

XING<sup>»</sup>

GESCHÄFTS-  
BERICHT  
2016

# XING AG

## Kennzahlen

	Einheit	2016	2015	2014	2013	2012
Gesamtumsatz <sup>1</sup>	in Mio. €	148,5	122,9	101,4	84,8	73,3
EBITDA reported	in Mio. €	47,9	36,6	29,2	22,8	20,1
EBITDA Marge reported	in %	32	30	29	27	27
EBITDA bereinigt	in Mio. €	47,9	36,6	31,6 <sup>4</sup>	24,3 <sup>3</sup>	22,0 <sup>2</sup>
EBITDA Marge bereinigt	in %	32	30	31 <sup>4</sup>	29 <sup>3</sup>	30 <sup>2</sup>
Konzernergebnis reported	in Mio. €	23,6	17,6	6,2	9,1	7,7
Konzernergebnis bereinigt	in Mio. €	23,6	17,6	15,7 <sup>5</sup>	10,5 <sup>3</sup>	9,2 <sup>2</sup>
Ergebnis je Aktie (verwässert) reported	in €	4,19	3,15	1,10	1,65	1,43
Ergebnis je Aktie (verwässert) bereinigt	in €	4,19	3,15	2,80 <sup>5</sup>	1,90 <sup>3</sup>	1,71 <sup>2</sup>
Reguläre Dividende je Aktie	in €	1,37 <sup>8</sup>	1,03	0,92	0,62	0,56
Operativer Cash-Flow reported	in Mio. €	49,9	35,8	34,2	23,8	18,9
Operativer Cash-Flow bereinigt	in Mio. €	49,9	39,8 <sup>6</sup>	34,2	23,8	18,9
Eigenkapital	in Mio. €	69,9	60,5	43,4	62	51,8
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	12,13	10,13	8,33	6,93	6,09
davon Plattform-Mitglieder (D-A-CH)	in Mio.	11,42	9,60	8,01	6,93	6,09
davon zahlende Mitglieder (D-A-CH)	in Tsd.	929	881	835	807	783
B2B-Kunden						
im Segment B2B E-Recruiting		17.031	17.930	17.197	16.031	15.731
im Segment B2B Advertising & Events		6.616	5.464 <sup>7</sup>	2.196	2.246	1.874
Mitarbeiter		961	792	649	571	513

1 Inkl. sonstige betriebliche Erträge

2 Bereinigt um einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Pflichtangebot der Burda Digital GmbH und der Akquisition der kununu GmbH in Höhe von 1,9 Mio. €

3 Bereinigt um nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 1,5 Mio. €

4 Bereinigt um nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. €

5 Bereinigt um den nicht-operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 2,4 Mio. € sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. €

6 Aufgrund von Änderungen der IFRS-Richtlinien bei der Bilanzierung von Kaufpreisverpflichtungen aus Earn-outs bei Unternehmenskäufen ist die Auszahlung der Earn-outs im operativen Cash-Flow zu erfassen.

Diese Änderung betrifft bei XING die Earn-out-Verpflichtung für die kununu-Transaktion. Der Effekt beträgt -3,9 Mio. €. Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in der Berichtsperiode ohne den nicht-operativen kununu-Effekt beträgt entsprechend 39,8 Mio. €.

7 Änderung Zählweise nach Segmentzusammenlegung

8 Vorschlag an die Hauptversammlung (16.05.2017)

## Inhalt

### 02 UNSERE ERFOLGSSTORY

- 04 Neues Arbeiten – Neue Chancen
- 07 Der Vorstand
- 08 Die Zukunft der Arbeit hat begonnen
- 14 XING – Mehr als nur ein Netzwerk
- 18 Wettbewerbsfähig sein und bleiben
- 24 Bericht des Aufsichtsrats
- 29 Der Aufsichtsrat
- 30 Die XING-Aktie

### 34 KONZERNLAGEBERICHT

- 35 Geschäft und Strategie
- 40 Corporate Social Responsibility
- 44 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 59 Risikobericht
- 65 Prognose- und Chancenbericht
- 69 Vergütungsbericht

### 82 KONZERNABSCHLUSS

- 83 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 84 Konzern-Bilanz
- 86 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 88 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 89 Konzern-Anhang
- 122 Erklärung des Vorstands
- 123 Bestätigungsvermerk
- 124 Finanztermine, Impressum und Kontakt

**XING ist das führende soziale Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum und begleitet seine Mitglieder durch die Umwälzungsprozesse der Arbeitswelt.**

**In einem Umfeld von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Wertewandel unterstützt XING seine rund 12 Millionen Mitglieder dabei, Arbeiten und Leben möglichst harmonisch miteinander zu vereinen. So können die Mitglieder auf dem XING Stellenmarkt den Job suchen, der ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, mit den News-Angeboten von XING auf dem Laufenden bleiben und mitdiskutieren oder sich auf dem Themenportal XING spielraum über die Veränderungen und Trends der neuen Arbeitswelt informieren.**

**Seit Anfang 2015 gehört die größte Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum, Jobbörse.com, zum Portfolio des Unternehmens. Zuvor hatte XING mit dem Kauf von kununu, der marktführenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, seine Position als Marktführer im Bereich Social Recruiting weiter gestärkt.**

**2003 gegründet, ist XING seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet.**

**Die Mitglieder tauschen sich auf XING in rund 80.000 Gruppen aus oder vernetzen sich persönlich auf einem der mehr als 150.000 beruflich relevanten Events pro Jahr.**

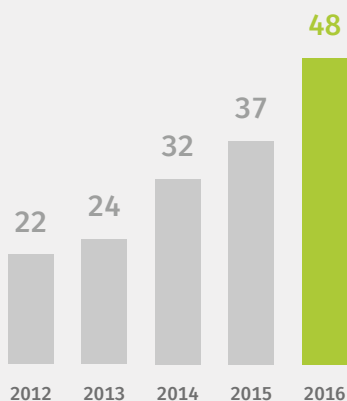
**Das Unternehmen hat rund 1.000 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, München, Aschaffenburg, Barcelona und Wien.**

# UNSERE ERFOLGSSTORY

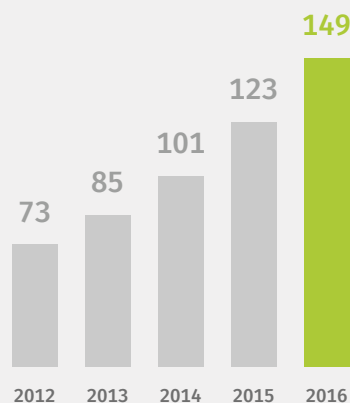
2016 war ein tolles Jahr für XING. Wir haben Rekordwerte ausgewiesen, auf der Ertrags- und der Erlösseite wie auch beim Mitgliederwachstum.

Besonders freut uns, dass wir unsere hochgesteckten Ziele für das Jahr 2016 erreicht haben. Im Jahr 2013 hatten wir angekündigt, dass wir 2016 die Umsätze von 2012 verdoppeln wollten. Und heute können wir sagen: Wir haben geliefert!

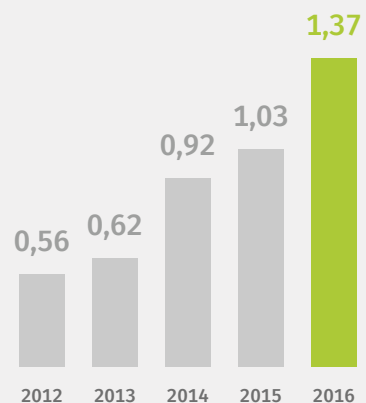
**EBITDA (BEREINIGT)**  
(in Mio. €)



**GESAMTUMSATZ**  
(in Mio. €)



**REGELDIVIDENDE**  
(in €)





## MITARBEITER (Anzahl)

2014: 649 | 2015: 792 | 2016: 961



## XING NUTZUNG

396 Mio. Pageviews im Schnitt pro Monat in 2016

60 Mio. Visits im Schnitt pro Monat in 2016



## XING STELLENMARKT

>800.000

offene Jobs

## BEWERTETE ARBEITGEBER KUNUNU

300.000 Unternehmen

1,5 Mio. Bewertungen

1,5



300.000

D

9,7

CH

0,9

A

0,9

## MITGLIEDER

11,4 Mio. Mitglieder in D-A-CH

9,7 Mio. Deutschland

0,9 Mio. Österreich

0,9 Mio. Schweiz

(Rundungsdifferenzen möglich)

- 02 Unsere Erfolgsstory
- 04 Neues Arbeiten – Neue Chancen
- 07 Der Vorstand
- 08 Die Zukunft der Arbeit hat begonnen
- 14 XING – Mehr als nur ein Netzwerk
- 18 Wettbewerbsfähig sein und bleiben
- 24 Bericht des Aufsichtsrats
- 29 Der Aufsichtsrat
- 30 Die XING-Aktie



# NEUES ARBEITEN – NEUE CHANCEN

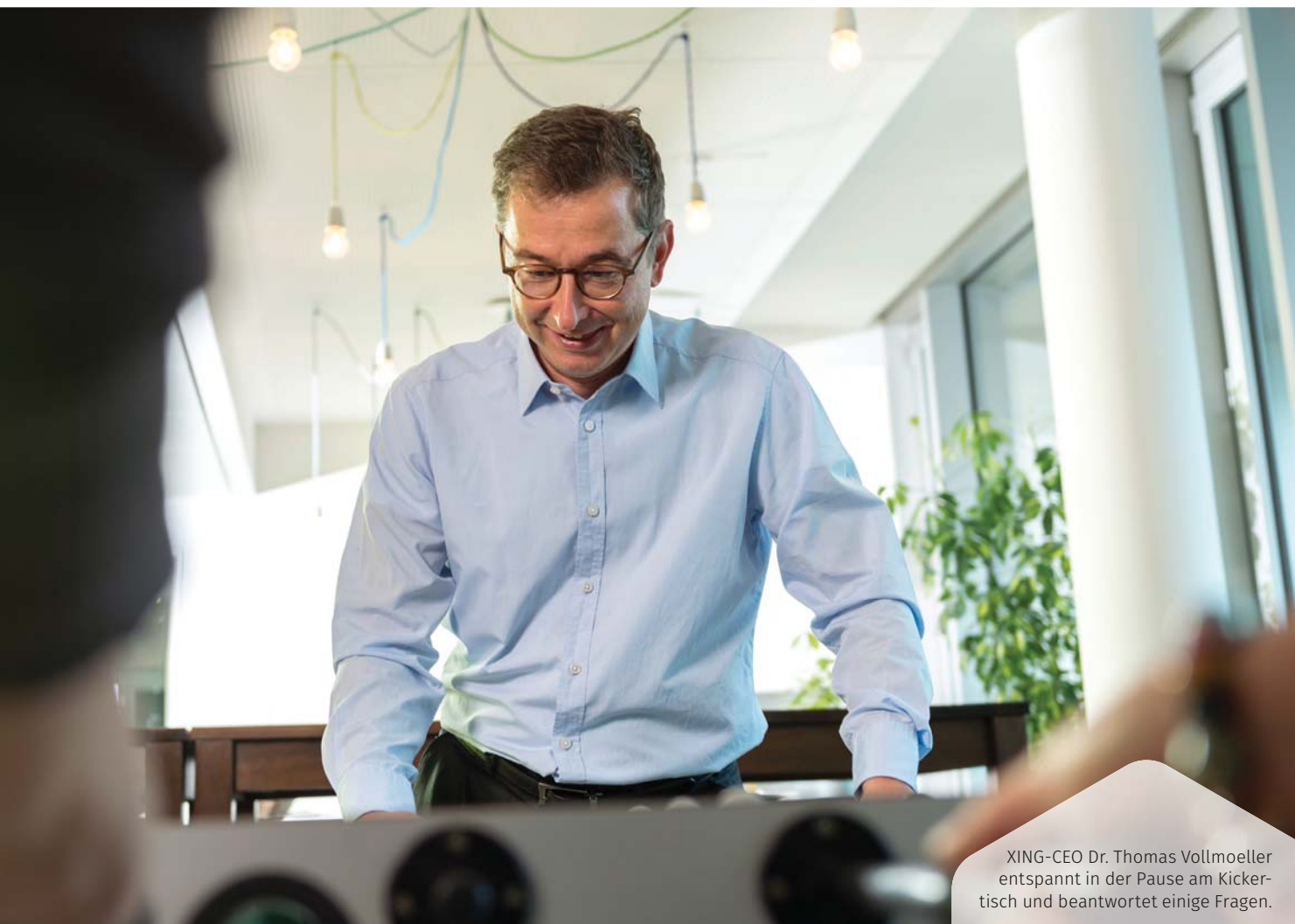
**INTERVIEW MIT DEM XING-CEO  
DR. THOMAS VOLLMOELLER**

Die Arbeitswelt befindet sich in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess. Wichtige Treiber sind die Digitalisierung, der Fachkräftemangel und sich verändernde gesellschaftliche Werte. XING hat sich als führendes berufliches Netzwerk im deutschsprachigen Raum auf die Fahnen geschrieben, seine Mitglieder in diesem Veränderungsprozess aktiv zu begleiten.

Unser Ziel: Wir wollen XING-Mitgliedern die Chancen dieses Umwälzungsprozesses zugänglich machen und ihnen damit zu einem besseren Arbeitsleben verhelfen. Gleichzeitig bieten wir Unternehmen innovative Produkte, um passende Kandidaten zu finden und an sich zu binden.

Das sind die Grundsteine der Erfolgsgeschichte von XING.





XING-CEO Dr. Thomas Vollmoeller entspannt in der Pause am Kicker-tisch und beantwortet einige Fragen.

#### Wie war das vergangene Jahr für XING?

**Vollmoeller:** 2016 war ein tolles Jahr für uns. Wir haben Rekordwerte ausgewiesen, auf der Ertrags- und der Erlöseseite wie auch beim Mitgliederwachstum. Was mich natürlich besonders freut: dass wir unsere hochgesteckten Ziele für das Jahr 2016 erreicht haben. Im Jahr 2013 hatten wir angekündigt, dass wir 2016 die Umsätze von 2012 verdoppeln wollten. Und heute kann ich sagen: Wir haben geliefert und unsere ambitionierten Ziele erreicht!

#### Welche Erlösquellen sind dabei die wichtigsten gewesen?

**Vollmoeller:** Nach wie vor ist das B2C-Geschäft größte Umsatzquelle. Das größte Wachstum verzeichnete der Geschäftsbereich B2B E-Recruiting. Unsere innovativen Produkte und Dienstleistungen sind genau das, was Unternehmen heute brauchen, um im Kampf um die Talente erfolgreich zu sein. Aber auch das umsatzmäßig kleinste Segment B2B Advertising & Events hat im vergangenen Jahr ein zweistelliges Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr ausgewiesen.

#### Wie sehen Sie die Voraussetzungen für künftiges Wachstum?

**Vollmoeller:** Wir wachsen in allen Segmenten zweistellig. Wir sind hervorragend positioniert und stehen für ein Thema, das in aller Munde ist: die Zukunft der Arbeit. Wir bieten konkrete Lösungen für die Herausforderungen, vor denen jeder Einzelne steht, wie für die der Unternehmen. Die Voraussetzungen für künftiges Wachstum könnten nicht besser sein.

### **Bietet der Fokus auf den deutschsprachigen Raum denn noch genügend Potenzial?**

**Vollmoeller:** Aber sicher! Wir haben jetzt gut 12 Millionen Mitglieder. Unsere Zielgruppe umfasst rund 25 Millionen Business Professionals. Da ist noch viel Wachstumspotenzial. Außerdem ist unser lokaler Fokus ein klarer Vorteil. Denn der Kern des Erfolgs liegt immer im Verständnis der Bedürfnisse der Kunden. Das ist die Voraussetzung dafür, dass wir auch weiterhin maßgeschneiderte Produktinnovationen entwickeln und erfolgreich an den Markt bringen. Als Netzwerk, das ganz auf den deutschsprachigen Raum fokussiert ist, können wir uns ganz den hiesigen Wünschen und Bedürfnissen widmen und müssen nicht den kleinsten gemeinsamen Nenner des Weltmarktes bedienen. Das Thema Beruf ist für die allermeisten Menschen ein lokales Thema. Deshalb profitieren wir klar von unserer lokalen Ausrichtung.

### **In welchen Bereichen können wir neue Produkte von XING erwarten?**

**Vollmoeller:** Wir werden unsere Netzwerkfunktionen weiter ausbauen und den Zugang zu anderen interessanten, nützlichen oder inspirierenden Mitgliedern weiter verbessern. Unser Newsangebot, das übrigens sehr gut angenommen wird, werden wir ebenfalls weiter ausbauen. Und natürlich den Zugang zu beruflichen Chancen und offenen Stellen, die auf das Mitglied passen. Kurz: People, Jobs, News. Dabei werden wir uns darauf konzentrieren, individuelle Angebote zu machen, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Dasselbe gilt übrigens auch für unsere Unternehmenskunden, denen wir helfen, sich als Arbeitgeber optimal zu präsentieren und neue Talente zu finden. Denn neue Formen des Arbeitens erfordern auch neue Methoden des Recruitings.

### **Es ist häufig die Rede davon, dass die Arbeitswelt einen Paradigmenwechsel erlebt. Sehen Sie das auch so?**

**Vollmoeller:** Absolut. Die Digitalisierung ist hier ein ganz zentraler Treiber. Hinzu kommen der demografische Wandel sowie ein zu beobachtender Wertewandel gerade in der jüngeren Generation. Die technischen und sozio-demografischen Faktoren sind das eine. Gleichzeitig bietet diese Veränderungsdynamik für viele Menschen die Chance auf ein besseres, selbstbestimmteres Arbeitsleben. Um die dazu nötige Diskussion anzuregen und die Interessen unserer Mitglieder dabei einzubringen, engagieren wir uns intensiv für das Thema „New Work“. So haben wir bereits 2013 ein partizipatives Ideenlabor unter der Schirmherrschaft von Thomas Sattelberger gegründet und den New Work Award ins Leben gerufen, den Preis für innovatives Arbeiten. Er wird übrigens im März auf unserem neuen Großevent, der „New Work Experience“, vergeben. Die „NWX“ bietet ein Programm mit Key Notes von Vordenkern und Pionieren, Erfahrungsberichte von Unternehmen und Individuen, die neue Wege gehen, stellt neue Tools und Techniken vor und bietet jede Menge Raum für Diskussion und Vernetzung.

### **Sie weisen wiederholt darauf hin, dass XING seinen Nutzern spezifische, sogar „maßgeschneiderte“ Angebote macht. Sehen Sie große Unterschiede zwischen XING und anderen Netzwerken?**

**Vollmoeller:** Ja, wir unterscheiden uns ganz erheblich. Wir sind viel mehr als ein reines Netzwerk. Ein paar Beispiele: Wir bieten als einziger Anbieter Events an. Wir produzieren und vertrieben News, sind heute einer der größten Distributoren von Wirtschaftsnachrichten im deutschsprachigen Raum. Wir betreiben mit kununu das führende Portal für Arbeitgeberbewertungen. Die helfen uns wiederum, in unserem Stellenmarkt Jobs nach Kriterien wie etwa Familienfreundlichkeit, Arbeitsatmosphäre und Home-Office auszuweisen – etwas, das kein Anbieter in dieser Form kann. XING wird sich auch künftig verändern, erweitern und erneuern. Da das zentrale Kriterium für diese Entwicklung der Kunde im deutschsprachigen Raum und seine Bedürfnisse sind, werden wir und unser Portfolio uns zwangsläufig immer stärker von anderen Anbietern unterscheiden – und unsere Erfolge in der Zukunft fortschreiben.



