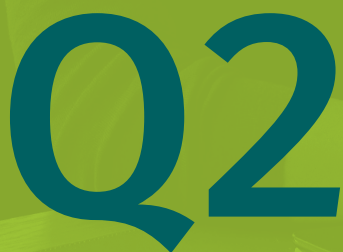


The XING logo is positioned in the top right corner of the page. It consists of the word "XING" in a white, bold, sans-serif font, followed by a stylized yellow and green 'X' symbol. The logo is set against a dark teal background that forms a curved shape in the upper right corner of the overall image.

XING

The text "Q2" is displayed in a large, bold, teal-colored font. It is positioned on a light green, curved background element that overlaps the bottom left of the main image. The background element has a subtle pattern of overlapping paper sheets.

Q2

The text "HALBJAHRESBERICHT 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2017" is written in a white, bold, sans-serif font. It is located on the same light green, curved background element as the "Q2" text, positioned below it. The background element has a subtle pattern of overlapping paper sheets.

HALBJAHRESBERICHT
1. JANUAR BIS
30. JUNI 2017

XING AG

Kennzahlen

	Einheit	HJ 2017	HJ 2016	Q2 2017	Q2 2016	Q1 2017
Umsatz ¹	in Mio. €	86,2	70,5	43,9	36,2	42,2
Segment B2C	in Mio. €	41,6	37,3	21,0	19	20,5
Segment B2B E-Recruiting	in Mio. €	35,1	25,3	18,0	13,1	17,1
Segment B2B Advertising & Events ²	in Mio. €	7,5	6,1	3,9	3,2	3,6
Segment kununu International	in Mio. €	0,7	0,5	0,3	0,4	0,4
EBITDA	in Mio. €	27,3	22,9	15,3	12,4	12
EBITDA-Marge	in %	32	32	35	34	28
Periodenergebnis	in Mio. €	13,1	11,7	8,0	6,4	5,1
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	2,33	2,09	1,42	1,14	0,91
Operativer Cash-Flow	in Mio. €	32,2	27,8	12,7	14,9	19,6
Eigenkapital	in Mio. €	66,3	58	66,3	58	75
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	13,2	11,1	13,2	11,1	12,7
davon Plattform-Mitglieder	in Mio.	12,4	10,5	12,4	10,5	12
davon zahlende Mitglieder	in Tsd.	971	914	971	914	956
B2B Kunden (D-A-CH)						
B2B E-Recruiting	in Tsd.	17,4	18,1	17,4	18,1	17,7
B2B Advertising & Events	in Tsd.	7,7	9,5	7,7	9,5	7,2
Mitarbeiter	Anzahl	1.043	913	1.043	913	988

¹ Gesamtumsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge

² Inkl. Intercompany-Umsätze

Inhalt

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 03 Brief des Vorstands
- 06 Die XING-Aktie

FINANZINFORMATIONEN

- 08 Konzern-Zwischenlagebericht
- 09 Geschäftsverlauf
- 22 Prognosebericht
- 25 Chancenbericht
- 27 Risikobericht
- 28 Konzern-Zwischenabschluss
- 29 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 30 Konzern-Bilanz
- 32 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 34 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 35 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss
- 42 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

SERVICE

- 43 Finanztermine, Impressum und Kontakt

XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte.

Das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine mehr als 12,4 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben bestmöglich miteinander zu vereinen.

So können die Mitglieder auf dem XING Stellenmarkt den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, mit den branchenspezifischen 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. Außerdem hat XING sich als Marktführer im Bereich Social Recruiting etabliert und hilft Unternehmen, sich den Veränderungen der Arbeitswelt zu positionieren und offene Stellen mit den passenden Kandidaten zu besetzen.

Im Jahre 2003 gegründet, ist XING seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet. Die Mitglieder tauschen sich auf XING in rund 80.000 Gruppen aus oder vernetzen sich persönlich auf einem der mehr als 150.000 beruflich relevanten Events pro Jahr. XING ist an den Standorten Hamburg, München, Barcelona, Wien und Zürich vertreten.

**Weitere Informationen finden Sie unter:
www.xing.com**

An unsere Aktionäre

- 03 Brief des Vorstands
- 06 Die XING-Aktie

BRIEF DES VORSTANDS

Liebe Aktionäre,

XING hat seinen dynamischen Wachstumskurs auch im ersten Halbjahr dieses Jahres weiter fortgesetzt. Alle Geschäftsbereiche sind zweistellig gewachsen und haben insgesamt gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum von 22 Prozent erwirtschaftet. Dabei hat der Geschäftsbereich B2C erneut den größten Anteil erlöst. Der Umsatz in diesem Segment betrug 41,6 Mio.€, das sind knapp 12 Prozent über dem Vorjahreswert von 37,3 Mio.€. Die größten Zuwachsraten verzeichnete das Segment B2B E-Recruiting, die Umsätze in diesem Bereich konnten wir um 39 Prozent auf 35,1 Mio.€ (Vorjahr: 25,3 Mio.€) steigern. Unser nach Umsätzen zweitkleinstes Segment B2B Advertising & Events wuchs gegenüber dem Vergleichszeitraum ebenfalls zweistellig und zwar um 22 Prozent auf 7,5 Mio.€ (6,1 Mio.€). Das EBITDA lag mit 27,3 Mio.€ um 19 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres (22,9 Mio.€). Der Gewinn stieg im ersten Halbjahr um 11 Prozent auf 13,1 Mio.€ (Vorjahr: 11,7 Mio.€).



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG

Die Zahlen zeigen: XING ist kerngesund und wir sind erneut auf gutem Kurs, unsere ambitionierten Ziele zu erreichen. Der Grund dafür liegt in unserer Positionierung, mit der wir auf gleich zwei Megatrends aufsetzen. Wir helfen zum einen unseren Mitgliedern, von den Chancen der radikalen Umbrüche der Arbeitswelt zu profitieren, zum anderen unterstützen wir Unternehmen dabei, in Zeiten grassierenden Fachkräftemangels die richtigen Kandidaten zu finden. Dahinter steht der Leitgedanke, die Arbeitswelt für alle Akteure zu einer besseren zu machen.

Beide starke Trends – der Wandel der Arbeitswelt sowie der Fachkräftemangel – werden unsere Wirtschaft noch lange beschäftigen und die Trends anhalten. XING wird dadurch sogar noch relevanter werden. Dass wir diese Themen so frühzeitig erkannt und uns entsprechend positioniert haben, liegt an unserer ausgeprägten lokalen Expertise und konsequenten Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Mitglieder und Kunden vor Ort. Der Arbeitsmarkt ist von Bedingungen und kulturellen Besonderheiten geprägt, die lokaler Natur sind. Er unterscheidet sich von Land zu Land, teilweise von Region zu Region. Zusätzlich sind die Bedürfnisse der allermeisten Berufstätigen in der Regel auf das eigene Land, oftmals aber sogar auf die Heimatregion hin ausgerichtet. Menschen suchen nach Kontakten vor Ort, Informationen, die sie in ihrem konkreten Umfeld weiterbringen, Jobs in ihrer Stadt, Dienstleister, die in Hamburg, Berlin oder München sitzen und nicht etwa in Singapur, New York oder Tokio, sie wollen Veranstaltungen besuchen, die bequem erreichbar sind. Gilt das für alle Berufstätigen? Natürlich nicht. Allerdings ist die mitunter beschworene internationale Elite eine äußerst seltene Spezies. Der überwiegende Teil des Berufslebens ist für die allermeisten Menschen eine regionale Angelegenheit. Sie wissen, worauf ich hinaus will: Unsere regionale Verankerung und unser Fokus auf den deutschsprachigen Heimatmarkt ist keine Beschränkung, sondern im Gegenteil eine enorme Stärke. Denn nur durch sie können wir nah bei den Menschen sein – der Grundstein für unseren Erfolg.

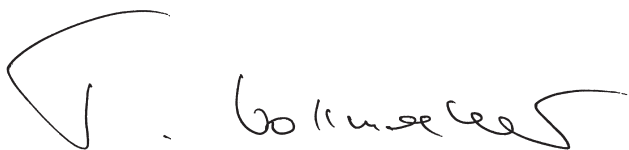
Dass diese Perspektive von immer mehr Menschen geteilt wird, zeigt die Tatsache, dass sich im ersten Halbjahr mehr als 1 Million neue Mitglieder auf der Plattform angemeldet haben, so viele wie noch nie zuvor. Damit hatte XING per Ende Juni knapp 12,4 Millionen Mitglieder im deutschsprachigen Raum zu verzeichnen. Über alle Plattformen hinweg verzeichnete XING per Ende Juni 13,2 Millionen Nutzer. Die Summe der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region stieg im ersten Halbjahr auf mehr als 970.000.

Nicht zuletzt wegen dieses deutlichen Zuspruchs bin ich überzeugt: Unsere Positionierung wird uns weiter tragen. Zusätzlich arbeiten wir permanent daran, neue Weichen für Wachstum zu stellen. So haben wir nach Abschluss des ersten Halbjahres in einer Woche gleich zwei Unternehmen akquiriert. Die erste Übernahme war die Firma Prescreen, der am stärksten wachsende Anbieter eines Bewerbermanagementsystems (ATS) in Europa. Nur drei Tage später konnten wir dann die Akquisition von InterNations vermelden, 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 wird XING dabei unterstützen, sein Know-how in Sachen Offline-Events weiter auszubauen.

Sie sehen: Wir sind weiterhin voll auf Kurs, hervorragend positioniert und entschlossen, unsere Wachstumsgeschichte fortzuschreiben.

Für Ihr Interesse und Vertrauen danke ich Ihnen.

