

Rede des Vorstandsvorsitzenden (CEO) Dr. Thomas Vollmoeller

zur ordentlichen Hauptversammlung der XING SE

am Mittwoch, den 16. Mai 2018

im Scandic Hamburg Emporio Hotel, Dammtorwall 19, 20355.

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich heiße Sie sehr herzlich willkommen zur Hauptversammlung der XING SE!

Wir befinden uns hier im ehemaligen Herzen der Verlagswelt von Hamburg. In einem Radius von zwei Quadratkilometern finden Sie praktisch alle Hamburger Verlagshäuser, die Rang und Namen haben. Es ist eine interessante Koinzidenz, dass genau hier auch praktisch alle großen Internetunternehmen beheimatet sind, deren Erlöse auf Aktivitäten basieren, die noch vor wenigen Jahren wichtiger Teil des Geschäftsmodells von Verlagen waren – zum Beispiel vom Schalten von Werbung oder von Stellenanzeigen.

Warum erzähle ich das? Ich finde, das illustriert gut, wie schnell und wie radikal die Welt sich wandelt. Die technologische Entwicklung macht es heute möglich, weitaus kundenfreundlichere Services zur Verfügung zu stellen, als das den Anbietern gedruckter Zeitungen früher möglich war. Wo einst die Stellenanzeige der Ort war, an dem Angebot und Nachfrage nach Jobs zusammenkamen, sind es mittlerweile Plattformen wie die unsere – wie XING. In unserem Netzwerk suchen Personaler zielgerichtet nach der wichtigsten Ressource, die Unternehmen benötigen, um weiterhin innovativ zu sein: Talente.

Talente – das ist ein gutes Stichwort. Dank unserer Mitarbeiter, dank unserer hauseigenen XING-Talente, ist es uns auch im vergangenen Jahr erneut gelungen, uns zu wandeln, innovativ zu sein, unsere Services weiter auszubauen – und: wirtschaftlich sehr erfolgreich zu sein. Ingo Chu, unser CFO, wird im Anschluss noch tiefer in die Zahlen einsteigen. Lassen Sie mich aber ein paar Eckdaten vorwegnehmen:

2017 war das erfolgreichste Jahr in der Geschichte von XING!. Wir konnten den Gesamtumsatz auf 187,8 Mio. Euro steigern und damit um stattliche 26 Prozent wachsen.

Bereinigt um den Effekt der im vergangenen Jahr getätigten Akquisitionen von Prescreen, führender Anbieter von Kandidaten-Management-Systemen für HR-Abteilungen, und InterNations, dem weltweit größten Netzwerk von Expats, betrug der Zuwachs 23 Prozent. Der Geschäftsbereich B2C, der die Einnahmen der Bezahlangebote für Endkunden ausweist, hat dabei mit 89,5 Mio. € den größten Umsatzanteil erwirtschaftet. Das stärkste Umsatzwachstum verzeichnete erneut das Segment B2B E-Recruiting, in dem wir Unternehmen mit unseren Produkten und innovativen Lösungen helfen, der großen Herausforderung des Fachkräftemangels zu begegnen. 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. € zulegen.

Meine Damen und Herren, diese Zahlen sind Momentaufnahme und Ergebnis der sehr guten Wettbewerbspositionierung, die wir uns in den vergangenen Jahren auf- und im letzten Jahr noch einmal ausgebaut haben. Lassen Sie mich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, einen kurzen Überblick über einige ausgewählte Themen geben, die uns im letzten Jahr bewegt und zu diesem Ergebnis geführt haben. Eingangs sprach ich bereits davon, wie wichtig es ist, Talente und Unternehmen miteinander zu vernetzen. Erst kürzlich hat die Hans-Böckler-Stiftung berechnet, dass wir bereits in 2027 Vollbeschäftigung in Deutschland haben könnten. Wenn man schon heute erlebt, wie sehr die Unternehmen um Fachkräfte kämpfen – dann dürfte das nur ein leichter Vorgeschmack dessen sein, was uns zukünftig bevorsteht. Der Aufwand, der in die Personalgewinnung gesteckt werden muss, wird stetig wachsen – der „War for Talents“ in den kommenden Jahren erst seine volle Wucht entfalten und ganz neue Herausforderungen an Personalabteilungen stellen! Auf der Zukunft Personal, der Leitmesse für Human Resources in Deutschland, haben wir mit dem XING TalentpoolManager eine neue Lösung für Personalabteilungen vorgestellt. Mit diesem innovativen Produkt haben wir nicht weniger als einen Paradigmenwechsel in der Welt der Human Resources eingeleitet. Während Personalarbeit sich heute stark auf offene Stellen fokussiert, wird künftig nur der reüssieren, der den Blick antizipativ in die Zukunft wendet. Wer will, dass eine heiß begehrte Fachkraft in einigen Jahren einen Vertrag in der eigenen Firma unterschreibt, der sollte sie bereits heute auf dem Radar haben, ihre berufliche Entwicklung verfolgen, mit ihr kommunizieren und – steter Tropfen höhlt den Stein – für das eigene Unternehmen begeistern. Und da in einer immer schneller drehenden

