
Testatsexemplar

New Work SE (vormals: XING SE)
Hamburg

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2019
und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019

**BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN
ABSCHLUSSPRÜFERS**



Inhaltsverzeichnis

Seite

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019.....	1
Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019.....	1
1. Bilanz zum 31. Dezember 2019.....	3
2. Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2019.....	5
3. Anhang für das Geschäftsjahr 2019.....	1
Anlagenpiegel für das Geschäftsjahr 2019.....	17
BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS.....	1

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2019

GESCHÄFT UND STRATEGIE

GESCHÄFTSMODELLE UND STEUERUNGSSYSTEM

Der Lagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. B2C
2. B2B E-Recruiting
3. B2B Marketing Solutions & Events

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

SEGMENT B2C

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

Zusätzlich ist dieser Geschäftsbereich für den XING-Content verantwortlich. So erhalten XING-Mitglieder auf rund 70 Berufs- und Interessengruppen zugeschnittene Newsletter, die dafür sorgen, dass sie nichts mehr verpassen, was in ihrer Branche wichtig ist. Mit diesem Service ist XING einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum.

Die Monetarisierung im B2C-Segment geschieht über kostenpflichtige Mitgliedschaften mit erweiterten Funktionalitäten und Services für die unterschiedlichen Zielgruppen. Hier bieten wir Premium-, ProJobs-, ProBusiness- und Executive-Mitgliedschaften an.

Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet eine Vielzahl von Services, zum Beispiel besondere Such- und Kommunikationsmöglichkeiten, exklusive On- und Offline-Angebote sowie eine Übersicht der Besucher des eigenen Profils. Sie richtet sich an ein breites Publikum, das über das beste Produktangebot von XING verfügen möchte. Die Premium-Mitgliedschaft ist grundsätzlich in zwei Laufzeitvarianten verfügbar (Drei-Monats- und Jahresmitgliedschaft).

Für Mitglieder, die etwa auf Jobsuche sind und sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, bietet XING zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft an. Sie ist derzeit in drei Laufzeitvarianten (3, 6 oder 12 Monate) verfügbar.

Die ProBusiness-Mitgliedschaft unterstützt unsere Mitglieder dabei, hochwertige, langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Neue Geschäftskontakte können schneller gefunden und zum richtigen Zeitpunkt angesprochen werden. Die Mitgliedschaft ist derzeit mit einer Laufzeit von zwölf Monaten verfügbar.

Die exklusive Executive-Mitgliedschaft für Entscheider und Vertreter des oberen bzw. gehobenen Managements berechtigt die von XING eingeladenen und als Top-Executives verifizierten Mitglieder, an den sogenannten Circle-Treffen mit rund 13 Executives teilzunehmen und sich in vertrauensvoller Atmosphäre – begleitet von einem professionellen Moderator – unter Entscheidern auf Augenhöhe auszutauschen und voneinander zu lernen.

Die Vermarktung der kostenpflichtigen Mitgliedschaften erfolgt unter anderem durch Maßnahmen auf der XING-Plattform selbst (sogenannte Upselling-Kampagnen), über Online- und Offline-Marketingaktivitäten sowie Directsales. Die strategische Weiterentwicklung im B2C-Segment soll zukünftig durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des vorhandenen Produktportfolios sichergestellt werden.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Das B2B-Segment E-Recruiting umfasst Produkte aus den Bereichen Passive Recruiting, Active Recruiting, Employer Branding, Mitarbeiterempfehlungen und Candidate Relationship Management und wird durch ergänzende Dienstleistungen abgerundet. Zwar richten sich alle Recruiting-Lösungen an Unternehmenskunden (B2B), jedoch profitieren auch XING-Mitglieder vom E-Recruiting-Angebot, da dieses wesentlich dazu beiträgt, den Mitgliedern die Möglichkeiten des Arbeitsmarktes zugänglich zu machen. Denn je mehr Recruiter die Plattform zur Personalsuche nutzen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, ein passendes Jobangebot zu erhalten.

Im Hinblick auf Passive Recruiting können Personalsuchende unterschiedliche Typen von Stellenanzeigen im XING Stellenmarkt und auf der XING-Plattform veröffentlichen. Hier werden grundsätzlich zwei Abrechnungsmodelle unterschieden: Inserenten nutzen entweder die performancebasierte Methode nach dem Pay-per-Click-Modell (1,85 € pro Klick) oder das marktübliche Festpreis-Modell (ab 395 € pro Stellenanzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Bereich Active Recruiting bietet sich der XING TalentManager als Werkzeug der Wahl für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung an. Dieser richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die regelmäßig auf XING nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese komfortabel kontaktieren möchten.

Um zusätzliche, spannende Kandidatenprofile für das eigene Unternehmen zu gewinnen, kann der XING EmpfehlungsManager genutzt werden. Mithilfe des Tools können Unternehmen ihre eigenen Mitarbeiter als Headhunter einsetzen und sich geeignete Kandidaten vorschlagen lassen.

Im Bereich Employer Branding bietet das Employer-Branding-Profil umfassende Möglichkeiten, um die eigene Arbeitgebermarke anhand eines Unternehmensprofils auf XING und kununu zu positionieren und interessierten Kandidaten zusätzliche Informationen etwa über das Arbeitsumfeld sowie weitere Einblicke über sich als Arbeitgeber zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus haben wir mit dem XING TalentpoolManager ein weiteres Werkzeug für Personalverantwortliche etabliert. Mit diesem Tool können Kunden alle Kandidaten zentral an einem Ort einsehen, auf die sie auf den unterschiedlichsten Wegen aufmerksam geworden sind. Durch die

übersichtliche Darstellung in unterschiedlichen Talentpools kann dann bei Bedarf bzw. bei einer passenden Stelle auf diese Kandidaten zugegriffen werden.

Die Angebote im Bereich Recruiting sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt worden. Um das volle Potenzial der vorgestellten Produkte zu nutzen ist auch eine Komplettlösung für unsere HR-Kunden verfügbar: Mit XING E-Recruiting 360° können Unternehmen alle Produkte und somit alle relevanten Recruiting-Disziplinen in einem Lizenzpaket anwenden und erhalten zusätzliche Mehrwerte wie individuelle Beratung und Trainings. Die Produkte greifen optimal ineinander und verstärken sich in Kombination gegenseitig in ihrer Wirkung. Die Kosten für das Lizenzpaket werden je nach Unternehmensgröße immer kundenindividuell festgelegt.

Die New Work SE hat über eine Tochtergesellschaft mit Vertrag vom 1. April 2019 die HoneyPot GmbH übernommen. Das Start-up ist ein Stellenportal speziell für IT-Fachkräfte. Die Plattform funktioniert so, dass sich die Firmen bei potenziellen Mitarbeitern bewerben müssen. HoneyPot ist ein echter New-Work-Player und ein wichtiger Meilenstein in der Umsetzung unserer Unternehmensvision. Die Monetarisierung erfolgt auf Basis der erfolgreichen Vermittlung einer IT-Fachkraft mit einem Arbeitgeber.

Zusätzlich bieten wir mit der Bewerbermanagement-Software von Prescreen ein cloud-basiertes Recruiting-Tool, das durch die Integration des XING TalentManagers sofort Zugriff auf rund 17 Millionen Kandidatenprofile ermöglicht.

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

SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS

Im Segment-Marketing Solutions & Events werden unterschiedliche Vermarktungsangebote zusammengefasst.

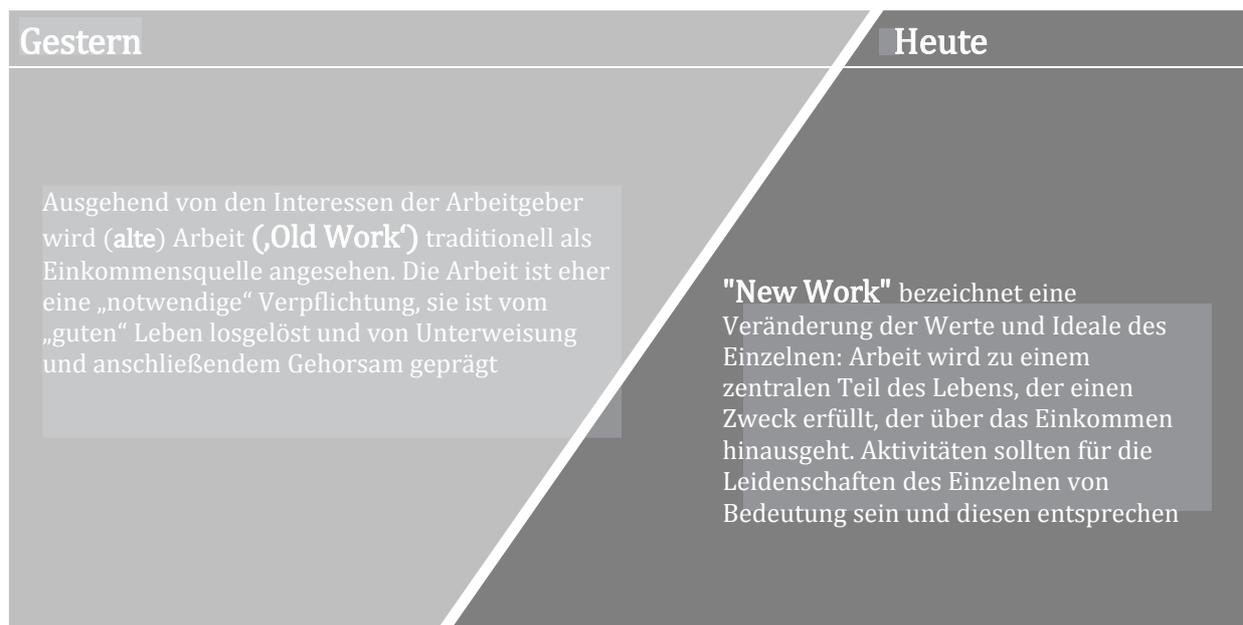
Im Teilbereich XING Marketing Solutions bieten wir Werbeformate an, die die gesamte Vermarktungsbandbreite – von Branding bis Conversion - abdecken. Werbebotschaften in einem seriösen und aktiven Nutzerumfeld im beruflichen Kontext zu platzieren und ein Targeting anhand echter Nutzerdaten zu ermöglichen, sind dabei die zwei wesentlichen Leistungsversprechen. Selektierte Zielgruppen können so exakt und ohne Streuverluste adressiert werden. Werbeformate reichen von nativen Sponsored Posts über Video Ads bis hin zu Mailings und integrierten Kampagnen. Das gesamte Werbeangebot kann unter <https://werben.xing.com> eingesehen werden.

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

MARKTPPOSITION

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit 17,2 Millionen Mitgliedern sind wir das größte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch weiteres Mitgliederwachstum, den Ausbau bestehender Angebote und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen gleichermaßen weiter zu wachsen. Derzeit sind mindestens 17 Prozent der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum Mitglied eines beruflichen Netzwerks. Das Potenzial für die XING-Plattform sowie die B2B-Marken wie kununu, Prescreen und HoneyPot ist groß.

STRATEGIE



Seit Jahrzehnten war die Arbeitswelt geprägt von den Interessen der Arbeitgeber. Die Unternehmen gaben die Rahmenbedingungen vor, der Einzelne hatte sich danach zu richten. Die Organisationsstrukturen waren stark hierarchisch geprägt. Der Einzelne wurde eher als „Humanressource“ wahrgenommen. Vom Arbeitnehmer war Pflichterfüllung gefordert, folglich war Arbeit für viele Menschen ein zwar notwendiger Teil ihres Lebens, aber gleichzeitig einer, der gleichsam abgekapselt war vom eigentlichen Leben.

In den letzten Jahren hat sich die Welt verändert. Dafür sind wesentlich drei Treiber verantwortlich:

- Der **demografische Wandel** macht Mitarbeiter zunehmend rar. Das verändert Machtverhältnisse, Talente werden knapp, der Einzelne und seine Bedürfnisse erhalten immer mehr Gewicht.
- Die **Automatisierung und Digitalisierung** verändert Arbeitsstrukturen und Berufsbilder.
- Damit einher geht ein **Wertewandel**. Der Begriff der Karriere verändert sich weg von der klassischen Orientierung an „höher, schneller, weiter“ hin zu Aspekten wie „Autonomie“, „Sinn“ und „Flexibilität“.

Diese Treiber machen eine neue Arbeitswelt – **„New Work“** – überhaupt erst möglich. Eine Welt, in der die Bedürfnisse des Individuums zentral sind. Die sich zunehmend ausdifferenziert und fragmentiert,

ausgehend von den individuell unterschiedlichen Bedürfnissen und Lebensentwürfen. In der Arbeit ein wichtiger, vielleicht sogar zentraler Teil des Lebens ist. Kurz gesagt, eine Arbeitswelt, in der Menschen das tun, was sie gern tun und was ihnen etwas bedeutet.

Bereits vor einigen Jahren zeigte sich, dass der Paradigmenwechsel in der Arbeitswelt im Mindset von Mitarbeitenden, Führungskräften, im Vorstand und Aufsichtsrat angekommen war. Noch viel wichtiger aber: Die Kunden erwarteten von uns Begleitung und Lösungen für die sich verändernde Arbeitswelt und für ihre individuellen Bedürfnisse.

So entwickelten wir die Vision „For a better working life“. Wir haben damit eine Haltung: Die Marke stand auf der Seite der User. Sie hatte einen emotionalen Anker, dockte an der Sehnsucht nach einem besseren (Arbeits-)Leben an. Gleichzeitig nahm unser gesellschaftspolitisches Engagement (beispielsweise die New Work Experience (NWX)) hier seinen Anfang.

Für uns war das eine große strategische Chance. Einerseits konnten wir mit unserer Marke an der emotionalen Sehnsucht vieler Menschen nach einem besseren (Arbeits-)Leben anknüpfen – und die Marke so emotional aufladen. Andererseits haben wir früh erkannt, dass die gesellschaftspolitische Diskussion zum Thema „Zukunft der Arbeit“ Fahrt aufnehmen würde – und sahen die Chance, diese öffentliche Diskussion aktiv mitzugestalten.

Mittlerweile ist das Thema zu einem der großen Megatrends unserer Zeit geworden und das Potenzial für unsere Marke ist nach wie vor gewaltig.

Nach der Marken-Transformation und nach zahlreichen Unternehmensübernahmen in den zurückliegenden Jahren, in denen wir unser Portfolio deutlich verbreitert haben, wodurch XING nicht länger die einzige Marke bzw. die XING-Plattform nicht länger das einzige Angebot in unserem Konzern ist, war es Zeit für den nächsten Entwicklungsschritt: Im Juni 2019 haben unsere Aktionäre mit einer Mehrheit von 99,99 Prozent unserem Vorschlag zur Umwandlung der bisherigen Unternehmensmarke XING SE hin zur neuen New Work SE zugestimmt. Diese Maßnahme manifestiert unseren Anspruch als Firma, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu stehen, und bildet damit erstmals eine inhaltliche Klammer um unsere Produktmarken und Tochterfirmen. Die starke Marke XING bleibt natürlich bestehen, genauso wie etwa kununu, InterNations, Prescreen und die in 2019 akquirierte HoneyPot. Die Umfirmierung betrifft nur die bisherige Unternehmensmarke XING SE. Seitdem betreibt die New Work SE die XING-Plattform.