# DER VORSTAND



## DR. THOMAS VOLLMOELLER CEO

- 2015 – heute Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG
- 2012 – heute Verwaltungsratsmitglied, Conrad Electronic SE
- 2008 – 2012 Chief Executive Officer, Valora AG
- 2003 – 2008 Vorstand Finanzen, Vorstand Non-Food, Tchibo GmbH
- 1998 – 2003 Geschäftsführer, Tchibo direct GmbH
- 1988 – 1997 Senior Engagement Manager, McKinsey & Company, Inc.



## ALASTAIR BRUCE CSO

- 2014 – 2017 Geschäftsführer, Microsoft Deutschland GmbH
- 2007 – 2013 Senior Director Sales, Google Inc.
- 2005 – 2007 Geschäftsführer, Mercateo Services GmbH
- 2002 – 2005 Managing Partner, Bruce & Company oHG
- 1997 – 2002 Marketing Director, Mars Inc.
- 1986 – 1997 Marketing Manager, Unilever PLC



## INGO CHU CFO

- 2001 – 2009 CFO – später zusätzlich Reichweitenmanagement, Marketing, Logistik, RTL Shop GmbH – Bertelsmann
- 2000 – 2001 Director Business Development, Bertelsmann e-Commerce Group
- 1999 – 2000 Director International Business, ANDSOLD – Bertelsmann
- 1998 – 1999 Projektleiter Unternehmensentwicklung, CLT-UFA (jetzt RTL Group) – Bertelsmann
- 1995 – 1997 Vorstandsassistent, UFA/CLT-UFA (jetzt RTL Group) – Bertelsmann



## JENS PAPE CTO

- 2010 – 2011 Vice President Online, Telefónica o2 Germany GmbH & Co. OHG
- 2007 – 2010 Director IT, Customer Side Development; CIO, Alice/Hansenet
- 2003 – 2007 CTO, AOL Deutschland GmbH & Co. KG



## TIMM RICHTER CPO

- 2011 – 2013 Geschäftsführer, TravelTainment GmbH
- 2008 – 2010 Geschäftsführer, Berge & Meer Touristik GmbH
- 2002 – 2007 Bereichsleiter, Tchibo GmbH
- 2000 – 2002 Referent Konzernentwicklung, Tchibo AG
- 1995 – 2000 Projektleiter, McKinsey & Company, Inc.

# DIE ZUKUNFT DER ARBEIT HAT BEGONNEN

Immer mehr Menschen sind auf der Suche nach einem Job, der zu ihren Bedürfnissen und ihrer Lebenssituation passt. XING hilft dabei, dass aus diesem Wunsch Realität wird.





# A

uch wenn es vielleicht en vogue ist, das Gegenteil zu behaupten: Die digitale Evolution, der Roboter- und Algorithmusboom werden unter dem Strich nicht die Arbeit abschaffen, sondern stattdessen zu immer größeren Freiheiten in der Gestaltung unserer Arbeit beitragen. Menschen vernetzen sich weltweit, können ihre Ideen und Fähigkeiten austauschen, Probleme gemeinsam lösen. Stupidities wird weiter zurückgedrängt, neue Freiräume entstehen.

Wenn dabei sorgfältig darauf geachtet wird, möglichst viele Menschen an dieser digitalen Zeitenwende teilhaben zu lassen – durch bessere Bildung und mehr soziale Aufstiegschancen auch jenseits der üblichen Schichten – wird Arbeit (wieder) zur Chance für alle.

Denn der Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften, gerade in den so genannten Wissensarbeitsjobs, wird in den nächsten Jahren auch in Deutschland immens anwachsen. Die Babyboomer gehen um 2025 herum in Rente, es rücken die geburtenstarken Jahrgänge nach. Dies ergibt 6,5 Millionen Menschen weniger im Arbeitsmarkt 2025 als heute. Dieser Bevölkerungsrückgang kann sehr wahrscheinlich nicht durch Migration oder technologische Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ausgeglichen werden.

Das, was heute schon beispielsweise IT-Spezialisten erfahren, dürfte dann in vielen Berufsgruppen gang und gäbe sein – ein Kampf der Unternehmen um die besten Kräfte.

Parallel dazu und wohl auch schon getrieben von dieser Entwicklung verändert sich das Wertesystem vieler, vor allem jüngerer, Berufstätiger. Sie sind sich ihres Stellenwertes durchaus bewusst, ahmen dabei aber nicht die Vorgängergenerationen nach: Geld und Karriere, lange Zeit die treibenden Kräfte bei der Motivation für den Job, werden für viele Menschen zunehmend unwichtiger. Sie möchten eine andere Art von Belohnung erfahren, für die Zeit, Energie und Emotionen, die sie tagtäglich in ihren Beruf einbringen.

Auch immer mehr ältere Arbeitnehmer fragen sich, ob die traditionellen Vorstellungen von Arbeitszeit, Anwesenheit, Urlaub und Gehalt noch angemessen sind. Aspekte wie Flexibilität, Zufriedenheit und Sinnhaftigkeit rangieren mittlerweile deutlich vor den Angeboten klassischer Anreizsysteme wie Firmenwagen und Titel, wenn es um die Frage geht: „Was ist Ihnen im Berufsleben wichtig?“

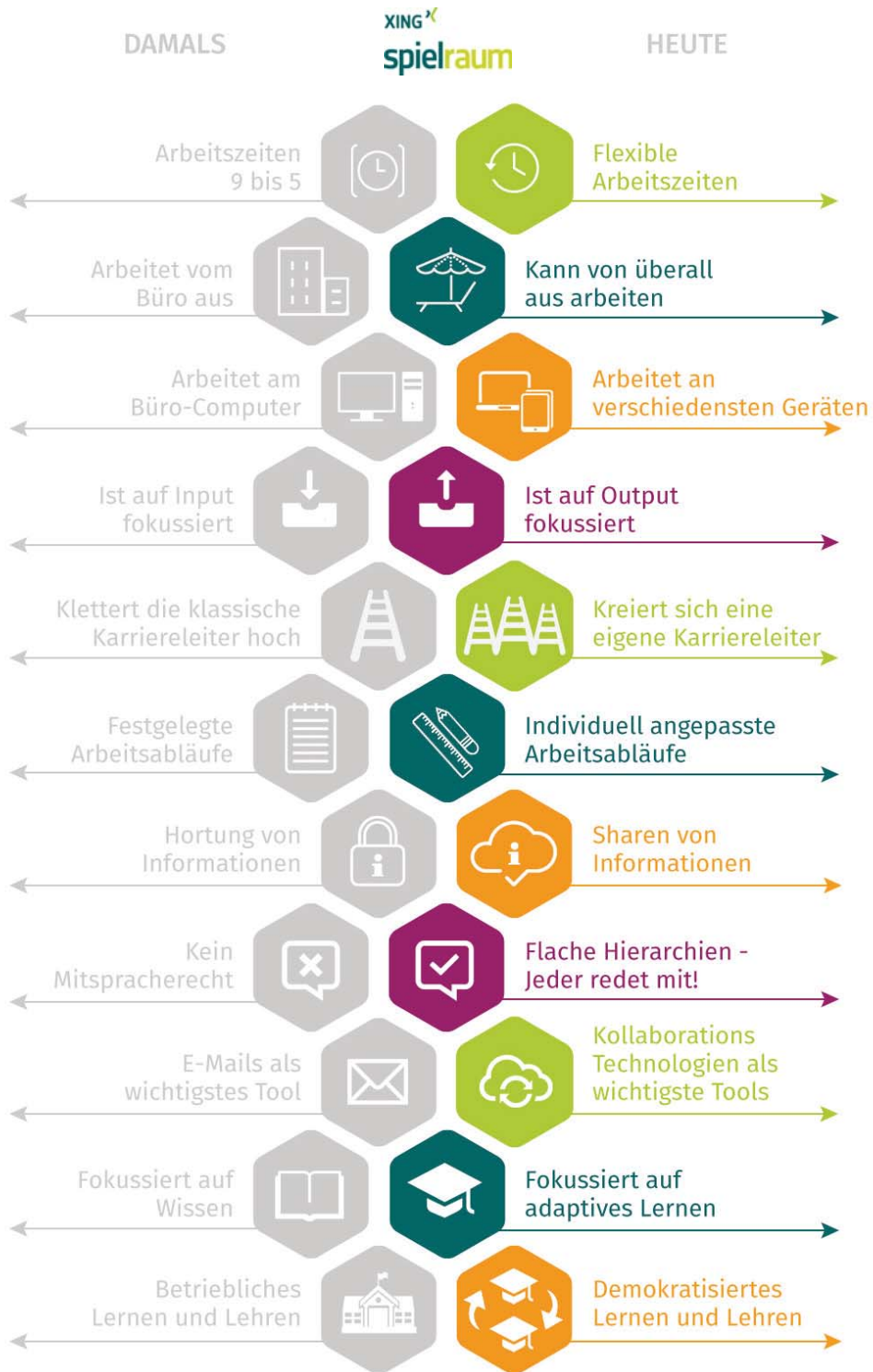
Dabei wird der Ruf nach freiheitlichem Arbeiten, das zeigen die allermeisten Studien, immer stärker: Zwei von drei Berufstätigen wollen mehr Freiheit und Souveränität bei der Gestaltung ihrer Arbeit.

Das bedeutet beileibe keinen Mangel an Engagement: Viele Arbeitnehmer wünschen sich mehr Möglichkeiten zu direkter Demokratie in ihren Unternehmen. Drei von vier würden sich „gepuscht“ fühlen, wenn sie über neue Produkte und Entwicklungen mitentscheiden dürften. Und beeindruckende 80 Prozent meinen sogar, dass mit einer stärkeren Teilhabe an firmenrelevanten Entscheidungen die Produktivität ihres Unternehmens steigen würde.

Gleichzeitig fordern die Berufstätigen immer mehr individuelle Freiheitsräume – sogar deutlich mehr als strukturelle innerhalb ihrer Organisation. Die freie Wahl von Arbeitszeit und -ort, Vertrauen in die Mitarbeiter und Freiheit für den eigenen Stil erzielen in Umfragen regelmäßig höhere Werte als flexible Organisationsstrukturen. Neben der Einflussnahme auf ihre eigenen Arbeitsbedingungen erwarten die Befragten vor allem eine Stärkung der Experimentierkultur in ihrem Unternehmen, um innovativer agieren zu können.

So entsteht allmählich ein neuer Arbeitnehmertypus, der sich in vielen Punkten seines Berufsalltags, aber auch in seinen langfristigen Wünschen rund um den Job fundamental von seinem traditionellen Rollenbild verabschiedet. Die folgende Grafik unseres New-Work-Portals „XING spielraum“ verdeutlicht diese Entwicklung:

## VOM ANGESTELLTEN ZUM NEW WORKER



Quelle: Chess Media Group



Die moderne Arbeitswelt verändert aber – zum Teil radikal – nicht nur den Alltag und die Karrierewege vieler Arbeitnehmer. Auch die Personalverantwortlichen in den Human-Resources-Abteilungen der Unternehmen selbst stehen vor einem Umbruch. Viele ihrer ursprünglichen Aufgaben, etwa in der Verwaltungsarbeit, werden von der Digitalisierung und Automatisierung teils oder ganz übernommen. Auch alte Denkmuster im Sinne von klassischer „Personalführung“ greifen angesichts des Wertewandels und damit der veränderten Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht mehr.

Die HR-Arbeit solle sich, so fordern Experten, deshalb künftig auf die Bereiche konzentrieren, die direkt mit der Gestaltung der Beziehung zu den Mitarbeitern zu tun haben: zum Beispiel dem Recruiting neuer Talente oder der Personalentwicklung. HR könne – so eine aktuelle Rundstedt-Studie – sowohl als „Kulturentwickler wichtiger Treiber im Wandel von Unternehmen“ werden, als auch als „Karriere- und Lebensentwickler“ Menschen individuell dabei unterstützen, ihre beruflichen und privaten Ziele in Einklang zu bringen. Der modernen Personalarbeit komme damit die Funktion zu, wichtiger „Fix- und Orientierungspunkt in einer agilen Arbeitswelt“ zu sein.

## ANGEBOTE FÜR UNSERE KUNDEN

Das Portfolio von XING deckt alle Bereiche der modernen Arbeitswelt ab.

PEOPLE,  
JOBS, NEWS  
+  
XING Events,  
XING Marketing  
Solutions



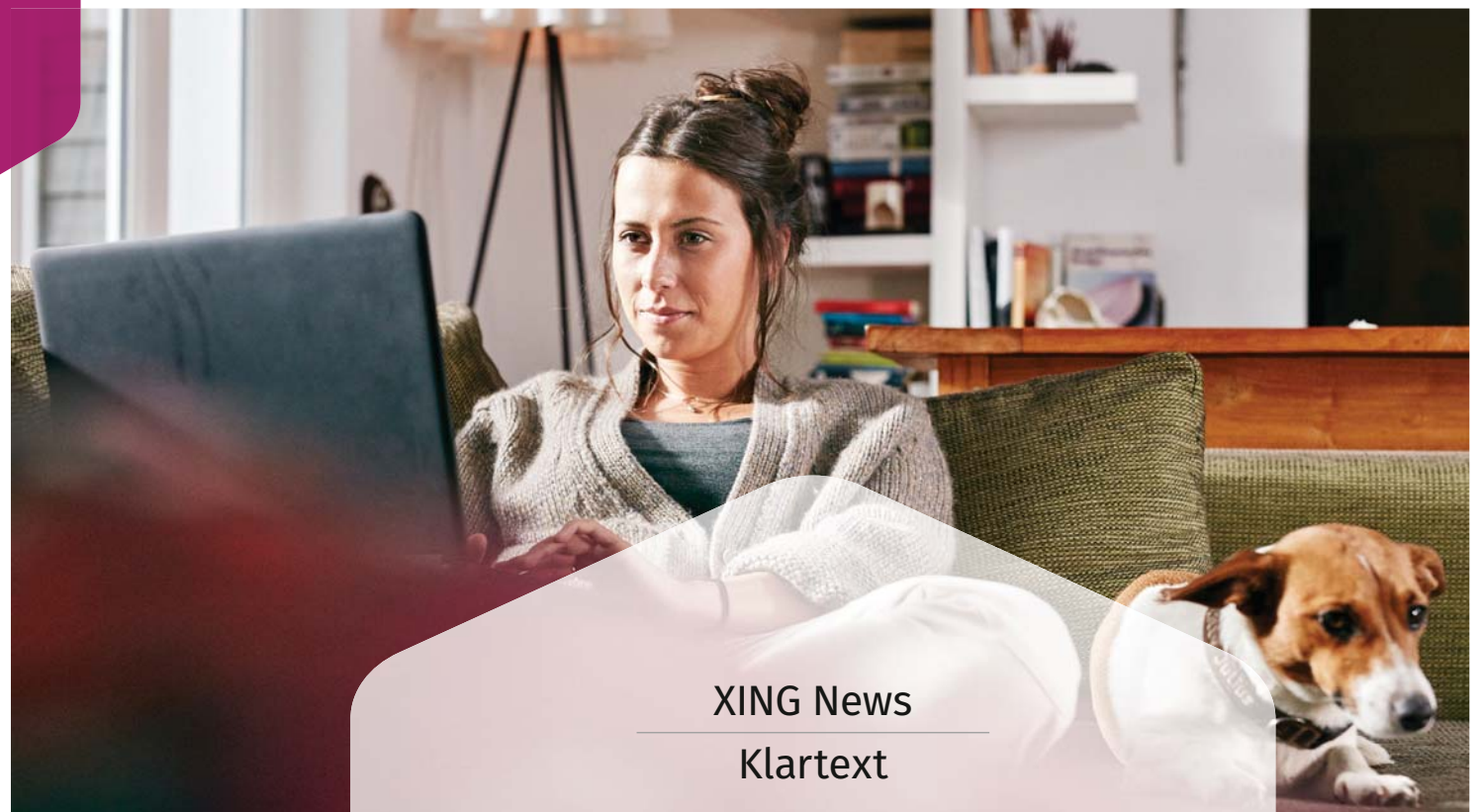
Social Network  
XING Premium  
XING Campus  
XING Coaches

PEOPLE



XING Jobs  
—  
kununu  
—  
XING E-Recruiting

## JOBS



XING News  
—  
Klartext

## NEWS





„Mit dem XING Stellenmarkt kann ich jederzeit nach neuen Jobs suchen, die zu meinem Leben passen. Nicht nur hier in Österreich, sondern im ganzen deutschsprachigen Raum.“



„Mit XING News kann ich mich auch auf dem Weg ins Frankfurter Büro noch darüber informieren, was sich in der Welt und meiner Branche wieder Neues getan hat.“



„Als Freiberufler kann ich mit XING auch dann noch Kunden erreichen, wenn ich einfach einmal die Sonne hier in Bern genieße.“



# XING – MEHR ALS NUR EIN NETZWERK

SO VIELFÄLTIG WIE DIE MENSCHEN SIND  
AUCH DIE MÖGLICHKEITEN

Als Online-Netzwerk gestartet, ist XING heute sehr viel mehr. Wir haben uns für immer mehr Mitglieder zum zentralen Dreh- und Angelpunkt rund um das Thema „Beruf“ entwickelt. Und das, weil wir die vielfältigen Bedürfnisse der Berufstätigen im deutschsprachigen Raum kennen und maßgeschneiderte Angebote bieten, sie zu erfüllen. Für die einen steht die klassische Karriere im Mittelpunkt, die Optimierung von Gehalt und Titel. Dabei können wir helfen. Aber natürlich bietet XING auch denen ein passgenaues Angebot, die zum Beispiel flexibler, von zu Hause oder in besserer Atmosphäre arbeiten wollen. So vielfältig die Wünsche, so umfassend unsere Lösungen. In diesem Sinne arbeiten wir jeden Tag für unsere Vision: „For a better working life!“

## Warum XING? Was macht uns aus?

Es gibt mindestens **5** gute Gründe ...

**1** XING ist das größte berufliche Online-Netzwerk im deutschsprachigen Raum

1

2

**2** XING bietet den größten Stellenmarkt in Deutschland

**3** XING bietet relevante Inhalte und News zu allen Branchen

3

4

**4** XING und kununu schaffen Transparenz über die Qualität von Arbeitgebern

5

**5** XING hat sich zum Dreh- und Angelpunkt rund um das Thema „Arbeit“ entwickelt



”

„Ein XING-Profil gehört in der modernen Arbeitswelt einfach dazu. Insgesamt haben sich im vergangenen Jahr rund 1,8 Millionen neue Mitglieder auf unserer Plattform registriert, so viele wie noch nie zuvor in einem Jahr. Auch die Aktivität der XING-Mitglieder hat sich gut entwickelt. Einer der Haupttreiber ist XING News. Diesen Bereich haben wir zuletzt zu einem der größten Distributoren von Wirtschaftsnachrichten im deutschsprachigen Raum ausgebaut.“

Dr. Martin Rusch, Senior Vice President, Platform & Content





„Im Jahr 2016 haben wir mit der Gründung der XING E-Recruiting GmbH & Co. KG ein neues Kapitel aufgeschlagen: Als größter Wachstumstreiber der XING AG machen wir mit unserer Mission ‚Enable companies to hire the best‘ deutlich, wofür wir stehen: XING E-Recruiting ist der Ansprechpartner für Unternehmen und Dienstleister, wenn es um die Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geht, sowohl mit unserem stetig wachsenden Produktportfolio – zuletzt dem XING EmpfehlungsManager – als auch mit über 180 Mitarbeitern in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie in Spanien, die sich täglich um die Herausforderungen unserer Kunden bei der Personalgewinnung kümmern.“



**Frank Hassler, Geschäftsführer XING E-Recruiting GmbH & Co. KG**



„In 2016 haben wir mit der Einführung des neuen Messengers unsere Aktivität im entsprechenden Segment deutlich gesteigert. Mit fast 50.000 neuen Premium-Mitgliedern ist es uns zudem gelungen, den Bestand der zahlenden Mitglieder im deutschsprachigen Raum auf 929.000 Mitglieder weiter anzuheben. Während wir bei Premium den Gedanken ‚Das Beste von XING‘ konsequent weiterentwickelt haben, fokussieren wir unsere Angebote ProJobs und ProCoaches erfolgreich auf die Bedürfnisse akut Jobsuchender sowie von Coaches und der an Coaching interessierten Berufstätigen im deutschsprachigen Raum.“

**Dr. Patrick Alberts, Senior Vice President Premium Network & New Business**



„Der XING Stellenmarkt zählt zu den bekanntesten Online Jobbörsen im deutschsprachigen Raum. Er unterscheidet sich fundamental von anderen Angeboten auf dem Markt: Mit unabhängigen Bewertungen zum Arbeitgeber, Angaben zu Gehalt und Kontakten beim Wunsch-Arbeitgeber bietet der XING Stellenmarkt echte Einblicke und hilft Jobsuchenden so, ihre Suche konsequent auf ihre individuellen Bedürfnisse zuzuschneiden.“

**Dr. Christoph Richter, Senior Vice President Business Unit ProWork**



„kununu ist eine absolute Erfolgsgeschichte und mit 1,5 Millionen Bewertungen zu 300.000 Unternehmen die größte Arbeitgeber-Bewertungsplattform in Europa. Vor gut einem Jahr sind wir gemeinsam mit Monster auch am US-Markt gestartet. Und die ersten Ergebnisse signalisieren, dass es weitere internationale Märkte mit hohem Bedarf nach Transparenz gibt, wie nur kununu sie bietet.“

**Moritz Kothe, CEO kununu**

# WETTBEWERBS- FÄHIG SEIN UND BLEIBEN

## DURCH SOCIAL RECRUITING IN DER PERSONALARBEIT

In Zeiten des Fachkräftemangels, der fortschreitenden Digitalisierung und der steigenden Ansprüche der Menschen an Beruf und Karriere müssen Unternehmen in der Kandidatenrecherche und -ansprache neue Wege gehen.