Ihr



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG

Die XING-Aktie

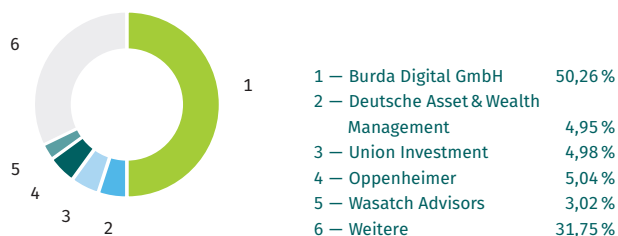
Stammdaten zur XING-Aktie

Aktien-Anzahl zum 30. Juni 2017	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC:GR
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

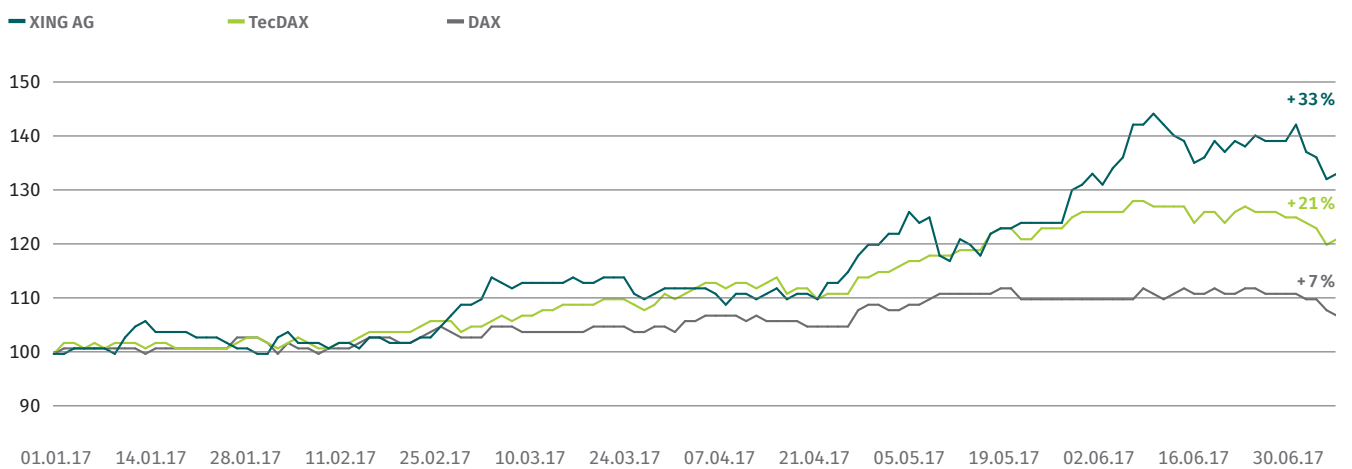
Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	HJ 2017	HJ 2016
XETRA-Schlusskurs am Ende der Periode	233,05 €	170,75 €
Hoch	252,00 €	185,40 €
Tief	174,95 €	138,40 €
Marktkapitalisierung am Periodenende	1,3 Mrd. €	960 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	6.275	10.391
Rang TecDAX		
nach Free-Float-Marktkapitalisierung	23	22
nach Handelsumsatz	30	25
Ergebnis je Aktie (verwässert)	2,33 €	2,09 €

Aktionärsstruktur im Juni 2017



Aktienkursentwicklung im Vergleich zu den Indizes im ersten Halbjahr 2017 (in Prozent)



Analystenempfehlungen für die XING-Aktie (August 2017)

Bank	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	217 €
Commerzbank	Heike Pauls	Kaufen	240 €
Deutsche Bank	Nizla Naizer	Kaufen	260 €
Equinet	Simon Heilmann	Kaufen	300 €
Hauck & Aufhäuser	Lars Dannenberg	Halten	205 €
Oddo Seydler	Marcus Silbe	Verkaufen	200 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Halten	233 €

Finanz- informationen

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

- 09 Geschäftsverlauf
- 22 Prognosebericht
- 25 Chancenbericht
- 27 Risikobericht

Geschäftsverlauf

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Verfassung der deutschen Wirtschaft ist durch eine breit angelegte, kräftige Aufwärtsbewegung gekennzeichnet. Dabei treiben der starke private Konsum, die hohe Nachfrage des Staates sowie die lebhaften Wohnungsbauinvestitionen das Wachstum. Zudem setzen die Exporte und wieder steigende Unternehmensinvestitionen wichtige Impulse. Im ersten Quartal 2017 stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) real um +2,9 Prozent. Bereinigt um den feiertagsbedingt ausgeprägten Kalendereinfluss betrug das Wachstum real 1,7 Prozent. Nach einer Prognose des Ifo-Instituts dürfte die deutsche Wirtschaft im ersten Halbjahr 2017 insgesamt preisbereinigt um 1,7 Prozent gewachsen sein. Auch Österreichs Wirtschaft entwickelt sich mit zunehmender Dynamik auf einem breiten Expansionspfad. Stützen sind der Privatkonsum, höhere Investitionen und Exporte. Laut der Österreichischen Notenbank (OeNB) ist die Wirtschaft im ersten Quartal 2017 real um 1,9 Prozent gewachsen. Im zweiten Quartal 2017 hat sich diese positive Entwicklung fortgesetzt. Dagegen war der Jahresbeginn für die Wirtschaft in der Schweiz aufgrund der vorübergehenden Schwäche im Dienstleistungsbereich nur moderat. Die Konsumnachfrage war sehr zurückhaltend. Im ersten Quartal 2017 ist das BIP real nur um 1,1 Prozent gewachsen. Im zweiten Quartal 2017 dürfte die Entwicklung nach einhelliger Einschätzung der Volkswirte im Zuge der besseren internationalen Konjunktur positiver gewesen sein.

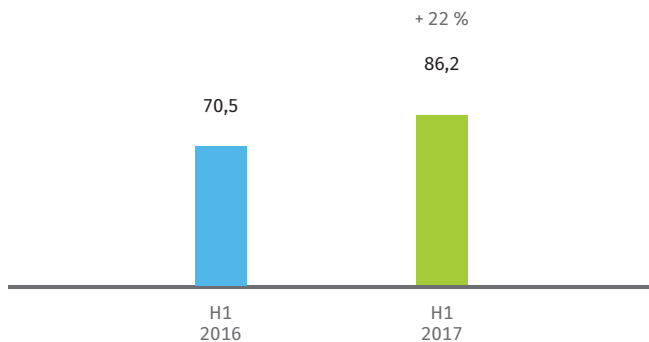
BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der langjährig positive Trend auf dem deutschen Arbeitsmarkt hat sich im Berichtszeitraum fortgesetzt. Laut Deutscher Bundesbank machen sich zunehmend Angebotsengpässe am Arbeitsmarkt bemerkbar. Die Zahl der Erwerbstätigen übertraf im Juni 2017 die Marke von 44 Mio. Personen. Innerhalb eines Jahres entsprach dies einem Anstieg um 657.000 Personen (+1,5 Prozent). Die Erwerbslosenquote nach dem internationalen ILO-Konzept sank im selben Zeitraum von 4,2 Prozent auf 3,8 Prozent (Destatis). Nach Definition der Bundesagentur für Arbeit fiel die Arbeitslosenquote bis Juni im Jahresvergleich von 5,9 Prozent auf 5,5 Prozent. Die Arbeitslosenzahl sank um gut 141.000 auf 2,47 Mio. Personen. In Österreich hat der Aufschwung laut OeNB mittlerweile auch den Arbeitsmarkt erreicht. Im Dienstleistungsbereich und in der Industrie nahm die Beschäftigung zu (Mai: +1,9 Prozent). Die Erwerbslosenquote (ILO) ist per Juni auf 5,2 Prozent gefallen (Vorjahresmonat: 6,3 Prozent). Der schweizerische Arbeitsmarkt war durch eine eher verhalten positive Entwicklung gekennzeichnet. Zum Halbjahresende sank die absolute Arbeitslosenzahl nach Angaben von SECO (Staatssekretariat für Wirtschaft) binnen Jahresfrist um 4,0 Prozent. Die nationale Arbeitslosenquote gab moderat auf 3,0 Prozent nach (Vorjahreswert: 3,1 Prozent).

In der D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) ist die Verfassung der Arbeitsmärkte damit weiterhin spürbar positiver als im Euroraum (ILO-Erwerbslosenquote im Juni: 9,1 Prozent) oder in der EU (7,7 Prozent) insgesamt. Trotzdem sind die Unterschiede auch innerhalb des D-A-CH-Gebiets je nach Stadt und Region groß, mit hoher Arbeitslosigkeit einerseits und vielerorts spürbarem Mangel an qualifizierten spezifischen Fachkräften andererseits. Insofern wird die Bereitschaft zur Mobilität von Arbeitskräften immer wichtiger. Insbesondere für jüngere und online-affine Arbeitskräfte nimmt die Bedeutung des Internets als Informationsquelle für die Arbeitsmarktsituation und Karriereplanung immer stärker zu.

ERTRAGSLAGE IM KONZERN

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



Umsatz

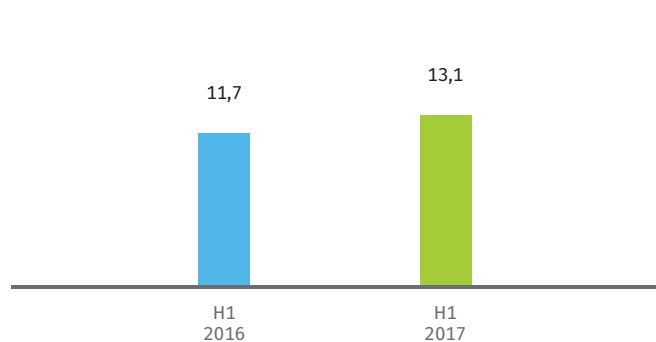
Die Umsatzerlöse inklusive sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 70,5 Mio. € im ersten Halbjahr 2017 um 22 Prozent auf 86,2 Mio. € an. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 1,5 Mio. € leicht unter dem Vorjahreswert von 1,6 Mio. €.