Dieser strategische Schritt ist wichtig, um uns noch stärker zu differenzieren. Er unterstreicht unseren Anspruch, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu kämpfen – und setzt uns an die Spitze eines Megatrends der nächsten Jahre. Darüber hinaus öffnet er unsere Perspektive und die Wahrnehmung unseres Unternehmens hin zu möglichen internationalen Aktivitäten, während sich die XING-Plattform weiterhin auf die D-A-CH-Region konzentrieren wird.

SEGMENTSTRATEGIEN

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

In den kommenden Jahren werden wir im Einklang mit unserer Mission und Vision das B2C-Angebot weiter ausbauen und unsere kostenpflichtigen Mitgliedschaften durch weitere exklusive Produktvorteile noch attraktiver machen.

Im Segment B2B E-Recruiting werden die Umsatzerlöse mit Unternehmenskunden (B2B) erzielt. Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots wird sich in den kommenden Jahren konsequent entlang der HR-Wertschöpfungskette orientieren. Wir wollen in den Bereichen Kandidatensuche- und -gewinnung sowie -bindung der führende Partner für Arbeitgeber in der D-A-CH Region werden und unser Lösungsangebot weiter diversifizieren. Zudem haben wir uns mit der Übernahme von HoneyPot - einem umgekehrten Marktplatz für die Vermittlung von IT-Fachkräften an Unternehmen - in einem stark nachgefragten Segment (IT-Fachkräfte und Spezialisten) positioniert und wollen hier an der zukünftigen Arbeitsmarktentwicklung mit einem erfolgsbasierten Geschäftsmodell partizipieren.

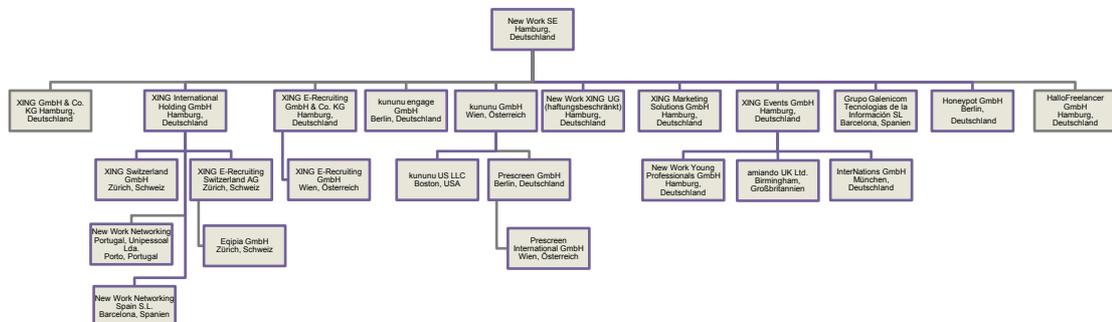
Das Segment B2B Marketing Solutions & Events soll strategisch dazu eingesetzt werden, die Monetarisierung der Plattform (unter anderem über Werbeflächenvermarktung) zu verbreitern, weitere Mitglieder zu gewinnen und XING noch näher an die Menschen zu bringen. So soll insbesondere unser Event-Angebot zukünftig eine treibende Rolle dabei spielen, unser Angebot zu differenzieren, indem wir XING-Mitglieder mit lokalen Angeboten unterstützen: Wir helfen Mitgliedern, sich in ihrer Stadt oder Branche zu vernetzen und Teil einer Community zu werden, diese mitzugestalten und dadurch beruflich weiterzukommen. Offline-Events spielen in dieser Strategie eine zentrale Rolle, um XING lokal erlebbar zu machen.

Im Teilbereich Marketing Solutions soll durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbeformen auf der XING-Plattform der Umsatz in diesem Segment ausgeweitet werden. Darüber hinaus wollen wir zukünftig unter anderem auch die Reichweite weiter erhöhen.

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

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

KONZERN- UND ORGANISATIONSSTRUKTUR



Die New Work SE hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 23 aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon elf direkt und zwölf indirekt über Zwischengesellschaften. Alle Beteiligungsgesellschaften werden von der New Work SE kontrolliert und im Konzernabschluss der New Work SE daher voll konsolidiert. Im Berichtsjahr wurde die Honeypot GmbH, Berlin, durch die Beekeeper Management GmbH, Hamburg, erworben. Anschließend wurde die Honeypot GmbH auf die Beekeeper Management GmbH verschmolzen, die Beekeeper Management GmbH firmierte wiederum in Honeypot GmbH um und verlegte ihren Sitz nach Berlin. Ebenfalls im Berichtsjahr wurden die XING GmbH & Co. KG sowie die HalloFreelancer GmbH gegründet. Im Zuge der Umfirmierung der XING SE zur New Work SE firmierten einige Konzerngesellschaften ebenfalls um, die zuvor XING in ihrer Firma geführt hatten.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)

Unsere Unternehmensvision „For a better working life“ ist unser täglicher Antrieb, die Chancen des Umbruchs der Arbeitswelt möglichst vielen Menschen zugänglich zu machen und den Diskurs um die Frage, wie wir künftig arbeiten wollen, voranzutreiben. Diese Vision leben wir auch im eigenen Unternehmen: Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Respekt, Transparenz, Dialog auf Augenhöhe und Flexibilität.

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

CSR-STRATEGIE

Unsere CSR-Strategie definiert die Schwerpunkte unserer Verantwortung und setzt konkrete Ziele. Unsere CSR-Ziele 2019 haben wir allesamt erreicht. Unsere Themen sind in fünf Handlungsfelder gegliedert, in deren Struktur wir über unsere CSR-Aktivitäten berichten:

1. Mitarbeiter

2. Gesellschaft
3. Produkte und Dienstleistungen
4. Datenschutz und Compliance
5. Umwelt

Der Strategie liegt eine Materialitätsanalyse zugrunde, mithilfe derer wir für uns wesentliche Themen identifiziert haben. Dabei haben wir auch die Bedeutung dieser Themen aus Stakeholder-Sicht, Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und damit einhergehende Risiken einbezogen.

Das Ergebnis sind sechs wesentliche Themen, die für unser Geschäftsmodell in besonderem Maße relevant sind: Mitarbeiterzufriedenheit und Work-Life-Balance (Handlungsfeld Mitarbeiter), New Work Know-how (Handlungsfeld Gesellschaft), Innovationsmanagement sowie Nutzung- und Mitgliederwachstum (Handlungsfeld Produkte und Dienstleistungen) und Datenschutz (Handlungsfeld Datenschutz und Compliance). Für jedes dieser sechs Themen haben wir 2017 eine Steuerungskennzahl bis 2020 festgelegt, die wir jährlich erheben und an der wir unseren Fortschritt messen.

Wir haben unsere Strategie 2019 im Steuerungskreis und mit den Bereichsverantwortlichen überprüft - mit dem Ergebnis, dass die in 2017 festgelegten Handlungsfelder und Ziele Bestand haben. 2020 werden wir unsere Strategie gemeinsam mit unserer neuen Vorstandsvorsitzenden neu aufsetzen und entsprechend unserer geänderten Firmenstruktur weiterentwickeln.

CSR-MANAGEMENT

Um unsere Handlungsfelder weiterzuentwickeln und unsere Ziele konsequent zu verfolgen, haben wir 2017 ein CSR-Management im Unternehmen etabliert: Ein Steuerungskreis bestehend aus dem Vice President Corporate Communications, dem Director Investor Relations und einem CSR-Manager koordiniert die CSR-Aktivitäten des Unternehmens. Er bereitet richtungsweisende Entscheidungsvorlagen für den Vorstand der New Work SE vor und trägt Sorge für die Kommunikation mit den Bereichsverantwortlichen, die für die Umsetzung der Maßnahmen zuständig sind.

Ausführliche Informationen hält der CSR-Bericht 2019 (Nichtfinanzielle Erklärung gemäß § 289b Abs. 3 HGB) unter diesem Direktlink bereit:

https://www.new-work.se/NWSE/CSR/New_Work_SE_CSR_Bericht_2019.pdf

MITARBEITER

Die New Work SE hat per 31. Dezember 2019 260 Mitarbeiter sowie 5 Vorstandsmitglieder beschäftigt. Damit hat sich die Zahl der Belegschaft um 325 Kolleginnen und Kollegen reduziert (2018: 585 Mitarbeiter und 5 Vorstandsmitglieder). Der Rückgang resultiert aus den Ausgründungen neuer Tochtergesellschaften in 2019. In unserem CSR-Bericht erörtern wir die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Salary Transparency, Work-Life-Balance, Diversity, Gesundheit, Aus- und Weiterbildung und das Employee Committee (EC).

RAHMENBEDINGUNGEN UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Deutschlands Konjunktur hat sich 2019 deutlich eingetrübt, weil die exportorientierte Industrie in eine Rezession abrutschte. Dagegen blieben die binnenwirtschaftlichen Konsum- und Dienstleistungsbereiche wie auch die Bauwirtschaft im Aufschwung. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ist die Wirtschaft im Jahr 2019 per Saldo lediglich um 0,6 Prozent gewachsen. Im Jahresdurchschnitt waren 45,3 Millionen Erwerbstätige in Deutschland beschäftigt. Das waren rund 400.000 Erwerbstätige mehr als im Vorjahr (+0,9 Prozent). Im Sog der internationalen Konjunkturabkühlung schwächte sich in Österreich laut der Notenbank (OeNB) das Wirtschaftswachstum im Jahresverlauf ebenfalls deutlich ab. Das Wachstum lag ganzjährig bei +1,6 Prozent. Auch in der Schweiz hat die Wirtschaft 2019 spürbar an Kraft verloren und ist nach Einschätzung führender Konjunkturforscher (SECO, KOF/ETH Zürich) mit voraussichtlich 0,9 Prozent nur sehr verhalten gewachsen.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Die Lage am deutschen Arbeitsmarkt war trotz des konjunkturellen Abschwungs positiv. Laut Bundesagentur für Arbeit (BfA) wuchs die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten 2019 um 537.000 auf 33,41 Millionen Personen (+1,6 Prozent). Sie repräsentieren mit 73,8 Prozent den Großteil aller Erwerbstätigen – vor einem Jahr waren es 73,3 Prozent, vor zehn Jahren lediglich 67,5 Prozent. Selbstständigkeit und geringfügige Beschäftigung gingen weiter zurück, aber die Kurzarbeit ist 2019 auf niedrigem Niveau leicht gestiegen. Die Zahl der gemeldeten freien Stellen sank um 3 Prozent. 94 Prozent dieser Stellen waren sofort zu besetzen. Im Jahresdurchschnitt 2019 ging die Arbeitslosigkeit um 3 Prozent zurück. Die Arbeitslosenquote (BfA) fiel um 20 Basispunkte auf 5,0 Prozent. Nach internationaler Abgrenzung (ILO-Konzept) sank die Erwerbslosenquote im Dezember-Vergleich von 3,3 Prozent auf 3,1 Prozent. Der Arbeitsmarkt in Österreich hat sich 2019 weiter positiv entwickelt. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten wuchs um 1,2 Prozent. Damit ging die ILO-Erwerbslosenquote im Jahresvergleich von 4,8 Prozent auf 4,6 Prozent zurück. In der Schweiz setzte sich der Aufbau der Beschäftigung im Jahr 2019 ebenfalls fort (+1,2 Prozent). Die Arbeitslosenquote ging weiter zurück – gemäß nationaler Definition (SECO) von 2,5 Prozent auf 2,3 Prozent, nach dem internationalen ILO-Konzept von 4,7 Prozent auf 4,5 Prozent.

Laut dem Statistischen Bundesamt haben in Deutschland 74 Millionen Personen im Alter ab zehn Jahren einen Internetzugang im Privathaushalt. Davon nutzen 90,9 Prozent das Internet. Die Nutzungsfrequenz nimmt in einem langjährigen Trend kontinuierlich zu. So gaben 90 Prozent im Jahr 2019 an, das Internet täglich oder so gut wie täglich zu verwenden (Vorjahr: 89 Prozent). Überdurchschnittlich aktive User, die täglich das Internet zu Privatzwecken verwenden, fallen in die Altersklassen von 16 bis 44 Jahren. Das ist die breite Gruppe von Personen, die in den Arbeitsmarkt drängen bzw. ihm bereits zur Verfügung stehen. Der mit großem Abstand dominierende Teil der Internetuser ist erwerbstätig (2019: 40,3 Millionen Personen). Daneben nutzen 2,2 Millionen arbeitssuchende Personen sowie 3,8 Millionen Schüler/-innen und Studierende das Netz. Diese Gruppen sind somit verglichen mit ihrem Anteil an der Bevölkerung überdurchschnittlich im Internet aktiv. 80,4 Prozent der Internetuser haben einen mittleren oder hohen Bildungsstand.

Über alle Altersgruppen hinweg dominiert der mobile Internetzugang (79 Prozent), vor allem über das Smartphone. Je jünger die User sind, desto intensiver erfolgt der Netzzugang über das mobile Smartphone. So nutzen die 16- bis 44-Jährigen zu weit über 90 Prozent diesen Weg ins Internet. Über alle Nutzer hinweg stellen die Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen (89 Prozent) und das Versenden/Empfangen privater E-Mails (89 Prozent) mit Abstand die wichtigsten Anwendungen dar. Über die Hälfte der User nimmt darüber hinaus an sozialen Netzwerken teil (54 Prozent). Auch hier gilt, je jünger desto aktiver. In der Gruppe der 25- bis 44-Jährigen nutzen 72 Prozent soziale Netzwerke, bei den 16- bis 24-Jährigen sind es 89 Prozent. Da jüngere Personen eine ausgeprägte Affinität zu Online-

Dienstleistungen haben und eine breitere Auswahl an Angeboten nutzen, wird sich der Trend zugunsten des Internets – auch bei der Jobsuche und Karriereplanung – als ein Hauptzugang zu Informationen und als Kommunikationstool zukünftig weiter verstärken.

FINANZIELLE UND NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Erreichung unserer strategischen Ziele wird anhand von finanzbezogenen sowie nicht-finanziellen Leistungsindikatoren überwacht. Es erfolgt ein regelmäßiger Vergleich mit Zielen sowie einer rollierenden Vorausschau, die dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet wird.

Die dargestellten Ziele und Leistungsindikatoren betreffen den New Work Konzern. Auf Ebene der New Work SE als Muttergesellschaft des New Work Konzerns sind keine separaten Ziele und Leistungsindikatoren definiert.

FINANZBEZOGENE LEISTUNGSINDIKATOREN

Umsatzerlöse pro Segment

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

EBITDA pro Segment

Der zweite wichtige finanzielle Leistungsindikator ist das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Im Jahr 2019 wurden keine Bereinigungen um Sondereinflüsse vorgenommen. Zur Berechnung werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen operativen Kosten subtrahiert.