# D

er tiefgreifende Einschnitt in die heutige Arbeitswelt stellt Unternehmen vor eine Herausforderung, deren Ausmaß nicht absehbar ist.

Der durch den demografischen Wandel befeuerte Fachkräftemangel führt dazu, dass die Position qualifizierter Bewerber deutlich gestärkt ist und sie sich auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Stellen aussuchen können. Und der überall spürbare Wertewandel bei jungen Generationen führt dazu, dass klassische Anreizsysteme wie Verdienstmöglichkeiten und Titel an Bedeutung verlieren. Vermeintlich weiche Faktoren wie Arbeitsatmosphäre, Vereinbarkeit von Beruf und Familie oder zeitliche Flexibilität rücken ins Zentrum. Gleichzeitig entwickeln sich im Zuge der Digitalisierung neue Tätigkeiten und Formen der Zusammenarbeit, während andere Arbeitsfelder verschwinden.

Doch was bedeutet dieser Wandel für Arbeitgeber in der Praxis? Wollen Unternehmenslenker die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens erhalten, müssen sie sich auf diese neuen Machtverhältnisse einstellen. Dass die Zukunft keine einfache sein wird, zeigen auch die Zahlen. Laut des Berichts „ICR Recruiting Trends 2017“ haben 96 Prozent der befragten Arbeitgeber angegeben, dass sie 2016 Schwierigkeiten bei der Besetzung offener Stellen mit geeigneten Bewerbern hatten.

## XING EMPFEHLUNGSMANAGER ERMÖGLICHT INNOVATIVE PERSONALARBEIT

Als führendes berufliches Online-Netzwerk im deutschsprachigen Raum glauben wir bei XING, dass in dieser Veränderungsdynamik die Chance liegt, die Arbeitswelt der Zukunft für alle zu einer besseren zu machen – für den Arbeitnehmer und damit auch für den Arbeitgeber. Beide zusammenzubringen ist unser Ziel. Dabei stehen die Chancen für den Arbeitgeber nicht schlecht: Wie aus einer im Januar 2016 von der XING AG in Auftrag gegebenen Forsa-Studie hervorgeht, kann sich von 1.010 Erwerbstätigen in Fach- und Führungspositionen jeder Dritte einen Jobwechsel dieses Jahr vorstellen.

Mit seinen Produkten im E-Recruiting stellt sich XING wie kein anderer Anbieter speziell auf die heutigen besonderen Anforderungen des Arbeitsmarktes ein. Mit dem größten Kandidaten-Pool im deutschsprachigen Raum als Basis lassen sich zeitgemäße und intelligente Produkte entwickeln, die den Arbeitgeber beim Recruiting-Prozess tatkräftig unterstützen. Im Herbst 2016 konnte das bereits umfassende Leistungsspektrum mit dem XING EmpfehlungsManager, einer Weiterentwicklung des von der XING AG im Frühjahr übernommenen Programms eqipia, um ein weiteres wichtiges Bauteil erweitert werden: Auf der Fachmesse „Zukunft Personal 2016“ hat XING eine neue digitale Lösung vorgestellt, die es Unternehmen ermöglicht, offene Stellen rasch, kostengünstig und effektiv über Empfehlungen aus der eigenen Belegschaft zu besetzen.



„Mitarbeiterempfehlungen sind die Königsdisziplin der Personalsuche. Keine Methode ist persönlicher, direkter und vertrauenswürdiger, da der eigene Mitarbeiter als Botschafter des Unternehmens auftritt. Das Finden und die Ansprache von Kandidaten erfolgt ab sofort automatisiert über den XING EmpfehlungsManager und daher mit deutlich reduziertem Aufwand für die Personalabteilung.“

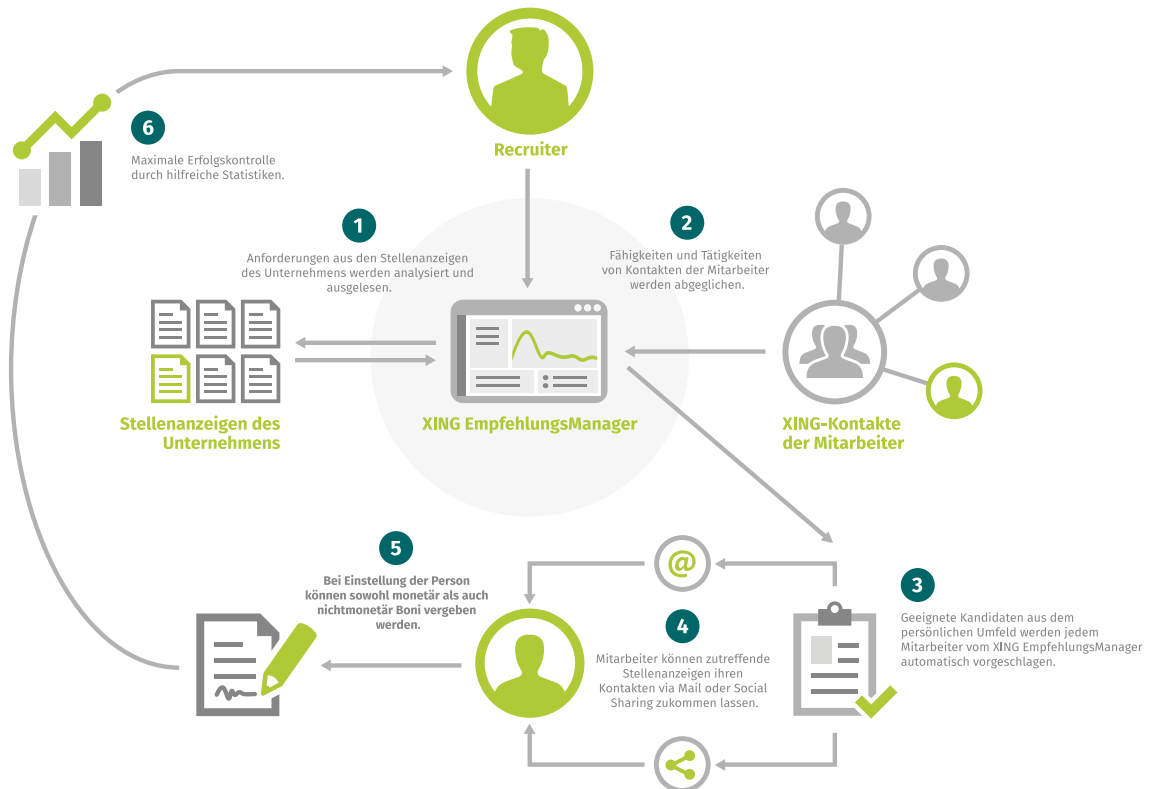
**XING-CEO Dr. Thomas Vollmoeller**



Funktionsweise digitales Empfehlungsmanagement  
mit dem XING EmpfehlungsManager

XING<sup>X</sup>  
E-Recruiting

## So funktioniert's: Der XING EmpfehlungsManager





XING
Eugenia Boyd  
CreativeConnect

### DEINE EMPFEHLUNGS-STATISTIKEN

30 > 230 > 3  
GETEILTE JOBS    KLIKS    BEWERBUNGEN

### DEINE WICHTIGSTEN KANÄLE

Nach Klickrate

Twitter	75%
Facebook	50%
XING	80%

### Quick Start

- Account-validieren
- Job-teilen
- Gruppe auswählen
- Business E-Mail hinzufügen
- Arbeitskollegen einladen
- Empfehlungsprämie einstreichen

### ARBEITSKOLLEGEN EINLADEN

Suche nach Namen

Name

**Fanny Bennett**  
Inside Sales

**Raymond Washington**  
Key Account Manager

**Luke Conner**  
Legal

**Roxie Stephens**  
Customer Success

**Nina Boone**  
Wekstudentin HR

[Einladen](#)

[Einladen](#)

[Einladen](#)

[Einladen](#)

[Einladen](#)

Erste < 1 2 3 ... > Letzte

## Deine Empfehlungen

**Alta Steele**  
Social Media Managerin

📌 Eingestellt  
07.10.2016

Social Media Manager (w/m) 80%

**Alfred Cooper**  
Senior Data Engineer

⏸ Pausiert  
02.10.2016

Scala Software Engineer (w/m) für Data Science

**Cornelia Hart**  
UI Designerin

✅ Beworben  
22.09.2016

Lead User Interface Designer (w/m)

## Offene Jobs für dein Netzwerk

Jobtitel	Matches
01.10.2016 <b>Scala Software Engineer (w/m) für Data Science</b> 📍 Hamburg	<a href="#">Teilen</a>
24.09.2016 <b>Lead User Interface Designer (w/m)</b> 📍 Hamburg	<a href="#">Teilen</a>
28.09.2016 <b>Junior Account Manager (m/w) - Inside Sales</b> 📍 Wien	<a href="#">Teilen</a>
05.10.2016 <b>Manager Inside Sales</b> 📍 Hamburg	<a href="#">Teilen</a>
05.09.2016 <b>Junior Social Media Manager (w/m) 80%</b> 📍 Hamburg	<a href="#">Teilen</a>

## Rangliste

Top Empfehler von CreativeConnect

**Marcia Padilla**  
HR Managerin

**Viola Fitzgerald**  
Sales Manager

**Johan Rowe**  
Data Engineer

**DU**

## Job Statistiken

Alle Jobs

XING Referral Manager Benutzeroberfläche



„Der XING EmpfehlungsManager unterstützt uns dabei, Kandidaten und Kandidatinnen zu finden, die auf die Vakanz passen und von unseren eigenen Mitarbeitenden empfohlen werden. Dieses Zusammenspiel macht den EmpfehlungsManager so attraktiv: Denn während das Programm die fachlich besten Kandidaten aufgrund von Fakten ermittelt, entscheiden schlussendlich die Mitarbeitenden, ob sie sich die Kandidaten als künftige Kolleginnen und Kollegen bei Swisscom vorstellen können.“

**Dr. Hans C. Werner,**  
Chief Personal Officer, Swisscom



#### DER MITARBEITER ALS HEADHUNTER

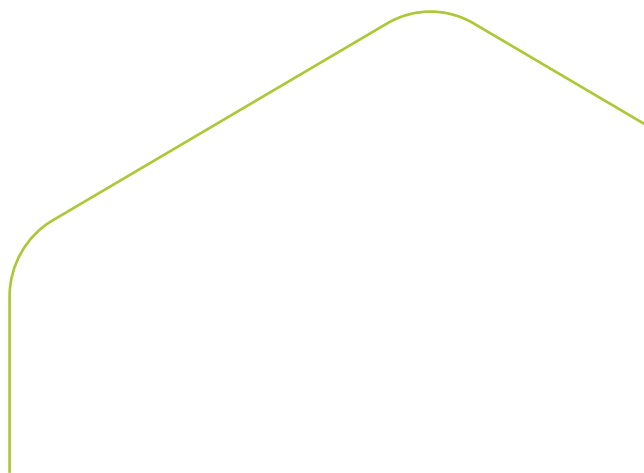
Mitarbeiterempfehlungen nehmen einen wichtigen Platz in der Personalarbeit ein. Dies zeigt auch das Ergebnis einer 2016 durchgeführten Studie von Forsa im Auftrag des beruflichen Online-Netzwerks XING unter 152 Personalentscheidern deutscher Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern. So legen 77 Prozent der befragten Unternehmen viel bzw. sehr viel Wert darauf, dass die eigene Belegschaft aktiv im Bekanntenkreis auf offene Stellen des Arbeitgebers hinweist. Allerdings verfügt unter den befragten Personalabteilungen lediglich jedes vierte Unternehmen (25 Prozent) über einen festen Prozess, um die Empfehlungen zu verwalten. Dabei ist das Ausfüllen von Excel- bzw. Word-Dateien oder Ähnlichem sowohl für Mitarbeiter als auch für die Personalabteilung äußerst ineffizient und zeitintensiv. Mit dem XING EmpfehlungsManager stellt XING eine Lösung bereit, die den Prozess beschleunigt und automatisiert, indem es mittels eines intelligenten Algorithmus aus dem XING Kontaktnetzwerk der Mitarbeiter die passenden Kandidaten zu offenen Stellen identifiziert. Der jeweilige Mitarbeiter kann seine Bekannten im Anschluss gezielt kontaktieren oder die Anzeige über weitere soziale Netzwerke breitflächiger streuen.

Ein Kunde der ersten Stunde ist Swisscom. Das führende Schweizer IT- und Telekommunikationsunternehmen nutzte bereits in der Vergangenheit das Programm eqipia und führt seine Personalarbeit jetzt mit dem XING EmpfehlungsManager fort.

#### BREITES LEISTUNGSSPEKTRUM INTELLIGENT VERZAHNT

XING bietet heute ein umfassendes Produktportfolio für eine zeitgemäße Personalarbeit. Über 180 Mitarbeiter des XING E-Recruiting Bereichs stehen täglich mit bestehenden und potenziellen Kunden in Kontakt.

Neben der Anzeigenschaltung auf dem XING Stellenmarkt, der direkten Suche und Ansprache von Kandidaten mittels des XING TalentManagers und der professionellen Darstellung der Arbeitgebervorteile auf dem Employer-Branding-Profil schafft XING nun auch eine automatisierte Form der Mitarbeiterempfehlung. In Zukunft sollen die verschiedenen Produkte noch besser miteinander verzahnt werden, um Unternehmen eine ganzheitlichere und intelligentere Nutzung zu ermöglichen.



# BERICHT DES AUFSICHTSRATS

## **SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,**

im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte XING das erfolgreichste Jahr in seiner Unternehmensgeschichte verzeichnen. Mit erneut starkem Wachstum in allen Segmenten konnten wir den Umsatz inkl. sonstige betriebliche Erträge um 21 Prozent auf 148,5 Mio. € steigern. Auch das operative Ergebnis stieg auf knapp 48 Mio. € an. Der Aktienkurs erreichte mit 195 € im letzten Jahr einen neuen absoluten Höchststand.

Durch den erfolgreichen Erwerb der schweizerischen BuddyBroker AG und ihrem Produkt eqipia setzte XING seine Wachstumsstrategie fort. Das im Laufe des Jahres mit dem XING EmpfehlungsManager vollständig in die XING-Plattform integrierte Programm bietet die überlegene Lösung für intelligente und automatisierte Mitarbeiterempfehlungsprogramme.

Darüber hinaus hat im abgelaufenen Geschäftsjahr das bereits in 2015 vereinbarte Joint Venture unserer österreichischen Unternehmenstochter kununu GmbH mit der führenden Jobplattform Monster Worldwide, Inc. seine Tätigkeit aufgenommen. Damit wird das erfolgreiche Geschäftsmodell von kununu zur Schaffung größerer Arbeitgeber-Transparenz nun auch im US-Arbeitsmarkt vertrieben und die Expansion von XING über die angestammte Region D-A-CH hinaus fortgesetzt.

Mit neuen Produkten und Services wie dem Launch von XING Students wurde das Netzwerk für neue Nutzergruppen optimiert. Außerdem wurde XING etwa über die Erweiterung des journalistischen Angebots durch Fachbeiträge von ausgewählten Experten – den XING Branchen-Insidern – für bestehende Mitglieder attraktiver gemacht.

Der große Erfolg des Geschäftsjahres 2016 ermöglicht es der XING AG auch in diesem Jahr, die Dividende an die Aktionäre gegenüber dem Vorjahr deutlich zu steigern. Darüber freuen wir uns sehr. Der Aufsichtsrat hat die guten Ergebnisse der vorangegangenen Jahre zum Anlass genommen, die Dienstverträge mit den Vorstandsmitgliedern Ingo Chu, Timm Richter und Jens Pape um eine weitere Amtszeit bis 2020 bzw. 2021 zu verlängern. Außerdem konnte mit Alastair Bruce ab dem 1. Februar 2017 ein sehr erfahrener Manager als Chief Sales Officer und weiteres Mitglied des Vorstands gewonnen werden.

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Er stand dem Vorstand auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bei der Leitung des schnell wachsenden Unternehmens beratend zur Seite und hat die Geschäftsführung des Vorstands auf der Grundlage von schriftlichen und mündlichen Vorstandsberichten und gemeinsamen Sitzungen sorgfältig überwacht. Zusätzlich standen Anette Weber als Vorsitzende des Prüfungsausschusses und ich durch regelmäßig stattfindende Telefonkonferenzen, ergänzt durch Besuche der Gesellschaft vor Ort, in engem Austausch mit dem Vorstand.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat 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 auf Wunsch bzw. ausdrückliche Nachfrage des Aufsichtsrats anlassbezogen sowie periodisch nach Maßgabe der vom Aufsichtsrat für den Vorstand erlassenen Geschäftsordnung.

Daneben zog der Aufsichtsrat auch im Geschäftsjahr 2016 bei Bedarf externe Berater und Sachverständige sowie Mitarbeiter aus verschiedenen Unternehmensbereichen zu seinen Beratungen hinzu. In sämtliche Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand frühzeitig eingebunden. Außerdem wurden dem Aufsichtsrat vom Vorstand nach der Geschäftsordnung für den Vorstand zustimmungspflichtige Geschäfte vorgelegt und nach eingehender Prüfung und Erörterung mit dem Vorstand vom Aufsichtsrat genehmigt.