Personalaufwand

Auch im ersten Halbjahr konnten wir weitere hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für XING gewinnen, um unsere bestehenden Angebote stetig weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt zu etablieren. Ende Juni 2017 beschäftigten wir 1.043 (Juni 2016: 913) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dies entspricht einem Anstieg um 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+ 14 Prozent).

Der Personalaufwand entwickelte sich leicht unterproportional zum Umsatz und erhöhte sich von 26,0 Mio. € im ersten Halbjahr 2016 auf 31,5 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 21 Prozent).

Periodenergebnis (in Mio. €)



Marketingaufwand

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres haben wir insbesondere im ersten Quartal mit gezielten Marketinginvestitionen in B2C- und B2B-Segmenten forciert. Insgesamt haben wir die Marketinginvestitionen im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 36 Prozent von 6,9 Mio. € auf 9,4 Mio. € erhöht. Die wesentlichen Investitionen betreffen den Aufbau der Marke. Im Segment B2C lagen die Marketingschwerpunkte in den Bereichen SEM, Affiliate, Mailings sowie im klassischen Display-Advertising-Bereich. Die Marketingaufwandsquote ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht von 10 auf 11 Prozent im ersten Halbjahr 2017 angestiegen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtszeitraum insgesamt um 22 Prozent von 14,7 Mio. € auf 18,0 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 5,0 Mio. € (Vorjahr: 4,7 Mio. €), Raumkosten mit 3,0 Mio. € (Vorjahr: 2,4 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 1,5 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang.

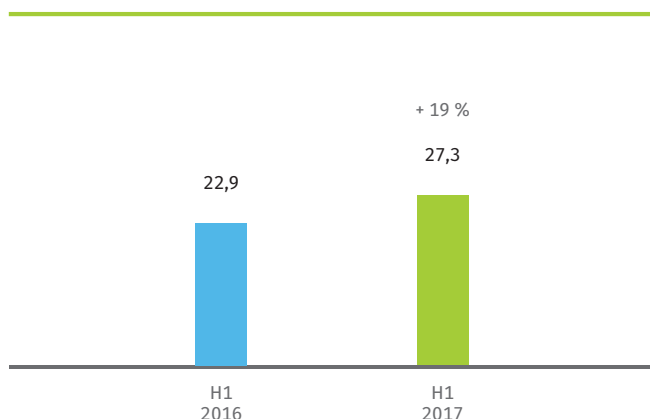
EBITDA

Wir konnten im ersten Halbjahr 2017 unser operatives Ergebnis (EBITDA) deutlich steigern.

Das EBITDA der XING-Gruppe beträgt im Berichtszeitraum 27,3 Mio. €.

Gegenüber dem Vorjahreswert bedeutet dies einen Anstieg von 4,4 Mio. € bzw. 19 Prozent.

EBITDA (in Mio. €)



Abschreibungen

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert von 4,7 Mio. € auf 6,0 Mio. € gestiegen (+ 1,3 Mio. €). In den Abschreibungen des Berichtsjahres sind 0,2 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €) außerplanmäßige Abschreibungen enthalten. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 2,5 Mio. € vorgenommen (Vorjahr: 1,7 Mio. €).

Finanzergebnis und Steuern

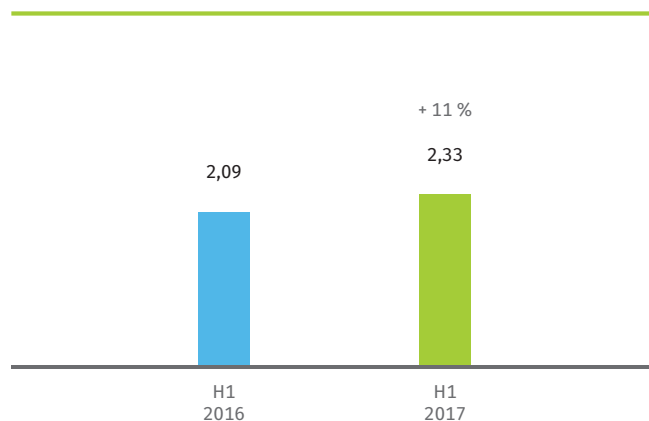
Das Finanzergebnis des ersten Halbjahres wurde von zwei Effekten geprägt. Die Einschätzung der Parameter zu den bedingten Kaufpreisen (Earn-Out-Verpflichtungen) hat sich zum 30. Juni 2017 gegenüber dem 31. Dezember 2016 dahingehend verändert, dass eine Earn-Out-Verbindlichkeit um 0,6 Mio. € reduziert wurde. Die Auflösung wurde als Finanzertrag erfasst. Belastend haben sich im ersten Halbjahr die geplanten Anlaufverluste (-2,1 Mio. €) des Joint Ventures mit im Bereich Employer Branding mit Randstad/Monster Worldwide Inc. in den USA ausgewirkt.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 6,4 Mio. € nach 5,7 Mio. € im ersten Halbjahr 2016.

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Das Konzernergebnis des ersten Halbjahres 2017 beträgt 13,1 Mio. € nach 11,7 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 2,33 € für das erste Halbjahr 2017 nach 2,09 € je Aktie im Vorjahreszeitraum. Damit steigt das Ergebnis je Aktie um 11 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert an.

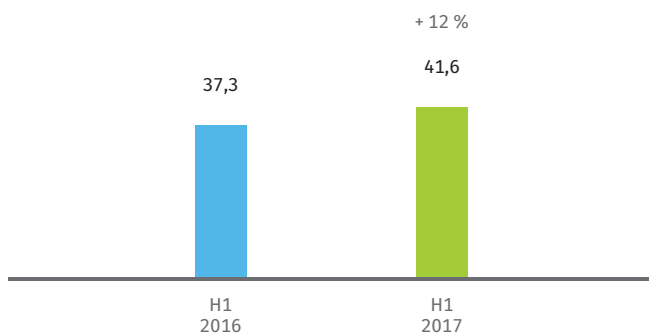
Ergebnis je Aktie (in €)



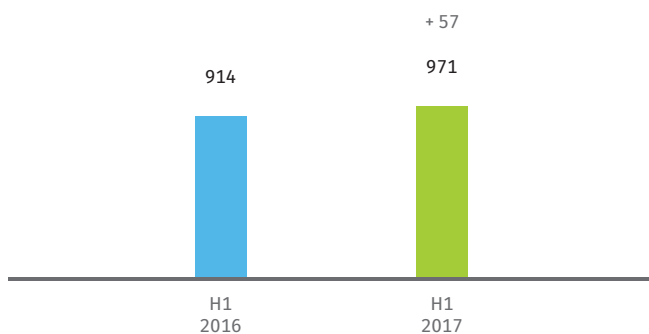
Segmententwicklung

SEGMENT B2C

Umsatz B2C (in Mio.€)



Entwicklung zahlender Mitglieder (in Tsd.)



Segmentumsatz wächst um 12 Prozent

Im Segment **B2C** haben wir im ersten Halbjahr 2017 eine zweistellige Wachstumsrate erzielt. So stieg der Segmentumsatz um 12 Prozent von 37,3 auf 41,6 Mio.€. Das Wachstum konnte dank einer weiterhin dynamischen Entwicklung bei zahlenden XING-Mitgliedern erreicht werden. So erhöhte sich die Basis der beitragszahlenden Mitglieder bei den Produkten Premium, ProJobs und ProCoach um etwa 58.000 gegenüber Juni 2016. So erhöhte sich die zahlende Mitgliederbasis auf insgesamt 971.000 per Ende Juni 2017.

Hierbei ist zu beachten, dass das organische Payer-Wachstum rund 48.000 beträgt. Die Differenz von etwa 10.000 Payer Net Adds ist im Wesentlichen ein Einmaleffekt und auf eine verfeinerte Zählmethode zurückzuführen. Die Zählmethode wurde zum 1. Januar 2017 im Zuge des Wechsels unseres Payment-Dienstleisters angepasst.

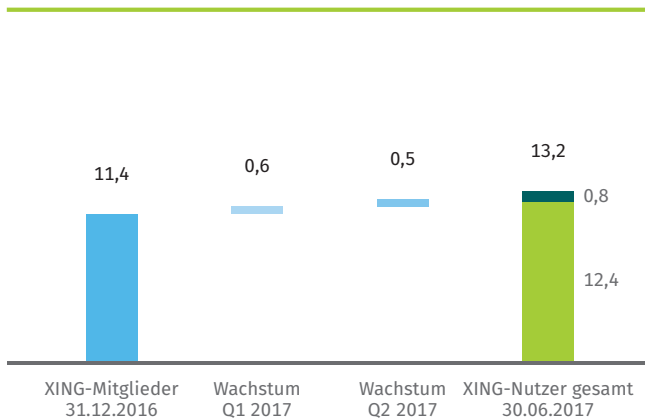
Das Segment-EBITDA konnte mit 13 Prozent überproportional zum Umsatz auf 22,8 Mio.€ steigen. Damit erhöhte sich die Segment-EBITDA-Marge leicht von 54 (HJ 2016) auf 55 Prozent im ersten Halbjahr 2017.

