastung überdurchschnittlich stark. Die schweizerische Wirtschaft dürfte 2018 ihre Schwächephase überwinden und getrieben durch belebte Exporte und deutlich höhere Investitionen der Unternehmen mit 2,3 Prozent mehr als doppelt so schnell wie im Vorjahr wachsen (SECO, KOF/ETH Zürich).

ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG

Der positive Trend am deutschen Arbeitsmarkt setzt sich 2018 fort. Das IfW erwartet, dass die Zahl der Erberbstätigen in Summe um 551.000 Personen steigt, erneut mit einem noch höheren Zuwachs bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mit Rückgängen bei geringfügig Beschäftigten und Selbstständigen. Die Arbeitslosenquote wird damit auf 5,3 Prozent (Bundesanstalt für Arbeit, BfA) bzw. 3,1 Prozent (ILO-Konzept) sinken. Allerdings wachsen laut der Deutschen Bundesbank die Spannungen am Arbeitsmarkt, weil das Angebot an verfügbaren Fachkräften knapper wird. Vor diesem Hintergrund nimmt die Konkurrenz der Unternehmen um gute Fachkräfte weiter zu, sodass die Löhne steigen werden. Laut IfW steigen Tariflöhne 2018 um 2,4 Prozent. Der österreichische Arbeitsmarkt profitiert von der bis Mitte 2019 befristeten „Beschäftigungsaktion 20.000“, durch die laut OeNB 15.000 zusätzliche Stellen im Jahr 2018 geschaffen werden, sowie vom Sog der guten Konjunktur. Insgesamt wird die Zahl der unselbstständig Beschäftigten um 1,9 Prozent zunehmen. Die ILO-Erwerbslosenquote sinkt dann auf 5,1 Prozent. Volkswirte rechnen im Zuge der lebhaften Exporte und Investitionen mit einer fortgesetzten Belegung des Arbeitsmarktes in der Schweiz. Danach wächst die Beschäftigung 2018 um 1,2 Prozent und die Arbeitslosenquoten gehen um jeweils 20 Basispunkte auf 3,0 Prozent (SECO) bzw. 4,6 Prozent (ILO) zurück.

In diesem Arbeitsmarktumfeld nimmt der Wettbewerb um qualifiziertes Personal in der Region D-A-CH weiter zu. Zudem stellte die Deutsche Bundesbank aufgrund knapperer Fachkräfte bereits Spannungen am deutschen Arbeitsmarkt fest. Auch neuere BfA-Daten zeigen zunehmend Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung auf. Zum einen sind Vakanzzeiten (Zeitraum bis zur Besetzung einer gemeldeten Stelle) im siebten Jahr in Folge auf mittlerweile über 100 Tage gestiegen. Zum anderen reduzierte sich die Relation von Arbeitssuchenden zu gemeldeten Stellen von 4,1 auf 3,5. Laut BfA bestehen in Deutschland Engpässe vor allem in technischen Berufen (Fahrzeug-, Energietechnik), dem IT-Bereich (Softwareentwicklung, Programmierung), der Bauwirtschaft (Meisterabschluss) und dem Handwerk (Klempner, Sanitär, Heizung/Klima) sowie in den Gesundheits- bzw. Pflegeberufen (unter anderem Physiotherapie, Kranken-, Altenpflege).

Insbesondere in diesen Berufen erhöhen sich somit zum einen die Chancen für Jobsuchende im eigenen Land. Zudem verbessern sich die Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung. Die bereits hohe Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen dürfte unter diesen Bedingungen am Arbeitsmarkt und angesichts zunehmender Online-Affinität tendenziell weiter wachsen.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG VON XING

XING wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2018 den eingeschlagenen Wachstumskurs aufrechterhalten und weiter stark wachsen.

Die Ausgangsbasis für eine nachhaltige positive Entwicklung von XING sind die 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.) frühzeitig auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. Hier kann XING als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 13 Millionen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren.

Zudem stellen die demografische Entwicklung und die annähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen, ihre offenen Stellen mit geeigneten Kandidaten in angemessener Zeit zu besetzen. So geben fast 70 Prozent der Unternehmen in Deutschland (Index Studie 2017) an, nicht genügend Bewerbungen von berufserfahrenen Fachkräften mit Hochschulbildung zu erhalten.

Auch hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten digitalen und innovativen Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen.

Von diesen strukturellen Veränderungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten somit auch weiter steigende Umsätze und Erträge.

Umsatz- und Ergebnisziele

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse. Lediglich im Segment B2C planen wir einen leichten Rückgang des Segment-EBITDA, der ausschließlich auf Investitionen bzw. Anlaufverluste zusätzlicher bzw. neuer B2C-Erlösquellen begründet ist. Entsprechend geben wir aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2018
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichter Rückgang wegen Investitionen in Neugeschäft
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung

Die Prognose der finanziellen Leistungsindikatoren beinhaltet keine Anpassungen durch in 2018 erstmals anzuwendende Rechnungslegungsgrundsätze (insbesondere IFRS 15 und IFRS 16).

Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Auch im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2018 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 1,68€ je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere von 62,3 Mio.€ zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING 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.

Liquiditäts- und Finanzziele

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2018 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens (CAPEX) um 9,0 Mio.€ auf 33,4 Mio.€ (2016: 24,4 Mio.€) im Geschäftsjahr 2017 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2018 einen weiteren Anstieg gegenüber 2017. 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 2018 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern deutlich zu wachsen (2017: +17 Prozent) und die zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2017: +7 Prozent bzw. rund 55.500 ohne den durch die Umstellung des Payment-Dienstleisters entstandenen Effekt von 10.000 zahlenden Mitgliedern).

In den Segmenten B2B E-Recruiting und B2B Advertising & Events ist die Beziehung zu Unternehmenskunden die wesentliche Messgröße, denn hiervon hängt die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden mit sogenannten Subscriptions (Laufzeitverträgen) im Geschäftsjahr 2018 im Segment B2B E-Recruiting deutlich gesteigert werden. Im Segment B2B Advertising & Events erwarten wir ebenfalls eine deutliche Steigerung der Unternehmenskundenanzahl.

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. Sollte sich jedoch die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region deutlich verschlechtern, wird dies vermutlich zwar negative Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben, andererseits könnte dadurch das Segment B2C eine stärker als geplante Entwicklung erfahren, weil die Positionierung bzw. das aktive Präsentieren des professionellen Lebenslaufs beispielsweise über die ProJobs-Mitgliedschaft wichtiger wird.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2018
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum

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 den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, unsere 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

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

XING ist ein Wachstumsunternehmen. So hängt der unternehmerische Erfolg stark von unserer Innovationsgeschwindigkeit und Umsetzungsstärke bei der Entwicklung neuer 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 von XING.

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 XING bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von XING eingeführten B2B E-Recruiting-Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch schneller als geplante Etablierung – zum Beispiel durch M&A-Transaktionen wie beispielsweise die Übernahme des Bewerbermanagementanbieters Prescreen im Juli 2017 – neuer bzw. zusätzlicher E-Recruiting-Angebote.

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Hier können die von XING geplanten zusätzlichen Pro-Memberships für spezielle Zielgruppen die Segment-Umsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz neuer Angebote stärker als geplant ausfällt.

In der Gesamtbetrachtung hat XING 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.

Vergütungsbericht

Dieser Vergütungsbericht richtet sich nach den Anforderungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG), den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und den Regelungen des vom Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee verabschiedeten DRS 17 (Berichterstattung über die Vergütung der Organmitglieder). Der Vergütungsbericht beinhaltet ebenso Angaben, die nach den Erfordernissen der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Anhangs bzw. Lageberichts sind. Erläutert werden Struktur und Höhe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung im Berichtsjahr sowie die Darstellung des Aktienbesitzes von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern. Die Struktur des Vergütungssystems wird vom Aufsichtsrat regelmäßig überprüft.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

In diesem Abschnitt werden die Prinzipien der Vorstandsvergütung dargelegt und, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, die gesamte sowie die individualisierte Vorstandsvergütung offengelegt.

Zuständigkeit der Festsetzung der Vorstandsvergütung

Der Aufsichtsrat ist für die Festsetzung der Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder zuständig.

Vergütungselemente der Vorstandsmitglieder

Die Gesamtvergütung und die einzelnen Vergütungskomponenten des Vorstands stehen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, der jeweiligen persönlichen Leistung, der Leistung des Gesamtvorstands und der wirtschaftlichen Lage der XING SE. Die Vergütung des Vorstands beinhaltet, entsprechend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, einerseits feste, andererseits variable, erfolgsabhängige Bezüge.

Der feste, erfolgsunabhängige Vergütungsbestandteil besteht aus einem Fixum als Grundvergütung. Die Grundvergütung wird monatlich anteilig als Gehalt ausgezahlt. Sie wurde mit den jeweiligen Vorstandsmitgliedern vertraglich vereinbart, wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls einvernehmlich mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angepasst. Zusätzlich zur Grundvergütung werden den Vorständen in angemessenem Umfang geldwerte Vorteile in Form von Sachbezügen und sonstigen freiwilligen Leistungen gewährt. Zudem erhalten die Vorstände Auslagenersatz für Reisekosten, Telefonnutzung und sonstige Aufwendungen. Alle Sachbezüge werden vom Unternehmen ordnungsgemäß versteuert.

Die variablen Vergütungsbestandteile bestehen im Berichtsjahr aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung (i) bestimmter qualitativer persönlicher Ziele der einzelnen Vorstandsmitglieder und (ii) quantitativer Unternehmensziele, jeweils betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses, anderer operativer Kennzahlen bzw. im Hinblick auf die persönlichen Ziele anhand sonstiger Zielerreichungsparameter ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, sogenannte „Shadow Shares“, die den Vorstandsmitgliedern im Rahmen eines langfristigen Anreizprogramms, des sogenannten Long-Term-Incentive-Programms („LTI“), gewährt werden, ein weiteres Element der variablen Vorstandsvergütung.

Für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands gilt: Die qualitativen persönlichen Ziele werden zu Beginn jedes Geschäftsjahres für jedes Vorstandsmitglied individuell durch den Aufsichtsrat festgelegt. Der Grad der Zielerreichung der qualitativen persönlichen Ziele reicht von 0 bis 100 Prozent und wird vom Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres für das vorangegangene Geschäftsjahr im pflichtgemäßen Ermessen festgestellt. Die quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren einerseits auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge), andererseits auf einer bestimmten anderen operativen Unternehmenskennzahl, die nicht-finanzieller Natur ist (z. B. Mitgliederwachstum oder Aktivität auf der XING-Plattform). Der Grad der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele reicht von 0 bis 200 Prozent. Die Festlegung der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele erfolgt nach Billigung des Konzernabschlusses der Gesellschaft durch den Aufsichtsrat anhand der Parameter des gebilligten Konzernabschlusses bzw. anhand von Analysen der operativen Unternehmenskennzahlen auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparameter.

Zudem hat der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2017 beschlossen, die turnusmäßige Verlängerung der Vorstandsverträge von Timm Richter mit Wirkung ab dem 1. März 2017 sowie von Jens Pape und Ingo Chu mit Wirkung ab dem 1. Juli 2017 zum Anlass zu nehmen, die Vorstandsverträge der genannten Vorstandsmitglieder hinsichtlich der Vergütung und weiterer Vertragsmodalitäten zu vereinheitlichen. Auch der neu abgeschlossene Vorstandsvertrag von Alastair Bruce zum 1. Februar 2017 enthält die gleichen Modalitäten.

Zum 1. Januar 2018 wurde das System der erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands mit Wirkung für die Zukunft angepasst. Nunmehr liegen den persönlichen Zielen der Vorstandsmitglieder nur noch quantitative Unternehmensziele zugrunde. Diese basieren wie bisher auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, namentlich Konzern-EBT und Konzernumsatz. Qualitative Ziele sowie solche, die auf nicht-finanziellen operativen Unternehmenskennzahlen beruhen, werden für die erfolgsabhängigen Bezüge zukünftig nicht mehr berücksichtigt.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, den Vorstandsmitgliedern für während ihrer Bestellung zu Mitgliedern des Vorstands erbrachte besondere Verdienste oder Leistungen, die nicht mit der ihnen im Übrigen gewährten Vergütung abgegolten sind und die sich für die Gesellschaft wirtschaftlich signifikant vorteilhaft auswirken, nach billigem Ermessen eine begrenzte Sondervergütung festzusetzen.

Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge).

Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING SE. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige auf reale Aktien im Umfang der zugeteilten Shadow Shares entfallende Dividende für die vergangenen drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Vergütung des Vorstands 2017 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Festvergütung	320	450	0	298	257	288	240	278	230	308	1.047	1.620
Nebeneleistungen	2	1	0	3	4	3	3	3	3	3	12	12
Summe	322	451	0	300	261	290	243	280	233	310	1.059	1.633
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	214	296	0	184	235	165	165	161	164	180	778	986
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive ¹	208	405	0	232	102	174	102	177	102	227	514	1.215
SUMME	744	1.152	0	716	598	629	510	618	499	717	2.351	3.834

¹ Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2017. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2017 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

Der DCGK empfiehlt, einzelne Vergütungskomponenten für jedes Vorstandsmitglied nach bestimmten Kriterien individuell offenzulegen. Er empfiehlt weiter, für deren – teils vom DRS 17 abweichende – Darstellung die dem DCGK beigefügten Muster tabellen zu verwenden.

In der nachfolgenden Tabelle werden die für die Geschäftsjahre 2016 und 2017 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebeneleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2017 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.

Vergütung des Vorstands 2017 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012				Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2016	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017
Festvergütung	320	450	450	450	0	298	298	298	257	288	288	288
Nebenleistungen	2	1	1	1	0	3	3	3	4	3	3	3
Summe	322	451	451	451	0	300	300	300	261	290	290	290
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	164	270	0	500	0	160	0	365	125	150	0	357
Mehrfährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	204	400	0	1.560	0	229	0	894	100	172	0	638
SUMME	690	1.121	451	2.511	0	690	300	1.559	486	612	290	1.284

Alle Werte in Tsd. €	Jens Pape CTO seit 01.03.2011				Timm Richter CPO seit 01.03.2013				Summe	Summe
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert
	2016	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017	2016	2017
Festvergütung	240	278	278	278	230	308	308	308	1.047	1.620
Nebenleistungen	3	3	3	3	3	3	3	3	12	12
Summe	243	280	280	280	233	310	310	310	1.059	1.633
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	105	140	0	339	115	165	0	380	509	885
Mehrfährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	100	175	0	638	100	225	0	863	504	1.201
SUMME	448	595	280	1.257	448	700	310	1.553	2.072	3.719

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2017 Mittel zufließen. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie die einjährigen erfolgsabhängigen Bezüge als Zufluss für das jeweilige Geschäftsjahr anzugeben. Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgegliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

Vergütung des Vorstands 2017 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Alastair Bruce CSO seit 01.02.2017		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Festvergütung	320	450	0	298	257	288	240	278	230	308	1.047	1.620
Nebeneleistungen	2	1	0	3	4	3	3	3	3	3	12	12
Summe	322	451	0	300	261	290	243	280	233	310	1.059	1.633
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	214	296	0	184	235	165	165	161	164	180	778	986
Mehrjährige variable Vergütung LTI	248	474	0	0	0	110	0	0	0	180	248	764
SUMME	784	1.221	0	484	496	565	408	441	397	670	2.085	3.383

Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben

Sämtliche Geschäfte im Sinne des Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014, die Personen mit Führungsaufgaben vornehmen, werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht, befinden sich darüber hinaus im Konzernanhang und können auch auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden der Gesellschaft keine Directors' Dealings gemeldet.

