

NEW
WORK
SE

2020

GESCHÄFTSBERICHT

Die **New Work SE** engagiert sich seit 18 Jahren mit ihren Marken, Services und Produkten für eine erfüllende Arbeitswelt. Gegründet als professionelles Netzwerk OpenBC bietet die New Work SE heute der großen Mehrheit der Berufstätigen im deutschsprachigen Raum ein eigenes digitales Netzwerk.

2006 erfolgte die Umbenennung in XING und 2019 in New Work SE. Damit trägt das Unternehmen sein überzeugtes Engagement für eine bessere Arbeitswelt jetzt auch im Namen – New Work ist die sichtbare Klammer aller Firmenaktivitäten. Mit diesem Engagement hilft die New Work SE Menschen und Unternehmen dabei, in einer sich verändernden modernen Arbeitswelt noch erfolgreicher zu sein.

Das Unternehmen ist seit 2006 börsennotiert. Die New Work SE-Gruppe hat ihren Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt mehr als 1.900 Mitarbeiter an weiteren Standorten, unter anderem in München, Wien und Porto. Weitere Infos unter → [new-work.se](https://www.new-work.se)



Konzern-Kennzahlen

	Einheit	2020	2019	2018	2017	2016
Umsatzerlöse ¹	in Mio.€	276,5	269,2	231,5	184,9	145,9
Pro-Forma-Umsatzerlöse	in Mio.€	276,0	269,5	231,5	184,9	145,9
EBITDA ¹	in Mio.€	87,6	87,5	75,2	61,3	47,9
Pro-Forma-EBITDA	in Mio.€	92,3	84,7	75,2	61,3	47,9
EBITDA-Marge ¹	in %	32	32	32	33	32
Pro-Forma EBITDA-Marge	in %	33	31	32	33	32
Konzernergebnis ¹	in Mio.€	26,1	43,2	31,0	25,7	23,6
Pro-Forma-Konzernergebnis ¹	in Mio.€	37,4	35,8	30,1	23,3	23,6
Ergebnis je Aktie ¹	in €	4,65	7,69	5,51	4,56	4,19
Pro-Forma-Ergebnis je Aktie ¹	in €	6,65	6,37	5,35	4,15	4,19
Reguläre Dividende je Aktie	in €	2,59 ²	2,59	2,14	1,68	1,37
Operativer Cashflow	in Mio.€	81,0	79,7	73,8	62,3	49,9
Eigenkapital	in Mio.€	113,0	101,5	98,3	77,6	69,9
XING-Plattform-Mitglieder Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	19,0	17,2	15,3	13,4	11,4
InterNations-Mitglieder	in Mio.	3,9	3,7	3,3	2,8	
kununu Workplace Insights	in Mio.	4,6	3,5	2,4		
B2B E-Recruiting Kunden (Subscription)		13.013	13.397	11.169	7.972	6.034
Mitarbeiter		1.924	1.928	1.567	1.290	961

¹ Geschäftsjahre 2019 und 2020 aus fortgeführten Geschäftsbereichen. Pro-Forma-Überleitungen für die Geschäftsjahre 2019 und 2020 im Konzernlagebericht

² Vorschlag an die Hauptversammlung (19.05.2021)

Inhalt

2 AN UNSERE AKTIONÄRE

- 2 Das sind wir
- 4 Brief an unsere Aktionäre
- 8 Stabile Entwicklung dank resilientem Geschäftsmodell
- 16 Bericht des Aufsichtsrats
- 24 Vorstand und Aufsichtsrat
- 26 Die New Work SE-Aktie

34 KONZERNLAGEBERICHT

- 35 **Geschäft und Strategie**
- 35 Geschäftsmodelle und Steuerungssystem
- 38 Marktposition
- 38 Strategie

41 Konzern- und Organisationsstruktur

- 42 Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren (Steuerungssystem)
- 47 Corporate Social Responsibility(CSR)
- 49 **Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung**
- 49 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 63 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung
- 63 Risikobericht
- 70 Prognose- und Chancenbericht
- 75 Vergütungsbericht
- 83 Rechtliche Angaben

88 KONZERNABSCHLUSS

- 89 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 90 Konzernbilanz
- 92 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 94 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 95 Konzernanhang

133 SONSTIGES

- 133 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 134 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
- 142 Finanzkalender
- 142 Impressum und Kontakt

Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen. Alle Personenbezeichnungen beziehen sich selbstverständlich auf alle Geschlechter.

DAS SIND WIR

Mit unseren starken Marken arbeiten wir jeden Tag daran, die Zukunft der Arbeit im Sinne der Menschen zu gestalten. Unsere Produkte und Services sind dabei ein wesentlicher Baustein, die Arbeitswelt für den Einzelnen erfüllender und gleichzeitig Unternehmen noch erfolgreicher zu machen.

XING 

XING 
Marketing
Solutions

XING 
Events

XING 
E-Recruiting


InterNations
connecting global minds

**Hallo
Freelancer**

Ein Service von XING

kununu 

PRESCREEN 

 **Honeypot**



BRIEF AN UNSERE AKTIONÄRE

Petra von Strombeck, Vorstandsvorsitzende
der New Work SE



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

das vergangene Jahr war in großen Teilen geprägt von den Auswirkungen der Corona-Pandemie. Sie hat die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen insgesamt in kürzester Zeit deutlich verschlechtert und weniger vorhersehbar gemacht. Gleichzeitig haben Megatrends Rückenwind erfahren, Megatrends, die zentral für unser Geschäft sind. So ist vielen Unternehmen und Institutionen klar geworden, wie wichtig es ist, Geschäftsprozesse und Strukturen zu digitalisieren. Und auch unser Kernthema New Work ist aktueller denn je. Wessen Teams im Homeoffice arbeiten, muss sich nicht nur Gedanken machen um die dazu nötige – digitale – Infrastruktur, sondern zum Beispiel auch über neue Wege von Führung. Über den Zusammenhalt, die Firmenkultur, die Kommunikation. Darüber, wie es dem Einzelnen geht und was seine Bedürfnisse sind. Und auch der dritte Trend, auf den das Geschäft der New Work SE baut, die demografische Entwicklung und der daraus resultierende Fachkräftemangel, ist ungebrochen. Man kann sogar mit Fug und Recht behaupten: Unsere Themen – Digitalisierung, demografischer Wandel und der Wertewandel in der Arbeitswelt – sind so relevant wie nie zuvor.



**„Man kann sogar mit Fug und Recht behaupten:
Unsere Themen – Digitalisierung, demografischer
Wandel und der Wertewandel in der Arbeitswelt –
sind so relevant wie nie zuvor.“**

Aber natürlich hat auch uns die Veränderung der Welt getroffen, die durch das Corona-Virus über Nacht über uns alle hereinbrach. Die gute Nachricht vorweg: Trotz der dadurch entstandenen Herausforderungen schauen wir auf ein stabiles Geschäftsjahr zurück. Während unsere Umsätze gegenüber dem Vorjahr (bereinigt um M&A-Effekte) um 2 Prozent auf 276 Mio. € anstiegen, konnten wir das Pro-Forma-EBITDA um etwa 9 Prozent steigern. Das Pro-Forma-Konzernergebnis stieg um 4 Prozent auf 37,4 Mio. €.

Die Umsätze unseres B2C-Segments lagen mit 102,7 Mio. € etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Während der Umsatz aus bezahlten Mitgliedschaften unserer Marke XING stieg, belasteten die Effekte der Pandemie die Umsätze von InterNations durch Veranstaltungs- bzw. Kontaktverbote erwartbar deutlich.

XING, das führende berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum, konnte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein starkes Mitgliederwachstum verzeichnen. Die Anzahl der XING Mitglieder stieg in diesem Zeitraum gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Millionen auf rund 19 Millionen. Unsere Unternehmenstochter kununu, der führenden Arbeitgeberbewertungsplattform in Europa, verzeichnete einen Anstieg der sogenannten Workplace Insights (bestehend aus Unternehmensbewertungen sowie Kultur- und Gehaltsdaten) auf 4,6 Millionen.

Trotz nach wie vor spürbarer Zurückhaltung beim Neugeschäft in Folge der Corona-



„XING, das führende berufliche Netzwerk im deutschsprachigen Raum, konnte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein starkes Mitgliederwachstum verzeichnen. Die Anzahl der XING Mitglieder stieg in diesem Zeitraum gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Millionen auf rund 19 Millionen.“

Pandemie konnte der Geschäftsbereich B2B E-Recruiting zulegen. Dieser Bereich war die Basis für die stabile Geschäftsentwicklung der New Work SE im Jahr 2020 insgesamt. So stieg der Pro-Forma-Umsatz in diesem Segment (ohne M&A-Effekte) um 9 Prozent auf rund 153 Mio. €. Der Bereich B2B Marketing Solutions & Events hatte die Auswirkungen der Pandemie naturgemäß besonders stark gespürt und verzeichnete einen Segmentumsatz, der mit gut 20 Mio. € um 23 Prozent unter dem Vorjahreswert lag.

Ich habe mich am Anfang dieses Briefes an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zur transformatorischen Kraft geäußert, die unser privates und berufliches Leben beeinflusst. Beschleunigt durch die Krise. Mit der New Work Experience (NWX), die wir seit Jahren als Plattform und Bühne für die Diskussion zur Zukunft der Arbeit veranstalten, werden wir uns auch in diesem Jahr wieder der aktuellen New-Work-Debatte widmen. Die NWX21 findet am 20. April 2021 digital statt. Wir Menschen sind großen Veränderungen ausgesetzt und sehnen uns nach Antworten, Austausch und Inspirationen und die NWX bietet dafür eine Bühne.

Erlauben Sie mir abschließend eine persönliche Bemerkung: Ich habe die CEO-Position aus dem Homeoffice heraus übernommen, Corona ließ mir keine Wahl. Ich vermisse die persönlichen Kontakte mit meinen Kolleginnen und Kollegen, den direkten Austausch und die gemeinsamen Momente des Arbeitsalltags. Gleichzeitig bin ich dankbar für die Kreativität, Professionalität und das unglaublich hohe Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Firma. Ihnen haben wir alle gemeinsam zu verdanken, dass wir bislang gut und stabil durch die herausfordernden Zeiten gekommen sind. Wir arbeiten gemeinsam intensiv daran, uns bestmöglich aufzustellen für die Zeit nach der Pandemie. Und blicken sehr positiv in die Zukunft, denn, wie eingangs geschildert, sind die Trends, die für unser Geschäft zentral sind, nicht nur nach wie vor intakt, sondern haben sich sogar noch verstärkt. Wir sind hervorragend positioniert, davon zu profitieren.

Abschließend bleibt mir, mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen zu bedanken.
Bleiben Sie uns gewogen – und bitte bleiben Sie gesund!

Ihre



Petra von Strombeck
CEO/Vorstandsvorsitzende



Power to the people –
auch in Krisenzeiten bleibt
dies ein Leitspruch der
New Work SE. Nach innen
wie nach außen.

STABILE ENTWICKLUNG DANK RESILIENTEM GESCHÄFTSMODELL

Es war ein Jahr wie kein anderes. Auch die New Work SE und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden von der Corona-Krise auf eine intensive Probe gestellt. Wie wir als Unternehmen die Herausforderungen bewältigt haben, macht uns Mut für die Zukunft.

W

omit fangen wir an? Und wie geht es weiter? Diese Fragen einten im März 2020 Unternehmen weltweit, vom Start-up bis zum Großkonzern, als klar wurde, dass die

Corona-Krise unaufhaltsam zur Corona-Pandemie wuchs. Und ein Land nach dem anderen erst in Schockstarre, dann in weitestgehenden Lockdown-Status verfiel.

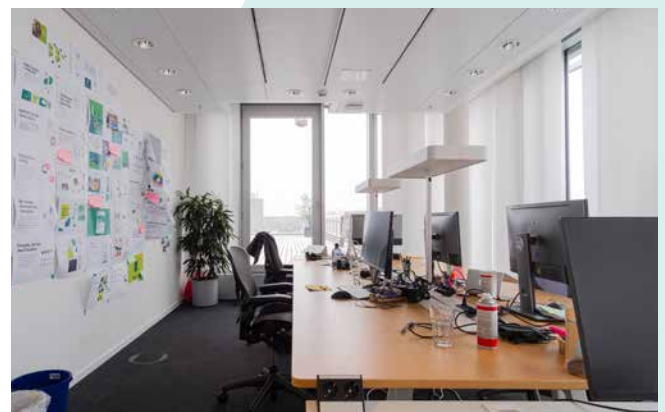
Es war ein Dämpfer im Geschäftsjahr 2020 für die New Work SE, die im Januar bei einem motivierenden **Company Meeting in Valencia** mit optimistischer Aufbruchsstimmung gestartet war. Und schnell wurde es die herausforderndste Situation in der Geschichte unseres Unternehmens.

Denn schon früh wurde deutlich, welche Auswirkungen Corona auch auf die wirtschaftliche und berufliche Situation aller unser Kunden, sowohl im B2B- wie auch im B2C-Bereich haben würde. Als führendes berufliches Netzwerk in der D-A-CH-Region sahen wir uns in der Pflicht, sowohl schnellstmöglich Hilfe für unsere Mitglieder und Geschäftspartner anzubieten als auch selbst als Unternehmen unserer Vorbildfunktion in der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden.



Dabei überwogen zunächst die Sorgen um die Gesundheit aller Kolleginnen und Kollegen. Wie schützt man eine Belegschaft, die es gewohnt ist, oft im schnellen, direkten Kontakt intensiv miteinander zu reden? Wo lebhafter Austausch in der Kaffeeküche, am Schreibtisch, im Meetingraum oder im Konferenzsaal dutzendfach am Tag stattfindet? Wo an jedem unserer internationalen Standorte Kollegen aus anderen Ländern und Gäste aus aller Welt ein und aus gehen? Nun lag genau in diesen engen Kontakten, in diesen selbstverständlichen Begegnungen, die größte Gefahr.

Schon früh nach den ersten Meldungen über die sich ausbreitende Pandemie hatten wir ein **COVID-Krisenteam** gegründet, das nicht nur die Maßnahmen mit der Geschäftsführung und den einzelnen Standorten koordinierte, sondern diese auch regelmäßig an die Teams weiter kommunizierte und als Ansprechpartner für alle Fragen zur Verfügung stand. Vor allem auch, als Mitte März 2020 der **Umzug aller Mitarbeiter ins Homeoffice** beschlossen wurde – mit der Hamburger Zentrale übrigens als eines der ersten Unternehmen in der Hansestadt.



Wenige Wochen später, im März, waren die Büros verwaist. Es hieß: Homeoffice für alle.

Beim Company Meeting in Valencia im Januar 2020 stellte sich die neue CEO Petra von Strombeck den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor.

Im Austausch bleiben trotz Corona: Auch Petra von Strombeck nutzte mit dem "Virtual Campfire" digitale Kommunikationswege mit allen New Workern



Ein Anblick, der zur Gewohnheit wurde: Teambesprechung via Webcam-Konferenz



Hier zeigte sich nicht nur, wie unsere DNA als digitales Unternehmen und die Erfahrungen mit **flexiblen, agilen Arbeitsformen** halfen, rasch auf die Ereignisse zu reagieren und in allen Momenten voll einsatzfähig zu bleiben. Es war beeindruckend zu sehen, wie nahezu naht- und reibungslos der Betrieb aus dem Homeoffice heraus weiterlief. Online-Meetings per Webcam wurden schnell Standard, nicht nur innerhalb der Teams, sondern auch im schnellen 1:1-Austausch, sodass der Verlust der persönlichen Treffen zumindest ein wenig kompensiert wurde.

Bemerkenswert waren nicht nur die Flexibilität und Kompromissfähigkeit aller Mitarbeiter, sondern auch und vor allem die Solidarität der Kolleginnen und Kollegen untereinander. So wurden unter anderem Urlaubstage aus dem eigenen Konto für Eltern gespendet, zusätzlich zu den Extra-Urlaubstagen, die das Unternehmen für diese Gruppe zur Verfügung stellte. Andere Mitarbeiter leiteten für ihre Kollegen spezielle Home-Workouts, ob Zumba-Kurse, Jogging-Tipps oder Meditationsübungen oder gaben Tipps zur technischen Einrichtung des Homeoffices. Dies alles wird ebenso in Erinnerung bleiben wie viele digitale Afterwork-Treffen der Teams oder die gemeinsam initiierten Spendenaktionen für externe Hilfsangebote an den einzelnen Standorten.

Auch die Kommunikation der Geschäftsführung unter der neuen CEO Petra von Strombeck wurde natürlich digital fortgesetzt, denn gerade in der Krisenzeit war es wichtig, die Meinungen der Mitarbeiter zu wichtigen Unternehmens-themen und Entscheidungen einzuholen. Darum wurde das wöchentliche Company Meeting in ein **virtuelles „Campfire“** umgewandelt. In diesem sprechen Vorstandsmitglieder oder auch einzelne Teamvertreter spezifische Themen an, die zuvor durch die Abfrage im internen Abstimmungstool „Mood-o-Meter“ gesammelt werden.

Natürlich waren unsere Gedanken sofort aber auch bei unseren Kunden, sowohl den Mitgliedern im XING Netzwerk als auch den Geschäftskunden der Recruiting-, Event- und anderer Geschäftsbereiche. Denn es war klar, dass alle Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft von der Pandemie betroffen waren, ob Großkonzern, mittelständisches Unternehmen, junges Start-up oder Freiberufler. Für sie alle galt es Lösungen und Produkte zu entwickeln, die ihnen schnell und nachhaltig in dieser schwierigen Situation helfen konnten. Auch wenn das bedeutete, von vielen eigenen Launchplänen und für 2020 geplanten Meilensteinen Abschied zu nehmen.

Eine der ersten Maßnahmen war die Freischaltung der Premium-Features für XING Mitglieder im März und April 2020. So wollten wir gerade in der Anfangsphase der Pandemie sicherstellen, dass für alle Mitglieder wichtige Kontakt- und Informationsmöglichkeiten gewährleistet waren.

Guter Rat war gefragt, weil Corona uns alle vor bisher unbekannte Aufgaben stellte. So entwickelte die XING Redaktion innerhalb kürzester Zeit die redaktionelle Serie „**Corona-Hacks**“, die mit vielen Service-Artikeln ganz praktische Ratschläge über Arbeiten und Leben in der Corona-Krise gab.

Auch in den bereits etablierten Formaten „XING Insider“ und „XING Klartext“ wurden die Auswirkungen der Pandemie thematisiert und diskutiert.

Und schließlich startete unsere Redaktion im November 2020 das neue Format **Zukunft.machen.** auf XING.com. Hier stehen seitdem Lösungsansätze für die Zeit während und nach Corona im Vordergrund. Vordenker, Wissenschaftler, Influencer und Branchenexperten präsentieren ihre Visionen und Ideen der Arbeits- und Wirtschaftswelt von morgen und diskutieren, wie eine gelungene Zukunft angesichts von technologischem wie gesellschaftlichem Wandel zum Wohle aller Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen gelingen kann.



Erste Hilfe in Corona-Krisenzeiten: Die XING-Redaktion versorgte die Community mit Tipps und Infos.

CORONA HACKS DER WOCHE



Kurz vor knapp – warum wir sofort die Schule von morgen starten müssen

Die Schulschließungen der vergangenen Wochen haben die digitalen Schwachpunkte unseres Bildungssystem schonungslos offengelegt und viele Familien verzweifeln lassen. Bildungs- und Digitalexpertin Verena Pausder legt einen Aktionsplan vor und fordert schnelles und beherztes Handeln.

[Zum Artikel](#)



Mimik mit Maske: Jetzt muss der ganze Körper ran

Die Schulschließungen der vergangenen Wochen haben die digitalen Schwachpunkte unseres Bildungssystem schonungslos offengelegt und viele Familien verzweifeln lassen. Bildungs- und Digitalexpertin Verena Pausder legt einen Aktionsplan vor und fordert schnelles und beherztes Handeln.

[Zum Artikel](#)



Homeoffice „für immer“ ist auch nicht die Lösung

Arbeiten von daheim für immer – das gestattet der Nachrichtendienst Twitter seinen Angestellten. Was zunächst nach maximaler Freiheit und Flexibilität klingt, birgt bei genauerem Hinsehen große Tücken und kann sogar Beförderungen erschweren.

[Zum Artikel](#)



Weiterdenken für die „Zeit danach“: Im neuen Format „Zukunft.machen.“ tauschen sich Wissenschaftler, Politiker, Philosophen und viele andere Vordenker über die Post-Corona-Ära aus.

Zu einem großen Erfolg wurde auch das neue Format **NWXnow**, eine digitale multimediale Contentreihe vor allem mit Livetalks, Video- und Podcasts, die im Frühjahr innerhalb weniger Wochen entwickelt wurde. Sie war eine direkte Reaktion auf die Absage aller unserer Live-Events, darunter unserer traditionellen New Work Experience-Konferenz in der Hamburger Elbphilharmonie und den New Work Sessions, die zu einem festen und immens wichtigen Kommunikationsinstrument für uns geworden waren – nicht nur mit unseren Mitgliedern und Kunden, sondern darüber hinaus in alle relevanten gesellschaftlichen Gruppen hinein.

Um diesen Kontakt nicht abreißen zu lassen, entstand mithilfe vieler Kollegen die NWXnow. Ihre Speaker und Gäste, von Philosophen über Politiker bis hin zu Unternehmenslenkern, kommen aus dem gesamten Spektrum von New Work, viele davon waren auf der Rednerliste der ausgefallenen NWX20. So bietet auch diese Formatreihe Inspiration und Hilfe auf einer sehr persönlichen und konkreten Ebene und trägt damit dem offenkundig auch im Digitalen vorhandenen starken Bedürfnis nach Begegnungen und Austausch Rechnung.

Mit über **fünf Millionen Abrufen allein auf Youtube** und durchschnittlich **160.000 Abrufen pro Folge** über alle Abspielkanäle hinweg hat sich die NWXnow als digitales Format etabliert, das sicher auch über die Corona-Krise hinaus ein wertvolles Instrument für unser Ziel bleibt, die Gedanken und Diskussion

zu New Work immer tiefer in die Gesellschaft zu tragen. Wir sehen das ungebrochene Wachstum unter den XING Mitgliedern auch im Pandemiejahr 2020 – die Marke von **19 Millionen** wurde im Januar diesen Jahres durchbrochen – ein eindeutiger Beleg dafür, dass unsere Angebote die Wünsche der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer getroffen haben.

Auch unser B2B-Geschäft und hier besonders der Stellenmarkt und das Neukundengeschäft sind seit Eintritt der Pandemie betroffen. Die Unsicherheit über die weitere Entwicklung bremste in vielen Branchen die Pläne für Neueinstellungen, auch auf Bewerberseite ließ vor allem in der ersten Phase der Corona-Krise die Wechselwilligkeit deutlich nach. Dass trotzdem der Umsatz im Bereich E-Recruiting um

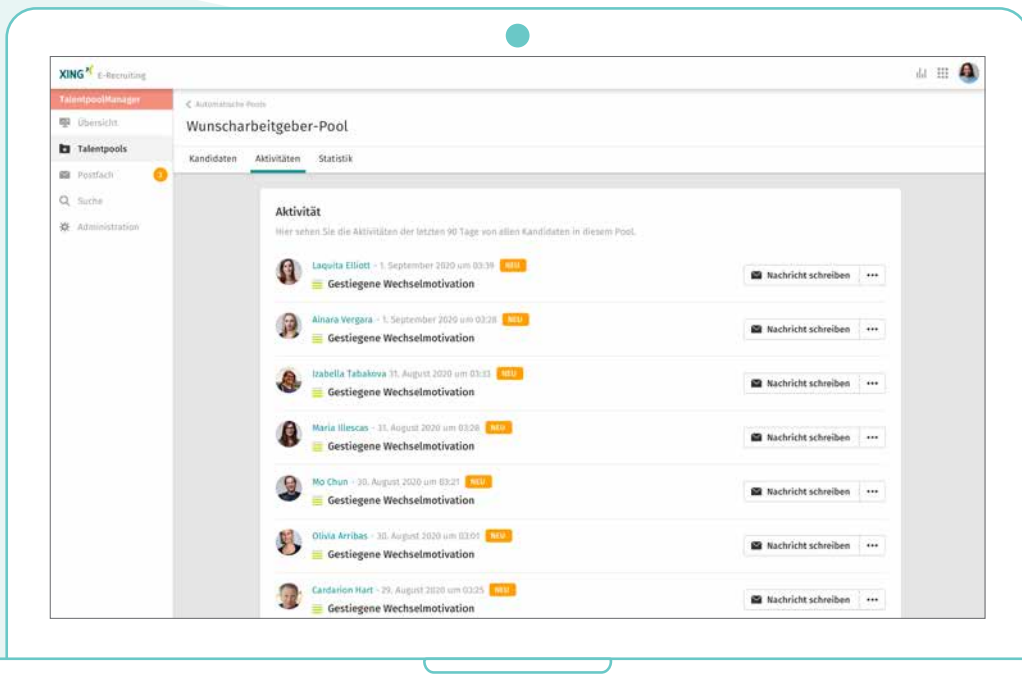
Erfolgsformat: Mit der neu geschaffenen digitalen Serie NWXnow gelang es, den Kontakt zur Community trotz des Ausfalls der NWX20 und vieler anderer Vor-Ort-Events aufrechtzuerhalten.



5 Millionen
Abrufe auf Youtube

160.000
Abrufe pro Folge





Auch XING E-Recruiting bot seinen Kunden schnelle Corona-Hilfe: Unter anderem wurde die Nutzung des TalentpoolManagers gratis freigeschaltet.

etwa neun Prozent auf über 153 Millionen Euro gesteigert werden konnte, ist sicherlich nicht nur dem langfristig nach wie vor aktuellen Trends des Fachkräftemangels und des „War for Talents“, sondern auch dem besonderen Engagement aller Kolleginnen und Kollegen zuzuschreiben.

Denn die entwickelten gleich ein ganzes Potpourri, um ihren Kunden schnellstmöglich zu helfen: Mit kostenfreien Webinaren und Online-Workshops, einem Whitepaper und relevanten Artikeln zum Thema „Recruiting in Zeiten von Corona“ im XING E-Recruiting Online-Magazin und auf der Themenseite „Recruiting Trends“ wurde schon kurzfristig umfangreiche Unterstützung geboten.

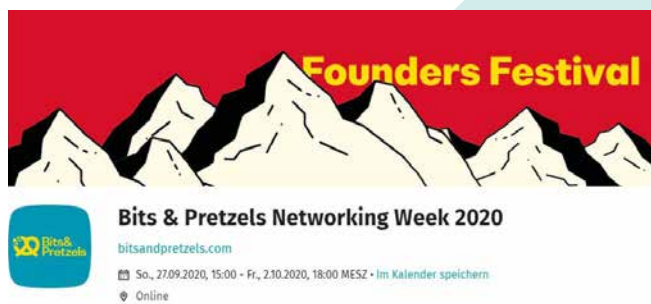
Ganz konkrete und sehr zielgerichtete Hilfe bot überdies die Möglichkeit für unsere Kunden, kostenlose Stellenanzeigen für systemrelevante medizinische Berufe im XING Stellenmarkt zu schalten. Und auch der **XING Talentpool-Manager** stand in der ersten Hochphase der Pandemie gratis für Recruiter und HR-Verantwortliche zur Verfügung. Zudem wurden von XING E-Recruiting als strategische Reaktion auf die Pandemie sowohl Healthcare und IT als Fokusbranchen identifiziert und deren HR-Experten ab dem Sommer mit spezifischem Content wie Studien, Analysen

und Ratgeberserien versorgt. Als neues Angebot wurde der XING TalentService vorgestellt, bei dem Unternehmen vom Know-how unserer Expertenteams in Sachen Active Sourcing profitieren und für Ihre Stellensuche eine Liste wechselwilliger und passender Kandidaten als Vorauswahl präsentiert bekommen.

Und schließlich nutzen auch die E-Recruiting-Kollegen unser erfolgreiches Kommunikationsformat NWXnow: Sie produzierten auf der Plattform mit dem **„NWXnow HR-Special“** ein fünftägiges Videotalk-Programm im Rahmen der ebenfalls komplett auf digital umgestellten Branchenleitmesse „Zukunft Personal Europe“.

Besonders herausfordernd wurde die Situation natürlich gerade für unsere Kolleginnen und Kollegen der **XING Events**: Innerhalb weniger Wochen wurden alle „echten“ Meetings, Workshops und Konferenzen abgesagt, das Kerngeschäft kam damit zu einem nahezu kompletten Stopp. Zunächst herrschte in der Branche noch Hoffnung auf Ausweichtermine im Spätsommer oder Herbst, doch auch die zerschlugen sich nach und nach. Ohne echte Aussicht auf Besserung. Ein Alptraum für jeden Eventplaner.

Die Kollegen und Kolleginnen bei XING Events waren im Corona-Jahr besonders gefordert. Doch mit Neuakquisen wie der des bekannten Bits & Pretzels Events ...



... und der gelungenen Organisation der rein virtuellen Branchenleitmesse VExCon konnten auch sie einige Highlights setzen.

Auch deshalb setzte unsere Münchner Unit frühzeitig auf digitale Alternativen und die passende Kommunikation dazu: Mit den neu geschaffenen **Content Hubs „Covid-19 Spezial“** sowie **„Virtuelle Events“** werden seit dem Frühjahr 2020 Veranstalter und Dienstleister täglich mit neuen Infos zum Umgang mit der Krise, Handlungsempfehlungen und Tipps zur Umsetzung von Online-Events versorgt.

Zudem wurden zahlreiche **neue Live Webinare und Workshops** angeboten, die sich der Organisation und Vermarktung von virtuellen Events, Konferenzen und Messen widmen.

Zahlreiche Produkte mussten an die neue Situation angepasst werden: Der EventManager wurde mit neuen Funktionen und Tools ausgestattet, die die schnelle und einfache Erstellung eines Online-Events inklusive Verknüpfung mit GoToWebinar möglich macht. Der XING Eventmarkt wurde



zur komfortablen Plattform für die Vermarktung von Online-Business-Events und unter dem Motto **#zuhauseaufXING** fanden XING Nutzer ihr passendes Networking-Event.

Und schließlich rückte die Organisation **virtueller Konferenzen und Messen** ebenfalls verstärkt in den Fokus: Mit der Plattform **EXPO-IP** wurde eine Vertriebspartnerschaft geschlossen und auch der Komplettanbieter **meetyoo** ergänzt seit kurzem das XING Events Partnerportfolio. Ein in der Branche viel beachteter Akquise-Erfolg gelang unseren Kollegen im Spätsommer, als man die international renommierte **„Bits & Pretzels“-Konferenz** als Ticketing-Kunden gewann.

Bei der ersten Zusammenarbeit im Rahmen der virtuellen „Bits & Pretzels Networking Week“ Ende September registrierten sich insgesamt über 5.000 Personen für das Event. Ebenfalls sehr erfolgreich war die virtuelle Ausgabe der **VExCon**. Die von XING Events ausgerichtete Leitmesse der D-A-CH-Eventbranche lockte insgesamt 1.050 Gäste, 35 Speaker und 20 ausstellende Unternehmen an.

Sehr gut angenommen wurde ein Aufruf, mit dem unser Wiener Tochterunternehmen kununu bereits ab März sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer dazu einlud, ihre **COVID-19-Erfahrungsberichte** zu teilen. Durch die bemerkenswert große Teilnahme entstand so bald ein aufschlussreiches Stimmungsbild der deutschen Arbeitswelt in der Pandemie. Diese Best Practices wurden von kununu sowohl auf einer



Online-Veranstaltungen werden auch wohl in der nächsten Zeit das Event-Hauptgeschäft ausmachen. Als Tochter eines Digitalunternehmens sind XING Events hierfür gut aufgestellt.



„Wenn eine Firma dieser Krise trotzen kann, dann sind wir es.“

PETRA VON STROMBECK

eigenen Plattform als auch in den jeweiligen Unternehmensprofilen veröffentlicht und trugen so zum Austausch von Arbeitgebern und Mitarbeitern unterschiedlicher Unternehmen bei.

Zudem profitierte unser Wiener Tochterunternehmen bei guter Entwicklung von der zunehmenden Bedeutung zweier New Work Schlüsselbegriffe: Da ist zum einen die **Unternehmenskultur**, die immer mehr – und gerade in der Krise – zu einem Erfolgskriterium moderner Arbeitgeber wird. Elemente wie Nachhaltigkeit, Fairness, Transparenz und modernen Führungs- und Organisationsstrukturen spielen eine entscheidende Rolle für Bewerber wie Mitarbeiter gleichermaßen. Ebenso wichtig ist auch die **Frage des Purpose**, also der Sinnhaftigkeit, mit der eine stetig wachsende Zahl von Arbeitnehmern ihren täglichen Job verbinden wollen. Und um sich darüber zu informieren, wie es um beide Faktoren in ihrem zukünftigen oder aktuellen Unternehmen steht, nutzen immer mehr Nutzer die **kununu Bewertungsplattform**.