Nicht-finanzbezogene Leistungsindikatoren

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

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

Die beiden ersten Leistungsindikatoren werden im Segment B2C verwendet. Die Zahl der Unternehmenskunden erfassen wir als Leistungsindikator in den jeweiligen B2B-Segmenten (B2B E-Recruiting sowie B2B Marketing Solutions & Events). Im Segment B2B E-Recruiting fokussieren wir uns bei der internen Erfolgsmessung auf die sogenannten B2B E-Recruiting-Subscription-Kunden.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ABGLEICH DES AUSBLICKS FÜR 2019 UND DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2019

Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren sehr zufrieden. Wir haben unsere Prognosen in sieben von acht Dimensionen wie folgt erreicht:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2019	Ist 2019
Umsatz inkl. sonstiger betrieblicher Erträge Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+18%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+14%
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+3%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Stabile Entwicklung auf Vorjahresniveau	-30%
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+29%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+31%
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+20%
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+33%

Im Halbjahresbericht 2019 haben wir die Prognose der erwarteten Entwicklung des B2C-Segment-EBITDAs angepasst. Seitdem lautet die Prognose „Rückgang des Segment-EBITDA im zweistelligen Prozentbereich“. Dies ist auf eine Reallokation von bereits geplanten Investitionen auf das Segment B2C zurückzuführen. Die EBITDA-Prognose für den Konzern blieb unverändert.

Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2019 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Regeldividende je berechtigter Stückaktie von 2,14 € sowie darüber hinaus eine einmalige Sonderdividende in Höhe von 3,56 € beschlossen. Das cash-generative Geschäftsmodell erlaubt zum einen eine nachhaltige Dividendenpolitik und beeinträchtigt zum anderen nicht die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie. Wir beabsichtigen, auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Investitionen

Nach einem Investitionsvolumen von 7,9 Mio. € in 2018 haben wir 7,3 Mio. € im Geschäftsjahr 2019 investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei Serverkapazitäten und Softwarelizenzen.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir drei von vier Prognosen erreicht. Im Segment B2B Marketing Solutions & Events haben wir die Prognose zum Halbjahr angepasst. Hier erwarten wir seitdem eine stabile Unternehmenskundenbasis. Durch die stärkere Fokussierung auf Großkunden im Vertrieb des Marketing Solutions-Geschäfts steht die Steigerung des Umsatzes im Vordergrund.

Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2020 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2019	Ist 2019
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+12%
Segment B2C: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region (bis 31.12.2019)	Leichtes Wachstum	+4%
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden	Deutliches Wachstum	+20%
Segment B2B Marketing Solutions & Events: Anzahl Unternehmenskunden (bis 31.12.2019)	Deutliches Wachstum	-2%

ERTRAGSLAGE

Umsatz

Die Umsatzerlöse der New Work SE stiegen von 218,2 Mio. € im Geschäftsjahr 2018 auf 255,9 Mio. € 2019 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 17 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 37,7 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 7,1 Mio. € unter dem Niveau des Vorjahreswerts von 11,4 Mio. €. Darin enthalten sind einmalige Erträge im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 3,7 Mio. €, im Vorjahr war eine Zuschreibung der Beteiligung an der XING Events GmbH, München, in Höhe von 8,6 Mio. € enthalten. Alle Segmente haben zum dynamischen Wachstum beigetragen. Insbesondere das B2B E-Recruiting-Geschäft hat sich weiter stark entwickelt. Hier erhöhten sich die Umsätze um 27,8 Mio. €.

Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir in den Aufbau zusätzlicher Mitarbeiter investiert, um unsere bestehenden Angebote weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt etablieren zu können. Ende Dezember 2019 beschäftigen wir 260 Mitarbeiter und 5 Vorstandsmitglieder (Dezember 2018: 585 Mitarbeiter und 5 Vorstandsmitglieder), dies entspricht einem Rückgang von 325 Mitarbeitern (-56 Prozent), der aus den Ausgründungen neuer Tochtergesellschaften in 2019 resultiert. Während des Geschäftsjahres 2019 waren bei der New Work SE durchschnittlich 559 Mitarbeiter (Vorjahr: 516) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) beschäftigt. Der Personalaufwand erhöhte sich leicht von 49,6 Mio. € im Jahr 2018 auf 50,8 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 2 Prozent). Die Personalaufwandsquote zu den gesamten Betriebserträgen beträgt damit 19 Prozent gegenüber 22 Prozent im Vorjahr.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 39,2 Mio. € von 142,0 Mio. € auf 181,2 Mio. € (+ 28 Prozent). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 123,5 Mio. € (Vorjahr: 87,8 Mio. €), Marketingaufwendungen von 21,3 Mio. € (Vorjahr: 18,3 Mio. €), Entwicklungskosten von 5,7 Mio. € (Vorjahr: 10,5 Mio. €), Aufwendungen für Server-Hosting, Verwaltung, Traffic von 5,6 Mio. € (Vorjahr: 3,6 Mio. €) und Raumkosten mit 5,5 Mio. € (Vorjahr: 3,6 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfolgt im Anhang.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahr von 7,7 Mio. € auf 6,9 Mio. € gesunken (-0,8 Mio. €). Sie beinhalten Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 2,9 Mio. € (Vorjahr: 3,9 Mio. €) sowie auf Sachanlagen in Höhe von 4,0 Mio. € (Vorjahr: 3,8 Mio. €). In den Abschreibungen sind wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen enthalten. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde um 1,1 Mio. € (Vorjahr: 1,0 Mio. €) abgeschrieben.

Beteiligungsergebnis

Das Beteiligungsergebnis enthält insbesondere Erträge aus der Gewinnausschüttung der kununu GmbH, Wien/Österreich, der phasengleichen Vereinnahmung der Gewinnanteile der XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg, und der XING GmbH & Co. KG, Hamburg, sowie der Übernahmen der Jahresergebnisse der HoneyPot GmbH, Berlin, der XING Events GmbH, Hamburg, und der XING Marketing Solutions GmbH, Hamburg.

Finanzergebnis und Steuern

Die Zinserträge resultieren aus den Wertpapieren des Anlagevermögens sowie aus Forderungen gegen verbundene Unternehmen. Der Zinsaufwand ist insbesondere durch die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen und den Bereitstellungskosten für die nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien

bedingt. Zudem sind Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen enthalten.

Der Steueraufwand im Geschäftsjahr 2019 beträgt 8,4 Mio. € nach 7,5 Mio. € im Geschäftsjahr 2018.

Jahresüberschuss und Ausschüttung

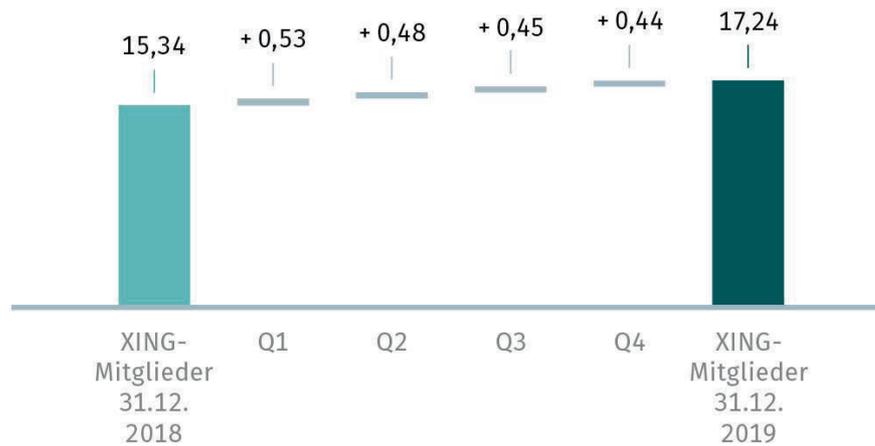
Nach Abzug aller Kosten ergibt sich ein Jahresüberschuss 2019 von 30,0 Mio. € nach 27,7 Mio. € im Vorjahr. Auf Basis der im Geschäftsjahr 2019 um einmalige nicht-operative Sondereffekte bereinigten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden wir der kommenden Hauptversammlung am 29. Mai 2020 vorschlagen, eine gegenüber dem Vorjahr um 21 Prozent erhöhte Regeldividende von 2,59 € je Aktie (Vorjahr: 2,14 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen. Der Gewinnverwendungsvorschlag soll nach Feststellung des testierten Jahresabschlusses der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vorgelegt werden.

Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren in Höhe von 62,6 Mio. € zum Jahresende 2019 sowie das cash-generative Geschäftsmodell der NEW WORK SE ermöglichen der Gesellschaft Dividendenzahlungen bzw. Ausschüttungen, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

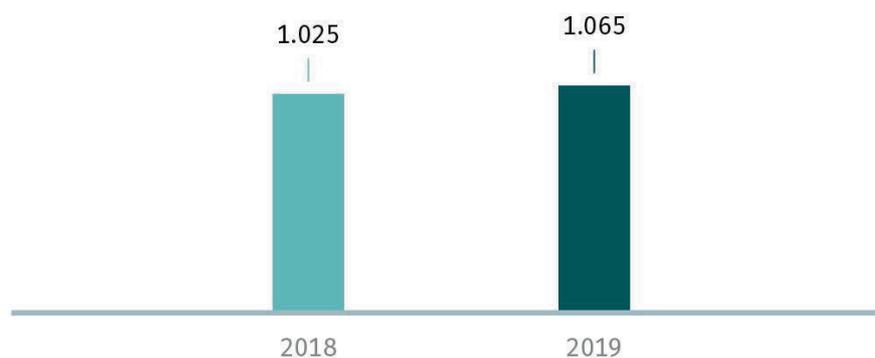
ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Segment B2C

Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.



Entwicklung zahlende Mitglieder XING-Plattform in Tsd.



Das B2C Segment hat sich in den vergangenen zwölf Monaten planmäßig entwickelt und wir konnten die überwiegend aus dem Verkauf von XING-Premium-Mitgliedschaften erzielten Umsätze um 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 92,0 Mio. € steigern.

XING-Plattform wächst weiter stark

Im B2C Segment berichten wir schwerpunktmäßig über die Entwicklung der Netzwerkplattform www.xing.com.

Das Angebot ist auch in 2019 wieder stark gewachsen. So erhöhte sich die Anzahl der Mitglieder der XING-Plattform im Jahresverlauf um 1,9 Millionen auf 17,2 Millionen zum Jahresende 2019. Hier wird das berufliche Netzwerk gepflegt, es werden neue Geschäftskontakte aufgebaut, man informiert sich über aktuelle Angebote am Arbeitsmarkt oder liest relevante Branchennachrichten. Das ungebremste Wachstum belegt, dass auch weiterhin Potenzial hinsichtlich Durchdringung beruflich genutzter sozialer Netzwerke insbesondere im deutschsprachigen Raum vorhanden ist und die NEW WORK SE als Betreiber der XING-Plattform auch in diesem Bereich in den kommenden Jahren weiterwachsen wird.

Die Plattform generiert ihre Umsatzerlöse überwiegend mit dem Verkauf kostenpflichtiger Mitgliedschaften an Privatkunden. Ende 2019 nutzten 1,06 Millionen Menschen die kostenpflichtigen Funktionen der XING-Plattform.

SEGMENT B2B E-RECRUITING

Das Segment **B2B E-Recruiting** ist im Berichtszeitraum um 28 Prozent gewachsen. Der Segmentumsatz stieg von 99,6 Mio. € auf 127,4 Mio. € im Berichtszeitraum und ist damit der größte Umsatztreiber der New Work SE.

Das trotz des sich eintrübenden konjunkturellen Umfelds dynamische Wachstum basierte im Wesentlichen auf dem Zuwachs unserer Kundenbasis für moderne E-Recruiting-Lösungen. So ist unser Vertragskundenbestand von 11,2 Tsd. auf 13,4 Tsd. in den vergangenen zwölf Monaten angestiegen. Das ist ein Zuwachs um 20 Prozent.

Zahlreiche Neuerungen für ganzheitliches Employer Branding

Die Anforderungen an ein modernes Recruiting und ein zeitgemäßes Personalmanagement sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Nicht zuletzt aufgrund des demografischen Wandels, der sich im deutschsprachigen Raum beobachten lässt. Für Unternehmen wird es daher zunehmend wichtiger, sich vom Wettbewerb abzuheben.

Angesichts der steigenden Herausforderungen ist es für Unternehmen unabdingbar, mit einer klar positionierten Arbeitgebermarke aufzutreten und diese zielgerichtet zu kommunizieren.

Im September dieses Jahres haben wir zahlreiche neue Möglichkeiten für das Employer Branding auf den Markt gebracht. Seitdem können Unternehmen mit uns vollumfängliches Employer Branding betreiben – von der Erarbeitung der Arbeitgebermarke über die Kennzahlenanalyse bis hin zur Sicherstellung und regelmäßigen Überprüfung der Employer-Branding-Aktivitäten.

Auf der Leitmesse Zukunft Personal Europe stellten wir die gesamten Angebote für das Employer Branding vor. Im Mittelpunkt stand dabei der neue XING BrandManager. Dieser fungiert als Schaltzentrale für das Employer-Branding-Profil. Der Arbeitgeber kann erstmals detaillierte Kennzahlen zur Nutzung der Firmenpräsenz abrufen sowie Unternehmensneuigkeiten per AdManager an die gewünschte Zielgruppe auf der XING-Plattform ausspielen. Auch der Erfolg dieser Werbemaßnahmen kann eingesehen werden. Mittels der Kennzahlenanalyse lässt sich erkennen, wie gut die Inhalte bei den Zielgruppen funktionieren, um Maßnahmen entsprechend anpassen zu können.

Ebenfalls stellte kununu auf der Personalmesse Neues für das Employer Branding vor: Hier stand der kununu Kulturkompass im Fokus. Gerade die Unternehmenskultur ist ein Differenzierungsfaktor, denn schließlich möchte man als Jobsuchender wissen, auf welche Arbeitskultur man trifft. Das Tool ermöglicht kununu-Nutzern auf einen Blick, Arbeitgeberkulturen einzuordnen und zu unterscheiden. Hierfür wählen Mitarbeiter anonym maximal 40 von 160 Merkmalen aus, um die Kultur bei ihrem Arbeitgeber zu beschreiben. Neben dem Kulturkompass hat kununu außerdem eine Gehaltstransparenzfunktion sowie ein Redesign angekündigt.

Der Kulturkompass im kununu Employer Branding-Angebot. Hier am Beispiel der New WORK SE

The screenshot displays the kununu website interface for the 'New Work SE' company profile. At the top, there is a navigation bar with the kununu logo and the tagline 'Workplace insights that matter.' Below this, a search bar and a 'JETZT BEWERTEN' button are visible. The main content area is divided into several sections:

- Company Profile:** Shows 'New Work SE' with a 4.5 kununu Score and a 100% Weiterempfehlung (Recommendation) rate.
- Kulturkompass - traditionell oder modern?:** A gauge chart comparing the company's culture to the industry average. The needle points towards the 'Modern' side.
- Wie bewerten wir Unternehmenskultur?:** A text-based section explaining the evaluation process, stating that 3 employees have evaluated the company's culture.
- Die vier Dimensionen von Unternehmenskultur:** A section detailing four dimensions: Work-Life Balance, Umgang miteinander (Interaction), Führung (Leadership), and Strategische Richtung (Strategic Direction). Each dimension is represented by a horizontal bar chart comparing the company's performance to the industry average.

The footer contains a grid of links for 'Über kununu', 'Für Unternehmen', 'Mehr', and 'Folge uns', along with social media icons and a TÜV SÜD logo.

SEGMENT B2B MARKETING SOLUTIONS & EVENTS

Neben dem B2C-Netzwerkgeschäft und dem B2B E-Recruiting-Angebot fassen wir in unserer Berichterstattung die zwei B2B-Geschäftsbereiche Marketing Solutions sowie Events in diesem Segment zusammen.