XING wächst um mehr als 1 Million Mitglieder im ersten Halbjahr

Die zu Beginn des Jahres turnusmäßig erhöhten Marketingaktivitäten haben sich positiv auf Mitglieder- und Umsatzwachstum ausgewirkt. So konnten wir nach einem überdurchschnittlich starken ersten Quartal mit 567.000 neuen Mitgliedern im zweiten Quartal weitere 451.000 neue Mitglieder auf der XING-Plattform willkommen heißen. Damit haben wir das stärkste Wachstum eines Halbjahres in der Unternehmensgeschichte erzielt. Die Mitgliederbasis wuchs damit um 1 Million auf über 12,4 Millionen Menschen an.

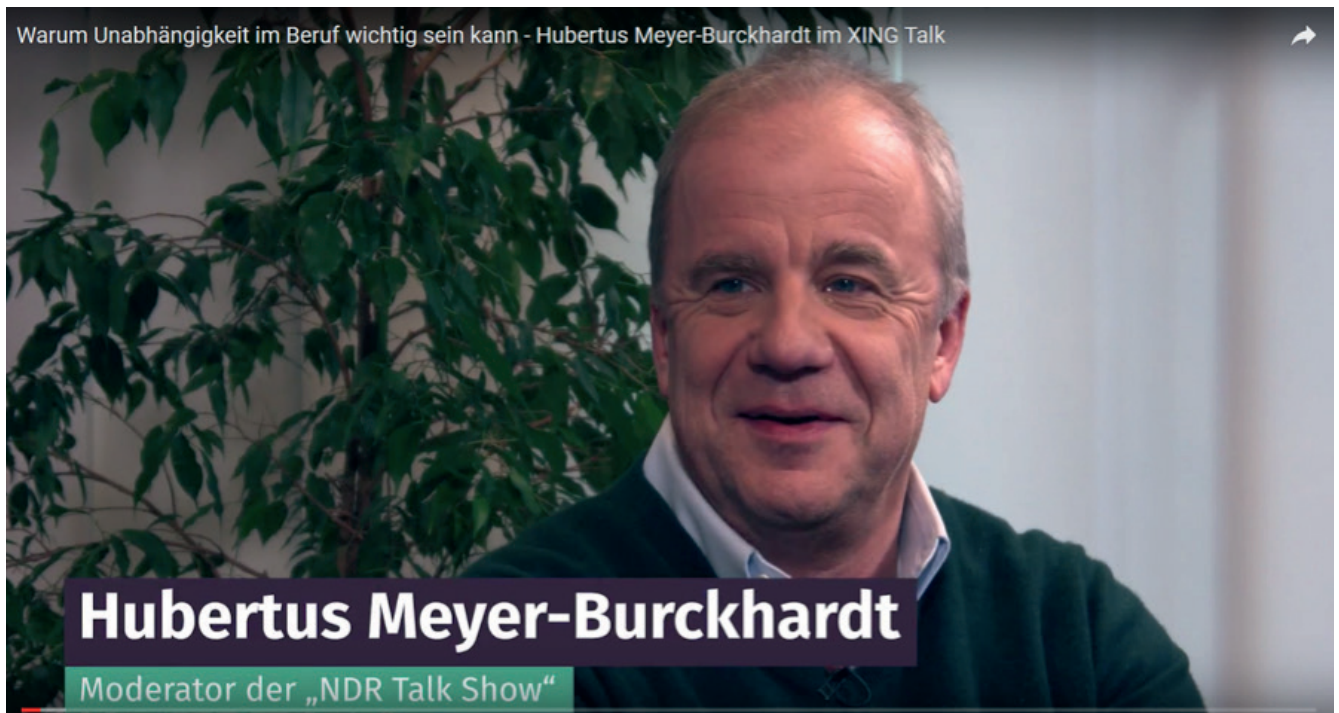
Inklusive der XING-Events-Nutzer liegt die XING-Gesamtnutzerzahl Ende Juni 2017 somit bei 13,2 Millionen (Q2 2016: 11,1 Millionen).

Mitgliederwachstum (D-A-C-H) (in Mio.)



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 werden alle zwei Wochen bekannte und interessante Persönlichkeiten darüber erzählen, was sie persönlich 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. Für die Aufzeichnung hat unser Team eigens einen Meeting-Raum zum Fernsehstudio umbauen lassen. Nach Dietrich Grönemeyer, der Dirndl-Produzentin Sibilla Kawala und Poetry-Slam-Pionier Michel Abdollahi stehen unter anderem Ole von Beust, Hubertus Meyer-Burckhardt und Christian Lindner auf der Gästeliste. Die Podcasts stehen nicht nur Mitgliedern des Netzwerks zur Verfügung, sondern sind auch über iTunes, YouTube und die Facebook-Kanäle zugänglich.



XING übernimmt Expat-Netzwerk InterNations

Wenige Tage nach Ende des ersten Halbjahres 2017 haben wir das Expat-Netzwerk InterNations aus München übernommen. InterNations ist das weltweit größte Netzwerk für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten („Expats“). Die Plattform hat mehr als 2,7 Millionen Mitglieder und ist in rund 390 Städten auf der ganzen Welt präsent. InterNations bietet Expats umfangreiche Möglichkeiten, sich mit anderen Mitgliedern zu vernetzen und auszutauschen, die sich in der gleichen Lebenssituation befinden und ähnliche 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. Denn wir vernetzen Menschen miteinander, nicht Profile. Gerade im digitalen Zeitalter sind persönliche Begegnungen unersetzlich. Diese Überzeugung ist tief in unserer Unternehmensphilosophie und unserem Produktangebot verankert, sie unterscheidet uns von allen anderen Netzwerken. Deshalb bringen wir regelmäßig Menschen für berufliches Live-Netzwerken zusammen und bieten zahlreiche Gelegenheiten, inspirierende neue Kontakte zu finden. Mit InterNations haben wir einen echten 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-Geschäftes investieren. InterNations ist profitabel und steigert seine Erlöse mit zweistelligen Wachstumsraten. Für 2018 strebt das Unternehmen einen Umsatz im hohen einstelligen Millionenbereich an.

InterNations
connecting global minds

YOUR EXPAT COMMUNITY

Welcome abroad!

Enjoy the international experience with fellow global minds

Enter your email address... [Join now](#)

your email

Forgot password?

Keep me logged in [Log in](#)

Not a member yet? [Join now](#)

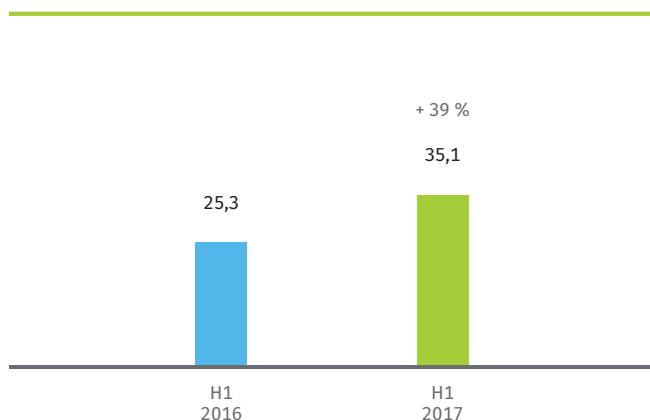
- ✓ Connect with other **expats in your city**
- ✓ Join **exciting events** to meet international people
- ✓ Get **tips & information** about your destination

...in **390 cities** worldwide

Our Global Partners:

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Umsatz B2B E-Recruiting (in Mio.€)



Das Segment **B2B E-Recruiting** entwickelt sich seit Jahresbeginn leicht über unseren ambitionierten Erwartungen. So erhöhte sich der Segmentumsatz um 39 Prozent und trug mit einem Wachstum von rund 9,8 Mio.€ damit den Großteil des Zuwachses gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

In der Detailbetrachtung haben überwiegend die Teilbereiche Active Recruiting und Employer Branding zum starken Wachstum beigetragen. Der größte Zuwachs wurde im Teilbereich Active Sourcing über den XING TalentManager und den XING EmpfehlungsManager erzielt.

Zusammen mit tausenden Unternehmen, die ihre Vakanzen im XING Stellenmarkt posten, beträgt die Anzahl der B2B-Kunden im Berichtssegment damit etwa 17.400. Der leichte Rückgang der Unternehmenskunden (HJ 2016: 18.100) ist im Wesentlichen auf die Einstellung des alten „XING-Unternehmensprofil“-Angebots zugunsten des teureren kununu-Employer-Branding-Profiles zurückzuführen.

Dank der dynamischen Umsatzentwicklung erhöhte sich das operative Segment-Ergebnis (EBITDA) mit 41 Prozent sogar noch stärker als der Umsatz. Das Segment-EBITDA beträgt somit im ersten Halbjahr 23,9 Mio.€ (HJ 2016: 16,9 Mio.€). Die EBITDA-Marge des Segments beträgt 68 Prozent im ersten Halbjahr 2017 (HJ 2016: 67 Prozent).