New Work, das Kernthema der Unternehmensgruppe, ist aktueller denn je. Die Bedeutung neuer Wege der Führung, der Relevanz von Unternehmenskultur und besserer Kommunikation ist bei vielen Firmen angekommen. Das belegt unter anderem die Rekordzahl an Anmeldungen bei unserem **New Work Award 2020**, der trotz der Pandemie ein großes und positives Echo hervorrief, das über eine avantgardistische New-Work-Szene hinaus reichte.

Es sind auf der einen Seiten die langfristigen und nachhaltigen Verschiebungen in der Arbeitswelt, die unsere Strategie und Angebote auch in einer eingetrübten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Stimmung erfolgreich sein lassen. Zudem aber haben vor allem die Corona-Krise und ihre Folgen auf dramatische Art die Notwendigkeit für Themen wie die **Digitalisierung und die Flexibilisierung der Arbeit** aufgezeigt. Beide Punkte haben im vergangenen Jahr einen enormen Schub bekommen, die Akzeptanz und Bereitschaft in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft für eine Umgestaltung der Arbeitswelt sind massiv gewachsen – und damit auch die Bedeutung von New Work, die nun größer ist als je zuvor.

Dass der Konzernumsatz auch aufgrund dieser Faktoren trotz der großen Pandemie-Probleme im Eventbereich und bei Töchtern wie Hallo Freelancer oder Honeypot immer noch um rund 2 Prozent auf 276 Millionen Euro anstieg, macht uns deshalb nicht nur besonders stolz auf die Leistungen jedes einzelnen Mitarbeiters. **Unsere Themen – Digitalisierung, demografischer Wandel und der Wertewandel in der Arbeitswelt – sind so relevant wie nie zuvor.** Sie geben uns Rückenwind für die kommenden Jahre, auf die wir uns mit großer Energie vorbereiten und voller Zuversicht schauen.

Wie hatte Petra von Strombeck zu Beginn der Corona-Pandemie gesagt: „Wenn eine Firma dieser Krise trotzen kann, dann sind wir es.“

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich freue mich, dass sich unser Geschäft trotz einer durch die Pandemie eingetrübten gesamtwirtschaftlichen Lage im vergangenen Jahr stabil entwickelt hat. Der Umsatz (Pro-Forma) von New Work SE stieg über alle Segmente hinweg auf 276,0 Mio. €. Das operative Ergebnis (Pro-Forma) legte auf 92,3 Mio. € zu. Durch diese soliden Zahlen zeigt New Work, dass es mit seinen Produkten langfristige Zukunftstrends besetzt und für die Nutzer und Kunden auch in der Krise relevante Lösungen anbietet. Durch die guten Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres wird die Gesellschaft auch in diesem Jahr eine stabile Dividende ausschütten können.

Auch abseits der Finanzkennzahlen hat die New Work SE im vergangenen Jahr zahlreiche wichtige Meilensteine zur weiteren positiven Entwicklung der Gesellschaft erreicht.

So konnte etwa die XING-Plattform erneut viele neue Mitglieder für sich begeistern und die Position als größtes berufliches Netzwerk im deutschsprachigen Raum weiter ausbauen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat XING erstmals die Marke von 19 Millionen Mitgliedern überschritten. Die Umsätze aus Bezahlmitgliedschaften bilden weiterhin ein stabiles, wachsendes Rückgrat für die Gesellschaft. Eine weitere wichtige Erlösquelle ist das E-Recruiting-Geschäft der Marke XING, die unter anderem ein Portfolio von Softwarelösungen für die Personalsuche und das Personalmanagement von Unternehmen vertreibt. Auch dieser Geschäftszweig ist im Berichtszeitraum trotz der pandemiebedingten Herausforderungen um 9 Prozent gewachsen.

Der Wechsel an der Spitze der Gesellschaft wurde mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2020 vollzogen. Dr. Thomas Vollmoeller haben wir zu diesem Zeitpunkt mit großem Dank für seine außerordentlichen Verdienste für die Gesellschaft verabschiedet. Petra von Strombeck ist bereits zum 1. Januar 2020 in den Vorstand eingetreten und konnte noch vor Ausbruch der Corona-Pandemie viele Teams sowie Standorte des Unternehmens persönlich kennenlernen. Seit Ende Mai 2020 agiert sie in der Position der Vorstandsvorsitzenden und treibt die strategische Neuausrichtung der Gesellschaft mit großer Verve voran.

Martin Weiss,
Vorsitzender des
Aufsichtsrats



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

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

Daneben zogen wir auch im Geschäftsjahr 2020 bei Bedarf externe Berater und Sachverständige sowie Mitarbeiter aus verschiedenen Unternehmensbereichen zu unseren Beratungen hinzu. In sämtliche Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurden wir vom Vorstand frühzeitig eingebunden. Außerdem wurden uns nach der Geschäftsordnung für den Vorstand zustimmungspflichtige Geschäfte vorgelegt. Diese wurden nach eingehender Prüfung und Erörterung mit dem Vorstand von uns sämtlich einstimmig genehmigt.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat der langjährige Vorsitzende Stefan Winners sein Mandat niedergelegt und wurde mit großem Dank aus dem Aufsichtsrat verabschiedet. Die Hauptversammlung am 29. Mai 2020 hat mich an seiner Stelle in den Aufsichtsrat gewählt. In der konstituierenden Sitzung an demselben Tag hat mich der Aufsichtsrat zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats und zum Mitglied des Produkt- und Technikausschusses gewählt.

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

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

Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 10.1 der Satzung und § 7 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eingesetzten Technik- und Produktausschuss gehörten im Berichtsjahr Jean-Paul Schmetz (Vorsitzender), Dr. Johannes Meier und Stefan Winners, später ersetzt durch mich, an.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen (je eine pro Quartal), eine konstituierende Sitzung nach der ordentlichen Hauptversammlung sowie mehrere Strategietagungen statt. Darüber hinaus gab es vier Beschlussfassungen in telefonischen Sitzungen oder im schriftlichen Umlaufverfahren. Anette Weber hat in unserer konstituierenden Sitzung am 29. Mai entschuldigt gefehlt. Im Übrigen haben jeweils alle im Amt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats an sämtlichen Sitzungen und Beschlussfassungen teilgenommen. In jeder Präsenzsitzung wurden intensiv der aktuelle Geschäftsverlauf und wesentliche Unternehmenskennzahlen sowie Produktinitiativen für das B2C-Geschäft erörtert.

Im Berichtsjahr haben wir uns mit folgenden Schwerpunktthemen befasst:

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 25./26. März wurden der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der Abhängigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2019 ausführlich erörtert. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach ausführlichen Erläuterungen des Abschlussprüfers wurde der Jahresabschluss 2019 vom Aufsichtsrat festgestellt. Zu den weiteren wesentlichen Beschlussgegenständen dieser Sitzung gehörte die Zustimmung des Aufsichtsrats zum Vorschlag des Vorstands über die Gewinnverwendung sowie zum an die Hauptversammlung zu richtenden Vorschlag der Verwaltung der Gesellschaft über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020. Dabei sind wir den erarbeiteten Empfehlungen des Prüfungsausschusses gefolgt und haben der Hauptversammlung vorgeschlagen, das Prüfmandat 2020 wieder an PricewaterhouseCoopers zu vergeben. Ferner billigten wir die geplanten Tagesordnungspunkte und Beschlussgegenstände für die Hauptversammlung am 29. Mai 2020. Außerdem beschäftigten wir uns mit den Initiativen der Gesellschaft zu Offline-Angeboten für die Nutzer und stimmten der Verlängerung des Mietvertrags einer Konzerngesellschaft zu.

In der Sitzung am 28. Mai 2020 vollzogen wir den Wechsel in der CEO-Position. Daneben diskutierten wir intensiv HR-Themen der Gesellschaft. Schließlich bereiteten wir die Hauptversammlung der Gesellschaft am Folgetag vor.

In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats nach der Hauptversammlung am 29. Mai 2020 wählten wir Vorsitzenden, Stellvertretenden Vorsitzenden sowie die Vorsitzenden und Mitglieder der Ausschüsse des Aufsichtsrats neu.

In der Aufsichtsratssitzung am 22. September 2020 beschäftigten wir uns neben den Standardthemen vertieft mit den Aktivitäten der Konzerngesellschaft Honeypot.

In der Sitzung vom 1. Dezember 2020 diskutierten wir die Ergebnisse der jährlich durchgeführten Effizienzprüfung des Aufsichtsrats und stellten einhellig Zufriedenheit mit der Aufsichtsratsarbeit fest. Wir verlängerten die Bestellung von Ingo Chu zum Vorstand der Gesellschaft. Eingehend diskutierten wir das durch den Vorstand vorgelegte Budget 2021 und den Dreijahres-Plan 2021 – 2023 und stimmten beiden zu. Schließlich befassten wir uns erneut mit der Geschäftsentwicklung von Honeypot und der Konzerngesellschaft InterNations.

Daneben wurden im Rahmen von Strategietagungen von Vorstand und Aufsichtsrat am 18. Juni, 18. November und 30. November 2020 die weitere strategische Entwicklung der Gesellschaft erörtert.

Außerhalb der geschilderten Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats wurden dringliche Beschlüsse in telefonischen Sitzungen und im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. So beschloss der Aufsichtsrat am 10. März 2020, mich der Hauptversammlung als Nachfolger des ausscheidenden damaligen Vorsitzenden Stefan Winners zur Wahl in den Aufsichtsrat vorzuschlagen. Am 2. April 2020 stimmten wir dem Aufhebungsvertrag mit Alastair Bruce zum 9. April zu und beendeten zum gleichen Datum seine Bestellung zum Vorstand der Gesellschaft. Am 22. Juli 2020 genehmigten wir den Abschluss den Bonusvereinbarungen mit zwei Mitgliedern des Leadership Teams. Am 17. August 2020 bestellten wir Frank Hassler für drei Jahre in den Vorstand der Gesellschaft und stimmten dem Abschluss des Vorstandsdienstvertrags mit ihm zu.

Sitzungen des Prüfungsausschusses

Der Prüfungsausschuss kam im vergangenen Jahr zu insgesamt vier Präsenzsitzungen, am 19. Februar, am 25. März, am 21. September und am 30. November 2020, zusammen. Dr. Jörg Lübcke fehlte in der Sitzung am 19. Februar entschuldigt. Der Ausschuss befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses, erörterte die prüfungsrelevanten Themen mit dem Abschlussprüfer und setzte sich mit dem internen Kontroll- und Risikomanagement auseinander. Der Prüfungsausschuss befasste sich mit dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für die Hauptversammlung 2020. Weiterhin wurden die Beschlüsse zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie der Gewinnwendungsvorschlag für den Aufsichtsrat vorbereitet. Ferner wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2020 besprochen und mit dem Abschlussprüfer festgelegt.

Ständige Themen der Sitzungen des Prüfungsausschusses waren zudem die Überwachung des bestehenden Risikomanagementsystems, der Rechnungslegung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Compliance-Systems sowie der Prüfungstätigkeit des Abschlussprüfers.

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

Sitzungen des Technik- und Produktausschusses

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hielt der Technik- und Produktausschuss vier Sitzungen ab. Alle jeweiligen Mitglieder waren in allen Sitzungen anwesend. Am 25. März, am 28. Mai, am 21. September und am 30. November 2020 befasste er sich mit Themen der Tech-Organisation der Gesellschaft. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats am 29. Mai 2020 wurden seine Kompetenzen darüber hinaus auf Produktthemen erweitert. Entsprechend befasste sich der Ausschuss ab der zweiten Jahreshälfte mit Tech- und Produktthemen. Dem Ausschuss wurden verschiedene IT-Themen aus den Bereichen IT-Sicherheit und Tracking der Aktivität auf der XING-Plattform sowie die künftige Tech-Strategie der Gesellschaft vorgestellt. Produktthemen befassten sich umfassend mit dem Status des Projekts zur umfangreichen Überarbeitung der Plattform sowie zu geplanten Verbesserungen am Produkt XING TalentManager. In mehreren Sitzungen wurde die Situation der Tech- und der Produkt-Organisation des Unternehmens insgesamt erörtert. Der Ausschuss und seine Mitglieder berieten den Vorstand auch außerhalb der Präsenzsitzungen zu technologie- und produktrelevanten Themen.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses 2020

Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hat den vom Vorstand nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Jahresabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020 der New Work SE geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der gemäß § 315e HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht der New Work SE für das Geschäftsjahr 2020 wurde ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen. Der vom Vorstand wegen der bestehenden Mehrheitsbeteiligung der Burda Digital SE an der New Work SE zu erstellende Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG wurde vom Abschlussprüfer uneingeschränkt wie folgt bestätigt: „Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss, einschließlich des Konzernlageberichts und des Lageberichts, der Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 24. März 2021 und des Aufsichtsrats am 25. März 2021 zur Prüfung vorgelegen. Sie wurden intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an Beratungen zu den Vorlagen im Prüfungsausschuss und im Aufsichtsrat teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Sie standen dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse erörterten Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands. Darüber hinaus wurden insbesondere die Ergebnisse der Prüfungen des Abschlussprüfers zu den festgelegten Prüfungsschwerpunkten mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer diskutiert.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht sowie den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und stimmte in seiner Sitzung am 25. März 2021 nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und des Konzernlageberichts der New Work SE sowie dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der New Work SE gebilligt. Der Jahresabschluss der New Work SE ist damit festgestellt.

Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands hat sich der Aufsichtsrat nach intensiver Prüfung und Abwägung sämtlicher Argumente angeschlossen. Damit wird der kommenden Hauptversammlung am 19. Mai 2021 die Ausschüttung einer Regeldividende in Höhe von 14,6 Mio. € oder 2,59 € je Aktie vorgeschlagen.

Corporate Governance

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

Interessenkonflikte

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine Themen und Vorgänge, bei denen es potenziell Interessenkonflikte bei den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat hätte geben können.

Schlusswort

Wir bedanken uns bei den Mitgliedern und Kunden von New Work und den Aktionären des Unternehmens für das entgegengebrachte Vertrauen. Wir danken den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im New Work-Konzern für ihren Einsatz und die geleistete ausgezeichnete Arbeit unter den besonderen Herausforderungen der COVID 19-Pandemie. Sie haben gemeinsam zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2020 beigetragen.

Hamburg, den 25. März 2021



Martin Weiss,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vorstand der New Work SE ist für die Unternehmensstrategie und deren Implementierung verantwortlich. Der Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Martin Weiss steht in engem Austausch mit dem Vorstand und ist in wichtige strategische und unternehmerische Entscheidungen eingebunden.





Von links nach rechts,
von oben nach unten:

Petra von Strombeck
CEO (seit 29. Mai 2020)

Dr. Patrick Alberts
CPO

Ingo Chu
CFO



Frank Hassler
CSO (seit 1. November 2020)

Jens Pape
CTO

Martin Weiss
Vorsitzender des Aufsichtsrats
(seit 29. Mai 2020)



Dr. Jörg Lübcke
Unabhängiges (DCGK) Mitglied
des Aufsichtsrats

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

Dr. Andreas Rittstieg
Mitglied des Aufsichtsrats



Jean-Paul Schmetz
Mitglied des Aufsichtsrats

Anette Weber
Unabhängiges (DCGK) Mitglied
des Aufsichtsrats

Nicht abgebildet:
Dr. Thomas Vollmoeller
CEO (bis 29. Mai 2020)



Alastair Bruce
CSO (bis 20. April 2020)

Stefan Winners
Vorsitzender des Aufsichtsrats
(bis 29. Mai 2020)

Nähere Informationen zu den Mit-
gliedern des Aufsichtsrats und des
Vorstands ab Seite 130



DIE NEW WORK SE-AKTIE

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

Stammdaten zur New Work SE-Aktie

Aktienanzahl	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN (NEU)	DE000NWRK013
Bloomberg (NEU)	NWO:GR
Reuters (NEU)	NWOn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	SDAX
Sektor	Software
Zahlstelle	Deutsche Bank

Kennzahlen zur New Work SE-Aktie auf einen Blick

	2020	2019	2018	2017	2016
XETRA-Schlusskurs am Jahresende	280,00 €	292,00 €	237,50 €	268,60 €	175,45 €
Hoch	312,00 €	375,50 €	326,00 €	274,20 €	194,95 €
Tief	164,00 €	229,00 €	224,50 €	174,95 €	138,40 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	1.573,7 Mio. €	1.641 Mio. €	1.388 Mio. €	1.509 Mio. €	986 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	4.475	4.696	4.840	7.124	8.225
Pro-Forma-Ergebnis je Aktie (unverwässert) ¹	6,65 €	6,37 €	5,35 €	4,15 €	4,19 €
Anzahl Aktien	5.620.435	5.620.435	5.620.435	5.620.435	5.620.435
Dividende je Aktie	2,59 € ²	2,59 €	2,14 €	1,68 €	1,37 €
Sonderdividende je Aktie			3,56 €		1,60 €

¹ Definition Pro-Forma siehe Konzernlagebericht Seite 42ff.

² Vorschlag an die Hauptversammlung am 19. Mai 2021

UNTERNEHMENSWERTENTWICKLUNG IN ZEITEN DER CORONA-KRISE

Bereits mit Vorlage des Geschäftsberichts 2019 im März 2020 haben wir die sich anbahnenden möglichen negativen Auswirkungen der sich seit Februar 2020 auch in Deutschland ausbreitenden Corona-Pandemie diskutiert. Zwischen Ende Februar und Mitte März 2020 erlebte der DAX den schnellsten Crash seiner Geschichte. In wenigen Wochen fiel er um über 5.000 Punkte bevor er das ereignisreiche Jahr 2020 sogar mit einem leichten Zuwachs von 4 Prozent beendete.

Eine Volatilität, der sich auch unsere Aktie nicht entziehen konnte. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit, Kurzarbeit und Einstellungsstopps bei Unternehmen hat die Bereitschaft, in digitale Recruiting-Lösungen zu investieren, kurzfristig abgenommen. So haben sich mit Eintritt bzw.

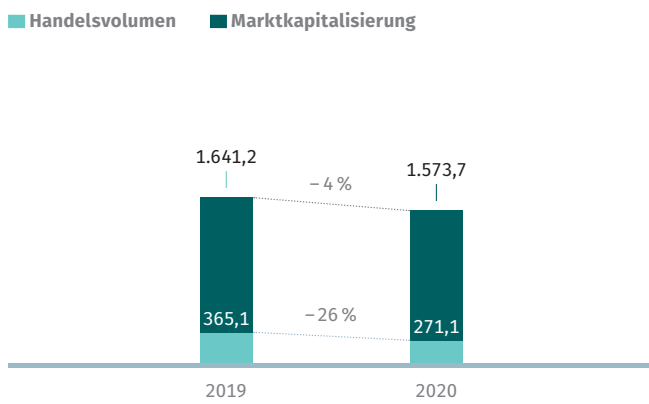
Voranschreiten der Corona-Krise unsere kurzfristigen Wachstumsaussichten eingetrübt. Dies spiegelt sich entsprechend in einer Underperformance unserer Aktie gegenüber dem Vergleichsindex SDAX wider.

Trotz der Corona-Krise sind wir davon überzeugt, dass der langfristige Ausblick unverändert positiv bleibt. So werden in den kommenden zehn Jahren mehrere Millionen Arbeitnehmer altersbedingt aus dem Berufsleben ausscheiden. Die Zahl der Erwerbstätigen wird sich entsprechend verringern. Infolgedessen sind wir weiterhin der Überzeugung, dass gerade dann die von uns angebotenen Employer-Branding- bzw. digitalen Recruiting-Angebote den Arbeitgebern Vorteile bei der Ansprache, Suche und Auswahl geeigneter Kandidaten bieten.

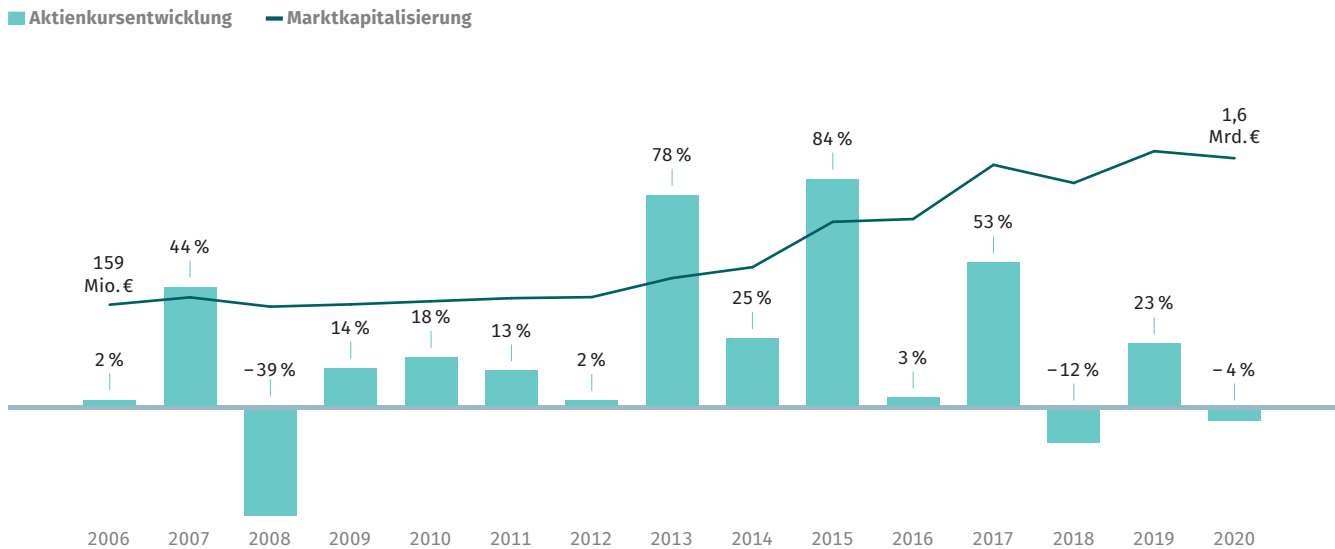
Kursentwicklung New Work SE in 2020 vs. TecDax und SDAX



Entwicklung Marktkapitalisierung und Handelsvolumen in Mio. €



Aktienkursentwicklung und Marktkapitalisierung seit IPO



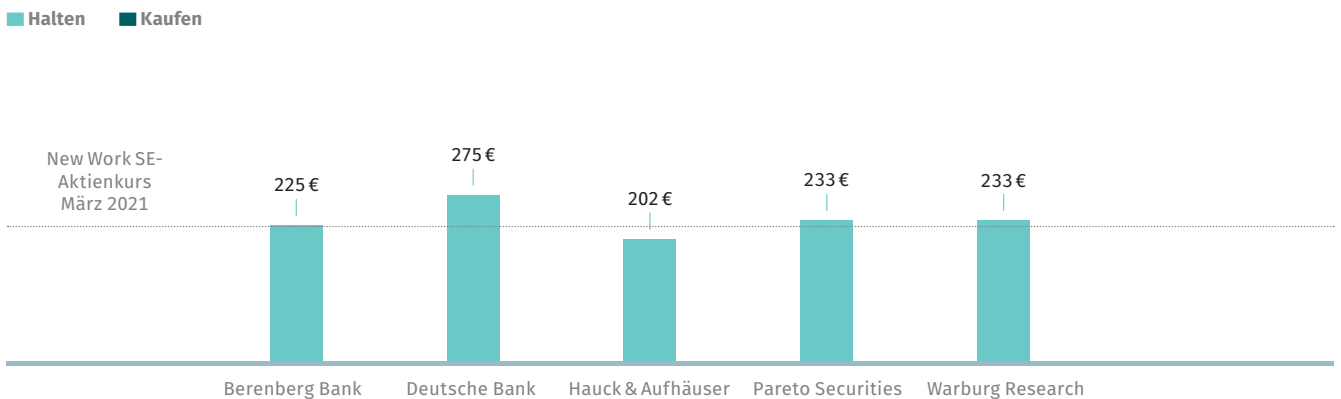
ENTNAHME AUS DEM TECDAX

Seit dem 22. März 2021 notiert die New Work SE-Aktie ausschließlich im SDAX. Bis dahin war unsere Aktie neben dem SDAX-Listing zudem noch im TecDax-Index vertreten (Doppellisting). Begründet war die Entnahme aus dem Index der 30 größten Technologie-Werte mit dem sogenannten Fast-Entry eines größeren Technologieunternehmens.

ANALYSTEN-COVERAGE

Unsere Aktie wird derzeit von fünf renommierten Brokerhäusern beobachtet (Coverage). Dies gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, mit allen Brokern und Analysehäusern einen regelmäßigen Austausch sicherzustellen. Zudem ermöglichen wir dadurch auch jedem Analysehaus den Zugang zum Management und der Investor-Relations-Abteilung. So können wir ausreichend Ressourcen für Investorenmeetings auf (virtuellen) Roadshows oder Konferenzen zur Verfügung stellen. Nach der durch die Folgen der Corona-Krise ausgelösten Kurskorrektur liegen die Kursziele unserer Analysten auf dem aktuellen Kursniveau. Alle fünf Analysehäuser empfehlen, die Aktie der New Work SE auf dem aktuellen Niveau zu halten.

Analystenbewertungen und Fair Value im März 2021



AKTIONÄRSSTRUKTUR NEW WORK SE

Die Auswirkungen der Corona-Krise haben zahlreiche Unternehmen hart getroffen. Auch die New Work SE gehört trotz eines grundsätzlich resilienten Geschäftsmodells mit einem hohen Anteil im Voraus bezahlter Umsätze (Subscription-Modell) in dieser Zeit zu den Unternehmen, die von den Folgen der Corona-Krise auf den Arbeitsmarkt (zum Beispiel rückläufige Investitions- und Einstellungsverhalten deutscher Unternehmen) getroffen wurden.

In unserer Aktionärsstruktur hat sich in den vergangenen zwölf Monaten der Anteil der amerikanischen Anleger stabil bei rund 11 Prozent gehalten. Neu hinzugekommen mit einem Anteil von über 3 Prozent sind Mawer aus Kanada und Kayne Anderson Rudnick aus den USA. Auch in Deutschland konnten wir mit der Allianz Global Investors eine weitere Fondsgesellschaft mit mehr als 3 Prozent im Aktionärskreis begrüßen.

Insgesamt erhöhte sich somit der Anteil inländischer Aktionäre von rund 71 Prozent auf etwas über 75 Prozent. Der Anteil institutioneller Investoren in Großbritannien verringerte sich von 11,5 Prozent im März 2020 auf rund 7 Prozent im März 2021.

Geografische Verteilung Investoren im März 2021



Aktionärsstruktur New Work SE im März 2021



KONFERENZEN UND ROADSHOWS

Im Jahr der Corona-Krise und der damit verbundenen Lockdowns, Abstands- und Hygienevorschriften konnten wir nur an drei Investorenkonferenzen – und zwar noch vor Ausbruch der Krise – teilnehmen. Alle weiteren Roadshows und Konferenzen haben wir über die gängigen Videokonferenz-Systeme durchgeführt. Insbesondere die letzten Wochen des ersten Quartals 2020 waren von einem besonders intensiven Austausch mit bestehenden Investoren geprägt. Wir haben versucht – so gut wie es zum damaligen Zeitpunkt möglich war, – die Auswirkungen der Corona-Krise auf unsere Segmente und Geschäftsbereiche zu erörtern. Der persönliche und direkte Austausch mit bestehenden und potenziellen Investoren liegt uns sehr am Herzen und kann nicht ohne Einschränkungen in die virtuelle Welt verlagert werden. Daher freuen wir uns – sobald es die Rahmenbedingungen wieder erlauben – auf den persönlichen Kontakt mit dem Kapitalmarkt. Unseren Kapitalmarkttag am 31. März 2021 werden wir noch virtuell abhalten.

HAUPTVERSAMMLUNG

Am 29. Mai 2020 fand unsere ordentliche Hauptversammlung nicht wie gewohnt im Saal „Panoramadeck“ des Emporio in Hamburg statt. Erstmals in der Unternehmensgeschichte waren wir gezwungen, die Veranstaltung rein virtuell abzuhalten. Unser langjähriger Vorstandsvorsitzender Dr. Thomas Vollmoeller präsentierte nicht nur die Erfolge und Entwicklungen des Geschäftsjahres 2019, sondern es war auch seine letzte Hauptversammlung als Vorstand der New Work SE. Gleichzeitig war es die erste Versammlung unserer neuen Vorstandsvorsitzenden Petra von Strombeck und unseres neuen Aufsichtsratsvorsitzenden Martin Weiss als Vertreter der Burda-Gruppe, unserem größten Einzelaktionär. Die Präsenz erreichte mit 91 Prozent einen Rekordwert und lag damit sogar noch über dem Vorjahreswert von 89 Prozent. Alle fünf Tagesordnungspunkte wurden mit Mehrheiten zwischen 92,4 und 100,0 Prozent beschlossen.

Für die kommende Hauptversammlung am 19. Mai 2021 hat der Vorstand im Februar 2021 beschlossen, der Hauptversammlung eine stabile Regeldividende auf Vorjahresniveau von 2,59 € vorzuschlagen.

Leider erlauben die derzeit geltenden Versammlungsverbote in Hamburg aufgrund der Corona-Pandemie keine physischen Versammlungen. So werden wir auch in diesem Jahr unsere Aktionäre zur virtuellen Hauptversammlung einladen. Interessierte können sich ab April 2021 unter <https://www.new-work.se/de/investor-relations/hauptversammlungen/> über den aktuellen Stand und die Einladung samt Tagesordnung informieren.

UNSERE SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

www.new-work.se/de/investor-relations/
(IR-Website der New Work SE)

Twitter: [New_Work_SE_IR](https://twitter.com/New_Work_SE_IR)
(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [XING_de](https://twitter.com/XING_de)
(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

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

www.facebook.com/XING
Facebook

Wir freuen uns über Ihre Fragen und Anregungen.

New Work SE

Patrick Möller
Director Investor Relations
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon + 49 40 41 91 31 – 793
Telefax + 49 40 41 91 31 – 44

E-Mail: ir@new-work.se

KONZERN- LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

- 35 **Geschäft und Strategie**
- 35 Geschäftsmodelle und Steuerungssystem
- 38 Marktposition
- 38 Strategie
- 41 Konzern- und Organisationsstruktur
- 42 Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
(Steuerungssystem)
- 47 Corporate Social Responsibility (CSR)
- 49 **Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung**
- 49 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische
Rahmenbedingungen
- 63 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch
die Unternehmensleitung
- 63 Risikobericht
- 70 Prognose- und Chancenbericht
- 75 Vergütungsbericht
- 83 Rechtliche Angaben

Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Konzernlagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

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

Ihre Einnahmen erzielt die New Work SE über verschiedene kostenpflichtige Produktangebote, wie beispielsweise die kostenpflichtigen Mitgliedschaften für die XING-Plattform sowie die kostenpflichtige Mitgliedschaft des InterNations-Angebots (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 ihren 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- und ProBusiness-Mitgliedschaften an.

Die XING Premium-Mitgliedschaft richtet sich an alle Mitglieder, die ihr Potenzial entfalten und ihre berufliche Entwicklung aktiv gestalten wollen. Dafür bietet Premium eine Vielzahl an Leistungen, wie zum Beispiel erweiterte Such- und Kommunikationsmöglichkeiten, exklusive On- und Offline-Angebote unter anderem im Bereich Weiterbildung sowie zusätzliche Informationen rund um die Profilsichtbarkeit und -attraktivität.

Für Mitglieder, die aktiv einen neuen Job suchen und sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, bietet XING zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft an.

Die ProBusiness-Mitgliedschaft unterstützt Mitarbeiter vor allem von kleinen und mittelgroßen Unternehmen, ihre Vertriebsarbeit effizient zu gestalten. Dabei ermöglicht ProBusiness die Identifikation der richtigen Ansprechpartner, den Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen und ein einfaches Monitoring vertrieblicher Kontakte und des Wettbewerbs.

Auf kununu sind Arbeitgeber-Bewertungen von Arbeitnehmern, Bewerbern und Azubis/Lehrlingen anonym und ohne Anmeldung für alle frei einsehbar. Darüber hinaus liefert der kununu-Kulturkompass Insights zur gelebten Unternehmenskultur und Informationen zu Gehältern.

Mit der InterNations-Plattform sind wir zudem auch außerhalb der D-A-CH-Region aktiv. InterNations bietet seinen zahlenden Mitgliedern – die in der Regel als internationale Expats außerhalb der D-A-CH-Region beschäftigt sind – den Zugang zu regionalen Networking-Veranstaltungen, um in neuer Umgebung schneller Anschluss zu finden und Kontakte aufzubauen.