#### **VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT UND ZUSAMMENSETZUNG**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Sabine Bendiek Ihr Mandat aufgrund eines nicht nur vorübergehenden Interessenkonfliktes zunächst ruhen lassen und mit Wirkung zum 6. Dezember 2016 endgültig niedergelegt. Aufgrund ihrer Tätigkeit in der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland und der zunächst angekündigten und später vollzogenen Übernahme von LinkedIn durch Microsoft bestand ein potentieller, nicht auflösbarer Interessenkonflikt, der sie zur Niederlegung des Amtes bewogen hat. Wir danken Sabine Bendiek sehr für die hervorragende Zusammenarbeit und ihre wertvollen Impulse zur Entwicklung der Gesellschaft. Als ihr Nachfolger wurde Dr. Andreas Rittstieg am 15. Dezember 2016 gerichtlich zum neuen Aufsichtsratsmitglied bestellt. Wir freuen uns, mit Dr. Rittstieg einen Kollegen für den Aufsichtsrat gewonnen zu haben, der über außerordentliche Erfahrung in der Aufsichtsratsarbeit verfügt. Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 9.1 der Satzung aus sechs Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat gehörten damit zum Bilanzstichtag Anette Weber, Dr. Johannes Meier (Stellvertretender Vorsitzender), Dr. Jörg Lübcke, Dr. Andreas Rittstieg, Jean-Paul Schmetz und ich als Vorsitzender des Aufsichtsrats an.

Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 9.1 der Satzung und § 6 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats aus der Mitte des Aufsichtsrats gebildeten, aus drei Mitgliedern bestehenden Prüfungsausschuss gehörten im Berichtsjahr Anette Weber (Vorsitzende), Dr. Jörg Lübcke und Dr. Johannes Meier an.

Zur besseren Begleitung der technologischen Entwicklung der Gesellschaft wurde zu Beginn des Berichtsjahres mit dem Tech Board ein weiterer Ausschuss des Aufsichtsrats eingesetzt, der Fragen der Techorganisation und Arbeitsweisen im Technologieumfeld behandelt sowie Technologietrends in den Bereichen der Soft- und Hardware evaluiert. Dem Technikausschuss gehörten im Berichtsjahr Jean-Paul Schmetz (Vorsitzender), Dr. Johannes Meier sowie bis zu ihrem Ausscheiden Sabine Bendiek an. Ich wurde als ihr Nachfolger in den Technikausschuss gewählt.

#### **SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden fünf ordentliche Aufsichtsratssitzungen sowie eine zusätzliche Strategietagung statt. Sabine Bendiek hat an zwei Aufsichtsratssitzungen wegen des Ruhens ihres Mandats nicht teilgenommen, Dr. Andreas Rittstieg in einer Sitzung entschuldigt gefehlt. Im Übrigen haben an sämtlichen Sitzungen des Aufsichtsrats jeweils alle im Amt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen. Darüber hinaus fanden Telefonkonferenzen und Beschlussfassungen im schriftlichen Umlaufverfahren statt; auch hier haben bis auf das zweimalige Fehlen von Sabine Bendiek jeweils



alle Aufsichtsratsmitglieder mitgewirkt. In jeder Präsenzsitzung wurden intensiv der aktuelle Geschäftsverlauf und wesentliche Unternehmenskennzahlen erörtert. Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat im Berichtsjahr mit folgenden Schwerpunktthemen befasst:

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 23. März 2016 wurden der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2015 ausführlich erörtert. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach ausführlichen Erläuterungen des Abschlussprüfers wurde der Jahresabschluss 2015 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 2016. Ferner billigte der Aufsichtsrat die geplanten Tagesordnungspunkte und Beschlussgegenstände für die Hauptversammlung am 2. Juni 2016. Außerdem beschäftigten wir uns mit der HR-Strategie der Gesellschaft und stimmten dem Erwerb der schweizerischen BuddyBroker AG zu.

In der Sitzung am 1. Juni 2016 stimmte der Aufsichtsrat der Verlängerung des Vorstandsdienstvertrags mit Timm Richter bis zum 31. Dezember 2021 zu. Außerdem erörterte er den Umzug des Rechenzentrums der Gesellschaft und befasste sich mit Produktthemen zum XING Messenger und zum Bereich E-Recruiting. Schließlich bereitete er die Hauptversammlung der Gesellschaft am Folgetag vor.

In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats nach der Hauptversammlung am 2. Juni 2016 wurden die Mitglieder der Ausschüsse neu gewählt. Außerdem befasste der Aufsichtsrat sich turnusgemäß mit der langfristigen Vorstandsvergütung.

Im Rahmen der jährlichen Strategietagung von Vorstand und Aufsichtsrat im Juli 2016 wurde intensiv über die strategische Entwicklung der Gesellschaft diskutiert.

In der Aufsichtsratssitzung am 21. September 2016 bestellte der Aufsichtsrat Alastair Bruce ab dem 1. Februar 2017 zunächst bis zum 31. Januar 2020 zum neuen Vorstand der Gesellschaft und erörterte weitere Vorstandsthemen. Alastair Bruce war zuvor in einem umfangreichen Prozess aus einem großen Kreis von evaluierten Kandidatinnen und Kandidaten ausgewählt worden. Außerdem befasste sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung intensiv mit einer Beobachtung des Wettbewerbsumfelds, den Aktivitäten im Hinblick auf das Premium Network sowie den Kerninitiativen für das Jahr 2017.

Die Sitzung vom 30. November 2016 wurde am 21. Dezember 2016 fortgesetzt, um weitere M&A-Akquisitionen in einem sich verändernden Wettbewerbsumfeld zu diskutieren. Daneben wurde das durch den Vorstand vorgelegte Budget 2017 und der Dreijahres-Plan 2017-2019 genehmigt. Schließlich beschloss der Aufsichtsrat nach den personellen Veränderungen die neue Besetzung der Ausschüsse ab dem 1. Januar 2017.

Außerhalb der geschilderten Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats wurden dringliche Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren oder in telefonischen Sitzungen gefasst. So wurde am 29. Januar 2016 der Gründung des Joint Venture in den USA mit Monster Worldwide, Inc. zugestimmt. Am 17. Februar 2016 wurde über Inhalt der gemäß § 161 AktG abzugebenden Entsprechenserklärung Beschluss gefasst. Am 6. Juli 2016 bestellte der Aufsichtsrat Ingo Chu bis zum 30. Juni 2021 und Jens Pape bis zum 31. Dezember 2020 erneut zu Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft und beschloss die Verlängerung ihrer Vorstandsdienstverträge. Am 24. November 2016 wurde dem Abschluss eines wichtigen Einzelvertrages zugestimmt.

#### **SITZUNGEN DES PRÜFUNGS-AUSSCHUSSES**

Der Prüfungsausschuss kam im vergangenen Jahr zu insgesamt vier Präsenzsitzungen, am 18. Februar, am 22. März, am 22. September und am 30. November 2016, zusammen. Er 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 holte die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gem. Ziff. 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex ein und befasste sich intensiv mit dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für die Hauptversammlung 2016. Weiterhin wurden die Beschlüsse zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag für den Aufsichtsrat vorbereitet. Ferner wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2016 besprochen und mit dem Abschlussprüfer festgelegt. Schließlich ließ sich der Prüfungsausschuss vom Abschlussprüfer turnusmäßig zu Fraud/Entity Level Controls befragen. Die Überwachung des bestehenden Risikomanagement-Systems, der Rechnungslegung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Compliance-Systems sowie der Prüfungstätigkeit des Abschlussprüfers waren zudem ständige Themen der Sitzungen des Prüfungsausschusses. Außerhalb der Präsenzsitzungen fanden ferner monatliche 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 TECHNIKAUSSCHUSSES**

Der Technikausschuss hielt im vergangenen Jahr vier Sitzungen ab. Am 22. März, am 1. Juni, am 21. September und am 30. November 2016 befasste er sich mit Themen der Tech Organization der Gesellschaft. Außerdem erörterte er technologische Entwicklungen und Produktinnovationen sowie die IT-Security. Weiteres regelmäßiges Thema war die bei XING genutzte technologische Infrastruktur. Der Technikausschuss und seine Mitglieder berieten den Vorstand auch außerhalb der Präsenzsitzungen zu technologie-relevanten Themen.

#### **PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES 2016**

Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hat den vom Vorstand nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Jahresabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016 und der XING AG geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht der XING AG für das Geschäftsjahr 2016 wurde ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen. Der vom Vorstand wegen der bestehenden Mehrheitsbeteiligung der Burda Digital GmbH an der XING AG zu erstellende Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gem. § 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,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind, und
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

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 20. März 2017 und des Aufsichtsrats am 21. März 2017 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 21. März 2017 nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und des Konzernlageberichts der XING AG sowie dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der XING AG gebilligt. Der Jahresabschluss der XING AG 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 16. Mai 2017 die Ausschüttung einer Regeldividende in Höhe von 7,7 Mio.€ oder 1,37 € je Aktie vorgeschlagen. Darüber hinaus soll der Hauptversammlung auch die Ausschüttung einer Sonderdividende in Höhe von 9,0 Mio.€ oder 1,60€ je Aktie vorgeschlagen werden.

#### **CORPORATE GOVERNANCE**

Über die Corporate Governance der XING AG berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf der Internetseite der XING AG 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 <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht. Die XING AG folgt mit wenigen Ausnahmen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integralem Bestandteil der Unternehmensführung.

#### **INTERESSENKONFLIKTE**

Sabine Bendiek hat am 16. Juni 2016 im Hinblick auf einen nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt das Ruhen und am 6. Dezember 2016 die endgültige Niederlegung ihres Mandats erklärt. Im Übrigen gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Themen und Vorgänge, bei denen es potenziell Interessenkonflikte bei den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat hätte geben können.

#### **SCHLUSSWORT**

Der gesamte Aufsichtsrat bedankt sich bei den Mitgliedern und Kunden von XING und den Aktionären des Unternehmens für das entgegengebrachte Vertrauen. Den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im XING-Konzern dankt der Aufsichtsrat für ihren Einsatz und die geleistete ausgezeichnete Arbeit. Sie haben gemeinsam zu einem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr 2016 beigetragen.

Hamburg, den 21. März 2017



Stefan Winners,  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

# DER AUFSICHTSRAT



**STEFAN WINNERS**  
*Vorsitzender*



**DR. JOHANNES MEIER**  
*stellv. Vorsitzender*



**DR. JÖRG LÜBCKE**



**DR. ANDREAS RITTSTIEG**



**JEAN-PAUL SCHMETZ**  
*Vorsitzender des Tech Boards*



**ANETTE WEBER**  
*Vorsitzende des  
Prüfungsausschusses*



# Die XING-Aktie

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

### Stammdaten zur XING-Aktie

Aktienanzahl per 31.12.	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

### AKTIENKURS 2016

Mit Vorlage der Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 haben wir unser ambitioniertes Ziel der Verdopplung des 2012er Umsatzes erreicht. Darüber hinaus haben wir unser EBITDA im selben Zeitraum sogar mehr als verdoppelt. Ebenso beeindruckend hat sich der jährliche Mitgliederzuwachs entwickelt.

Kurzum: wir haben geliefert!

Nichtsdestotrotz hat unser Aktienkurs nach mehrjähriger deutlicher Outperformance der Märkte im vergangenen Geschäftsjahr (1. Januar – 31. Dezember 2016) eine Verschnaufpause eingelegt. Denn unsere Aktie ist bereits zum Jahresbeginn nach dem Ausverkauf an den Märkten aufgrund zunehmender Sorgen eines globalen Wirtschaftsabschwungs in der zweiten Februarwoche 2016 (DAX fiel

teilweise unter 9.000 Punkte) mit in den Sog geraten. So rutschte unser Kurs bis unter 140€ überproportional ab, ohne dass hier fundamentale Gründe ursächlich waren.

Diese Schwächephase konnten wir im Jahresverlauf durch weiterhin gute operative Performance sowie das Erreichen unserer finanziellen Ziele überwinden und so das Jahr mit einem Plus von 3 Prozent und einem Jahresschlusskurs von 175,45€ beenden – und damit unseren relevanten Vergleichsindex TecDAX schlagen.

Eine Outperformance des DAX-Indexes war jedoch nicht möglich. Aber bereits in den ersten zwei Monaten des aktuellen Geschäftsjahres hat die XING-Aktie wieder neue Stärke gezeigt und konnte u. a. aufgrund des starken Gewinnanstiegs, der Dividendenerhöhung und des Vorschlags zur Ausschüttung einer weiteren Sonderdividende um 10 Prozent zulegen und damit die Vergleichsindizes DAX (+3 Prozent) und TecDAX (+4 Prozent) deutlich hinter sich lassen. Wir hoffen, dass die XING-Aktie durch unsere proaktive und offene Kommunikation auch im weiteren Jahresverlauf das Vertrauen der Investoren genießt und sich bis zum Jahresende weiterhin positiv entwickeln wird.

### Börsenentwicklung

In %	2016	2015
XING-Aktie	3	84
TecDAX	-1	33
DAX	7	10

## Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	2016	2015	2014	2013	2012
XETRA-Schlusskurs am Jahresende	175,45 €	170,70 €	92,81 €	74,40 €	41,87 €
Hoch	194,95 €	192,95 €	105,85 €	86,00 €	58,50 €
Tief	138,40 €	92,19 €	73,55 €	38,00 €	33,51 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	986 Mio. €	959 Mio. €	519 Mio. €	416 Mio. €	232 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	8.225	13.357	6.817	9.292	17.035
Rang TecDAX					
nach Handelsumsatz	27	25	31	30	37
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	23	24	28	28	25
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	4,19 €	3,15 €	2,80 € <sup>2</sup>	1,90 € <sup>3</sup>	1,71 € <sup>4</sup>
Anzahl Aktien	5.620.435	5.620.435	5.592.137	5.592.137	5.554.243
Dividende je Aktie	1,37 € <sup>1</sup>	1,03 €	0,92 €	0,62 €	0,56 €
Sonderdividende je Aktie	1,60 € <sup>1</sup>	1,50 €		3,58 €	

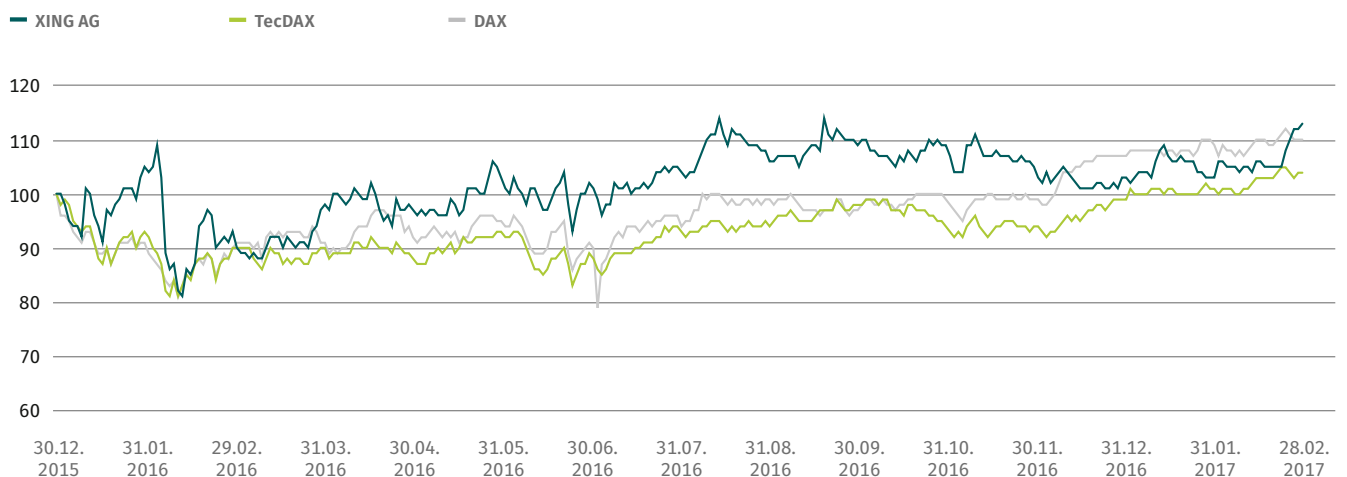
<sup>1</sup> Vorschlag an die Hauptversammlung (16. Mai 2017)

<sup>2</sup> Bereinigt um nicht operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH sowie der Wertberichtigung von XING Events in Höhe von 7,1 Mio. €

<sup>3</sup> Bereinigt um nicht operativen Aufwand aus der Earn-out-Verpflichtung der kununu GmbH in Höhe von 1,5 Mio. €

<sup>4</sup> Bereinigt um einmalige Aufwendungen in Höhe von 1,9 Mio. € im Zusammenhang mit dem Pflichtangebot der Burda Digital GmbH und der Akquisition der kununu GmbH

## Kursentwicklung der XING AG 1. Januar 2016 bis 28. Februar 2017 vs. DAX und TecDAX



### IR-AKTIVITÄTEN UND KAPITALMARKTFEEDBACK

Der professionelle Dialog mit bestehenden und potenziellen Anlegern sowie Multiplikatoren liegt uns sehr am Herzen.

Durch proaktive, offene und verlässliche Kommunikation wollen wir das Entstehen von Informationsasymmetrien bei Analysten und (potenziellen) Investoren verhindern. Nur so können Bewertungsschwankungen verringert und eine möglichst einheitliche Wahrnehmung der Aktie realisiert werden.

Um diese Ziele zu erreichen, basieren unsere Investor-Relations-Aktivitäten auf hoher Proaktivität. Wir sprechen regelmäßig auf Roadshows, Konferenzen, in Conference Calls oder auch sogenannten Site Visits mit unseren Investoren und identifizieren darüber hinaus kontinuierlich weitere potenzielle Investoren, um die Wahrnehmung der XING-Equity-Story kontinuierlich bei einer breiteren bzw. größeren Zielgruppe zu erhöhen.

Und weil Kommunikation für uns keine Einbahnstraße ist, lassen wir regelmäßig – etwa alle zwei Jahre – Analysten und Investoren, die mit der XING-Aktie und unserer Kommunikation vertraut sind, zur Qualität unserer Kapitalmarkt-kommunikation im Detail befragen. Mit den Ergebnissen sind wir sehr zufrieden. Nahezu alle befragten Teilnehmer sind von der kommunizierten XING-Strategie überzeugt.

Diese Form der Rückkopplung durch den Kapitalmarkt hilft sehr, unsere Botschaften bzw. Erläuterungen zu Geschäft und Strategie gegenüber (potenziellen) Investoren und Multiplikatoren kontinuierlich schärfen.

### ANALYSTEN-COVERAGE

Die XING-Aktie wird zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts von neun Banken gecovert. Die im März durch das Bankhaus Metzler aufgenommene Coverage konnte nach dem Weggang des Analysten noch nicht wieder aufgenommen werden. Ungeachtet dessen sind wir mit der Qualität und Intensität sowie der Zusammenarbeit mit den neun Brokerhäusern sehr zufrieden. Der Dialog und die damit verbundenen regelmäßigen Publikationen bzw. Einschätzungen zur XING-Aktie sind optimal, um potenzielle und bestehende Investoren kontinuierlich über die Aktie, deren Entwicklung und Aussichten auf dem Laufenden zu halten.

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts empfehlen sieben von neun Analysten die Aktie zum Kauf, nur zwei Analysten sind der Meinung, man sollte bestehende Positionen in der Aktie derzeit halten. Es gibt keine Verkaufsempfehlungen.

Jederzeit aktuelle Einschätzungen zur XING-Aktie sind auf unserer Investor-Relations-Seite unter <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/aktie/> abrufbar.

### Analystenbewertungen März 2017

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Berenberg Bank	Sarah Simon	Kaufen	217 €
Commerzbank	Heike Pauls	Kaufen	240 €
Odido Seydler	Marcus Silbe	Halten	183 €
Deutsche Bank	Benjamin Kohnke	Kaufen	200 €
Goldman Sachs	Carl Hazeley	Halten	215 €
Hauck & Aufhäuser	Lars Dannenberg	Kaufen	205 €
Jefferies	James Lockyer	Kaufen	185 €
Montega AG	Alexander Braun	Kaufen	200 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Kaufen	215 €

## HAUPTVERSAMMLUNG

Am 2. Juni 2016 fand unsere Hauptversammlung wieder in der Handwerkskammer Hamburg statt. Nach einer Präsenz von 73 Prozent in 2015 waren im vergangenen Jahr rund 89 Prozent des Grundkapitals vertreten. Davon entfielen ca. 50 Prozent auf unseren Großaktionär Burda Digital, die verbliebenen 40 Prozent wurden überwiegend von institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland repräsentiert.