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit als Vorstand

Im Falle des Todes eines Mitglieds des Vorstands während der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrags ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrags, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2017 alle Vorstandsverträge Abfindungs-Cap-Klauseln für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Vertrag von einem amtierenden Mitglied des Vorstands, Herrn Ingo Chu, enthält zudem für Finanzvorstände übliche Regelungen, die an einen Kontrollwechsel bei der Gesellschaft gekoppelt sind. Im Falle eines Kontrollwechsels hat Herr Chu bei Hinzutreten weiterer Voraussetzungen ein Lösungsrecht vom Vorstandsvertrag. Im Falle der berechtigten Ausübung des Lösungsrechts stehen ihm im Hinblick auf sämtliche Vergütungsbestandteile (fixe Grundvergütung, variable Vergütung, Vergütung aus dem LTI) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2017 Aktien der Gesellschaft. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Vorstands Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Weiterhin hat auch kein Mitglied des Vorstands Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Vorstandstätigkeit erhalten. Es wurden auch keine solchen Leistungen zugesagt.

Die XING SE hat für die Mitglieder des Vorstands eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Vorstandsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Vorstände für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. In der Versicherungspolice ist für die Mitglieder des Vorstands ein Selbstbehalt vorgesehen, der den Vorgaben des Aktiengesetzes und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung festgelegt worden und entsprechend in der Satzung geregelt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung von 40.000€. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Zweifache der festen Vergütung. Mitglieder von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhalten zusätzlich zur festen Vergütung für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum jeweiligen Ausschuss eine weitere feste Vergütung von 5.000€; Vorsitzende von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhalten für jeden Ausschussvorsitz das Zweifache dessen. Mitglieder des Aufsichtsrats, die während des Geschäftsjahres in den Aufsichtsrat eintreten oder aus diesem ausscheiden, erhalten die feste Vergütung zeitanteilig.

Neben der festen Vergütung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder keine erfolgsorientierte Vergütung. Dadurch sollen keine an den kurzfristigen Konzernenerfolg geknüpften Anreize geschaffen werden, um die erforderliche unabhängige Kontrollfunktion des Aufsichtsrats sicherzustellen.

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2017 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2017

In €	Gesamt- vergütung 2017	Gesamt- vergütung 2016
Stefan Winners, Vorsitzender	85.000	80.000
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	45.000	46.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	50.000	48.000
Dr. Jörg Lübcke	45.000	43.000
Dr. Andreas Rittstieg	45.000	2.000
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Technikausschusses	50.000	48.000
2016 ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder		
Sabine Bendiek (bis 6. Dezember 2016)	0	39.000
GESAMT	320.000	306.000

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit zudem Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden seitens der Gesellschaft nicht getätigt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse von der Gesellschaft gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2017 hielten die Aufsichtsratsmitglieder insgesamt weniger als 1 Prozent der Aktien an der Gesellschaft. Informationen zu Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 werden grundsätzlich über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der XING SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Sonstiges

Die XING SE hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Aufsichtsratsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Aufsichtsräte der Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Der Abschluss der D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt stellt eine Abweichung vom Deutschen Corporate Governance Kodex dar und wurde in der Entsprechenserklärung, zuletzt im März 2018, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht.

Rechtliche Angaben

Der nachfolgende Abschnitt enthält im Wesentlichen Angaben und Erläuterungen nach § 315a Abs. 1 HGB. Diese Angaben betreffen gesellschaftsrechtliche Strukturen und sonstige Rechtsverhältnisse.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315d und 289f HGB ist auf unserer Website unter <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/> wiedergegeben. Sie beinhaltet eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat, die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG sowie Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht erläutert Höhe und Struktur der Vorstandseinkommen und fasst die Grundsätze der Vergütung des Vorstands der XING SE zusammen. Darüber hinaus enthält er Angaben zu den Grundsätzen und zur Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats. Zusätzlich informiert der Vergütungsbericht über den Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315a HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2017 dargestellt. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31. Dezember 2017 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien mit einem Nennbetrag von je 1,00 €. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2017 selbst keine (Vorjahr: keine) Stückaktien der XING SE. Dies entspricht 0 Prozent (Vorjahr: 0 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft.

Beschränkungen hinsichtlich der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien

Beschränkungen, die Stimmrechte oder Übertragungen von Aktien betreffen können, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Beteiligungen am Kapital der Gesellschaft von mehr als 10 Prozent der Stimmrechte

Der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2017 bekannt, dass die Burda Digital GmbH, München, mit gerundet 50,26 Prozent (Vorjahr: 50,26 Prozent) der Stimmrechte an der XING SE beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 33f. WpHG von mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 8 der Satzung in der Fassung vom 16. Mai 2017. Gemäß Ziffer 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.

Satzungsänderungen erfolgen gemäß den Bestimmungen der §§ 179, 133 AktG. Die Satzung der Gesellschaft hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, darüber hinaus weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Der Aufsichtsrat ist gemäß Ziffern 5.3, 5.4 und 19 der Satzung zu Satzungsänderungen ermächtigt, soweit sie nur die Fassung der Satzung betreffen.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands der Gesellschaft, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, beruhen sämtlich auf entsprechenden Ermächtigungsbeschlüssen der Hauptversammlung, deren Inhalt nachfolgend dargestellt wird.

Genehmigte und bedingte Kapitalia

Die genehmigten und bedingten Kapitalia sind im Konzernanhang unter der Textziffer „Eigenkapital“ dargestellt.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 unter Aufhebung des Beschlusses vom 27. Mai 2010 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a) Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 22. Mai 2019 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.592.137,00€ zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Darüber hinaus sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgeübt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke ausgeübt werden.

b) Arten des Erwerbs

Der Erwerb darf nach Wahl des Vorstands (1) über die Börse oder (2) mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe eines Verkaufsangebots erfolgen.

- 1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauction ermittelten Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.

2) Erfolgt der Erwerb der Aktien über ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot bzw. eine an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Angebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung einer etwaigen Anpassung abgestellt. Das Volumen des Angebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern bei einem öffentlichen Kaufangebot oder einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten das Volumen der angedienten Aktien das vorgesehene Rückkaufvolumen überschreitet, kann der Erwerb im Verhältnis der jeweils gezeichneten bzw. angedienten Aktien erfolgen; das Recht der Aktionäre, ihre Aktien im Verhältnis ihrer Beteiligungsquoten anzudienen, ist insoweit ausgeschlossen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück angedienter Aktien je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Ein etwaiges weitergehendes Andienungsrecht der Aktionäre ist insoweit ausgeschlossen. Das öffentliche Angebot bzw. die öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann weitere Bedingungen vorsehen.

c) Verwendung der eigenen Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund dieser oder einer früheren Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken zu verwenden:

- 1) Die eigenen Aktien können gegen Barleistung auch in anderer Weise als über die Börse oder aufgrund eines Angebots an alle Aktionäre veräußert werden, wenn der bar zu zahlende Kaufpreis den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise veräußerten Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden.
- 2) Die eigenen Aktien können gegen Sachleistung zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen mit einem Akquisitionsvorhaben in Zusammenhang stehenden Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen veräußert werden.

3) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden, die Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern der Gesellschaft sowie Geschäftsführungsmitgliedern, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 AktG

- im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch Beschluss zu Punkt 7 der Tagesordnung, geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
- im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 durch Beschluss zu Punkt 8 der Tagesordnung ermächtigt hat, oder
- im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow-Share-Programms der XING SE vom 29. November 2012 und des Long-Term-Incentive-Programms für Vorstandsmitglieder der XING SE vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will,

zugeteilt bzw. eingeräumt wurden oder werden. Soweit hier nach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.

4) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.

5) Die eigenen Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Sie können auch Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von § 15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Soweit Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, obliegt die Auswahl der Begünstigten und die Bestimmung des Umfangs der ihnen jeweils zu gewährenden Aktien dem Aufsichtsrat.

6) Die eigenen Aktien können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sie können auch im vereinfachten Verfahren ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen rechnerischen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft eingezogen werden. Erfolgt die Einziehung im vereinfachten Verfahren, ist der Vorstand zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird ausgeschlossen, soweit diese Aktien gemäß den Ermächtigungen (1) bis (5) verwendet werden.

Die Ermächtigungen unter a) bis c) können ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft ausgeübt werden. Die Ermächtigungen – mit Ausnahme der Ermächtigung zur Einziehung der eigenen Aktien – können auch durch abhängige oder im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots

Die XING SE gewährt dem Vorstandsmitglied Ingo Chu für den Fall eines Kontrollwechsels bei Hinzutreten weiterer Voraussetzungen ein Lösungsrecht vom Vorstandsvertrag. Im Falle der berechtigten Ausübung des Lösungsrechts stehen dem betroffenen Vorstandsmitglied im Hinblick auf sämtliche Vergütungsbestandteile (fixe Grundvergütung, variable Vergütung, Vergütung aus dem SSP bzw. LTI) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

Weitere Angaben

Die übrigen nach §315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben betreffen Verhältnisse, die bei der XING SE nicht vorliegen. Weder gibt es Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, noch Stimmrechtskontrollen durch am Kapital der Gesellschaft beteiligte Arbeitnehmer noch wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Mit der Internet-Plattform www.xing.com agiert die Gesellschaft als überwiegend beruflich genutztes soziales Netzwerk. Dort hinterlegen mehrere Millionen Menschen persönliche Daten und Informationen zu Lebensläufen und beruflichen Werdegängen. Daher ist es von elementarer Bedeutung, dass die XING SE ihren registrierten Nutzern eine seriöse und vertrauensvolle Umgebung zur Verfügung stellt. Die in Deutschland geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen insbesondere zum Datenschutz definieren den Rahmen für den Umgang mit sensiblen Nutzerdaten.

ABSCHLUSSPRÜFER

Die XING SE wird seit der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2013 durch die PricewaterhouseCoopers GmbH (vormals PricewaterhouseCoopers AG), Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Engagement Leader (seit 2015) der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2017 ist Niklas Wilke.

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand der XING SE hat gemäß §312 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der folgende Schlussfolgerung enthält: „Die XING SE hat auch nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem Rechtsgeschäfte vorgenommen oder Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

KONZERN- ABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

95	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
96	Konzernbilanz
98	Konzern-Kapitalflussrechnung
100	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
101	Konzernanhang
101	(A) Grundsätze und Methoden
113	(B) Segmentberichterstattung
115	(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung
119	(D) Erläuterungen zur Konzernbilanz
129	(E) Sonstige Erläuterungen
138	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
139	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der XING SE (vormals XING AG) für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	7	184.865	145.904
Sonstige betriebliche Erträge	7	2.892	2.600
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		187.757	148.504
Personalaufwand	8	-68.392	-54.464
Marketingaufwand	9	-22.227	-14.599
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-38.706	-31.492
EBITDA		58.432	47.949
Abschreibungen	15	-17.625	-10.657
EBIT		40.807	37.292
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	16	-3.565	-2.706
Finanzerträge	11	2.648	157
Finanzaufwendungen	11	-928	-430
EBT		38.962	34.313
Ertragsteuern	12	-13.047	-10.745
KONZERNERGEBNIS		25.915	23.568
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	13	4,61 €	4,19 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	13	4,61 €	4,19 €
KONZERNERGEBNIS		25.915	23.568
Unterschiede aus Währungsumrechnung	14	-65	6
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte	14	-35	0
SONSTIGES ERGEBNIS		-100	6
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		25.815	23.574

Konzernbilanz

der XING SE (vormals XING AG) zum 31. Dezember 2017

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2017	31.12.2016
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte			
Erworbene Software	15	8.970	4.453
Selbst erstellte Software	15	48.910	30.975
Geschäfts- oder Firmenwert	15	49.778	13.143
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	15	7.076	2.188
Sachanlagen			
Mietereinbauten	15	340	513
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	15	8.348	5.585
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	15	203	2.709
Finanzanlagen			
Beteiligungen	16	0	1
Andere finanzielle Vermögenswerte	16	29.985	79
Aufwandsabgrenzung	16	700	372
Latente Steueransprüche	12	3.081	1.477
		157.391	61.495
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	17	28.336	19.637
Sonstige Vermögenswerte	17	5.301	2.672
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel		32.327	83.428
Fremdzahlungsmittel		4.219	3.214
		70.183	108.951
		227.574	170.446

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2017	31.12.2016
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital	18	5.620	5.620
Kapitalrücklagen	18	22.622	22.622
Sonstige Rücklagen	18	2.338	2.438
Bilanzgewinn	18	48.404	39.182
		78.984	69.862
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Latente Steuerverbindlichkeiten	12	19.664	10.766
Erlösabgrenzung	19	2.213	2.152
Sonstige Rückstellungen	19	655	604
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	19	14.724	3.220
Sonstige Verbindlichkeiten	19	3.114	2.493
		40.370	19.235
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	6.851	3.316
Erlösabgrenzung	20	69.873	54.922
Sonstige Rückstellungen	20	894	625
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	20	4.733	2.037
Ertragsteuerverbindlichkeiten	20	271	1.247
Sonstige Verbindlichkeiten	20	25.598	19.202
		108.220	81.349
		227.574	170.446

Konzern-Kapitalflussrechnung

der XING SE (vormals XING AG) für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Ergebnis vor Steuern	38.962	34.313
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	8.680	4.656
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	8.945	6.001
Finanzerträge	-2.648	-29
Erhaltene Zinsen	225	30
Finanzaufwendungen	928	430
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	3.565	2.706
Gezahlte Steuern	-9.200	-6.953
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-101	-134
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	-11.453	-3.306
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	10.931	3.083
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises	-4.138	-228
Veränderung der Erlösabgrenzung	15.012	9.596
Eliminierung XING Events-Fremdverpflichtung	-1.005	-221
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	58.703	49.944
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-26.615	-15.776
Auszahlung für den Erwerb von Software	-2.187	-1.023
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-112	-920
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	153	184
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-4.644	-6.869
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-26.238	-3.148
Auszahlungen für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	-3.281	-2.706
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	-39.954	0
Einzahlung aus den Abgängen von anderen finanziellen Vermögenswerten	10.017	0
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-92.861	-30.258

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Auszahlung Regeldividende	-7.700	-5.789
Auszahlung Sonderdividende	-8.993	-8.431
Gezahlte Zinsen	-71	-78
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-16.764	-14.298
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-179	6
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-51.101	5.394
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	83.428	78.034
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE ¹	32.327	83.428
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	3.214	2.993
Veränderung des Fremdmittelbestands	1.005	221
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	4.219	3.214