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. Auch die Angebote von Prescreen als Anbieter von Bewerbermanagement-Lösungen sowie von Honeypot als Marktplatz speziell für IT-Fachkräfte gehören zum Portfolio der New Work SE. 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, das passende 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 oder das marktübliche Festpreis-Modell mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Bereich Active Recruiting bietet sich der XING Talent-Manager 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.

Im dritten Quartal 2020 haben wir den neuen XING Talent-Service vorgestellt. Mit der neuen Dienstleistung automatisieren wir einen Teil der aktiven Kandidatenansprache für Unternehmen. Der Service richtet sich an Unternehmen, die nicht über die notwendigen Ressourcen verfügen oder einfach zusätzliche Unterstützung beim Active Recruiting benötigen.

Alle bestehenden Angebote im Bereich Recruiting sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt worden. Um das volle Potenzial der vorgestellten Produkte zu nutzen, ist zudem eine Komplettlösung für unsere HR-Kunden verfügbar: Mit XING E-Recruiting 360° können Unternehmen alle Kernprodukte und somit alle relevanten Recruiting-Disziplinen in einem Lizenzpaket anwenden und erhalten zusätzliche Mehrwerte wie individuelle Beratung und Trainings. Die Produkte sind miteinander verzahnt und verstärken sich in Kombination gegenseitig in ihrer Wirkung.

Zusätzlich bieten wir mit der Bewerbermanagement-Software von Prescreen ein cloudbasiertes Recruiting-Tool, das durch die Integration des XING TalentManagers sofort Zugriff auf rund 19 Millionen Kandidatenprofile ermöglicht.

Das im Jahr 2019 akquirierte Angebot von Honeypot ermöglicht es Unternehmen, IT-Fachkräfte in Europa zu identifizieren und ihnen offene Vakanzen zu präsentieren.

Die Vermarktung unserer E-Recruiting-Angebote erfolgt im Wesentlichen durch eigene Vertriebsmitarbeiter.

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. Seit Herbst 2020 ist das Videoformat nicht nur für Großkunden und Agenturen, sondern für alle Werbetreibenden als Selbstbuchungsformat zugänglich. Das gesamte Werbeangebot kann unter www.werben.xing.com eingesehen werden.

Im Bereich Events generiert die New Work SE Umsatzerlöse durch die professionelle Vermarktung von Events. Event-Veranstalter können beispielsweise für ein auf der XING-Plattform 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. Zudem werden Umsätze mit dem Teilnehmermanagement für Business-Events erzielt. 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 je Teilnehmer sowie eine vom Ticketpreis abhängige variable Komponente. Die Vermarktung der Event-Angebote erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festangestellten Vertriebsmitarbeiter.

SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

Den im Jahr 2016 gestarteten Test, ein Employer-Branding-Geschäft in den USA aufzubauen, haben wir beendet und das Geschäft eingestellt. Entsprechend findet keine Berichterstattung mehr zu diesem Geschäftssegment statt.

Marktposition

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit rund 19 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 18 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** verändern 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 groß.

Seit der Umbenennung der XING SE in die New Work SE manifestieren wir unseren Anspruch als Firma, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu stehen, und bilden damit erstmals eine inhaltliche Klammer um unsere Produktmarken und Tochterfirmen. Die starke Marke XING bleibt unverändert bestehen, genauso wie etwa kununu, InterNations, Prescreen und HoneyPot. Gleichzeitig differenzieren wir uns so von anderen Marktteilnehmern. Damit unterstreichen wir unseren Anspruch, für ein neues, besseres Arbeitsleben zu kämpfen – und wollen uns so an die Spitze eines Megatrends der nächsten Jahre setzen, der auch von der Corona-Pandemie nicht beeinträchtigt ist.

Die Corona-Krise bzw. die Auswirkungen der Pandemie auf den Arbeitsmarkt in der D-A-CH-Region haben die strategische Ausrichtung der New Work-Gruppe nur in geringem Ausmaß verändert. So haben wir beispielsweise unsere Investitionen in durch die Pandemie besonders stark betroffene Produkt- oder Geschäftsbereiche verringert, um gleichzeitig weiter in unsere Kernangebote und Funktionalitäten investieren zu können. Denn wir sind unverändert der Überzeugung, dass im Zuge der Belebung der Wirtschaft und des Arbeitsmarktes im deutschsprachigen Raum durch die bereits genannten Treiber insbesondere die Nachfrage für unsere digitalen Employer-Branding- und Recruiting-Lösungen wieder zunehmen wird.

SEGMENTSTRATEGIEN

Im Segment B2C stellen wir konsequent unsere Mitglieder mit ihren individuellen Bedürfnissen in den Mittelpunkt. Bei XING geht es uns um den relevanten, authentischen Austausch im Netzwerk für alle und weniger um möglichst große Aufmerksamkeit für wenige Einzelne. Für unsere rund 19 Millionen Mitglieder wollen wir der Ort sein, an dem der Einzelne den nächsten passenden Job findet und sich beruflich verwirklichen kann. Wir helfen Berufstätigen das tun zu können, was ihren Bedürfnissen entspricht, ihnen ein Guide für ihre ganz persönliche Arbeitswelt zu sein.

Deshalb arbeiten wir im Dialog mit unseren Mitgliedern auf unser großes Ziel hin: genau die Content-Angebote, Kontakt-Vorschläge oder Hinweise zu Jobs oder Events anzubieten, die unsere Mitglieder im jeweiligen Moment weiterbringen. In diesem Sinne bauen wir unser Angebot weiter aus und verfolgen die weitere Aufwertung unserer kostenpflichtigen Mitgliedschaften.

Insbesondere mit unserem Employer-Insight-Angebot von kununu wollen wir zukünftig weiter deutlich wachsen. Unser langfristiges Ziel ist klar definiert: Jobsuchende sollen keine Bewerbung mehr abschicken, ohne sich vorher über ihren potenziellen Arbeitgeber auf kununu zu informieren. Dazu wollen wir die Anzahl der sogenannten Workplace Insights (Unternehmensbewertungen, Gehalts- und Kulturinformationen) weiter ausbauen und kununu so für die User noch benutzerfreundlicher machen.

Unsere Tochterfirma InterNations verwaltet die größte internationale Community für Menschen, die im Ausland leben und arbeiten. Sie soll auch in der Zukunft globale Networking-Möglichkeiten, lokale Veranstaltungen und expat-relevante Informationen anbieten. Um die Qualität des Netzwerks sicherzustellen, ist die Mitgliedschaft bei InterNations nur mit Genehmigung möglich.

Im Segment B2B E-Recruiting werden die Umsatzerlöse mit Unternehmenskunden (B2B) erzielt. Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots orientiert sich konsequent entlang der HR-Wertschöpfungskette. 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 grundsätzlich stark nachgefragten Segment (IT-Fachkräfte und -Spezialisten) positioniert und wollen hier an der zukünftigen Arbeitsmarktentwicklung partizipieren.

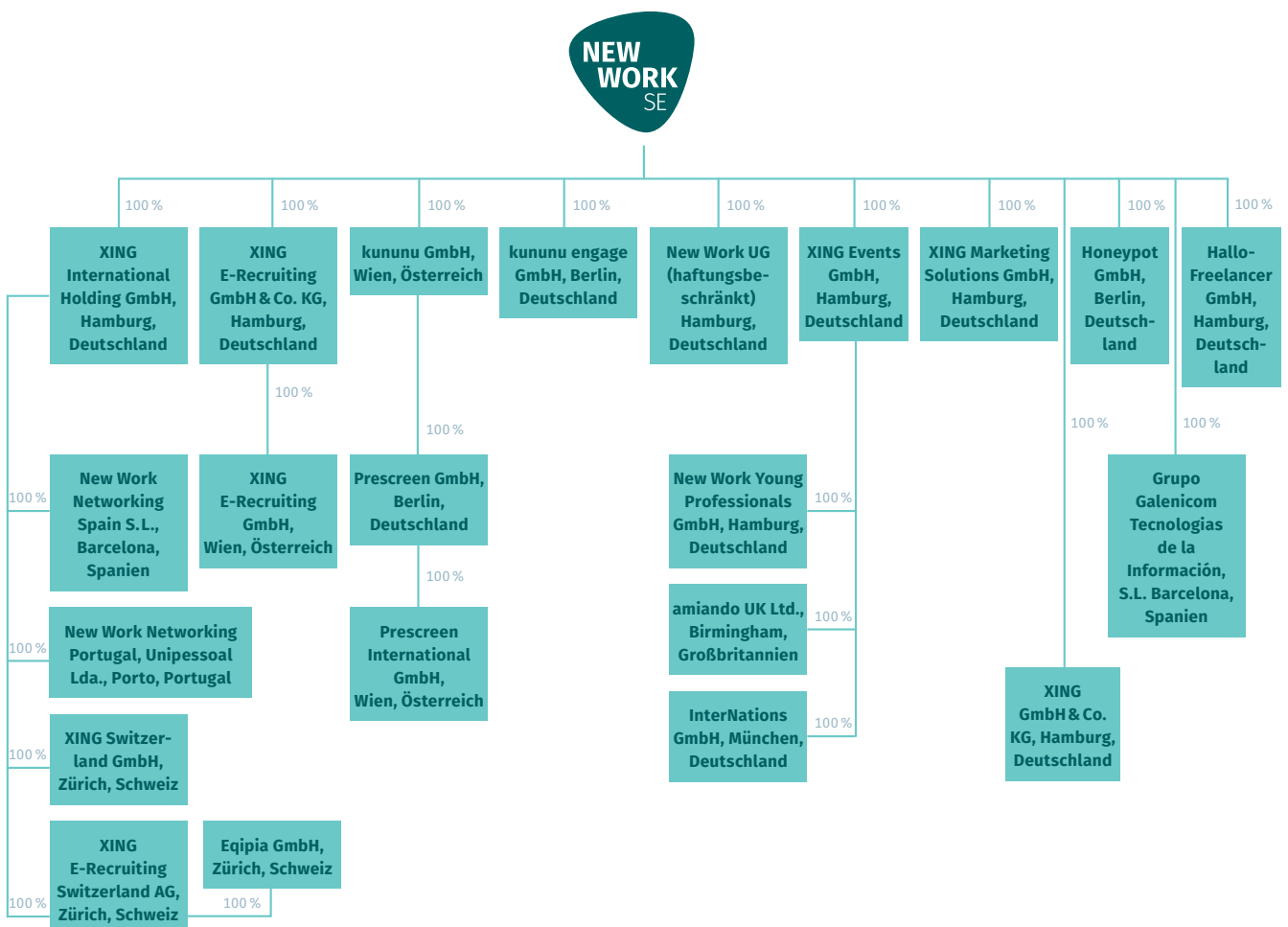
Das Segment B2B Marketing Solutions & Events soll strategisch dazu eingesetzt werden, die Monetarisierung (unter anderem über Werbeflächenvermarktung) zu diversifizieren, weitere Mitglieder zu gewinnen und XING noch näher an die Menschen zu bringen. Hier hatte bzw. hat die Corona-Krise aufgrund von Lockdowns und der Einschränkung von physischen Kontakten sichtbare Spuren hinterlassen. Grundsätzlich sind wir überzeugt davon, dass unser lokales sowie Online-Event-Angebot weiterhin eine wichtige Rolle dabei spielen wird, unser Angebot zu differenzieren, indem wir XING-Mitglieder mit lokalen Angeboten bzw. Veranstaltungen unterstützen: Wir wollen unseren Mitgliedern helfen, sich in ihrer Stadt oder Branche zu vernetzen und Teil einer Community zu werden, diese mitzugestalten und dadurch beruflich weiterzukommen.

Im Teilbereich Marketing Solutions soll durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbemaßnahmen auf der XING-Plattform der Umsatz in diesem Segment ausgeweitet werden.

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. Zum Ende des Berichtsjahres wurde die kununu US LLC, Boston, USA, liquidiert.

Ebenfalls im Geschäftsjahr wurden die Löschungen der Eqipia GmbH, Zürich, Schweiz, und der amiando UK Ltd., Birmingham, Großbritannien, angemeldet. Bei den Letztgenannten handelte es sich um nicht mehr operativ tätige Gesellschaften, deren Beendigung im Zuge einer Bereinigung der Konzernstruktur betrieben wurde.

Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren (Steuerungssystem)

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, der dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet wird. Die hier analysierte Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bezieht sich auf die fortgeführten Geschäftsbereiche.

BEREINIGTE (PRO-FORMA) LEISTUNGSKENNZAHLEN

Im Geschäftsjahr 2020 erfolgte die Steuerung anhand der finanziellen Leistungsindikatoren Umsatzerlöse pro Segment und das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Durch Änderung der Steuerung und des internen Berichtswesens an die verantwortliche Unternehmensinstanz wird das Segmentbetriebsergebnis künftig auf Basis der Pro-Forma-Umsatzerlöse pro Segment und Pro-Forma-EBITDA pro Segment ausgewiesen. Die nach IFRS in der Gesamtergebnisrechnung berichteten Kennzahlen enthalten einmalige nicht wiederkehrende Effekte. Im Lagebericht werden diese berichteten Kennzahlen deshalb um Effekte, zum Beispiel aus Konsolidierungskreisänderungen durch M&A-Transaktionen, Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Umbewertung von nicht-operativen Finanzinstrumenten, Restrukturierungen und andere einmalige nicht mit der operativen Performance in Zusammenhang stehende Geschäftsvorfälle, korrigiert.

FINANZBEZOGENE LEISTUNGSINDIKATOREN

Pro-Forma-Umsatzerlöse pro Segment

Als ein wesentlicher finanzbezogener Leistungsindikator haben wir die Entwicklung der Umsatzerlöse in den jeweiligen Segmenten definiert. Die nach IFRS in der Gesamtergebnisrechnung berichteten Kennzahlen enthalten teilweise einmalige nicht wiederkehrende Effekte. Im Lagebericht sowie auch bei der Berechnung der wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren werden diese berichteten Kennzahlen deshalb um Effekte, zum Beispiel aus Konsolidierungskreisänderungen durch M&A-Transaktionen, bereinigt. Grundsätzlich ist das Umsatzwachstum eine direkte Folge des Wachstums bei zahlenden Mitgliedern bzw. einer Zunahme von Kunden für unsere Unternehmenslösungen, der Absatz pro Kunde sowie einer Durchsetzungsmöglichkeit höherer Preise.

Pro-Forma-EBITDA pro Segment

Der zweite wichtige finanzielle Leistungsindikator ist das Pro-Forma-EBITDA. Die nach IFRS in der Gesamtergebnisrechnung berichteten Kennzahlen enthalten einmalige nicht wiederkehrende Effekte. Im Lagebericht sowie auch bei der Berechnung der wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren werden diese berichteten Kennzahlen deshalb um Effekte, zum Beispiel aus Konsolidierungskreisänderungen durch M&A-Transaktionen, Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Umbewertung von nicht-operativen Finanzinstrumenten, Restrukturierungen und andere einmalige nicht mit der operativen Performance in Zusammenhang stehende Geschäftsvorfälle, korrigiert.

Überleitungsrechnungen vom EBITDA 2020 zum Pro-Forma-EBITDA 2020 sowie des Vorjahres 2019 befinden sich hier:

Überleitungsrechnung Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung und Kennzahlen 2020

In Mio. €	GuV unbereinigt 01.01.2020– 31.12.2020	Operatives Geschäft nicht fort- geführter Einheiten (like-for- like)	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertminder- ungen auf Geschäfts- oder Firmen- werte	Verände- rungen Earn-out- Verbindlich- keiten	Neube- wertung nicht-opera- tiver Finanz- instrumente	Restrukturie- rungsaufwen- dungen/ Sonstige Ein- maleffekte	GuV Pro-Forma 01.01.2020– 31.12.2020	GuV Pro-Forma 01.01.2019– 31.12.2019	Verän- derung	Verän- derung
Umsatzerlöse	276,5	0,1	-0,6					276,0	269,5	2%	6,5
Sonstige betriebliche Erträge	2,0	0,0	0,0					2,0	2,6	-24%	-0,6
Andere aktivierte Eigenleistungen	23,6	0,0						23,6	24,9	-5%	-1,3
Personalaufwand	-141,9	-0,3	1,6				3,1	-137,5	-127,9	8%	-9,7
Marketingaufwand	-29,0	0,0	0,3					-28,7	-34,7	-17%	5,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-40,0	-0,1	0,4				0,1	-39,5	-47,8	-17%	8,2
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-3,6							-3,6	-2,1	74%	-1,5
EBITDA	87,6	-0,3	1,7	0,0	0,0	0,0	3,2	92,3	84,7	9%	7,6
Abschreibungen	-56,1	0,3	0,4	17,4				-37,9	-33,0	15%	-4,9
EBIT	31,6	0,0	2,1	17,4	0,0	0,0	3,2	54,4	51,7	5%	2,7
Finanzergebnis	9,3	0,0	0,2	0,0	-9,8	-0,1		-0,5	-1,3	-61%	0,8
EBT	40,8	0,0	2,3	17,4	-9,8	-0,1	3,2	53,9	50,4	7%	3,4
Steuern	-14,7	0,0	-0,8			0,0	-1,0	-16,5	-14,6	13%	-1,8
Konzernergebnis	26,1	0,0	1,6	17,4	-9,8	-0,1	2,2	37,4	35,8	4%	1,6
Ergebnis je Aktie	4,65	0,0	0,28	3,10	-1,75	-0,02	0,39	6,65	6,37	4%	0,3

Überleitungsrechnung Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung und Kennzahlen 2019

In Mio. €	GuV unbereinigt 01.01.2019 – 31.12.2019	Operatives Geschäft nicht fortgeführter Einheiten (like-for-like)	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis (M&A)	Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	Veränderungen Earn-out- Verbindlichkeiten	Neubewertung nicht-operativer Finanzinstrumente	Sonstige Einmaleffekte ¹	GuV Pro-Forma 01.01.2019 – 31.12.2019
Umsatzerlöse	269,2	0,4						269,5
Sonstige betriebliche Erträge	6,4	0,0					-3,8	2,6
Andere aktivierte Eigenleistungen	24,9	0,0						24,9
Personalaufwand	-126,6	-1,3						-127,9
Marketingaufwand	-33,9	-0,7						-34,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-50,4	-0,2					2,9	-47,8
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	-2,1							-2,1
EBITDA	87,5	-1,9			0,0	0,0	-0,9	84,7
Abschreibungen	-32,9	-0,2						-33,0
EBIT	54,6	-2,0			0,0	0,0	-0,9	51,7
Finanzergebnis	4,7	0,0			-5,1	-0,9		-1,3
EBT	59,3	-2,0			-5,1	-0,9	-0,9	50,4
Steuern	-16,1	0,9			0,0	0,3	0,3	-14,6
Konzernergebnis	43,2	-1,2			-5,1	-0,6	-0,6	35,8
Ergebnis je Aktie	7,69	-0,21			-0,90	-0,11	-0,10	6,37

¹ Nicht wiederkehrende Erträge bzw. Aufwendungen im Zusammenhang mit der Anmietung eines neuen Bürogebäudes in Hamburg

Überleitungsrechnung Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung Segmente

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Marketing Solutions & Events		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/ Aufwendungen		New Work-Gruppe	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Pro-Forma-Gesamtumsatzerlöse	102.699	103.194	153.437	140.444	19.817	25.529	78	381	276.031	269.548
Pro-Forma-Effekte Gesamtumsatzerlöse	0	0	571	0	0	0	-78	-381	494	-381
Umsatzerlöse	102.699	103.194	154.008	140.444	19.817	25.529	0	0	276.524	269.168
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	340	549	-340	-549	0	0
Gesamtumsatzerlöse	102.699	103.194	154.008	140.444	20.157	26.078	-340	-549	276.524	269.168
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-340	-549	0	0	0	0	340	549	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-72.780	-75.326	-51.430	-47.266	-15.274	-16.759	0	0	-139.484	-139.351
Segmentbetriebsergebnis	29.579	27.320	102.578	93.178	4.883	9.319	0	0	137.040	129.817
Pro-Forma-Effekte Segmentbetriebsergebnis	843	-331	2.232	-70	303	-37	0	0	3.378	-438
Pro-Forma-Segmentbetriebsergebnis	30.422	26.989	104.810	93.108	5.185	9.282	0	0	140.418	129.379
Sonstige betriebliche Erträge/ Aufwendungen									-49.430	-42.363
Pro-Forma-Effekte sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen									1.284	-2.298
Pro-Forma-EBITDA									92.270	84.717
Summe Pro-Forma-Effekte im EBITDA									-4.660	2.738
EBITDA									87.610	87.456

Nicht-finanzbezogene Leistungsindikatoren

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

1. XING-Mitglieder
2. Anzahl Unternehmenskunden mit Laufzeitverträgen (Subscription-Kunden) im Segment B2B E-Recruiting

Die beiden Steuerungsgrößen werden in den zwei wesentlichen Segmenten B2C und B2B E-Recruiting verwendet.

ABGLEICH DES AUSBLICKS FÜR 2020 UND DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2020

Finanzielle Leistungsindikatoren Umsatz- und Ergebnisziele

Die im Geschäftsbericht 2019 dargestellte Prognose für 2020 beinhaltete bereits erste aufgrund des frühen Stadiums der Pandemie lediglich vorläufig ableitbare Auswirkungen der eintretenden Corona-Krise. Hier haben wir drei von acht Zielwerten erreicht. Wir hatten jedoch bereits damals darauf hingewiesen, dass das volle Ausmaß der Corona-Krise die initiale Prognose zum Teil noch erheblich negativ beeinflussen

könne. So haben wir bereits Anfang Mai mit der Vorstellung der Ergebnisse des ersten Quartals aktualisierte Planungen aufgrund der sich weiter beschleunigenden Krise mit ihren negativen Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung und den Arbeitsmarkt veröffentlicht. Dabei haben wir die Umsatzprognose von 275 – 285 Mio. € sowie die EBITDA-Marge von rund 30 Prozent als neue Zielgrößen für das Geschäftsjahr 2020 im ersten Quartalsbericht 2020 veröffentlicht. Mit Vorlage des Halbjahresberichts Anfang August 2020 haben wir die aktualisierten Planwerte aus Mai 2020 nochmals bestätigt und zudem auch auf Segmentebene aktualisiert. Alle acht im Halbjahresbericht aktualisierten Zielwerte haben wir erreicht.

Finanzielle Leistungsindikatoren (Geschäftsbericht 2019)	Prognose 2020 (Geschäftsbericht 2019)	Angepasst 2020 (Halbjahresbericht 2020)	Angepasst 2020 (Halbjahresbericht 2020)	Ist 2020
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Pro-Forma-Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im einstelligen Prozentbereich (Bandbreite von 275 – 285 Mio. €)	+ 3 % (Pro-Forma: + 2 %)
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Pro-Forma-EBITDA Konzern	Auf Vorjahresniveau (EBITDA-Marge von rund 30 %)	0 % (Marge: 32 %) (Pro-Forma: + 9 %; Marge: 33 %)
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2C	Auf Vorjahresniveau	– 0 % (Pro-Forma: 0 %)
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Pro-Forma-EBITDA Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	8 % (Pro-Forma: + 13 %)
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 10 % (Pro-Forma: + 9 %)
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	Pro-Forma-EBITDA Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	+ 10 % (Pro-Forma: + 13 %)
Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Wachstum im einstelligen Prozentbereich	Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich	– 23 % (Pro-Forma: – 23 %)
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Marketing Solutions & Events	Auf Vorjahresniveau	Pro-Forma-EBITDA Segment B2B Marketing Solutions & Events	Rückgang im zweistelligen Prozentbereich	– 48 % (Pro-Forma: – 44 %)

Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2020 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Regeldividende je berechtigter Stückaktie von 2,59 € (2019: 2,14 €) 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 (CAPEX, exkl. M&A-Transaktionen) von 35,5 Mio. € in 2019 haben wir 33,1 Mio. € im Geschäftsjahr 2020 (exkl. M&A-Transaktionen) investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei selbst entwickelter Software in Höhe von 23,6 Mio. € (2019: 25,0 Mio. €). Zudem haben wir Investitionen im Umfang von rund 4 Mio. € für den im Jahr 2021 geplanten Umzug in ein neues Bürogebäude getätigt.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir eine von zwei im Geschäftsbericht 2019 abgegebenen Prognosen erreicht. Die im Halbjahresbericht aktualisierte Prognose der Entwicklung der Subscription-Unternehmenskunden lag mit – 3 Prozent nur leicht unter der kommunizierten Zielgröße.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2020	Angepasst HJ 2020	Ist 2020
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung	10 %
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden	Deutliche Steigerung	Auf Vorjahresniveau	– 3 %

Die Prognose aller finanziellen sowie nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2021 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Unser CSR-Leitbild basiert auf unserer Unternehmensvision „For a better working life“, die unser Verständnis von unternehmerischer und gesellschaftlicher Verantwortung prägt. New Work mit all seinen Facetten ist für uns nicht mehr nur eine Bewegung, sondern zu einem Selbstverständnis unseres täglichen Handelns über alle Unternehmensbereiche hinweg avanciert. Als Unternehmen sehen wir unsere Aufgabe darin, sowohl unsere Mitarbeiter als auch Mitglieder und Kunden auf dem Weg der Transformation zur heutigen Arbeitswelt zu begleiten und aktiv zu unterstützen. Wir möchten die Chancen des Wandels möglichst vielen Menschen zugänglich machen und den Diskurs um die Frage, wie wir künftig arbeiten wollen, vorantreiben. Diese Vision leben wir im eigenen Unternehmen, geprägt durch unsere Unternehmenskultur.

Mit unserer im Jahr 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. Im Rahmen einer Materialitätsanalyse haben wir 2017 die für unser Unternehmen wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen identifiziert und die Schwerpunkte unserer gesellschaftlichen Verantwortung in fünf Handlungsfeldern definiert:

- ➔ 1. Mitarbeiter
- ➔ 2. Gesellschaft
- ➔ 3. Produkte und Dienstleistungen
- ➔ 4. Datenschutz und Compliance
- ➔ 5. Umwelt

Die Priorisierung und Bedeutung der materiellen Themen haben wir innerhalb der Analyse sowohl aus Stakeholder-Sicht bewertet als auch die Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und die damit einhergehenden 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. Unsere CSR-Ziele 2020 haben wir allesamt erreicht.

2021 werden wir unsere CSR-Strategie neu aufsetzen und weiterentwickeln. Für die neue strategische Ausrichtung werden wir im Vorfeld geänderte Vorgaben und Regularien berücksichtigen sowie in einer Stakeholder-, Unternehmens- und Wesentlichkeitsanalyse die materiellen Themen nach ökologischen, sozialen und ökonomischen Aspekten systematisch überprüfen. Neu dabei wird die dreidimensionale Betrachtungsweise von Impact, Stakeholder-Relevanz sowie Geschäftsrelevanz sein.

Eine detaillierte Vorstellung zur neuen CSR-Strategie und CSR-Roadmap 2021 – 2025 erfolgt im kommenden CSR-Bericht 2021, der am Ende des ersten Quartals 2022 veröffentlicht wird.

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 2020 (Nichtfinanzielle Erklärung gemäß § 315b HGB) unter diesem Direktlink bereit: www.new-work.se/de/unternehmen/verantwortung

MITARBEITER

Die New Work-Gruppe hat per 31. Dezember 2020 1.919 Mitarbeiter inklusive fünf Vorstandsmitglieder beschäftigt. Die durchschnittliche Zahl der Vollzeitkräfte (FTE) ist gegenüber dem Vorjahr noch um 10 Prozent angestiegen, da der Personalbestand im Laufe von 2019 spürbar aufgebaut wurde und der Personalabbau durch die Restrukturierung in 2020 erst in 2021 sichtbar wird.

Zudem erörtern wir in unserem CSR-Bericht detailliert die Bereiche Mitarbeiterzufriedenheit, Gehaltstransparenz, Work-Life-Balance, Diversity, Gesundheit, Aus- und Weiterbildung und das Employee Committee (EC).

Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Während zu Beginn des Jahres nur mit einer konjunkturellen Eintrübung gerechnet wurde, änderten sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen schlagartig, als die dramatischen Auswirkungen der COVID-19-Infektionen realisiert wurden – zuerst in China, dann in Asien, in Europa und schließlich weltweit.

In China, dem Ursprungsland der Pandemie, brach das Brutto-sozialprodukt mit Einführung eines regionalen Lockdowns und striktem Grenzregime schon im ersten Quartal 2020 um 6,8 Prozent ein. Andere asiatische Volkswirtschaften folgten, bis das Infektionsgeschehen in Europa nach Lockdown und mit Zeitverzögerung im zweiten Quartal zum Einbruch des Brutto-sozialprodukts in der Eurozone um 14,7 Prozent führte und schließlich die USA erreichte, die einen Rückgang um 9,0 Prozent erlitten. In Europa waren Spanien, Frankreich und Italien am heftigsten betroffen. Auch in Deutschland sorgte die Pandemie im zweiten Quartal mit einem Rückgang von 11,3 Prozent für einen heftigen Einschlag. Das ifo Institut verzeichnete in dieser Periode mit 75,4 Punkten einen gegenüber dem Vorjahresende um 21 Prozent gefallen und den mit Abstand niedrigsten Wert des Geschäftsklima-Index seit fünf Jahren.

Bis zum Eintritt der zweiten Pandemie-Welle im Herbst erholte sich die Konjunktur zusehends. Zum Jahresende 2020 wurden durch einen erneuten Lockdown in Deutschland, wie auch in anderen europäischen Ländern, einzelne Branchen wieder hart getroffen. Die Widerstandsfähigkeit der Wirtschaft insgesamt wurde hierdurch aber nicht beeinträchtigt. Das Geschäftsklima ist durch die Wahl des neuen US-Präsidenten, der die Erwartungen auf ein freihandelsfreundlicheres Klima weckte, und durch die Aussicht auf ein Brexit-Abkommen mit dem Vereinigten Königreich genährt worden. Der Index erreichte zum Jahresende 92,1 Punkte.

Im Ergebnis verursachte der durch die Pandemie-Entwicklung bestimmte Wirtschaftsverlauf im Jahresvergleich einen Rückgang des globalen Wachstums um 4,4 Prozent; nur China erreichte nach äußerst harten Lockdown-Maßnahmen bereits 2020 als einzige der großen Volkswirtschaften der Welt wieder ein leichtes positives Wachstum. In der Europäischen Union wurde mit einem Rückgang von 7,4 Prozent gerechnet. Österreich blieb mit einem Minus von 7,1 Prozent trotz zweiten harten Lockdowns im November 2020 von einem stärkeren Einbruch verschont. Deutschland erlitt nur einen im Vergleich milden Einbruch von 5,2 Prozent; ebenso musste die Schweiz nur einen Rückgang, nach Bereinigung um den Transithandel, von rund 5 Prozent hinnehmen.

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Corona-Krise hat am deutschen Arbeitsmarkt 2020 deutliche Spuren hinterlassen. Alle Parameter zeigten, besonders nach dem ersten Lockdown im Frühjahr, schockartige Ausschläge: Die Arbeitslosigkeit ist kräftig gestiegen, ebenso stieg die Anzahl der Leistungsempfänger in der Arbeitslosenversicherung und die Kurzarbeit erreichte Rekordwerte.

Die Lockerungen im Sommer, verbunden mit dem massiven Einsatz von Kurzarbeit, wirkten sich auf den Arbeitsmarkt stabilisierend aus: Die Arbeitslosenquote (BfA) stieg gegenüber dem Vorjahr von 5,0 auf 5,9 Prozent (nach internationaler Abgrenzung gemäß ILO-Konzept von 3,1 auf 4,5 Prozent), die Arbeitslosenzahl erhöhte sich im Jahresdurchschnitt im Vergleich zum Vorjahr dabei um 429.000 auf 2.965.000. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten fiel um 84.000 auf 33,3 Millionen.

Besonders große Probleme entstanden in verschiedenen Branchen, wie Gastronomie und Hotelgewerbe, Tourismus und Luftfahrt. Selbstständige und freischaffende Künstler fürchteten zum Teil um ihre berufliche Existenz. Die unsichere Situation zum Jahresende 2020 ist besonders dadurch gekennzeichnet, dass die Nachfrage nach Arbeitskräften stagniert und die Bereitschaft zur Fluktuation der Beschäftigten aufgrund der wirtschaftlich angespannten Lage nur sehr gering ist.