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Vollmoeller sowie Finanzvorstand Ingo Chu präsentierten den anwesenden Aktionären und Gästen die guten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2015 und nahmen sich während der Versammlung Zeit, auf alle Fragen und Anregungen einzugehen. Auch nach dem offiziellen Ende der Versammlung mischten sich unsere vier Vorstandsmitglieder bei einem Imbiss unter die Aktionäre, um auch im bilateralen Gespräch den konstruktiven Dialog fortzusetzen. Sämtliche Beschlussfassungen wurden mit einer eindeutigen Mehrheit von jeweils mehr als 99 Prozent des anwesenden Kapitals beschlossen.

Aufgrund der sehr guten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 hat der Vorstand im Februar 2017 beschlossen, der Hauptversammlung am 16. Mai 2017 die Erhöhung der Regeldividende um 33 Prozent auf 1,37 € sowie die Ausschüttung einer Sonderdividende von 1,60 € je Aktie vorzuschlagen.

## SOCIAL-MEDIA-KANÄLE DER XING AG

<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/>  
(IR-Website der XING AG)

<http://blog.xing.com>

(Unternehmensblog der XING AG in vier Sprachen)

Twitter: [xing\\_ir](#)

(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing\\_de](#)

(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing\\_com](#)

(Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch)

Slideshare: [http://de.slideshare.net/XING\\_com](http://de.slideshare.net/XING_com)

YouTube: [www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE](http://www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE)

Facebook: [www.facebook.com/XING](http://www.facebook.com/XING)

**Wir freuen uns über Ihre Fragen und Anregungen.**

### XING AG

Patrick Möller

Director Investor Relations

Dammthorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 – 793

Telefax +49 40 41 91 31 – 44

*(WpHG-Meldungen*

*bitte an diese Nummer übermitteln)*

E-Mail: [investor-relations@xing.com](mailto:investor-relations@xing.com)



# KONZERN- LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

- 35 Geschäft und Strategie**
- 35 Geschäftsmodelle und Steuerungssystem
- 37 Marktposition
- 37 Strategie
- 39 Konzern- und Organisationsstruktur
- 40 Corporate Social Responsibility
- 44 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung**
- 44 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 45 Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
- 46 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 58 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung
- 59 Risikobericht
- 65 Prognose- und Chancenbericht
- 69 Vergütungsbericht
- 76 Rechtliche Angaben
- 81 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen
- 81 Nachtragsbericht

# Geschäft und Strategie

## Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

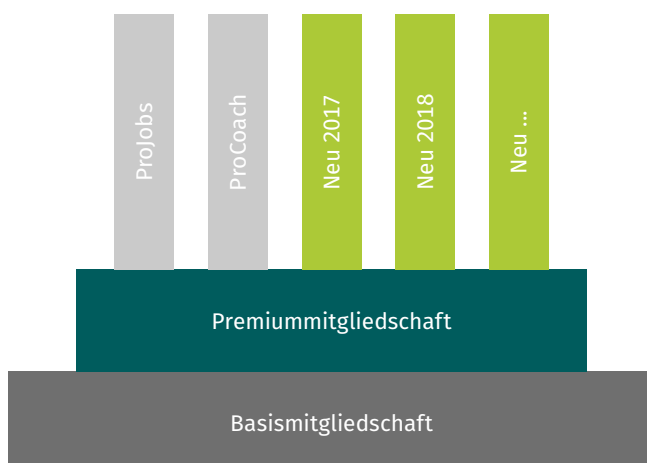
Der Konzernlagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

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

Ihre Einnahmen erzielt die XING AG über verschiedene kostenpflichtige Produktangebote für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der Dienstleistungen von unseren Kunden auf Basis von Abo-Modellen im Voraus bezahlt. XING bietet seinen Mitgliedern im Wesentlichen drei Services, die in dieser Form und Kombination einzigartig sind: Den Zugang zu anderen Mitgliedern, um sich ein eigenes berufliches Netzwerk aufzubauen, einen direkten Zugang zu den Chancen am Arbeitsmarkt sowie die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen und News, um im Berufsleben immer auf dem Laufenden zu bleiben.

### SEGMENT B2C

#### Strategie B2C



Das B2C-Segment umfasst alle Basisfunktionen der XING-Plattform und liefert damit die Grundlage für alle anderen 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 30 Berufs- und Interessengruppen zugeschnittene Newsletter, die dafür sorgen, dass sie nichts mehr verpassen, was in ihrer Branche wichtig ist. Mit diesem Service ist XING mittlerweile einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus haben wir „XING Klartext“ erfolgreich etabliert. XING Klartext ist ein Debattenformat, bei dem Experten zu diversen Themen kontrovers Stellung beziehen und XING-Mitglieder sich an der jeweiligen Debatte beteiligen können. Die Debatten werden angestoßen und inszeniert von einer Redaktion, die aus erfahrenen Journalisten besteht.

Die Monetarisierung im B2C-Segment geschieht über kostenpflichtige Mitgliedschaften mit erweiterten Funktionalitäten und Services. Wir unterscheiden zwischen Premium-, ProJobs-, sowie der ProCoach-Mitgliedschaft.

Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet eine Vielzahl von Services, wie zum Beispiel besondere Such- und Kommunikationsmöglichkeiten, exklusive On- und Offline-Angebote sowie eine Übersicht der Besucher des eigenen Profils. Sie richtet sich an ein breites Publikum, das über das beste Produktangebot von XING verfügen möchte. Die Premium-Mitgliedschaft ist in zwei Laufzeitvarianten verfügbar: die Drei-Monats-Mitgliedschaft kostet 9,95 € pro Monat, die Jahresmitgliedschaft 7,95 € pro Monat.

Für Mitglieder, die etwa auf Jobsuche sind und sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, hat XING zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft entwickelt. Sie ist derzeit in vier Laufzeitvarianten (3, 6, 12 oder 18 Monate) zwischen 24,95 € und 39,95 € pro Monat verfügbar.

Die dritte kostenpflichtige Mitgliedschaft ist ganz auf die Bedürfnisse von professionellen Coaches zugeschnitten. Mit der ProCoach-Mitgliedschaft helfen wir Coaches, sich und ihre Skills noch prominenter darzustellen und die Reichweite ihres Coaching-Profiles zu erhöhen. Die Mitgliedschaft ist derzeit in drei Laufzeitvarianten (12, 24 oder 36 Monate) zwischen 39,96€ und 49,96€ pro Monat verfügbar.

Die Vermarktung der kostenpflichtigen Mitgliedschaften erfolgt überwiegend durch Maßnahmen auf der XING-Plattform selbst (sogenannte Upselling-Kampagne).

Die strategische Weiterentwicklung im B2C-Segment soll überwiegend aus der Entwicklung weiterer Bezahlmitgliedschaften und somit der besseren Bedienung von speziellen Kundenbedürfnissen forciert werden.

### SEGMENT B2B E-RECRUITING

Das Segment B2B E-Recruiting umfasst die Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Passive Recruiting, Active Recruiting sowie Employer Branding. Diese richten sich an Unternehmenskunden. Allerdings profitieren auch XING-Mitglieder von E-Recruiting-Aktivitäten und -Angeboten, da diese wesentlich dazu beitragen, ihnen die Chancen und Möglichkeiten des Arbeitsmarktes zugänglich zu machen. Denn je mehr Personal-Recruiter die Plattform zur Personalsuche nutzen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, das optimale Jobangebot zu erhalten.

Im Teilbereich Passive Recruiting können Personalsuchende unterschiedliche Formen von Stellenanzeigen auf der XING-Plattform veröffentlichen. Hier werden grundsätzlich zwei Abrechnungsmodelle unterschieden: Inserenten nutzen entweder die Performance-basierte Methode nach dem Pay-per-Click-Modell (0,85€ pro Klick auf eine Anzeige) oder das marktübliche Festpreis-Modell (ab 395€ pro Anzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen.

Im Teilbereich Active Recruiting haben wir den XING Talent-Manager (XTM) als Produkt für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung entwickelt. Der XTM richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die auf der XING-Plattform regelmäßig nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese kontaktieren. Die Monetarisierung erfolgt über Laufzeitverträge und wird je Lizenz mit ca. 4.000€ (pro „Seat“) im Jahr berechnet.

Darüber hinaus haben wir im Berichtszeitraum durch die Akquisition der BuddyBroker AG („eqipia“, April 2016) und mit dem Launch des XING EmpfehlungsManagers im Oktober 2016 ein weiteres Angebot für Unternehmen zur proaktiven Kandidatenansprache etabliert. Mit Hilfe des Tools können Unternehmen ihre eigenen Mitarbeiter als Headhunter einsetzen und sich geeignete Kandidaten vorschlagen lassen. Häufig erhalten die Mitarbeiter für eine erfolgreiche Kandidatenempfehlung eine Vermittlungsprovision. Das Unternehmen selbst zahlt in Abhängigkeit der eingebundenen Mitarbeiter im EmpfehlungsManager eine Lizenzgebühr zwischen 4.800 und 60.000€ pro Jahr.

Zum Teilbereich Employer Branding gehören die Employer-Branding-Profile. Arbeitgeber können mittels eines Unternehmensprofils ihre Arbeitgebermarke positiv hervorheben und interessierten Kandidaten mehr Angaben über das Arbeitsumfeld sowie weitere wichtige Informationen über sich als Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Die Monetarisierung erfolgt in Abhängigkeit zur Anzahl der Mitarbeiter eines Unternehmens: Die Gebühr für ein Employer-Branding-Profil liegt je nach Unternehmensgröße zwischen 4.740€ und 13.140€ im Jahr.

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

### SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

Im Segment B2B Advertising & Events werden zwei unterschiedliche B2B-Angebote zusammengefasst, da die jeweiligen Umsatzanteile in der isolierten Betrachtung zu gering ausfallen.

Im Teilbereich Advertising werden im Wesentlichen Werbeflächen auf [www.xing.com](http://www.xing.com) vermarktet. Werbetreibende haben direkt oder über ein Vermarktungsunternehmen die Möglichkeit, XING-Mitglieder mit ihrer Botschaft und ihrem Angebot zu erreichen. Dabei stehen Werbetreibenden Formate wie beispielsweise Superbanner, Logout-Page-Ad, Activity Stream Headline, Wallpaper oder auch der wöchentliche Newsletter auf Basis von Klick-Preis- und TKP-Modellen zur Verfügung.

Darüber hinaus vermarktet XING die sogenannten Business-Seiten an Unternehmenskunden. Über die Business-Seiten können Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren und somit ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten unterstützen. Die professionellen Business-Seiten kosten 1.788€ im Jahr. Unternehmen können mehrere Seiten für ihre unterschiedlichen Produkte erstellen.

Im zweiten Teilbereich Events generiert XING Umsatzerlöse mit der Abwicklung von Events. Veranstalter können über die XING-Plattform die Technologie von XING nutzen, um auf alle für das Event-Management erforderlichen Prozesse – einschließlich Registrierung, Ticketausstellung und Abrechnung – zugreifen zu können. XING erhält dafür eine Gebühr von 0,99€ je Teilnehmer sowie eine variable Komponente von 5,9 Prozent des Ticketpreises. Darüber hinaus generiert XING weitere Umsätze durch professionelle Vermarktung von Events. Event-Veranstalter können beispielsweise für ein auf XING eingestelltes Event mittels eines Online-Tools die für sie relevanten Zielgruppen auswählen und ihr Event entsprechend vermarkten. Die Monetarisierung erfolgt wie beim Display-Advertising-Produkt auf TKP-Basis, ist also abhängig von der ausgewählten Reichweite für die Anzeige. Die Vermarktung der Event-Angebote erfolgt im Wesentlichen mittels der im Geschäftsbereich Events festangestellten Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter.

### SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

Im separat ausgewiesenen Segment kununu International werden derzeit lediglich die Umsätze und Ergebnisse ausgewiesen, die die XING AG mit der Bereitstellung der technischen Infrastruktur und der Erbringung von Dienstleistungen an das Joint Venture zwischen kununu und Monster Worldwide Inc. in den USA generiert.

## Marktposition

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit mehr als 11 Millionen Mitgliedern sind wir das größte und darüber hinaus das am häufigsten (ca. 60 Millionen Visits/Monat in 2016) genutzte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch weiteres Mitgliederwachstum und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen gleichermaßen weiter zu wachsen. Derzeit sind nur rund 12 Prozent der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum Mitglied eines beruflichen Netzwerks. Das ist im internationalen Vergleich ein geringer Wert – das Potenzial für XING folglich nach wie vor groß. Gleiches gilt für das E-Recruiting-Geschäft: Der Markt ist groß und die Penetration im internationalen Vergleich gering. Insbesondere für den Teilbereich des Active Recruiting ist XING Trendsetter und entwickelt einen für den deutschsprachigen Raum völlig neuen Markt. Beim Employer Branding ist XING insbesondere über die Plattform [www.kununu.de](http://www.kununu.de) führender Anbieter von Lösungen, mit denen Unternehmen sich optimal als Arbeitgeber präsentieren können.

## Strategie

Unsere Strategie orientiert sich an langfristigen, nachhaltigen Megatrends, die die Arbeitswelt in den vergangenen Jahren und nach unserer Auffassung insbesondere auch in den kommenden Jahren prägen werden. So manifestieren sich Digitalisierung, Fachkräftemangel und Wertewandel in unserer Vision „For a better working life“. Wir möchten unseren Nutzern Zugang zu relevanten und interessanten Kontakten zum Aufbau eines eigenen Netzwerks vermitteln, die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen sicherstellen sowie direkten Zugang zu Chancen am Arbeitsmarkt aufzeigen.

Die Digitalisierung ist nicht nur Motor der Disruption ganzer Branchen, sondern darüber hinaus Wegbereiter der technischen Voraussetzungen, die dazu führen, dass ganz neue Arten der Kollaboration möglich sind. So ist es heute kein Problem mehr, an verschiedenen Orten oder zu verschiedenen Zeiten zu arbeiten, im (virtuellen) Team oder auch allein.



Der Fachkräftemangel führt in einigen Branchen zu einer Machtverschiebung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Da Talente knapp sind, können diese entsprechend selbstbewusst bei der Jobsuche agieren und vielfach die Arbeitsbedingungen bestimmen.

Schließlich sind in der heranwachsenden Generation Werte wie Flexibilität, Zufriedenheit und Selbstbestimmtheit oft wichtiger als klassische Karriere-Incentives.

### XING Strategie basiert auf nachhaltigen Megatrends

	Digitalisierung	Demografische Entwicklung / Fachkräftemangel	Wertewandel
			
<b>Einfluss auf B2C-Geschäft</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeiten von überall und zu jeder Zeit</li> <li>Nachfrage nach digitalen und mobilen Angeboten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Benchmarks von Arbeitgebern</li> <li>Kürzere Betriebszugehörigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Flexibilität, Unabhängigkeit und selbstbestimmtes Arbeiten</li> <li>Passende Work-Life-Balance</li> </ul>
<b>Einfluss auf B2B-Geschäft</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anpassung bestehender Geschäftsmodelle</li> <li>Starke Nachfrage nach Digitalexperten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zunahme des „War for Talents“</li> <li>Notwendigkeit der proaktiven Kandidatenansprache</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Neue Führungsstile</li> <li>Flexibilität bei Mitarbeiter-Incentives und Sabbaticals</li> </ul>

Diese Aspekte führen nicht nur zu nachhaltigen Veränderungen, die die Berufstätigen betreffen. Auch die Unternehmen bemerken, dass sie mit traditionellen Führungsmethoden und klassischen Incentivierungen immer schlechter in der Lage sind, im Wettbewerb und gegen den Innovationsdruck zu bestehen. Die richtigen Talente zu finden, an sich zu binden und Strukturen zu schaffen, die die Entwicklung von Innovationen überhaupt erst ermöglichen, ist in der Wissensgesellschaft ein zentraler Erfolgsfaktor. XING setzt mit seiner Strategie auf diesen nachhaltigen Megatrend auf.

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

In den kommenden Jahren werden wir im Einklang mit unserer Mission und Vision das B2C-Angebot weiter ausbauen und neue kostenpflichtige Mitgliedschaften etablieren, zugeschnitten auf Kundengruppen, die wir heute noch nicht adäquat bedienen können.

Im Segment B2B E-Recruiting generieren wir die Umsätze ausschließlich mit Unternehmenskunden (B2B). Die strategische Weiterentwicklung des Produktangebots wird sich in den kommenden Jahren weiter entlang der Wertschöpfungskette orientieren. Heute werden bereits die zwei großen Bereiche „Attract“ und „Source“ durch das bestehende B2B-Angebot (XING TalentManager (XTM), XING EmpfehlungsManager (XRM), XING Stellenmarkt (XJM), Employer Branding Profile (EBP)) abgedeckt.

### E-Recruiting Wertschöpfungskette

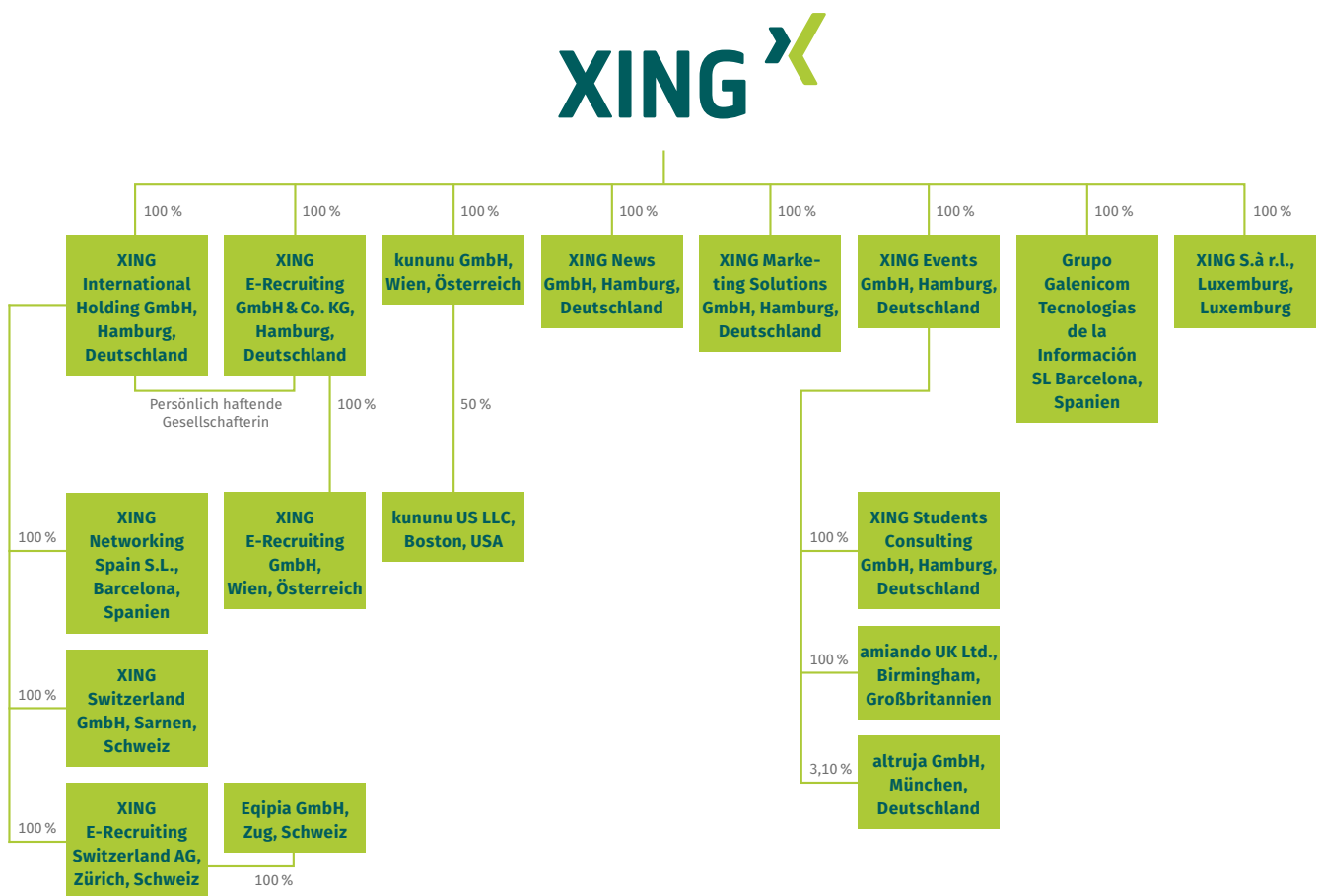


Das Segment B2B Advertising & Events soll strategisch dazu eingesetzt werden, weitere Mitglieder zu gewinnen und diese über den Lebenszyklus beispielsweise an die erweiterten kostenpflichtigen Funktionen der XING-Plattform zu binden. Durch die Vermarktung von Werbeflächen bzw. durch zusätzliche Werbeformen (wie z. B. Business Seiten) auf der XING-Plattform soll auch 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 XING AG hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt siebzehn aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon acht direkt und neun indirekt über Zwischengesellschaften. Fünfzehn Beteiligungsgesellschaften werden von der XING AG kontrolliert und im Konzernabschluss der XING AG daher voll konsolidiert. Seit dem Geschäftsjahr 2016 hält die kununu GmbH einen Anteil (von 50 Prozent) an der

kununu US LLC, einem Gemeinschaftsunternehmen mit der Monster Worldwide Inc. An einer weiteren Beteiligungsgesellschaft hält die XING AG nur geringfügige Anteile. Diese Gesellschaft wird im Konzernabschluss daher nicht konsolidiert, sondern ihr Beteiligungswert als „Beteiligungen“ dort unter „Finanzanlagen“ geführt.