¹ Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der XING SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Sonstige Rücklagen	Bilanz- gewinn	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2016	5.620	22.622	2.432	29.834	60.508
Sonstiges Ergebnis	0	0	6	0	6
Jahresergebnis	0	0	0	23.568	23.568
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	6	23.568	23.574
Regeldividende für 2015	0	0	0	-5.789	-5.789
Sonderdividende	0	0	0	-8.431	-8.431
STAND 31.12.2016	5.620	22.622	2.438	39.182	69.862
STAND 01.01.2017	5.620	22.622	2.438	39.182	69.862
Sonstiges Ergebnis	0	0	-100	0	-100
Jahresergebnis	0	0	0	25.915	25.915
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	-100	25.915	25.815
Regeldividende für 2016	0	0	0	-7.700	-7.700
Sonderdividende	0	0	0	-8.993	-8.993
STAND 31.12.2017	5.620	22.622	2.338	48.404	78.984

Konzernanhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

(A) Grundsätze und Methoden

1. Informationen zum Unternehmen

Die XING SE (vormals XING AG) hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 148078 (vormals HRB 98807) eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital GmbH, München, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

Gemessen an der weltweiten Gesamtzahl einzelner Besucher betreibt XING eine der führenden Websites für Professional Networking. Die internationale, mehrsprachige, internetbasierte Plattform ist eine „Beziehungsmaschine“, die ihren Mitgliedern die Möglichkeit gibt, neue geschäftliche Kontakte zu finden, bestehende Kontakte aufrechtzuerhalten, ihren Wirkungsbereich auf neue Märkte auszudehnen sowie Meinungen und Informationen auszutauschen. XING erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus kostenpflichtigen Produktangeboten für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2017 der XING SE werden durch den Vorstand am 23. März 2018 zur Veröffentlichung freigegeben und am gleichen Tag zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

2. Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der XING SE (nachfolgend auch „XING“ oder „Gesellschaft“ genannt) wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, und den ergänzend nach §315e Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Es wurden alle IFRS und IFRIC beachtet, die zum 31. Dezember 2017 von der EU-Kommission übernommen wurden und verpflichtend anzuwenden sind.

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Unternehmens, aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf nächsten Tausender Euro (Tsd. €) gerundet. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt und als „One-Statement-Approach“ dargestellt.

IM GESCHÄFTSJAHR 2017 ERSTMALS ANZUWENDENDE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Im Geschäftsjahr 2017 waren folgende Rechnungslegungsvorschriften erstmalig anzuwenden:

- Änderungen an IAS 7: Angabeninitiative
- Änderungen an IAS 12: Erfassung latenter Steuern für unrealisierte Verlustvorträge
- Änderungen an IFRS 12: Klarstellende Hinweise zwischen IFRS 5 und IFRS 12

Aus der erstmalig verpflichtenden Anwendung der überarbeiteten Standards im Geschäftsjahr ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

VERÖFFENTLICHTE, NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS

Nachfolgend werden für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante und bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen aufgeführt.

IFRS 9 Finanzinstrumente

Der im Juli 2014 herausgegebene und am 22. November 2016 in das EU-Recht übernommene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung. IFRS 9 enthält überarbeitete Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten, darunter ein neues Modell der erwarteten Kreditausfälle zur Berechnung der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, sowie die neuen allgemeinen Bilanzierungsvorschriften für Sicherungsgeschäfte. Er übernimmt auch die Leitlinien zur Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten aus IAS 39. IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Der Konzern schätzt derzeit, dass es zu keiner wesentlichen Anpassung der Wertminderung bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kommt.

Die Einlagen des Konzerns werden bei Banken und Finanzinstituten hinterlegt, die zum 31. Dezember 2017 mit Ratings von AAA bis A-2 bei der Ratingagentur Standard & Poor's bewertet werden. Der Konzern nimmt deshalb an, dass seine Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ein geringes Ausfallrisiko aufweisen.

IFRS 15 Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Des Weiteren wird die Bilanzierung von Vertragskosten konkretisiert. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme. IFRS 15 wurde am 22. November 2016 in das EU-Recht übernommen und ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Derzeit geht der Konzern von Änderungen in der Bilanz (zum Beispiel durch separate Posten für Vertragsvermögenswerte) und zusätzlichen quantitativen und qualitativen Anhangangaben aus.

Der Konzern hat die geschätzten Auswirkungen der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 auf den Konzernabschluss vorläufig beurteilt. Insbesondere die tatsächlichen Auswirkungen aus der Anwendung dieses Standards zum 1. Januar 2018 können hiervon abweichen, da der Konzern Tests sowie Beurteilungen der Kontrollen seiner neuen IT-Systeme noch nicht abgeschlossen hat und die neuen Rechnungslegungsmethoden bis zur Veröffentlichung des ersten Konzernabschlusses nach dem Erstanwendungszeitpunkt Änderungen unterliegen können.

Folgende Sachverhalte hat der Konzern als wesentliche Sachverhalte identifiziert:

1) *Einrichtungsdienstleistungen für Laufzeitprodukte*

Der Konzern erfasst Umsatzerlöse aus Einrichtungsdienstleistungen, die in den B2B-Segmenten erzielt werden, über die anfängliche Mindestlaufzeit der anschließenden Laufzeitprodukte. Bislang wurde die Unterstützung des Kunden bei der Einrichtung als separater Leistungsbestandteil erfasst.

2) *Vertriebsprovisionen*

Mitarbeiter im Vertrieb und externe Agenturen werden zum Teil erfolgsabhängig vergütet. Sofern diese Zahlungen vollständig variabel sind, werden sie über die Laufzeit der veräußerten Produkte verteilt.

3) *Prinzipal-/Agentenbeziehungen*

Sofern XING die zu erbringenden Dienstleistungen kontrolliert, das Ausfallrisiko des Endkunden trägt und der Vermittler seine Verkaufspreise nicht selbstständig festlegen kann, agiert XING als Prinzipal. Dies führt bei XING aufgrund des Geschäftsmodells eines Plattformbetriebs dazu, das künftig mehr Transaktionen als Prinzipal auszuweisen sind.

IFRS 16 Leasingverhältnisse

IFRS 16 ersetzt die vorhandenen Regelungen zu Leasingverhältnissen, inkl. IAS 17 Leasingverhältnisse, IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, SIC-15 Operating-Leasingverhältnisse und SIC-27 Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen.

Der Standard ist erstmalig anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühzeitige Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen IFRS 15 vor oder am Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 16 anwendet.

IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht (right-of-use asset), das sein Recht auf die Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts darstellt, sowie eine Schuld aus dem Leasingverhältnis, die seine Verpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt. Es gibt Ausnahmeregelungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse hinsichtlich geringwertiger Wirtschaftsgüter.

Als wesentliche Auswirkung wurde identifiziert, dass der Konzern neue Vermögenswerte und Schulden für seine Operating-Leasingverhältnisse über Gebäudemieten erfassen wird. Zum 31. Dezember 2017 betragen die künftigen Mindestleasingzahlungen für qualifizierende Operating-Leasingverhältnisse (auf nicht abgezinster Basis) 14.710 Tsd. €.

Darüber hinaus wird sich die Art der Aufwendungen aus Leasingverhältnissen ändern, da IFRS 16 die linearen Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse durch einen Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (right-of-use assets) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis ersetzt. Somit ergibt sich eine Verbesserung des EBITDA.

ÜBERGANG

Der Konzern prüft derzeit, IFRS 15 und IFRS 16 gegebenenfalls erstmalig unter Anwendung der retrospektiven Methode anzuwenden. Eine abschließende Entscheidung ist hierzu noch nicht getroffen. Bei der Anwendung dieser Methode wird der kumulative Effekt aus der Anwendung von IFRS 15 und IFRS 16 als eine Anpassung der Eröffnungsbilanzwerte der Gewinnrücklagen zum Beginn der Vergleichsperiode des Konzernabschlusses erfasst. Die Vergleichsperiode wird entsprechend angepasst. Darüber hinaus sind Vereinfachungsregelungen in den jeweiligen Standards zugelassen.

QUANTITATIVE ANGABEN

Der Konzern hat die Beurteilung der möglichen Auswirkungen auf seinen Konzernabschluss für die Standardänderungen IFRS 15 und IFRS 16 weitgehend abgeschlossen. Die geschätzten Auswirkungen der Anwendung dieser Standards auf das Konzerneigenkapital zum 1. Januar 2017 bzw. für das Geschäftsjahr 2017 basieren auf derzeitigen Beurteilungen und sind nachfolgend zusammengefasst. Die tatsächlichen Auswirkungen aus der Anwendung dieser Standards zum 1. Januar 2018 können hiervon abweichen, da der Konzern Tests sowie Beurteilungen der Kontrollen seiner neuen IT-Systeme noch nicht abgeschlossen hat und die neuen Rechnungslegungsmethoden bis zur Veröffentlichung des ersten Konzernabschlusses nach dem Erstanwendungszeitpunkt Änderungen unterliegen können.

Aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 9 schätzt der Konzern nach heutiger Erkenntnis, dass keine wesentliche Anpassung notwendig ist.

Die geschätzte Auswirkung bei retrospektiver Anwendung von IFRS 15 stellt sich wie folgt dar:

in Tsd. €

Bilanzgewinn	
Wie berichtet am 31. Dezember 2016	39.188
Geschätzte Anpassung durch die Anwendung von IFRS 15	- 1.036
GESCHÄTZTE ANGEPASSTE ERÖFFNUNGS- BILANZWERTE ZUM 1. JANUAR 2017	38.152

Sofern hinsichtlich IFRS 16 die Erleichterungsvorschriften in Anspruch genommen werden, ergibt sich keine wesentliche Auswirkung auf den Bilanzgewinn, da das Right-of-use-asset als auch die Verbindlichkeit in gleicher Höhe am Erstanwendungszeitpunkt gebildet werden.

Hinsichtlich IFRS 15 sind die wichtigsten Bestandteile der geschätzten Anpassung wie folgt:

- ➔ Der Bilanzgewinn verringert sich um 1.629 Tsd. € (2.405 Tsd. € vor Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 776 Tsd. €) aufgrund der geänderten Behandlung von Einrichtungsleistungen für Laufzeitprodukte.
- ➔ Der Bilanzgewinn erhöht sich um 593 Tsd. € (876 Tsd. € vor Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 283 Tsd. €) aufgrund der geänderten Behandlung von Vertriebsprovisionen.
- ➔ Die geänderte Betrachtung hinsichtlich Prinzipal-/Agentenstellung hat keine Auswirkung auf den Bilanzgewinn.

Aus der künftigen Anwendung der übrigen noch nicht in das EU-Recht übernommenen Änderungen an einer Reihe von Standards (Jährliche Verbesserungen 2014–2016; Jährliche Verbesserungen 2015–2017; Änderungen an IFRS 2: Einstufung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen; Änderungen an IAS 40: Übertragung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien) erwartet der Konzern keine wesentlichen Anpassungen.

3. Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

In den Konzernabschluss sind neben der XING SE die Tochtergesellschaften einbezogen, die von der XING SE als Mutterunternehmen beherrscht werden. Eine Beherrschung wird angenommen, wenn das Mutterunternehmen Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann, schwankenden Renditen aus der Beteiligung ausgesetzt ist und die Renditen aufgrund ihrer Verfügungsmacht der Höhe nach beeinflussen kann. Dies liegt in der Regel dann vor, wenn das Mutterunternehmen direkt oder indirekt mehr als die Hälfte der Stimmrechte des Tochterunternehmens besitzt, es sei denn, es kann eindeutig bestimmt werden, dass dieser Besitz nicht eine Beherrschung begründet. Die Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt konsolidiert, ab dem der Konzern die Beherrschung erlangt, und ab dem Zeitpunkt nicht mehr konsolidiert, sobald durch den Konzern keine Beherrschung mehr besteht. Eine Neubeurteilung, ob der Konzern ein Beteiligungsunternehmen beherrscht oder nicht, wird vorgenommen, wenn Tatsachen oder Umstände darauf hinweisen, dass sich eines oder mehrere der genannten Kriterien der Beherrschung verändert haben.

Sofern erforderlich, werden Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen angepasst, um die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an die im Konzern zur Anwendung kommenden Methoden anzugleichen. Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, Erträge und Aufwendungen sowie sämtliche Ergebnisse aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Der Konsolidierungskreis im Konzernabschluss umfasst folgende Unternehmen:

Gesellschaft	Kapitalanteil 31.12.2017 in %	Kapitalanteil 31.12.2016 in %	Gehalten von	Erstkon- solidierung
1 XING SE (Muttergesellschaft), Hamburg				
2 amianto UK Ltd., Birmingham, Großbritannien	100	100	13	2011
3 Eqipia GmbH, Zürich, Schweiz (vormals Zug, Schweiz)	100	100	12	2016
4 Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L., Barcelona, Spanien	100	100	1	2007
5 InterNations GmbH (vormals XING Butterfly Management GmbH sowie InterNations GmbH), München ³	100	–	13	2017
6 kununu GmbH, Wien, Österreich	100	100	1	2013
7 kununu US LLC, Boston, MA, USA ⁴	50	50	6	2016
8 Prescreen GmbH, Berlin ³	100	–	6	2017
9 Prescreen International GmbH, Wien, Österreich	100	–	10	2017
10 XING E-Recruiting GmbH, Wien, Österreich	100	100	11	2015
11 XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg ¹	100	100	1	2015
12 XING E-Recruiting Switzerland AG, Zürich, Schweiz	100	100	14	2016
13 XING Events GmbH, Hamburg ²	100	100	1	2011
14 XING International Holding GmbH, Hamburg ³	100	100	1	2007
15 XING Marketing Solutions GmbH, Hamburg ²	100	100	1	2016
16 XING Networking Spain, S.L., Barcelona, Spanien	100	100	14	2007
17 XING News GmbH, Hamburg ²	100	100	1	2016
18 XING Portugal Unipessoal Lda., Porto, Portugal	100	–	14	2017
19 XING S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg	100	100	1	2014
20 XING Switzerland GmbH, Zürich, Schweiz	100	100	14	2008
21 XING Young Professionals GmbH (vormals XING Students Consulting GmbH), Hamburg ³	100	100	13	2016

¹ Kommanditistin der Gesellschaft ist die XING SE. Die persönlich haftende Gesellschafterin ist die XING International Holding GmbH, Hamburg. Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gemäß § 264b HGB in Anspruch.

² Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag mit der jeweiligen Muttergesellschaft. Die Gesellschaften nehmen die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

³ Es besteht eine Einstandserklärung der XING SE. Die Gesellschaften nehmen die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

⁴ Die Gesellschaft wird als Gemeinschaftsunternehmen im Sinne des IFRS 11 gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode bilanziert.