In Österreich hat die Pandemie den Arbeitsmarkt ähnlich getroffen. Auch dort federten Konjunkturmaßnahmen allzu heftige Ausschläge ab. Die ILO-Erwerbslosenquote stieg von 4,6 auf 5,3 Prozent im Jahresvergleich. Etwas besser hat sich in der Krise der Arbeitsmarkt in der Schweiz gehalten. Einem Rückgang in der Beschäftigung von 0,1 Prozent zum Vorjahr steht die Erhöhung der Arbeitslosenquote um 0,4 Prozentpunkte auf 4,8 Prozent (nach nationaler SECO-Definition 3,1 Prozent nach 2,3 Prozent) gegenüber.

Unter diesen schwierigen Bedingungen hat sich die Zahl der Internetnutzer in Deutschland laut Statistischem Bundesamt von 74 Millionen Personen im Alter ab zehn Jahren 2020 nochmals auf 92 Prozent (Vorjahr: 90,9 Prozent) erhöht. Treiber der Entwicklung ist in besonderem Maße die Pandemie, da zu deren Bekämpfung alle politischen Maßnahmen auf eine Einschränkung der physischen Kontakte in der Bevölkerung gerichtet sind. Dies hat im beruflichen wie im privaten Umfeld zur Zunahme der Internetnutzung durch Datenaustausch, Videokonferenzen und sozialen Medien geführt. Auffällig ist die Entwicklung bei Schülern und Erwerbstätigen, die zu nahezu 100 Prozent das Internet nutzen. Auch bei im Ruhestand befindlichen Personen und anderen Nichterwerbstätigen erreicht die Nutzung 75 Prozent.

Über alle Altersgruppen hinweg nehmen 55 Prozent der Nutzer an sozialen Netzwerken für die private Kommunikation teil, 89 Prozent suchen nach Informationen über Waren und Dienstleistungen und 63 Prozent nutzen das Online-Banking. Die sozialen Netzwerke werden am intensivsten in der Altersgruppe der 16- bis 24-Jährigen genutzt, während die Informationssuche in allen Altersgruppen ausgeprägt ist. Für Jobsuche und Karriereplanung, gerade in der angespannten Zeit der Pandemie, ist das Internet unabdingbar geworden und hat damit eine zentrale Bedeutung im Leben der Bevölkerung erhalten.

IMPLIKATIONEN DER CORONA-KRISE AUF DIE ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Corona-Krise hat seit März 2020 spürbar negative Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der D-A-CH-Region im aktuellen Berichtsjahr. Vor Eintritt der Krise haben wir stark von der hohen Nachfrage nach Talenten und der Asymmetrie zwischen Arbeitskräfteangebot und -nachfrage profitiert und im Segment E-Recruiting im ersten Quartal 2020 noch 24 Prozent Umsatzzuwachs verbuchen können. Seit Ende März 2020 hat die Investitionsbereitschaft von Unternehmen bzw. Arbeitgebern deutlich abgenommen und sich insbesondere spürbar negativ auf unser Neukundenwachstum in den Segmenten B2B E-Recruiting sowie B2B Marketing Solutions & Events ausgewirkt.

Unsere im Geschäftsbericht 2019 dargestellte Prognose für 2020 beinhaltet bereits erste aufgrund des frühen Stadiums der Pandemie lediglich vorläufig ableitbare Auswirkungen der eintretenden Corona-Krise. Wir hatten bereits damals darauf hingewiesen, dass das volle Ausmaß der Corona-Krise die initiale Prognose zum Teil noch erheblich negativ beeinflussen könne. Entsprechend haben wir dann Anfang Mai mit der Vorstellung der Ergebnisse des ersten Quartals aktualisierte Planungen aufgrund der sich weiter beschleunigenden Krise mit ihren negativen Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung und den Arbeitsmarkt veröffentlicht. Dabei haben wir die Umsatzprognose von 275 – 285 Mio. € sowie die EBITDA-Marge von rund 30 Prozent als neue Zielgrößen für das Geschäftsjahr 2020 im ersten Quartalsbericht 2020 veröffentlicht. Mit Vorlage des Halbjahresberichts Anfang August 2020 haben wir die aktualisierten Planwerte aus Mai 2020 nochmals bestätigt und zudem auch auf Segmentebene aktualisiert. Die aktualisierten Planwerte konnten wir erreichen.

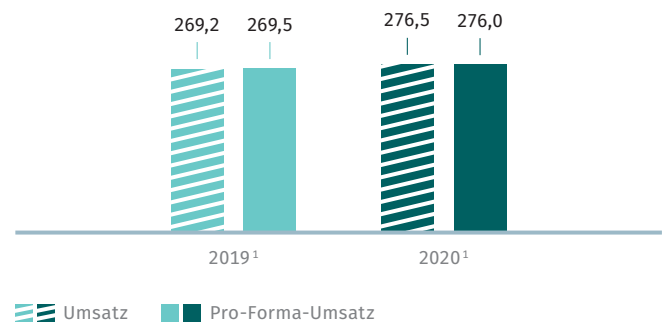
Grundsätzlich ist unser Geschäft von einer strukturellen Resilienz geprägt:

- Rund 80 Prozent unserer Umsatzerlöse werden über wiederkehrende Laufzeitverträge (Subscription) erzielt.
- Unsere Kundenstruktur ist über alle Geschäftssegmente stark diversifiziert.
- Wir verfügen über ausreichend liquide Mittel und kurzfristig verfügbare Finanzanlagen (> 90 Mio. €).

Trotz der Corona-Krise sind wir davon überzeugt, dass der langfristige Ausblick unverändert positiv ist. So werden in den kommenden zehn Jahren mehrere Millionen Arbeitnehmer durch das Erreichen der Altersgrenze aus dem Berufsleben ausscheiden und das Erwerbspersonenpotenzial sich entsprechend verringern. Infolgedessen sind wir weiterhin der Überzeugung, dass gerade dann die von uns angebotenen Employer-Branding- bzw. digitalen Recruiting-Angebote den Arbeitgebern Vorteile bei der Ansprache, Suche bzw. Auswahl geeigneter Kandidaten bieten.

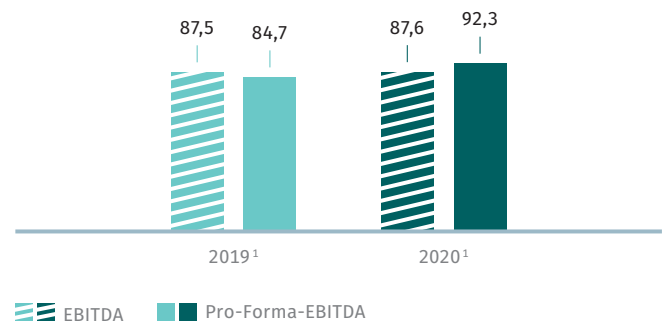
ERTRAGSLAGE

Umsatz und Pro-Forma-Umsatz in Mio. €



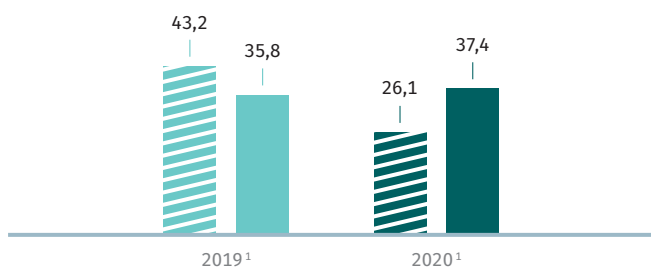
¹ Fortgeführte Geschäftsbereiche

EBITDA und Pro-Forma-EBITDA in Mio. €



¹ Fortgeführte Geschäftsbereiche

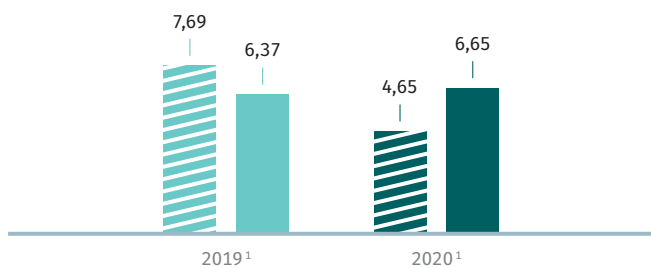
Konzernergebnis und Pro-Forma-Konzernergebnis in Mio. €



 Konzernergebnis
  Pro-Forma-Konzernergebnis

¹ Fortgeführte Geschäftsbereiche

Ergebnis je Aktie und Pro-Forma-Ergebnis je Aktie in €



 Ergebnis je Aktie
  Pro-Forma-Ergebnis je Aktie

¹ Fortgeführte Geschäftsbereiche

Umsatz

Die Umsatzerlöse des New Work SE-Konzerns sind im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich leicht um 3 Prozent auf 276,5 Mio. € angestiegen. Ohne die im April 2019 akquirierte Honeypot GmbH (M&A-Effekt) betrug das Pro-Forma-Umsatzwachstum 2 Prozent.

Ursächlich für das verlangsamte Umsatzwachstum gegenüber 2019 ist die Corona-Pandemie mit ihren negativen Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft und den Arbeitsmarkt in der D-A-CH-Region.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahr deutlich um 69 Prozent gesunken. Hierbei ist zu beachten, dass im ersten Quartal 2019 ein einmaliger positiver Effekt im Zusammenhang mit der Anmietung neuer Büroflächen in Höhe von 3,8 Mio. € gebucht wurde.

Aktivierete Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen betragen 23,6 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr (2019: 24,9 Mio. €) und setzen sich zusammen aus Personalkosten, Freelancer-Kosten und entsprechend zurechenbaren Gemeinkosten.

Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir bedingt durch die im März 2020 eingetretene Corona-Pandemie und das hierdurch verlangsamte Umsatzwachstum die ursprünglich geplanten Investitionen in neue Mitarbeiter reduziert und die bestehenden internen Ressourcen stärker auf Kerninitiativen ausgerichtet. Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter ist gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent angestiegen, da der Personalbestand im Laufe von 2019 spürbar aufgebaut wurde und der Personalabbau durch die Restrukturierung in 2020 erst in 2021 sichtbar wird. Wie aus der Überleitung auf das Pro-Forma-EBITDA ersichtlich, sind in 2020 außerplanmäßige Aufwendungen in Höhe von 3,1 Mio. € für Abfindungen und Freistellungen erfasst worden. Ohne diese Restrukturierungskosten ist der Personalaufwand von 126,6 Mio. € (2019) auf 141,9 Mio. € (12 Prozent) angestiegen. Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatzerlöse) beträgt damit 51 Prozent gegenüber 47 Prozent im Vorjahr.

Marketingaufwand

Im Geschäftsjahr 2020 haben wir die Marketingausgaben gegenüber dem Vorjahr insbesondere aufgrund der negativen Effekte der Corona-Krise auf unsere B2B-Segmente und des verlangsamten Umsatzwachstums reduziert. So investierten wir im Berichtszeitraum 29,0 Mio. € (2019: 33,9 Mio. €). Die wesentlichen Investitionen betreffen Search Engine Marketing (SEM), Display Advertising, unsere Media-Kampagne sowie Mailings. Die Marketingaufwandsquote ist somit von 13 Prozent in 2019 auf 10 Prozent im Geschäftsjahr 2020 zurückgegangen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich um 21 Prozent von 50,4 Mio. € auf 40,0 Mio. €. Hierbei ist zu beachten, dass im ersten Quartal 2019 im Zusammenhang mit der Anmietung eines neuen Bürogebäudes ein einmaliger Aufwand in Höhe von ca. 2,9 Mio. € gebucht wurde. Dem standen einmalige Erträge in Höhe von 3,8 Mio. € in den sonstigen betrieblichen Erträgen gegenüber. Entlastend wirkten die 2020 im Wesentlichen aufgrund der Corona-Krise insbesondere verringerten IT- und betriebswirtschaftlichen Dienstleistungen wie beispielsweise die Reduktion von Freelancern. Die wesentlichen Aufwandspositionen waren in 2020 Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 12,1 Mio. € (Vorjahr: 19,6 Mio. €), Server-Hosting, -Verwaltung und -Traffic mit 8,2 Mio. € (Vorjahr: 6,9 Mio. €) sowie sonstige Personalkosten mit 5,8 Mio. € (Vorjahr: 4,8 Mio. €). Damit liegt die Aufwandsquote bei 14 Prozent (2019: 19 Prozent). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang unter Punkt 12.

Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betragen die Wertminderungen 3,6 Mio. € gegenüber 2,1 Mio. € in 2019. Die Wertminderungen setzen sich überwiegend aus Forderungsverlusten zusammen.

EBITDA

Im Berichtszeitraum liegt das EBITDA mit 87,6 Mio. € leicht über dem Vorjahresniveau (2019: 87,5 Mio. €). Das EBITDA stellt aufgrund unterschiedlicher Sondereffekte nicht die tatsächliche finanzielle Entwicklung dar. Entsprechend haben wir die jeweiligen Zeiträume um Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen durch M&A sowie weitere einmalige nicht wiederkehrende Effekte angepasst, vergleichbar gemacht und ein Pro-Forma-EBITDA für die jeweiligen Perioden berechnet. Im aktuellen Berichtszeitraum haben wir das Pro-Forma-EBITDA um Effekte, wie beispielsweise die im ersten Quartal 2020 realisierten Anlaufverluste von Honeypot (wurde im Vorjahr erst ab April konsolidiert), die Beendigung des Vorstandsvertrags mit Alastair Bruce oder die im dritten Quartal initiierte Restrukturierung zur Aufrechterhaltung der Innovations- und Investitionskraft bereinigt, um die tatsächliche operative Entwicklung besser vergleichen zu können. Auf dieser Basis liegt das Pro-Forma-EBITDA im Berichtszeitraum mit 92,3 Mio. € etwa 9 Prozent über dem Pro-Forma-EBITDA des Vorjahres von 84,7 Mio. €.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahreswert um 71 Prozent von 32,9 Mio. € auf 56,1 Mio. € gestiegen. Die Abschreibungen im Berichtszeitraum 2020 enthalten 3,6 Mio. € (2019: 3,8 Mio. €) Abschreibungen von Vermögenswerten aus Kaufpreisallokationen (PPA) vergangener Unternehmenserwerbe. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 19,4 Mio. € vorgenommen (2019: 16,6 Mio. €). Zudem haben wir aufgrund der Corona-Krise Goodwill-Impairment-Tests im Berichtszeitraum durchgeführt und den erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten für die Honeypot GmbH (CGUs) neu berechnet und in der Folge einen einmaligen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand in Höhe von 17,4 Mio. € (Q1 + Q4 2020) erfasst.

EBIT

Daraus ergibt sich ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 31,6 Mio. € in 2020 nach 54,6 Mio. € im Vorjahr. Das Pro-Forma-EBIT liegt mit 54,4 Mio. € um 5 Prozent über dem Pro-Forma-EBIT 2019 in Höhe von 51,7 Mio. €.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis lag im Berichtszeitraum mit 9,3 Mio. € deutlich über dem Wert des Vorjahreszeitraums von 4,7 Mio. €. Hierbei sind zwei Faktoren hervorzuheben:

- 1. Ein einmalig positiver Ertrag in Höhe von 9,8 Mio. € aus der Neueinschätzung des Earn-outs im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen.
- 2. Ein einmalig negativer Effekt aus der Neubewertung der Finanzanlagen in Höhe von – 0,1 Mio. € aufgrund einer Ausweiskorrektur der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte, die anders als bislang im Sonstigen Ergebnis seit 1. Januar 2020 im Finanzergebnis ausgewiesen werden.

Ergebnis vor Steuern (EBT)

So ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 40,8 Mio. € nach 59,3 Mio. € im Vorjahr. Das Pro-Forma-EBT beträgt 53,9 Mio. € gegenüber dem Pro-Forma-EBT 2019 in Höhe von 50,4 Mio. €.

Steuern

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 14,7 Mio. € im Berichtszeitraum (inkl. 0,8 Mio. € Einmaleffekte im Zusammenhang mit Veränderungen im Konsolidierungskreis) nach 16,1 Mio. € im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Das Konzernergebnis 2020 beträgt 26,1 Mio. € nach 43,2 Mio. € im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 4,65 € nach 7,69 € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das um die dargestellten einmaligen Effekte bereinigte Pro-Forma-Ergebnis des Berichtszeitraums 2020 beträgt 37,4 Mio. € gegenüber einem Pro-Forma-Ergebnis des Vorjahres von 35,8 Mio. €. Das Pro-Forma-Ergebnis je Aktie erhöhte sich entsprechend von 6,37 € (2019) auf 6,65 € in 2020.

Ausschüttung

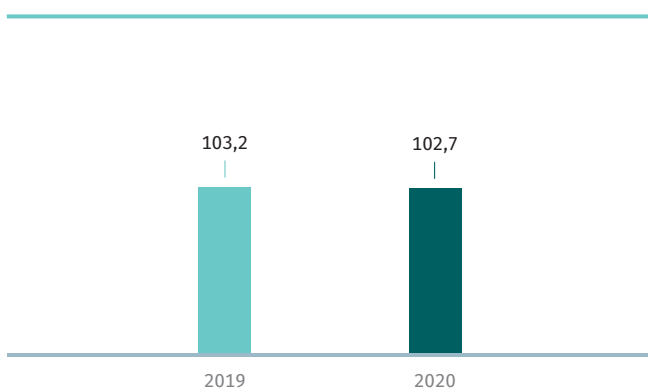
Für die Berechnung der Regeldividende haben wir das Pro-Forma-Konzernergebnis von 37,4 Mio. € um die ganzjährige Zugehörigkeit von Honeypot zum Konsolidierungskreis im Geschäftsjahr 2020 berücksichtigt. Daraus ergibt sich ein angepasstes Pro-Forma-Konzernergebnis von 35,8 Mio. € gegenüber einem Pro-Forma-Konzernergebnis von 35,8 Mio. € im Vorjahr. Entsprechend werden wir der kommenden Hauptversammlung am 19. Mai 2021 vorschlagen, eine gegenüber dem Vorjahr stabile Regeldividende von 2,59 € je Aktie (Vorjahr: 2,59 €) 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 Eigenzahlungsmitteln sowie kurzfristig verfügbaren Finanzanlagen in Höhe von 91,2 Mio. € zum Jahresende 2020 sowie das grundsätzlich cash-generative Geschäftsmodell der New Work SE ermöglichen der Gesellschaft Dividendenzahlungen bzw. Ausschüttungen trotz der durch die Corona-Krise verursachten Verlangsamung des Umsatz- und Ergebniswachstums in 2020, ohne unsere Wachstumsaussichten zu beeinträchtigen.

ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

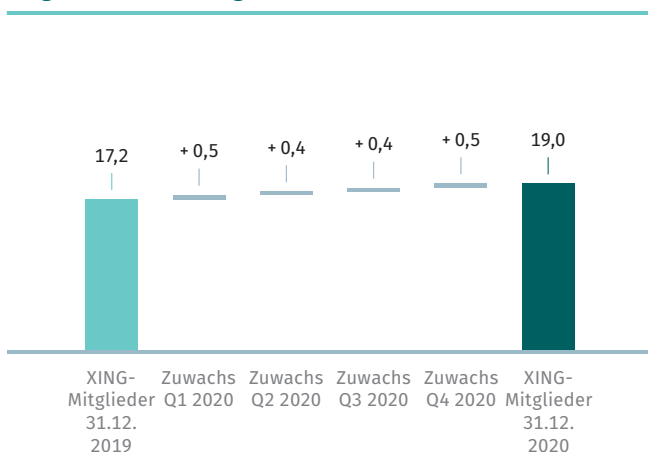
Segment B2C

Umsatz B2C in Mio. €¹



¹ Pro-Forma-Segmentumsatz 2019 und 2020 identisch zu berichtetem Segmentumsatz

Mitgliederentwicklung (D-A-CH) in Mio.



Das **B2C-Segment** hat im Berichtszeitraum trotz negativer Effekte durch die Corona-Krise insgesamt eine stabile Entwicklung erreicht. So konnte der Segmentumsatz mit 102,7 Mio. € nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (103,2 Mio. €) abschließen. Dabei konnten wir im Geschäft mit dem Verkauf der bezahlten Mitgliedschaften unter der Marke XING die Umsätze gegenüber 2019 leicht steigern. Belastend wirkte sich allerdings die deutlich negative Entwicklung beim weltweit führenden Netzwerk für Expats aus. Hier verringerten sich die Umsätze im zweistelligen Prozentbereich gegenüber 2019. Grund dafür sind die weltweit umgesetzten Veranstaltungsverbote bzw. Kontaktbeschränkungen. Denn der Wertbeitrag der kostenpflichtigen Ambassador-Mitgliedschaft wird über die Teilnahme von Networking-Events erzielt, die im Berichtszeitraum kaum stattfinden konnten.

Das operative Segmentergebnis (EBITDA) entwickelte sich leicht positiv. Hier ist zu berücksichtigen, dass Investitionen in neue Angebote, wie beispielsweise die Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu D-A-CH, sowie erhöhte Investitionen in den Ausbau der Reichweite unseres News-Angebots sowie die Steigerung der Aktivität unserer Mitglieder einen verwässernden Effekt auf das B2C-Segment-EBITDA haben. Dennoch konnten wir das Segmentergebnis von 27,3 Mio. € in 2019 um 8 Prozent auf 29,6 Mio. € in abgelaufenen Geschäftsjahr steigern. Das Pro-Forma-Segment-EBITDA ist sogar von 27,0 Mio. € auf 30,4 Mio. € angestiegen.

XING-Plattform wächst weiter stark

Im Geschäftsjahr 2020 ist die von der New Work SE betriebene XING-Plattform trotz leichter Verlangsamung aufgrund der Corona-Krise weiter dynamisch gewachsen. Die Mitgliederbasis erhöhte sich seit Dezember 2019 um 1,7 Millionen auf rund 19 Millionen. Im ersten Quartal 2020 konnten wir 478 Tsd. neue Mitglieder auf der Plattform zählen. Im zweiten Quartal waren es noch rund 401 Tsd. neue Mitglieder. Im dritten Quartal registrierten sich rund 400 Tsd. neue Mitglieder und im vierten Quartal registrierten sich 468 Tsd. weitere Berufstätige auf der XING-Plattform.

XING startet neue Premium-Angebote und stellt ausgewählte Premium-Features für alle Mitglieder während der Corona-Krise kostenlos zur Verfügung

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir das Kernprodukt der Premium-Mitgliedschaft einem Relaunch unterzogen. Die eigenen Fähigkeiten und damit sich selbst einschätzen zu können, sind ein wichtiger Baustein für beruflichen Erfolg. So haben wir mit dem neuen **Digital-Self-Assessment-Angebot** für XING Premium-Mitglieder eine Art digitale Selbsteinschätzung gestartet. Analysiert werden Stärken, Entwicklungsfelder und Potenziale anhand des anerkannten psychologischen Modells „Big Five“. Das Tool wurde gemeinsam mit LINC, einem Spin-off der Leuphana Universität Lüneburg, entwickelt.

Zudem wurde für die persönliche und fachliche Weiterentwicklung in Kooperation mit einigen Partnern, wie Udemy, Bürgerakademie, Lecturio oder Masterplan, ein **E-Learning-Bereich** mit Premium-Content aufgesetzt. Das Angebot reicht von Trainings für professionelles Networking über Zeitmanagement bis hin zu digitalen Skills zu neuen Technologien. Die Trainings und E-Learning-Angebote können individuell und flexibel ausgewählt werden, um sich jederzeit von zu Hause weiterbilden und -entwickeln zu können.

Vor allem in diesen herausfordernden Zeiten, in denen viele im Homeoffice sind und sich mit ihrer aktuellen Situation sowie Zukunft auseinandersetzen, helfen dabei Selbstanalyse-Tools und digitale Weiterbildungsangebote.

Durch die **Corona-Krise** durchleben viele XING-Mitglieder eine schwere Zeit und sind möglicherweise mit Änderungen ihrer Arbeitssituation konfrontiert. XING möchte insbesondere in dieser Krisenzeit seinen Mitgliedern dabei helfen, ihr Berufsleben zu erleichtern. Damit alle XING-Mitglieder verlässlich über XING mit ihren Kollegen, Kunden und mit allen anderen Menschen ihres Netzwerks uneingeschränkt und auf sichere

Weise Kontakt halten können, wurden besonders wichtige Premium-Funktionalitäten bis Ende April 2020 kostenlos zur Verfügung gestellt. So konnten alle Mitglieder Nachrichten an Nichtkontakte senden, Kontakthanfragen eine persönliche Nachricht hinzufügen und alle offenen Kontakthanfragen sehen, um das eigene Netzwerk schnell zu erweitern.

XING Content-Angebot deutlich ausgeweitet

Mit dem Einkehren der „neuen Normalität“ haben wir den redaktionellen Newsletter „Zukunft machen“ ins Leben gerufen. Hier werden von unserer Redaktion sowie von Insidern verfasste Texte und Videos bzw. Tipps und Anregungen veröffentlicht. Die Mischung der Themen sieht vor allem einen engen Bezug zur Arbeits- und Lebenswelt vor.

Zudem haben wir den Podcast „work smart“ etabliert: Unser Redakteur Stefan Mauer spricht wöchentlich mit einem Insider zu einem aktuellen Thema. Der Podcast ist eine Ergänzung zum redaktionellen Portfolio.

Regelmäßige Themenschwerpunkte, wie unser Bildungsspecial im Sommer, haben gezeigt, wie gut das Zusammenspiel aus relevanten Themen, prominenten Gesichtern (unter anderem Investor Frank Thelen, Bestsellerautorin Verena Pausder und Fußball-Legende Ralf Rangnick) und enger Zusammenarbeit mit Social-Media-Kanälen funktioniert und unsere Inhalte auch außerhalb der XING-Plattform aufgegriffen werden, wie zum Beispiel im Magazin DER SPIEGEL.

Über das Format Insight digital haben 120 Insider an unserem digitalen Lunch 2020 teilgenommen. Nach einer Keynote von Verena Pausder konnten die Teilnehmer in Breakout Sessions mehr über unsere Produkte und die Strategie von XING erfahren oder in der Session mit der Redaktion und der XING-Geschäftsführerin Sabrina Zeplin konkrete Fragen für die eigene Content-Planung stellen.

Zum Ende des Jahres haben wir unser Debatten-Portal Klar-text in ein neues multimediales Format Zukunft.machen. überführt. Dort werden nicht nur Meinungsbeiträge, sondern auch Videointerviews, Podcast oder Interviews mit Vordenkern publiziert zu den entscheidenden Themen unserer volatilen Zeit wie zur Zukunft der Arbeit oder zu den wichtigsten technologischen wie gesellschaftlichen Veränderungen. Den Auftakt machte ein Spezial zu den Berufen mit Zukunft, allein der Auftaktartikel wurde mehr als 90.000 Mal geklickt. Besonders erfolgreich ist unter Zukunft.machen. unser neues Videoformat „Lessons Learned“ gestartet. Dort interviewt die Redaktion Vorstände von DAX-Unternehmen oder bekannte Unternehmer remote, um unsere Mitglieder an ihren größten Learnings der letzten Monate im Zusammenhang mit der Corona-Krise teilhaben zu lassen. Den Auftakt machte Audi-Vorstand Hildegard Wortmann, gefolgt von Bahn-Vorstand Sigrid Nikutta. Den Rekord hält bislang seit Start ein Video-interview mit Trigema-Chef Wolfgang Grupp: Es wurde 960.000 Mal abgespielt, über 3.600 Mal geliked, 1.015 Mal geteilt und 286 Mal kommentiert.

Mit dem Harvard Business Manager (HBM) sind wir schließlich eine Podcast-Kooperation eingegangen. Team A heißt der neue Business-Podcast, in dem sich HBM-Chefredakteurin Antonia Götsch und XING News-Chefredakteurin Astrid Maier mit bekannten Unternehmern wie SIXT-Vorstand Alexander Sixt sowie Persönlichkeiten aus Sport und Unterhaltung oder Wissenschaft (darunter auch XING-Insider) zum Thema (Selbst-)Führung austauschen. Die Themen werden zudem auch auf der XING Team A-Seite oft begeistert kommentiert.

Unsere 800 News-Pages haben bereits mehr als 9 Millionen Follower und machen die große Reichweite unseres Content-Angebots nochmals deutlich.

kununu-Bewertungsplattform mit starkem Zuwachs

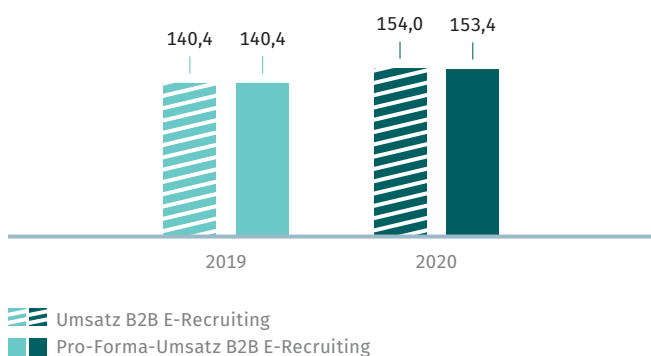
Neben der Netzwerk-Plattform www.xing.com betreiben wir mit www.kununu.com auch die größte Arbeitgeber-Bewertungsplattform in der D-A-CH-Region. Bislang haben Mitarbeiter und Jobsuchende auf kununu.com mehr als 4,6 Millionen Erfahrungsberichte und Informationen zu verschiedenen Kriterien wie Gehalt, Betriebsklima oder Bewerbungsprozesse (2019: 3,5 Millionen) für mehrere Hunderttausend Arbeitgeber hinterlassen. Jobinteressierte finden auf der Plattform daher authentische, detaillierte und ungefilterte Einblicke in die Arbeitswelt. Unternehmen nutzen dieses Feedback, um sich als Arbeitgeber zu entwickeln, ihre Arbeitgebermarke in einem glaubwürdigen Kandidaten-Umfeld zu präsentieren und kontinuierlich den Dialog mit Feedbackgebern und Kandidaten zu führen.

In einem gemeinsamen Aufruf an Arbeitnehmer und Arbeitgeber lud die Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu im März dieses Jahres sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer dazu ein, Erfahrungsberichte zu teilen, wie Unternehmen mit der Corona-Krise umgehen. Diese Best Practices hat kununu daraufhin auf einer zentralen Plattform veröffentlicht, sodass Unternehmen und Mitarbeiter voneinander lernen und Erfolgsmodelle auch bei sich umsetzen können.

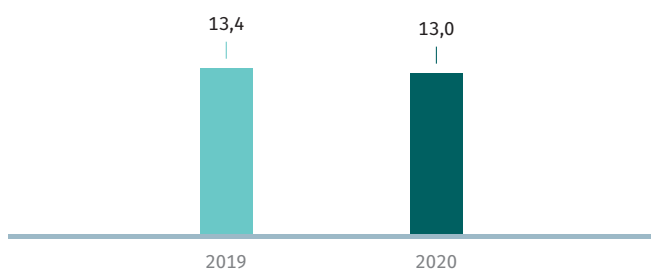
In einer Analyse gab kununu im April bekannt, dass deutsche Arbeitnehmer mehrheitlich damit zufrieden sind, wie ihre Arbeitgeber mit der aktuellen Corona-Situation umgehen. Dies ist das Ergebnis einer Datenauswertung aus über 5.700 Bewertungen. Demnach gaben 59 Prozent der Mitarbeiter an, dass sie mit dem Umgang ihres Arbeitgebers in der Krise sehr zufrieden sind. Weitere 15 Prozent sind zufrieden. Nur 13 Prozent sagten hingegen aus, dass sie überhaupt nicht zufrieden sind.

Segment B2B E-Recruiting

Umsatz B2B E-Recruiting in Mio. €



B2B E-Recruiting-Kunden in Tsd.



Das Segment **B2B E-Recruiting** ist im Geschäftsjahr 2020 um 10 Prozent (Pro-Forma: 9 Prozent) gewachsen. Belastend wirkte sich die Corona-Krise insbesondere auf das Neukundengeschäft im E-Recruiting-Segment aus. Das Neukundenwachstum verlangsamte sich zum Eintritt der Krise schlagartig und führte im weiteren Jahresverlauf sogar zu leicht rückläufigen Kundenzahlen. Der ausgewiesene

Umsatzzuwachs ist neben Preisanpassungen bei Bestandskunden unter anderem auf den gegenüber dem Vorjahr um rund 5 Prozent höheren Durchschnittsbestand von B2B Subscription-Kunden zurückzuführen. In der Betrachtung der Jahresendbestände liegt die Kundenzahl Ende 2020 mit 13.013 jedoch rund 3 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres (2019: 13.397).

Trotzdem konnten wir durch initiierte Effizienzsteigerungen das Segment-EBITDA von 93,2 Mio. € um 10 Prozent auf 102,6 Mio. € im Jahr 2020 steigern. Das Pro-Forma-Segment EBITDA ist von 93,1 Mio. € auf 104,8 Mio. € angestiegen.