## Corporate Social Responsibility

### NACHHALTIGKEITSVERSTÄNDNIS

Als XING AG schaffen wir mit unserem Geschäftsmodell Transparenz und Effizienz am Arbeitsmarkt und stellen durch die professionelle Vernetzung von Menschen eine leistungsstarke Plattform zum Austausch bereit. Wir unterstützen Menschen bei der Karriereplanung und -gestaltung sowie Unternehmen in ihrem Recruiting. XING ist damit als eine Schnittstelle im beruflichen Alltag und am Arbeitsmarkt ganz wesentlich in der Wirtschaft und der Gesellschaft verankert. Zugleich ist XING selbst ein dynamisch wachsender Arbeitgeber und Geschäftspartner für andere Unternehmen. Als Steuerzahler, Spender und inhaltlicher Impulsgeber für die öffentliche Diskussion leisten wir darüber hinaus einen direkten monetären und ideellen Beitrag für die Gesellschaft.

Für das Management der XING AG beinhaltet unternehmerische Verantwortung mehr als den engen Fokus auf kaufmännische und damit ökonomische Verantwortung. Unser Unternehmen ist sich seiner unterschiedlichen Rollen bewusst und orientiert sich an den verschiedenen Ansprüchen seiner Stakeholder. Nachhaltigkeit ist für XING daher Kern des unternehmerischen Erfolgs und seiner Zukunftssicherung. Entsprechend der Relevanz und unternehmerischen Bedeutung basiert die Verantwortung bei XING auf folgenden vier Säulen:

- Ökonomische Verantwortung
- Verantwortung für unsere Mitarbeiter
- Verantwortung für die Gesellschaft
- Verantwortung für die Umwelt

Selbstverständlich hält sich XING stets an die geltenden Rechtsvorschriften. Die Achtung der Menschenrechte ist fest in den Prinzipien des Unternehmens verankert. Zudem gelten klare Compliance-Regeln. Die entsprechende Einhaltung wird überwacht. Weitere Informationen zur Unternehmensführung finden sich auf der Website des Unternehmens unter <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/>.

Für nachhaltiges Management sind bei XING entsprechend der Unternehmensstrategie der Vorstand und in den jeweiligen Aufgaben- und Funktionsbereichen die entsprechenden Führungskräfte verantwortlich. Eine separate Nachhaltigkeitsorganisation ist nicht erforderlich. Über unser Geschäftsmodell, die Unternehmensstrategie und Steuerung sowie über unsere Risiken und Chancen berichten wir detailliert in den jeweiligen Abschnitten dieses Lageberichts.

### STAKEHOLDER-DIALOG UND NACHHALTIGE WERTSCHÖPFUNG

Wir pflegen einen kontinuierlichen, vertrauensvollen Austausch mit unseren Stakeholdern. Dabei gilt das Prinzip der höchstmöglichen Transparenz. Dieser Dialog ermöglicht es, neue Trends und sich verändernde Ansprüche an das Unternehmen früh zu identifizieren und in der Unternehmensführung zu berücksichtigen. Die Frequenz und Art des Austausches richten sich nach den spezifischen Erwartungen und Ansprüchen unserer wesentlichen Stakeholder. Diese lassen sich in die Gruppen Kapitalgeber (Investoren, Analysten, Banken), Partner (Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten, Dienstleister), Öffentlichkeit (Gesetzgeber, Behörden, Justiz, Verbände) und Gesellschaft (Medien, Bildung) unterteilen.

Die Nachhaltigkeit im Unternehmen basiert primär auf ökonomischer Verantwortung. Der wirtschaftliche Erfolg ist Hauptvoraussetzung, um überhaupt Werte für die verschiedenen Stakeholder schaffen zu können. So entstehen messbare Wertbeiträge für unsere Mitarbeiter, indem wir sie als Arbeitgeber fair und leistungsorientiert vergüten. Zudem zahlen wir Dividenden an unsere Aktionäre. Darüber hinaus können unsere Aktionäre an der Steigerung des Unternehmenswertes (Aktienkursentwicklung) partizipieren. Unsere Unternehmenssteuern sind ein direkter monetärer Wertbeitrag an die Gesellschaft.

### ÖKONOMISCHE VERANTWORTUNG

In der Unternehmensstrategie der XING AG ist die ökonomische Verantwortung fest verankert. XING hat sich im Berichtsjahr 2016 wirtschaftlich erfolgreich entwickelt und die finanziellen wie auch die nicht-finanzbezogenen Ziele erreicht und zum Teil deutlich übertroffen.

### VERANTWORTUNG FÜR UNSERE MITARBEITER

Arbeiten bei XING, das bedeutet Arbeiten in einem agilen Unternehmen, das in vielen Bereichen des New-Work-Prozesses eine Vorreiterrolle einnimmt. Denn die rasanten Veränderungen der Arbeitswelt, mit ihren teils fundamental neuen Organisationsformen und Wertvorstellungen, werden bei XING nicht nur durch zahlreiche Event- und Content-Angebote begleitet. Sie werden auch aktiv in den Unternehmensstrukturen umgesetzt, und sind somit alltäglich gelebter Teil der Positionierung „For a better working life“.

Ein erster wichtiger Beleg dafür ist die Betreuung unserer neuen Mitarbeiter. Allein im vergangenen Jahr ist die Mitarbeiterzahl von XING um 169 gewachsen, sie lag zum Jahresende bei insgesamt 961. Zur schnellen und nahtlosen Integration der neuen Kollegen hat die XING Human-Resources-Abteilung ein ganzes Toolkit entwickelt, darunter Trainings, regelmäßige Feedback-Sessions und spezielle Onboarding-Workshops. Sie stellen sicher, dass sich neue Mitarbeiter von Anfang an in die XING-Unternehmenskultur mit ihren Werten und Zielen aufgenommen fühlen und damit effizient in Teamstrukturen und Workflows eingebunden werden können.

Die gezielte Förderung von neuen und bestehenden Skills, auch über das eigene abgesteckte Tätigkeitsfeld hinaus, bildet ein zentrales Element in der Führung des gesamten XING-Personals: Learning on the Job, Training, Coaching sind dabei die drei Eckpfeiler einer kontinuierlichen Qualifizierungsstrategie.

Für jeden XING-Mitarbeiter gibt es ein Weiterbildungs- und Schulungsbudget. Dieses kann in Abstimmung mit der Führungskraft genutzt werden, um gezielte Maßnahmen zu realisieren, die dem persönlichen Kenntnis- und Kompetenzstand der Mitarbeiterin oder des Mitarbeiters entsprechen. Diese individuelle Förderung, verbunden mit der Qualität der ausgewählten Trainingspartner, führt zu einer 98-prozentigen Weiterempfehlungsquote durch die Mitarbeiter – ein immens hoher Wert für Angebote dieser Art.

Doch nicht nur die nachhaltige fachliche Qualifizierung ist eine Kernkompetenz von XING, auch in Sachen Work-Life-Balance gehen wir voran. Die Möglichkeit zu regelmäßigen Homeoffice-Tagen gehört genauso dazu wie Angebote für flexible, unbürokratische Teilzeitleösungen. Diese gelten selbst für Führungskräfte und werden auf der Managementebene auch bereits in Anspruch genommen – ein weiterer Beleg für die Vorreiterrolle, die XING in puncto moderne Organisationsformen bei einem Unternehmen dieser Größenordnung einnimmt.



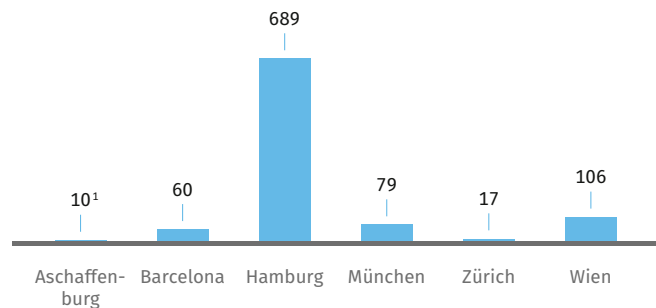
Highlight dieser Angebote ist das Anrecht auf eine zweimonatige Auszeit nach dreijähriger Betriebszugehörigkeit. Dass mit Dr. Thomas Vollmoeller der CEO selbst von dieser Sabbatical-Möglichkeit Gebrauch gemacht hat, hat dem Thema intern wie extern zu großer positiver Beachtung verholfen.

Die Freiheitsgrade, die mit solchen Angeboten eingeräumt werden, dienen nicht nur dazu, die Bindung an das Unternehmen zu stärken – sie erhöhen auch das Gefühl der Selbstverantwortung und damit letztendlich auch einer stärkeren Identifikation mit den Unternehmenszielen. Zudem unterstützen sie die Werte, die von der Generation der jüngeren Berufstätigen eingefordert werden. Echte Partizipation an Entscheidungen und ein permanenter, transparenter Feedback- und Verbesserungsprozess gehören ebenso dazu. Ein wichtiger Punkt dabei sind sicherlich die regelmäßigen All-Hands-Freitagsmeetings, bei denen der Vorstand unter anderem Stellung zu Ergebnissen der wöchentlichen Mitarbeiterumfrage nimmt.

Auch die Möglichkeit, bei Problemen jenseits der beruflichen Ebene Unterstützung zu leisten, zeichnet moderne Arbeitgeber aus. Deshalb hat XING eine Kooperation mit dem Beratungsinstitut Fürstenberg geschlossen, an das sich Mitarbeiter jederzeit und vollkommen anonym wenden können, um Hilfestellung bei schwierigen privaten Situationen zu erhalten oder wenn sie Unterstützung bei Betreuung ihrer Kinder oder Versorgung älterer Angehöriger benötigen.

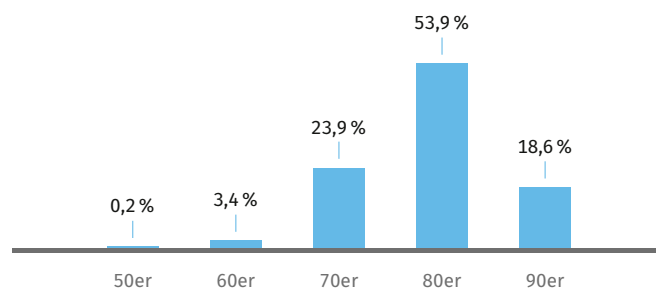
All diese Maßnahmen und weitere, die für die Zukunft geplant sind, erhöhen die Attraktivität von XING als Arbeitgeber und helfen uns damit, im immer stärker werdenden Wettbewerb um die besten Talente zu bestehen.

### Mitarbeiterverteilung per 31.12.2016

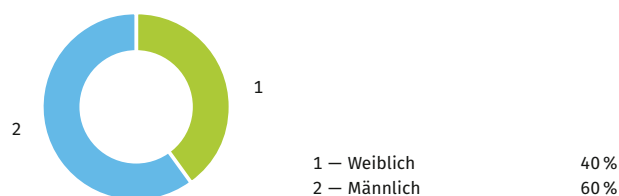


<sup>1</sup> Standort in Aschaffenburg wurde nach Ende des Geschäftsjahres 2016 aufgelöst

### Geburtsjahre



## Genderverteilung



## VERANTWORTUNG FÜR DIE GESELLSCHAFT

XING verfügt über ein Geschäftsmodell, das eine wichtige gesellschaftliche Leistung erbringt. Wir sind eine effiziente Schnittstelle am Arbeitsmarkt, schaffen Transparenz und geben unabhängig wichtige Unterstützung für jeden Marktteilnehmer. Diese Funktion ist in einer mobilen und sich dynamisch wandelnden Arbeitswelt von herausragender Bedeutung.

Darüber hinaus bieten wir eine Vielzahl von Tools an, die unsere Nutzer oder Besucher auch kostenfrei und ohne Verpflichtung gegenüber dem Unternehmen nutzen können, um ihre Wettbewerbsposition am Arbeitsmarkt zu verbessern und die eigene Karriere zu befördern. Damit stiftet XING einen wichtigen gesellschaftlichen Nutzen.

Diese Tools sind im Wesentlichen:

- XING Campus: Studenten-Community mit detaillierten Informationen zu Berufsbildern
- XING Campus Magazin: Online-Blog für Studenten, Absolventen und Berufseinsteiger
- New Work Session: Eventreihe für Experten zum Austausch über neue Arbeitszeitmodelle
- Spielraum: Online-Blog über das Leben neben der Arbeit mit Impulsbeiträgen für die öffentliche Diskussion
- XING Coaches: Die führende Coaching-Plattform in der D-A-CH-Region
- Lebenslauf.com: Tipps und Hilfestellungen für die Erstellung professioneller Lebensläufe

## VERANTWORTUNG FÜR DIE UMWELT

XING ist generell umweltorientiert und bemüht, in sämtlichen Aktivitäten des Geschäfts Ressourcen zu schonen und damit die Umwelt möglichst wenig zu belasten. Hieraus ergeben sich ökonomische und zugleich ökologische Vorteile. Im Zentrum stehen dabei die Maßnahmen und Initiativen für eine Reduzierung des Stromverbrauchs sowie für möglichst umweltschonende Reisetätigkeiten. Mit dem Umzug des Rechenzentrums im vergangenen Geschäftsjahr haben wir sichergestellt, dass ein wesentlicher Kostenblock ausschließlich über regenerative Energien generiert wird. Die Reisetätigkeiten werden, soweit sinnvoll, mit der Bahn unternommen.

# Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

## Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmen- bedingungen

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Im Jahr 2016 ist das deutsche Bruttoinlandsprodukt laut dem Statistischen Bundesamt gegenüber dem Vorjahr preisbereinigt um 1,9 Prozent gewachsen. Die privaten Konsumausgaben stiegen real um 2,0 Prozent und waren der Hauptmotor des Aufschwungs. Impulse kamen außerdem von den Konsumausgaben des Staates und den Bauinvestitionen. Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wurde im Jahresdurchschnitt 2016 von knapp 43,5 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort Deutschland erbracht, dem höchsten Beschäftigungsstand seit 1991. Das waren 429.000 mehr Erwerbstätige als im Vorjahr (+ 1,0 Prozent). Die österreichische Wirtschaft ist – getrieben von der Steuerreform und höheren Staatsausgaben – nach einer mehrjährigen Schwächeperiode 2016 mit 1,4 Prozent beschleunigt gewachsen (Österreichische Nationalbank). In der Schweiz expandierte die Wirtschaft nach Einschätzung der Volkswirte mit etwa 1,5 Prozent im Jahr 2016 ebenfalls stärker als im Vorjahr (SECO, KOF).

### BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der deutsche Arbeitsmarkt setzte 2016 seinen langjährigen Aufwärtstrend fort. Dabei stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten nochmals kräftig an. Die Zahlen der Selbstständigen und Kurzarbeiter gingen 2016 weiter zurück und es wurden deutlich mehr neue bzw. freie Stellen von der Wirtschaft gemeldet. Im Jahresdurchschnitt 2016 sank die deutsche Arbeitslosenquote um 0,3 Prozentpunkte auf 6,1 Prozent (Bundesanstalt für Arbeit). Nach der international vergleichbaren Abgrenzung (ILO-Konzept) sank die deutsche Erwerbslosenquote 2016 von 4,4 Prozent auf 3,9 Prozent. In Österreich stieg die Zahl der unselbstständig Beschäftigten 2016 um 1,5 Prozent. Durch den Zuzug nahm allerdings die ILO-Erwerbslosenquote von 5,7 Prozent auf 6,1 Prozent zu. In der Schweiz blieb der Arbeitsmarkt 2016 angespannt. Die Arbeitslosenquote stieg in nationaler Definition (SECO) leicht auf 3,3 Prozent und in der ILO-Abgrenzung von 4,5 Prozent auf 4,7 Prozent.

Die Gesamtbevölkerung in Deutschland ab einem Alter von 14 Jahren ist 2016 auf knapp 70 Millionen Personen gestiegen. Laut der Studie „digital facts 2016-10“ der Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF e.V.) nutzten davon im dreimonatigen Erhebungszeitraum bis Oktober 78,0 Prozent das Internet (Vorjahr: 76,3 Prozent). Dabei unterscheiden sich die Zugangswege je nach Altersgruppe. Über ein Drittel der über 50-Jährigen (36,7 Prozent) nutzt noch ausschließlich stationäre Angebote. In den jüngeren Altersgruppen wird dagegen deutlich der mobile Internetzugang bevorzugt. Die Altersgruppe der 30- bis 49-Jährigen nutzt zu 82,5 Prozent stationäre und mobile und zu 3,4 Prozent ausschließlich mobile Zugänge zum Internet. Im Alter bis zu 29 Jahren ist die Affinität zur mobilen Internetnutzung noch deutlicher ausgeprägter (lediglich 4,9 Prozent nutzen nur stationäre Angebote). Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Bedeutung der mobilen Anwendungen insgesamt weiter erhöht.

Zwei Drittel der Internetnutzer in Deutschland sind berufstätig (66,5 Prozent) und rund 13 Prozent befinden sich in der Ausbildung. Je höher der Bildungsabschluss, desto ausgeprägter ist die Nutzung des Internets. Personen mit Hochschul- oder Fachhochschulreife machen sowohl den höchsten Anteil der Nutzer von stationären (38,2 Prozent) als auch von mobilen Angeboten (40,5 Prozent) aus. Soziale Netzwerke spielen für gut die Hälfte der Nutzer eine Rolle. Bei den Themen Familie und Kinder, Jobbörsen und Online-Banking entfällt der mit Abstand größte Anteil aller Nutzer auf die Altersgruppe der 30- bis 49-Jährigen.

## Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Die Erreichung unserer strategischen Ziele und unserer Mission „Enable professionals to grow“ wird anhand von zwei finanziellen Steuerungsgrößen sowie mindestens einem nicht-finanziellen Leistungsindikator pro Segment überwacht. Es erfolgt ein regelmäßiger Vergleich mit Budgetzielen sowie einem rollierenden Forecast, der dem Vorstand und Aufsichtsrat berichtet wird.

### FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

#### Umsatzerlöse pro Segment

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

#### EBITDA pro Segment

Die zweite wichtige finanzielle Steuerungsgröße ist das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Im Jahr 2016 wurden keine Bereinigungen um Sondereinflüsse vorgenommen. Zur Berechnung werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen operativen Kosten subtrahiert.

#### Nicht-finanzbezogene Steuerungsgrößen

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

1. Zahl der XING-Mitglieder
2. Zahl der zahlenden XING-Mitglieder
3. Zahl der Unternehmenskunden (B2B-Kunden)

Die beiden ersten Steuerungsgrößen werden im Segment B2C verwendet. Die Zahl der Unternehmenskunden (Corporate Customers) erfassen wir als Steuerungsgröße im Segment B2B E-Recruiting sowie im Segment B2B Advertising & Events, da diese Geschäftsbereiche ihre Umsatzerlöse ausschließlich durch den Verkauf von Dienstleistungen und Services an Unternehmenskunden generieren.

## Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### ABGLEICH DES AUSBLICKS FÜR 2016 UND DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2016

#### Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind mit der Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren sehr zufrieden. In allen Dimensionen konnten wir die Prognose erreichen bzw. übertreffen.

	Prognose	Ist
Finanzielle Leistungsindikatoren 2016		
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 21 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 31 %
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 14 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	In etwa gleichbleibendes EBITDA	+ 4 %
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 33 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 43 %
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising & Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 13 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising & Events	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 24 %

#### Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2016 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Dividende je berechtigter Stückaktie von 1,03€ beschlossen. Das cash-generative Geschäftsmodell erlaubt zum einen 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 15,2 Mio.€ in 2015 haben wir 24,4 Mio.€ im Geschäftsjahr 2016 (exkl. M & A-Transaktionen) investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei selbst entwickelter Software (insbesondere Mobile Apps und Content-Produkte), Serverkapazitäten (deutlicher Anstieg in 2016 aufgrund des Umzugs des Rechenzentrums) und Softwarelizenzen.

#### Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

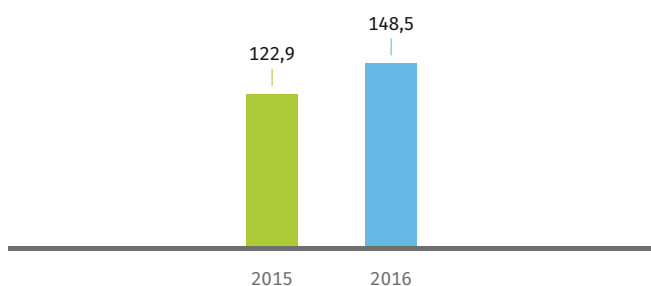
Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir mit einer Ausnahme alle Prognosen erreicht. Lediglich bei der Entwicklung der B2B-Unternehmenskunden im Segment B2B E-Recruiting liegt der Wert leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Dies liegt zum einen an den stärker schwankenden Kundenzahlen bei XING-Stellenanzeigen und andererseits an einem einmaligen Sondereffekt, der durch die Beendigung des Company-Profiles-Geschäfts entstanden ist. Ohne diesen Sondereffekt wäre die B2B-Kundenbasis gewachsen. Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2017 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2016	Ist 2016
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum	+ 1,83 Mio.
Segment B2C: Zahlende-Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum	+ 48,0 Tsd.
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Unternehmenskunden	Leichtes Wachstum	- 899
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden	Leichtes Wachstum	+ 3,2 Tsd.

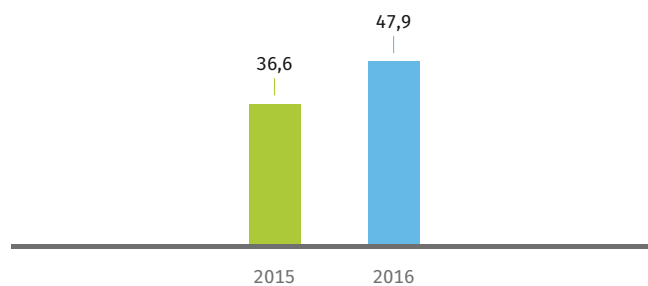


## ERTRAGSLAGE

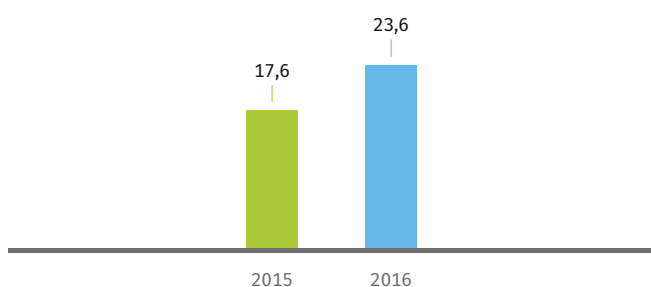
### Umsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge, in Mio.€)



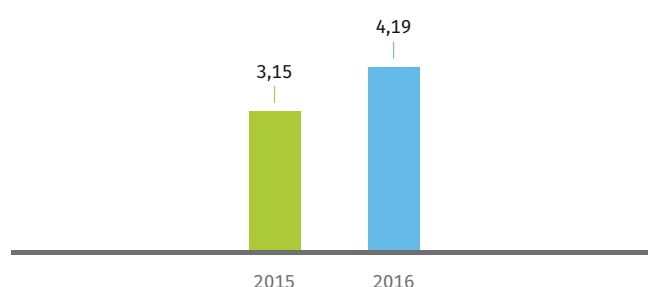
### EBITDA (in Mio.€)



### Konzernergebnis (in Mio.€)



### Ergebnis je Aktie



### Umsatz

Die Umsatzerlöse inklusive sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 122,9 Mio.€ im Geschäftsjahr 2015 auf 148,5 Mio.€ 2016 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 21 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 25,6 Mio.€ gegenüber dem Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 2,6 Mio.€ unter dem Vorjahreswert von 3,0 Mio.€. Hierbei ist zu beachten, dass die sonstigen betrieblichen Erträge durch positive Währungseffekte im Vorjahr (Q1 2015) um etwa 1 Mio.€ höher als üblich ausfielen. Ohne diesen Effekt beträgt das Umsatzwachstum in 2016 sogar 22 Prozent.

### Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir weitere hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für XING gewinnen können, um unsere bestehenden Angebote stetig weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt zu etablieren. Ende Dezember 2016 beschäftigten wir 961 (Dezember 2015: 792) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dies entspricht einem Anstieg um 169 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (+ 21 Prozent). Der Personalaufwand entwickelte sich leicht unterproportional zum Umsatz und erhöhte sich von 45,3 Mio. € im Jahr 2015 auf 54,5 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 20 Prozent).

### Marketingaufwand

Im Geschäftsjahr 2016 haben wir die Marketinginvestitionen gegenüber dem Vorjahr um rund 0,9 Mio. € von 13,7 Mio. € auf 14,6 Mio. € erhöht. Die wesentlichen Investitionen betreffen den Aufbau der Marke. Im Segment B2C lagen die Marketing-schwerpunkte in den Bereichen SEM, Affiliate, Mailings sowie im klassischen Display-Advertising-Bereich. Die Marketingaufwandsquote ist leicht von 11 (2015) auf 10 Prozent im Geschäftsjahr 2016 gesunken.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich insgesamt um 4,2 Mio. € von 27,3 Mio. € auf 31,5 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 10,6 Mio. € (Vorjahr: 8,9 Mio. €), Raumkosten mit 5,3 Mio. € (Vorjahr: 4,4 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 2,7 Mio. € (Vorjahr: 2,3 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang unter Punkt 10.

### EBITDA

Wir konnten in 2016 unser operatives Ergebnis (EBITDA) deutlich steigern. Das EBITDA der XING-Gruppe beträgt im Berichtszeitraum 47,9 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahreswert bedeutet dies einen Anstieg von 11,3 Mio. € bzw. 31 Prozent.

### Abschreibungen

Die Abschreibungen sind gegenüber dem Vorjahr von 10,0 Mio. € auf 10,7 Mio. € gestiegen (+ 0,6 Mio. €). In den Abschreibungen des Berichtsjahres sind 0,7 Mio. € (Vorjahr: 1,1 Mio. €) außerplanmäßige Abschreibungen enthalten. Abschreibungen auf selbsterstellte Software wurden in Höhe von 4,7 Mio. € vorgenommen (Vorjahr: 3,3 Mio. €).

### Finanzergebnis und Steuern

Die Zinserträge haben sich unter Beibehaltung der konservativen Anlagepolitik von XING aufgrund des niedrigen Zinsniveaus verringert. Darüber hinaus erfassen wir im Finanzergebnis die auf XING entfallenen Anlaufverluste unseres Joint Venture mit Monster Worldwide Inc. in den USA. Diese beliefen sich in 2016 auf 2,7 Mio. €.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 10,7 Mio. € nach 8,8 Mio. € im Geschäftsjahr 2015.

### Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Das Konzernergebnis 2016 beträgt 23,6 Mio. € nach 17,6 Mio. € im Jahr 2015. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 4,19 € für das Geschäftsjahr 2016 nach 3,15 € je Aktie im Jahr 2015. Damit steigt das Ergebnis je Aktie in 2016 um 33 Prozent gegenüber den bereinigten Vorjahreswerten an.

### Ausschüttung

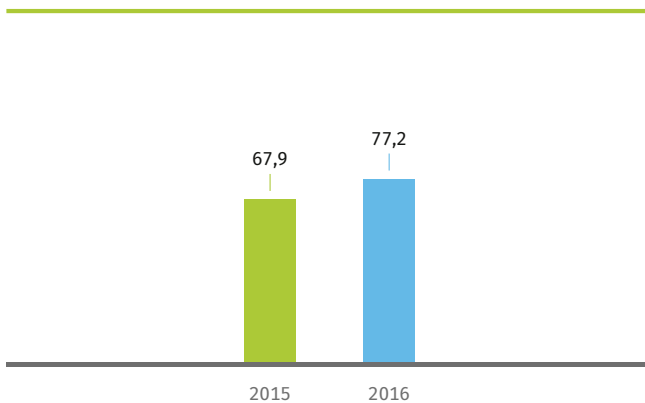
Auf Basis der im Geschäftsjahr 2016 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2017 vorschlagen, eine Dividende von 1,37 € je Aktie (Vorjahr: 1,03 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Darüber hinaus wird das Gremium die Ausschüttung einer zusätzlichen Sonderdividende in Höhe von 1,60 € je Aktie vorschlagen. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen.

Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 83,4 Mio. € zum Jahresende 2016 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft Dividendenzahlungen bzw. Ausschüttungen, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

## ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

### Segment B2C

#### Umsatz B2C (in Mio. €)



Die XING-B2C-Plattform ist die Basis unseres Erfolgs. Auch im vergangenen Geschäftsjahr sind wir weiter stark gewachsen. So konnten wir die Segmentumsätze um 13 Prozent auf 77,2 Mio. € steigern. Das operative Segmentergebnis erhöhte sich um 4 Prozent auf 39,9 Mio. €.

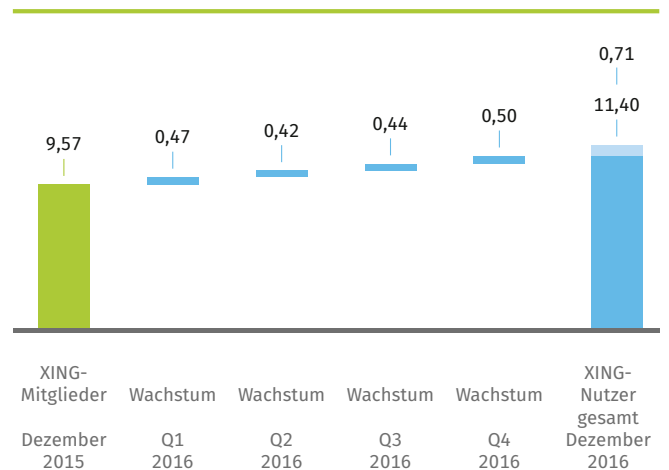
Für das anhaltend dynamische Umsatzwachstum gibt es drei wesentliche Treiber:

- 1) Eine weiter stark wachsende Mitgliederbasis
- 2) Ein stabiler Anteil von Konvertierungen zu kostenpflichtigen Mitgliedschaften
- 3) Ein verbesserter Durchschnittsumsatz je Kunde, insbesondere durch höherpreisige Spezialmitgliedschaften (ProJobs und ProCoach)

Die Attraktivität der XING-Plattform für sogenannte Business Professionals ist nach Einschätzung des Managements ungebrochen hoch. Dies manifestiert sich in den stetig zunehmenden Registrierungen neuer Mitglieder unter [www.xing.com](http://www.xing.com). Allein im vergangenen Geschäftsjahr meldeten sich mehr als 1,8 Millionen neue Mitglieder (2015: 1,6 Millionen) an, um ihr berufliches Netzwerk zu pflegen, neue Geschäftskontakte aufzubauen, sich über die aktuellen Angebote am Arbeitsmarkt zu informieren oder auch die für sie relevanten Branchen- nachrichten zu konsumieren.

Damit zählten wir zum Ende des Geschäftsjahres 2016 rund 11,4 Millionen Mitglieder auf der XING-Plattform. Inklusive der Teilnehmer aus dem Bereich XING Events liegt die Zahl der Nutzer Ende 2016 sogar bei 12,1 Millionen.

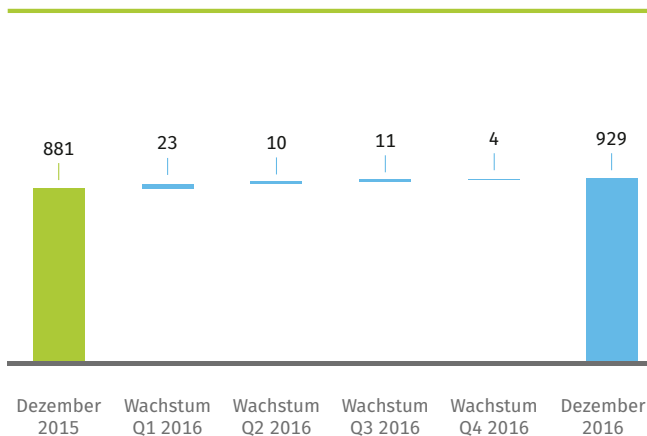
#### XING-Mitglieder- und -Nutzerwachstum 2016 in D-A-CH (in Millionen)



Der für die Segmentumsatz- und Ergebnisentwicklung wichtigste Indikator ist die Höhe der zahlenden Mitglieder bzw. der verkauften kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Und auch hier konnten wir gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Steigerung erzielen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben sich knapp 48.000 Menschen für die kostenpflichtigen Mitgliedschaften (Premium, ProJobs oder ProCoach) entschieden (2015: 45.520).

Entsprechend betreuten wir am Ende des Geschäftsjahres 2016 rund 929.000 zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region (2015: 881.000).

### Zahlende Mitglieder in D-A-CH (in Tsd.)



## PRODUKTE UND INNOVATIONEN

### Messenger – XING verbessert Nachrichtenfunktion



XING stellte im vierten Quartal 2016 den neuen Nachrichtenbereich in einer Beta-Version vor.

Wir haben den XING Nachrichtenbereich zum Instant-Messenger weiterentwickelt. Dadurch gehen wir auf neue Nutzungsgewohnheiten ein, die im Berufsumfeld eine zunehmend beschleunigte und spontane Kommunikation – gerade auch über mobile Endgeräte – voraussetzen. Unabhängig davon, ob es um eine fachliche Frage, eine Nachricht an einen nahen

oder fernen Kontakt, einen neuen Auftrag oder ein Jobangebot geht – die Erwartungshaltung ist heute eine schnelle und unkomplizierte Rückmeldung ohne lange Verzögerung.

Wie bei anderen bekannten Instant-Messaging-Diensten können Nutzer anhand eines Häkchens erkennen, ob der Empfänger die versendete Nachricht bereits gelesen hat. Die Ungewissheit, ob Nachrichten überhaupt zur Kenntnis genommen wurden und die Notwendigkeit, aufwändig Erinnerungen zu verschicken, besteht somit nicht mehr.

XING-Mitglieder können zukünftig den gesamten Kommunikationsverlauf mit einem Kontakt auf einen Blick nachvollziehen. Die Darstellung des Unterhaltungsbereichs ist nicht mehr nach Nachrichten mit Betreff und dem dazugehörigen Thread unterteilt, sondern ausschließlich nach Kontakten. Auch das Erscheinungsbild ist noch intuitiver und übersichtlicher geworden. Einzelne Mitteilungen heben sich in Zukunft dank farblicher Unterlegung deutlich voneinander ab und sorgen für eine einfachere Nachvollziehbarkeit der Unterhaltungen. All diese Verbesserungen gelten genauso für Gruppenunterhaltungen.

### Launch von XING Campus

Seit dem 2. Quartal 2016 bieten wir mit dem Service „XING Campus“ sowie dem XING Campus Magazin eine neuartige Form der Joborientierung. XING Campus zeigt den Nachwuchskräften auf Basis ihrer Studiengänge, welche Berufsfelder für sie besonders in Frage kommen – dazu werden die Werdegänge der mehr als 11 Millionen Mitgliederprofile auf XING ausgewertet. Abgerundet wird das Angebot durch das XING Campus Magazin, das Tipps und Tricks für den Jobeinstieg bietet. Zudem stehen mehr als 100.000 Angebote für Praktika, Werkstudenten-Tätigkeiten oder Abschlussarbeiten bereit. Der gesamte Service ist kostenfrei unter <https://www.xing.com/campus/> in der Beta-Version verfügbar.

Rund 750.000 Studierende aus dem deutschsprachigen Raum sind bereits auf XING registriert. Spätestens vor dem Jobeinstieg – also in den letzten Semestern – ist berufliches Netzwerken wichtig. Generell gilt jedoch, dass Studierende so früh wie möglich anfangen sollten, sich ein berufliches Netzwerk aufzubauen. Hierüber kann der Kontakt zu Kommilitonen, Professoren und vor allem auch Kollegen aus Praktika aufrechterhalten werden. Dieses Netzwerk wird im Laufe der Zeit Gold wert sein und den Einstieg in den Job später enorm erleichtern.

### Ein Jahr Klartext

Im vergangenen Geschäftsjahr feierte XING Klartext als neuartiges journalistisches Angebot seinen ersten Jahrestag. Experten und bekannte Persönlichkeiten beziehen exklusiv Position und stellen ihre Meinungen zu aktuellen und kontroversen Themen rund um Wirtschaft und Beruf zur Debatte.

Diese Sichtweisen werden flankiert von konträren oder abweichenden Ansichten. Die XING-Mitglieder haben nicht nur die Möglichkeit, die Meinungsbeiträge zu kommentieren, sondern können auch selbst Klartext-Autoren werden und sich interaktiv an der Debatte beteiligen. Die Auswahl trifft unser Redaktionsteam rund um die Chefredakteurin Jennifer Lachman.

Mit den Angeboten wollen wir unsere Mitglieder dabei unterstützen, beruflich auf dem Laufenden zu bleiben. XING-Mitgliedern bieten wir ein maßgeschneidertes Informationsangebot – lokal, nah und relevant.