Beide B2B-Geschäftsbereiche haben ihre Umsätze in 2019 deutlich gesteigert. In der Folge erhöhte sich der Umsatz des Berichtssegments B2B Marketing Solutions & Events um 23 Prozent auf 26,1 Mio. € (2018: 21,2 Mio. €).

Im *Teilbereich Marketing Solutions* haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr im Zuge unserer Werbeinventar-Optimierung die Werbe-Platzierung auf Unterseiten der XING-Plattform (beispielsweise Kontakte, Nachrichten, sowie in der Suche und im Benachrichtigungs-Center) zusätzlich zur Startpage etabliert.

Zudem wurden das AdManager Dashboard und die Reportings um die Kennzahlen „Reichweite“ und „Frequenz“ erweitert.

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

Und weil alle relevanten Performance-Kennzahlen deutlich besser als bei den bisherigen Display-Formaten sind, haben wir uns entschlossen, uns bis zum Jahresende komplett von Display Ads zu verabschieden. So wurden die Display Ads vollständig zum 31. Dezember 2019 ausgebaut.

Im *Teilbereich Events* haben wir für eine bessere Sichtbarkeit von Events auf der XING-Startseite die Benachrichtigungsmöglichkeiten erweitert. Veranstalter haben damit eine weitere Option, ihr Event in der jeweiligen Zielgruppe zu vermarkten.

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

Zudem haben wir auf der DMEXCO in Köln ein neues Event-Vermarktungstool gelauncht. Es bietet Eventveranstaltern die Möglichkeit, die Besucher ihrer Eventseite strategisch mit Informationen – Event-Updates und persönliche Einladungen – zu bespielen, um noch mehr Teilnehmer zu gewinnen. Basis dafür sind die Event Plus-Seite auf XING und die dazu geschalteten AdManager-Anzeigen, die durch die Retargeting-Möglichkeiten für die Kunden noch einmal deutlich aufgewertet werden.

VERMÖGENSLAGE

Das Anlagevermögen hat sich leicht von 83,9 Mio. € im Vorjahr um 2,5 Mio. € auf 86,4 Mio. € zum 31. Dezember 2019 erhöht. Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr (40 Prozent) auf 38 Prozent gesunken. In der Folge ist der Anteil des Umlaufvermögens und des Rechnungsabgrenzungspostens auf 62 Prozent (Vorjahr: 60 Prozent) gestiegen.

Am 31. Dezember 2019 verfügte die New Work SE neben liquiden Mitteln in Höhe von 33,1 Mio. € (Vorjahr: 46,8 Mio. €) über zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere in Höhe von 30,0 Mio. € (Vorjahr 30,0 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 229,7 Mio. € (Vorjahr: 208,8 Mio. €) entsprechen diese beiden Positionen 27 Prozent (Vorjahr: 37 Prozent) des Gesamtvermögens. Der Rückgang resultiert aus der im Juni 2019 erfolgten Dividendenzahlung von 32,0 Mio. €.

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 29,1 Mio. € im Vorjahr um 3,5 Mio. € auf 32,6 Mio. € zum 31. Dezember 2019 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 Forderungen gegen verbundene Unternehmen von 66,5 Mio. € (Vorjahr: 43,5 Mio. €) bestehen im Wesentlichen gegen die Honeypot GmbH, Berlin, die kununu GmbH, Wien, Österreich, die InterNations GmbH, München, die XING International Holding GmbH, Hamburg, die New Work Networking Portugal Unipessoal Lda., Porto, Portugal, und die BurdaForward Advertising GmbH, München, und betreffen von der New Work SE bereitgestellte Mittel für Beteiligungserwerbe, vereinnahmte Gewinne, verauslagte Kosten sowie Lieferungen und Leistungen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände sind von 3,0 Mio. € im Vorjahr um 5,0 Mio. € auf 8,0 Mio. € zum 31. Dezember 2019 gestiegen. Dies ist durch Forderungen im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 3,8 Mio. € sowie höhere geleistete Anzahlungen bedingt.

FINANZLAGE

Eigenkapital und Schulden

Wie bereits in den Vorjahren finanziert sich die New Work SE ohne Bank- oder Darlehensverbindlichkeiten. Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 30,0 Prozent gegenüber 34,0 Prozent im Jahr 2018. Der Rückgang resultiert aus der in 2019 gezahlte Dividende von 32,0 Mio. € und dem Anstieg der Erlösabgrenzung (+ 10,4 Mio. €), gegenläufig wird das positive Jahresergebnis 2019. Damit ist die New Work SE auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Das Anlagevermögen (ohne zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere) ist mit 122 Prozent (Vorjahr: 132 Prozent) durch Eigenkapital gedeckt. Die Überdeckung des Umlaufvermögens einschließlich der zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere über die Schulden (Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passiver Rechnungsabgrenzungsposten) beträgt 106 Prozent (Vorjahr: 111 Prozent).

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

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

Ausgaben in Forschung und Produktentwicklung

Wie für ein Internetunternehmen typisch, entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung (exkl. Marketing). Mit 43,2 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2019 leicht unter dem Vorjahreswert (2018: 44,1 Mio. €) und machen deutlich, dass wir weiter in Innovationen und Produktneuentwicklung investieren, um die Umsätze und Erträge nachhaltig zu steigern. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Weiterentwicklung und Programmierung der B2C-Plattform (zum Beispiel Plattformtechnologie, XING News-/ Content-Angebote). Darüber hinaus wurde weiterhin stark in B2B-Angebote (Technologie, Weiterentwicklung des Produktangebots wie Employer Branding, Prescreen, u.v.m.) investiert.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2019 sind wir abermals äußerst zufrieden. Die New Work SE wächst auch trotz der sich eintrübenden konjunkturellen Rahmenbedingungen dynamisch, ist hochprofitabel und cash-generativ. Gleichzeitig investieren wir zielgerichtet in die Zukunft. Das Geschäftsmodell hat nachhaltig hohe Margen, überwiegend im Voraus bezahlte Umsätze und eine niedrige Kapitalintensität – das alles ohne wesentliche Finanzschulden.

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

Risikobericht

Grundsätze des Risikomanagements

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

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

Das Unternehmen identifiziert und analysiert potenzielle Risiken kontinuierlich. Dabei bewertet es erkannte Gefahren systematisch nach der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts und dem zu erwartenden potenziellen Schaden. Im Rahmen von quartalsweisen Risikoinventuren bzw. Statusabfragen werden die Risikoverantwortlichen und Führungskräfte zum Status bestehender Risiken und zur Identifizierung neuer Risiken befragt. Die Risiken werden nach der Brutto- und Nettomethode bewertet. Das bedeutet, dass Eintrittswahrscheinlichkeit und erwarteter Schaden sowohl ohne als auch mit Berücksichtigung von Gegenmaßnahmen geschätzt und beurteilt werden.

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

In 2019 sind die Tochtergesellschaften HoneyPot GmbH, sowie XING GmbH & Co. KG und HalloFreelancer GmbH hinzugekommen.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken und Gegenmaßnahmen, nicht Chancen.

Internes Kontrollsystem

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

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

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

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

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

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

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems sind konzernweit in Richtlinien und Organisationsanweisungen zusammengefasst, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als wesentlich, die die Konzernbilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

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

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

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

Risikobewertung

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

<i>erwarteter Schaden</i>						
hoch						Risikoklasse 1 (hoch bzw. bestandsgefährdend)
mittel						Risikoklasse 2 (mittel)
gering						Risikoklasse 3 (gering)
	gering	mittel	hoch	<i>Eintrittswahrscheinlichkeit</i>		

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

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

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

Wesentliche Einzelrisiken

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

Gesellschaftliche / Politische Risiken / Pandemien

Die New Work-Gruppe erzielt den Großteil ihrer Umsätze und Erträge über den Verkauf von digitalen Recruiting-Lösungen für Arbeitgeber (B2B E-Recruiting). Marktunsicherheiten durch gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch innerstaatliche Konflikte, Terroranschläge,

Bürgerunruhen, Krieg oder internationale Konflikte oder durch Pandemien / Epidemien / Seuchen (zum Beispiel COVID-19 „Corona Virus“) und Naturkatastrophen könnten sich negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage, Cashflows und Umsatz- und Betriebsergebnisziele unserer B2B- Geschäftsbereiche (B2B E-Recruiting sowie B2B Marketing Solutions & Events) auswirken. Auch vor dem Hintergrund des derzeitigen Ausbruchs des Corona-Virus sehen wir dieses hohe Risiko als derzeit durch das überwiegend von Laufzeitprodukten getragene Geschäft als nicht bestandsgefährdend an.

Strategische Risiken

Wettbewerb

Die New Work SE steht im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert die New Work SE Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, der New Work SE Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von der New Work SE angebotenen Leistungen überlegen sind, oder indem sie besonders aggressives und erfolgreiches Marketing betreiben. Des Weiteren können durch strategische Kooperationen zwischen ausländischen Wettbewerbern und reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region Wettbewerber noch schneller in den XING-Heimatmarkt drängen und durch deren Preise und Dienstleistungen zusätzlich Druck auf die New Work SE ausüben. Im Segment B2C könnten neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, der New Work SE Marktanteile abzunehmen. Außerdem kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten Wettbewerb durch mobile Communities entstehen. Das im Segment B2C bestehende Wettbewerbsrisiko stufen wir als potenziell bestandsgefährdend ein.

Die Wirksamkeit unserer ergriffenen Gegenmaßnahmen wie die kontinuierliche Weiterentwicklung bzw. Ausweitung unserer B2C- und B2B-Lösungen zeigt sich in unserer klaren Markführerschaft in der D-A-CH-Region mit aktuell mehr als 17 Millionen Mitgliedern und einem jährlichen Zuwachs von rund 2 Millionen neuen Mitgliedern und in den weiter stark wachsenden Umsätzen im B2B-Bereich. Unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen sehen wir das Risiko im Ergebnis daher nicht als bestandsgefährdend an.

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

Zusammenarbeit mit Dienstleistern, insbesondere im Bereich Zahlungs- und Forderungsmanagement

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

Werbeblocker

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

Markt- und Vertriebsrisiken

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

Risiken der Kundenbetreuung

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

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

Finanzrisiken

Die von der New Work SE angebotenen Premium-Mitgliedschaften für XING sorgen für regelmäßige Zahlungseingänge und versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erstellt die New Work SE eine planerische Liquiditätsvorschau. Die New Work SE legt Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität und kurzfristiger Verfügbarkeit an. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt gewährleistet. Der Forderungsausfall in den Segmenten B2C und B2B E-Recruiting betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr ca. 6 Promille vom Gesamtumsatz und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung. Wir stufen das Forderungsausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko daher insgesamt als gering ein.

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

Im Zuge des geplanten Umzugs der Firmenzentrale an einen neuen Standort kann es zu Verzögerungen in der Projektplanung kommen, unter anderem durch die hohe Auslastung der Baubranche. In diesem Fall wären einige Konzerngesellschaften auch weiterhin auf ihre bisherigen Mietobjekte angewiesen. Dies kann möglicherweise zu vorübergehenden Doppelzahlungen führen. Die Gesellschaft begegnet diesem als mittel eingestuften Risiko durch enge Projektsteuerung und Bereitstellung angemessener Ressourcen zur Durchführung des Vorhabens.

IT-Risiken

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

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

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

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

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

Prozess- und Organisationsrisiken

Risiken der Produktentwicklung

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

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

Datenschutz und Persönlichkeitsrechte

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

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

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

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

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

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

Mergers and Acquisitions

Das anorganische Wachstum der Gesellschaft erfordert zum Teil erhebliche finanzielle Investitionen und interne Ressourcenzuweisung, die mit höchster Sorgfalt innerhalb sehr kurzer Planungszeiträume durchgeführt werden müssen. Eine fehlerhafte Bewertung eines Zielobjekts oder eine unzureichend durchgeführte Post-Merger-Integration können die gewünschte nachhaltige Wertschöpfung gefährden. Wir begegnen diesem Risiko vor allem mit abgestimmten Entscheidungsprozessen und bereichsübergreifenden Prozessen zur Eingliederung von Neuzukäufen in den Konzern. Unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen ist das Risiko als gering bewertet.

Gesamtaussage zur Risikosituation durch die Unternehmensleitung

In der Gesamtbetrachtung der Konzernrisiken haben die IT-Risiken sowie die Risiken, die im Zusammenhang mit der Zufriedenheit der Bestandskunden und der Neukundengewinnung bestehen, die größte Bedeutung. Insgesamt sind die Risiken im Konzern überschaubar. Der Bestand des Unternehmens ist auch künftig gesichert.

Prognose- und Chancenbericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzte vor Eintritt der COVID-19 bzw. Corona-Pandemie (Corona-Krise) die globalen Konjunkturperspektiven zwar wieder leicht besser ein als im Vorjahr, jedoch bereits schlechter als zuvor erwartet. Gegenüber dem Herbst-Ausblick hatte der IWF die Wachstumsprognose für 2020 im Januar und im Februar um jeweils zehn Basispunkte gesenkt. So wurde für 2020 mit einem Wachstum von nur 3,3 Prozent gerechnet (2019: 2,9 Prozent). Dabei sollte der Aufschwung vor allem in China und den Industrieländern, unter anderem in den USA, weiter an Dynamik verlieren. Der IWF hatte zudem die 2020er-Prognose für den Euroraum auf ein Plus von 1,3 Prozent gesenkt (2019: 1,2 Prozent). Europa werde durch zurückhaltende Investitionen sowie die nach wie vor unklaren Brexit-Folgen und Instabilitäten in Frankreich und Italien belastet. Während die lockere Geldpolitik der Weltwirtschaft, besonders in den Schwellenländern, Rückenwind verleiht, sah der IWF die Hauptrisiken in geopolitischen Spannungen, insbesondere zwischen den USA und dem Iran, und einer Verschlechterung der Beziehungen zwischen den USA und wichtigen Handelspartnern.

In der Zwischenzeit hat sich mit der Corona-Krise die gesamtwirtschaftliche Situation deutlich eingetrübt. Die veränderte Ausgangslage wird sich deutlich belastend auf die globalen Konjunkturperspektiven auswirken.

Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) hatte vor Eintritt der COVID-19 bzw. Corona-Pandemie (Corona-Krise) eine Stabilisierung der Konjunktorentwicklung in Deutschland erwartet. So sollte die Industrieproduktion 2020 voraussichtlich die Talsohle durchschreiben. Der Privatkonsum und der Bau sollten erneut kraftvoll wachsen. Eine große Dynamik werde die Gesamtwirtschaft in Summe nicht entfalten. So erwartete das IfW, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2020 mit 1,1 Prozent kalkulatorisch wieder stärker zulegen werde. Hier wirke sich die höhere Anzahl an Arbeitstagen positiv aus. Bereinigt um diesen Kalendereffekt sollte das Wachstum 2020 lediglich ein Plus von 0,6 Prozent erreichen. Österreichs Wirtschaft ist wie die deutsche gegenwärtig zweigeteilt. Der gedrückten Entwicklung in der Industrie stehen die konjunkturell starken Konsum- und Bausektoren gegenüber. Die Notenbank (OeNB) rechnete für 2020 mit einem auf 1,1 Prozent verlangsamten Wirtschaftswachstum. Positiver war die Perspektive 2020 für die Schweiz. Die Konjunkturforscher (SECO, KOF/ETH Zürich) rechneten vor Ausbruch der Corona-Krisen (SECO, KOF/ETH Zürich) mit einem etwas kraftvollen Zuwachs im Privatkonsum und einer spürbaren Belebung der Investitionen. So sollte das BIP-Wachstum merklich anziehen (SECO: +1,7 Prozent, KOF: +1,8 Prozent). In der Zwischenzeit hat sich mit der Corona-Krise auch die wirtschaftliche Situation in Deutschland, Österreich und der Schweiz deutlich eingetrübt. Die veränderte Ausgangslage wird sich in der Folge deutlich belastend auf die nationalen Konjunkturperspektiven auswirken.

ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG

Am deutschen Arbeitsmarkt haben sich die Perspektiven nach dem langjährigen Boom eingetrübt. Laut Einschätzung der Deutschen Bundesbank (vor Eintritt der Corona-Krise) nimmt die Zahl der Erwerbstätigen 2020 nur noch geringfügig zu (+0,1 Prozent). So wird die Arbeitslosigkeit erstmals seit vielen Jahren wieder leicht zunehmen. Tendenziell wird das Arbeitsangebot nach Aussagen der Deutschen Bundesbank im Gegensatz zu früher kaum noch zulegen. Zum einen sinkt die Zuwanderung aus den EU-Ländern, zum anderen macht sich zunehmend der demografische Wandel bemerkbar. Der Wettbewerb von Unternehmen um gute und qualifizierte Fachkräfte dürfte sich in diesem Umfeld künftig weiter verschärfen. Am Arbeitsmarkt in Österreich schwächt sich die Dynamik 2020 im Sog der Gesamtwirtschaft weiter ab. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten nimmt laut Notenbank (OeNB) nur noch um 0,9 Prozent zu. Die ILO-Erwerbslosenquote wird sich demnach leicht auf 4,7 Prozent

verschlechtern. Für die Schweiz wird mit Blick auf 2020 ein fortgesetzter, allerdings nur noch moderater, Beschäftigungsaufbau erwartet (KOF/ETH Zürich: +0,7 Prozent). Damit wird die Erwerbslosenquote nach internationaler Definition (ILO) bei 4,5 Prozent verharren. Die Arbeitslosenquote in der nationalen SECO-Abgrenzung steigt marginal auf 2,4 Prozent.

In diesem Umfeld nimmt der länderübergreifende Wettbewerb um qualifiziertes Personal in der Region D-A-CH zu. Die BfA-Analyse zum Fachkräfteengpass (Juni 2019) zeigt für Deutschland trotz des konjunkturellen Abschwungs erhebliche Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung auf. So ist die durchschnittliche Vakanzzeit, also der Zeitraum bis zur Besetzung einer gemeldeten Stelle, über alle Berufe (ohne Helfer) zum neunten Mal in Folge gestiegen, und zwar um drei auf 118 Tage (gleitender 12-Monatsdurchschnitt bis April 2019). Die Zahl der Arbeitslosen pro vakante Stelle ging nochmals leicht auf den sehr niedrigen Wert von 2,32 nach 2,41 im Vorjahr zurück. Seit längerem bestehen Engpässe in technischen Berufen (Fahrzeug-, Energietechnik, Konstruktion, Gerätebau), dem IT-Bereich (Softwareentwicklung, Programmierung, Beratung, Vertrieb), in den Gesundheits-/Pflegerufen (unter anderem Physiotherapie, Kranken-, Altenpflege), der Bauwirtschaft und dem Handwerk (Klempner, Sanitär, Heizung/Klima). Bei den Fachkräften wird sich diese Situation 2020 laut BfA vor allem in Handwerks- und Bauberufen weiter verschärfen. Angesichts der Corona-Krise gehen wir davon aus, dass sich die von den nationalen Institutionen veröffentlichten Arbeitsmarktprognosen weiter verschlechtern werden.

Trotz der negativen Auswirkungen der Corona-Krise auf die nationalen Arbeitsmärkte gehen wir davon aus, dass unabhängig davon u. a. aufgrund des demografischen Wandels die Bedeutung des E-Recruitings mittel- und langfristig weiter zunehmen wird. Zur Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen vor allem die Unternehmen im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft sehr stark auf E-Recruiting. Dabei verwenden die IKT-Unternehmen zur Personalbeschaffung Tools wie Online-Stellenbörsen, Unternehmenswebseiten und Social-Media-Plattformen. In nahezu allen Branchen und Berufen erhöhen sich zum einen die Chancen für Jobsuchende im eigenen Land und grenzüberschreitend. Zum anderen verbessern sich die Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung. Die bereits hohe Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen dürfte unter diesen Bedingungen am Arbeitsmarkt sowie angesichts von Digitalisierung und zunehmender Online-Affinität der Bevölkerung tendenziell weiter zunehmen.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses haben die hier wiedergegebenen offiziellen Konjunktur- und Branchenprognosen angesichts der zurzeit unabsehbaren Folgen der (COVID 19) Corona-Krise eine nur noch sehr eingeschränkte Aussagekraft. Die bisher erwartete Stabilisierung der deutschen Wirtschaft wird mit großer Wahrscheinlichkeit nicht eintreten. Als Folge des Stillstands des öffentlichen Lebens und vieler Wirtschaftsbereiche ist eine Rezession im Jahr 2020 in den Kernmärkten der New Work SE – Deutschland, der Schweiz und Österreich – nicht auszuschließen. Die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt sind derzeit ebenfalls nicht seriös prognostizierbar.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER NEW WORK SE

Die New Work SE wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr 2020 trotz der sich leicht eingetrübten konjunkturellen Rahmenbedingungen weiter dynamisch wachsen. Dabei helfen uns die anhaltenden strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und die damit verbundenen Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B).

Arbeitnehmer müssen sich nach unserer Auffassung mit den sie unmittelbar betreffenden Veränderungen (Digitalisierung, Automatisierung etc.) auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. Hier können wir als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen

Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 17 Millionen registrierten Mitgliedern auf der XING-Plattform haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren – und dies ungeachtet etwaiger kurzfristiger Verschlechterungen der Wirtschaftslage in Deutschland.

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

So geben etwa ein Drittel aller Unternehmen laut Jobspreader Arbeitsmarkt-Studie 2019 an, dass sie Stellenbesetzungsschwierigkeiten haben, weil es zu wenig Bewerber/innen gibt. Nach der Studie hat sich zudem auch die durchschnittliche Vakanzzeit von Arbeitsstellen hat sich in den vergangenen zwölf Monaten weiter von 111 auf 130 Tage erhöht.

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

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 2020
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Auf Vorjahresniveau

In dieser Prognose sind bereits erste - aus der Corona-Krise ableitbare Auswirkungen - für die zukünftige Entwicklung unserer Geschäftssegmente berücksichtigt.

Die tendenziell stärksten Auswirkungen sind im - mit einem Umsatzanteil von etwa 10 Prozent – kleinsten Berichtssegment B2B Marketing Solutions & Events zu erwarten. Die Segmente B2C sowie B2B E-Recruiting werden nach unseren ersten Hochrechnungen weniger stark negativ beeinträchtigt. Etwaige weitere Verschlechterungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aufgrund der Corona-Krise können die hier dargestellten Prognosen ggfs. erheblich belasten.

Dividendenziele

Bereits seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 29. Mai 2020 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 2,59 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Der Gewinnverwendungsvorschlag soll nach Feststellung des testierten Jahresabschlusses der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vorgelegt werden. Der Dividendenvorschlag umfasst somit insgesamt eine Auszahlung von 14,6 Mio. €. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln und zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren von 62,6 Mio. € zum Jahresende 2019 sowie das cash-generative Geschäftsmodell ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen, auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2020 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem leichten Rückgang des Investitionsvolumens um 0,6 Mio. € auf 7,3 Mio. € (2018: 7,9 Mio. €) im Geschäftsjahr 2019 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2020 einen deutlichen Anstieg des Investitionsvolumens unter anderem aufgrund des geplanten Umzugs in unser neues Bürogebäude.

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. Gegenüber 2019 fokussieren wir uns bei den Messgrößen im B2C-Segment zukünftig ausschließlich auf die Entwicklung der Mitglieder in der D-A-CH-Region. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2020 in der D-A-CH-Region bei Mitgliedern im hohen einstelligen Prozentbereich zu wachsen.

Im Segment B2B E-Recruiting ist die Beziehung zu Unternehmenskunden die wesentliche Messgröße, denn hiervon hängt die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden mit sogenannten Subscriptions (Laufzeitverträgen) im Geschäftsjahr 2020 im Segment B2B E-Recruiting deutlich gesteigert werden (2019: +40 Prozent). Die Erfolgsmessung des Segments B2B Marketing Solutions & Events findet zukünftig primär über die Segment-Umsatz- und Ergebnisentwicklung statt.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Prognose 2020

Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliche Steigerung
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Deutliche Steigerung

Mögliche „Brexit“-Auswirkungen

Durch den Fokus auf die deutschsprachige Region hat die New Work-Gruppe derzeit nur wenige Geschäftsbeziehungen in das Vereinigte Königreich und Nordirland. Als einzige wesentliche Transaktion nutzt die New Work SE zur Abwicklung der Kreditkartenzahlungen im Bereich Events eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Großbritannien als Vertragspartner mit einem Zahlungsdienstleister. New Work geht derzeit davon aus, dass auch bei einem „harten“ Brexit die Verträge fortgeführt werden können. Durch den Brexit könnte im schlimmsten Fall diese Vertragskonstruktion nicht mehr haltbar sein.

Eine Änderung des Vertragspartners in der Europäischen Union kann kurzfristig durchgeführt werden, führt allerdings zu geringen laufenden Mehrkosten mit dem Zahlungsdienstleister.

CHANCENBERICHT

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

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

Chancen durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

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

Chancen durch schnellere Durchdringung wichtiger Wachstumsmärkte

Insbesondere mit unseren digitalen E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen befinden wir uns in einem strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die nachhaltigen Veränderungen der Arbeitswelt (Digitalisierung, Fachkräfte- und Wertewandel) insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für uns bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von der New Work SE eingeführten B2B E-Recruiting-

Angebote schneller als geplant erreicht werden kann. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch die schneller als geplante Etablierung von zusätzlichen E-Recruiting-Angeboten (zum Beispiel durch M&A-Transaktionen).

Zudem entstehen auch zusätzliche Chancen im B2C-Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Hier kann beispielsweise das überarbeitete Premium-Angebot die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung positiv beeinflussen, sofern die Kundenresonanz neuer Angebote stärker als geplant ausfällt.

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

Vergütungsbericht

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

Vergütung des Vorstands

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

Zuständigkeit der Festsetzung der Vorstandsvergütung

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

Vergütungselemente der Vorstandsmitglieder

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

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

Die variablen Vergütungsbestandteile bestanden im Berichtsjahr aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, sogenannte „Shadow Shares“, die den Vorstandsmitgliedern im Rahmen eines langfristigen Anreizprogramms, des sogenannten Long-Term-Incentive Programms („LTI“), gewährt werden, ein weiteres Element der variablen Vorstandsvergütung.

Für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands gilt: Die quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBT und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge). Der Grad der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele reicht von 0 bis 200 Prozent. Die Festlegung der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele erfolgt nach Billigung des

Konzernabschlusses der Gesellschaft durch den Aufsichtsrat anhand der Parameter des gebilligten Konzernabschlusses auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparameter.

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

Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge). Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der New Work SE. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige auf reale Aktien im Umfang der zugeteilten Shadow Shares entfallende Dividende für die vergangenen drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2019 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Tabelle 1a: Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2019 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

alle Werte in Tsd €	Dr. Thomas Vollmoeller		Alastair Bruce		Ingo Chu		Jens Pape		Patrick Alberts		Summe	Summe
	CEO		CSO		CFO		CTO		CPO		2018	2019
	seit 16.10.2012	seit 01.02.2017	seit 01.07.2009	seit 01.07.2009	seit 01.03.2011	seit 01.07.2018	2018	2019	2018	2019		
Festvergütung	450	450	325	346	325	279	325	338	138	275	1.563	1.688
Nebenleistungen	0	0	1	3	1	3	1	3	0	2	3	10
Summe	450	450	326	349	326	282	326	340	138	277	1.566	1.697
Einjährige variable Vergütung	Bonus (bar)		377	222	300	156	300	156	129	234	1.406	898
Mehrfährige variable Vergütung	Long-Term-Incentive*		400	396	250	268	250	260	88	173	1.238	1.311
Summe	1.227	1.068	876	773	876	626 *	876	756	355	684	4.210	3.906

* Herr Ingo Chu hat im Jahr 2019 ein zweimonatiges Sabbatical wahrgenommen. Aus diesem Grund gab es eine vorübergehende Gehaltsanpassung bei Herrn Chu.

Tabelle 1b: Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2019 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

alle Werte in Tsd €	Timm Richter			
	CPO		Summe	Summe
	bis 30.06.2018	2019	2018	2019
Festvergütung	163	0	163	0
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	163	0	163	0
Einjährige variable Vergütung	Bonus (bar)		175	0
Mehrfährige variable Vergütung	Long-Term-Incentive*		125	0
Summe	463	0	463	0

* Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2019. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2019 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2019 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

Der DCGK empfahl bis 2020, einzelne Vergütungskomponenten für jedes Vorstandsmitglied nach bestimmten Kriterien individuell offenzulegen und für deren – teils vom DRS 17 abweichende – Darstellung die dem DCGK bisher beigefügten Mustertabellen zu verwenden. Aus Gründen der Übersichtlichkeit hat sich die Gesellschaft dafür entschieden, die bisher veröffentlichten Tabellen auch für das abgelaufene Geschäftsjahr weiterzuführen.

In den nachfolgenden Tabellen werden die für die Geschäftsjahre 2018 und 2019 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2019 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.

Tabelle 2a: Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2019 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

	Dr. Thomas Vollmoeller				Alastair Bruce				Ingo Chu				Jens Pape				Patrick Albers				Summe	
	CEO				CSO				CFO				CTO				CPO					
	seit 16.10.2012				seit 01.02.2017				seit 01.07.2009				seit 01.03.2011				seit 01.07.2018					
alle Werte in Tsd €	2018	2019	2019	2019	2018	2019	2019	2019	2018	2019	2019	2019	2018	2019	2019	2019	2018	2019	2019	2019	2018	2019
Festvergütung	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Mini-mum	Maxi-mum	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Mini-mum	Maxi-mum	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Mini-mum	Maxi-mum	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Mini-mum	Maxi-mum	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Mini-mum	Maxi-mum	Aus-gangswert	Aus-gangswert
Festvergütung	450	450	450	450	325	346	346	346	325	279	279	279	325	338	338	338	138	275	275	275	1.563	1.688
Nebenleistungen	0	0	0	0	1	3	3	3	1	3	3	3	1	3	3	3	0	2	2	2	3	10
Summe	451	450	450	450	325	349	349	349	325	282	282	282	325	340	340	340	138	277	277	277	1.566	1.697
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	270	270	0	580	175	175	0	520	175	146	0	450	175	175	0	520	75	150	0	460	870	916
Mehrfähige variable Vergütung Long-Term-Incentive	400	400	0	1.560	250	271	0	1.056	250	217	0	845	250	263	0	1.024	88	175	0	683	1.238	1.325
Summe	1.121	1.120	450	2.590	751	794	349	1.925	750	644	282	1.577	750	778	340	1.884	301	602	277	1.420	3.674	3.938

* Herr Ingo Chu hat im Jahr 2019 ein zweimonatiges Sabbatical wahrgenommen. Aus diesem Grund gab es eine vorübergehende Gehaltsanpassung bei Herrn Chu.