Recruiting in Zeiten des „New Normal“

Die Corona-Krise hat enorme Auswirkungen auf den Alltag von Unternehmen. Mit nützlichen Services und Angeboten möchte XING E-Recruiting diese Unternehmen so gut wie möglich unterstützen. Einen Überblick über die zentralen Maßnahmen bietet die folgende Website: <https://landing-recruiting.xing.com/coronahilfe/>

Mithilfe unterschiedlicher Kommunikationsmaßnahmen machte XING E-Recruiting auf die Solidaritätsangebote aufmerksam. Viele Unternehmen nutzten bereits die Chance und schalteten beispielsweise kostenlos Stellenanzeigen für systemrelevante medizinische Berufe im XING Stellenmarkt. Zudem wurde in der Corona-Krise das Angebot sehr gut angenommen, den XING TalentpoolManager kostenlos zu nutzen, um sich so auf die Zeit nach der Pandemie vorbereiten zu können. Zusätzlich stieß die für einen Zeitraum von 30 Tagen kostenlose Nutzung des XING TalentManagers auf positive Resonanz.

Auch stellte XING E-Recruiting Arbeitgebern als Ergänzung zu den kostenfreien Produkten hilfreiche Informationen und Tipps zur Verfügung. Mit thematisch relevanten Artikeln im XING E-Recruiting Unternehmensblog (www.recruiting.xing.com/blog) und auf der Themenseite „Recruiting Trends“ (www.xing.com/pages/recruiting-trends) auf XING finden Arbeitgeber nützliche Beiträge und Hinweise rund ums Thema „Recruiting in Zeiten von Corona“.

Unsere Kunden haben sehr positiv auf die Initiativen reagiert und die von uns erfasste Kundenzufriedenheit ist entsprechend angestiegen.

XING E-Recruiting stellt neuen TalentService vor

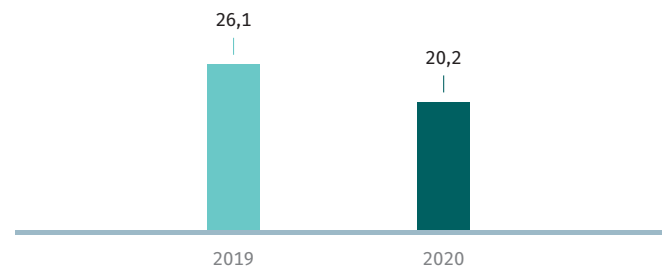
Im Zuge der Corona-Pandemie erlebten Unternehmen einen positiven „Digitalisierungs-Schock“. Dieser Effekt erreicht auch die Personalabteilungen, denn im HR-Bereich sind digitalisierte Prozesse wichtig, um beispielsweise die Time-to-Hire zu verkürzen und im Wettbewerb um die besten Kandidaten mithalten zu können.

Wenige Wochen nach Ablauf des dritten Quartals haben wir auf der erstmals komplett virtuell durchgeführten Messe „Zukunft Personal“ den XING TalentService vorgestellt.

Der XING TalentService unterstützt Unternehmen bei der Suche und Auswahl passender Kandidaten. Hierbei übermittelt das suchende Unternehmen (Kunde) die konkreten Anforderungen an die Vakanz. Anschließend erstellen die XING TalentService-Consultants unter Nutzung der umfassenden XING-Daten und -Technologien eine erste Longlist und sprechen geeignete Kandidaten an, um deren Wechselmotivation zu prüfen. Während des gesamten Prozesses hat der Kunde die Möglichkeit, transparent alle Schritte auf einem Dashboard nachzuverfolgen. Nach kurzer Zeit erhalten die Kunden eine Shortlist mit bis zu sieben Kandidatenprofilen für ihre jeweilige Vakanz. Die Shortlist enthält neben transparenten Daten zu den Qualifikationen der Kandidaten auch weiterführende Ergänzungen wie Gehaltsvorstellungen oder „Cultural Fit“. Mit der Übermittlung der Kandidatenprofile übernehmen wieder die Kunden und können die Kandidaten in ihren regulären Bewerbungsprozess integrieren.

Segment B2B Marketing Solutions & Events

Umsatz B2B Marketing Solutions & Events in Mio. €



¹ Pro-Forma-Segmentumsatz 2019 und 2020 identisch zu berichtetem Segmentumsatz

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.

In diesem Segment haben wir im Berichtszeitraum einen Rückgang der Umsatzerlöse um 23 Prozent auf 20,2 Mio. € verbucht. Ursächlich für den Rückgang ist die Corona-Krise, der damit verbundene Lockdown und die hieraus resultierenden Effekte insbesondere auf das Offline-Events-Geschäft.

Auch unser Teilbereich **Marketing Solutions** ist von der allgemeinen Zurückhaltung bei Werbekunden betroffen. Entsprechend stark reduzierte sich auch das Segment-EBITDA gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 48 Prozent auf 4,9 Mio. € (2019: 9,3 Mio. €). Das Pro-Forma-Segment-EBITDA hat sich von 9,3 Mio. € auf 5,2 Mio. € verringert. Erst im dritten Quartal hat sich die Nachfrageseite für native Werbeformate stabilisiert. So haben wir im Rahmen der virtuellen Messe DMEXCO@home die Selbstbuchungsfähigkeit des Videoformats als neues Produkt-Feature im XING AdManager erfolgreich umgesetzt. Darüber hinaus konnten wir eine verbesserte Integration des AdManagers mit den Unternehmens- und Employer-Branding-Profilen ebenfalls pünktlich zur virtuellen „Zukunft Personal“ abschließen.

Im Teilbereich **Events** bleiben Business-Events wertvolle Plattformen für Austausch, Wissensvermittlung und Marketing. Wir gehen im Moment davon aus, dass physische Eventformate frühestens im Sommer 2021 wieder an Fahrt aufnehmen. Gleichzeitig merken wir, dass unsere Kunden sich immer mehr Wissen rund um Online-Events aneignen und über hybride Elemente auf ihren Veranstaltungen nachdenken. Diesem Informationsbedarf kommen wir weiterhin mit wertvollen Inhalten und einem umfassenden Beratungsangebot sowie Produktentwicklungen – unter anderem der einfachen Verknüpfung mit einem Online-Event-Tool der Wahl – nach. So nutzten zum Ende des Jahres 2020 rund 43.500 Veranstalter die datengetriebene Event-Plattform von XING Events.

Darüber hinaus konnten wir mit der „Bits & Pretzels“-Konferenz einen neuen Großkunden akquirieren, für den wir erstmals das Ticketing der erstmals virtuell stattgefundenen Veranstaltung umgesetzt haben.

Eingeläutet wurde die Zusammenarbeit mit der virtuellen „Bits & Pretzels“-Networking-Week Ende September. Insgesamt registrierten sich über 5.000 Personen für den Event.

Segment kununu International

Nachdem wir im Januar 2019 sämtliche Anteile unseres Joint-Venture-Partners an der kununu International übernommen hatten, veränderte sich im Jahresverlauf 2019 die Perspektive für das amerikanische Geschäft. In der Folge haben wir uns entschieden, den Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 5,5 Mio. € sowie die steuerlichen Verlustvorträge in Höhe von 2,8 Mio. € auf Basis der angepassten Planung zu berichtigen und das Geschäft nicht strategisch weiterzuentwickeln. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2020 haben wir das internationale Employer-Branding-Geschäft eingestellt und stellen die Segment-Berichterstattung mit Ende des Geschäftsjahres 2020 ein.

VERMÖGENSLAGE

Das langfristige Vermögen hat sich um 31,6 Mio. € (Vorjahr: 37,2 Mio. €) auf 245,7 Mio. € zum 31. Dezember 2020 erhöht. Dies liegt im Wesentlichen an der erstmaligen Aktivierung der Nutzungsrechte der neuen Bürogebäude in Höhe von 50,9 Mio. € für den New Work Harbour sowie das neue Bürogebäude in Wien. Gegenläufig wirken sich die Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts Honeypot (-17,4 Mio. €) sowie Abschreibungen auf die Plattform (-8,0 Mio. €) aus. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (72,0 Prozent) auf 72,1 Prozent erhöht. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 27,9 Prozent (Vorjahr: 28,0 Prozent) gesunken.

Am 31. Dezember 2020 verfügte der Konzern neben liquiden Eigen- und Fremdmitteln in Höhe von 65,1 Mio. € (Vorjahr: 40,0 Mio. €) über Wertpapiere zur Disposition vorübergehend überschüssiger Liquidität in Höhe von 29,7 Mio. € (Vorjahr: 29,6 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 341,0 Mio. € (Vorjahr: 297,3 Mio. €) entspricht dies 19,1 Prozent (ohne Wertpapiere zur Disposition vorübergehend überschüssiger Liquidität; Vorjahr: 13,5 Prozent) bzw. 27,8 Prozent (Vorjahr: 23,4 Prozent) einschließlich Wertpapieren zur Disposition vorübergehend überschüssiger Liquidität des Gesamtvermögens.

In den liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2020 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 3,6 Mio. € (Vorjahr: 4,8 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel betragen mit 61,5 Mio. € 18,0 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 35,2 Mio. € bzw. 11,8 Prozent).

Der Rückgang der Forderungen aus Dienstleistungen um 7,7 Mio. € auf 18,0 Mio. € (Vorjahr: 25,7 Mio. €) zum 31. Dezember 2020 ist überwiegend durch einen Rückgang der Abrechnungen begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen im B2B-Bereich und Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern. Die Forderungen aus Dienstleistungen in 2019 wurden rückwirkend um die nicht fälligen Ratenforderungen korrigiert (Korrektur 2019: -12,3 Mio. €). Diese Bilanzierungsanpassung führt im Geschäftsjahr 2020 zu einem geringeren Forderungsbestand von 13,9 Mio. €.

Die sonstigen Vermögenswerte verringerten sich um 5,0 Mio. € auf 8,4 Mio. € (Vorjahr: 13,4 Mio. €). Dies ist insbesondere durch die Vereinnahmung eines einmaligen nicht-operativen Ertrags aus der Übernahme der neuen Firmenzentrale New Work Harbour begründet.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte und die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) mit 86,3 Prozent (Vorjahr: 77,0 Prozent) gedeckt. Der Anstieg ist insbesondere durch die Abnahme der sonstigen Verbindlichkeiten aufgrund gesunkener Umsatzsteuerverbindlichkeiten sowie die Abnahme der nicht zahlungswirksamen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 3,6 Mio. € bedingt.

Die im Geschäftsjahr 2020 getätigten Investitionen (ohne Akquisitionen) liegen mit 33,0 Mio. € auf vergleichbarem Vorjahresniveau (Vorjahr: 35,3 Mio. €). Die Investitionen in erworbene Software in Höhe von 2,3 Mio. € liegen in 2020 unterhalb der Abschreibungen in Höhe von 4,6 Mio. €.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die selbst erstellten kapitalisierbaren Teile der Plattformen sowie der mobilen Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen in Höhe von 23,6 Mio. € (Vorjahr: 25,0 Mio. €) getätigt. Auf die selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben den planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 8,0 Mio. € (Vorjahr: 6,2 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies durch die Einstellung nicht mehr genutzter Plattformmodule.

Der Geschäfts- oder Firmenwert betrifft das Geschäftssegment E-Recruiting mit 34,3 Mio. € (Vorjahr: 34,3 Mio. €), das Geschäftssegment InterNations mit 15,4 Mio. € (Vorjahr: 15,4 Mio. €) sowie das Geschäftssegment HoneyPot mit 6,4 Mio. € (Vorjahr: 23,8 Mio. €), welches im Geschäftsjahr in Höhe von 17,4 Mio. € im Wesentlichen aufgrund der coronabedingten Umsatzeinbrüche im Wert gemindert wurde.

Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte verminderte sich im Geschäftsjahr 2020 durch planmäßige Abschreibungen (1,9 Mio. €).

Der Anstieg der Sachanlagen auf 73,1 Mio. € (Vorjahr: 24,5 Mio. €) ist insbesondere durch die Anmietung neuer Mietflächen begründet. Die Anmietung des neuen New Work Harbour ist im Geschäftsjahr bilanziell erstmalig mit Übergabe des Mietobjekts berücksichtigt.

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 33,1 Prozent gegenüber 34,1 Prozent im Jahr 2019. Der Rückgang ergibt sich insbesondere durch den Anstieg der Bilanzsumme im Wesentlichen infolge der höheren Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen (+ 47,0 Mio. €). Wir sehen New Work weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte und die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) mit 86,3 Prozent (Vorjahr: 77,0 Prozent) gedeckt. Der Anstieg ist insbesondere durch die Abnahme der nicht zahlungswirksamen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 3,6 Mio. € bedingt.

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit fortgeführter Aktivitäten betrug im Berichtsjahr 81,2 Mio. € nach 82,9 Mio. € im Vorjahr. Der leichte Anstieg resultiert im Vergleich zum Vorjahr um 2,9 Mio. € höheren gezahlten Steuern aus der im Vergleich zum Vorjahr um 5,1 Mio. € geringeren Veränderung durch Änderungen des Konsolidierungskreises.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten enthielt im Geschäftsjahr 2020 gegenüber dem Vorjahr leicht gesunkene Investitionen im Bereich der Plattformentwicklung (23,6 Mio. € im Vergleich zu 25,0 Mio. €). Bei den Sachanlagen sank die Investitionstätigkeit leicht von 7,6 Mio. € im Vorjahr auf 7,1 Mio. € in 2020 aufgrund der im Vorjahr höheren Ausstattung von Büroräumen. Der wesentliche Treiber des rückläufigen Cashflows aus Investitionstätigkeit sind die getätigten Auszahlungen für Akquisitionen in Höhe von 0,7 Mio. € gegenüber 25,2 Mio. € im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2020 hat New Work eine Dividende von 14,6 Mio. € (Vorjahr: 12,0 Mio. € Regeldividende und eine Sonderdividende von 20,0 Mio. €) ausgeschüttet. Weiterer Treiber des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit sind die Auszahlungen für Mietverhältnisse in Höhe von 6,0 Mio. € (Vorjahr: 5,3 Mio. €). Der Anstieg der Auszahlungen für Mietverhältnisse ist durch neu abgeschlossene Mietverträge und mietfreie Zeiten im Vorjahr begründet. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln sowie zur Anlagedisposition vorübergehend überschüssiger Liquidität von 91,2 Mio. € zum Jahresende 2020 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von New Work ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Ausgaben in Forschung und Produktentwicklung

Wie für ein Internetunternehmen typisch, entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung (exkl. Marketing). Mit 63,3 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2020 leicht unter dem Vorjahreswert (2019: 64,5 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 die Plattformtechnologie). Darüber hinaus wurde weiterhin stark in B2B-Angebote (Technologie, Weiterentwicklung des Produktangebots wie Employer Branding, Prescreen und vieles mehr) investiert. Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Aufwand für die Entwicklung neuer Produkte in Höhe von 23,6 Mio. € (2019: 24,9 Mio. €) aktiviert. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 19,4 Mio. € im Berichtszeitraum (2019: 16,6 Mio. €).

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

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2020 können wir insbesondere im Umfeld der Corona-Krise mit all seinen negativen Einflüssen auf die Umsatz- und Ertragslage im vergangenen Geschäftsjahr zufrieden sein. Die New Work SE hat sich trotz der sich signifikant eintrübenden konjunkturellen Rahmenbedingungen und der lähmenden Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt positiv entwickelt, ist weiterhin profitabel und verfügt unverändert über ein cash-generatives Geschäftsmodell. Gleichzeitig investieren wir auch in der Krise weiter konsequent und zielgerichtet in die Zukunft. Das Geschäftsmodell hat nachhaltig hohe Margen, überwiegend im Voraus bezahlte Umsätze und eine niedrige Kapitalintensität – das alles ohne wesentliche Finanzschulden.

Mit 26,1 Mio. € (Pro-Forma: 37,4 Mio. €) haben wir einen deutlichen Konzerngewinn erzielt und verfügen somit unverändert über eine komfortable Kapitalbasis, um weiter in unser Geschäft zu investieren und darüber hinaus auch in der Zukunft Dividenden an unsere Aktionäre auszuschütten.

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

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken 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 Risikoeerkennung 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; Risikoeerkennung und Risikoanalyse; Risikokommunikation; Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Aufgaben; Einrichtung eines Überwachungssystems; Dokumentation der getroffenen Maßnahmen. Des Weiteren wird in dieser Berichtsorganisation festgelegt, dass wesentliche Risiken bei Eintritt unverzüglich an den Konzernvorstand gemeldet werden.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems sind 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 Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen.

- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen.

Die Aufgaben des internen Revisionssystems zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems werden nicht durch eine Stabsabteilung „Interne Revision“, sondern durch die Abteilungen Controlling und Rechnungswesen 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.

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

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

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

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

WESENTLICHE EINZELRISIKEN

Die identifizierten wesentlichen Risiken werden bei der 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 Marktführerschaft in der D-A-CH-Region mit aktuell rund 19 Millionen Mitgliedern und einem jährlichen Zuwachs von rund 1,7 Millionen neuen Mitgliedern und in den weiter 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 wir 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 können 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 Qualitäts- einbußen 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. 7 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.

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 Jahresbeginn 2021 wird durch den weiteren Verlauf der Corona-Pandemie in der zweiten Welle bestimmt. Zwar konnten bereits drei verschiedene Impfstoffhersteller ihre Eilzulassungen erhalten und in mehreren Ländern mit ersten Impfungen der Bevölkerung begonnen werden. Die hohen und zum Teil wieder steigenden Infektionsraten sind aber Anlass zur Verlängerung und Verstärkung der Lockdown-Maßnahmen, so auch in Deutschland.

Trotz der Gefahr von Verzögerungen bei der Überwindung der Pandemie rechnet der Internationale Währungsfonds dennoch mit einem globalen Wachstum von 5,2 Prozent gegenüber 2020 und einem, nach dieser Erholungsphase, verlangsamten mittelfristigen Wachstum von 3,5 Prozent pro Jahr.

Für Deutschland prognostiziert das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2021 um 3,1 Prozent. Die Deutsche Bundesbank weist darauf hin, dass die wirtschaftliche Erholung vor allem vom privaten Konsum angetrieben werden wird. Als Bedingung geht sie davon aus, dass die Eindämmungsmaßnahmen im Frühjahr 2021 aufgrund der fortschreitenden Impfungen der Bevölkerung schrittweise gelockert und Konsummöglichkeiten wieder genutzt werden. Als Folge der Entwicklung wird die Ersparnisbildung, die 2020 um 6,2 Prozentpunkte auf 17,1 Prozent stieg, im Verlauf der allmählichen Normalisierung des Lebens kräftig sinken. Unwägbarkeiten bleiben allerdings in den zukünftigen Handelsbeziehungen: Zum einen warten Verhandlungen zur Ausgestaltung des gemeinsamen Handels mit dem Vereinigten Königreich nach Abschluss des Brexit. Zum anderen bietet die neue politische Führung der USA Hoffnungen auf eine größere Berechenbarkeit im transatlantischen Handel.

Während 2020 die Verbraucherpreise durch die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuersätze und durch den Fall der Rohölpreise stabilisiert wurden, ist 2021 vor allem durch die Einführung von CO₂-Emissionszertifikaten und durch prognostizierte steigende Löhne ein Preisauftrieb zu erwarten.

Auch in Österreich bestimmt der Pandemieverlauf die weitere Konjunktorentwicklung. Mit den erwarteten, erfolgreich umgesetzten medizinischen Lösungen zur Bekämpfung der Virusinfektion sieht die Österreichische Nationalbank 2021 einen kräftigen konjunkturellen Aufholprozess. In den drei Folgejahren bis 2023 wird mit BIP-Wachstumsraten von 3,6 Prozent, 4,0 Prozent und 2,2 Prozent gerechnet. Auch in der Schweiz sind die konjunkturellen Weichen wieder auf Wachstum gestellt. Die Konjunkturforschung rechnet in den beiden kommenden Jahren mit Steigerungen des BIP um 3,2 Prozent bzw. 2,6 Prozent.

ERWARTETE BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der deutsche Arbeitsmarkt beginnt auch 2021 im Zeichen der Unsicherheit. Zwar trotzte seine grundsätzlich solide Verfassung den negativen Auswirkungen des zweiten Lockdowns im November 2020, dennoch belasten die Verzögerungen bei der Auslieferung der Impfstoffe und die offenen Fragen zur Gefährlichkeit der Virus-Mutanten weiterhin die Entscheidungen in der Wirtschaft. Auch stellen die durch die Corona-Krise erzwungenen Transformationsprozesse in neue Arbeitsweisen, wie Homework und Video-Conferencing, erhebliche Belastungen für die zukünftigen Planungen dar. Beschäftigung und Arbeitslosigkeit bleiben weiterhin entfernt vom Vorkrisenniveau und die Kurzarbeit wird kurzfristig wieder steigen. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet vor diesem Hintergrund in seiner Prognose nur geringere Veränderungen mit einem Anstieg der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 200.000 auf 33,8 Millionen und einem leichten Anstieg der Arbeitslosenquote auf 6,0 Prozent (ILO-Erwerbslosenquote 4,2 Prozent).

Auch in Österreich wird mit einem leichten Anstieg der Erwerbstätigen um 0,9 Prozent auf 4,5 Millionen gerechnet. 2022, wenn das Vorkrisenniveau wieder erreicht worden ist, soll die Zahl der Erwerbstätigen um 1,9 Prozent auf 4,6 Millionen wachsen. Die Arbeitslosenquote wird nach den Prognosen der Österreichischen Nationalbank zunächst auf 5,6 Prozent steigen und 2023 allmählich auf 4,8 Prozent absinken. In der Schweiz beunruhigen die Existenzsorgen der Unternehmen, besonders im Baugewerbe, im Einzelhandel,

bei den übrigen Dienstleistungen und im Verarbeitenden Gewerbe, auch den Arbeitsmarkt. Deshalb rechnen die Konjunkturforscher 2021 mit einem weiteren Anstieg der Arbeitslosenquote auf 5,2 Prozent (nach SECO 3,3 Prozent).

Trotz unter den eher unsicheren Bedingungen zur Entwicklung der Arbeitsmärkte in den kommenden Jahren weisen alle Anzeichen auf ein stetig wachsendes Gewicht des E-Recruiting hin. Das von den Universitäten Bamberg und Erlangen-Nürnberg betriebene CHRIS Centre gibt in seiner Studie zur Digitalisierung an, dass 54,9 Prozent der Stellenbewerber sich über Internet-Stellenbörsen über offene Stellen oder potenzielle Arbeitgeber informieren. Recruiting-Portale behalten danach eine herausragende Bedeutung für den deutschen Arbeitsmarkt.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER NEW WORK SE

Mit Eintritt der Corona-Pandemie zum Ende des ersten Quartals 2020 mussten wir uns auf ein verändertes Fahrwasser einstellen. Die entsprechend negativen Auswirkungen waren schnell spürbar und insbesondere in unseren B2B-Segmenten verlangsamte sich das Neukundengeschäft und in der Folge auch das Umsatzwachstum, da viele Arbeitgeber bzw. Unternehmen ihre Investitionen deutlich reduziert hatten, um sich finanziell bestmöglich auf eine Verlangsamung bzw. einen Rückgang des Wirtschaftswachstums durch Lockdowns und Kontaktbeschränkungen vorzubereiten. Auch zum jetzigen Zeitpunkt besteht noch hohe Unsicherheit, wie sich die Pandemie und darauf aufbauend die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen entwickeln werden.

Unabhängig davon ist unser langfristiger Ausblick unverändert positiv, denn an den anhaltenden strukturellen Veränderungen in der Arbeitswelt und damit verbundener zahlreicher Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B) hat sich trotz der Corona-Krise nichts geändert.

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 rund 19 Millionen registrierten Mitgliedern auf der XING-Plattform haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makrotrends zu profitieren. Mit der kununu-Plattform bieten wir potenziellen Bewerbern bzw. Kandidaten detaillierte Einblicke in mehr als 900.000 Arbeitgeber, um auf dieser Basis eine fundierte Entscheidung darüber treffen zu können, welches Unternehmen am besten zu den eigenen Wertevorstellungen und Wünschen passt.

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

Gerade hier sind wir mit den verfügbaren und am Markt etablierten Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen bzw. Arbeitgebern heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen. Für Arbeitgeber bieten wir heute bereits moderne E-Recruiting-Lösungen, die Unternehmen in die Lage versetzen, schnell geeignete Talente beispielsweise über die aktive Ansprache (Active Sourcing) auf XING zu identifizieren und einzustellen. Zudem wird die Positionierung der Arbeitgebermarke (Employer Branding) in Zeiten strukturell knapper Arbeitsmärkte immer wichtiger. Hier haben wir mit kununu die führende Destination für professionelles Employer Branding aufgebaut.

Von diesen Rahmenbedingungen können wir als Lösungsanbieter auch zukünftig profitieren und erwarten mittelfristig wieder steigende Umsätze und Erträge.

Aus heutiger Sicht prognostizieren wir eine wirtschaftliche Erholung im zweiten Halbjahr des Jahres 2021, von der wir erwarten, dass sie sich auch positiv auf unser Neukundengeschäft auswirken wird. Das daraus resultierende Umsatzwachstum wird aufgrund der Abgrenzung über die Subskriptionslaufzeit – im B2B E-Recruiting-Segment in der Regel zwölf Monate – zeitlich danach wirksam werden, weswegen wir im Jahr 2021 unsere Umsätze vorsichtig planen.

Umsatz- und Ergebnisziele

Unter den vorliegenden und uns bekannten Rahmenbedingungen, die unseren aktuellen Wissensstand zur Pandemie reflektieren, ergibt sich aus heutiger Sicht folgender Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente. Hierbei sind unverändert hohe Investitionen in den Aufbau und die Weiterentwicklung unserer Segmente berücksichtigt.

Durch Änderung des internen Berichtswesens an die verantwortliche Unternehmensinstanz wird das Segmentbetriebsergebnis künftig ohne Allokation zentraler Aufwendungen ausgewiesen. Des Weiteren wird für die Prognose 2021 die ganzjährige Zugehörigkeit zum Konsolidierungskreis im Geschäftsjahr 2020 berücksichtigt. Die Überleitung ergibt sich wie folgt:

in Mio.€		B2C	B2B E-Recruiting	B2B Marketing Solutions & Events	New Work- Gruppe
2020 vor Anpassungen	Pro-Forma-Umsatzerlöse	102,7	153,4	20,2	276,0
Anpassungen	Ganzjahresausweis Honeypot	0,0	0,6	0,0	0,6
	IFRS 5	0,0	0,0	0,0	-0,1
2020 nach Anpassungen	Pro-Forma-Umsatzerlöse	102,7	154,0	20,2	276,5
2020 vor Anpassungen	Pro-Forma-Segmentbetriebsergebnis/-EBITDA	30,4	104,8	5,2	92,3
Anpassungen	Geänderte Allokation zentraler Aufwendungen	4,1	3,2	0,4	0,0
	Ganzjahresausweis Honeypot	0,0	-1,7	0,0	-1,7
	IFRS 5	0,0	0,0	0,0	0,3
2020 nach Anpassungen	Pro-Forma-Segmentbetriebsergebnis/-EBITDA	34,5	106,3	5,6	90,8

Daraus ergibt sich folgende Prognose für das Geschäftsjahr 2021:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Ausgangsbasis für Prognose	Prognose 2021
Pro-Forma-Umsatzerlöse Konzern	276,6	Auf Vorjahresniveau
Pro-Forma-EBITDA Konzern	90,8	Auf Vorjahresniveau
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2C	102,7	Auf Vorjahresniveau
Pro-Forma-EBITDA Segment B2C	34,5	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	154,0	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B E-Recruiting	106,3	Auf Vorjahresniveau
Pro-Forma-Umsatzerlöse Segment B2B Marketing Solutions & Events	20,2	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Pro-Forma-EBITDA Segment B2B Marketing Solutions & Events	5,6	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich

In dieser Prognose sind die zum heutigen Zeitpunkt aus der Corona-Krise ableitbaren Auswirkungen für die zukünftige Entwicklung unserer Geschäftssegmente berücksichtigt. Etwaige weitere Verschlechterungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aufgrund der Corona-Krise können die hier dargestellten Prognosen gegebenenfalls belasten. Unser langfristiger Ausblick ist ungebrochen positiv. Jedoch gibt es derzeit hohe kurz- bzw. mittelfristige Unsicherheiten im Zusammenhang mit der pandemischen Entwicklung, der Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie unserem Geschäft.

Dividendenziele

Bereits seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 19. Mai 2021 die Zahlung einer 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 91,2 Mio. € zum Jahresende 2020 sowie das cash-generative Geschäftsmodell ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden trotz der negativen Auswirkungen auf unser Wachstum durch die Corona-Krise, ohne unsere langfristigen Wachstumsperspektiven zu beeinträchtigen. Wir beabsichtigen, auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2021 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine Zunahme der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem Investitionsvolumen (CAPEX) von 32,9 Mio. € (2019: 35,3 Mio. €) im Geschäftsjahr 2020 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2021 einen einmaligen deutlichen Anstieg des Investitionsvolumens unter anderem aufgrund des geplanten Umzugs in unsere neue Firmenzentrale (New Work Harbour) in Hamburg.

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. Im Segment B2C ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2021 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 des Segments maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden mit sogenannten Subscriptions (Laufzeitverträgen) im Geschäftsjahr 2021 im Segment B2B E-Recruiting im einstelligen Prozentbereich gesteigert werden (2020: – 3 Prozent).

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Prognose 2021

Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum im einstelligen Prozentbereich
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Subscription-Unternehmenskunden (B2B)	Wachstum im einstelligen Prozentbereich

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 nutzte die New Work SE zur Abwicklung der Kreditkartenzahlungen im Bereich Events eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Großbritannien als Vertragspartner mit einem Zahlungsdienstleister. Im Berichtszeitraum haben wir den Zahlungsdienstleister gewechselt und die in Großbritannien ansässige Tochtergesellschaft liquidiert.

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 trotz der derzeit durch die Corona-Krise ausgelösten Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der D-A-CH-Region weitere Chancen für den Ausbau unserer Marktstellung und die weitere Durchdringung der für uns bedeutenden Märkte.

Chancen durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung

In unterschiedlicher Ausprägung haben 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 bzw. eine schneller als geplante gesamtwirtschaftliche Erholung nach der Corona-Krise einen positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. So könnten zudem eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die in diesem Bericht dargestellten Zielwerte übertroffen werden könnten.

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

Die New Work SE ist ein auf Wachstum ausgerichtetes Unternehmen. 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 den B2C- und B2B-Segmenten 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 – trotz des durch die Corona-Krise aktuell beeinträchtigten Arbeitsmarktes – strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die 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 ausgezahlt. Sie wurde mit den jeweiligen Vorstandsmitgliedern vertraglich vereinbart, wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls einvernehmlich mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angepasst. Zusätzlich zur Grundvergütung werden den Vorständen in angemessenem Umfang geldwerte Vorteile in Form von Sachbezügen und sonstigen freiwilligen Leistungen gewährt. Zudem erhalten die Vorstände Auslagenersatz für Reisekosten, Telefonnutzung und sonstige Aufwendungen. Alle Sachbezüge werden vom Unternehmen ordnungsgemäß versteuert.

Die variablen Vergütungsbestandteile 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 berechnigte 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 2020 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2020 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd.€	Petra von Strombeck CEO seit 01.06.2020		Frank Hassler CSO seit 01.11.2020		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Dr. Patrick Alberts CPO seit 01.07.2018		Summe	Summe
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	0	450	0	63	279	350	338	350	275	300	892	1.513
Nebenleistungen	0	3	0	0	3	3	3	3	2	2	6	11
SUMME	0	453	0	63	282	353	341	353	277	302	898	1.523
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	0	0	0	0	130	0	156	0	234	0	520	0
Mehrfährige variable Vergütung Long-Term-Incentive ¹	0	379	0	42	214	232	260	232	173	179	647	1.064
SUMME	0	832	0	105	626	585	757	585	684	481	2.065	2.587

Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2020 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd.€	Dr. Thomas Vollmoeller CEO bis 31.05.2020		Alastair Bruce CSO bis 09.04.2020		Timm Richter CPO bis 30.06.2018		Summe	Summe
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	450	185	346	101	0	0	796	286
Nebenleistungen	0	0	3	1	0	0	3	1
SUMME	450	185	349	102	0	0	799	288
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	222	158	156	0	0	0	378	158
Mehrfährige variable Vergütung Long-Term-Incentive ¹	396	140	268	84	0	0	664	224
SUMME	1.068	483	773	186	0	0	1.841	670

¹ Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2020. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2020 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2020 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2020 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 2019 und 2020 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2020 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.

Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2020 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Petra von Strombeck CEO seit 01.06.2020				Frank Hassler CSO seit 01.11.2020				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	0	450	450	450	0	63	63	63	279	350	350	350
Nebenleistungen	0	3	3	3	0	0	0	0	3	3	3	3
SUMME	0	453	453	453	0	63	63	63	282	353	353	353
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	0	250	0	800	0	33	0	97	146	175	0	520
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	0	450	0	1.755	0	50	0	195	217	275	0	1.073
SUMME	0	1.153	453	3.008	0	146	63	354	645	803	353	1.945

Alle Werte in Tsd. €	Jens Pape CTO seit 01.03.2011				Dr. Patrick Alberts CPO seit 01.07.2018				Summe		Summe	
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert		
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020		
Festvergütung	338	350	350	350	275	300	300	300	892			1.513
Nebenleistungen	3	3	3	3	2	2	2	2	8			11
SUMME	341	353	353	353	277	302	302	302	900			1.523
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	175	175	0	520	150	163	0	490	471			796
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	263	275	0	1.073	175	213	0	829	655			1.263
SUMME	779	803	353	1.945	602	677	302	1.621	2.026			3.581

Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2020 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd.€	Dr. Thomas Vollmoeller CEO bis 31.05.2020				Alastair Bruce CSO bis 09.04.2020				Timm Richter CPO bis 30.06.2018				Summe	
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangs- wert	Ausgangs- wert
	2019	2020	2020	2020	2019	2020	2020	2020	2019	2020	2020	2020	2019	2020
Festvergütung	450	450	450	450	346	101	101	101	0	0	0	0	796	551
Nebenleistungen	0	0	0	0	3	1	1	1	0	0	0	0	3	1
SUMME	450	450	450	450	348	102	102	102	0	0	0	0	799	552
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	270	270	0	580	175	175	0	520	0	0	0	0	445	445
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	400	167	0	650	271	99	0	387	0	0	0	0	671	266
SUMME	1.121	887	450	1.680	795	376	102	1.009	0	0	0	0	1.915	1.263

Herr Chu hat im Jahr 2019 ein Sabbatical wahrgenommen. Aus diesem Grund gab es einen vorübergehenden Gehaltsverzicht von Herrn Chu. Die erfolgte teilweise Fortzahlung der Vergütung wurde durch entsprechende Kürzungen in den auf das Sabbatical folgenden Monaten ausgeglichen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr kam es daher zu einer Verringerung der Vergütung von Herrn Chu um 20.000€. 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 2020 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 2020 zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen:

Vergütung der amtierenden Vorstandsmitglieder 2020 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd.€	Petra von Strombeck CEO seit 01.06.2020		Frank Hassler CSO seit 01.11.2020		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Dr. Patrick Alberts CPO seit 01.07.2018		Summe	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
	Festvergütung	0	450	0	63	299	329	338	350	275	300	912
Nebenleistungen	0	3	0	0	3	3	3	3	2	2	8	11
SUMME	0	453	0	63	302	332	341	353	277	302	920	1.502
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	0	0	0	0	130	0	156	0	234	0	520	0
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	0	0	0	0	192	136	192	136	0	0	384	272
SUMME	0	453	0	63	624	468	689	489	511	302	1.824	1.774

Vergütung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder 2020 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO bis 31.05.2020		Alastair Bruce CSO bis 09.04.2020		Timm Richter CPO bis 30.06.2018		Summe	Summe
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	450	185	346	101	0	0	796	286
Nebenleistungen	0	0	3	1	0	0	3	1
SUMME	450	185	349	102	0	0	799	288
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	222	158	156	0	0	0	378	158
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	423	277	0	0	192	136	615	413
SUMME	1.095	620	505	102	192	136	1.792	859

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.

Herr Bruce ist zum Ablauf des 9. April 2020 aus dem Vorstand ausgeschieden. Entsprechend ergibt sich bei der Darstellung sämtlicher Angaben innerhalb der Tabellen ein zeitanteiliger Wert. Herr Bruce erhielt im Berichtsjahr für die Zeit bis zum 9. April 2020 ein Fixgehalt in Höhe von 101 Tsd. € zzgl. Nebenleistungen. Dies entspricht dem anteiligen Betrag ausgehend von einem Jahresfestgehalt von 373 Tsd. €. Die Tabelle weist zudem die anteilig bis zum 9. April 2020 gewährten Zuwendungen bzw. Zuflüsse aus der mehrjährigen variablen Vergütung für das abgelaufene Geschäftsjahr 2020 aus. Die einjährige variable Vergütung wurde zum Ausscheiden mit Herrn Bruce vertraglich mit der Abfindung abgegolten. Außerdem wurde mit Herrn Bruce eine Gehaltsfortzahlung für die Zeit vom 10. April 2020 bis 31. Dezember 2020 in Höhe von 272 Tsd. € zzgl. 2 Tsd. € Nebenleistungen sowie eine Abfindungszahlung in Höhe von 900 Tsd. € vereinbart, die dem in allen Vorstandsverträgen enthaltenen Abfindungs-Cap

entspricht. Ein Zufluss aus der mehrjährigen variablen Vergütung wird für Herrn Bruce letztmalig im Geschäftsjahr 2024 erfolgen.

Herr Dr. Vollmoeller ist zum 29. Mai 2020 aus dem Vorstand ausgeschieden. Die Darstellung der Vergütungsbestandteile in den Tabellen erfolgt daher zeitanteilig. Herr Dr. Vollmoeller erhielt im Berichtsjahr für die Zeit bis zum 29. Mai 2020 ein Fixgehalt in Höhe von 185 Tsd. €, entsprechend dem anteiligen Betrag ausgehend von einem Jahresfestgehalt von 450 Tsd. €. Entsprechend seinem zum 31. Dezember 2020 auslaufenden Anstellungsvertrags wurde Herrn Dr. Vollmoeller sein Jahresfestgehalt auch nach dem Ausscheiden aus dem Vorstand bis zum Beendigungsdatum gewährt. Für die einjährige variable Vergütung wurde zum Ausscheiden mit Herrn Dr. Vollmoeller eine 100-prozentige Zielerreichung vereinbart. Der zeitanteilige Betrag hiervon bis zu seinem Ausscheiden aus dem Vorstand betrug im Berichtsjahr 158 Tsd. €. Die mehrjährige variable Vergütung wird für das abgelaufene Geschäftsjahr zeitanteilig gewährt, insgesamt in Höhe eines Zuteilungsbetrags von 277 Tsd. €. Ein Zufluss der nachlaufenden mehrjährigen Vergütung wird für Herrn Dr. Vollmoeller letztmalig im Geschäftsjahr 2024 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 der damalige Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Vollmoeller Aktien der New Work SE im Gesamtvolumen von 102.811,50 € und das Vorstandsmitglied Petra von Strombeck Aktien der New Work SE im Gesamtvolumen von 116.239,60 € erworben haben.

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 Vorstandsvertrages, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2020 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 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 2020 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 2020 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder im Geschäftsjahr 2020

In €	Gesamtvergütung 2020	Gesamtvergütung 2019
Stefan Winners, ehemaliger Vorsitzender	34.836	85.000
Martin Weiss, Vorsitzender	50.164	
Dr. Johannes Meier, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	45.000	45.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	50.000	50.000
Dr. Jörg Lübcke	45.000	45.000
Dr. Andreas Rittstieg	45.000	45.000
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Produkt- und Technikausschusses	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 2020 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 2021, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite www.new-work.se/de/investor-relations/corporate-governance veröffentlicht.

Rechtliche Angaben

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB ist auf unserer Website unter 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 § 315a HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2020 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 2020 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 2020 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 2020 bekannt, dass die Burda Digital SE, München, mit 50,24 Prozent der Stimmrechte an der New Work SE beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 33f. WpHG von mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 8 der Satzung in der Fassung vom 1. Dezember 2020. 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 liegen 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 Konzernanhang 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 Prozent über- bzw. um nicht mehr als 20 Prozent 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, zugeteilt bzw. 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, obliegen 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 bedürfen. 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. Lon- Term-Incentive-Plan) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer G.13 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

Weitere Angaben

Die übrigen nach § 315a Abs. 1 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 hinterlegen mehrere Millionen Menschen persönliche Daten und Informationen zu Lebensläufen und beruflichen Werdegängen. Daher ist es von elementarer Bedeutung, dass die New Work SE ihren registrierten Nutzern eine seriöse und vertrauensvolle Umgebung zur Verfügung stellt. Die in Deutschland geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen insbesondere zum Datenschutz definieren den Rahmen für den Umgang mit sensiblen Nutzerdaten.

Abschlussprüfer

Die New Work SE wird seit der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2013 durch die PricewaterhouseCoopers GmbH (vormals PricewaterhouseCoopers AG), Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Engagement Leader (seit 2015) der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2020 ist Niklas Wilke.

Der nachfolgend wiedergegebene Bestätigungsvermerk umfasst auch einen „Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Abschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB“ („ESEF-Vermerk“). Der dem ESEF-Vermerk zugrunde liegende Prüfungsgegenstand (zu prüfende ESEF-Unterlagen) ist nicht beigefügt. Die geprüften ESEF-Unterlagen können im Bundesanzeiger eingesehen bzw. aus diesem abgerufen werden.

KONZERN- ABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

89	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
90	Konzernbilanz
92	Konzern-Kapitalflussrechnung
94	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
95	Konzernanhang
95	(A) Grundsätze und Methoden
106	(B) Segmentberichterstattung
108	(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung
113	(D) Erläuterungen zur Konzernbilanz
125	(E) Sonstige Erläuterungen

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

der New Work SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01. – 31.12.2020	01.01. – 31.12.2019 ¹
Fortzuführende Geschäftsbereiche			
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	8	276.524	269.168
Sonstige betriebliche Erträge	8	1.984	6.358
Andere aktivierte Eigenleistungen	9	23.637	24.926
Personalaufwand	10	- 141.945	- 126.582
Marketingaufwand	11	- 29.019	- 33.924
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12	- 39.994	- 50.432
Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte	13	- 3.577	- 2.058
EBITDA		87.610	87.456
Abschreibungen	14	- 56.051	- 32.851
EBIT		31.559	54.605
Finanzerträge	15	10.219	6.290
Finanzaufwendungen	15	- 942	- 1.621
EBT		40.836	59.274
Ertragsteuern	16	- 14.722	- 16.070
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		26.114	43.204
Ergebnis nach Steuern des angegebenen Geschäftsbereichs	17	3	- 8.181
KONZERNERGEBNIS		26.117	35.023
Ergebnis je Aktie			
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	18	4,65 €	6,23 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	18	4,65 €	6,23 €
Ergebnis je Aktie – fortzuführende Geschäftsbereiche			
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	18	4,65 €	7,69 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	18	4,65 €	7,69 €
KONZERNERGEBNIS		26.117	35.023
Unterschiede aus Währungsumrechnung	19	- 83	236
SONSTIGES ERGEBNIS		- 83	236
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		26.034	35.259

¹ angepasst

Konzernbilanz

der New Work SE
zum 31. Dezember 2020

Aktiva

In Tsd.€	Anhang Nr.	31.12.2020	31.12.2019 ¹
Immaterielle Vermögenswerte			
Erworbene Software	20	6.875	9.185
Selbst erstellte Software	20	72.065	67.852
Geschäfts- oder Firmenwert	20	56.145	73.583
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	20	4.984	6.875
Sachanlagen			
Mietereinbauten	20	1.948	1.788
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	20	7.901	9.631
Anlagen im Bau	20	4.509	663
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	20	58.772	12.415
Finanzanlagen			
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	21	2.051	680
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	21	29.726	29.585
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	21	485	681
Latente Steueransprüche	16	205	1.112
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		245.666	214.050
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	22	18.028	25.707
Vertragsvermögenswerte	22	3.711	4.115
Sonstige Vermögenswerte	22	8.420	13.426
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel	22	61.497	35.231
Fremdzahlungsmittel	22	3.632	4.813
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		95.288	83.292
		340.954	297.342

¹ angepasst

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2020	31.12.2019 ¹
Gezeichnetes Kapital	23	5.620	5.620
Kapitalrücklagen	23	22.644	22.644
Sonstige Rücklagen	23	130	213
Gewinnrücklagen	23	84.617	73.057
EIGENKAPITAL		113.011	101.534
Latente Steuerverbindlichkeiten	16	23.343	24.600
Vertragsverbindlichkeiten	24	64	489
Sonstige Rückstellungen	24	637	637
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	24	0	11.465
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	24	54.583	7.585
Sonstige Verbindlichkeiten	24	4.389	4.379
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		83.016	49.155
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	10.830	8.536
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	24	6.485	5.968
Vertragsverbindlichkeiten	24	91.534	95.087
Sonstige Rückstellungen	24	3.201	1.393
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	25	2.100	622
Ertragsteuerverbindlichkeiten	25	8.278	5.878
Sonstige Verbindlichkeiten	25	22.499	29.170
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		144.928	146.653
		340.954	297.342

¹ angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung

der New Work SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01. – 31.12.2020	01.01. – 31.12.2019 ¹
Ergebnis vor Steuern		40.836	59.274
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	14	19.425	16.507
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	14	36.626	16.344
Finanzerträge	15	-10.219	-6.290
Finanzaufwendungen	15	942	1.621
EBITDA		87.610	87.456
Erhaltene Zinsen		237	335
Gezahlte Steuern		-12.674	-9.775
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		-39	-30
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		11.914	532
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		-3.007	7.477
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises		0	-5.165
Veränderung der Vertragsverbindlichkeiten	24	-3.978	2.864
Eliminierung XING Events-Fremdverpflichtung	22	1.181	-763
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit fortgeführter Aktivitäten		81.244	82.931
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereiche		-294	-3.190
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		80.950	79.741
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	20	-23.638	-24.996
Auszahlung für den Erwerb von Software	20	-2.306	-2.729
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	20	-28	-120
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	20	121	102
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	20	-7.096	-7.605
Auszahlungen für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	20	-673	-25.195
Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten		-33.620	-60.543
Cashflow aus Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereiche		0	-70
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		-33.620	-60.613

¹ angepasst

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung)

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01. – 31.12.2020	01.01. – 31.12.2019 ¹
Auszahlung Regeldividende	23	- 14.557	- 12.027
Auszahlung Sonderdividende	23	0	- 20.009
Gezahlte Zinsen		- 46	- 272
Auszahlung für Mietverhältnisse	24	- 5.991	- 5.283
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten		- 20.594	- 37.591
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereiche		- 131	- 117
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		- 20.725	- 37.708
Differenzen aus der Währungsumrechnung		- 340	- 19
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	22	26.265	- 18.599
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	22	35.231	53.831
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE²		61.496	35.232
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	22	4.813	4.050
Veränderung des Fremdmittelbestands	22	- 1.181	763
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE		3.632	4.813

¹ angepasst

² Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

der New Work SE
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd.€	Anhang Nr.	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklagen	Rücklage für Währungs-umrechnungsdifferenzen	Gewinn-rücklage	Eigenkapital Summe
STAND 01.01.2019		5.620	22.644	-24	70.071	98.311
Konzernergebnis		0	0	0	35.023	35.023
Sonstiges Ergebnis	19	0	0	236	0	236
Konzern-Gesamtergebnis		0	0	236	35.023	35.259
Regeldividende für 2018	23	0	0	0	-12.027	-12.027
Sonderdividende	23	0	0	0	-20.009	-20.009
STAND 31.12.2019		5.620	22.644	213	73.057	101.534
STAND 01.01.2020		5.620	22.644	213	73.057	101.534
Konzernergebnis		0	0	0	26.117	26.117
Sonstiges Ergebnis	19	0	0	-83	0	-83
Konzern-Gesamtergebnis		0	0	-83	26.117	26.034
Regeldividende für 2019	23	0	0	0	-14.557	-14.557
STAND 31.12.2020		5.620	22.644	130	84.617	113.011

Konzernanhang

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

(A) Grundsätze und Methoden

1. Informationen zum Unternehmen

Die New Work SE hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 148078 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital SE (Rechtsnachfolgerin der Burda Digital GmbH), München, Deutschland, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft wird von Herrn Prof. Dr. Hubert Burda, Offenburg, beherrscht. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg, Deutschland.

Die New Work SE engagiert sich mit ihren Marken, Services und Produkten für eine erfüllendere Arbeitswelt und schreibt damit das nächste Kapitel der Erfolgsgeschichte der XING SE. Gegründet als professionelles Netzwerk openBC von Lars Hinrichs, erfolgte 2006 die Umbenennung in XING und 2019 in New Work SE. Damit trägt das Unternehmen sein überzeugtes Engagement für eine bessere Arbeitswelt auch im Namen – New Work ist die sichtbare Klammer aller Firmenaktivitäten. Das Unternehmen ist seit 2006 börsennotiert. Die New Work SE agiert als zentrale Führungs- und Steuerungsholding und dient als Serviceabteilung der Tochterfirmen. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt seine insgesamt rund 1.900 Mitarbeiter auch an weiteren Standorten von München über Wien bis Porto. Weitere Infos auf www.new-work.se

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2020 der New Work SE werden durch den Vorstand am 25. März 2021 zur Veröffentlichung freigegeben und am gleichen Tag zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

2. Grundlagen der Abschluss-erstellung

Der Konzernabschluss der New Work SE (nachfolgend auch „New Work“ oder „Gesellschaft“ genannt) wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Es wurden alle IFRS und IFRIC beachtet, die zum 31. Dezember 2020 von der EU-Kommission übernommen wurden und verpflichtend anzuwenden sind.

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

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

3. Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

ÄNDERUNG VON RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN UND ANPASSUNG VORJAHR

Die Gesellschaft ändert den Ausweis der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen für bereits kontrahierte und fakturierte Verträge mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020, um noch nicht fällige Zahlungen in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und korrespondierenden Verbindlichkeitsposten reduzierend darzustellen.

Daraus ergibt sich zum 31. Dezember 2019 eine Reduktion der Forderungen um 12.313 Tsd. € sowie eine korrespondierende Reduktion der kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 10.605 Tsd. € und eine Reduktion der kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 1.708 Tsd. €.

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkung auf die Konzernbilanz für das Geschäftsjahr 2019 dar:

In Tsd. €	31.12.2018 wie berichtet	Anpassung	01.01.2019 angepasst
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35.523	- 11.448	24.075
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	89.717	- 9.803	79.914
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	28.281	- 1.645	26.636

In Tsd. €	31.12.2019 wie berichtet	Anpassung	31.12.2019 angepasst
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	38.020	- 12.313	25.707
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	105.692	- 10.605	95.087
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	30.878	- 1.708	29.170

Die Anpassung führt zu keiner Änderung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und hat keinen Ergebniseffekt sowie keine Auswirkungen auf das Ergebnis je Aktie.

Weiterhin ändert die Gesellschaft mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 die Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte und weist diese in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen aus, da die bilanzierten Fondsvermögensanteile nicht die Anforderungen an Eigenkapitalinstrumente erfüllen.

In den Vorjahren wurden die Neubewertungen zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte erfolgsneutral im Sonstigen Ergebnis erfasst und im Konzernanhang gesondert angegeben.

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkung auf die Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr 2019 dar:

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2019 wie berichtet ¹	Anpassung	01.01.– 31.12.2019 angepasst
Finanzerträge	5.408	882	6.290
Finanzaufwendungen	-1.621	0	-1.621
Ergebnis vor Steuern (EBT)	58.392	882	59.274
Ertragsteuern	-15.785	-285	-16.070
Konzernergebnis aus fortzu- führenden Geschäftsbereichen	42.607	597	43.204
Ergebnis je Aktie (unverwässert) – fortzuführende Geschäftsbereiche	7,59 €	0,10 €	7,69 €
Ergebnis je Aktie (verwässert) – fortzuführende Geschäftsbereiche	7,59 €	0,10 €	7,69 €
Konzernergebnis aus fortzu- führenden Geschäftsbereichen	42.607	597	43.204
Neubewertung zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswerte	597	-597	0
Sonstiges Ergebnis	834	-597	236
KONZERN-GESAMTERGEBNIS	35.259	0	35.259

¹ nach Anpassung IFRS 5

Die folgende Tabelle stellt die Auswirkung auf die Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2019 dar:

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2019 wie berichtet ¹	Anpassung	01.01.– 31.12.2019 angepasst
Ergebnis vor Steuern (EBT)	58.392	882	59.274
Finanzerträge	-5.408	-882	-6.290
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	79.741	0	79.741

¹ nach Anpassung IFRS 5

Die Auswirkungen auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung enthalten eine Verschiebung zwischen der Rücklage aus Zeitwertänderungen und den Gewinnrücklagen in Höhe von 273 Tsd. € (1. Januar 2019: 870 Tsd. €).

IM GESCHÄFTSJAHR 2020 ERSTMALS ANZUWENDEnde ODER GEÄNDERTE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Im Geschäftsjahr 2020 waren folgende Rechnungslegungsvorschriften erstmalig verpflichtend anzuwenden:

- Änderungen an IFRS 3 – Definition eines Geschäftsbetriebs
- Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 – Reform der Referenzzinssätze
- Änderungen an IAS 1 und IAS 8 – Definition der Wesentlichkeit
- Änderungen an IFRS 16 – Leasingverhältnisse – für COVID-19-bezogene Mietzugeständnisse
- Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in den IFRS-Standards

Die oben genannten Änderungen blieben ohne Auswirkungen auf die Berichterstattung von New Work.

VERÖFFENTLICHTE, NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

Die folgenden neuen oder geänderten Standards sind für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant und bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des New Work-Konzernabschlusses veröffentlicht, aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

Erstmalige Anwendung	Neue oder geänderte Standards
1. Januar 2021:	Reform der Referenzzinssätze-Phase 2 – Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16
1. Januar 2022:	Änderungen an IAS 37 – Umfang der Erfüllungskosten bei belastenden Verträgen Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Standards 2018–2020 Änderungen an IAS 16 – Sachanlagen, Erträge vor der geplanten Nutzung Änderungen an IFRS 3 – Verweis auf das Rahmenkonzept
1. Januar 2023:	Änderungen an IAS 1 – Einstufung von Verbindlichkeiten als kurz- bzw. langfristig Änderungen an IFRS 17 – Versicherungsverträge
noch offen:	Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 – Verkauf oder Einlage von Vermögenswerten zwischen Anleger und einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen

Aus den aufgeführten Änderungen erwarten wir keine wesentlichen Auswirkungen für die New Work-Berichterstattung.

4. Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

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

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

Der Konsolidierungskreis im Konzernabschluss umfasst folgende Unternehmen:

Gesellschaft	Sitz	Kapitalanteil 31.12.2020 in %	Kapitalanteil 31.12.2019 in %	Gehalten von	Erstkon- solidierung
1 New Work SE (Muttergesellschaft)	Hamburg				
2 amianto UK Ltd. i.L.	Birmingham, Großbritannien	100	100	15	2011
3 Honeypot GmbH (vormals Beekeeper Management GmbH) ^{3,4}	Berlin	100	100	1	2018
4 Eqipia GmbH	Zürich, Schweiz	100	100	14	2016
5 Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L.	Barcelona, Spanien	100	100	1	2007
6 InterNations GmbH ²	München	100	100	15	2017
7 kununu engage GmbH ²	Berlin	100	100	1	2018
8 kununu GmbH	Wien, Österreich	100	100	1	2013
9 New Work XING UG (haftungsbeschränkt) ³	Hamburg	100	100	1	2018
10 Prescreen GmbH ³	Berlin	100	100	8	2017
11 Prescreen International GmbH	Wien, Österreich	100	100	10	2017
12 XING E-Recruiting GmbH	Wien, Österreich	100	100	13	2015
13 XING E-Recruiting GmbH & Co. KG ¹	Hamburg	100	100	1	2015
14 XING E-Recruiting Switzerland AG	Zürich, Schweiz	100	100	16	2016
15 XING Events GmbH ²	Hamburg	100	100	1	2011
16 XING International Holding GmbH ³	Hamburg	100	100	1	2007
17 XING Marketing Solutions GmbH ²	Hamburg	100	100	1	2016
18 New Work Networking Spain S.L.	Barcelona, Spanien	100	100	16	2007
19 New Work Portugal Unipessoal Lda.	Porto, Portugal	100	100	16	2017
20 XING Switzerland GmbH	Zürich, Schweiz	100	100	16	2008
21 New Work Young Professionals GmbH ³	Hamburg	100	100	15	2016
22 XING GmbH & Co. KG ¹	Hamburg	100	100	1	2019
23 HalloFreelancer GmbH ³	Hamburg	100	100	1	2019

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

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

³ Es besteht eine Einstandserklärung der New Work SE. Die Gesellschaften nehmen die Befreiung gemäß § 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; Nr. 3), Berlin, verschmolzen worden.

5. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

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

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

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

6. Fremdwährungsumrechnung

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

7. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

ALLGEMEIN

Aufgegebener Geschäftsbereich

Ein aufgegebener Geschäftsbereich ist ein Bestandteil des Konzerngeschäfts, dessen Geschäftsbereich und Cashflows vom restlichen Konzern klar abgegrenzt werden können und der:

- einen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich darstellt,
- Teil eines einzelnen, abgestimmten Plans zur Veräußerung eines gesonderten, wesentlichen Geschäftszweiges oder geografischen Geschäftsbereichs ist oder
- ein Tochterunternehmen darstellt, das ausschließlich mit der Absicht einer Weiterveräußerung erworben wurde.

Eine Einstufung als aufgegebener Geschäftsbereich geschieht bei Veräußerung oder Einstellung sobald der Geschäftsbereich die Kriterien für eine Einstufung als zur Veräußerung gehalten erfüllt, wenn dies früher der Fall ist.

Wenn ein Geschäftsbereich als aufgegebenen Geschäftsbereich eingestuft wird, wird die Gesamtergebnisrechnung des Vergleichsjahres so angepasst, als ob die Voraussetzungen für einen aufgegebenen Geschäftsbereich von Beginn des Vergleichsjahres an vorgelegen hätten.

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Die überwiegend im Voraus bezahlten Erträge in den Segmenten B2C und B2B E-Recruiting werden linear unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrags über die Vertragslaufzeit erfasst. Erträge im Segment B2B Marketing Solutions & Events werden zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst. Sämtliche erhaltenen Vorauszahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Vertragsverbindlichkeit ausgewiesen; die Umsatzerlöse werden in den nachfolgenden Zeiträumen erfasst.

Die Bemessung der Umsatzerlöse erfolgt zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts. Sofern es sich um Tauschleistungen handelt, werden Umsatzerlöse mithilfe des nach IFRS 13 ermittelten beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung bewertet.

Die Währungsrücklage im sonstigen Ergebnis kann in späteren Berichtsperioden in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden.

BILANZ

Unternehmenserwerbe

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

bewertet. Sofern die Gegenleistungsverpflichtung nicht als Eigenkapital eingestuft wird, werden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im Gewinn oder Verlust erfasst.

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

Immaterielle Vermögenswerte

Gemäß IAS 38 und SIC-32 werden immaterielle Vermögenswerte, die aus der Entwicklung im Rahmen eines einzelnen Projekts entstehen, nur dann angesetzt, wenn der Konzern nachweisen kann, dass die technische Realisierbarkeit zur Fertigstellung des Projekts, sodass es für den internen Gebrauch oder den Verkauf genutzt werden kann, gegeben ist, dass die Absicht besteht, das Projekt durchzuführen, und die Fähigkeit zum internen Gebrauch oder zum Verkauf des Vermögenswerts besteht, dass der Vermögenswert zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren wird und die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung und die Fähigkeit zur zuverlässigen Messung der Ausgaben vorhanden ist. Nicht diesen Kriterien entsprechende Aufwendungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungskosten wird der Vermögenswert zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bilanziert. Alle aktivierten Entwicklungskosten der Plattformen werden linear über fünf Jahre abgeschrieben.

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

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

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

Nach IFRS wird der Geschäfts- oder Firmenwert nicht planmäßig über seine Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Gesellschaft ist verpflichtet, den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Wertminderung zu überprüfen, sofern keine Hinweise auf eine potenzielle Wertminderung bestehen. Bei Vorliegen entsprechender Indikatoren ist eine sofortige Überprüfung auf eine mögliche Wertminderung durchzuführen. Für die Zwecke der Überprüfung auf Wertminderung wird der Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („Cash-Generating-Unit“ – CGU) des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird bestimmt durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der CGU, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht. Wenn der erzielbare Betrag der CGU geringer ist als der Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Auch wenn der erzielbare Betrag den Buchwert der CGU, der dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, in künftigen Perioden übersteigt, werden keine Wertaufholungen auf abgeschriebene Geschäfts- oder Firmenwerte vorgenommen.

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

Sachanlagen

Die Sachanlagen werden nach IAS 16 zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von drei (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Mietereinbauten werden grundsätzlich über den kürzeren Zeitraum aus wirtschaftlicher Nutzungsdauer und Leasinglaufzeit abgeschrieben. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst. Erhaltene Mietzuschüsse werden unter der Erlösabgrenzung ausgewiesen bzw. im Falle eines erhaltenen Leasinganreizes vom Nutzungsrecht abgezogen.

Nicht-finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen

Die in den Vermögenswerten aus Mietverhältnissen aktivierten Nutzungsrechte umfassen typischerweise eine Periode von bis zu zehn Jahren, wobei häufig eine Verlängerungsoption durch New Work möglich ist. Die genauen Ausgestaltungen der Verträge sind je nach Land und Mietobjekt unterschiedlich.

Enthält ein Leasingvertrag Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen für den Leasingnehmer oder den Leasinggeber, werden diese berücksichtigt, sofern die Ausübung oder Nichtausübung zum Stichtag als hinreichend sicher eingestuft werden kann, wobei Kündigungsoptionen des Leasinggebers immer als nicht ausgeübt betrachtet werden.

Mietverhältnisse werden mit Verfügbarkeit des Mietobjekts als Nutzungsrecht und entsprechende Verbindlichkeit bilanziert. Jeder Mietbetrag wird in Tilgungs- und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. Die Finanzierungsaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst. Das Nutzungsrecht wird über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Die Bestimmung der Höhe des Vermögenswerts aus Mietverhältnissen wird dabei wie folgt ermittelt:

- Betrag der anfänglich erfassten Verbindlichkeit des Vertragsverhältnisses
- zusätzliche Zahlungen vor dem Vertragsbeginn
- direkt zuzurechnende anfängliche Kosten
- etwaige geschätzte Kosten für die Wiederherstellung des Standorts

In der Folge erfolgt eine Abschreibung des Vermögenswerts linear über die geplante Nutzungsdauer unter den Abschreibungen und eine Aufzinsung der Verbindlichkeit im Finanzergebnis.

Bei Bestimmung der Verbindlichkeit aus Mietverhältnissen werden folgende Zahlungen berücksichtigt:

- fixe Zahlungen an den Vermieter
- variable Zahlungen basierend auf einem Index
- durch den Mieter zu zahlende Restwertgarantien
- Ausübungspreis einer Kaufpreisoption, falls diese wahrscheinlich ausgeübt wird
- Zahlungen für vorzeitige Beendigung, falls diese wahrscheinlich ausgeübt wird

Die Abzinsung der Leasingzahlungen wird grundsätzlich unter Anwendung laufzeit- und währungsspezifischer Grenzfremdkapitalzinssätze ermittelt, da die den Leasingverhältnissen zugrunde liegenden Zinssätze regelmäßig nicht bestimmt werden können. Die Zinsen werden im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, die Tilgung im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erfasst.

Mietverträge mit Laufzeiten bis zu einem Jahr sowie Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert werden weiterhin als Aufwand erfasst. Kosten für die Herstellung des durch New Work beabsichtigten Zustands sowie Rückbauverpflichtungen werden weiterhin unter Mietereinsparungen ausgewiesen.

Vertragsverbindlichkeiten

Vertragsverbindlichkeiten stellen die Verpflichtung dar, nach erhaltener Gegenleistung eine Dienstleistung zu erbringen.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die finanziellen Vermögenswerte von New Work beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Dienstleistungen. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darüber hinaus berücksichtigt werden direkt zurechenbare Transaktionskosten von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind.

Alle Finanzinstrumente, für die der beizulegende Zeitwert im Abschluss ausgewiesen wird, sind in den folgenden Hierarchiestufen gemäß IFRS 13 eingeordnet:

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

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

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

Mietkautionen, Forderungen aus Dienstleistungen, Vertragsvermögenswerte, einige sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten (ggf. unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode) klassifiziert und bewertet. Gleiches gilt für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten und Teile der sonstigen Verbindlichkeiten.

Dividenden werden als Ertrag im Gewinn oder Verlust erfasst, es sei denn, die Dividende stellt offensichtlich eine Deckung eines Teils der Kosten des Investments dar.

Lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten aus bedingten Kaufpreisen werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, deren Wertänderungen ergebniswirksam erfasst werden. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgt mithilfe von finanzmathematisch anerkannten Modellen.