ERWERB DER PRESCREEN GMBH, BERLIN, UND DER PRE-SCREEN INTERNATIONAL GMBH, WIEN/ÖSTERREICH

XING hat am 6. Juli 2017 sämtliche Geschäftsanteile an der Prescreen GmbH, Berlin, sowie der Prescreen International GmbH, Wien/Österreich (im Folgenden „Prescreen“) übernommen. Prescreen ist einer der am schnellsten wachsenden Anbieter für ATS-Lösungen in Europa. Der Kaufpreis nach IFRS 3 besteht aus einem unmittelbar fälligen Barkaufpreis für 100 Prozent der Anteile in Höhe von 16.917 Tsd.€ sowie einer Earn-out-Komponente (0 bis zu 9.500 Tsd.€), die auf bestimmten Zusicherungen sowie Umsatzgrößen und Kundenanzahl basiert. Der bedingte Kaufpreis ist überwiegend im Jahr 2021 fällig. Die Erstkonsolidierung erfolgt zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile (6. Juli 2017). Im Rahmen der Berichterstattung zum 30. September 2017 wurde ein Barwert des bedingten Kaufpreises in Höhe von 7.972 Tsd.€ erfasst. Die weitere Kaufpreisallokation ergab einen um 2.375 Tsd.€ verminderten Wert, der ergebnisneutral erfasst wurde.

Die Transaktionskosten in Höhe von 130 Tsd.€ wurden als Aufwand gebucht und werden im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung und in den Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen.

Die Prescreen hat seit dem Erwerbszeitpunkt 1.056 Tsd.€ zu den Umsatzerlösen und –672 Tsd.€ zum EBITDA beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse auf 1.907 Tsd.€ und das EBITDA auf –798 Tsd.€ belaufen.

Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 21.201 Tsd.€ resultiert in erster Linie aus Synergien, die auf der Einbindung der Technologie auf der XING-Plattform gründen. Dieser wurde dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugewiesen. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die übernommenen Vermögenswerte und Schulden weisen zum Erstkonsolidierungszeitpunkt die folgenden beizulegenden Zeitwerte auf:

Akquisition Prescreen

In Tsd.€	06.07.2017
Erworbene Software	1.095
Markenrechte	317
Kundenbeziehungen	1.237
Sachanlagen	52
Langfristige Vermögenswerte	2.701
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	228
Sonstige Vermögenswerte	121
Flüssige Mittel	193
Kurzfristige Vermögenswerte	542
Identifizierte Vermögenswerte	3.243
Latente Ertragsteuerschulden	662
Langfristige Verbindlichkeiten	662
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27
Erlösabgrenzung	1.139
Sonstige Verbindlichkeiten	102
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.268
Identifizierte Verbindlichkeiten	1.930
Netto-Reinvermögen	1.313
Basiskaufpreis	16.917
Bedingter Kaufpreis (beizulegender Wert)	5.597
Übertragene Gegenleistung für 100% der Anteile	22.514
Geschäfts- oder Firmenwert	21.201

ERWERB DER INTERNATIONS GMBH, MÜNCHEN

XING hat am 11. Juli 2017 sämtliche Geschäftsanteile an der InterNations GmbH, München (im Folgenden „InterNations“), übernommen. InterNations ist das weltweit größte Netzwerk für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten (sog. „Expats“). Der Kaufpreis nach IFRS 3 besteht aus einem unmittelbar fälligen Barkaufpreis für 100 Prozent der Anteile in Höhe von 10.262 Tsd.€ sowie einer Earn-out-Komponente (0 bis zu 40.700 Tsd.€), die im Wesentlichen auf Umsatz- und EBITDA-Größen basiert. Der bedingte Kaufpreis wird über die bis Ende 2020 dauernde Earn-out-Periode in mehreren Tranchen gezahlt. Die vorläufige Erstkonsolidierung erfolgt zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile (11. Juli 2017). Im Rahmen der Berichterstattung zum 30. September 2017 wurde ein Barwert des bedingten Kaufpreises in Höhe von 16.826 Tsd.€ erfasst. Die weitere Kaufpreisallokation ergab einen um 5.907 Tsd.€ verminderten Wert. Die Kaufpreisallokation von InterNations ist hinsichtlich des bedingten Kaufpreises noch nicht vollständig abgeschlossen.

Die Transaktionskosten in Höhe von 143 Tsd.€ wurden als Aufwand gebucht und werden im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung und in den Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen.

InterNations hat seit dem Erwerbszeitpunkt 4.300 Tsd.€ zu den Umsatzerlösen und 950 Tsd.€ zum EBITDA beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse auf 8.798 Tsd.€ und das EBITDA auf 2.036 Tsd.€ belaufen.

Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 15.436 Tsd.€ resultiert in erster Linie aus zusätzlichen Geschäftschancen des internationalen Geschäftsmodells. InterNations wird dem Berichtssegment B2C zugewiesen. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die übernommenen Vermögenswerte und Schulden weisen zum Erstkonsolidierungszeitpunkt die folgenden beizulegenden Zeitwerte auf:

Akquisition InterNations

In Tsd.€	11.07.2017
Erworbene Software	4.438
Markenrechte	2.001
Kundenbeziehungen	2.783
Sachanlagen	86
Langfristige Vermögenswerte	9.308
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	492
Sonstige Vermögenswerte	93
Flüssige Mittel	1.481
Kurzfristige Vermögenswerte	2.066
Identifizierte Vermögenswerte	11.374
Latente Ertragsteuerschulden	1.825
Langfristige Verbindlichkeiten	1.825
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	93
Erlösabgrenzung	2.451
Sonstige Verbindlichkeiten	1.260
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.804
Identifizierte Verbindlichkeiten	5.629
Netto-Reinvermögen	5.745
Basiskaufpreis	10.262
Bedingter Kaufpreis (beizulegender Wert)	10.919
Übertragene Gegenleistung für 100 % der Anteile	21.181
Geschäfts- oder Firmenwert	15.436

4. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

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 verfügbaren Erkenntnisse vorgenommen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen.

Wesentliche Schätzungen und Annahmen wurden insbesondere bei den nachfolgend dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden getroffen: der Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwerten, der Aktivierung von Entwicklungskosten für Software, des Erfüllungsbetrags für bedingte Kaufpreisverpflichtungen und hinsichtlich der Werthaltigkeit von latenten Steuern auf Verlustvorträge. Für die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen und für sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer das Risiko einer Anpassung der Buchwerte innerhalb des nächsten Geschäftsjahres bestehen könnte, verweisen wir auf die entsprechenden Einzelerläuterungen.

Darüber hinaus werden Schätzungen und Annahmen bei der Bestimmung der Nutzungsdauern von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen vorgenommen, die einer jährlichen Überprüfung unterliegen. Die tatsächlichen Werte können von den Schätzungen abweichen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis entsprechend berücksichtigt.

5. Fremdwährungsumrechnung

Transaktionen, die auf eine von der funktionalen Währung einer Unternehmenseinheit abweichende Währung lauten, werden in der funktionalen Währung zum Devisenkassamittelkurs am Tag ihrer erstmaligen Bilanzierung erfasst. Am Ende des Berichtszeitraums bewertet die Gesellschaft auf Fremdwährung lautende monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der funktionalen Währung mit dem dann gültigen Devisenkassamittelkurs. Gewinne und Verluste aus diesen Fremdwährungsbewertungen erfasst XING erfolgswirksam. Nicht monetäre Konzernbilanzposten in Fremdwährung werden zu historischen Kursen fortgeführt.

6. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Erträge aus Mitgliedsbeiträgen, Jobs und Advertising werden tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrags zum Bilanzstichtag erfasst. Sämtliche erhaltenen Vorauszahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Erlösabgrenzung ausgewiesen; die Umsatzerlöse werden in den nachfolgenden Zeiträumen erfasst.

Die Bemessung der Umsatzerlöse erfolgt zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts. Sofern es sich um Tauschleistungen handelt, werden Umsatzerlöse mithilfe eines Vergleichsmaßstabs bewertet, der die Kriterien des SIC-31 beachtet.

Das sonstige Ergebnis enthält ausschließlich Posten, die in späteren Berichtsperioden in den Gewinn und Verlust umgliedert werden können.

BILANZ

Unternehmenserwerbe

Die Gesellschaft bilanziert Unternehmenserwerbe mithilfe der Erwerbsmethode, was im Falle eines positiven Unterschiedsbetrags zum Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts führt. Der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert wird anfänglich zu Anschaffungskosten angesetzt, wobei es sich um die Mehrkosten des Unternehmenszusammenschlusses gegenüber dem Anteil des Konzerns am Nettozeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden handelt. Transaktionskosten werden sofort als Aufwand erfasst. Jede bedingte Gegenleistungsverpflichtung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sofern die Gegenleistungsverpflichtung nicht als Eigenkapital eingestuft wird, werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im Gewinn oder Verlust erfasst.

Anteile an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Sie werden zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt, wozu auch Transaktionskosten zählen. Nach dem erstmaligen Ansatz enthält der Konzernabschluss den Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis der nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen bis zu dem Zeitpunkt, an dem der maßgebliche Einfluss oder die gemeinschaftliche Führung endet.

Immaterielle Vermögenswerte

Gemäß IAS 38 und SIC-32 werden immaterielle Vermögenswerte, die aus der Entwicklung im Rahmen eines einzelnen Projekts entstehen, nur dann angesetzt, wenn der Konzern nachweisen kann, dass die technische Realisierbarkeit zur Fertigstellung des Projekts, sodass es für den internen Gebrauch oder den Verkauf genutzt werden kann, gegeben ist, dass die Absicht besteht, das Projekt durchzuführen, und die Fähigkeit zum internen Gebrauch oder zum Verkauf des Vermögenswerts besteht, dass der Vermögenswert zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren wird und die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung und die Fähigkeit zur zuverlässigen Messung der Ausgaben vorhanden ist. Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungskosten wird der Vermögenswert zu

Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bilanziert. Alle aktivierten Entwicklungskosten der XING-Plattform werden linear über fünf Jahre abgeschrieben.

Der erzielbare Betrag der Entwicklungskosten wird mindestens jährlich auf Wertminderungen hin überprüft, solange der Vermögenswert noch nicht genutzt wird bzw. wenn unterjährig Indikatoren für eine Wertminderung vorliegen. Immaterielle Vermögenswerte werden auf Wertminderungen untersucht, sobald Anzeichen hierfür erkennbar sind. Die Abschreibungsdauer, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft, zumindest einmal in jedem Geschäftsjahr.

Ausgaben für den Erwerb von Software und sonstigen immateriellen Vermögenswerten werden aktiviert und über die erwartete Nutzungsdauer von drei bis zu fünf Jahren nach der linearen Methode abgeschrieben. Die Abschreibung beginnt zu dem Zeitpunkt, zu dem der immaterielle Vermögenswert genutzt werden kann.

Zinsen, die dem Erwerb oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet und daher als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert werden können, bestehen nicht.

Nach IFRS wird der Geschäfts- oder Firmenwert nicht planmäßig über seine Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Gesellschaft ist verpflichtet, den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Wertminderung zu überprüfen, sofern keine Hinweise auf eine potenzielle Wertminderung bestehen. Bei Vorliegen entsprechender Indikatoren ist eine sofortige Überprüfung auf eine mögliche Wertminderung durchzuführen. Für die Zwecke der Überprüfung auf Wertminderung wird der Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird bestimmt durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert

bezieht. Wenn der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geringer ist als der Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Auch wenn der erzielbare Betrag den Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, in künftigen Perioden übersteigt, werden keine Wertaufholungen auf abgeschriebene Geschäfts- oder Firmenwerte vorgenommen.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts setzt eine Schätzung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugerechnet wird, voraus. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert. Der Nettoveräußerungswert entspricht dem Betrag, der aus einem Verkauf eines Vermögenswerts zu marktüblichen Bedingungen erzielbar ist, abzüglich seiner Veräußerungskosten. Der Nutzungswert wird grundsätzlich auf Basis der geschätzten künftigen Cashflows aus der Nutzung und dem Abgang des Vermögenswerts mithilfe des Discounted-Cashflow-Verfahrens ermittelt. Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung abgeleitet, aktuelle Entwicklungen werden berücksichtigt. Sie werden unter Anwendung risikoäquivalenter Kapitalisierungszinssätze auf den Zeitpunkt der Überprüfung der Werthaltigkeit abgezinst.

Sachanlagen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von drei (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Mietereinbauten werden über die Grundmietzeit linear abgeschrieben. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst. Erhaltene Mietzuschüsse werden unter der Erlösabgrenzung ausgewiesen.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die finanziellen Vermögenswerte von XING beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit

dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darüber hinaus berücksichtigt werden direkt zurechenbare Transaktionskosten von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind. Alle Finanzinstrumente, für die der beizulegende Zeitwert im Abschluss ausgewiesen wird, sind in den folgenden Hierarchiestufen gemäß IFRS 13 eingeordnet:

Stufe 1: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von in aktiven Märkten notierten Preisen bestimmt werden.

Stufe 2: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von Bewertungsmethoden bestimmt werden, bei denen die Inputfaktoren, die für den beizulegenden Zeitwert bedeutend sind, auf direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten basieren.

Stufe 3: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von Bewertungsmethoden bestimmt werden, bei denen die Inputfaktoren, die für den beizulegenden Zeitwert bedeutend sind, nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Beteiligungen, Finanzinstrumente der Kategorien „Kredite und Forderungen“ und „Sonstige Verbindlichkeiten“ werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten (gegebenenfalls unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode) bewertet. Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche oder nicht mehr vollständig einbringliche Beträge erfasst. Wertberichtigungen werden dann vorgenommen, wenn es objektive Hinweise darauf gibt, dass die Forderungen nicht mehr oder nicht mehr vollständig einbringlich sind.

Marktübliche Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Erfüllungstag erfasst. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn (i) die vertraglichen Rechte auf Cashflows aus dem Vermögenswert auslaufen, (ii) der Konzern das Recht, Cashflows aus dem Vermögenswert zu generieren, behält, jedoch eine Verpflichtung zur vollständigen und unverzüglichen Zahlung der Cashflows an einen Dritten im Rahmen einer Vereinbarung zur Weiterleitung angenommen

hat, oder (iii) das Recht, Cashflows aus dem Vermögenswert zu generieren, übertragen hat und entweder (a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen wurden oder (b) weder alle wesentlichen Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen noch zurückbehalten wurden, jedoch die Verfügungsmacht des Vermögenswerts übertragen wurde.

Die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten entsprechen den Buchwerten. Bei einem gehaltenen Eigenkapitalinstrument gilt ein signifikanter oder länger anhaltender Rückgang des beizulegenden Zeitwerts unter dessen Anschaffungskosten als objektiver Hinweis auf eine Wertminderung.

Steuern

Tatsächliche Steueransprüche und -schulden für laufende und frühere Perioden werden mit dem erwarteten Betrag angesetzt. Zur Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag für die entsprechenden Perioden gelten.