Tabelle 2b: Vergütung derausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2019 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

	Timm Richter						Summe	
	CPO							
	bis 30.06.2018							
alle Werte in Tsd €	2018	2019	2019	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Mini-mum	Maxi-mum	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Aus-gangswert	Aus-gangswert
Festvergütung	163	0	0	0	163	0	163	0
Nebenleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	163	0	0	0	163	0	163	0
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	175	0	0	0	175	0	175	0
Mehrfähige variable Vergütung Long-Term-Incentive	125	0	0	0	125	0	125	0
Summe	463	0	0	0	463	0	463	0

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der vormaligen entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2019 Mittel zufließen. Entsprechend den bisherigen Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie die einjährigen erfolgsabhängigen Bezüge als Zufluss für das jeweilige Geschäftsjahr anzugeben. Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen:

Tabelle 3a: Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2019 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

	Dr. Thomas Vollmoeller		Alastair Bruce		Ingo Chu		Jens Pape		Patrick Albers		Summe	
	CEO		CSO		CFO		CTO		CPO			
	seit 16.10.2012		seit 01.02.2017		seit 01.07.2009		seit 01.03.2011		seit 01.07.2018			
alle Werte in Tsd €	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	450	450	325	346	325	299	325	338	138	275	1.563	1.708
Nebenleistungen	0	0	1	3	1	3	1	3	0	2	3	10
Summe	451	450	325	349	325	302	325	340	138	277	1.566	1.717
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	377	222	300	156	300	130	300	156	129	234	1.406	898
Mehrfähige variable Vergütung LTI	409	423	0	0	186	192	186	192	0	0	781	807
Summe	1.221	1.095	625	505	811	624	811	688	267	511	3.753	3.422

* Herr Ingo Chu hat im Jahr 2019 ein zweimonatiges Sabbatical wahrgenommen. Aus diesem Grund gab es, wie bei der New Work SE üblich, eine vorübergehende Gehaltsanpassung bei Herrn Chu. Die erfolgte teilweise Fortzahlung der Vergütung bei Herrn Chu wurde durch entsprechende Kürzungen in den auf das Sabbatical folgenden Monaten ausgeglichen. Daher kommt es im Geschäftsjahr 2020 zu einer Verringerung der Vergütung von Herrn Chu um 21.145 €.

Tabelle 3b: Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2019 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

alle Werte in Tsd €	Timm Richter			
	CPO		Summe	Summe
	bis 30.06.2018	2019		
2018	2019	2018	2019	
Festvergütung	163	0	163	0
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	163	0	163	0
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	175	0	175	0
Mehrjährige variable Vergütung LTI	186	192	186	192
Summe	524	192	525	192

Herr Richter ist zum 30. Juni 2018 aus dem Vorstand ausgeschieden. Die Tabelle weist die ihm noch nach seinem Ausscheiden zufließenden nachlaufenden mehrjährigen Vergütungsbestandteile aus. Ein letztmaliger Zufluss wird im Geschäftsjahr 2022 erfolgen.

Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben

Sämtliche Geschäfte im Sinne des Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014, die Personen mit Führungsaufgaben vornehmen, werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht, befinden sich darüber hinaus im Konzernanhang und können auch auf der Internetseite der New Work SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde der Gesellschaft gemeldet, dass das Aufsichtsratsmitglied Dr. Andreas Rittstieg Aktien der New Work SE im Gesamtvolumen von 181.715 € veräußert hat.

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit als Vorstand

Im Falle des Todes eines Mitglieds des Vorstands während der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrags ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrags, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2019 alle Vorstandsverträge marktübliche Regelungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund und entsprechende Abfindungs-Cap-Klauseln gemäß den Empfehlungen in Ziffer G.13 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Vertrag von einem amtierenden Mitglied des Vorstands, Herrn Ingo Chu, enthält zudem für Finanzvorstände übliche Regelungen, die an einen Kontrollwechsel bei der Gesellschaft gekoppelt sind. Im Falle eines Kontrollwechsels hat Herr Chu bei Hinzutreten weiterer Voraussetzungen ein Lösungsrecht vom Vorstandsvertrag. Im Falle der berechtigten Ausübung des Lösungsrechts stehen ihm im Hinblick auf sämtliche Vergütungsbestandteile (fixe Grundvergütung, variable Vergütung, Vergütung aus dem LTI) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer G.13 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2019 Aktien der Gesellschaft. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Vorstands Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Weiterhin hat auch kein Mitglied des Vorstands Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Vorstandstätigkeit erhalten. Es wurden auch keine solchen Leistungen zugesagt.

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

Vergütung des Aufsichtsrats

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

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

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

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2019 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2019	Gesamtvergütung 2019 in Euro	Gesamtvergütung 2018 Euro
Stefan Winners, Vorsitzender	85.000	85.000
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	45.000	45.000
Dr. Jörg Lübcke	45.000	45.000
Dr. Andreas Rittstieg	45.000	45.000
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Technikausschusses	50.000	50.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	50.000	50.000
Gesamt	320.000	320.000

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit zudem Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden seitens der Gesellschaft nicht getätigt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse von der Gesellschaft gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2019 hielten die Aufsichtsratsmitglieder insgesamt weniger als 1 Prozent der Aktien an der Gesellschaft. Informationen zu Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 werden grundsätzlich über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der New Work SE im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Sonstiges

Die New Work SE hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Aufsichtsratsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Aufsichtsräte der Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Der Abschluss der D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt stellt eine Abweichung von Ziffer G.14 des Deutschen Corporate Governance Kodex dar und wurde in der Entsprechenserklärung, zuletzt im März 2020, von

Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <https://www.new-work.se/de/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht.

RECHTLICHE ANGABEN

Der nachfolgende Abschnitt enthält im Wesentlichen Angaben und Erläuterungen nach § 289a HGB. Diese Angaben betreffen gesellschaftsrechtliche Strukturen und sonstige Rechtsverhältnisse.

Erklärung zur Unternehmensführung

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

Vergütungsbericht

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

Übernahmerechtliche Angaben

Im Folgenden sind die nach § 289a HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2019 dargestellt. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31. Dezember 2019 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien mit einem Nennbetrag von je 1,00 €. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2019 selbst keine (Vorjahr: keine) Stückaktien der New Work SE. Dies entspricht 0 Prozent (Vorjahr: 0 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft.

Beschränkungen hinsichtlich der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien

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

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

Der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2019 bekannt, dass die Burda Digital SE, München, mit 50,01 Prozent der Stimmrechte an der New Work SE beteiligt ist. Diese Stimmrechte sind im abgelaufenen Geschäftsjahr im Wege der Verschmelzung der Burda Digital GmbH als übertragende Gesellschaft auf die Burda Digital SE als übernehmende Gesellschaft aufgrund einer konzerninternen Umstrukturierung auf die Burda Digital SE übergegangen. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 33 f. WpHG von

mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 8 der Satzung in der Fassung vom 6. Juni 2019. Gemäß Ziffer 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.

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

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

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

Genehmigte und bedingte Kapitalia

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

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 unter Aufhebung des Beschlusses vom 23. Mai 2014 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 15. Mai 2023 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.620.435,00 € zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Darüber hinaus sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgeübt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke ausgeübt werden.

b. Arten des Erwerbs

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

(1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Eingehen der Verpflichtung

zum Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent über- bzw. um nicht mehr als 20 Prozent unterschreiten.

- (2) Erfolgt der Erwerb der Aktien über ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot bzw. eine an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots um nicht mehr als 10 % über- bzw. um nicht mehr als 20 % unterschreiten. Ergeben sich nach Veröffentlichung eines Kaufangebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots angepasst werden. In diesem Fall bestimmt sich der maßgebliche Kurs nach dem Schlusskurs für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am letzten Handelstag der Frankfurter Wertpapierbörse vor der Veröffentlichung der Anpassung; die 10-Prozent-Grenze für das Über- bzw. die 20-Prozent-Grenze für das Unterschreiten ist auf diesen Betrag anzuwenden. Das Volumen des Kaufangebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern die gesamte Annahme des Kaufangebots bzw. die bei einer Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten abgegebenen Angebote der Aktionäre dieses Volumen überschreitet bzw. überschreiten, muss der Erwerb bzw. die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Ein bevorrechtigter Erwerb bzw. eine bevorrechtigte Annahme geringerer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien der Gesellschaft je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Das Kaufangebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots kann weitere Bedingungen vorsehen.

c. Verwendung der eigenen Aktien

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

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

einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien gleicher Ausstattung der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der vorstehenden Regelung gilt der Mittelwert der Schlusskurse für Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen der Frankfurter Wertpapierbörse vor der Eingehung der Verpflichtung zur Veräußerung der Aktien. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Diese Ermächtigung gilt nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußerten eigenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausnutzung. Auf die vorgenannte 10-Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung aus genehmigtem Kapital gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, und (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Wandel- und / oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und / oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) („Schuldverschreibungen“) ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 221 Abs. 4 Satz 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind, sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf der Grundlage einer anderen Ermächtigung gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert werden. Eine erfolgte Anrechnung entfällt, soweit Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital, zur Ausgabe von Schuldverschreibungen oder zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nach einer Ausübung solcher Ermächtigungen, die zu einer Anrechnung geführt haben, von der Hauptversammlung erneut erteilt werden.

- (3) Die eigenen Aktien können veräußert werden gegen Sachleistung, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, Rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how.
- (4) Die eigenen Aktien können verwendet werden zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft, die Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern der Gesellschaft sowie Geschäftsführungsmitgliedern, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 AktG im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow Share Programms der XING SE (nunmehr: New Work SE) vom 29. November 2012 und des Long-Term Incentive Programms für Vorstandsmitglieder der XING SE (nunmehr: New Work SE) vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will, zuteilt beziehungsweise eingeräumt wurden oder werden. Soweit hiernach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.
- (5) Die eigenen Aktien können verwendet werden zur Bedienung von Wandlungs- oder

Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.

- (6) Die eigenen Aktien können verwendet werden, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach der Ausübung dieser Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. der Andienung von Aktien als Aktionär zustünde.
- (7) Die eigenen Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Sie können auch Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von § 15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Soweit Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, obliegt die Auswahl der Begünstigten und die Bestimmung des Umfangs der ihnen jeweils zu gewährenden Aktien dem Aufsichtsrat.
- (8) Die eigenen Aktien können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sie können auch im vereinfachten Verfahren ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen rechnerischen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft eingezogen werden. Erfolgt die Einziehung im vereinfachten Verfahren, ist der Vorstand zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird ausgeschlossen, soweit diese Aktien gemäß den Ermächtigungen (1) bis (6) verwendet werden. Die insgesamt unter den Ermächtigungen gemäß (1) bis (6) unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußerten eigenen Aktien dürfen (unbeschadet der Begrenzung in lit. a) 20 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausnutzung. Auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden und (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf der Grundlage einer anderen Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert werden. Sofern und soweit die Hauptversammlung nach Ausübung einer Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss, die zu einer Anrechnung auf die vorgenannte 20-Prozent-Grenze geführt hat, diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss neu erteilt, entfällt die erfolgte Anrechnung.

Sämtliche vorbezeichneten Ermächtigungen können ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft ausgeübt werden. Die Ermächtigungen – mit Ausnahme der Ermächtigung zur Einziehung der eigenen Aktien – können auch durch von der Gesellschaft abhängige oder in Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung von Dritten ausgeübt werden.

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

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

Weitere Angaben

Die übrigen nach § 289a HGB geforderten Angaben betreffen Verhältnisse, die bei der New Work SE nicht vorliegen. Weder gibt es Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, noch Stimmrechtskontrollen durch am Kapital der Gesellschaft beteiligte Arbeitnehmer noch wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Rechtliche Einflussfaktoren

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

Abschlussprüfer

Die New Work SE wird seit der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2013 durch die PricewaterhouseCoopers GmbH, Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Engagement Leader (seit 2015) der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2019 ist Niklas Wilke.

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

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

Nachtragsbericht

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

**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019**

New Work SE (ehem. XING SE)
Hamburg

Gewinn- und Verlustrechnung
für das Geschäftsjahr 2019

	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018
	<u>Euro</u>	<u>Euro</u>
1. Umsatzerlöse	255.877.672,50	218.219.347,77
2. Sonstige betriebliche Erträge		
davon aus Währungsumrechnung: EUR 491.031,15		
(Vorjahr: EUR 425.571,37)	7.129.797,46	11.440.225,08
	<u>263.007.469,96</u>	<u>229.659.572,85</u>
3. Personalaufwand		
a) Gehälter	-44.000.245,35	-43.158.578,52
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-6.769.162,37	-6.451.322,87
davon für Altersversorgung: EUR 460.350,56		
(Vorjahr: EUR 481.667,09)	<u>-50.769.407,72</u>	<u>-49.609.901,39</u>
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögens-		
gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.891.199,18	-7.711.836,09
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-181.170.815,15	-141.966.710,71
davon aus Währungsumrechnung: EUR 434.207,90		
(Vorjahr: EUR 470.913,76)		
6. Erträge aus Beteiligungen	12.737.432,92	3.339.464,82
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 12.737.432,92		
(Vorjahr: EUR 3.339.464,82)		
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	4.216.185,99	1.179.879,68
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	687.029,60	488.800,28
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 351.050,00		
(Vorjahr: EUR 221.207,93)		
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-222.494,36	-186.513,52
davon aus Aufzinsung: EUR 53.903,70		
(Vorjahr: EUR 118.429,25)		
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 60.000,00		
(Vorjahr: EUR 0,00)		
10. Aufwendungen aus Verlustübernahme	-3.150.768,87	0,00
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-8.422.283,71	-7.542.540,02
davon Aufwand aus latenten Steuern: EUR -419.500,00		
(Vorjahr: EUR 0,00)		
12. Ergebnis nach Steuern	<u>30.021.149,48</u>	<u>27.650.215,90</u>
13. Jahresüberschuss	30.021.149,48	27.650.215,90
14. Aufwand aus Erwerb eigener Anteile	0,00	-270.289,80
15. Erlös aus Verkauf eigener Anteile	0,00	288.926,80
16. Einstellung in die Kapitalrücklage aus Verkauf		
eigener Anteile	0,00	-18.637,00
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	<u>1.868.370,10</u>	<u>6.254.633,70</u>
18. Bilanzgewinn	<u>31.889.519,58</u>	<u>33.904.849,60</u>

Firma	New Work SE (vormals XING SE)
Sitz	Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg
Registergericht	Hamburg
Handelsregisternummer	HRB 148078

Anhang

für das Geschäftsjahr 2019

Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss der New Work SE (vormals XING SE), Hamburg, (im Folgenden kurz: "New Work SE") wurde gemäß §§ 242 ff. und 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des SE-Ausführungsgesetzes (SEAG) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Es gelten die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften. Die für den Jahresabschluss relevanten Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurden berücksichtigt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Die Gesellschaft ist öffentlich notiert im Prime Standard an der Frankfurter Börse (WKN: NWRK01, vormals XNG 888). Die New Work SE stellt als Muttergesellschaft einen eigenen Konzernabschluss gemäß § 315a HGB nach den Rechnungslegungsvorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) auf. Zusätzlich wird der NEW WORK Konzernabschluss in den Konzernabschluss der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, die den Konzernabschluss für den größten Kreis von Unternehmen aufstellt, mit einbezogen. Die beiden Konzernabschlüsse werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die im Vorjahr angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden im Berichtsjahr unverändert fortgeführt.

Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten Anschaffungskosten für entgeltlich erworbene Software und Softwarelizenzen sowie für Softwareentwicklungs-Know-how und für Marken- und Domainrechte. Die Abschreibung auf die Software und Softwarelizenzen erfolgt linear über eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von drei Jahren. Das Entwicklungs-Know-how wird linear über vier Jahre abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen werden, soweit erforderlich, vorgenommen. Erworbene derivative Geschäfts- oder Firmenwerte werden aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben.

Für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wird das Aktivierungswahlrecht nicht in Anspruch genommen. Forschungs- und Entwicklungskosten werden daher sofort in voller Höhe als Aufwand erfasst.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungskosten bewertet, abzüglich planmäßiger Abschreibungen und etwaiger außerplanmäßiger Abschreibungen. Die Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer zwischen drei und dreizehn Jahren nach der linearen Methode vorgenommen. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 410,00 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt. Außerplanmäßige Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag werden bei voraussichtlich dauernder Wertminderung vorgenommen.

Geleistete Anzahlungen sind zum Nennbetrag angesetzt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Erkennbaren Risiken wurde durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten sind mit dem Nennwert bilanziert.

Als Rechnungsabgrenzungsposten werden Ausgaben bzw. Einnahmen vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Aufwand bzw. Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Die Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken aus ungewissen Verbindlichkeiten und für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages (d.h. einschließlich erwarteter zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Laufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre, der von der Deutschen Bundesbank ermittelt und bekannt gegeben wird, abgezinst.

Die Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden dabei das Realisationsprinzip (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 Halbsatz 2 HGB) und das Anschaffungskostenprinzip (§ 253 Abs. 1 Satz 1 HGB) beachtet.

Sofern aufgrund von Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen in der Bilanz insgesamt eine künftige Steuerentlastung erwartet wird, unterbleibt entsprechend dem Wahlrecht in § 274 HGB der Ansatz von aktiven latenten Steuern. Umgekehrt erfolgt bei erwarteten künftigen Steuerbelastungen der Ansatz von passiven latenten Steuern. Soweit die aktiven latenten Steuern den vorhandenen passiven latenten Steuern entsprechen, werden diese verrechnet dargestellt.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt.

Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen betreffen im Wesentlichen den Erwerb weiterer Software-Lizenzen. Der entgeltlich erworbene Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus einem Erwerb im Jahr 2015 und wird über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 5 Jahren abgeschrieben. Die Nutzungsdauer orientiert sich dabei an dem Geschäftsmodell und den erworbenen Kundenbeziehungen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände enthalten wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen.

Die Zugänge im Sachanlagevermögen resultieren überwiegend aus den Investitionen in die EDV-Ausstattung. Die Abschreibungen auf Sachanlagevermögen enthalten wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen.

Der Zugänge im Finanzanlagevermögen betreffen im Wesentlichen eine Einlage in die Kapitalrücklage der XING Events GmbH, Hamburg, in Höhe von 1.800 Tsd. € sowie eine Einlage in die Kapitalrücklage Honeypot GmbH (vormals Beekeeper Management GmbH), Berlin, in Höhe von 320 Tsd. €. Zudem halten wir Rahmen unseres Liquiditätsmanagements Wertpapiere in Höhe von 29.987 Tsd. € zur Disposition überschüssiger Liquidität. Die Wertpapiere haben eine unbegrenzte Laufzeit und sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar, der beizulegende Wert am Abschlussstichtag beträgt 29.585 Tsd. €. Eine dauernde Wertminderung liegt nach unserer Einschätzung aufgrund der Charakteristika der Wertpapiere nicht vor, daher erfolgt keine außerplanmäßige Abschreibung zum Abschlussstichtag.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen gegen die Honeypot GmbH, Berlin, die kununu GmbH, Wien, Österreich, die InterNations GmbH, München, die XING International Holding GmbH, Hamburg, die New Work Networking Portugal Unipessoal Lda., Porto, Portugal, und die BurdaForward Advertising GmbH, München, und betreffen von der New Work SE bereitgestellte Mittel für Beteiligungserwerbe, vereinnahmte Gewinne, verauslagte Kosten sowie Lieferungen und Leistungen in Höhe von 66.486 Tsd. € (Vorjahr: 43.549 Tsd. €).

Die sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von 8.003 Tsd. € (Vorjahr: 2.955 Tsd. €) enthalten im Wesentlichen Forderungen im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 3.750 Tsd. €; Vorjahr: 0 Tsd. €), geleistete Anzahlungen (3.413 Tsd. €; Vorjahr: 1.776 Tsd. €), Kautionen (364 Tsd. €; Vorjahr: 308 Tsd. €), und debitorische Kreditoren (150 Tsd. €; Vorjahr: 184 Tsd. €). Im Vorjahr waren zudem Steuererstattungsansprüche aus Gewerbesteuer (557 Tsd. €) enthalten, die wirtschaftlich zum Abschlussstichtag entstanden, rechtlich erst nach dem Stichtag sind.

Forderungen in Höhe von 364 Tsd. € haben eine Restlaufzeit von über einem Jahr.

Angaben zum Grundkapital, zu eigenen Aktien, zum genehmigten Kapital und zum bedingten Kapital

Gezeichnetes Kapital

Per 31. Dezember 2019 beträgt das Grundkapital 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

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

Genehmigtes Kapital 2018

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 ermächtigt worden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 15. Mai 2023 (einschließlich) durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 2.810.217,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- (1) um Spitzenbeträge auszugleichen;
- (2) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, Rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how, ausgegeben werden;
- (3) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß §§ 203

Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen neuen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10 %-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf Grundlage einer anderen Ermächtigung aus genehmigtem Kapital gemäß §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Wandel- und / oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und / oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) („Schuldverschreibungen“) ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 221 Abs. 4 Satz 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Hs. 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert wurden. Eine erfolgte Anrechnung entfällt, soweit Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital, zur Ausgabe von Schuldverschreibungen oder zur Veräußerung eigener Aktien in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nach einer Ausübung solcher Ermächtigungen, die zu einer Anrechnung geführt haben, von der Hauptversammlung erneut erteilt werden;

- (4) wenn die Aktien ausgegeben werden zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft;
- (5) soweit es erforderlich ist, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht bzw. Wandlungs- oder Optionspflicht bzw. Andienungsrecht des Emittenten auf Aktien der Gesellschaft ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach der Ausübung dieser Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. der Andienung von Aktien als Aktionär zustünde;
- (6) wenn die Aktien Arbeitnehmern der Gesellschaft und/oder Arbeitnehmern und/oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines im Sinne von § 15 AktG mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Die neuen Aktien können dabei auch an ein Kreditinstitut oder ein gleichgestelltes Unternehmen ausgegeben werden, welches die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben. Die Anzahl der so unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 2 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung.

Die insgesamt unter den vorstehenden Ermächtigungen unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen neuen Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2018 dürfen 20 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt ihrer Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 20 %-Grenze sind anzurechnen (i) neue Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung auf Grundlage einer anderen Ermächtigung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden, (ii) diejenigen Aktien, die zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten bzw. Andienungsrechten des Emittenten aus Schuldverschreibungen ausgegeben werden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind sowie (iii) eigene Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zu ihrer Ausnutzung unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußert wurden. Sofern und soweit die

Hauptversammlung nach Ausübung einer Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss, die zu einer Anrechnung auf die vorgenannte 20 %-Grenze geführt hat, diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss neu erteilt, entfällt die erfolgte Anrechnung.

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

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

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

Bedingtes Kapital 2018

Das Grundkapital ist um bis zu 1.124.087,00 € durch Ausgabe von bis zu 1.124.087 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2018). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die die New Work SE oder deren Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 16. Mai 2018 bis zum 15. Mai 2023 ausgegeben haben, ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder soweit Wandlungs- bzw. Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Zum 31. Dezember 2019 sind aus dem Bedingten Kapital 2018 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2019 waren keine gültigen (Vorjahr 0 Stück) Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus Barkapitalerhöhungen.

Zum 31. Dezember 2019 beträgt die Kapitalrücklage 31.434 Tsd. € (Vorjahr: 31.434 Tsd. €), davon sind 48 Tsd. € gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB frei verfügbar und resultieren aus der in 2011 beschlossenen Kapitalherabsetzung.

Bilanzgewinn

Zum Bilanzstichtag weist die Gesellschaft einen Bilanzgewinn von 31.549 Tsd. € (Vorjahr 33.905 Tsd. €) aus, der mit 29.081 Tsd. € (Vorjahr 27.650 Tsd. €) den Jahresüberschuss des Geschäftsjahrs beinhaltet.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd.€	in Tsd.€
Rückstellung für Personalaufwendungen	7.429	7.872
Rückstellung für Marketingaufwendungen	2.780	2.827
Rückstellung für Abschluss- und Prüfungskosten	495	443
Rückstellung für Aufsichtsratsvergütungen	320	320
Rückstellung für Rückbauverpflichtung	198	155

Rückstellung für Rechts- und Beratungskosten	193	201
Rückstellung für bedingte Kaufpreisverpflichtungen	0	0
Übrige	4.193	4.600
	15.608	16.418

Die Rückstellung für Personalaufwendungen beinhalten vor allem Rückstellungen für Boni, Urlaubsgelder und Abfindungen. Die übrigen Rückstellungen enthalten Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

Verbindlichkeiten

Die Aufteilung der einzelnen Posten der Verbindlichkeiten ergibt sich aus der Bilanz. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 26.060 Tsd. € (Vorjahr: 20.809 Tsd. €) bestehen gegenüber der XING Events GmbH als Folge einer Einlage in die Kapitalrücklage sowie gegenüber weiteren verbundenen Unternehmen aufgrund von Weiterbelastungen für Lieferungen und Leistungen und Verlustübernahmen und haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 11.162 Tsd. € (Vorjahr: 10.646 Tsd.) betreffen im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Events-Veranstalter (5.897 Tsd. €; Vorjahr: 4.974 Tsd. €) sowie die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Steuern.

Eine Besicherung der Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte besteht nicht.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die passive Rechnungsabgrenzung in Höhe von 96.549 Tsd. € (Vorjahr: 86.166 Tsd. €) betrifft vor dem Bilanzstichtag entstandene Leistungsverpflichtungen, die der Gesellschaft aus vorausbezahlten Mitgliedsbeiträgen ihrer Kunden erwachsen sind und dem Teil der Leistung entspricht, der nach dem Bilanzstichtag auszuführen ist.

Passive latente Steuern

Zum Bilanzstichtag ergibt sich nach Saldierung der aktiven (940 Tsd. €) und passiven latenten Steuern (1.360 Tsd.) ein Passivüberhang der latenten Steuern von 420 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Die ermittelten aktiven und passiven latenten Steuern resultieren im Wesentlichen aus temporären Differenzen aus den bei Verschmelzungen im Organkreis aufgedeckten stillen Reserven im Bereich der immateriellen Vermögenswerte. Bei der Bewertung der latenten Steuern wurde ein Steuersatz von 32,28% zugrunde gelegt.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung**Umsatzerlöse**

Die erzielten Umsatzerlöse werden nach geographischen Regionen wie folgt unterschieden:

	2019 in Tsd.€	2018 in Tsd.€
D-A-CH	245.546	209.122
International	10.332	9.097
	255.878	218.219

Die geographische Segmentierung in D-A-CH (Deutschland, Österreich, Schweiz) und International entspricht der organisatorischen Ausrichtung.

Die erzielten Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen lassen sich wie folgt aufgliedern:

	2019 in Tsd. €	2018 in Tsd. €
B2B E-Recruiting	127.357	99.599
B2C	92.035	89.726
B2B Advertising & Events	26.078	21.214
Zentralbereiche	10.408	7.680
	255.878	218.219

Sonstige betriebliche Erträge

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind einmalige Erträge im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 3.750 Tsd. € enthalten. Im Vorjahr war eine Zuschreibung der Beteiligung an der XING Events GmbH, Hamburg, in Höhe von 8.570 Tsd. € enthalten.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen entfallen auf:

	2019 in Tsd. €	2018 in Tsd. €
Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen	123.516	87.835
Marketingaufwendungen	21.316	18.322
Entwicklungsaufwendungen	5.738	10.465
Aufwendungen für Server-Hosting, Verwaltung, Traffic	5.591	3.575
Raumkosten	5.510	3.634
Reise-, Bewirtungen und sonstige Geschäftskosten	2.330	3.091
Zahlungsabwicklungskosten	2.255	2.225
Rechtsberatungs-, Buchführungs- und Prüfungskosten	1.572	1.541
Forderungsverluste	992	1.977
Übrige	12.351	9.302
	181.171	141.967

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (2.145 Tsd. €; Vorjahr: 1.908 Tsd. €) sowie Erträge aus Zahlungseingängen auf abgeschriebene Forderungen (133 Tsd. €; Vorjahr: 59 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten periodenfremde Aufwendungen von 219 Tsd. € (Vorjahr: 266 Tsd. €).

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2019 in Tsd. €	2018 in Tsd. €
Ertragsteueraufwendungen	8.003	7.543
Latente Ertragsteuern	419	0
Ertragsteuern	8.422	7.543

Als Ertragsteueraufwendungen werden wie im Vorjahr die Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag, die Gewerbebeertragsteuer und die gezahlte ausländische Quellensteuer ausgewiesen. Die Ertragsteueraufwendungen betreffen fast ausschließlich das Berichtsjahr. Außerdem waren in diesem Posten latente Steueraufwendungen beziehungsweise -erträge erfasst, die aus der Entstehung und Umkehrung von temporären Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen resultierten.

Sonstige Angaben**Haftungsverhältnisse**

Die Gesellschaft hat gegenüber ihren Töchtern sowie gegenüber Dritten zum Bilanzstichtag keine Haftungsverhältnisse entsprechend § 251 HGB auszuweisen.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen aus Mietverträgen für Wohn- und Geschäftsräume sowie aus Leasingverträgen Zahlungsverpflichtungen, die sich wie folgt darstellen:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. €	in Tsd. €
Im Folgejahr	3.142	3.818
In zwei bis fünf Jahren	16.973	6.172
über fünf Jahren	30.356	0
	<u>50.471</u>	<u>9.990</u>

Anzahl der Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres 2019 waren bei der New Work SE durchschnittlich 559 Mitarbeiter (Vorjahr: 516) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2019 waren in der Gesellschaft 260 Mitarbeiter (Vorjahr: 585) und 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 5) tätig.