XING E-Recruiting 360° – alle Recruiting-Lösungen aus einer Hand

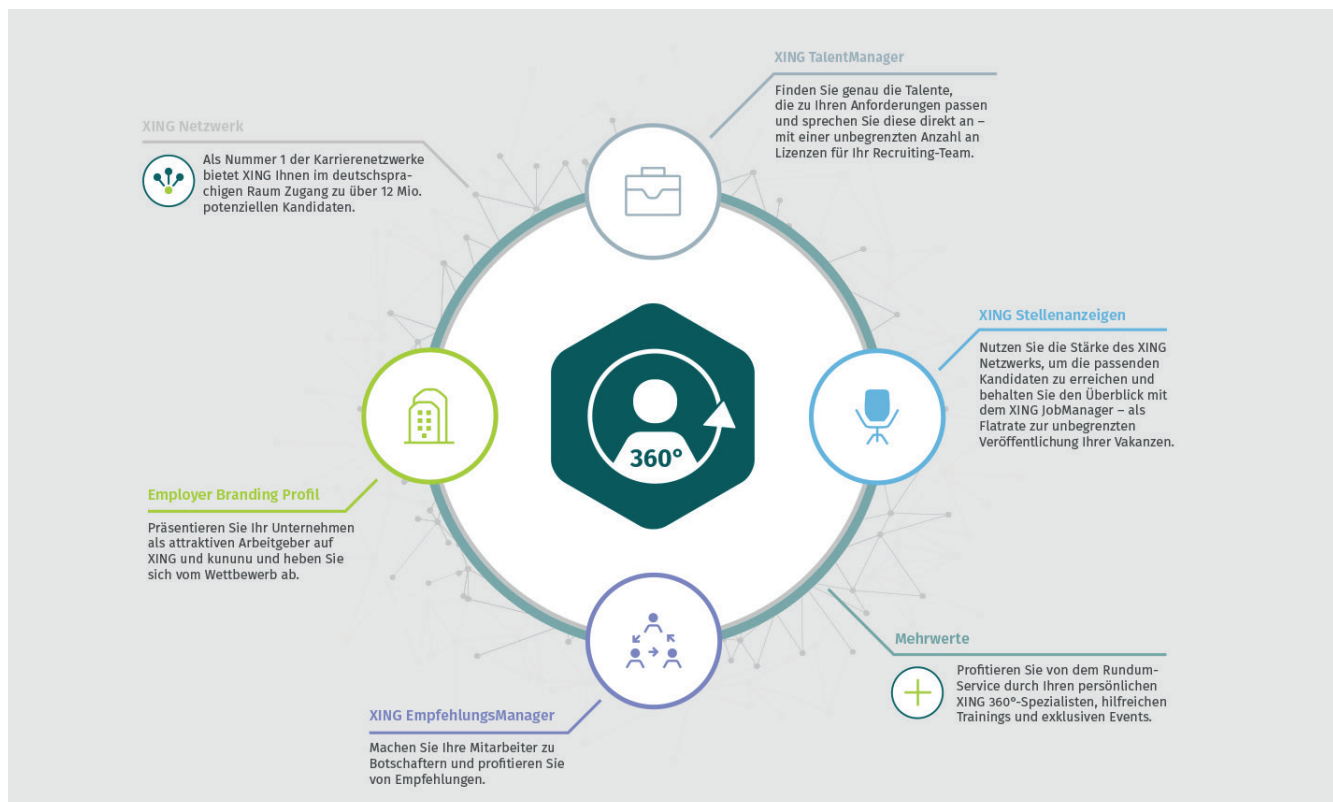
Im zweiten Quartal 2017 haben wir unser neues B2B-Angebot XING E-Recruiting 360° für Personalabteilungen vorgestellt. Damit bieten wir ein neues Lizenzpaket, mit dem erstmals alle bestehenden E-Recruiting-Instrumente von XING zu einem integrierten Angebot gebündelt werden. Außerdem helfen wir Unternehmen mit neuen Trainingsangeboten und Eventformaten noch besser die passenden Kandidaten zu finden.

XING E-Recruiting 360° vereint die folgenden Produkte:

- **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 EmpfehlungsManager** zur Digitalisierung und Automatisierung von Mitarbeiter-Empfehlungen
- **Employer Branding Profil Professional** zur bestmöglichen Positionierung der eigenen Arbeitgebermarke auf XING und kununu

Und damit sich diese Leistungsvielfalt 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.

<https://recruiting.xing.com/360>



XING übernimmt ATS-Anbieter Prescreen

In nur einer Woche – wenige Tage nach Ende des ersten Halbjahres – haben wir gleich zwei Unternehmen übernommen. Schon vor der Akquisition von InterNations (B2C-Segment) haben wir mit der Übernahme der Prescreen GmbH, dem Anbieter des gleichnamigen Bewerbermanagementsystems (ATS), den nächsten Schritt auf dem Weg zu einem Full-Service-E-Recruiting-Anbieter getan.

Aktuell erfreuen sich sogenannte „Applicant Tracking Systeme“ (ATS) im Personalwesen stark wachsender Beliebtheit. Denn 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. 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.

Prescreen ist einer der am schnellsten wachsenden Anbieter für ATS-Lösungen in Europa. Derzeit hat das Unternehmen rund 350 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. Unter anderem wird ein Schwerpunkt darin liegen, Prescreen mit den bestehenden E-Recruiting-Produkten von XING zu verbinden und Personalsuchenden einen nahtlosen Rundumservice zu bieten – von der Suche über die Identifikation bis hin zur Einstellung des Kandidaten.

Damit bieten wir Personalmanagern künftig die Möglichkeit, den gesamten Prozess von der Vakanz bis zur Einstellung Software-basiert und damit effektiv und effizient zu managen. Dabei ist Prescreen ein offenes System, kann also auch mit anderen Netzwerken als XING oder in Verbindung mit beliebigen Stellenbörsen genutzt werden – und das wird auch so bleiben.

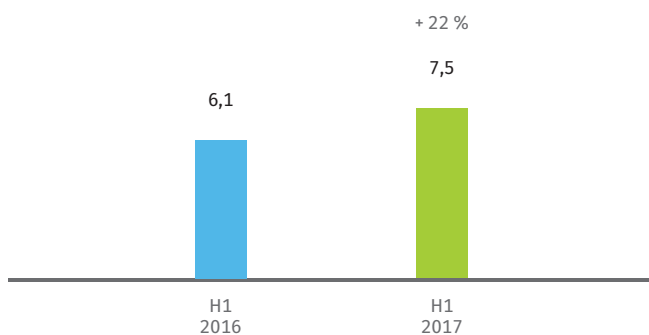
PRODUCT

Be innovative.
State of the art semantic matching technology and candidate search. Automated talent pool recommendations.

WERBER	ZUSATZANGABEN & TAGS	STATUS	MEIN
 Stefan Richter Head of Human Resources Fischer-Metallbau AG	Zielgehalt: 75000/18 Talent Pool	SCR	★
 Sandra Maier HR Managerin MyHealth GmbH	Zielgehalt: 32000/18 Talent Pool	RJT	★★
 Mareike Schuhmann Outbound Sales Staller & Baumhals GmbH	Zielgehalt: 22000/18 Talent Pool Talent Pool	RJT	★★★★
 Alexander Müller Marketing Manager Rothberger und Partner GmbH	Zielgehalt: 43000/18 Marketing Talent Pool	AUS	★★★★ 02.05.17

SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Umsatz B2B Advertising & Events (in Mio.€)



Im Segment B2B Advertising & Events fassen wir die Angebote XING Marketing-Solutions und unser Events-Geschäft zusammen.

Hier haben wir im ersten Halbjahr 2017 die Umsatzerlöse um 22 Prozent auf 7,5 Mio.€ gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern können.

Auch das Segment-EBITDA verbesserte sich deutlich um 48 Prozent von 1,4 Mio.€ auf 2,1 Mio.€. Die EBITDA-Marge des Segments erhöhte sich in der Folge von 23 auf 28 Prozent.

Wachstumstreiber für die Umsatzentwicklung im Segment B2B Advertising & Events waren im ersten Halbjahr unsere Marketing Solutions.

XING Marketing Solutions bietet moderne Werbeformate, mit denen Botschaften erfolgreich in einem professionellen Umfeld platziert werden können.

Für die Maßnahmen unserer Kunden entwickeln wir mit ihnen gemeinsam wirkungsstarke Kommunikationsstrategien – von Native Advertising bis hin zur integrierten Kampagne.

Seit wenigen Monaten können Werbetreibende auch Video-Advertising über XING buchen. Mit Hilfe unserer granularen Targeting-Möglichkeiten können Kampagnen sehr gezielt ausgespielt werden.



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.

Mit dem XING TicketingManager können 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 z. B. über den XING AdManager an die relevante Zielgruppe zu vermarkten.

The screenshot shows the XING Events website interface for a 'Demo-Event zum Testen' organized by XING Events GmbH. The event dates are from Saturday, 01.10.2016 to Sunday, 01.10.2017. The interface includes a navigation menu with 'Übersicht', 'Teilnehmerliste', 'Redner', 'Videos', and 'Anfahrtsbeschreibung'. A table lists ticket categories and prices:

Kategorie	Anzahl	Preis	Summe
1-Tages-Ticket	0	€ 1,00	€ 0,00
2-Tages-Ticket	0	€ 2,00	€ 0,00
Frühbucherticket	0	€ 0,50	€ 0,00
Gruppenticket	0	€ 3,00	€ 0,00
VIP	0	€ 4,00	€ 0,00

The total price (including tax) is € 0,00. The interface also features a 'Tickets kaufen' button, social media sharing options (Facebook, Twitter, E-Mail), export options (Outlook, Google Calendar), and a map showing the event location. Payment logos for PayPal, American Express, VISA, and JAKOBI are visible at the bottom.

Segment kununu International

In diesem Segment werden im Wesentlichen Umsätze mit der Erbringung von Dienstleistungen (HJ 2017: 0,7 Mio.€) für das Joint Venture erzielt. Das XING zuzurechnende anteilige Jahresergebnis des Joint Venture fließt in das Finanzergebnis ein.

FINANZLAGE IM KONZERN

Eigenkapital und Schulden

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich die XING AG ausschließlich aus Eigenmitteln. Bankverbindlichkeiten oder sonstige Darlehensverbindlichkeiten bestehen nicht.