Latente Steuern resultieren aus temporären Differenzen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit in der Bilanz und seiner steuerlichen Bemessungsgrundlage sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen. Die Ermittlung erfolgt nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode und beruht auf der Anwendung der in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt erwarteten Steuersätze. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen gesetzlichen Regelungen. Die Auswirkungen von Änderungen in der Steuergesetzgebung, die sich in Bezug auf aktive und passive latente Steuern ergeben, werden während der Periode in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, in der die Änderung wirksam wird. Aus steuerlichen Verlustvorträgen resultierende aktive latente Steuern werden aktiviert, soweit es wahrscheinlich ist, dass in absehbarer Zukunft ein steuerliches Ergebnis vorhanden ist, mit dem die steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können. Die aktiven latenten Steuern werden jährlich auf ihre Realisierbarkeit überprüft.

Tatsächliche Steueransprüche und -schulden sowie latente Steueransprüche und -schulden werden jeweils miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und die latenten Steueransprüche und -schulden sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Aktienbasierte Vergütung

Aktienbasierte Zusagen bei XING sind im Berichtsjahr mit Ausgleich durch Zahlungsmittel ausgestaltet. Der beizulegende Zeitwert wird zum Gewährzeitpunkt ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird als Börsenkurs der XING-Aktie bestimmt. Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts werden im Gewinn und Verlust erfasst.

Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Verpflichtungen für Beiträge zu beitragsorientierten Plänen werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Vorausgezahlte Beiträge werden als Vermögenswert erfasst, soweit ein Anrecht auf Rückerstattung oder Verringerung künftiger Zahlungen entsteht.

Rückstellungen

Die Höhe der Rückstellungen wird ermittelt, indem die erwarteten künftigen Cashflows mit einem Zinssatz vor Steuern abgezinst werden, der die aktuellen Markterwartungen im Hinblick auf den Zinseffekt sowie die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Die Aufzinsung wird als Finanzierungsaufwand dargestellt.

Leasingverhältnisse

Bei den vom Konzern als Leasingnehmer abgeschlossenen Leasingverträgen verbleiben im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen beim Leasinggeber. Sie werden daher als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen hierfür werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand der Periode in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

(B) Segmentberichterstattung

BERICHTSPFLICHTIGE SEGMENTE

Übersicht Business Units / Berichtssegmente

Business Unit	Platform / Content	Premium Network	ProWork	kununu D-A-CH	New B2C	Inter-Nations	E-Recruiting	Advertising	Events	kununu International
Berichtssegment	B2C						B2B E-Recruiting	B2B Advertising & Events		kununu International

Die Zusammenfassung der Geschäftssegmente zu Berichtssegmenten im regelmäßigen Managementreporting erfolgt auf Basis des primären Kundenkreises der angebotenen Produkte. Während Produkte des B2C-Segments überwiegend über unsere Online-Marketing-Kanäle vertrieben werden, werden Produkte der B2B-Segmente überwiegend offline vertrieben.

Im Berichtssegment B2C sind die Business Units Platform/Content, Premium Network, ProWork, kununu D-A-CH, InterNations und New B2C abgebildet. Sie adressieren die Mitglieder unserer Social Networking Plattformen, die sich auf www.xing.com, dem XING-Stellenmarkt (ehemals E-Recruiting), kununu.com oder internationations.org mit anderen Berufstätigen vernetzen, einen passenden Job finden, sich über potenzielle Arbeitgeber informieren bzw. sich über beruflich relevante Themen informieren wollen. Die Monetarisierung erfolgt im Wesentlichen über Bezahlmitgliedschaften (Premium, ProJobs, Albatross). Auch neue B2C-Aktivitäten werden hier abgebildet (z.B. ProCoach).

Das Segment B2B E-Recruiting adressiert B2B-Kunden, die Zugang zu Arbeitnehmern und Talenten suchen. Die Monetarisierung erfolgt über die Entwicklung, die Vermarktung und den Vertrieb der Produkte XING TalentManager (Active Recruiting), Stellenanzeigen (Passive Recruiting) und Employer-Branding-Profilen. Die notwendigen Profile bzw. der notwendige Traffic von Kandidaten wird im B2C-Segment generiert.

Im Segment Advertising & Events sind die Business Units Advertising (ehemals Network/Premium) und Events abgebildet. Sie adressieren Werbe- und Eventskunden. Die Monetarisierung erfolgt über Werbeerlöse und Ticketing. Des Weiteren erfolgt eine Vergütung für gewonnene Mitglieder des Segments B2C.

Weitere Aktivitäten außerhalb der D-A-CH-Region werden in einem Segment (kununu) International berichtet. Die Überleitungsrechnung (Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen) beinhaltet Zentralbereiche wie IT, Finanzen und Personal sowie sonstige Geschäftstätigkeiten, die definitionsgemäß keine Segmente darstellen.

Die Segmentierung von Vermögen, Verbindlichkeiten und Investitionen auf Basis der operativen Geschäftsfelder wird nicht vorgenommen, da diese Kennzahlen nicht als Steuerungsgrößen auf Segmentebene verwendet werden. So bezieht sich etwa ein wesentlicher Teil der Investitionen auf die selbst erstellte Plattform, die den Segmenten nicht zugeordnet werden kann. Die Segmentdaten werden auf Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Die Kosten werden den Bereichen verursachungsgerecht zugeordnet. Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Gesellschaften der Segmente liegen grundsätzlich Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart werden. Als Segmentergebnisgröße verwendet XING

das Segmentbetriebsergebnis, das als Bruttoergebnis abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten (Personal-, Marketing-, Mietaufwendungen, bereichsbezogene IT-Aufwendungen (z.B. Entwicklungskosten) etc.) definiert ist. Einem Segment nicht direkt zuordenbare Aufwendungen (z.B. zentrale IT-Aufwendungen), Wertminderungen und Wertaufholungen werden in der Überleitungsrechnung ausgewiesen, ebenso wie das Betriebsergebnis von zentralen Funktionen, die kein Segment darstellen. Sondereffekte und Effekte aus

Kaufpreisallokationen werden herausgerechnet. Bereinigte Sondereffekte sind beispielsweise Restrukturierungsaufwendungen, Veräußerungsergebnisse, Wertminderungsaufwendungen sowie andere nicht operative Aufwendungen oder Erträge.

Die Werte der Vergleichsperiode sind in die neue Struktur der Berichtsperiode überführt. Die aufgeteilten Umsatzerlöse und Ergebnisse sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Advertising & Events		(kununu) International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/ Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 31.12.2017	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2017	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2017	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2017	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2017	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2017	01.01.– 31.12.2016
Umsatzerlöse (mit Dritten)	89.544	77.230	76.705	54.413	17.284	12.909	1.332	1.352	0	0	184.865	145.904
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	566	541	0		-566	-541	0	0
Gesamtumsatzerlöse	89.544	77.230	76.705	54.413	17.850	13.450	1.332	1.352	-566	-541	184.865	145.904
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-566	-541	0	0	0	0	0	0	566	541	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-44.871	-36.799	-27.082	-18.778	-11.726	-10.544	-1.318	-1.486	0	0	-84.997	-67.607
Segmentbetriebsergebnis	44.107	39.890	49.623	35.635	6.124	2.906	14	-134	0	0	99.868	78.297
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen											-41.436	-30.348
EBITDA											58.432	47.949

Die geografische Aufteilung der Umsatzerlöse gliedert sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.2017– 31.12.2017	01.01.2016– 31.12.2016
D-A-CH	175.734	138.931
International	9.131	6.973
	184.865	145.904

Die geografische Aufteilung erfolgt entsprechend dem Sitz des Leistungsempfängers. 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) in Höhe von 154.310 Tsd. € (Vorjahr: 60.018 Tsd. €) entfallen wie im Vorjahr ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

7. Gesamte Betriebserträge

Die gesamten Betriebserträge betragen im Geschäftsjahr 187.757 Tsd.€ (Vorjahr: 148.504 Tsd.€).

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr 2017 bei 184.865 Tsd.€ (Vorjahr: 145.904 Tsd.€). Eine Unterteilung der Umsatzerlöse und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind in der Segmentberichterstattung aufgeführt. Die Umsatzerlöse enthalten 1.779 Tsd.€ (Vorjahr: 754 Tsd.€) Erlöse aus Tauschgeschäften.

In nachfolgender Tabelle sind die wesentlichen Posten der sonstigen betrieblichen Erträge dargestellt:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Erträge aus Sachbezügen	813	690
Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren	416	451
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	0	402
Erträge aus abgegrenzten Investitionszuschüssen	59	176
Erträge aus Währungsumrechnung	90	92
Periodenfremde Erträge	178	67
Übrige	1.336	722
	2.892	2.600

Die periodenfremden Erträge enthalten im Wesentlichen verjährte Leistungsansprüche, die übrigen Erträge unter anderem Erträge aus Anlagenabgängen.

8. Personalaufwand

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	55.177	44.315
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	11.268	8.790
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	621	511
Abfindungen	886	354
Urlaubsrückstellungen	48	179
Übrige	392	315
	68.392	54.464

Der Personalaufwand ist von 54.464 Tsd.€ um 13.928 Tsd.€ auf 68.392 Tsd.€ (+26 Prozent) angestiegen. Der gestiegene Aufwand resultiert im Wesentlichen aus der gestiegenen Anzahl der im Konzern beschäftigten Arbeitnehmer.

9. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Marketingkosten	19.907	13.413
Veranstaltungen	1.501	728
Verkaufsprovision	819	459
	22.227	14.599

Die Marketingkosten enthalten insbesondere Aufwendungen für Online-Werbemaßnahmen, klassische Displaywerbung, Fernsehwerbung sowie Kundengewinnungskosten.

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

In nachfolgender Tabelle sind die wesentlichen Posten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
IT- und betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	12.737	10.608
Raumkosten	5.971	5.296
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	3.980	2.481
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	3.367	2.685
Kosten für Zahlungsabwicklung	2.379	1.970
Sonstige Personalkosten	2.215	1.894
Fortbildungskosten	1.348	967
Forderungsverluste	1.007	1.046
Rechtsberatungskosten	843	1.099
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	760	550
Kursaufwendungen	609	73
Buchführungskosten	554	552
Abschluss- und Prüfungskosten	484	380
Miete/Leasing	387	355
Bürobedarf	347	296
Aufsichtsratsvergütung	320	306
Übrige	1.397	934
	38.706	31.492

Die übrigen Aufwendungen umfassen im Wesentlichen periodenfremde Aufwendungen, Ausgaben für Beiträge, sonstige Abgaben und Aufwand für Versicherungen.

11. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Finanzerträge	2.648	157
Finanzaufwendungen	-928	-430
	1.720	-273

Die Finanzerträge enthalten Erträge aus der Auflösung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 2.143 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€).

Aus der nicht cash-wirksamen Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten wurden Finanzaufwendungen in Höhe von 789 Tsd.€ (Vorjahr: 352 Tsd.€) erfasst.

12. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern der Geschäftsperiode setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Körperschaftsteuer (einschl. Solidaritätszuschlag)	5.118	4.935
Gewerbesteuer	3.106	3.347
Latente Steuern	4.823	2.463
	13.047	10.745

Die Körperschaftsteuer ist in Höhe von 2.694 Tsd.€ (Vorjahr: 1.796 Tsd.€) im Ausland angefallen. Die latenten Steuern sind wie im Vorjahr im Wesentlichen im Inland angefallen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der latenten Steuern in der Gesamtergebnisrechnung:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Abgrenzung von Mietaufwendungen und Investitionszuschüssen	47	39
Ansatz/Abschreibung von selbst entwickelter Software	5.789	3.590
Abschreibung Marke/Domain	-14	0
Abschreibung von Kundenbeziehungen	-293	-72
Abschreibung erworbene Technologie	-322	-145
Ansatz steuerlicher Verlustvorträge	-310	-987
Temporäre Differenzen im Anlagevermögen	51	87
Übrige	-125	-49
	4.823	2.463

Erfolgsneutrale Veränderungen resultieren in Höhe von 3.633 Tsd.€ auf Akquisitionen sowie 17 Tsd.€ auf Verrechnungen mit dem sonstigen Ergebnis.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Überleitung des erwarteten Steueraufwands und des tatsächlichen Steueraufwands:

In Tsd. €	01.01.2017 – 31.12.2017	01.01.2016 – 31.12.2016
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	38.986	34.313
Erwartetes Steuerergebnis	12.585	11.076
Steuerliche Effekte auf		
Unterschiede ausländische Steuersätze	-471	-494
Steuersatzänderungen	586	0
Anwendung der Equity-Methode	103	-103
Outside Basis Differences	230	0
Steuerfreie Erträge	-531	-41
Effekte aus steuerlichen Verlustvorträgen	-26	-183
Währungskursanpassungen	69	0
Steuern Vorjahre	-34	0
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	536	490
TATSÄCHLICHES STEUERERGEBNIS	13.047	10.745

Die Steuersatzänderung in Folge der Steuerreform der USA betreffen die Betriebsstätte des Konzerns in Zusammenhang mit der kununu US LLC. Outside Basis Differences resultieren aus nicht ausgeschütteten Gewinnen von Tochterunternehmen. Die steuerfreien Erträge stehen in Zusammenhang mit aufgelösten bedingten Kaufpreisverpflichtungen in Höhe von 2.143 Tsd.€.

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

In %	31.12.2017	31.12.2016
Körperschaftsteuer einschl. Solidaritätszuschlag (effektiv)	15,83	15,83
Gewerbesteuersatz	16,45	16,45
THEORETISCHER STEUERSATZ	32,28	32,28

In der Bilanz setzen sich die latenten Steuern wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2017	31.12.2016
Immaterielle Vermögenswerte		
Software und Lizenzen	-1.838	-453
Selbst entwickelte Software	-15.788	-9.999
Marken/Domain	-705	0
Kundenbeziehungen	-1.130	-216
Abgegrenzte Mietaufwendungen und Investitionszuschüsse	80	127
Verlustvorträge	2.714	1.194
Temporäre Differenzen des Anlagevermögens	43	94
Übrige	41	-36
SALDO AKTIVE / PASSIVE LATENTE STEUERN	-16.583	-9.289

Bei der Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der Prescreen GmbH, Berlin, Prescreen International GmbH, Wien/Österreich, sowie der InterNations GmbH, München, wurden aktive latente Steuern in Höhe von 1.210 Tsd.€ und passive latente Steuern von 3.633 Tsd.€ berücksichtigt.

Die latenten Steueransprüche (3.081 Tsd.€, Vorjahr: 1.477 Tsd.€) und die latenten Steuerverbindlichkeiten (19.664 Tsd.€, Vorjahr: 10.766 Tsd.€) wurden, mangels Erfüllung der Kriterien in IAS 12.71, nicht miteinander saldiert.

13. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bestimmte sich wie folgt:

	31.12.2017	31.12.2016
Den Anteilseignern der XING SE zurechenbares Konzernergebnis in Tsd.€	25.915	23.568
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien in Stück (unverwässert und verwässert)	5.620.435	5.620.435
Auf Anteilseigner der XING SE entfallender Anteil am Konzernergebnis je Aktie		
Unverwässert	4,61€	4,19€
Verwässert	4,61€	4,19€

14. Sonstiges Ergebnis

Im sonstigen Ergebnis werden neben Gewinnen und Verlusten aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse (-65 Tsd.€; Vorjahr: 6 Tsd.€) auch die Umbewertung der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte erfasst (-52 Tsd.€; Vorjahr: 0 Tsd.€). Die auf letztere entfallenden latenten Steuererträge betragen 17 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€).

(D) Erläuterungen zur Konzernbilanz

15. Langfristige Vermögenswerte

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag Markenrechte, Kundenstamm, erworbene sowie selbst erstellte Software und den Geschäfts- oder Firmenwert.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde selbst erstellte Software in Höhe von 26.615 Tsd.€ (Vorjahr: 15.776 Tsd.€) als selbst geschaffener immaterieller Vermögenswert aktiviert, da die Voraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllt waren. Die Entwicklungsleistungen entfielen insbesondere auf diverse Projekte zur Weiterentwicklung der Mobile Apps, Entwicklung des neuen Messengers sowie anderer neuer Produkte. Die Abschreibungen auf selbst erstellte Software enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen für nicht mehr genutzte einzelne Plattformbestandteile von 3.353 Tsd.€ (Vorjahr: 680 Tsd.€) im Rahmen der Ermittlung des Nutzungswerts. Zuschreibungen auf selbst erstellte Software wurden wie im Vorjahr nicht erfasst. Außerordentliche Abschreibungen auf Software und Lizenzen sowie Zuschreibungen wurden wie im Vorjahr nicht erfasst.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2017 wurde die Nutzungsdauer der XING-Plattform auf weitere fünf Jahre bis zum 31. Dezember 2021 festgelegt. Zum Vorjahresstichtag wurde von einer verbleibenden Nutzungsdauer bis zum 31. Dezember 2020 ausgegangen. Hierdurch sind im Geschäftsjahr 2017 1.549 Tsd.€ weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt am 31. Dezember 2017 noch 48 Monate. Durch regelmäßige Überprüfung der aktivierten Plattformmodule werden nicht mehr aktive Module außerplanmäßig abgeschrieben.

Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung beliefen sich auf 46.696 Tsd.€ (Vorjahr: 36.148 Tsd.€).

Außerplanmäßige Wertberichtigungen sowie Zuschreibungen der sonstigen immateriellen Vermögenswerte wurden wie im Vorjahr nicht vorgenommen.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2017 wurde die verpflichtende jährliche Wertminderungsüberprüfung durchgeführt.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb der kununu GmbH mit 2,2 Mio.€, der BuddyBroker AG (4,9 Mio.€) sowie der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit 6,1 Mio.€ sind für Zwecke der Werthaltigkeitsprüfung unverändert dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugeordnet. Der aus dem Erwerb der Prescreen GmbH resultierende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 21,2 Mio.€ wurde ebenfalls dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugewiesen. Das Geschäftssegment stellt die zahlungsmittelgenerierende Einheit dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird (siehe „Segmentinformationen“).

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der InterNations GmbH in Höhe von 15,4 Mio.€ wurde dem Geschäftssegment InterNations zugeordnet, welches im Berichtssegment B2C ausgewiesen wird.

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basiert auf dem Nutzungswert, der durch diskontierte Cashflows geschätzt wurde. Die Bewertung zum beizulegenden Wert wurde, basierend auf den Inputfaktoren der verwendeten Bewertungstechnik, als ein beizulegender Zeitwert eingeordnet, der nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruht.

	E-Recruiting		InterNations
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017
Abzinsungssatz	7,9	7,9	8,8
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0	2,0	2,0

Der Abzinsungssatz stellt eine Vorsteuergröße dar (WACC), er spiegelt die gegenwärtige Marktbeurteilung der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider und basiert auf den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten.

Für die Ermittlung des Nutzungswerts als erzielbarer Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten drei bis fünf Jahre prognostiziert, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basieren. Das auf Basis dieser Schätzungen prognostizierte Ergebnis wird im Wesentlichen von der erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen, der Preisentwicklung des Wettbewerbsumfelds und der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst. Der Nutzungswert wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate und zum Abzinsungssatz reagiert. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten und branchenspezifische Trends.

Für beide zahlungsmittelgenerierenden Einheiten nimmt der Vorstand an, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch die EBITDA-Marge in der Zukunft gesteigert werden können. Der Impairment-Test hat keine Indikation für eine Wertberichtigung ergeben. Die Werthaltigkeit der ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte war auch bei einer Variation jeweils eines der beiden bedeutendsten Einflussfaktoren Abzinsungssatz (Erhöhung um 1 Prozentpunkt) und langfristige Wachstumsrate (Verminderung um 1 Prozentpunkt) gegeben.

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen bestehen aus EDV-Hardware und sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie aus Mietereinbauten.

Außerordentliche Abschreibungen auf andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Zuschreibungen wurden wie im Vorjahr nicht erfasst.

16. Finanzanlagen

NACH DER EQUITY-METHODE BEWERTETE FINANZANLAGEN

Im Geschäftsjahr wurde kununu US LLC, Boston/USA als Gemeinschaftsunternehmen (50 Prozent) nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. XING leistete im Berichtsjahr eine weitere Einlage in Höhe von 3.278 Tsd.€ (3.500 Tsd.USD) in das Joint Venture. Die Beteiligung an der kununu US LLC ist die einzige Beteiligung des Konzerns an Gemeinschafts- bzw. assoziierten Unternehmen.

Die Entwicklung der Beteiligung zum Bilanzstichtag stellt sich wie folgt vor:

kununu US LLC, Boston/USA

In Tsd.€	2017	2016
Buchwert zum 01.01.	0	0
Einlage	3.278	2.706
Anteiliges Ergebnis des Geschäftsjahres	-3.278	-2.706
BUCHWERT ZUM 31.12.	0	0

Im Berichtsjahr wurde der im Vorjahr nicht angesetzte Teil der Verluste des Joint Ventures in Höhe von 318 Tsd.€ nachgeholt. Aufgrund einer Einlageverpflichtung, die im Januar 2018 vollzogen wurde, weist der Konzern zum 31. Dezember 2017 unter den sonstigen Verbindlichkeiten 284 Tsd.€ aus dem anteiligen Ergebnis 2017 aus. Insgesamt hat der Konzern eine Zusage in Höhe von 3.500 Tsd.USD gegeben, die im Januar 2018 in das Gemeinschaftsunternehmen eingelegt worden sind.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zum Bilanzstichtag:

kununu US LLC, Boston/USA

Zusammengefasste Finanzinformationen In Tsd. € ¹	31.12.2017	31.12.2016
Umsatzerlöse	476	33
Ergebnis	-6.494	-6.049
GESAMTERGEBNIS (100 %)	-6.494	-6.049
Langfristige Vermögenswerte	47	54
Kurzfristige Vermögenswerte	360	153
Langfristige Schulden	2.478	3.122
Kurzfristige Schulden	-3.754	4.004
EIGENKAPITAL (100 %)	-868	-675

¹ Bilanz zum Stichtagskurs, Gesamtergebnis zum Mittelkurs umgerechnet

ANDERE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die XING SE hat zur Anlage überschüssiger Liquidität verschiedene Fonds im Berichtsjahr erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtliche Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 31. Dezember 2017. Die Wertpapiere sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar. Die XING SE erfasst Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im sonstigen Ergebnis und gliedert diese Änderungen bei Veräußerung in den Gewinn und Verlust um.

AUFWANDSABGRENZUNG

Die Aufwandsabgrenzung enthält insbesondere die Vorauszahlungen für Softwarepflege und -lizenzen.

Der folgende Anlagespiegel (Werte in Tsd. €) zeigt die Entwicklung des Anlagevermögens auf:

Konzern-Anlagenspiegel

zum 31. Dezember 2017

Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2017
	01.01.2017	Zugänge	Veränderung durch Unternehmensewerbe	Abgänge	Umbuchungen	
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE						
1. Software und Lizenzen	21.046	2.123	5.533	0	0	28.702
2. Selbst erstellte Software	56.628	26.615	0	0	0	83.243
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	27.978	0	36.635	0	0	64.613
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14.290	28	6.339	0	0	20.657
	119.942	28.766	48.507	0	0	197.215
2. SACHANLAGEN						
1. Mietereinbauten	1.951	165	0	0	0	2.116
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	21.941	4.133	138	-241	2.506	28.477
3. Geleistete Anzahlungen im Bau	2.709	0	0	0	-2.506	203
	26.601	4.298	138	-241	0	30.796
GESAMT	146.543	33.064	48.645	-241	0	228.011

Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2016
	01.01.2016	Zugänge	Veränderung durch Unternehmensewerbe	Abgänge		
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE						
1. Software und Lizenzen	18.084	1.023	1.940	-1		21.046
2. Selbst erstellte Software	40.852	15.776	0	0		56.628
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	23.064	0	4.914	0		27.978
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	13.369	921	0	0		14.290
	95.369	17.720	6.854	-1		119.942
2. SACHANLAGEN						
1. Mietereinbauten	1.407	544	0	0		1.951
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.460	3627	9	-155		21.941
3. Geleistete Anzahlungen im Bau	0	2.709	0	0		2.709
	19.867	6.880	9	-155		26.601
GESAMT	115.236	17.765	6.863	-156		146.543

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2017	Zugänge	Abgänge	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2016
-16.593	-3.139	0	-19.732	8.970	4.453
-25.653	-8.680	0	-34.333	48.910	30.975
-14.835	0	0	-14.835	49.778	13.143
-12.102	-1.479		-13.581	7.076	2.188
-69.183	-13.298	0	-82.481	114.734	50.759
-1.438	-338	0	-1.776	340	513
-16.356	-3.989	217	-20.128	8.349	5.585
0	0	0	0	203	2.709
-17.794	-4.327	217	-21.904	8.892	6.098
-86.977	-17.625	217	-104.385	123.142	56.857

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2016	Zugänge	Abgänge	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2015
-14.300	-2.294	1	-16.593	4.453	3.784
-20.997	-4.656	0	-25.653	30.975	19.855
-14.836	0	1	-14.835	13.143	8.228
-11.439	-663	0	-12.102	2.188	1.930
-61.572	-7.613	2	-69.183	50.759	33.797
-996	-442	0	-1.438	513	411
-13.890	-2.602	136	-16.356	5.585	4.570
0	0	0	0	2.709	0
-14.886	-3.044	136	-17.794	8.807	4.981
-76.458	-10.657	138	-86.977	59.566	38.778

17. Kurzfristige Vermögenswerte

Die zum Stichtag 31. Dezember 2017 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von XING sind analog zum Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Zum Jahresabschluss waren Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen wie folgt erfasst:

In Tsd. €	31.12.2017	31.12.2016
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	29.781	20.955
Wertberichtigungen auf Forderungen	-1.445	-1.318
FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN	28.336	19.637

Forderungen aus Dienstleistungen in Höhe von 3.622 Tsd.€ sind zum Stichtag 31. Dezember 2017 länger als 60 Tage überfällig. Im Geschäftsjahr 2017 erfolgte eine Zuführung zur Wertberichtigung in Höhe von 171 Tsd.€ (Vorjahr: 256 Tsd.€). Im Geschäftsjahr 2017 haben sich keine Erträge aus ausgebuchten Forderungen ergeben (Vorjahr: 402 Tsd.€).

Nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

In Tsd. €	31.12.2017	31.12.2016
Kostenabgrenzungen	2.717	1.099
Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften	882	825
Geleistete Anzahlungen	604	147
Forderungen gegen Personal	13	5
Sonstige Aktiva	1.085	596
	5.301	2.672

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus Bankguthaben von 36.530 Tsd.€ (Vorjahr: 86.626 Tsd.€) und Kassenbeständen von 16 Tsd.€ (Vorjahr: 16 Tsd.€). In den Bankguthaben sind 4.219 Tsd.€ (Vorjahr: 3.214 Tsd.€) Fremdfinanzmittel der XING Events GmbH enthalten. Der Anstieg der sonstigen Aktiva ist stichtagsbedingt durch höhere durchlaufende Posten und Vermögenswerte aus mietfreien Zeiten bedingt.

18. Eigenkapital

GEZEICHNETES KAPITAL

Per 31. Dezember 2017 beträgt das Grundkapital 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

EIGENE AKTIEN

Die Gesellschaft hält zum Bilanzstichtag, wie auch im Vorjahr, keine eigenen Aktien.

GENEHMIGTES KAPITAL 2015

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Juni 2015 ermächtigt worden, bis zum 2. Juni 2020 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 2.796.068,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015), jedoch höchstens bis zu dem Betrag, in dessen Höhe das Genehmigte Kapital 2015 unmittelbar vor Wirksamwerden der Umwandlung der XING AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) noch vorhanden ist. Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- 1) um Spitzenbeträge auszugleichen;
- 2) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von

Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, Rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how, ausgegeben werden;

- 3) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden;
- 4) wenn die Aktien Arbeitnehmern der Gesellschaft und/oder Arbeitnehmern und/oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines im Sinne von § 15 AktG mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Die neuen Aktien können dabei auch an ein Kreditinstitut oder ein gleichgestelltes Unternehmen ausgegeben werden, welches die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben. Die Anzahl der so unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 2 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung.

Der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf Aktien entfällt, die auf der Grundlage dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Bar- oder Sacheinlagen ausgegeben werden, darf insgesamt 20 Prozent des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen.

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, den Inhalt der Aktienrechte, die Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienaussgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, festzulegen.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Ausnutzung des genehmigten Kapitals oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen.

Der Vorstand hat von dieser ihm eingeräumten Ermächtigung bisher keinen Gebrauch gemacht.

BEDINGTES KAPITAL 2014

Das Grundkapital ist um bis zu 1.118.427,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.118.427 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die die XING AG – bzw. nach dem Wirksamwerden der Umwandlung der XING AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) – die XING SE oder deren Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 bis zum 22. Mai 2019 (einschließlich) ausgegeben haben, ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder soweit Wandlungs- bzw. Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Zum 31. Dezember 2017 sind aus dem Bedingten Kapital 2014 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2017 waren wie im Vorjahr keine gültigen Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus den in den Vorjahren durchgeführten Barkapitalerhöhungen abzüglich der in diesem Zusammenhang angefallenen Eigenkapitalbeschaffungskosten sowie das Agio aus der Ausgabe neuer Aktien im Rahmen von Mitarbeiter-Aktienoptionsprogrammen und aus dem Verkauf von eigenen Aktien.

Sonstige Rücklagen

Die Änderungen der sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen und dem sonstigen Ergebnis aus zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere.

