

Pressemitteilung
10/11/2008

Pressemitteilung:XING AG: Gewinnverdoppelung und 53% Mitgliederzuwachs

- ? **Umsatzsprung um 86% im Vergleich zum Vorjahresquartal**
- ? **EBITDA-Marge im dritten Quartal auf 40% gestiegen**
- ? **Nettogewinn nach neun Monaten auf 4,72 Mio. ? verdoppelt**

Hamburg, 10. November 2008 ? Die Mitgliederzahlen bei XING sind innerhalb der letzten zwölf Monate um 53,6 Prozent auf 6,53 Millionen gestiegen. Damit baut die börsennotierte XING AG (01BC) ihre Position als europaweit führendes berufliches Online Netzwerk weiter konsequent aus. Die stark gewachsenen Mitgliederzahlen haben auch zu Rekordumsätzen geführt. Im dritten Quartal konnte die XING AG ihren Umsatz auf 9,18 Mio. ? (Vorjahreszeitraum: 4,94 Mio. ?) um 86 Prozent kräftig steigern. Mit 25,09 Mio. ? lag der Gesamtumsatz in den ersten neun Monaten bereits um mehr als 28% über dem Gesamtjahresumsatz in 2007. Das anhaltend starke Mitglieder- und Umsatzwachstum und die hohe Skalierbarkeit des beitragsfinanzierten Geschäftsmodells führten zur mit 40% höchsten EBITDA-Marge des Jahres. Der Nettogewinn konnte in den ersten neun Monaten auf 4,72 Mio. ? verdoppelt werden (Vorjahreszeitraum: 2,35 Mio. ?).

Umsatz- und Ergebniswachstum in allen drei Geschäftsbereichen

In den ersten neun Monaten verzeichnet XING ein Wachstum von 151 Tsd. zahlenden Mitgliedern. Damit liegt die Zahl der Premium-Mitglieder per 30.09.2008 bei über 513 Tsd. Entsprechend konnte im Kerngeschäft der Premium-Mitgliedschaften der Umsatz von 20,06 Mio. ? (gegenüber 12,55 Mio. ? im Vorjahreszeitraum) um 60 Prozent gesteigert werden. Darüber hinaus tragen auch die Ende 2007 eingeführten Geschäftsmodellen bereits wesentlich zur Umsatzsteigerung bei. Im Bereich eCommerce und Advertising erzielte die XING AG erstmals zusätzliche Umsätze in Höhe von 4,8 Mio. ? in den ersten neun Monaten. Der derzeitige Umsatzanteil von 20% soll künftig noch weiter ausgebaut werden.

?Wer nicht Online ist, verliert den Anschluss?

Die rasant steigenden Nutzerzahlen bei XING zeigen, dass sich seit Beginn der Finanzmarktkrise im Sommer 2007 immer mehr Berufstätige online vernetzen. Selbständige, Fach- und Führungskräften aus allen Branchen erkennen zunehmend, welchen Mehrwert sie aus ihrem persönlichen Netzwerk erzielen.

?Wer nicht Online auf sich aufmerksam macht, verliert den Anschluss und wird in Zukunft nicht mehr wahrgenommen,? erklärt Lars Hinrichs, Vorstandsvorsitzender und Gründer der Hamburger XING AG.

Die mit 92% anhaltend hohe monatliche Aktivität der Premium Mitglieder und das starke Mitgliederwachstum führten dazu, dass sich bei XING bereits mehr als 110 Millionen direkte Verbindungen ? von Mitgliedern zu anderen Mitgliedern - ergeben. Dies entspricht einer Steigerung von über 70 Prozent innerhalb der letzten zwölf Monate (rund 64 Millionen zum 30.09.2007) und zeigt, dass sich Führungskräfte und Fachleute zunehmend im Internet vernetzen. Persönliche Kontakte öffnen Türen für beruflichen Erfolg. Dies gilt für die Entwicklung zusätzlicher Vertriebswege ebenso wie für die Anbahnung neuer Geschäftspartnerschaften und vor allem auch für die eigene Karriereplanung bei anstehenden Jobwechseln.

Über XING:

XING ist das führende Netzwerk für Geschäftskontakte in Europa. Mit XING wird das berufliche und geschäftliche Netzwerk zu einer aktiv genutzten Ressource, denn XING ist weit mehr als ein Verzeichnis von Geschäftskontakten. Dank der erweiterten Funktionen für Kontaktsuche und -management entdecken Mitglieder auf der Plattform Geschäfts- und Fachleute, Chancen sowie auf sie zugeschnittene Angebote.

Die XING AG hat im Dezember 2006 mit dem erfolgreichen Börsengang von XING als erstes Web 2.0 Unternehmen den Trend des Social Networking für Geschäftsleute nachhaltig geprägt. Durch die Fokussierung auf die Zielgruppe ?Geschäftsleute weltweit? ist das Unternehmen in der Lage, maßgeschneiderte Funktionen anzubieten und so Networking und Kontaktmanagement zu vereinfachen. Die XING AG ist über ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, hinaus in Barcelona, Istanbul und Peking vertreten.

XING. Powering Relationships.