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 37 Prozent gegenüber 41 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 dem Anstieg der Erlösabgrenzung (11,2 Mio.€), welche durch das positive Konzern-Gesamtergebnis von 13,1 Mio.€ nicht vollständig kompensiert werden konnten. XING ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Die langfristigen Vermögenswerte waren zu 65 Prozent (Vorjahr: 114 Prozent) durch Eigenkapital gedeckt. Der Rückgang resultiert aus dem Anstieg der langfristigen Vermögenswerte. Im ersten Halbjahr haben wir etwa 30 Mio.€ aus den liquiden Mitteln in Fonds und Zertifikate angelegt. Weitere Zugänge resultieren insbesondere aus einem Anstieg der selbst erstellten Software.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel und zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere) mit 118 Prozent (Vorjahr: 134 Prozent) gesichert. Der Rückgang ist durch die starke Zunahme der Erlösabgrenzung in Höhe von 11,2 Mio.€ bedingt.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

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

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 32,2 Mio.€ nach 27,8 Mio.€ im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 Mio.€ höheren EBITDA (Steigerung in Höhe von 19 Prozent).

Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit enthielt im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2017 gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Beträge im Bereich der Plattformentwicklung (11,5 Mio.€ im Vergleich zu 7,5 Mio.€). Bei den Sachanlagen sank die Investitionstätigkeit planmäßig gegenüber dem Vorjahr (2,3 Mio.€) auf 0,9 Mio.€. Weiterer Treiber des Cash-Flows aus Investitionstätigkeit sind die Investition in die kununu US LLC (3,3 Mio.€ im Vergleich zu 2,7 Mio.€) sowie Auszahlungen für den Erwerb von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren (30,0 Mio.€).

Cash-Flow 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.

VERMÖGENSLAGE IM KONZERN

Das langfristige Vermögen hat sich um 40,3 Mio. € von 61,5 Mio. € im Vorjahr auf 101,8 Mio. € zum 30. Juni 2017 erhöht. Dies ist im Wesentlichen auf die im ersten Halbjahr erfolgte Anlage von rund 30 Mio. € in Fonds und Zertifikate sowie die Aktivierung neuer Module für die XING-Plattform zurückzuführen. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (36 Prozent) auf 56 Prozent erhöht. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 44 Prozent (Vorjahr: 64 Prozent) gesunken.

Am 30. Juni 2017 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 55,9 Mio. € (Vorjahr: 86,6 Mio. €) sowie zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 30,0 Mio. €. Bei einer Bilanzsumme von 181,0 Mio. € (Vorjahr: 170,5 Mio. €) entspricht dies 47 Prozent (Vorjahr: 51 Prozent) des Gesamtvermögens.

In den liquiden Mitteln zum 30. Juni 2017 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 4,9 Mio. € (Vorjahr: 3,2 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel betragen mit 51,0 Mio. € 28 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 83,4 Mio. € bzw. 49 Prozent).

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 19,6 Mio. € im Vorjahr auf 20,2 Mio. € zum 30. Juni 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 0,4 Mio. € gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Dies ist insbesondere in einem leichten Anstieg der geleisteten Anzahlungen begründet.

Die Investitionen in erworbene Software und Lizenzen in Höhe von 1,4 Mio. € führen zu einem Anstieg des Buchwerts im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Mio. € auf 5,0 Mio. €. Schwerpunkt der Investitionen ist der Bereich Mobile und Data Analytics.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen in Höhe von 11,5 Mio. € (Vorjahr: 7,5 Mio. €) getätigt. Auf die selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben den planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,2 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies durch die Überarbeitung und Neugestaltung der Plattform.

Der Geschäfts- oder Firmenwert betrifft die im Vorjahr erworbene BuddyBroker AG mit 4,9 Mio. €, die in 2015 erworbene Intelligence Competence Center (Deutschland) AG in Höhe von 6,1 Mio. € sowie die kununu GmbH mit 2,2 Mio. €. Der Buchwert der Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich geleisteter Anzahlungen und Anlagen in Bau liegt mit 8,4 Mio. € leicht über dem Vorjahreswert von 8,3 Mio. € (+0,1 Mio. €). Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte verminderte sich im Geschäftsjahr durch planmäßige Abschreibungen (0,7 Mio. €). Gegenläufige Neuinvestitionen von 0,3 Mio. € führten zu einem Buchwert von 1,8 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €).

Prognosebericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Trotz der Risiken und Unsicherheiten hat die Weltwirtschaft im bisherigen Jahresverlauf spürbar an Dynamik gewonnen und damit die erhoffte Wachstumsbeschleunigung erreicht. Für 2017 hat der Internationale Währungsfonds (IWF) im aktualisierten Ausblick (WEO Update Juli 2017) seine bisherige Prognose eines globalen Wirtschaftswachstums für 2017 von 3,5 Prozent (2016: 3,2 Prozent) bekräftigt. Zwar sieht der IWF die Perspektiven für die USA weniger positiv als zuvor. Aber für Asien (insbesondere China und die ASEAN-Staaten) ist der IWF wegen der Belebung des Welthandels und der Investitionen zuversichtlicher. Auch den Euroraum sieht der IWF aktuell positiver. Die Wachstumsschätzung für 2017 wurde auf 1,9 Prozent (bisher: 1,7 Prozent; 2016: 1,8 Prozent) erhöht.

In Deutschland setzt sich der Wirtschaftsaufschwung nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank fort. Neben dem soliden Grundtempo des robusten Wachstums bei privatem Verbrauch, Staatsnachfrage sowie Wohnungsbau treiben demnach die Exporte und wieder steigende Unternehmensinvestitionen das Wachstum. Wichtige Frühindikatoren, vor allem der Ifo-Geschäftsklimaindex, sind im ersten Halbjahr 2017 auf neue Höchststände gestiegen und signalisieren große Zuversicht bei den Unternehmen. Die Deutsche Bundesbank schätzt, dass das BIP-Wachstum 2017 ein Plus von real 1,9 Prozent erreicht (unbereinigt: +1,6 Prozent). Das treibt den Bedarf an qualifiziertem Fachpersonal weiter an. In Österreich wächst die Wirtschaft nach Jahren mit geringer Dynamik gemäß der Notenbank (OeNB) mit einer beschleunigten realen BIP-Rate für 2017 von 2,2 Prozent. Impulse kommen von höheren Exporten und der kräftigen Binnennachfrage. Angesichts des schwachen Jahresauftakts hatten Schweizer Konjunkturforscher (SECO) im Juni die BIP-Wachstumsprognose für 2017 von +1,6 Prozent auf +1,4 Prozent gesenkt. Dennoch erholt sich die schweizerische Wirtschaft damit weiter und gewinnt zunehmend an Dynamik.

ERWARTETE BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Vorzeichen für den Arbeitsmarkt in Deutschland sind anhaltend positiv. Es zeichnen sich ein weiterer Beschäftigungsaufbau sowie ein fortgesetzter Abbau der Arbeitslosigkeit ab. Die Deutsche Bundesbank erwartet im Rahmen ihrer Konjunkturprognose für das laufende und das kommende Jahr, dass im Jahresdurchschnitt 2017 die Erwerbstätigkeit um etwa 600.000 Personen zunimmt. Das heißt, die hohe Dynamik am deutschen Arbeitsmarkt bleibt bestehen. Eine ähnlich positive Entwicklung dürfte der Arbeitsmarkt in Österreich nehmen. Nach mehreren Jahren mit steigender Arbeitslosigkeit setzt 2017 hier nun auch die Trendwende ein. Die Notenbank (OeNB) rechnet damit, dass die Gesamtbeschäftigung im laufenden Jahr um 1,3 Prozent zunimmt, bei unselbstständig Beschäftigten sogar um 1,5 Prozent. Zudem soll trotz steigenden Arbeitskräfteangebots die Arbeitslosenquote (ILO) auf 5,7 Prozent nach 6,0 Prozent im Vorjahr sinken. Der schweizerische Arbeitsmarkt zeigt eine moderate Verbesserung. Im Jahr 2017 wird die Beschäftigung laut SECO um 0,4 Prozent steigen. Zugleich wird die Arbeitslosenquote in nationaler Definition demnach um 10 Basispunkte auf 3,2 Prozent zurückgehen.

In diesem insgesamt positiven Konjunktur- und Arbeitsmarktumfeld nimmt der länderübergreifende Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter in der Region D-A-CH weiter zu. Das erhöht die Chancen für Jobsuchende – auch im jeweiligen Land selbst. Zudem bestehen gute Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER XING

Die XING AG wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr auf Wachstumskurs bleiben.

Die Ausgangsbasis für eine nachhaltige positive Entwicklung der XING AG 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 frühzeitig auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. XING wird zukünftig noch stärker als verlässlicher Partner innerhalb der sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und seine Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 12 Millionen berufstätigen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren.

Zudem stellen die demografische Entwicklung und die an nähernde Vollbeschäftigung in Deutschland Unternehmen schon heute und auch in der Zukunft vor große Herausforderungen, ihre offenen Stellen in angemessener Zeit mit geeigneten Kandidaten zu besetzen. Nach einer Studie des Institute for Competitive Recruiting haben 96 Prozent aller Unternehmen Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung.

Auch hier sind wir mit den bereits heute verfügbaren und am Markt etablierten digitalen und innovativen Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt. Damit können wir von diesen strukturellen Veränderungen deutlich stärker 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. Entsprechend geben wir aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017	Fortschritt HJ 2017
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 22 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 19 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 12 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichte Steigerung des EBITDA	+ 13 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 39 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 41 %
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 22 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 47 %

Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 51,0 Mio. € Ende Juni 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 2017 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens (CAPEX) um 9,2 Mio. € auf 24,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2016 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2017 einen weiteren Anstieg gegenüber 2016. Schwerpunkt der Investitionen werden, wie auch in den Vorjahren, selbst erstellte 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 sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2017 in der D-A-CH-Region deutlich zu wachsen (2016: + 1,8 Millionen) und die Anzahl der zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2016: + 47.936 neue zahlende Mitglieder).