Marktübliche Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Erfüllungstag erfasst. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn (i) die vertraglichen Rechte auf Cashflows aus dem Vermögenswert auslaufen, (ii) der Konzern das Recht, Cashflows aus dem Vermögenswert zu generieren, behält, jedoch eine Verpflichtung zur vollständigen und unverzüglichen Zahlung der Cashflows an einen Dritten im Rahmen einer Vereinbarung zur Weiterleitung angenommen hat, oder (iii) das Recht, Cashflows aus dem Vermögenswert zu generieren, übertragen hat und entweder (a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen wurden oder (b) weder alle wesentlichen Risiken und Chancen des Vermögenswerts übertragen noch zurückbehalten wurden, jedoch die Verfügungsmacht des Vermögenswerts übertragen wurde.

Die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten entsprechen den Buchwerten.

Forderungen aus Dienstleistungen werden ausgewiesen, wenn der Anspruch auf den Erhalt der Gegenleistung keiner Bedingung mehr unterliegt und deren Fälligkeit automatisch durch Zeitablauf eintritt. Wertberichtigungen auf Forderungen für Bonitätsrisiken werden entsprechend der Bewertungsmethode der erwarteten Kreditausfälle gebildet.

Steuern

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

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

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

Aktienbasierte Vergütung

Aktienbasierte Zusagen bei New Work sind grundsätzlich mit Ausgleich durch Zahlungsmittel ausgestaltet. Der beizulegende Zeitwert wird zum Gewährungszeitpunkt ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird mittels des Börsenkurses der New Work-Aktie bestimmt. Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts werden im Gewinn oder Verlust erfasst. New Work hat ein Wahlrecht zum Ausgleich durch Aktien, welches nach derzeitiger Planung nicht in Anspruch genommen werden soll.

Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

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

Rückstellungen

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

(B) Segmentberichterstattung

BERICHTSPFLICHTIGE SEGMENTE

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

Im Berichtssegment B2C sind die Geschäftssegmente B2C, kununu D-A-CH, HalloFreelancer sowie InterNations abgebildet. Sie adressieren die Mitglieder unserer Social-Networking-Plattformen, die sich auf www.xing.com, kununu.com oder internations.org mit anderen Berufstätigen vernetzen, einen passenden Job finden, sich über potenzielle Arbeitgeber informieren bzw. sich über beruflich relevante Themen informieren wollen. Die Monetarisierung erfolgt im Wesentlichen über Bezahlmitgliedschaften (zum Beispiel Premium, ProJobs, ProCoach, Albatross).

Das Segment B2B E-Recruiting adressiert B2B-Kunden, die Zugang zu Arbeitnehmern und Talenten suchen. Dem Segment werden die Geschäftssegmente E-Recruiting und Honeypot zugeordnet. Die Monetarisierung erfolgt über die Entwicklung, die Vermarktung und den Vertrieb der Produkte XING TalentManager, XING TalentpoolManager, XING Stellenanzeigen, Prescreen Bewerbermanagementtool, XING Empfehlungs-Manager, das Employer-Branding-Profil auf XING, XING Talent Service und kununu sowie der Produkte von Honeypot.

Im Segment B2B Marketing Solutions & Events sind die Geschäftssegmente Marketing Solutions und Events abgebildet. Sie adressieren Werbe- und Eventskunden. Die Monetarisierung erfolgt über Werbeerlöse und Ticketing. Des Weiteren erfolgt eine Vergütung für gewonnene Mitglieder des Segments B2C.

Die Segmentierung von Vermögen, Verbindlichkeiten und Investitionen auf Basis der operativen Geschäftsfelder wird nicht vorgenommen, da diese Kennzahlen nicht als Steuerungsgrößen auf Segmentebene verwendet werden. So bezieht sich etwa ein wesentlicher Teil der Investitionen auf die selbst erstellte Plattform, die den Segmenten nicht zugeordnet werden kann. Die Segmentdaten werden auf Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Die Kosten werden den Bereichen verursachungsgerecht zugeordnet. Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Gesellschaften der Segmente liegen grundsätzlich Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart werden. Als Segmentergebnisgröße verwendet New Work das Segmentbetriebsergebnis, das als Bruttoergebnis abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten (Personal-, Marketing-, Entwicklungs- und sonstige Aufwendungen) definiert ist. Einem Segment nicht direkt zuordenbare Aufwendungen (zum Beispiel zentrale IT-, Verwaltungsaufwendungen sowie Mietnebenkosten) werden in der Überleitungsrechnung ausgewiesen, ebenso wie Wertminderungen und Wertaufholungen und das Betriebsergebnis von zentralen Funktionen, die kein Segment darstellen. Sondereffekte und Effekte aus Kaufpreisallokationen werden herausgerechnet. Bereinigte Sondereffekte sind beispielsweise Restrukturierungsaufwendungen, Veräußerungsergebnisse, Wertminderungsaufwendungen sowie andere nicht-operative Aufwendungen oder Erträge.

Die aufgeteilten Umsatzerlöse und Ergebnisse sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

In Tsd. €	B2C		B2B E-Recruiting		B2B Marketing Solutions & Events		Summe Segmente		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/Aufwendungen		New Work-Gruppe	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019 ¹	2020	2019	2020	2019 ¹
Umsatzerlöse	102.699	103.194	153.437	140.044	19.817	25.529	276.524	269.167	0	0	276.524	269.167
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	340	549	340	549	-340	-549	0	0
Gesamtumsatzerlöse	102.699	103.194	154.008	140.444	20.157	26.078	276.864	269.716	-340	-549	276.524	269.167
Konzerninterne Segmentaufwendungen	-340	-549	0	0	0	0	-340	-549	340	549	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	-72.780	-75.326	-51.430	-47.266	-15.274	-16.759	-139.484	-139.351	0	0	-139.484	-139.351
Segmentbetriebsergebnis	29.579	27.320	102.578	93.178	4.883	9.319	137.040	129.817	0	0	137.040	129.817
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen											-49.430	-42.361
EBITDA											87.610	87.456

¹ angepasst Vergleich Ziffer 17

Die geografische Aufteilung der Umsatzerlöse gliedert sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019
D-A-CH	259.719	255.057
International	16.805	14.111
	276.524	269.168

Die geografische Aufteilung erfolgt entsprechend dem Sitz des Leistungsempfängers. Die Umsätze in der D-A-CH-Region werden überwiegend in Deutschland erzielt. Es bestehen keine Abhängigkeiten von wichtigen Kunden, da mit keinem Kunden ein signifikanter Anteil der Umsatzerlöse der Gruppe erzielt wird.

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche) in Höhe von 210.899 Tsd. € (Vorjahr: 180.200 Tsd. €) entfallen wie im Vorjahr ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

8. Gesamte Betriebserträge

Die gesamten Betriebserträge betragen im Geschäftsjahr 278.508 Tsd. € (Vorjahr: 275.526 Tsd. €).

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr 2020 bei 276.524 Tsd. € (Vorjahr: 269.168 Tsd. €). Eine Unterteilung der Umsatzerlöse und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind in der Segmentberichterstattung aufgeführt. Die Umsatzerlöse enthalten 2.192 Tsd. € (Vorjahr: 1.817 Tsd. €) Erlöse aus Tauschgeschäften.

In den Umsatzerlösen wurden in 2020 Erlöse aus Vertragsverbindlichkeiten der Vorperiode in Höhe von 91.534 Tsd. € (Vorjahr: 95.087 Tsd. €) erfasst. Der Transaktionspreis entspricht den Vertragsverbindlichkeiten.

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

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019
Erträge aus Sachbezügen	866	1.032
Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren	325	490
Erträge aus Währungsumrechnung	324	351
Periodenfremde Erträge	140	223
Übrige	329	4.262
	1.984	6.358

Die übrigen Erträge enthalten im Wesentlichen zurückerstattete Vertriebsprovisionen. Im Vorjahr enthielten die übrigen Erträge einen einmaligen nicht-operativen Ertrag in Höhe von 3.750 Tsd. € aus der Übernahme des New Work Harbour.

9. Aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen unterteilen sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019
Personalaufwand	21.310	20.457
Freelanceraufwand	1.248	3.422
Nebenkosten	1.079	1.047
	23.637	24.926

In den Nebenkosten sind insbesondere Aufwendungen für Miete sowie IT-Ausstattung enthalten.

10. Personalaufwand

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019 ¹
Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	115.392	105.256
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	21.322	18.612
Abfindungen	3.754	776
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	922	800
Urlaubsrückstellungen	72	650
Übrige	483	488
	141.945	126.582

¹ angepasst

Der Personalaufwand ist von 126.582 Tsd. € um 15.363 Tsd. € auf 141.945 Tsd. € (+ 12 Prozent) angestiegen. Der höhere Aufwand resultiert im Wesentlichen aus der gestiegenen Anzahl der im Konzern beschäftigten Arbeitnehmer auf Vollzeitbasis. Des Weiteren wurden im Rahmen von Restrukturierungen deutlich erhöhte Abfindungsaufwendungen erfasst.

11. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019 ¹
Marketingkosten	23.047	25.716
Verkaufsprovisionen	5.235	5.202
Veranstaltungen	738	3.006
	29.019	33.924

¹ angepasst

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

12. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019 ¹
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	12.100	19.618
Server-Hosting, -Verwaltung und -Traffic	8.150	6.938
Sonstige Personalkosten	5.790	4.756
Raumkosten	3.162	3.210
Kosten für Zahlungsabwicklung	2.310	2.688
Fortbildungskosten	1.664	1.805
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	1.194	5.014
Rechtsberatungskosten	1.036	1.147
Buchführungskosten	832	738
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	758	669
Kursverluste	596	458
Versicherung und Beiträge	555	519
Abschluss- und Prüfungskosten	531	366
Periodenfremde Aufwendungen	396	286
Aufsichtsratsvergütung	320	324
Miete/Leasing	313	501
Bürobedarf	266	456
Übrige	20	939
	39.994	50.432

¹ angepasst

In der Berichtsperiode wurden für 313 Tsd. € (Vorjahr: 501 Tsd. €) Aufwendungen für die Anmietung von Vermögenswerten von geringem Wert erfasst. Zudem sind 243 Tsd. € (Vorjahr: 371 Tsd. €) für die kurzfristige Anmietung von Büroflächen und Mitarbeiterwohnungen bei den Raumkosten angefallen.

13. Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte

Der Wertminderungsaufwand (einschließlich Wertaufholung) auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte enthält Aufwendungen für Forderungsverluste in Höhe von 3.700 Tsd. € (Vorjahr: 2.212 Tsd. €) sowie Erträge aus der Wertaufholung in Höhe von 123 Tsd. € (Vorjahr: 154 Tsd. €), diese resultieren ausschließlich aus der operativen Geschäftstätigkeit.

14. Abschreibungen

Die Abschreibungen beinhalten 7.003 Tsd. € (Vorjahr: 4.828 Tsd. €) aus der planmäßigen Abschreibung der Vermögenswerte aus Mietverhältnissen sowie 631 Tsd. € (Vorjahr: 0 €) außerplanmäßige Abschreibung aufgrund geringerer Auslastung der Mietflächen. Außerplanmäßige Wertberichtigungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 7.998 Tsd. € (Vorjahr: 6.221 Tsd. €) erfasst. Durch die unter Ziffer 20 (Immaterielle Vermögenswerte) beschriebene Schätzungsänderung der Nutzungsdauer sind 3.393 Tsd. € weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Zudem sind durch die unter Ziffer 20 (Sachanlagen) beschriebene Schätzungsänderung der Nutzungsdauer von Servern 172 Tsd. € sowie von Notebooks 106 Tsd. € weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Im Geschäftsjahr wurde ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 17.438 Tsd. € auf den Geschäfts- oder Firmenwert der CGU Honeypot erfasst, nähere Informationen unter Ziffer 19 (Immaterielle Vermögenswerte).

15. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

In Tsd. €	01.01. – 31.12.2020	01.01. – 31.12.2019 ¹
Finanzerträge	10.219	6.290
Finanzaufwendungen	-942	-1.621
	9.277	4.669

¹ angepasst

Die Finanzerträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 9.841 Tsd. € (Vorjahr: 5.071 Tsd. €).

Die Finanzaufwendungen beinhalten 589 Tsd. € (Vorjahr: 1.342 Tsd. €) aus der Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten sowie 301 Tsd. € (Vorjahr: 111 Tsd. €) aus der Aufzinsung von Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen.

16. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern der Geschäftsperiode setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01. – 31.12.2020	01.01. – 31.12.2019 ¹
Körperschaftsteuer (einschließlich Solidaritätszuschlag)	10.908	8.215
Gewerbesteuer	4.164	3.704
Latente Steuern	-350	4.151
	14.722	16.070

¹ angepasst

Die Körperschaftsteuer ist in Höhe von 6.998 Tsd. € (Vorjahr: 5.649 Tsd. €) im Ausland angefallen.

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

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019 ¹
Ansatz/Abschreibung von selbst entwickelter Software	1.360	2.740
Steuerlich aufgedeckter Goodwill	87	-198
Ansatz steuerlicher Verlustvorräte	9	2.607
Temporäre Differenzen im Anlagevermögen	0	7
Vertragliche Vermögenswerte	-25	94
Abschreibung Marke/Domain	-170	-249
Abschreibung von Kundenbeziehungen	-175	-529
Abschreibung erworbener Technologie	-326	-471
Vermögenswerte/Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	-495	178
Übrige	-615	-28
	-350	4.151

¹ angepasst

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

In Tsd. €	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2019 ¹
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	40.836	59.274
Erwartetes Steuerergebnis	13.180	19.134
Steuerliche Effekte auf		
Unterschiede ausländische Steuersätze	-1.969	-979
Outside Basis Differences	121	0
Steuerfreie Erträge	-3.180	-1.212
Steuerliche Verlustvorräte	483	-1.536
Goodwillabschreibungen	5.629	220
Steuern Vorjahre	0	-254
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	459	697
TATSÄCHLICHES STEUERERGEBNIS	14.722	16.070

¹ angepasst

Der Betrag umfasst nicht den Steueraufwand aus aufgegebenen Geschäftsbereichen von 2 Tsd. € (Vorjahr: 1.921 Tsd. €).

Die steuerfreien Erträge stehen in Zusammenhang mit aufgelösten bedingten Kaufpreisverpflichtungen. Die Effekte aus steuerlichen Verlustvorräten ergeben sich aus nicht angesetzten latenten Steuern auf Verlustvorräte.

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

In %	31.12.2020	31.12.2019
Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag (effektiv)	15,83	15,83
Gewerbesteuersatz	16,45	16,45
THEORETISCHER STEUERSATZ	32,28	32,28

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

In Tsd. €	31.12.2020	31.12.2019
Immaterielle Vermögenswerte		
Software und Lizenzen	- 715	- 1.137
Selbst entwickelte Software	- 23.262	- 21.903
Marke/Domain	- 610	- 948
Kundenbeziehungen	- 563	- 738
Verlustvorträge	0	9
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	84	130
Goodwill (steuerlich)	1.067	1.155
Vertragsvermögenswerte/-verbindlichkeiten	- 698	- 723
Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	741	368
Übrige	818	299
SALDO AKTIVE/PASSIVE LATENTE STEUERN	- 23.138	- 23.488

Latente Steueransprüche in Höhe von 205 Tsd. € (Vorjahr: 1.112 Tsd. €) wurden mit latenten Steuerverbindlichkeiten saldiert. Es wurden temporäre Differenzen in Höhe von 1.333 Tsd. € (Vorjahr: 1.508 Tsd. €) im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert wurden, erfasst.

17. Aufgegebener Geschäftsbereich

Im Berichtsjahr hat der Vorstand die Entscheidung getroffen, die kununu US LLC, Boston, USA, zu liquidieren. Die Vorjahreszahlen der Konzern-Gesamtergebnisrechnung wurden entsprechend angepasst, um den aufgegebenen Geschäftsbereich gesondert von den fortzuführenden Geschäftsbereichen darzustellen. In den Erlösen sind

78 Tsd. € (Vorjahr: 381 Tsd. €) sowie in den Aufwendungen 372 Tsd. € (Vorjahr: 2.265 Tsd. €) aus aufgegebenen Geschäftsbereichen enthalten. Der Gewinn oder Verlust vor Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs beträgt 5 Tsd. € (Vorjahr: - 6.260 Tsd. €).

18. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bestimmt sich wie folgt:

	31.12.2020	31.12.2019 ¹
Den Anteilseignern der New Work SE zurechenbares Konzernergebnis in Tsd. €	26.117	35.023
Den Anteilseignern der New Work SE zurechenbares Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen in Tsd. €	26.114	43.204
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien in Stück (unverwässert und verwässert)	5.620.435	5.620.435
Auf Anteilseigner der New Work SE entfallender Anteil am Konzernergebnis je Aktie		
Ergebnis je Aktie unverwässert	4,65 €	6,23 €
Ergebnis je Aktie verwässert	4,65 €	6,23 €
Ergebnis je Aktie Unverwässert – fortzuführende Geschäftsbereiche	4,65 €	7,69 €
Ergebnis je Aktie Verwässert – fortzuführende Geschäftsbereiche	4,65 €	7,69 €

¹ angepasst

19. Sonstiges Ergebnis

Im sonstigen Ergebnis werden die Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse - 83 Tsd. € (Vorjahr: 236 Tsd. €) erfasst, diese dürfen unter bestimmten Bedingungen in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden.

(D) Erläuterungen zur Konzernbilanz

20. Langfristige Vermögenswerte

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Im Geschäftsjahr 2020 wurde selbst erstellte Software in Höhe von 23.638 Tsd. € (Vorjahr: 24.996 Tsd. €) als selbst geschaffener immaterieller Vermögenswert aktiviert, da die Voraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllt waren. Die Entwicklungsleistungen entfielen insbesondere auf diverse Projekte zur Entwicklung der neuen XING-mobile-Plattform und die Weiterentwicklung des HalloFreelancer- sowie des ATS-Produkts (Prescreen). Die Abschreibungen auf selbst erstellte Software enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen für nicht mehr genutzte einzelne Plattformbestandteile von 7.998 Tsd. € (Vorjahr: 6.221 Tsd. €) im Rahmen der Ermittlung des Nutzungswerts. Zuschreibungen auf selbst erstellte Software wurden wie im Vorjahr nicht erfasst. Außerplanmäßige Abschreibungen auf erworbene Software betragen im Berichtsjahr 877 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Zuschreibungen waren nicht notwendig und wurden daher wie im Vorjahr nicht erfasst.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2020 wurde die Nutzungsdauer der XING-Plattform auf weitere fünf Jahre bis zum 31. Dezember 2024 festgelegt. Zum Vorjahresstichtag wurde von einer verbleibenden Nutzungsdauer bis zum 31. Dezember 2023 ausgegangen. Hierdurch sind im Geschäftsjahr 2020 3.393 Tsd. € weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt am 31. Dezember 2020 noch 48 Monate. Durch regelmäßige Überprüfung der aktivierten Plattformmodule werden nicht mehr aktive Module außerplanmäßig abgeschrieben.

Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die nicht den Aktivierungskriterien nach IAS 38 entsprechen, beliefen sich auf 63.258 Tsd. € (Vorjahr: 64.517 Tsd. €).

Außerplanmäßige Wertberichtigungen der sonstigen immateriellen Vermögenswerte wurden nicht vorgenommen (Vorjahr: 392 Tsd. €). Zum Ende des Geschäftsjahres 2020 wurde die verpflichtende jährliche Wertminderungsüberprüfung durchgeführt.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb der kununu GmbH mit 2.169 Tsd. €, der BuddyBroker AG mit 4.914 Tsd. €, der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit 6.059 Tsd. € sowie der Prescreen GmbH mit 21.201 Tsd. € sind für Zwecke der Werthaltigkeitsprüfung unverändert dem Geschäftssegment E-Recruiting zugeordnet. Das Geschäftssegment stellt die CGU dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird (siehe „Segmentinformationen“).

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der HoneyPot GmbH mit 6.366 Tsd. € wurde dem Geschäftssegment HoneyPot zugeordnet, welches im Berichtsegment B2B E-Recruiting ausgewiesen wird.

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der InterNations GmbH in Höhe von 15.435 Tsd. € wurde dem Geschäftssegment InterNations zugeordnet, welches im Berichtsegment B2C ausgewiesen wird.

E-Recruiting

Der erzielbare Betrag der CGU E-Recruiting wurde auf Grundlage der Berechnung des Nutzungswerts ermittelt. Für die Berechnung ziehen wir Cashflow-Prognosen heran, die auf den tatsächlichen Betriebsergebnissen sowie auf einem vom Management genehmigten Geschäftsplan basieren. Die Bewertung zum beizulegenden Wert wurde, basierend auf den Inputfaktoren der verwendeten Bewertungstechnik, als ein beizulegender Zeitwert eingeordnet, der nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruht. Für die Ermittlung des Nutzungswerts als erzielbarer Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten fünf Jahre prognostiziert, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basieren. Das auf Basis dieser Schätzungen prognostizierte Ergebnis wird im Wesentlichen von der Preisentwicklung des Wettbewerbsumfelds und der erwarteten wirtschaftlichen

Entwicklung beeinflusst. Der Nutzungswert wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate, Bruttorohmarge und zum Abzinsungssatz reagiert. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten.

InterNations und Honeypot

Der erzielbare Betrag der CGUs InterNations und Honeypot wurde auf Grundlage der Berechnung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt, welcher durch diskontierte Cashflows geschätzt wurde. Die ermittelten beizulegenden Zeitwerte für die Geschäftssegmente sind der Stufe 3 der Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten zugeordnet. Die zukünftigen Cashflows basieren auf den tatsächlichen Betriebsergebnissen sowie auf spezifischen Schätzungen, die sich auf einen Detailplanungszeitraum beziehen. Für die ewige Rente werden die Zahlungsmittelüberschüsse unter Berücksichtigung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung geschätzt. Für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten als erzielbarer Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten sieben bis elf Jahre prognostiziert, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basieren. Die Geschäftssegmente sind in einem relativ jungen Markt tätig, für dessen nahe Zukunft erhebliche Wachstumsraten vorhergesagt werden. Aus diesem Grund ist ein längerer und detaillierter Planungszeitraum als bei einer Einheit im eingeschwungenen Zustand erforderlich. Dem erhöhten Ausfallrisiko dieser Einheiten wird mit der Verwendung von statistisch beobachtbaren sogenannten Überlebenswahrscheinlichkeiten (survival rates) Rechnung getragen. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate, zum Abzinsungssatz und zur langfristigen EBITDA-Marge reagiert. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten.

Die folgenden Annahmen gelten für die Berechnung des erzielbaren Betrags auf Basis des Nutzungswerts bzw. des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der CGUs:

In %	E-Recruiting		InterNations		Honeypot	
	31.12. 2020	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2019
Abzinsungssatz (vor Steuern)	11,0	9,4	-	-	-	-
Abzinsungssatz (nach Steuern)	-	-	10,7	10,5	8,4	7,0
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Nachhaltige EBITDA-Marge ¹	61,7	61,7	30,0	30,0	22,0	30,0

¹ Vor Ertrag aus aktivierten Eigenleistungen

Der Abzinsungssatz stellt eine Vor- bzw. Nachsteuergröße dar (WACC), er spiegelt die gegenwärtige Marktbeurteilung der spezifischen Risiken der Geschäftssegmente wider und basiert auf den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen vergleichbaren Unternehmen (Peer Group) dar.

Für die CGUs E-Recruiting und InterNations nimmt der Vorstand an, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch die EBITDA-Marge in der Zukunft gesteigert werden können. Der Impairment-Test hat keine Indikation für eine Wertberichtigung ergeben. Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die CGUs, denen wesentliche Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, wurde eine Erhöhung der Abzinsungssätze (nach Steuern) um einen Prozentpunkt, eine Senkung der nachhaltigen Bruttorohmarge oder eine Senkung der langfristigen Wachstumsrate um einen Prozentpunkt angenommen. Auf dieser Grundlage kommt New Work zu dem Ergebnis, dass sich für keine der beiden CGUs ein Wertminderungsbedarf ergeben würde.

Die Geschäftstätigkeit der CGU Honeypot wurde 2020 wesentlich von der COVID-19-Pandemie beeinträchtigt. Die Lockdown-Periode im ersten Quartal des Geschäftsjahres stellte einen Anhaltspunkt dafür dar, dass der Geschäfts- oder Firmenwert wertgemindert sein könnte, sodass die Notwendigkeit eines Wertminderungstests in der Quartalsberichterstattung zum 31. März 2020 bestand. Der Wertminderungstest im Rahmen der Q1-Berichterstattung ergab eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 5.797 Tsd. €. Die jährliche Überprüfung der Werthaltigkeit zum Geschäftsjahresende ergab aufgrund der anhaltenden Pandemie eine weitere Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 11.641 Tsd. € (Vorjahr: 0 €), sodass sich insgesamt im Geschäftsjahr eine Wertminderung in Höhe von 17.438 Tsd. € ergab.

Die Annahmen, die bei der Durchführung des Wertminderungstests im Rahmen der Q1-Berichterstattung zugrunde gelegt wurden, wurden aktualisiert, um das für die Jahre 2021–23 geplante geringere Umsatzwachstum widerzuspiegeln. Aufgrund des hohen Grads an Unsicherheit war es äußerst herausfordernd, das vollständige Ausmaß und die Dauer der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftstätigkeit der CGU Honeypot vorauszusagen.

Der erzielbare Betrag der CGU Honeypot belief sich zum Zeitpunkt des Impairment-Tests zum Geschäftsjahresende auf 12.449 Tsd. € im Vergleich zum erzielbaren Betrag im Q1-Abschluss von 26.396 Tsd. €. Der erzielbare Betrag unterschritt damit den Buchwert der CGU von 18.008 Tsd. €, nachdem der Buchwert im Q1-Abschluss bereits von 23.805 Tsd. €

um 5.797 Tsd. € im Wert gemindert wurde. Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts dieser CGU ist von 23.805 Tsd. zum Geschäftsjahresbeginn 2020 zunächst im Q1-Abschluss auf 18.008 Tsd. € sowie zum Geschäftsjahresende um weitere 11.641 Tsd. € auf 6.366 Tsd. € reduziert worden. Damit ergibt sich im Geschäftsjahr insgesamt eine Wertminderung in Höhe von 17.438 Tsd. €.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur nachhaltigen EBITDA-Marge und zum Abzinsungssatz reagiert. Hätte die nachhaltige EBITDA-Marge 5 Prozent niedriger gelegen (17 Prozent), hätte sich ein um 3.845 Tsd. € höherer Abschreibungsbedarf ergeben. Eine Erhöhung von 1 Prozent im Nach-Steuer-Abzinsungssatz hätte eine erhöhte Abschreibung von 2.934 Tsd. € zur Folge gehabt.

SACHANLAGEN

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

Außerplanmäßige Abschreibungen auf andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung wurden in Höhe von 80 Tsd. € (Vorjahr: 30 Tsd. €) erfasst. Aufgrund tatsächlich längerer Nutzung der Anlage wurde die Nutzungsdauer für Server und Notebooks im Geschäftsjahr 2020 von drei Jahren auf vier bzw. fünf Jahren erhöht. Die sich daraus ergebende geringere Abschreibung im Geschäftsjahr 2020 beträgt 278 Tsd. €, die in späteren Perioden nachgeholt wird.

Der folgende Anlagenspiegel (Werte in Tsd. €) zeigt die Entwicklung des Anlagevermögens nach IAS 16 und IAS 38 auf:

Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten					Währungs- differenzen	31.12.2020
	01.01.2020	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen			
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE							
1. Software und Lizenzen	36.610	2.305	-1	0	0	0	38.914
2. Selbst erstellte Software	132.714	23.638	0	0	0	0	156.352
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	93.271	0	0	0	0	0	93.271
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	25.523	29	0	-71	0	0	25.481
	288.119	25.972	-1	-71	0	0	314.018
2. SACHANLAGEN							
1. Mietereinbauten	4.182	754	0	0	0	0	4.936
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	38.782	2.497	-713	71	-1	-1	40.636
3. Anlagen im Bau	663	3.846	0	0	0	0	4.509
4. Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	35.081	54.467	-477	0	1	1	89.072
	78.708	61.565	-1.190	71	0	0	139.154
GESAMT	366.827	87.537	-1.192	0	0	0	453.171

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten						Währungs- differenzen	31.12.2019
	01.01.2019	Zugänge	Veränderungen durch Unter- nehmenserwerbe	Abgänge	Umbuchungen			
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE								
1. Software und Lizenzen	32.503	2.417	1.668	-1	23	0	0	36.610
2. Selbst erstellte Software	107.718	24.996	0	0	0	0	0	132.714
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	64.613	0	28.448	0	0	210	210	93.271
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	20.660	196	4.720	0	-23	-30	-30	25.523
	225.494	27.609	34.836	-1	0	180	180	288.119
2. SACHANLAGEN								
1. Mietereinbauten	2.980	1.184	20	-2	0	0	0	4.182
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	32.922	5.993	130	-358	57	38	38	38.782
3. Anlagen im Bau	223	497	0	0	-57	0	0	663
4. Vermögenswerte aus Mietverhältnissen	28.615	6.155	220	0	0	91	91	35.081
	64.740	13.829	370	-360	0	129	129	78.708
GESAMT	290.234	41.438	35.206	-360	0	308	308	366.827

Abschreibungen				Buchwerte		
01.01.2020	Zugänge	Abgänge	Währungs- differenzen	31.12.2020	31.12.2020	31.12.2019
- 27.425	- 4.615	1	0	- 32.039	6.875	9.185
- 64.862	- 19.425	0	0	- 84.287	72.065	67.852
- 19.688	- 17.438	0	0	- 37.126	56.145	73.583
- 18.647	- 1.850	0	0	- 20.497	4.984	6.875
- 130.622	- 43.328	1	0	- 173.948	140.069	157.496
- 2.394	- 594	0	0	- 2.988	1.948	1.788
- 29.151	- 4.194	609	1	- 32.735	7.901	9.631
0	0	0	0	0	4.509	663
- 22.666	- 7.634	0	0	- 30.300	58.772	12.415
- 54.211	- 12.422	609	1	- 66.023	73.130	24.497
- 184.833	- 55.750	610	1	- 239.971	213.199	181.992

Abschreibungen				Buchwerte		
01.01.2019	Zugänge	Abgänge	Währungs- differenzen	31.12.2019	31.12.2019	31.12.2018
- 23.872	- 3.553	0	0	- 27.425	9.185	8.631
- 48.355	- 16.507	0	0	- 64.862	67.852	59.363
- 14.835	- 4.853	0	0	- 19.688	73.583	49.778
- 15.657	- 2.977	0	- 13	- 18.647	6.875	5.003
- 102.719	- 27.890	0	- 13	- 130.622	157.496	122.775
- 1.956	- 438	0	0	- 2.394	1.788	1.024
- 29.151	- 5.107	280	0	- 29.151	9.631	8.597
0	0	0	0	0	663	223
- 22.666	- 5.101	0	0	- 22.666	12.415	11.050
- 54.211	- 10.646	280	0	- 54.211	24.497	20.893
- 184.833	- 38.536	280	- 13	- 184.833	181.992	143.667

NICHT-FINANZIELLE SONSTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

Der zur Diskontierung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen herangezogene Grenzfremdkapitalzinssatz liegt bei den derzeitigen Mietverhältnissen zwischen 0,44 und 1,31 Prozent. Die Laufzeiten der Mietverträge betragen zwischen einem und zehn Jahren. Es erfolgt eine individuelle Einschätzung jedes Mietvertrags.

Die Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen betragen zum 31. Dezember 2020 61.069 Tsd. € (Vorjahr: 13.553 Tsd. €).

21. Finanzanlagen

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT

Die New Work SE hat zur Anlage überschüssiger Liquidität verschiedene Fonds im Jahr 2017 erworben. Die beizulegenden Zeitwerte der sämtlich Stufe 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum 31. Dezember 2020. Die Wertpapiere sind sämtlich zur Veräußerung verfügbar. Die New Work SE erfasst Änderungen des beizulegenden Zeitwerts in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen. Die korrespondierende Anpassung nach IAS 8 wird in Ziffer 3 beschrieben.

SONSTIGE NICHT-FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen nicht-finanziellen Vermögenswerte enthalten insbesondere die Vorauszahlungen für Softwarepflege und -lizenzen.

22. Kurzfristige Vermögenswerte

FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN

Die zum Stichtag 31. Dezember 2020 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von New Work sind analog zum Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig. Es erfolgte eine Anpassung des Vorjahreswerts (siehe Ziffer 3).