Wirtschaft im Alltag schwer absehbar ist, welche Kompetenzen in Zukunft gefragt sind, nutzen vorausschauende Personaler diesen Service für weit mehr als nur die Tätigkeitsfelder, die heute wichtig sind. Mit dem XING TalentpoolManager haben wir unser Angebot für Personalabteilungen so um einen weiteren wichtigen Baustein ergänzt und unsere Innovationskraft unter Beweis gestellt. Was letztlich auch in den Kennzahlen zum Ausdruck kommt: Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte XING E-Recruiting knapp 2.000 neue Abo-Kunden (!) gewinnen, sodass wir per Ende des Jahres einen Kundenstamm von mehr als 19.000 Unternehmen verzeichnen konnten – darunter insgesamt fast 8.000 Abonnenten, die also nicht nur einmalig einen XING-Service nutzen, sondern uns längerfristig verbunden sind!

Das Schöne an unserem Geschäftsmodell ist, dass unser B2B- und B2C-Geschäft sehr eng miteinander verzahnt sind. Die Unternehmen sind bei uns, weil sie nach interessanten Kandidaten suchen, und die Mitglieder sind bei uns, weil sie Informationen, Kontakte und – last but not least – Karrierechancen wollen. Je mehr unser B2B-Geschäft floriert, desto mehr interessante Jobangebote erhalten unsere Mitglieder.

[Chart Mitgliederwachstum]

So ist es nur folgerichtig, dass auch unsere Mitgliederzahlen im vergangenen Jahr stark angestiegen sind. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir 2 Mio. neue Mitglieder für uns gewinnen – mehr als jemals zuvor in einem Jahr. Damit sind wir das am schnellsten wachsende berufliche Online-Netzwerk in der DACH-Region und weiterhin die klare Nummer Eins im Markt.

Auch unser Produktangebot für Endkunden haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr stark ausgebaut. Zum Beispiel durch eine innovative, komplett überarbeitete mobile Startseite, die sich von gängigen Anwendungen sozialer Netzwerk abhebt. Nutzer navigieren vertikal und horizontal durch ihren Newsstream – und können dadurch noch mehr relevante Inhalte für sich entdecken. 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. Damit haben wir das sehr erfolgreiche News- und Contentangebot für unsere Mitglieder weiter ausgebaut.

Meine Damen und Herren, ich bin überzeugt davon, dass unsere Wachstumsgeschichte auch darauf zurückgeht, dass wir unseren Mitgliedern viel mehr bieten als „nur“

Informationen, Karrieremöglichkeiten oder relevante Jobanzeigen. Seit einigen Jahren haben wir bei XING uns nun schon der Vision: „For a better Working Life“ verschrieben. Es gibt uns, damit wir die Arbeitswelt zu einer besseren machen. Das wünschen sich unsere Mitglieder. Das bewegt unsere Firmenkunden. Und es beflügelt die MitarbeiterInnen, die einen übergeordneten Sinn in ihrer Tätigkeit sehen – nämlich: die Arbeitswelt menschlicher, bunter, flexibler zu machen. Das treibt uns bei XING an und das ist spürbar in unseren Produkten und den Erlebnissen, die wir für unsere Mitglieder und Kunden entwickeln. Um ein Paradebeispiel zu nennen: Gerade kürzlich haben wir in der wohl begehrtesten Location Deutschlands – der Elbphilharmonie (!) – mit 1.600 Teilnehmern (!) die New Work Experience veranstaltet und damit das größte Event zur neuen Arbeitswelt im deutschsprachigen Raum. Die Veranstaltung war knapp zwei Monate vor Start ausverkauft. Dieses große Interesse hat uns selbst überrascht und gleichzeitig begeistert. Es ist Beleg dafür, wie wichtig der Austausch zur „Zukunft der Arbeit“ ist. Denn wo findet er sonst statt? Möglicherweise nur in intellektuellen Elfenbeintürmen und elitären Kreisen. Aber ich bin überzeugt, diese Debatten gehören in die Mitte unserer Gesellschaft. Und damit auf unsere XING-Plattformen. Online wie Offline. Aber schauen Sie selbst!

[NWX Film]

Der Zuspruch, den wir von unseren Mitgliedern für unser Engagement erhalten, spricht Bände. XING hat sich im letzten Jahr noch einmal deutlicher als einer der wichtigsten Akteure für das Thema „New Work“ in der DACH-Region positioniert und mit der zweiten Ausgabe der New Work Experience ein weithin sichtbares Ausrufezeichen gesetzt.