In den Segmenten B2B E-Recruiting und B2B Advertising & Events ist die Beziehung zu Geschäftskunden die wesentliche Messgröße, denn hiervon hängt die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden im Geschäftsjahr 2017 im Segment B2B E-Recruiting leicht gesteigert werden. Im Segment B2B Advertising & Events erwarten wir ebenfalls eine deutliche Steigerung der Geschäftskundenzahl.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Fortschritt seit	
	Prognose 2017	31.12.2016
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+ 1,0 Mio.
Segment B2C: Zahlende-Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+ 5 %
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Leichtes Wachstum	+ 2 %
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum	+ 16 %

Chancenbericht

Das Chancenmanagement gehört als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und unsere Ziele zu erreichen. Unser Chancenmanagement orientiert sich stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung die Marktentwicklungen bzw. Trends sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen diskutiert, um eine qualitative und quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

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

CHANCEN DURCH GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunktorentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. Eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben bei weiterhin stabiler Konjunktur können insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die bisherige Planung übertroffen wird.

Sollte sich 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.

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 Geschäftskunden 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 bereithält, wenn die Marktdurchdringung der von XING eingeführten Angebote (wie XING TalentManager, XING EmpfehlungsManager oder Employer-Branding-Profile) schneller als geplant erreicht wird. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch schnellere als geplante Etablierung (z. B. durch M&A-Transaktionen) neuer bzw. zusätzlicher E-Recruiting-Angebote.

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

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

Risikobericht

Die permanente Überwachung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat die XING AG 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. Jeder hat die Aufgabe, Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die jeweiligen Ansprechpartner für das Risikomanagement bei XING zu informieren. Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund sensibilisiert XING die 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 sowie Risikoverantwortliche und Führungskräfte quartalsweise zum Risikostatus befragt. Durch diese Integration ist sichergestellt, dass aus den operativen Tochtergesellschaften herrührende Risiken, die sich nachhaltig negativ auf den Konzern auswirken könnten, ebenfalls frühzeitig erkannt werden.

Gegenüber den im Geschäftsbericht 2016 dargestellten Risiken wurden keine weiteren bestandsgefährdenden Risiken identifiziert.

Finanz- informationen

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

- 29 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 30 Konzern-Bilanz
- 32 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 34 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 35 Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	01.01.2017 – 30.06.2017	01.01.2016 – 30.06.2016	01.04.2017 – 30.06.2017	01.04.2016 – 30.06.2016
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	84.603	68.900	43.166	35.570
Sonstige betriebliche Erträge	1.547	1.625	779	668
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE	86.150	70.525	43.945	36.238
Personalaufwand	-31.504	-26.023	-16.186	-13.400
Marketingaufwand	-9.350	-6.898	-3.181	-2.719
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-18.021	-14.716	-9.277	-7.677
EBITDA	27.275	22.888	15.301	12.442
Abschreibungen	-6.027	-4.694	-3.136	-2.461
EBIT	21.248	18.194	12.165	9.981
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	-2.145	-808	-885	-705
Finanzerträge	565	134	565	133
Finanzaufwendungen	-147	-115	-35	-89
EBT	19.521	17.405	11.810	9.320
Ertragsteuern	-6.438	-5.664	-3.844	-2.923
KONZERNERGEBNIS	13.083	11.741	7.966	6.397
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	2,33 €	2,09 €	1,42 €	1,14 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	2,33 €	2,09 €	1,42 €	1,14 €
KONZERNERGEBNIS	13.083	11.741	7.966	6.397
Unterschiede aus Währungsumrechnung	-2	0	-3	0
Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten	41	0	3	0
KONZERN-GESAMTERGEBNIS	13.122	11.741	7.966	6.397

Konzern-Bilanz der XING AG

zum 30. Juni 2017

Aktiva

In Tsd. €	30.06.2017	31.12.2016
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Immaterielle Vermögenswerte		
Software und Lizenzen	5.028	4.453
Selbst erstellte Software	39.895	30.975
Geschäfts- oder Firmenwert	13.143	13.143
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.789	2.188
Sachanlagen		
Mietereinbauten	375	513
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.529	5.585
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	823	2.709
Finanzanlagen		
Beteiligungen	1.138	1
Andere finanzielle Vermögenswerte	30.094	79
Aufwandsabgrenzung	372	372
Latente Steueransprüche	1.649	1.477
	101.835	61.495
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
Forderungen aus Dienstleistungen	20.172	19.637
Sonstige Vermögenswerte	3.065	2.672
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen		
Eigenzahlungsmittel	51.022	83.428
Fremdzahlungsmittel	4.887	3.214
	79.146	108.951
	180.981	170.446

Passiva

In Tsd. €	30.06.2017	31.12.2016
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	5.620	5.620
Kapitalrücklagen	22.622	22.622
Sonstige Rücklagen	2.477	2.438
Bilanzgewinn	35.572	39.182
	66.291	69.862
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		
Latente Steuerverbindlichkeiten	13.431	10.766
Erlösabgrenzung	2.593	2.152
Sonstige Rückstellungen	630	604
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	3.281	3.220
Sonstige Verbindlichkeiten	2.865	2.493
	22.800	19.235
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.372	3.316
Erlösabgrenzung	65.668	54.922
Sonstige Rückstellungen	1.477	625
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	750	2.037
Ertragsteuerverbindlichkeiten	1.401	1.247
Sonstige Verbindlichkeiten	21.222	19.202
	91.890	81.349
	180.981	170.446

Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2017 – 30.06.2017	01.01.2016 – 30.06.2016
Ergebnis vor Steuern	19.521	17.405
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	2.542	1.743
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	3.485	2.951
Zinserträge	-565	-6
Erhaltene Zinsen	1	3
Zinsaufwendungen	147	115
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	2.145	808
Gezahlte Steuern	-3.811	-2.841
Gewinn aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-143	-134
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	-928	294
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva	325	626
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises	0	-228
Veränderung der Erlösabgrenzung	11.187	8.350
Eliminierung XING Events Fremdverpflichtung	-1.673	-1.313
CASH-FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	32.233	27.773
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-11.462	-7.491
Auszahlung für den Erwerb von Software	-1.414	-400
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-347	-490
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	154	178
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-883	-2.320
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-732	-3.148
Auszahlungen für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	-3.281	-2.706
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	-29.954	0
CASH-FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-47.919	-16.377

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fs.)

In Tsd. €	01.01.2017 – 30.06.2017	01.01.2016 – 30.06.2016
Auszahlung Regeldividende	-7.700	-5.789
Auszahlung Sonderdividende	-8.993	-8.431
Gezahlte Zinsen	-32	-30
CASH-FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	-16.725	-14.250
Differenzen aus der Währungsumrechnung	5	0
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-32.406	-2.854
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	83.428	78.034
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE ¹	51.022	75.180
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	3.214	2.993
Veränderung des Fremdmittelbestands	1.673	1.313
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	4.887	4.306

¹ Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Sonstige Rücklagen	Bilanzgewinn	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2016	5.620	22.622	2.432	29.834	60.508
Konzernergebnis	0	0	0	11.741	11.741
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	0	11.741	11.741
Regeldividende 2015	0	0	0	-5.789	-5.789
Sonderdividende	0	0	0	-8.431	-8.431
STAND 30.06.2016	5.620	22.622	2.432	27.355	58.029
STAND 01.01.2017	5.620	22.622	2.438	39.182	69.862
Konzernergebnis	0	0	0	13.083	13.083
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	39	13.083	13.122
Regeldividende 2016	0	0	0	-7.700	-7.700
Sonderdividende	0	0	0	-8.993	-8.993
STAND 30.06.2017	5.620	22.622	2.477	35.572	66.291

Erläuterungen zum Konzern-Zwischenabschluss

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

1. Informationen zu Gesellschaft und Konzern

Die XING AG hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter 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.

XING betreibt das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum und begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt. In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine rund 12 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. 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.

2. Grundlagen der Abschlusserstellung sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss der XING AG für die am 30. Juni 2017 endende Berichtsperiode wurde in Übereinstimmung mit dem von der EU verabschiedeten International Financial Reporting Standard für Zwischenabschlüsse (IAS 34) erstellt. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss enthält nicht alle für den Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 zu lesen.

Der Betrachtungszeitraum umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis zum 30. Juni 2017. Als Vergleichsperiode wird der Zeitraum vom 1. Januar 2016 bis zum 30. Juni 2016 dargestellt. Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht zum 30. Juni 2017 der XING AG wurden durch den Vorstand am 7. August 2017 zur Veröffentlichung freigegeben.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses entsprechen den angewandten Methoden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016. Der Zwischenabschluss wurde vom Abschlussprüfer nicht geprüft oder einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

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

Die Abschreibungsdauer, die Restwerte und die Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig überprüft. Die Überprüfung der Restnutzungsdauer im Berichtszeitraum hat ergeben, dass die Nutzungsdauer der XING Plattform um weitere 12 Monate auf den 31. Dezember 2021 verlängert wurde.

Mehrere geänderte IFRS gelten erstmals für das Jahr 2017. Aus der Anwendung dieser IFRS ergeben sich jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den jährlichen Konzernabschluss oder den verkürzten Konzern-Zwischenabschluss.