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

In Tsd. €	31.12.2020	31.12.2019 ¹
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	20.318	27.672
Wertberichtigungen auf Forderungen	-2.290	-1.965
FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN	18.028	25.707

¹ angepasst

Die Forderungen aus Dienstleistungen sind wie folgt wertberichtigt:

31.12.2020	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	1,2 %	6,3 %	26,0 %	43,3 %	11,3 %
Bruttobuchwert (in Tsd. €)	6.491	9.271	2.000	2.556	20.318
Wertberichtigung (in Tsd. €)	-78	-587	-519	-1.106	-2.290

31.12.2019	Noch nicht fällig	< 30 Tage überfällig	< 90 Tage überfällig	> 90 Tage überfällig	Summe
Wertberichtigungsquote	2,4 %	3,1 %	8,9 %	21,7 %	7,1 %
Bruttobuchwert (in Tsd. €)	9.379	9.079	4.201	5.013	27.672
Wertberichtigung (in Tsd. €)	-226	-278	-372	-1.089	-1.965

Im Geschäftsjahr 2020 wurden 123 Tsd. € (Vorjahr: 155 Tsd. €) Forderungen ertragswirksam erfasst, welche zuvor bereits wertberichtigt wurden.

VERTRAGSVERMÖGENSWERTE

Die Vertragsvermögenswerte in Höhe von 3.711 Tsd. € (Vorjahr: 4.115 Tsd. €) beinhalten ausschließlich direkt zurechenbare Kosten der Vertragsanbahnung. Sie beinhalten Vertriebsprovisionen an Mitarbeiter und Agenturen. Aus der nachfolgenden Tabelle sind der aktivierte Betrag sowie die jährlichen linearen Abschreibungen ersichtlich.

In Tsd. €	Aktivierter Betrag 2020	Abschreibungsbetrag 2020	Aktivierter Betrag 2019	Abschreibungsbetrag 2019
Personalaufwand	3.589	3.735	4.015	3.851
Marketingaufwand	991	921	753	709
	4.580	4.656	4.768	4.560

SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

In Tsd. €	31.12.2020	31.12.2019
Kostenabgrenzungen	4.027	3.463
Abziehbare Vorsteuer	2.249	0
Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften	592	1.200
Forderungen gegen Personal	518	34
Geleistete Anzahlungen	191	3.477
Sonstige Aktiva	843	5.252
	8.420	13.426

Der Rückgang der sonstigen Aktiva resultiert insbesondere aus dem einmaligen nicht-operativen Ertrag im Vorjahr in Höhe von 3.750 Tsd. € aus der Übernahme des neuen New Work Harbour.

FLÜSSIGE MITTEL

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus Bankguthaben von 65.122 Tsd. € (Vorjahr: 40.035 Tsd. €) und Kassenbeständen von 7 Tsd. € (Vorjahr: 9 Tsd. €). In den Bankguthaben sind 3.632 Tsd. € (Vorjahr: 4.813 Tsd. €) Fremdfinanzmittel von XING Events enthalten.

23. Eigenkapital

GEZEICHNETES KAPITAL

Per 31. Dezember 2020 beträgt das Grundkapital 5.620.435 € (Vorjahr: 5.620.435 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

EIGENE AKTIEN

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

GENEHMIGTES KAPITAL 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, Unternehmensanteilen, 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 Prozent 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-Prozent-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 Prozent 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 Prozent 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-Prozent-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-Prozent-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 2020). 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 2020 sind aus dem Bedingten Kapital 2019 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2020 waren wie im Vorjahr keine gültigen Aktienoptionen, die zwingend einen Ausgleich durch Aktien vorsehen, an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand ausgegeben.

KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus Barkapitalerhöhungen.

Zum 31. Dezember 2020 beträgt die Kapitalrücklage nach HGB 31.434 Tsd. € (Vorjahr: 31.434 Tsd. €), davon sind 48 Tsd. € gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB frei verfügbar und resultieren aus der im Jahr 2011 beschlossenen Kapitalherabsetzung.

SONSTIGE RÜCKLAGEN

Die sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen.

SONSTIGES

Nach dem deutschen Aktienrecht bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, den die New Work SE in ihrem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss ausweist. Gemäß Beschluss der Hauptversammlung am 29. Mai 2020 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 2,59 € pro Aktie (2018: 2,14 € zzgl. 3,56 € Sonderdividende pro Aktie) ausgeschüttet. Bei 5.620.435 dividendenberechtigten Aktien entspricht das einer Auszahlungssumme in 2020 von 14.557 Tsd. € (2019 einschließlich Sonderdividende 32.036 Tsd. €).

Der Bestand an Eigenzahlungsmitteln und Wertpapieren zur Disposition vorübergehender Liquidität von 91.223 Tsd. € zum 31. Dezember 2020 sowie das cash-generative Geschäftsmodell des Konzerns ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Entsprechend werden wir der kommenden Hauptversammlung vorbehaltlich der Zustimmung durch den Aufsichtsrat am 19. Mai 2021 vorschlagen, eine gegenüber dem Vorjahr stabile Regeldividende von 2,59 € je Aktie (Vorjahr: 2,59 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Dies entspricht einer Auszahlung von 14.557 Tsd. €. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 22.723 Tsd. € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

24. Langfristige Verbindlichkeiten / Rückstellungen

VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die langfristigen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 64 Tsd. € (Vorjahr: 489 Tsd. €) enthalten Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden in unserem B2C-Geschäft und Produkte des Segments B2B E-Recruiting mit einer Restlaufzeit von ein bis zwei Jahren.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

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

In Tsd. €	01.01. 2020	Verbrauch	Auflösung	Aufzinsung	Zuführung	31.12. 2020
Langfristige Rückstellungen						
Rückbauverpflichtungen	624	0	0	0	0	624
Sonstige Rückstellungen	13	13	0	0	13	13
	637	13	0	0	13	637

VERBINDLICHKEITEN AUS MIETVERHÄLTNISSEN

Die Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen umfassen lediglich Mietverhältnisse für Büroräume. Die langfristigen betragen im Berichtsjahr 54.583 Tsd. € (Vorjahr: 7.585 Tsd. €), die kurzfristigen 6.485 Tsd. € (Vorjahr: 5.968 Tsd. €).

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 4.389 Tsd. € (Vorjahr: 4.379 Tsd. €) beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Mitarbeitervergütungen.

25. Kurzfristige Verbindlichkeiten / Rückstellungen

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die zum Stichtag 31. Dezember 2020 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 10.830 Tsd. € (Vorjahr: 8.536 Tsd. €) sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von zehn bis 30 Tagen.

New Work generiert den wesentlichen Teil des Umsatzes aus einem Prepaid-Business-Modell von Online-Laufzeitprodukten. Infolge der meist jahresweise abgerechneten Vertragsmodalitäten erhöhen bzw. verringern sich mit steigendem Umsatzvolumen die Vertragsverbindlichkeiten zum Jahresende. Im Berichtsjahr reduzierten sich diese um 3.836 Tsd. € auf 92.034 Tsd. €. Sie werden mittels der linearen Methode über die Vertragslaufzeit abgeschrieben.

In der Berichtsperiode sind 95.087 Tsd. € Umsatzerlöse erfasst, die in der Vorjahresperiode als Vertragsverbindlichkeiten erfasst waren.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

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

In Tsd. €	01.01.2020	Verbrauch	Auflösung	Aufzinsung	Zuführung	31.12.2020
Kurzfristige Rückstellungen						
Abschluss- und Prüfungskosten	559	250	1	0	361	669
Personalaufwendungen	437	431	6	0	1.977	1.976
Rechts- und Beratungskosten	194	76	7	0	108	219
Sonstige Beiträge	203	114	3	0	250	336
	1.393	871	17	0	2.696	3.201

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT

Die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 2.100 Tsd. € (Vorjahr: 622 Tsd. €) stehen im Zusammenhang mit bedingten Kaufpreiszahlungen aus Unternehmenserwerben. Wie im Vorjahr bestehen keine Sicherungen von Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte.

ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

Zum 31. Dezember 2020 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 8.278 Tsd. € (Vorjahr: 5.878 Tsd. €) zu verzeichnen.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

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

In Tsd. €	31.12.2020	31.12.2019 ¹
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	10.579	10.950
Verbindlichkeiten XING Events ggü. Veranstaltern	3.630	5.897
Verbindlichkeiten für Aufsichtsratsvergütung	320	320
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	225	604
Übrige Verbindlichkeiten	7.743	11.399
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	22.497	29.170

¹ angepasst

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

(E) Sonstige Erläuterungen

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand beinhaltet zum 31. Dezember 2020 ausschließlich liquide Mittel in Höhe von 65.129 Tsd. € (Vorjahr: 40.044 Tsd. €) und setzt sich aus Eigenmitteln von 61.497 Tsd. € (Vorjahr: 35.231 Tsd. €) und Fremdmitteln von 3.632 Tsd. € (Vorjahr: 4.813 Tsd. €) zusammen. Der Fremdfinanzmittelbestand umfasst Zahlungsmittel im Zusammenhang mit Verpflichtungen aus dem Segment Events. Beim Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte (zum beizulegenden Zeitwert bewertet) betreffen Wertpapiere zur Disposition vorübergehend überschüssiger Liquidität. Die Zu- und Abflüsse werden im Investitions-Cashflow ausgewiesen.

Die Finanzaufwendungen beinhalten Zinsaufwand von 301 Tsd. € (Vorjahr: 113 Tsd. €) aus Zahlungen der Mietverhältnisse und werden im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erfasst. Der für Mietverhältnisse ausgezahlte Betrag wird im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erfasst und beträgt 5.991 Tsd. € (Vorjahr: 5.283 Tsd. €).

Die nicht zahlungswirksamen Zuwächse betreffen den Zugang der Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen für Büroräume.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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

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

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

Die Fristigkeiten der Leasingverbindlichkeiten im Sinne des IFRS 16 stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. €	Bis zu 1 Jahr	1–2 Jahre	2–5 Jahre	Länger als 5 Jahre	Summe vertraglicher Zahlungen	Davon noch nicht begon- nene Leasing- verhältnisse	Diskon- tierung	Buchwert der Verbindlich- keiten
Vertragliche Zahlungsverpflichtungen aus Leasingverhältnissen 31.12.2020	8.273	9.583	21.518	36.633	76.007	1.271	-13.667	61.069
Vertragliche Zahlungsverpflichtungen aus Leasingverhältnissen 31.12.2019	6.148	6.968	20.762	39.969	73.847	60.107	-187	13.553

GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS

Der Vorstand des Unternehmens trägt die Verantwortung für den Aufbau und die Kontrolle des Konzern- Risikomanagements. Der Vorstand hat die Rechtsabteilung beauftragt, die für die Überwachung und Weiterentwicklung der Risikomanagement-Richtlinien des Konzerns zuständig ist. Die Rechtsabteilung berichtet dem Vorstand regelmäßig über ihre Tätigkeit. Die Risikomanagement-Richtlinien des Konzerns wurden zur Identifizierung und Analyse der Risiken des Konzerns entwickelt, um geeignete Risikolimits und Kontrollen einzuführen sowie die Entwicklung der Risiken und die Einhaltung der Limits zu überwachen. Die Risikomanagement-Richtlinien und das Risikomanagement-System werden regelmäßig überprüft, um Veränderungen der Marktbedingungen und der Aktivitäten des Konzerns aufgreifen zu können. Durch die bestehenden Fortbildungs- und Managementstandards sowie die zugehörigen Prozesse soll ein zielführendes Kontrollumfeld sichergestellt werden, in dem alle Mitarbeiter ihre jeweiligen Aufgaben und Verantwortlichkeiten verstehen.

Der Prüfungsausschuss überwacht zum einen die Einhaltung der Richtlinien und Prozesse des Konzern-Risikomanagements durch den Vorstand und zum anderen die Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems im Hinblick auf die Risiken, denen der Konzern ausgesetzt ist. Es bestehen zudem keine wesentlichen Risikokonzentrationen in den nachfolgend beschriebenen Risiken.

KAPITALRISIKOMANAGEMENT UND NETTOVERSCHULDUNG

Der Konzern steuert sein Kapital mit dem Ziel, sicherzustellen, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können, und zugleich die Erträge – gegebenenfalls auch durch Einsatz von Fremdkapital – zu optimieren. Der Bestand an Eigenzahlungsmitteln und Wertpapieren zur Disposition vorübergehend überschüssiger Liquidität von 91.223 Tsd. € zum 31. Dezember 2020 sowie das cash-generative Geschäftsmodell des Konzerns ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Die Verbindlichkeiten enthalten bei New Work Vertragsverbindlichkeiten, die aufgrund des Geschäftsmodells nicht direkt zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führen. Die New Work SE verfügt über keine nennenswerten Finanzschulden und somit über keine externen Kapitalanforderungen. Die finanziellen Verbindlichkeiten resultieren ausschließlich aus bedingten Kaufpreisverpflichtungen.

KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	Bewertungskategorie ¹	31.12.2020	31.12.2019 ²
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Fortgeführte Anschaffungskosten	2.051	680
Langfristige finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert	FAFVtPL	29.726	29.585
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	18.028	25.707
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	8.420	13.426
Zahlungsmittel	Fortgeführte Anschaffungskosten	65.129	40.044
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	0	11.465
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	10.830	8.536
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert	FLFVtPL	2.100	622
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	8.278	5.878

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

² angepasst

Die langfristigen finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert sind sämtlich als Stufe-1-Finanzinstrumente zu beurteilen. Es handelt sich hierbei um die Disposition überschüssiger Liquidität.

Die finanziellen Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert resultieren aus Earn-out-Verpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, deren Wertänderungen im Finanzergebnis gezeigt werden. Zum 31. Dezember 2020 valuiert die Verbindlichkeit aus dem Erwerb der Prescreen GmbH mit 2.100 Tsd. € (Vorjahr: 4.255 Tsd. €). Für die übrigen Akquisitionen ist zum 31. Dezember 2020 keine Earn-out-Verbindlichkeit erfasst (Vorjahr: InterNations GmbH 862 Tsd. €, Honeypot GmbH 6.970 Tsd. €).

Die Earn-out-Verpflichtungen sind sämtlich als Stufe-3-Finanzinstrumente zu beurteilen. Hierbei wird der diskontierte Barwert auf Basis des anhand des vom Management prognostizierten Business-Plans geschätzten Zahlungsmittelabflusses geschätzt. Dies beinhaltet insbesondere Schätzungen hinsichtlich Umsatzwachstum und des EBITDA. Von den Earn-out-Verpflichtungen wurden 9.841 Tsd. € (Vorjahr: 5.071 Tsd. €) über den Posten Finanzerträge aufgelöst (InterNations GmbH: 207 Tsd. €; Prescreen 2.327 Tsd. €; Honeypot 7.307 Tsd. €). Veränderungen aus der Aufzinsung belaufen sich auf 528 Tsd. € (Vorjahr: 1.268 Tsd. €).

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

WECHSELKURS- UND ZINSRISIKOMANAGEMENT

Im Berichtsjahr ist der Konzern den Schwankungen des Schweizer Franken und des US-Dollars ausgesetzt gewesen. Die Erträge aus Wechselkurseffekten betragen 311 Tsd. € (Vorjahr: 490 Tsd. €). Gegenläufig wirkten sich die Aufwendungen aus Wechselkurseffekten mit 689 Tsd. € (Vorjahr: 448 Tsd. €) aus. Einnahmen werden überwiegend in Euro generiert. Es bestehen außer bedingten Kaufpreisverpflichtungen keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Bankguthaben werden bei verschiedenen Geldinstituten unterhalten. In der Regel wird ein Freibetrag zugesagt, der im Rahmen des Cash Managements überwiegend ausgeschöpft wird. Darüber hinausgehende Guthaben werden zu einem negativen Zins von 0,5 – 1,5 % p.a. verwahrt. Der Konzern ist Marktrisiken (Währungs-, Zins- und sonstigen Preisrisiken) ausgesetzt. Die finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert sind von einer Vielzahl von Einflussgrößen determiniert. Die Informationsbeschaffung sowie die Durchführung der Sensitivierung würde zu einem unverhältnismäßig hohen Aufwand führen, daher wird auf vertiefende Sensitivitätsanalysen in Bezug auf mögliche Marktrisiken verzichtet.

Auf das Konzernergebnis vor Steuern wirkt sich eine Veränderung der Zinssätze insbesondere auf die Barmittel aus. Bei einer Erhöhung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 78.020 Tsd. € (Vorjahr: 73.674 Tsd. €) um 780 Tsd. € (Vorjahr: 737 Tsd. €) verändert.

AUSFALL- UND WERTÄNDERUNGSRISIKOMANAGEMENT

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

Wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen zum Stichtag in Form von Beitragsforderungen gegen die Nutzer der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen gegen Mitglieder im Bereich Network/Premium bzw. gegen Unternehmen im Bereich E-Recruiting) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen). Der Konzern wendet den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9 an, um die erwarteten Kreditverluste zu bemessen, demzufolge werden für alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte die über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste herangezogen.

Wertminderungen auf finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte wurden in Höhe von 3.700 Tsd. € (Vorjahr: 2.212 Tsd. €) im Gewinn oder Verlust erfasst.

In Bezug auf die Forderungen ist das Risiko dadurch reduziert, dass ein großer Teil der Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 10 Tsd. € besteht. Diese Forderungen haben zum Stichtag sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. In Höhe des Buchwerts der Forderungen von 18.028 Tsd. € (Vorjahr: 25.707 Tsd. €) besteht das maximale Ausfallrisiko.

Bei den Guthaben bei Kreditinstituten erfolgten die Vermögensanlage und Zahlungsabwicklung bei namhaften Geschäftsbanken mit einer Bonität zwischen AAA und A3. Die Restlaufzeit der Guthaben beträgt weniger als drei Monate.

Der Konzern schätzt die gegenwärtigen Ausfall- und Wertänderungsrisiken als gering ein. Bei den Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen kam es analog zum Vorjahr zu keinen Ausfällen.

EINSCHÄTZUNG DER ERWARTETEN KREDITVERLUSTE FÜR GESCHÄFTSKUNDEN

Der Konzern wendet bewährte Ausfallschätzungen an und ordnet jedes Risiko einer Ausfallrisiko-Einstufung zu, basierend auf Daten, bei denen festgestellt wurde, dass sie das Verlustrisiko vorhersagen. Diese Daten umfassen, sind aber nicht begrenzt auf, externe Ratings, geprüfte Jahresabschlüsse, Managementrechnungen und Zahlungsstromprognosen und verfügbare Presseinformationen über die Kunden.

Ausfallrisiken innerhalb jeder Ausfallrisiko-Einstufung wurden anhand der geografischen Lage und Branche segmentiert. Für jedes Segment wird eine Kreditausfallrate für den erwarteten Kreditverlust berechnet.

LIQUIDITÄTSRISIKOMANAGEMENT

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

Aufgrund der vorhandenen Bankguthaben und der Wertpapiere zur Disposition vorübergehend überschüssiger Liquidität bestehen derzeit keine nennenswerten Liquiditätsrisiken. Kreditlinien bei Banken bestehen zum Stichtag nicht.

ANGABEN ZUM AKTIONSOPTIONSPROGRAMM UND ZU ANTEILSBASIERTEN VERGÜTUNGEN NACH IFRS 2

Durch die Gewährung von Shadow Shares im Rahmen eines Long-Term-Incentive-Programms für den Vorstand wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet. Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbetrag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden Drei-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der Drei-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 zugewiesenen Shadow Shares entfallende Dividende für die vergangenen drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“)

ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrags der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrags entspricht. In der Vergangenheit wurde das derzeitige LTI lediglich durch Barausgleich bedient.

Die sonstigen Verbindlichkeiten für das laufende Geschäftsjahr werden auf Basis des beizulegenden Zeitwerts für die in diesem Jahr gewährten virtuellen Aktien auf der Basis eines Zielerreichungsgrads von 84,30 (Vorjahr: 98,98) Prozent ermittelt. Insgesamt wurde für das Geschäftsjahr 2020 ein Personalaufwand aufgrund von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich in Höhe von 1.288 Tsd. € (Vorjahr: 1.311 Tsd. €) ergebniswirksam erfasst. Für Ansprüche aus den langfristigen Anreizprogrammen bestehen unter Berücksichtigung der Kursentwicklung zum 31. Dezember 2020 Rückstellungen in Höhe von 5.225 Tsd. € (Vorjahr: 4.778 Tsd. €).

Die folgende Tabelle zeigt einen Überblick über die im Rahmen des Plans gewährten Shadow Shares:

	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Shadow Share 2020 in €	Anzahl der Shadow Shares 2020	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Shadow Share 2019 in €	Anzahl der Shadow Shares 2019
Zum 1. Januar	290,12	16.745	280,39	15.402
Im Geschäftsjahr gewährt	244,24	5.370	287,26	4.538
Im Geschäftsjahr ausgeübt	244,24	2.692	312,28	3.198
Zum 31. Dezember	280,00	19.423	290,12	16.745

In den dargestellten Perioden verfielen keine Shadow Shares. Zum Jahresende ausstehende Shadow Shares weisen die folgenden voraussichtlichen Verfallsdaten und die folgenden Ausübungspreise auf:

Gewährungszeitpunkt	Verfallsdatum	Ausübungspreis in €	Shadow Shares 31. Dezember 2020	Shadow Shares 31. Dezember 2019
2016	2020	291,88	0	2.692
2017	2021	291,46	4.614	4.614
2018	2022	290,55	4.901	4.901
2019	2023	287,26	4.538	4.538
2020	2024	244,24	5.370	0
Durchschnittliche restliche Vertragslaufzeit der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden Shadow Shares			2,05	2,17

GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

Vorstand und Aufsichtsrat erhielten für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr Gesamtvergütungen von 4.694 Tsd. € und 320 Tsd. € (Vorjahr: 3.906 Tsd. € und 320 Tsd. €). Davon entfallen auf kurzfristig fällige Leistungen (ohne Abfindungen) 2.506 Tsd. € (Vorjahr: 2.595 Tsd. €) sowie auf langfristig fällige Leistungen 1.288 Tsd. € (Vorjahr: 1.311 Tsd. €). Für die Abfindung von Vorstandsmitgliedern wurden 900 Tsd. € erfasst (ohne Freistellungen). Für die Wertänderung bisheriger Ansprüche anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich wurden im Geschäftsjahr 29 Tsd. € (Vorjahr: – 28 Tsd. €) im Personalaufwand erfasst. Gegen Herrn Chu bestanden im Vorjahr Forderungen in Höhe von 21 Tsd. €. Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichts ist.

Die Burda Digital SE, München (Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg; vormals Burda Digital GmbH), hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50 Prozent 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 2020 haben die New Work SE bzw. die von ihr kontrollierten Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundene Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte und Dienstleistungen zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Im Rahmen von Dividendenzahlungen hat die Gesellschafterin Burda Digital SE, München, 7.433 Tsd. € (Vorjahr: 16.021 Tsd. €) erhalten. Weitere Transaktionen mit der Burda Digital SE belaufen sich auf 6. Tsd. € (Vorjahr 1 Tsd. €).

An verbundene Unternehmen der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, wurden Leistungen in Höhe von 623 Tsd. € (Vorjahr: 2.514 Tsd. €) erbracht. Bezogene Leistungen von verbundenen Unternehmen betragen 1.189 Tsd. € (Vorjahr: 2.479 Tsd. €). Unter den Forderungen aus Dienstleistungen sind Salden in Höhe von 81 Tsd. € (Vorjahr: 1.999 Tsd. €) gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen, unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Salden in Höhe von 37 Tsd. € (Vorjahr: 287 Tsd. €).

Aufwendungen mit sonstigen nahestehenden Unternehmen sind im Berichtsjahr in Höhe von 6 Tsd. € (Vorjahr: 18 Tsd. €) angefallen.

ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Während des Geschäftsjahres 2020 waren bei New Work durchschnittlich 1.965 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.797) sowie fünf Vorstandsmitglieder (Vorjahr: fünf) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2020 waren im Konzern 1.919 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.923) sowie fünf Vorstandsmitglieder (Vorjahr: fünf) tätig.

ERHALTENE MITTEILUNGEN NACH § 33 WPHG

Für die Mitteilungspflicht nach § 33 WpHG wird auf die Ausführungen im Anhang des Jahresabschlusses der New Work SE verwiesen.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Martin Weiss

Geschäftsführender Direktor („Vorstand“) der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE, Offenburg, Deutschland (seit 29. Mai 2020)

Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Vinted Ltd., London, Vereinigtes Königreich
- Chairman of the Board, Immediate Media Co. Ltd., London, Vereinigtes Königreich

Dr. Jörg Lübcke

Geschäftsführer Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der ino24 AG, Pflaidelsheim, Deutschland (seit 8. Juli 2020)

Prof. 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 Mercator Stiftung,
Essen, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cliqz GmbH,
München, Deutschland (bis Juni 2020)

Dr. Andreas Rittstieg

Geschäftsführender Direktor („Vorstand“) und Verwaltungsrat
der Hubert Burda Media Holding Geschäftsführung SE,
Offenburg, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften
in Kontrollgremien:

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

Jean-Paul Schmetz

Chief Scientist Hubert Burda Media Holding KG,
München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften
in Kontrollgremien:

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

Anette Weber

Group CFO, Bucherer AG, Luzern, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften
in Kontrollgremien:

- Non-Executive Board Member, GN Store Nord,
Kopenhagen, Dänemark (seit 11. März 2020)

Stefan Winners

Geschäftsführer Two Wins GmbH, München, Deutschland
(bis 29. Mai 2020)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften
in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG,
München, Deutschland (bis 15. April 2020)
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke &
Devrient GmbH, München, Deutschland
- Member of the Board of Directors, Cyndx Holdco, Inc.,
Delaware, USA

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Zu Mitgliedern des Vorstands waren im Geschäftsjahr 2020
bestellt:

Petra von Strombeck

CEO (seit 29. Mai 2020), Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Dr. Patrick Alberts

CPO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Ingo Chu

CFO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Frank Hassler

CSO (seit 1. November 2020), Kressborn, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Uniconta Deutschland GmbH,
Hamburg, Deutschland

Jens Pape

CTO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:
keine

Dr. Thomas Vollmoeller

CEO (bis 29. Mai 2020), Hamburg, Deutschland

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 1. Januar 2020)

Alastair Bruce

CSO (bis 20. April 2020), 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

HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DER PRICEWATERHOUSECOOPERS GMBH UND VERBUNDENER UNTERNEHMEN

Im Geschäftsjahr 2020 wurde für Abschlussprüfungsleistungen ein Aufwand in Höhe von 265 Tsd. € erfasst (davon gegenüber verbundenen Unternehmen des PwC-Verbunds: 41 Tsd. €). Andere Bestätigungsleistungen (Vorstandsvergütung) wurden im Vorjahr in Höhe von 5 Tsd. € in Anspruch genommen. Steuerberatungs- und sonstige Leistungen wurden nicht in Anspruch genommen.

DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung (MMVO) gesetzlich 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 Kalenderjahres 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 (<https://www.new-work.se/de/investor-relations/aktie/>) abrufbar.

ERKLÄRUNG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der New Work SE haben im März 2021 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<https://www.new-work.se/de/investor-relations/corporate-governance/>) öffentlich zugänglich gemacht.

WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

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

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Hamburg, 25. März 2021

Der Vorstand

Petra von Strombeck

Dr. Patrick Alberts

Ingo Chu

Frank Hassler

Jens Pape

Der nachfolgend wiedergegebene Bestätigungsvermerk umfasst auch einen „Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Abschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB“

(„ESEF-Vermerk“). Der dem ESEF-Vermerk zugrunde liegende Prüfungsgegenstand (zu prüfende ESEF-Unterlagen) ist nicht beigefügt. Die geprüften ESEF-Unterlagen können im Bundesanzeiger eingesehen bzw. aus diesem abgerufen werden.

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die New Work SE, Hamburg

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der New Work SE, Hamburg, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der New Work SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

→ entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und

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

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

GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

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

Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

BESONDERS WICHTIGE PRÜFUNGSACHVERHALTE IN DER PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

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

- 1. Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
- 2. Umsatzerlösabgrenzung

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

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

Nachfolgend stellen wir die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

- 1. Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
 1. In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von € 56,1 Mio (16,6 % der Bilanzsumme) unter dem Bilanzposten „Immaterielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen

Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Bei der New Work SE entsprechen die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten den Geschäftssegmenten.

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

Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted Cash-Flow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde neben dem Wertminderungsbedarf für den Geschäfts- oder Firmenwert Honeypot in Höhe von € 17,4 Mio. kein weiterer Wertminderungsbedarf festgestellt.

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

2. Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. Zudem haben wir auch die sachgerechte Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten Rechnung zu tragen, haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen nach der Wertberichtigung auf den Geschäfts- oder Firmenwert HoneyPot ausreichend durch die diskontierten künftigen Zahlungsmittelüberschüsse gedeckt sind.

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

3. Die Angaben der Gesellschaft zu den Geschäfts- oder Firmenwerten sind im Abschnitt 18 des Konzernanhangs enthalten.

→ 2. Umsatzerlösabgrenzung

1. Im Konzernabschluss der Gesellschaft werden in der Konzerngesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von € 276,6 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 dem Posten Vertragsverbindlichkeiten passiviert.

Der betragsmäßig bedeutsame Posten der Umsatzerlöse unterliegt angesichts der Komplexität der für die Erfassung und Abgrenzung erforderlichen Systeme und Prozesse einem besonderen Risiko. Vor diesem Hintergrund 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 vom Konzern eingerichteten Prozesse und Kontrollen zur sachgerechten Erfassung von Umsatzerlösen beurteilt. Unser Prüfungsvorgehen beinhaltete die Aufbau- und Funktionsprüfung von Kontrollen und aussagebezogene Prüfungshandlungen. Dabei haben wir unter anderem die Angemessenheit der eingerichteten Prozesse und Kontrollen vom Abschluss des Vertrages, der Fakturierung bis zur Erfassung und Abgrenzung der Umsatzerlöse im Hauptbuch beurteilt. Zudem haben wir Funktionsprüfungen zur Beurteilung der kontinuierlichen Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen durchgeführt und die relevanten IT-Systeme zur Fakturierung sowie anderer relevanter Systeme zur Unterstützung der Erfassung

und Abgrenzung der Umsatzerlöse, einschließlich der implementierten Kontrollen für Systemänderungen sowie der Schnittstellen zwischen den relevanten IT-Systemen, unter Einbeziehung von Spezialisten beurteilt. Außerdem haben wir Einzeltransaktionen in Stichproben nachvollzogen und beurteilt.

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

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

SONSTIGE INFORMATIONEN

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

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

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

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von 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 Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS UND DEN KONZERNLAGEBERICHT

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

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

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

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

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

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

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
 - beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
 - holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
 - beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
 - führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.
- Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.
- Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.
- Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB

PRÜFUNGSURTEIL

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei NewWork_SE_KA_KLB_ESEF-2020-12-31.zip enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

GRUNDLAGE FÜR DAS PRÜFUNGSURTEIL

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3b HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3b HGB (IDW EPS 410) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DIE ESEF-UNTERLAGEN

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Konzernabschluss und geprüften Konzernlagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

VERANTWORTUNG DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DER ESEF-UNTERLAGEN

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. 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 – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

ÜBRIGE ANGABEN GEMÄSS ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2020 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 3. Juni 2020 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Konzernabschlussprüfer 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.“

Finanzkalender

Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2020	25. März 2021
Capital Markets Day	31. März 2021
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Q1	6. Mai 2021
Hauptversammlung	19. Mai 2021
Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht	5. August 2021
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht Q3	4. November 2021

Impressum und Kontakt

Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie aktuelle Finanzinformationen erhalten Sie über:

Herausgeber

New Work SE
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon: + 49 40 41 91 31-793
Telefax: + 49 40 41 91 31-44

Chefredakteur

Patrick Möller (Director Investor Relations)

Beratung, Konzept und Design

Silvester Group
www.silvestergroup.com

Presseinformationen und aktuelle Informationen erhalten Sie über:

Corporate Communications

Marc-Sven Kopka
Telefon: + 49 40 41 91 31-763
Telefax: + 49 40 41 91 31-44
Email: presse@new-work.se

Weitere Redakteure

Thorsten Ginsel
Johannes Greef
Ralf Klassen
Linda Nikiel
Sarah Parsai
René Springer
Christoph Stanek

Rundungsdifferenzen möglich

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.

Beide Fassungen sowie weitere Presseinformationen stehen auch im Internet unter www.new-work.se/de/investor-relations/berichte zum Download bereit.



HARBOUR FOR

XING 

XING 
Marketing
Solutions

XING 
Events

XING 
E-Recruiting


InterNations
connecting global minds

**Hallo
Freelancer**
Ein Service von XING

kununu 

PRE  **SCREEN**

 **Honeypot**

New Work SE

Dammtorstraße 30
20354 Hamburg

Telefon + 49 40 41 91 31-793

Telefax + 49 40 41 91 31-44

ir@new-work.se