Während die New Work Experience die Speerspitze unseres Engagements ist, so gibt es dort draußen zahlreiche Events auf größerer und kleinerer Flamme, auf denen sich Menschen mithilfe von XING treffen und offline über ihr Arbeitsleben austauschen. Alleine auf unserem Marktplatz für B2B-Veranstaltungen „XING Events“ waren es 130.000 im letzten Jahr. Gerade erst kürzlich haben wir die XING Executive Circles für Führungskräfte ins Leben gerufen. In einem festen Kreis treffen sich hierbei rund 15 Top-Entscheider, um sich über spezifische berufliche Herausforderungen auf Augenhöhe auszutauschen. Sie erhalten dadurch nicht nur wertvolle neue Kontakte, sondern auch hilfreiche Impulse und interessante neue Blickwinkel für ihr Geschäft. Damit geht eine besondere XING-Mitgliedschaft einher, die es den Führungskräften erlaubt, ihre Leadership-Kompetenzen optimal zu präsentieren. Wie Sie sehen – bei uns als Local Player in der DACH-Region gehen Online-Vernetzung und Austausch im echten Leben Hand-in-Hand. Vernetzung

erfüllt sich für uns erst im wirklichen Leben. Das ist unsere Stärke gegenüber dem Wettbewerb – das ist unser lokales Profil, das wir zukünftig weiter schärfen werden.

Zu diesem Profil gehört auch, dass für uns Datenschutz immer höchste Priorität genießen wird, und nicht nur eine lästige Pflicht ist. Wir haben das Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung am 25. Mai – also in neun Tagen – zum Anlass genommen, einen neuen „Privacy Hub“ aufzubauen, der unseren Mitgliedern vielfältige Möglichkeiten gibt, sich über Datenschutz bei XING umfassend zu informieren, gezielt die eigenen Privatsphäre-Einstellungen anzupassen und – wenn gewünscht – auch die eigenen Daten anzufordern. Das Aufsetzen des „Privacy Hubs“, an dem wir in den letzten Monaten intensiv gearbeitet haben, erfolgte in enger Abstimmung mit dem Hamburger Datenschutzbeauftragten. Das Ergebnis kann sich mehr als sehen lassen, schafft eine noch größere Transparenz für unsere Mitglieder und zeigt wieder einmal, dass Datenschutz Teil der DNA von XING ist. Insofern bedeutet die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung für uns keine Revolution, sondern die Evolution der Standards, die bei uns schon immer gelten.

Meine Damen und Herren – ich hoffe, ich konnte Ihnen kurz skizzieren: XING wächst und gedeiht! Wir verfolgen unseren Kurs konsequent und konzentriert weiter. Wir haben noch viele Ideen, an denen unsere innovativen Mitarbeiter arbeiten und die unsere Plattform noch wertvoller machen werden. Wir wachsen ungebremst weiter und sind auf gutem Weg, unsere ambitionierten Ziele zu erreichen. Wir sind hervorragend positioniert. Wir besetzen das Megathema „Zukunft der Arbeit“, auch um unseren Mitgliedern zu helfen, von den Veränderungen der Arbeitswelt zu profitieren – und helfen gleichzeitig Unternehmen, die händeringend nach Fachkräften suchen. Alles Themen, die uns die nächsten Jahre weiter begleiten werden.

Ich will noch einmal auf meine Eingangsbemerkungen zu sprechen kommen. Die Entwicklung der klassischen Medienindustrie muss uns Mahnung und Ansporn zugleich sein. Bei allem Rückenwind und auch, wenn alle Ampeln bei XING auf Grün stehen – es ist uns wichtig, das Geschäft solide und auf gesunde Füße zu stellen – ganz im Sinne des ehrbaren Hamburger Kaufmanns. Auch das liegt in unserer DNA, denn wir sind eben kein amerikanisches, sondern ein deutsches, in Hamburg ansässiges Unternehmen. Dazu wird Ihnen gleich Finanzchef Ingo Chu mehr erzählen.

Bevor ich das Wort an ihn übergebe, möchte ich mich allerdings noch bedanken. Bei unseren hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, ohne die nicht möglich gewesen wäre, was ich Ihnen heute vorgestellt habe. Bei unserem Aufsichtsrat, der uns

mit Rat und Tat zur Seite steht. Bei meinen Vorstandskollegen – Ihr seid ein klasse Team!
Und nicht zuletzt bei Ihnen für Ihr Vertrauen, meine sehr geehrten Damen und Herren!
Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Und damit übergebe ich an unseren Finanzvorstand Ingo Chu.