Der Standard IFRS 15 („Erlöse aus Verträgen mit Kunden“) ersetzt die Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, insbesondere IAS 18 („Umsatzerlöse“). Auswirkungen auf XING ergeben sich insbesondere auf Umsatzerlöse und die Ergebnisgröße EBITDA. Der Standard IFRS 16 („Mietverträge“) regelt die Bilanzierung von Mietaufwendungen neu. Gewisse Mietaufwendungen werden somit nicht mehr im EBITDA gezeigt, sondern als Abschreibung und Finanzergebnis. Des Weiteren ergibt sich eine Auswirkung auf Cash-Flow-Kennzahlen, da die Aufwendungen nicht mehr dem operativen Cash-Flow zuzuordnen sind.

XING untersucht derzeit noch die Auswirkungen aus der Erstanwendung des IFRS 15 und IFRS 16. Aus heutiger Sicht werden sich in der Bilanz Änderungen durch den Ausweis von Vertragsvermögenswerten und -schulden ergeben. Sofern sich Vertriebsprovisionen für die Aktivierung qualifizieren, werden diese über den Vertragserfüllungszeitraum abgeschrieben, was zu einem erhöhten EBIT führt.

3. Joint Venture mit Monster Worldwide, Inc.

XING hat im Berichtszeitraum weitere Einlagen in Höhe von 3.500 Tsd.USD (Vorjahr 3.000 Tsd.USD) in das Joint Venture „kununu US LLC“ geleistet. Das Finanzergebnis enthält den anteiligen Anlaufverlust des Joint Ventures in Höhe von 1.973 Tsd.USD (1.827 Tsd.€, Vorjahr 808 Tsd.€). Darüber hinaus sind in der Berichtsperiode nicht erfasste Verluste des Geschäftsjahres 2016 in Höhe von 318 Tsd.€ erfasst worden.

4. Segmentinformationen

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		Advertising & Events		(kununu) International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze / Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 30.06. 2017	01.01.– 30.06. 2016	01.01.– 30.06. 2017	01.01.– 30.06. 2016	01.01.– 30.06. 2017	01.01.– 30.06. 2016	01.01.– 30.06. 2017	01.01.– 30.06. 2016	01.01.– 30.06. 2017	01.01.– 30.06. 2016	01.01.– 30.06. 2017	01.01.– 30.06. 2016
Umsatzerlöse (mit Dritten)	41.576	37.262	35.142	25.305	7.190	5.859	695	474	0	0	84.603	68.900
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	286	280	0	0	-286	-280	0	0
Gesamtumsatzerlöse	41.576	37.262	35.142	25.305	7.476	6.139	695	474	-286	-280	84.603	68.900
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-286	-280	0	0	0	0	0	0	286	280	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-18.532	-16.842	-11.268	-8.359	-5.360	-4.704	-693	-555	0	0	-35.853	-30.460
Segmentbetriebsergebnis	22.758	20.140	23.874	16.946	2.116	1.435	2	-81	0	0	48.750	38.440
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwendungen											-21.475	-15.552
EBITDA											27.275	22.888

Umsatzerlöse nach geografischen Regionen

In Tsd. €	01.01.2017 – 30.06.2017	01.01.2016 – 30.06.2016
D-A-CH	80.819	65.559
International	3.784	3.341
	84.603	68.900

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

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche und andere finanzielle Vermögenswerte) in Höhe von 70.092 Tsd. € (31. Dezember 2016: 60.018 Tsd. €) entfallen wie zum 31. Dezember 2016 ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

5. Eigenkapital

Zum 30. Juni 2017 betrug das Grundkapital der XING AG 5.620.435€ (31. Dezember 2016: 5.620.435€) und die Gesellschaft hielt keine eigenen Aktien.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 16. Mai 2017 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 1,37€ pro Aktie (2015: 1,03€ pro Aktie) zuzüglich 1,60€ (Vorjahr: 1,50€) Sonderdividende pro Aktie ausgeschüttet. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme von 16,9 Mio.€ (Vorjahr 14,2 Mio.€). Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 51,0 Mio. EUR zum 30. Juni 2017 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von Sonderdividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

6. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 18 Tsd.€ (Vorjahr: 29 Tsd.€) sowie Gewinne aus Anlagenabgängen in Höhe von 143 Tsd.€ (Vorjahr: 18 Tsd.€). Im Vorjahr sind Erträge aus abgeschriebenen Forderungen in Höhe von 380 Tsd.€ sowie aus verjährten Verbindlichkeiten in Höhe von 195 Tsd.€ enthalten.

7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.2017 – 30.06.2017	01.01.2016 – 30.06.2016
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	5.036	4.679
Raumkosten	2.982	2.374
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	2.421	1.149
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	1.509	1.188
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.179	1.046
Sonstige Personalkosten	974	985
Rechtsberatungskosten	712	667
Fortbildungskosten	664	431
Forderungsverluste	488	445
Periodenfremde Aufwendungen	297	165
Buchführungskosten	254	276
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	223	276
Kursverluste	211	63
Miete/Leasing	202	170
Abschluss- und Prüfungskosten	190	166
Aufsichtsratsvergütung	146	160
Bürobedarf	128	107
Übrige	405	370
Gesamt	18.021	14.716

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

8. Abschreibungen

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2017 wurde die Nutzungsdauer der selbst erstellten Software um weitere 12 Monate auf den 31. Dezember 2021 verlängert. Hierdurch sind niedrigere Abschreibungen in Höhe von 660 Tsd.€ gegenüber dem ehemaligen Abschreibungsplan erfasst worden.

9. Nahestehende Unternehmen und Personen

Bezüglich der Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016. Es haben sich bis zum 30. Juni 2017 aus Sicht der XING AG keine wesentlichen Änderungen in Hinblick auf die Burda-Gruppe ergeben.

Gegenüber dem in der Berichtsperiode gegründeten Gemeinschaftsunternehmen mit der Monster Inc. „kununu US LLC“ bestehen zum 30. Juni 2017 Forderungen in Höhe von 828 Tsd.€ (Vorjahr: 555 Tsd.€), die unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen werden.

Zum 30. Juni 2017 bestehen keine Forderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

10. Finanzinstrumente

Die XING AG hat zur Anlage von überschüssiger Liquidität verschiedene Wertpapiere im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2017 erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtlich Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 30. Juni 2017. Die Wertpapiere sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar. Die XING AG erfasst Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im sonstigen Ergebnis und gliedert diese Änderungen bei Veräußerung in den Gewinn und Verlust um.

In den Level 3 zugordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreisen enthalten (Earn-Out-Verpflichtungen). Die Einschätzung der Parameter hat sich zum 30. Juni 2017 gegenüber dem 31. Dezember 2016 dahingehend verändert, dass die Earn-Out-Verbindlichkeit für den Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG um 554 Tsd.€ reduziert wurde. Die Auflösung wurde als Finanzertrag erfasst.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Buch- und Zeitwerte:

In Tsd. €	Bewertungs- kategorie	Buchwert 30.06.2017	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert 30.06.2017
Langfristige Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte	AfS	30.094		30.033	61		30.094
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	20.172	20.172				20.172
Zahlungsmittel	LaR	55.909	55.909				55.909
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	1.372	1.372				1.372
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	3.281				3.281	3.281
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	750				750	750

In Tsd. €	Bewertungs- kategorie	Buchwert 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert 31.12.2016
Langfristige Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte	AfS	79		79			79
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	LaR	19.637	19.637				19.637
Zahlungsmittel	LaR	86.642	86.642				86.642
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	3.316	3.316				3.316
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	3.220				3.220	3.220
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	FLFVtPL	2.037				2.037	2.037

Erläuterungen:

AfS = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

LaR = Kredite und Forderungen

FLAC = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet

FLFVtPL = Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet

11. Wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode

XING hat am 6. Juli 2017 sämtliche Geschäftsanteile an der Prescreen GmbH übernommen. Prescreen ist einer der am schnellsten wachsenden Anbieter für Applicant Tracking Systeme in Europa. Der Kaufpreis beträgt rund 17 Mio. €. Zusätzlich kann eine Earn-Out-Zahlung von bis zu 10 Mio. € zum Tragen kommen, die bei Erreichung bestimmter operativer Ziele anfällt.

Des Weiteren hat XING am 11. Juli 2017 sämtliche Geschäftsanteile an der InterNations GmbH übernommen. InterNations ist das weltweit führende Netzwerk für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten (sog. „Expats“). Der Kaufpreis beträgt rund 10 Mio. €. Bei Erreichung ambitionierter operativer Ziele bis 2020 erwarten wir zusätzliche Earn-Out-Zahlungen zwischen 8 – 20 Mio. €. Maximal können Earn-Out-Zahlungen von bis zu 40,7 Mio. € zum Tragen kommen.

Die Erstkonsolidierung erfolgt zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile. Mangels verlässlicher IFRS-Werte können weitere Angaben erst zu einem späteren Zeitpunkt gemacht werden.

Hamburg, 7. August 2017

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Hamburg, 7. August 2017

Der Vorstand

Finanztermine

Halbjahresbericht 2017
Zwischenbericht zum 3. Quartal 2017

7. August 2017
6. November 2017

Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen zur XING AG erhalten Sie über:

XING AG

Investor Relations
Patrick Möller
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31-793
Telefax +49 40 41 91 31-44
investor-relations@xing.com

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING AG erhalten Sie über:

XING AG

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

Konzept, Gestaltung und Realisation

Silvester Group
www.silvestergroup.com

Unsere Social-Media-Kanäle

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

Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten
Twitter: xing_ir

Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten
Twitter: xing_de

Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch
Twitter: xing_com

YouTube-Kanal der XING AG
YouTube: www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE

Facebook-Präsenz der XING AG
Facebook: www.facebook.com/XING

www.xing.com

XING AG

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31-793

Telefax +49 40 41 91 31-44

investor-relations@xing.com

XING 