Sonstiges

Nach dem deutschen Aktienrecht bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, den die XING SE in ihrem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss ausweist. Im Geschäftsjahr 2017 schüttete die XING SE einen Gesamtbetrag von 16.693 Tsd.€ (2,97€ je Aktie) aus, bestehend aus einer Basisdividende in Höhe von 7.700 Tsd.€ (1,37€ je Aktie) und einer Sonderdividende in Höhe von 8.993 Tsd.€ (1,60€ je Aktie). Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 249 Tsd.€ wurde auf neue Rechnung vorgetragen. Im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 14.220 Tsd.€ (2,53€ je Aktie) aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres ausgeschüttet.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 1,68€ je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING SE des Geschäftsjahres 2017 vor. Dies entspricht einer erwarteten Gesamtzahlung von ca. 9,4 Mio.€.

Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 33,2 Mio.€ zum Jahresende 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung am 16. Mai 2018.

19. Langfristige Verbindlichkeiten

Der wesentliche Teil der langfristigen Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 2.213 Tsd.€ (Vorjahr: 2.152 Tsd.€) auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden in unserem B2C-Geschäft und Produkte des Segments B2B E-Recruiting mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zum Bilanzstichtag. Darüber hinaus sind langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 14.724 Tsd.€ (Vorjahr: 3.220 Tsd.€) erfasst, die bedingte Kaufpreiszahlungen darstellen.

Die langfristigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen in Höhe von 642 Tsd.€ (Vorjahr: 591 Tsd.€). Die Veränderung resultiert insbesondere aus neu angemieteten Flächen im Berichtsjahr.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 3.114 Tsd.€ (Vorjahr: 2.493 Tsd.€) beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Mitarbeitervergütungen sowie abgegrenzten Mietaufwand.

20. Kurzfristige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2017 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 271 Tsd.€ (Vorjahr: 1.247 Tsd.€) zu verzeichnen.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2017 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 6.851 Tsd.€ (Vorjahr: 3.316 Tsd.€) sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von zehn bis 30 Tagen.

Der wesentliche Teil der Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 69.873 Tsd.€ (Vorjahr: 54.922 Tsd.€) auf Mitgliedsbeiträge unseres B2C-Geschäfts und Produkte des Segments B2B E-Recruiting für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten.

Die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 4.733 Tsd.€ (Vorjahr: 2.037 Tsd.€) stehen im Zusammenhang mit bedingten Kaufpreiszahlungen aus Unternehmenserwerben. Wie im Vorjahr bestehen keine Sicherungen von Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte.

Die sonstigen Verbindlichkeiten sind zu ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt und setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2017	31.12.2016
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	10.539	6.820
Verbindlichkeiten XING Events ggü. Veranstaltern	5.114	3.989
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	2.015	1.753
Verbindlichkeiten für Aufsichtsratsvergütung	320	306
Übrige Verbindlichkeiten	7.610	6.334
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	25.598	19.202

Die Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Verbindlichkeiten aus Boni- und Anreizzahlungen sowie Urlaubsgelder, Rückstellungen für Abfindungen und sonstige Personalverpflichtungen sowie Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit. Die übrigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

Bei der Schätzung der Rückstellungsbeträge orientiert sich das Management an den Erfahrungswerten aus ähnlichen Transaktionen und berücksichtigt dabei alle Hinweise aus Ereignissen bis zur Erstellung des Konzernabschlusses. Die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2016	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2017
Personalaufwendungen	178	178	0	227	227
Abschluss- und Prüfungskosten	285	123	0	297	459
Rechts- und Beratungskosten	162	79	28	153	208
	625	380	28	677	894

(E) Sonstige Erläuterungen

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand beinhaltet zum 31. Dezember 2017 ausschließlich liquide Mittel in Höhe von 36.546 Tsd.€ (Vorjahr: 86.642 Tsd.€) und setzt sich aus Eigenmitteln von 32.327 Tsd.€ (Vorjahr: 83.428 Tsd.€) und Fremdmitteln von 4.219 Tsd.€ (Vorjahr: 3.214 Tsd.€) zusammen. Die Veränderung der Eigenmittel ist in Höhe von 50.922 Tsd.€ durch betrieblichen Cashflow und in Höhe von 179 Tsd.€ durch Wechselkurseffekte bedingt. Der Fremdfinanzmittelbestand umfasst Zahlungsmittel im Zusammenhang mit Verpflichtungen aus dem Segment Events. Beim Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere zur Disposition überschüssiger Liquidität. Die Zu- und Abflüsse werden im Investitions-Cashflow ausgewiesen.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse, zum Beispiel aus Bürgschaften, liegen wie im Vorjahr zum Stichtag nicht vor. Bestellobligos für immaterielle Vermögenswerte oder Sachanlagen bestehen nicht in wesentlichem Umfang, dies gilt auch für langfristige Abnahmeverpflichtungen.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf der Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Im Konzern wurden Mietverträge für Geschäftsräume und Mitarbeiterwohnungen geschlossen. Diese Verträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren und können optional verlängert werden.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen, die nach den unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2017 bestehen, stellen sich wie folgt dar:

In Tsd.€	31.12.2017	31.12.2016
Im Folgejahr	4.199	3.788
In zwei bis fünf Jahren	10.072	11.290
	14.271	15.078

Der Konzern hat Miet- und Leasingzahlungen in Höhe von 4.730 Tsd.€ (Vorjahr: 4.995 Tsd.€) aufwandswirksam erfasst.

GRUNDSÄTZE DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Die Finanzinstrumente des Konzerns beinhalten überwiegend Zahlungsmittel und Forderungen aus Dienstleistungen, die aus der betrieblichen Tätigkeit resultieren. Der Konzern finanziert sich überwiegend über die Vorauszahlungen seiner Premium-Mitglieder und durch Eigenkapitalfinanzierung. Die Finanzinstrumente der Verbindlichkeiten entfallen im Wesentlichen auf bedingte Kaufpreiszahlungen. Daneben hält der Konzern keine weiteren Finanzinstrumente, die wesentliche finanzielle Risiken mit sich bringen.

KAPITALRISIKOMANAGEMENT UND NETTOVERSCHULDUNG

Der Konzern steuert sein Kapital grundsätzlich anhand der Eigenkapitalquote mit dem Ziel, die Erträge – gegebenenfalls auch durch Einsatz von Fremdkapital – zu optimieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Die Eigenkapitalquote beträgt 34,7 Prozent (Vorjahr: 41,0 Prozent).

Die Verbindlichkeiten enthalten bei XING auch die Erlösabgrenzung, die aufgrund des Geschäftsmodells nicht direkt zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führt. Die nachfolgende Übersicht zeigt, dass zum Stichtag die Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere die Verbindlichkeiten (ohne die Erlösabgrenzung) des Konzerns leicht unterschreiten (im Vorjahr: überschreiten):

In Tsd. €	31.12.2017	31.12.2016
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Erlösabgrenzung)	-38.157	-17.083
Kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne Erlösabgrenzung)	-38.347	-26.427
Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	66.531	86.642
UNTERDECKUNG AN ZAHLUNGSMITTELN (IM VORJAHR: ÜBERDECKUNG)	-9.973	43.132

Die XING SE verfügt über keine nennenswerten Finanzschulden. Die finanziellen Verbindlichkeiten resultieren ausschließlich aus bedingten Kaufpreisverpflichtungen:

In Tsd. €	31.12.2017	31.12.2016
Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	66.531	86.642
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-14.724	-3.220
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-4.695	-2.037
NETTOPOSITION ZINSTRAGENDER BILANZPOSTEN	47.112	81.385

KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

	Bewertungs- kategorie ¹	Buchwert 31.12.2017	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert (erfolgs- neutral)	Beizulegender Zeitwert (erfolgs- wirksam)	Beizulegender Zeitwert 31.12.2017
Langfristige andere finanzielle Vermögenswerte	LaR/AfS	29.985	49	29.936		29.936
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	28.336	28.336			
Sonstige Vermögenswerte	LaR	882	882			
Zahlungsmittel	LaR	36.546	36.546			
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	6.851	6.851			
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLFVtPL	14.724			14.724	14.724
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLFVtPL	4.733			4.733	4.733
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	5.114	5.114			

	Bewertungs- kategorie ¹	Buchwert 31.12.2016	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert (erfolgs- neutral)	Beizulegender Zeitwert (erfolgs- wirksam)	Beizulegender Zeitwert 31.12.2016
Langfristige andere finanzielle Vermögenswerte	LaR	79	79			
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	19.637	19.637			
Sonstige Vermögenswerte	LaR	825	825			
Zahlungsmittel	LaR	86.642	86.642			
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	3.316	3.316			
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	3.220			3.220	3.220
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	2.037			2.037	2.037
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	3.989	3.989			

¹ LaR = Kredite und Forderungen; AfS = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten; FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet

Die sonstigen zur Veräußerung verfügbaren langfristigen finanziellen Vermögenswerte sind sämtlich als Stufe-1-Finanzinstrumente zu beurteilen. Es handelt sich hierbei um die Disposition überschüssiger Liquidität.

Die sonstigen zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Verbindlichkeiten resultieren aus Earn-out-Verpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, deren Wertänderungen im Finanzergebnis gezeigt werden. Zum 31. Dezember 2017 valuiert die Verbindlichkeit aus dem Erwerb der InterNations GmbH mit 11.351 Tsd.€, die aus dem Erwerb der Prescreen GmbH mit 5.769 Tsd.€. Die Earn-out-Verpflichtungen sind sämtlich als Stufe-3-Finanzinstrumente zu beurteilen. Hierbei wird der abdiskontierte Barwert auf Basis des anhand des vom Management prognostizierten Business-Plans geschätzten Zahlungsmittelabflusses geschätzt. Bedingte Kaufpreisverpflichtungen sind durch Akquisitionen im Geschäftsjahr in Höhe von 16.516 Tsd.€ erfasst worden. Des Weiteren wurden 2.143 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€) über den Posten Finanzerträge aufgelöst. Unter den Finanzaufwendungen wurden 44 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€) für Zuführungen zu den bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten erfasst, die aus einer geänderten Einschätzung der Erwartungswerte resultieren. Veränderungen aus der Aufzinsung und Wechselkurseffekten belaufen sich auf 492 Tsd.€ (Vorjahr 310 Tsd.€).

Bei sämtlichen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entsprechen die beizulegenden Zeitwerte, soweit bestimmbar, den bilanzierten Buchwerten. Finanzielle Vermögenswerte dienten im Geschäftsjahr, wie auch im Vorjahr, nicht zur Absicherung von Verbindlichkeiten des Konzerns.

WECHSELKURS- UND ZINSRISIKOMANAGEMENT

Im Berichtsjahr ist der Konzern dem Wertverlust des Schweizer Franken und des US-Dollars ausgesetzt gewesen. Die Erträge aus Wechselkurseffekten betragen 90 Tsd.€ (Vorjahr: 92 Tsd.€). Gegenläufig wirkten sich die Aufwendungen aus Wechselkurseffekten mit 609 Tsd.€ (Vorjahr: 73 Tsd.€) aus. Einnahmen werden überwiegend in Euro generiert. Es bestehen außer bedingten Kaufpreisverpflichtungen keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Die Bankguthaben werden nicht verzinst. Da der Konzern keinen wesentlichen Marktrisiken (Währungs-, Zins- und sonstigen Preisrisiken) ausgesetzt ist, wird auf vertiefende Sensitivitätsanalysen in Bezug auf mögliche Marktrisiken verzichtet.

Auf das Konzernergebnis vor Steuern wirkt sich eine Veränderung der Zinssätze (aufgrund der Auswirkungen auf variabel verzinsten Finanzanlagen) auf die Zinserträge aus. Bei einer Erhöhung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 69.747 Tsd.€ (Vorjahr: 80.731 Tsd.€) um 697 Tsd.€ (Vorjahr: 807 Tsd.€) verändert.

AUSFALLRISIKOMANAGEMENT

Unter dem Ausfallrisiko ist das Risiko eines Verlusts für den Konzern zu verstehen, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Unter Wertänderungsrisiko versteht der Konzern die Wertänderung von finanziellen Vermögenswerten.

Wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen zum Stichtag in Form von Beitragsforderungen gegen die Nutzer der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen gegen Mitglieder im Bereich Network/Premium bzw. gegen Unternehmen im Bereich E-Recruiting) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen).

In Bezug auf die Forderungen ist das Risiko dadurch reduziert, dass ein großer Teil der Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 10 Tsd. € besteht. Diese Forderungen haben zum Stichtag nahezu sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. In Höhe des Buchwerts der Forderungen von 28.336 Tsd. € (Vorjahr: 19.637 Tsd. €) besteht das maximale Ausfallrisiko.

Bei den Guthaben bei Kreditinstituten erfolgt die Vermögensanlage und Zahlungsabwicklung bei namhaften Geschäftsbanken mit einer Bonität zwischen AAA und A-2. Die Restlaufzeit der Guthaben beträgt weniger als drei Monate.

Die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte werden börsentäglich gehandelt. XING investiert in Wertpapiere mit geringen Schwankungen.

Der Konzern schätzt die gegenwärtigen Ausfall- und Wertänderungsrisiken als gering ein. Es wurden Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen in erforderlichem Umfang gebildet. Bei den Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen kam es analog zum Vorjahr zu keinen Ausfällen.

Es bestehen keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

LIQUIDITÄTSRISIKOMANAGEMENT

Der Konzern steuert Liquiditätsrisiken durch das Halten von angemessenen Rücklagen sowie durch eine ständige Überwachung der prognostizierten und der tatsächlichen Cashflows. Die Fälligkeiten finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden laufend überwacht.

Aufgrund der vorhandenen Bankguthaben bestehen derzeit keine nennenswerten Liquiditätsrisiken. Kreditlinien bei Banken bestehen zum Stichtag in Höhe von 20 Mio. €, sind jedoch nicht in Anspruch genommen.

ANGABEN ZUM AKTIENOPTIONSPROGRAMM UND ZU ANTEILSBASIERTEN VERGÜTUNGEN NACH IFRS 2

Durch die Gewährung von Shadow Shares im Rahmen eines Long-Term-Incentive-Programms für den Vorstand wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet. Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz (inkl. sonstige betriebliche Erträge). Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING SE. Zudem

wird dem Bezugsberechtigten die etwaige auf reale Aktien im Umfang der zugeteilten Shadow Shares entfallende Dividende für die vergangenen drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. In der Vergangenheit wurde das derzeitige LTI lediglich durch Barausgleich bedient.

Die Rückstellungen für das laufende Geschäftsjahr werden auf Basis des beizulegenden Zeitwerts für die in diesem Jahr gewährten virtuellen Aktien auf der Basis eines Zielerreichungsgrads von 101,18 Prozent ermittelt. Insgesamt wurde für das Geschäftsjahr 2017 ein Personalaufwand aufgrund von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich in Höhe von 1.215 Tsd.€ (Vorjahr: 513 Tsd.€) ergebniswirksam erfasst. Für Ansprüche aus den langfristigen Anreizprogrammen bestehen unter Berücksichtigung der Kursentwicklung zum 31. Dezember 2017 Rückstellungen in Höhe von 3.546 Tsd.€ (Vorjahr: 2.379 Tsd.€).

GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING SE sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 anzusehen. Im Berichtsjahr lagen folgende Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand, dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor:

Vorstand und Aufsichtsrat erhielten für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr Gesamtvergütungen von 3.834 Tsd.€ und 320 Tsd.€ (Vorjahr: 2.351 Tsd.€ und 306 Tsd.€). Davon entfallen auf kurzfristig fällige Leistungen 2.619 Tsd.€ (Vorjahr: 1.837 Tsd.€) sowie auf langfristig fällige Leistungen 1.215 Tsd.€ (Vorjahr: 514 Tsd.€). Für die Wertänderung bisheriger Ansprüche anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich wurden im Geschäftsjahr 642 Tsd.€ (Vorjahr: 94 Tsd.€) erfasst. Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichts ist.

Die Burda Digital GmbH, München, (Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg), hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50 Prozent des Grundkapitals der XING SE. Die XING SE ist demnach eine abhängige Gesellschaft i.S. v. § 312 Abs. 1 Satz 1 i.V. m. § 17 Abs. 2 AktG. Da kein Beherrschungsvertrag zwischen der XING SE und der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der XING SE einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr 2016 haben die XING SE bzw. die von ihr kontrollierten Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundene Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte und Dienstleistungen zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Im Rahmen von Dividendenzahlungen hat die Gesellschafterin Burda Digital GmbH, Offenburg, 8.390 Tsd.€ (Vorjahr: 7.147 Tsd.€) erhalten. Weitere Transaktionen mit der Burda Digital GmbH belaufen sich auf 47 Tsd.€ (Vorjahr: auf unter 1 Tsd.€).

An verbundene Unternehmen der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, wurden Dienstleistungen in Höhe von 4.152 Tsd.€ (Vorjahr: 3.314 Tsd.€) erbracht. Bezogene Dienstleistungen von verbundenen Unternehmen betragen 835 Tsd.€ (Vorjahr: 496 Tsd.€). Unter den Forderungen aus Dienstleistungen sind Salden in Höhe von 1.936 Tsd.€ (Vorjahr: 1.378 Tsd.€) gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen, unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Salden in Höhe von 155 Tsd.€ (Vorjahr: 42 Tsd.€).

Aufwendungen mit sonstigen nahestehenden Unternehmen sind im Berichtsjahr in Höhe von 15 Tsd.€ (Vorjahr 0 Tsd.€) angefallen.

ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Während des Geschäftsjahres 2017 waren bei XING durchschnittlich 1.129 Mitarbeiter (Vorjahr: 908) sowie fünf Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2017 waren im Konzern 1.285 Mitarbeiter (Vorjahr: 957) sowie fünf Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) tätig.

ERHALTENE MITTEILUNGEN NACH § 21 WPHG

Für die Mitteilungspflicht nach § 21 WpHG wird auf die Ausführungen im Anhang des Jahresabschlusses der XING SE verwiesen.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Stefan Winners,

Geschäftsführender Direktor der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, und Geschäftsführer der Burda Digital GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG, München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland, bis 31. Juli 2016
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland
- Member of the Board of Directors, Cyndx Holdco, Inc., Delaware, USA

Dr. Jörg Lübcke,

Geschäftsführer, Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland

Dr. Johannes Meier,

Informatiker, Geschäftsführer, Xi GmbH,
Gütersloh, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in
Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Meridian Stiftung,
Essen, Deutschland (seit Juni 2017)

Dr. Andreas Rittstieg,

Geschäftsführender Direktor und Verwaltungsrat der Hubert
Burda Media Holding Geschäftsführung SE,
Offenburg, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in
Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG,
Mülheim an der Ruhr, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Kühne Holding AG,
Schindellegi, Schweiz
- Mitglied des Beirats der Huesker Holding GmbH,
Gescher, Deutschland

Jean-Paul Schmetz,

Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG,
München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in
Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der OPMS Limited,
Seoul, Südkorea
- Mitglied des Aufsichtsrats der Coc Coc Pte. Limited,
Singapur

Anette Weber,

CFO, Ascom (Holding) AG, Baar, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in
Kontrollgremien: keine

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Zu Mitgliedern des Vorstands waren im Geschäftsjahr
2017 bestellt:

Dr. Thomas Vollmoeller,

CEO, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG,
Ravensburg, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Conrad Electronic SE,
Hirschau, Deutschland

Alastair Bruce,

CSO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Ingo Chu,

CFO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Jens Pape,

CTO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Timm Richter,

CPO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DER PRICEWATERHOUSECOOPERS GMBH UND VERBUNDENER UNTERNEHMEN

Im Geschäftsjahr 2017 wurde für Abschlussprüfungsleistungen ein Aufwand in Höhe von 232 Tsd.€ erfasst (davon gegenüber verbundenen Unternehmen des PwC-Verbunds: 15 Tsd.€). Andere Bestätigungsleistungen (Kapitaldeckungsbescheinigung) wurden im Berichtsjahr in Höhe von 15 Tsd.€ in Anspruch genommen, sonstige Leistungen (Unterstützung bei einem Projekt im Bereich Human Resources) in Höhe von 15 Tsd.€. Steuerberatungsleistungen wurden wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen.

DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung (VO MAR) gesetzlich verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der XING SE oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahres getätigten Geschäfte die Summe von 5.000€ erreicht oder übersteigt. Die der XING SE im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Website des Unternehmens (<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/aktie>) abrufbar.

ERKLÄRUNG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der XING SE haben im März 2018 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance>) öffentlich zugänglich gemacht.

WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es haben sich keine für die XING SE wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 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 beschrieben sind.

Hamburg, 23. März 2018

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die XING SE, Hamburg

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der XING SE, Hamburg, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2017, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der XING SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

→ entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2017 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 und

→ vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren folgende Sachverhalte am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
- Bilanzielle Abbildung des Erwerbs von Anteilen an diversen Gesellschaften
- Umsatzerlösabgrenzung

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir jeweils wie folgt strukturiert:

- Sachverhalt und Problemstellung
- Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von € 49,8 Mio (21,9 % der Bilanzsumme) unter dem Bilanzposten „Immaterielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Bei der XING SE entsprechen die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten den Geschäftssegmenten.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests werden die Buchwerte der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich anhand des Nutzungswertes.

Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted Cashflow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. Zudem haben wir uns auch die sachgerechte Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten

Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten Rechnung zu tragen, haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen ausreichend durch die diskontierten künftigen Zahlungsmittelüberschüsse gedeckt sind.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein und liegen innerhalb der aus unserer Sicht vertretbaren Bandbreiten.

Die Angaben der Gesellschaft zu den Geschäfts- oder Firmenwerten sind im Abschnitt 15 des Konzernanhangs enthalten.

Bilanzielle Abbildung des Erwerbs von Anteilen an diversen Gesellschaften

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr sämtliche Geschäftsanteile an der Prescreen GmbH, Berlin, sowie der Prescreen International GmbH, Wien/Österreich, für einen fixen Kaufpreis von € 16,9 Mio übernommen. In Abhängigkeit von der Erreichung operativer Ziele bis 2020 können weitere bedingte Zahlungen in Höhe von maximal € 9,5 Mio anfallen.

Ferner hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr sämtliche Geschäftsanteile an der InterNations GmbH, München, für einen fixen Kaufpreis von € 10,3 Mio übernommen. In Abhängigkeit von der Erreichung operativer Ziele in den Jahren 2017 bis 2020 können weitere bedingte Zahlungen in Höhe von maximal € 40,7 Mio anfallen.

Die Erwerbe stellen Unternehmenszusammenschlüsse gemäß IFRS 3 dar, wobei die Erstkonsolidierung zum Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung über das erworbene Unternehmen erfolgt. Im Zusammenhang mit der Bestimmung des für die Erstkonsolidierung relevanten Kaufpreises wurden die zum Erwerbszeitpunkt geltenden Zeitwerte der bedingten

Gegenleistungen in Höhe von insgesamt € 16,5 Mio daraufhin beurteilt, ob sie in Abhängigkeit von der Art der Vereinbarung eine bedingte Gegenleistung und damit Kaufpreis oder eine separate Transaktion und damit ggf. eine Vergütung nach IAS 19 bzw. IFRS 2 darstellen. Im Ergebnis wurden die bedingten Zahlungen als bedingte Gegenleistung und damit als Kaufpreisbestandteil klassifiziert.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung erfolgt eine Verteilung der Kaufpreise (inkl. des Zeitwerts bedingter Gegenleistung) in Höhe von insgesamt € 43,7 Mio auf einzelne Vermögenswerte und Schulden der erworbenen Gesellschaften. Die erworbenen Vermögenswerte und Schulden werden dabei grundsätzlich zum Fair Value am Tag des Erwerbs angesetzt. Unter Berücksichtigung des erworbenen Nettovermögens in Höhe von € 7,1 Mio ergeben sich erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt € 36,6 Mio.

Vor allem die bilanzielle Darstellung von bedingten Kaufpreisen sowie die Verteilung der Kaufpreise im Rahmen der Kaufpreisallokation verlangen ein hohes Maß an Beurteilung durch die gesetzlichen Vertreter. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der insgesamt wesentlichen betragsmäßigen Auswirkungen der Unternehmenserwerbe auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns der XING SE und der Komplexität der Bilanzierung der Unternehmenserwerbe waren diese Sachverhalte im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Im Rahmen unserer Prüfung der bilanziellen Abbildung der Unternehmenserwerbe haben wir zunächst die jeweiligen vertraglichen Vereinbarungen der Unternehmenserwerbe eingesehen, nachvollzogen und die gezahlten Kaufpreise als Gegenleistung für die erhaltenen Anteile mit den uns vorgelegten Nachweisen über die geleisteten Zahlungen abgestimmt.

Für die Einschätzung der bilanziellen Erfassung der bedingten Zahlungen haben uns zum Teil externe Stellungnahmen vorgelegen, die wir im Rahmen unserer Prüfung gewürdigt und verwertet haben. Zudem haben wir unter Einbindung interner Spezialisten eigene Beurteilungen vorgenommen und deren Ergebnisse intensiv mit dem Management diskutiert.

Wir haben im Rahmen der Verteilung der Kaufpreise und somit der Ableitung der Geschäfts- oder Firmenwerte die sachgerechte Bewertungsmethodik bei der Bewertung der immateriellen Vermögenswerte, die rechnerische Richtigkeit bei der Ermittlung der Fair Values, die Ermittlung der verwendeten Kapitalisierungszinssätze sowie die Vollständigkeit der erworbenen immateriellen und materiellen Vermögenswerte beurteilt. Dabei haben wir auch die der Erstkonsolidierung zugrundeliegenden Bilanzen der erworbenen Gesellschaften mit einbezogen.

Darüber hinaus wurde die Vollständigkeit der nach IFRS 3 geforderten Anhangangaben nachvollzogen.

In Summe konnten wir uns durch die dargestellten und weiteren Prüfungshandlungen davon überzeugen, dass die Ermittlung und Verteilung der jeweiligen Kaufpreise sachgerecht erfolgt ist.

Die Angaben der Gesellschaft zu den Unternehmenserwerben sind im Abschnitt 3 des Konzernanhangs enthalten.

Umsatzerlösabgrenzung

Im Konzernabschluss der Gesellschaft werden in der Konzerngesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von € 184,9 Mio ausgewiesen. Dabei werden bei Produkten, die Vorauszahlungen des Kunden beinhalten, wie zum Beispiel Premium- bzw. Pro Jobs-Mitgliedschaften, Employer Branding Profiles oder der XING Talent Manager, die Umsatzerlöse tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrages zum Bilanzstichtag erfasst. Erhaltene Vorauszahlungen für Perioden nach dem Bilanzstichtag werden in der Bilanz unter dem Posten Erlösabgrenzung passiviert.

Der betragsmäßig bedeutsame Posten der Umsatzerlöse unterliegt angesichts der Komplexität der für die Erfassung und Abgrenzung erforderlichen Systeme und Prozesse einem besonderen Risiko. Vor diesem Hintergrund ist die zutreffende Erfassung und Erlösabgrenzung als komplex zu betrachten und war für unsere Prüfung von besonderer Bedeutung.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter Berücksichtigung der Kenntnis, dass aufgrund der Komplexität der Systeme und Prozesse ein erhöhtes Risiko falscher Angaben in der Rechnungslegung besteht, unter anderem die vom Konzern eingerichteten Prozesse und Kontrollen zur sachgerechten Erfassung von Umsatzerlösen beurteilt. Unser Prüfungsvorgehen beinhaltete die Aufbau- und Funktionsprüfung von Kontrollen und aussagebezogene Prüfungshandlungen. Dabei haben wir unter anderem die Angemessenheit der eingerichteten Prozesse und Kontrollen vom Abschluss des Vertrages, der Fakturierung bis zur Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse im Hauptbuch beurteilt. Zudem haben wir Funktionsprüfungen zur Beurteilung der kontinuierlichen Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen durchgeführt und die relevanten IT-Systeme zur Fakturierung sowie anderer relevanter Systeme zur Unterstützung der Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse, einschließlich der implementierten Kontrollen für Systemänderungen sowie der Schnittstellen zwischen den relevanten IT-Systemen, unter Einbeziehung von Spezialisten beurteilt. Außerdem haben wir Einzeltransaktionen in Stichproben nachvollzogen und beurteilt.

Wir konnten uns davon überzeugen, dass die eingerichteten Systeme und Prozesse sowie die eingerichteten Kontrollen angemessen sind, um die sachgerechte Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse zu gewährleisten.

Die Angaben der Gesellschaft zu den Besonderheiten der Umsatzerlösabgrenzung im Konzernabschluss sind in den Erläuterungen im Abschnitt 6. des Konzernanhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Konzernlageberichts:

- die in Abschnitt „Rechtliche Angaben“ des Konzernlageberichts enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB
- den gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b Abs. 3 HGB

Die sonstigen Informationen umfassen zudem die übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsabschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

→ identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße be-

trügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeits, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für

den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

ÜBRIGE ANGABEN GEMÄSS ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 16. Mai 2017 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 16. Mai 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Konzernabschlussprüfer der XING SE, Hamburg, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Niklas Wilke.

Hamburg, 23. März 2018

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

Jana Zemmrich
Wirtschaftsprüferin

Finanztermine

Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2017	23. März 2018
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2018 (Stichtag Q1)	3. Mai 2018
Hauptversammlung 2018	16. Mai 2018
Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2018	6. August 2018
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2018 (Stichtag Q3)	7. November 2018

Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen zur XING SE erhalten Sie über:

HERAUSGEBER

XING SE
Dammthorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31-793
Telefax +49 40 41 91 31-44

CHEFREDAKTEUR

Patrick Möller (Director Investor Relations)

BERATUNG, KONZEPT & DESIGN

Silvester Group
www.silvestergroup.com

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur 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

WEITERE REDAKTEURE

Felix Altmann
Thorsten Ginsel
Johannes Greef
Veronika Isbarn
Marc-Sven Kopka
Jan Kowalsky
Samira Krause
Frank Legeland
Daniela Menzel
René Springer
Antje Schwuchow

www.xing.com

XING SE

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

investor-relations@xing.com

XING 