Die Mitarbeiter waren in folgenden Funktionen tätig:

Produkt / Engineering	66
Administration	181
Marketing / Sales / Customer Support	<u>13</u>
Gesamt	260

Anteilsbesitz

Nr.	Gesellschaft	Sitz		Kapitalanteil 31.12.2019 %	Gehalten von	Eigenkapital 31.12.2019 in Tsd.€	Ergebnis 2019 in Tsd.€
1	New Work SE (Muttergesellschaft)	Hamburg					
2	XING International Holding GmbH	Hamburg	3)	100	1	-72	-35
3	New Work Networking Spain, S.L. (vormals XING Networking Spain, S.L.)	Barcelona, Spanien		100	2	3.063	767
4	XING Switzerland GmbH	Zürich, Schweiz		100	2	520	126
5	XING E-Recruiting Switzerland AG	Zürich, Schweiz		100	2	1.264	464
6	Eqipia GmbH	Zürich, Schweiz		100	5	23	0
7	XING E-Recruiting GmbH & Co. KG	Hamburg	2)	100	1	100	2.794
8	XING E-Recruiting GmbH	Wien, Österreich		100	7	798	704
9	kununu GmbH	Wien, Österreich		100	1	10.028	9.300
10	Grupo Galenicom Tecnologias de la Informacion, S.L.	Barcelona, Spanien		100	1	-14	0
11	XING Marketing Solutions GmbH	Hamburg	1)	100	1	25	0
12	XING Events GmbH	Hamburg	1)	100	1	25.723	0
13	amiando UK Ltd.	Birmingham, Großbritannien		100	12	-12	-16
14	New Work Young Professionals GmbH (vormals XING Young Professionals GmbH)	Hamburg	3)	100	12	493	226
15	kununu US LLC	Boston, USA		100	9	-1.656	-3.280
16	InterNations GmbH	München	1)	100	12	2.047	0
17	Prescreen GmbH	Berlin	3)	100	9	25	0
18	Prescreen International GmbH	Wien, Österreich		100	17	-692	-1.777
19	New Work Networking Portugal Unipessoal Lda. (vormals XING Networking Portugal Unipessoal Lda.)	Porto, Portugal		100	2	809	491
20	kununu engage GmbH	Berlin	1)	100	1	25	0
21	New Work XING UG (haftungsbeschränkt)	Hamburg	3)	100	1	0	0
22	XING GmbH & Co. KG	Hamburg	2)	100	1	5	744
23	HalloFreelancer GmbH	Hamburg	3)	100	1	91	66
24	Honeypot GmbH (vormals Beekeeper Management GmbH)	Berlin	1, 4)	100	1	345	0

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

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

3) Es besteht eine Einstandserklärung der New Work SE. Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gem. § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

4) Die zum 1. April 2019 erworbene Gesellschaft ist im August 2019 auf die Honeypot GmbH (vormals Beekeeper Management GmbH), Berlin, verschmolzen worden.

Mitglieder des Aufsichtsrats

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Stefan Winners, Geschäftsführer Two Wins GmbH, München, Deutschland; vormals: Geschäftsführender Direktor der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, Deutschland (bis 31.12.2019), Vorsitzender des Verwaltungsrates sowie (Vorsitzender) geschäftsführender Direktor der Burda Digital Future SE, München, Deutschland (bis 31.12.2019), und Geschäftsführer der Burda Digital GmbH, München, Deutschland (bis 31.12.2019) (Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG, München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland (bis 31.12.2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland
- Member of the Board of Directors, Cyndx Holdco, Inc., Delaware, USA

Dr. Jörg Lübcke, Geschäftsführer, Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland

Dr. Johannes Meier, Geschäftsführer, Xi GmbH, Gütersloh, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Meridian Stiftung, Essen, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cliqz GmbH, München, Deutschland

Dr. Andreas Rittstieg, Geschäftsführender Direktor und Verwaltungsrat der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim a.d.R., Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Kühne Holding AG, Schindellegi, Schweiz
- Mitglied des Beirats der Huesker Holding GmbH, Gescher, Deutschland

Jean-Paul Schmetz, Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

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

Anette Weber, Finance Executive; vormals: CFO, Ascom (Holding) AG, Baar, Schweiz (bis 31.08.2019)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung von 40 Tsd. € erhalten. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhielt das Zweifache der festen Vergütung. Mitglieder von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhielten zusätzlich zur festen Vergütung für jede Ausschussmitgliedschaft und jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum jeweiligen Ausschuss weitere 5 Tsd. €; Vorsitzende von tatsächlich gebildeten Ausschüssen erhielten für jeden Ausschussvorsitz das Zweifache dessen.

Im Geschäftsjahr 2019 betrug die Aufsichtsratsvergütung insgesamt 320 Tsd. € (Vorjahr: 320 Tsd. €). Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Lageberichts ist.

Mitglieder des Vorstands

Zu Mitgliedern des Vorstandes waren bestellt:

Dr. Thomas Vollmoeller, CEO, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG, Ravensburg, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Conrad Electronic SE, Hirschau, Deutschland
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der EDreams ODIGEO S.A., Luxemburg (seit 01.01.2020)

Dr. Patrick Alberts, CPO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Alastair Bruce, CSO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Melitta Unternehmensgruppe Bentz KG, Minden, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der EHI Retail Institute GmbH, Köln, Deutschland

Ingo Chu, CFO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jens Pape, CTO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Petra von Strombeck, Mitglied des Vorstands, Hamburg, Deutschland (seit 01.01.2020)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Die Gesamtvergütung des Vorstands beträgt 3.906 Tsd. € (Vorjahr: 4.672 Tsd. €). Gegen Herrn Chu bestehen Forderungen in Höhe von 21 Tsd. € am Stichtag (Vorjahr: keine). Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Lageberichts ist.

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr 2019 wurde für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für Abschlussprüfungsleistungen ein Aufwand in Höhe von 218 Tsd. € erfasst. Andere Bestätigungsleistungen (Vorstandsvergütung) wurden im Berichtsjahr in Höhe von 5 Tsd. € in Anspruch genommen, sonstige Leistungen und Steuerberatungsleistungen wurden nicht in Anspruch genommen.

Angabe zu Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der New Work SE sind als nahestehende Personen anzusehen. Im Berichtsjahr lagen keine wesentlichen Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor.

Die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50% des Grundkapitals der New Work SE. Die New Work SE ist demnach eine abhängige Gesellschaft i.S.v. § 312 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. § 17 Abs. 2 AktG. Da kein Beherrschungsvertrag zwischen der New Work SE und der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der New Work SE einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr 2019 haben die New Work SE bzw. ihre verbundenen Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundenen Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Bis zum Abschlussstichtag hat die New Work SE die nachstehenden Mitteilungen nach § 20 Abs. 1 oder 4 AktG sowie nach § 33 Abs. 1 oder 2 WpHG über Beteiligungen an der New Work SE erhalten. Im Falle eines mehrfachen Erreichens, Über- oder Unterschreitens der in dieser Vorschrift genannten Schwellenwerte durch einen Meldepflichtigen wird grundsätzlich nur die zeitlich jeweils letzte Mitteilung aufgeführt, die zu einer Über- oder Unterschreitung bzw. Erreichung der Schwellenwerte geführt hat:

Mitteilungspflichtiger	Melde- pflichtige Beteiligun- g in % gemäß Mitteilung	Melde- pflichtige Beteiligun- g in % vor Mitteilung	Mitteilung vom	Veränderun- g am
Oppenheimer International Small Company Funds Inc., New York, Vereinigte Staaten von Amerika; ebenfalls: Oppenheimer Funds Inc., New York, Vereinigte Staaten von Amerika, zuzurechnen nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG	5,07 %	3,12 %	22.07.2015	21.07.2015
WA Holdings Inc., Salt Lake City, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika, ebenfalls: Wasatch Advisors Inv., Salt Lake City, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika, zuzurechnen nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG	3,02 %	0,00 %	02.02.2016	28.01.2016
Burda Digital SE; Übergang der vormals durch die Burda Digital GmbH gehaltenen Stimmrechte im Wege der Verschmelzung aufgrund konzerninterner Umstrukturierung	50,24 %	n/a	18.04.2019	17.04.2019
AIM International Mutual Funds; Übernahme der Oppenheimer Funds Ltd.; ebenfalls: Invesco Ltd., Hamilton, Bermuda, zuzurechnen nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG	5,94 %	n/a	29.05.2019 / 10.10.2019	24.05.2019
DWS Investment GmbH	3,13 %	2,95 %	15.08.2019	13.08.2019

Directors' Dealings

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

Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der New Work SE haben im März 2020 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<http://www.new-work.se/de/investor-relations/corporate-governance>) öffentlich zugänglich gemacht.

Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns der NEW WORK SE

	2019
	in €
Jahresüberschuss der New Work SE	30.021.149,48
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.868.370,10
Bilanzgewinn	<u>31.889.519,58</u>

Wir schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 2,59 € je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING SE des Geschäftsjahres 2019 vor. Dies entspricht einer erwarteten Zahlung von 14.556.926,65 €. Der Bestand an Zahlungsmitteln und von zu beizulegenden Werten bewerteten, zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren des Anlagevermögens von 62,6 Mio. € zum Jahresende 2019 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von New Work SE ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung am 29. Mai 2020. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 17.332.592,93 € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Erklärung des Vorstands

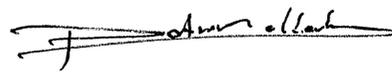
Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Hamburg, 26. März 2020

Der Vorstand



Dr. Thomas Vollmoeller



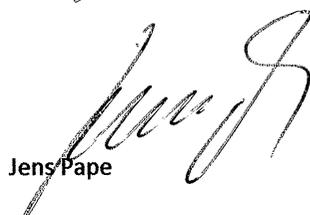
Dr. Patrick Alberts



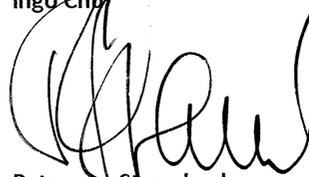
Alastair Bruce



Ingo Ehrig



Jens Pape



Petra von Strombeck

Anlagenspiegel für das Geschäftsjahr 2019

Anlage zum Anhang:
New Work SE (ehem. XING SE), Hamburg
Anlagenpiegel für das Geschäftsjahr 2019

	01.01.2019		31.12.2019		01.01.2019		31.12.2019		31.12.2019		31.12.2019	
	Euro	Euro	Zugänge	Abgänge	Euro	Euro	Zugänge	Abgänge	Euro	Euro	Euro	Euro
I. Immaterielle Vermögensgegenstände												
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	30.133.212,94	2.302.284,19	0,00	0,00	25.890.794,66	1.780.285,22	0,00	0,00	27.671.079,88	4.242.418,28	4.764.417,25	
2. Geschäfts- oder Firmenwert	5.718.554,59	0,00	0,00	0,00	4.622.433,39	1.096.121,20	0,00	0,00	5.718.554,59	1.096.121,20	0,00	
	35.851.767,53	2.302.284,19	0,00	0,00	30.513.228,05	2.876.406,42	0,00	0,00	33.389.634,47	5.338.539,48	4.764.417,25	
II. Sachanlagen												
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	28.925.462,94	4.510.212,46	56.484,00	345.585,64	22.267.458,48	4.014.792,76	322.451,15	25.959.800,09	6.658.004,46	7.186.773,67	663.305,10	
2. Geleistete Anzahlungen	222.780,97	497.008,13	-56.484,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	222.780,97	663.305,10		
	29.148.243,91	5.007.220,59	0,00	345.585,64	22.267.458,48	4.014.792,76	322.451,15	25.959.800,09	6.880.785,43	7.850.078,77		
III. Finanzanlagen												
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	70.541.540,20	2.150.000,00	0,00	0,00	28.846.028,38	0,00	0,00	28.846.028,38	41.695.511,82	43.845.511,82	0,00	
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	478.192,57	0,00	0,00	0,00	478.192,57	0,00	0,00	478.192,57	0,00	0,00	0,00	
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	29.987.344,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.987.344,70	29.987.344,70		
	101.007.077,47	2.150.000,00	0,00	0,00	29.324.220,95	0,00	0,00	29.324.220,95	71.682.856,52	73.832.856,52		
	166.007.088,91	9.459.504,78	0,00	345.585,64	82.104.907,48	6.891.199,18	322.451,15	88.673.655,51	83.902.181,43	86.447.352,54		

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die New Work SE (vormals: XING SE), Hamburg

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS*Prüfungsurteile*

Wir haben den Jahresabschluss der New Work SE, Hamburg, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2019 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der New Work SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die im Abschnitt "Sonstige Informationen" unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2019 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt "Sonstige Informationen" genannten Bestandteile des Lageberichts.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden "EU-APrVO") unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt "Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts" unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarecht-

lichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

① Umsatzerlösabgrenzung

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

- ① Sachverhalt und Problemstellung
- ② Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- ③ Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

① Umsatzerlösabgrenzung

- ① Im Jahresabschluss der Gesellschaft werden in der Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse von € 255,9 Mio ausgewiesen. Dabei werden bei Produkten, die Vorauszahlungen des Kunden beinhalten, wie zum Beispiel Premium- bzw. ProJobs Mitgliedschaften, Employer Branding Profiles oder der XING Talent Manager, die Umsatzerlöse tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrages zum Bilanzstichtag erfasst. Erhaltene Vorauszahlungen für Perioden nach dem Bilanzstichtag werden in der Bilanz unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen.

Der betragsmäßig bedeutsame Posten der Umsatzerlöse unterliegt angesichts der Komplexität der für die Erfassung und Abgrenzung erforderlichen Systeme und Prozesse einem besonderen Risiko. Vor diesem Hintergrund sind die zutreffende Erfassung und Erlösabgrenzung als

komplex zu betrachten und war für unsere Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter Berücksichtigung der Kenntnis, dass aufgrund der Komplexität der Systeme und Prozesse ein erhöhtes Risiko falscher Angaben in der Rechnungslegung besteht, unter anderem die von der Gesellschaft eingerichteten Prozesse und Kontrollen zur sachgerechten Erfassung von Umsatzerlösen beurteilt.

Unser Prüfungsvorgehen beinhaltete die Aufbau- und Funktionsprüfung von Kontrollen und aussagebezogene Prüfungshandlungen. Dabei haben wir unter anderem die Angemessenheit der eingerichteten Prozesse und Kontrollen vom Abschluss des Vertrages, der Fakturierung bis zur Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse im Hauptbuch beurteilt. Zudem haben wir Funktionsprüfungen zur Beurteilung der kontinuierlichen Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen durchgeführt und die relevanten IT-Systeme zur Fakturierung sowie anderer relevanter Systeme zur Unterstützung der Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse, einschließlich der implementierten Kontrollen für Systemänderungen sowie der Schnittstellen zwischen den relevanten IT-Systemen unter Einbeziehung von Spezialisten beurteilt. Außerdem haben wir Einzeltransaktionen in Stichproben nachvollzogen und beurteilt.

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

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den Besonderheiten der Umsatzerlösabgrenzung im Jahresabschluss der New Work SE sind in den Erläuterungen zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Anhangs enthalten.

Sonstige Informationen

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

- die in Abschnitt "Rechtliche Angaben" des Lageberichts enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB
- den gesonderten nichtfinanziellen Bericht nach § 289b Abs. 3 HGB und § 315b Abs. 3 HGB

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

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

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zum Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder

- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

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

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung ge-

wonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges

Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 6. Juni 2019 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 17. September 2019 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Ge-

schäftsjahr 2013 als Abschlussprüfer der New Work SE, Hamburg, tätig.

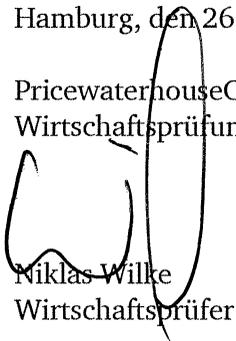
Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Niklas Wilke.

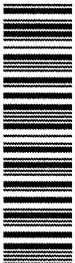
Hamburg, den 26. März 2020

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

Schucht
ppa. Alexander Schucht
Wirtschaftsprüfer





20000003999690