**XING Klartext** geht an den Start ...  
**Oktober 2015**

**November 2015**  
Die Gewerkschaft Ufo rechtfertigt ihren Streik live auf XING Klartext

**Wir müssen unsere Kollegen vor der Altersarmut schützen**  
Nicoley Baublies  
Flugbegleitergewerkschaft UFO

**Der Gewerkschaft geht es in erster Linie um politische Ziele**  
Karlheinz Schneider  
Lufthansa AG

**April 2016**  
Eine Solidaritätsbekundung mit Moderator Jan Böhmermann geht viral

**Ein Staatsoberhaupt darf nicht definieren, was Satire ist**  
Dieter Hallervorden  
Komiker

**Mai 2016**  
Der bis heute am häufigsten kommentierte Klartext erscheint

**Ich bin Vollzeitmutter und will mich nicht entschuldigen**  
Noémi Schrodt  
Vollzeitmutter und Publizistin

**Oktober 2015**  
**Es gibt keinen Grund zur Panik**  
Dr. Frank Appel  
Deutsche Post DHL Group

**Wir müssen noch besser werden**  
Dr. Rüdiger Grube  
Deutsche Bahn AG

**Dezember 2015**  
Der erste DAX-Chef spricht auf XING Klartext – über die Konjunktur in China

**Der digitale Wandel fordert Arbeitnehmer und Chefs heraus**  
Andrea Nahles  
Bundesministerin für Arbeit und Soziales

**Dezember 2015**  
Die erste Bundesministerin äußert sich auf XING Klartext

**1 Jahr XING Klartext**  
200 Debatten  
600 Autorinnen und Autoren  
5.000.000 Mal gelesen  
40.000 Kommentare  
92.000 Zustimmungen

**Oktober 2016**

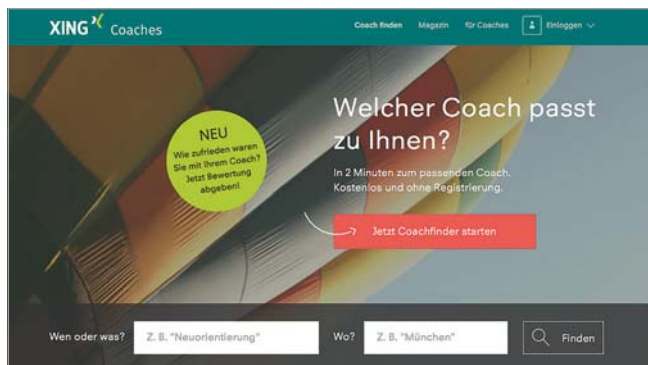
**XING**



### Bezahlangebote ausgebaut – Start der größten Coaching-Plattform in D-A-CH

Permanente Weiterbildung und Flexibilität sind laut der Studie „Kompass Neue Arbeitswelt“ die am stärksten erwarteten zukünftigen Veränderungen der Arbeitswelt. Entsprechend nimmt die Nachfrage nach professionellen Coachings zu. Deswegen haben wir eine spezielle Plattform für alle Fragestellungen rund um das Thema Coaching gelauncht. Damit machen wir einen stark fragmentierten Markt transparenter.

Auf XING Coaches können sich Coaches professionell präsentieren und neue Kunden gewinnen, Suchende finden den passenden Coach für ihre Situation. Bereits zum Start bündelt die Plattform mehr als 50.000 Coaches. Somit handelt es sich um die größte Coaching-Plattform im deutschsprachigen Raum.



### Für Suchende: Schnell und einfach den passenden Coach aus über 50.000 finden

XING Coaches richtet sich an Coaches und deren potenzielle Kunden wie HR-Abteilungen und Führungskräfte, aber auch an Privatpersonen. Vielfältige Suchmöglichkeiten – u. a. nach Ort, Arbeitsschwerpunkten, Anlässen – sowie Filterfunktionen helfen bei der Auswahl unter mehr als 50.000 Coaches.

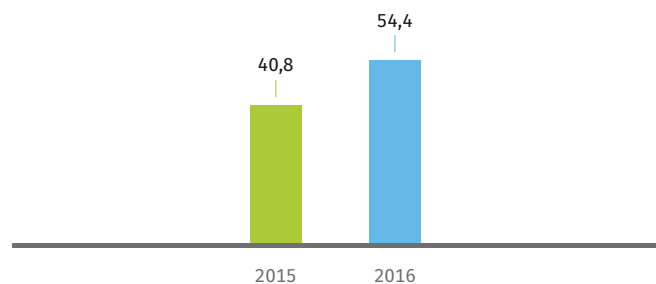
### Für Coaches: Professionelle Präsentation im XING-Umfeld

Für die Spezialisten selbst bietet XING Coaches wiederum die Möglichkeit, sich professionell zu präsentieren, eine breite Zielgruppe von Personalabteilungen über Führungskräfte und Privatpersonen zu erreichen und so zusätzliche Kontakte aufzubauen und Kunden zu gewinnen. Das Coach-Profil ist dabei genau auf das Berufsbild des jeweiligen Coaches abgestimmt. So können zum Beispiel Angaben zu Schwerpunkten

und Methoden, angebotenen Coaching-Formen, Zielgruppen und Branchen oder auch Informationen zu Kontaktmöglichkeiten und zur Ausbildung eingetragen werden.

### SEGMENT B2B E-RECRUITING

#### Umsatz B2B E-Recruiting (in Mio. €)



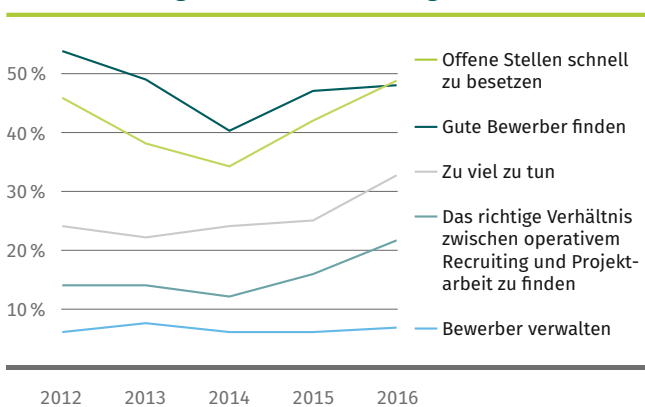
Unsere E-Recruiting-Angebote für Unternehmenskunden (B2B) haben sich auch im vergangenen Geschäftsjahr dynamisch entwickelt.

So konnten wir unseren Segmentumsatz auf 54,4 Mio. € um 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2015: 40,8 Mio. €) steigern und auch das operative Segmentergebnis deutlich von 24,9 auf 35,6 Mio. € mit einer Marge von 66 Prozent signifikant ausbauen.

XING ist in den Bereichen Passive Recruiting (XING Jobs Marketplace), Active Sourcing (XING TalentManager und XING Referral Manager) sowie Employer Branding (Employer-Branding-Profile, kununu) aktiv.

Der anhaltende Erfolg unserer Recruiting-Angebote basiert auf den strukturellen Veränderungen im Arbeitsmarkt. Digitalisierung, demografische Entwicklungen sowie der Wertewandel der jungen Arbeitnehmergeneration stellen Unternehmen vor große Herausforderungen. So gibt laut einer Studie des Institute for Competitive Recruiting (ICR) fast jedes zweite Unternehmen an, Schwierigkeiten zu haben, offene Stellen zu besetzen oder gute Bewerber zu finden.

### Was sind für Sie persönlich die größten Herausforderungen aktuell im Recruiting?



Quelle: Institute for Competitive Recruiting

Mit unseren Angeboten möchten wir Unternehmen und Unternehmer in die Lage versetzen, mit Hilfe von digitalen Recruiting- und Employer-Branding-Lösungen ihre offenen Stellen schneller zu besetzen sowie mehr und bessere Kandidaten zu identifizieren.

Dazu haben wir in den vergangenen Jahren die Produkte für B2B-Kunden deutlich ausgebaut und stetig verbessert. So konnten wir im April des vergangenen Geschäftsjahres unser E-Recruiting-Angebot dank der erfolgreichen Akquisition von eqipia um eine weitere wichtige Recruiting-Lösung im Teilbereich Active Sourcing ergänzen.

#### XING übernimmt Anbieter für Employee-Referral-Lösungen

Eqipia ist das führende intelligente und automatisierte Mitarbeiterempfehlungsprogramm in der Schweiz.

Mitarbeiterempfehlungen sind im Personalwesen ein signifikanter Erfolgsfaktor. So sind in den USA bereits rund 40 Prozent aller Neueinstellungen auf Empfehlungen von eigenen Mitarbeitern zurückzuführen, jedoch nur etwa 7 Prozent aller eingehenden Bewerbungen (Quelle: Jobvite 2012), da Unternehmen oftmals keine professionellen Prozesse oder Tools für die Einbindung dieses wichtigen Recruiting-Kanals in ihre HR-Strategie implementiert haben. Hier besteht großes

Potenzial, durch automatisierte bzw. digitale Lösungen den Anteil der Bewerbungen über Empfehlungen bzw. das zielgerichtete Nutzen des sozialen Graphs signifikant zu steigern, die Zahl der Einstellungen deutlich zu erhöhen und Recruiting-Prozesse zu beschleunigen.

Mit dem eqipia EmpfehlungsManager wird dieser Prozess digitalisiert und automatisiert.

Unternehmen können so qualifiziertere Kandidaten bei gleichzeitig deutlich geringeren Kosten identifizieren – und das in viel kürzerer Zeit als auf herkömmlichem Wege. Die eigenen Mitarbeiter treten als Botschafter des eigenen Unternehmens auf, die Ansprache von Kandidaten ist persönlich, verlässlich und hoch relevant. Deshalb ist die Quote der tatsächlich erfolgten Einstellungen von empfohlenen Kandidaten auch besonders hoch.

Nach erfolgreichem Abschluss der Transaktion und Übernahme des eqipia-Teams haben wir bereits wenige Monate später im Oktober 2016 die integrierte Lösung unter dem Namen XING EmpfehlungsManager (XRM) auf der „Zukunft Personal“ in Köln vorgestellt. Seitdem ist der XRM unter <https://recruiting.xing.com/de/e-recruiting-loesungen/empfehlungsmanager/> erhältlich.

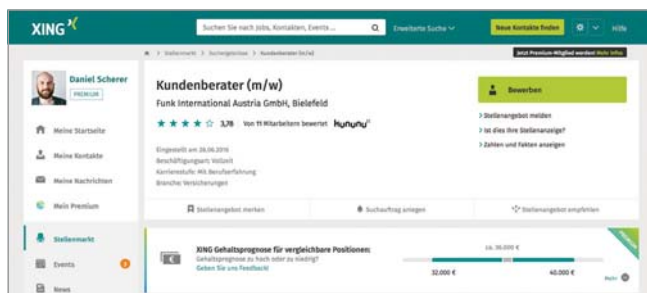
Ende 2016 betreuten wir über alle vier Recruiting-Angebote ca. 17.031 Unternehmenskunden (B2B) (2015: 17.930) im Segment B2B-E-Recruiting. In den Teilbereichen Active Sourcing und Employer Branding (kununu) verzeichneten wir ein starkes Kundenwachstum. Die Gesamtzahl der B2B-Kunden ist gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken, insbesondere da hier der einmalige Sondereffekt bei der Einstellung des alten XING-Unternehmensprofilgeschäfts auftrat.

#### XING schafft Gehaltstransparenz im Jobmarkt

Auch unsere bestehenden Produkte werden kontinuierlich entlang der Nutzerbedürfnisse weiterentwickelt. So haben wir im März eine Erweiterung unseres XING Stellenmarkts vorgenommen. Wir zeigen unseren Nutzern, wie viel man in welcher Position verdienen kann und widmen uns damit einem der größten Tabuthemen in der Arbeitswelt: dem Thema

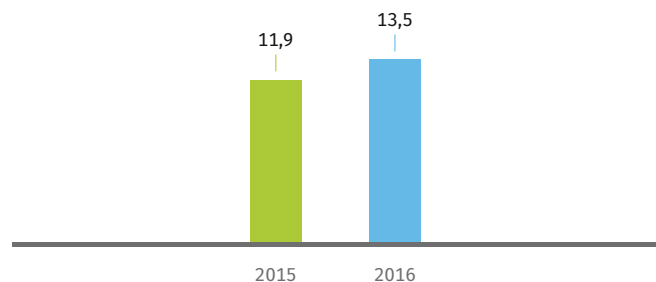
Gehaltstransparenz. So finden unsere Premium-Mitglieder auf über 350.000 Stellenanzeigen im XING Stellenmarkt geschätzte Gehaltsinformationen, basierend auf unseren Analysen und Umfragen. Unser Ziel: Wir wollen unseren Mitgliedern helfen, sich mit einem Blick ein Bild über die wahrscheinliche Gehaltsspanne der von ihnen aufgerufenen Stellenanzeige zu informieren.

Wie funktioniert das? Sofern der Arbeitgeber ein konkretes Gehalt für die Stelle übermittelt hat, zeigen wir unseren Premium-Mitgliedern dieses in einem neuen Bereich oberhalb der Anzeige an. Hat der Arbeitgeber kein konkretes Gehalt übermittelt, finden sie auf vielen Stellenanzeigen stattdessen einen Balken, der die geschätzte marktübliche Gehaltsspanne für derartige Positionen darstellt. Für die Erstellung dieser Spanne werten wir unterschiedliche Quellen aus. So nutzen wir u. a. konkrete Gehaltsangaben anderer vergleichbarer Stellenanzeigen sowie Ergebnisse vom Gehaltsreport des Manager Magazins, den wir jährlich gemeinsam mit dem Wirtschaftsmagazin erstellen. Um eine möglichst realistische Angabe zu erhalten, werden zudem der Standort des Arbeitgebers, die Unternehmensgröße und Branche sowie das Karrierelevel berücksichtigt. Bei Stellenanzeigen, für die keine ausreichende Datenbasis vorliegt, entfällt dieser Balken.



## SEGMENT B2B ADVERTISING & EVENTS

### Umsatz B2B Advertising & Events (in Mio. €)

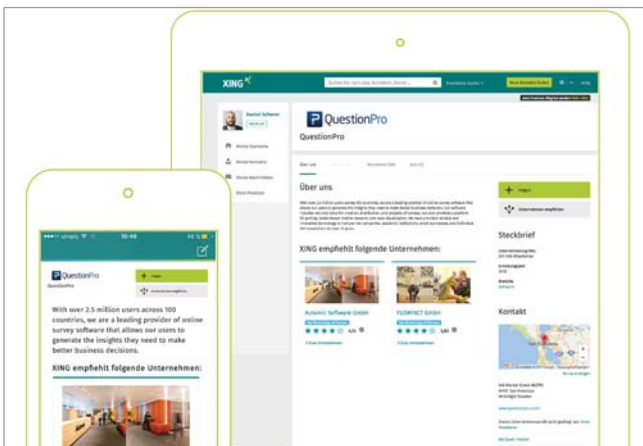


Neben dem B2C-Netzwerkgeschäft und dem B2B-E-Recruiting-Angebot haben wir in unserer Berichterstattung die zwei kleineren B2B Business Units Advertising und Events zusammengefasst. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben beide Business Units einen etwa gleich großen Umsatzbeitrag geleistet. Das Wachstum im Segment B2B Advertising & Events wurde überwiegend durch das Advertising-Geschäft erzielt. Der Segment-Umsatz erhöhte sich insgesamt um 13 Prozent auf 13,5 Mio. € (2015: 11,9 Mio. €). Auch die Segmentprofitabilität von 2,9 Mio. € (2015: 2,3 Mio. €) wird überwiegend durch den Teilbereich Advertising erzielt. In 2016 konnten wir erstmals auch im Teilbereich Events den Break-Even auf Ebene der Business Unit erreichen.

### Teilbereich Advertising – Launch der XING-Business-Seiten

Seit dem zweiten Quartal 2016 haben wir unser Advertising-Angebot um die Business-Seiten erweitert. Mit einer Business-Seite auf XING können Unternehmen auf ihre Produkte und Dienstleistungen aufmerksam machen. Mit wenigen Klicks kann mit Hilfe des Editors ein maßgeschneiderter Unternehmensauftritt mit Grafiken, Videos oder Fotos in den jeweiligen Firmenfarben erstellt werden. Über die Business-Seiten können Unternehmen dann in einen qualifizierten Austausch mit potenziellen Kunden treten und immer sehen, welche Mitglieder sich für die Produkte und Dienstleistungen interessieren. Die Sichtbarkeit dieses Auftritts kann mit Hilfe des XING

AdManagers (Anzeigentool) dank zahlreicher Targeting-Optionen deutlich erhöht werden und somit eine gut ausgesteuerte Ansprache der Wunsch-Zielgruppe erfolgen.



Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir neue Funktionen sowie ein neues Preismodell für Veranstalter eingeführt.

### Basic

Der Basic-Tarif funktioniert nach dem „free for free“-Prinzip, d.h. wenn Veranstalter Events mit ausschließlich kostenlosen Tickets anbieten, zahlen unsere Kunden auch nichts für den XING TicketingManager. Bei diesen Events kann es sich beispielsweise um Networking-Veranstaltungen, Webinare oder Firmenveranstaltungen handeln. Aber auch Veranstaltungen privater Natur wie Get-togethers oder Klub-Stammtische profitieren vom Basic-Tarif.

### Business

Der Business-Tarif ist ideal für Veranstalter von kostenpflichtigen Business-Events wie Konferenzen und Seminare. Er bietet eine Reihe von zusätzlichen Funktionen und Services.

### Teilbereich Events

In der Business Unit Events liegt der Schwerpunkt auf der Unterstützung für Veranstalter, schneller bzw. besser die Teilnehmerzahl für ihre Events zu erhöhen. Darüber hinaus generieren wir über unseren Events-Bereich zusätzliche Mitglieder für die XING-Plattform selbst, um z.B. nach Workshops oder Seminaren weiterhin mit den Teilnehmern in Kontakt bleiben zu können.

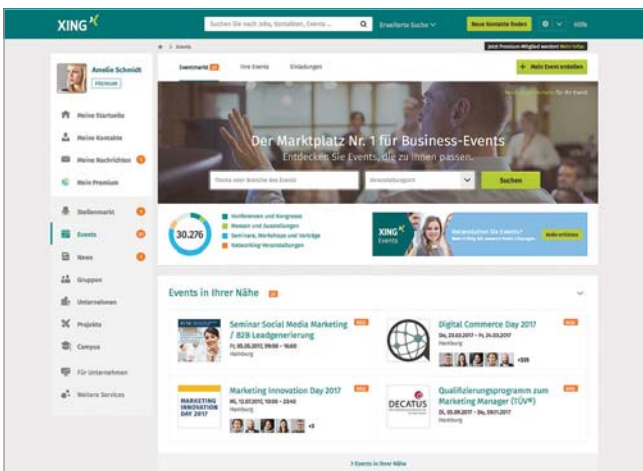
Dazu gehört beispielsweise ein viersprachiger Support. Zusätzlich haben Veranstalter die Möglichkeit, unterschiedliche Ticket-Kategorien mit unterschiedlichen Preisklassen zu erstellen. Somit können sie ihr Ticket-Angebot direkt in unser System übernehmen.

Darüber hinaus bieten wir Veranstaltern wie gewohnt eine sichere Zahlungsabwicklung mit allen gängigen Zahlungsarten.

### Professional

Je größer und komplexer ein Event ist, desto spezifischer werden auch die Anforderungen. Der Professional-Tarif richtet sich deshalb an alle Veranstalter, die große und komplexe Konferenzen und Messen organisieren. Bei dieser Preisvariante bieten wir zusätzliche Funktionen, durch die ein Event noch individueller gestaltet werden kann.

Dazu gehören eine persönliche Beratung und die Einrichtung eines professionellen Ticketshops. Auch White Labeling für den Ticketshop kann hinzugebucht werden. Für Registrierungsmasken, Teilnehmerdokumente und Badges können individuelle Designs erstellt werden. Zusätzlich erhalten Veranstalter eine individuelle Einlasslösung.

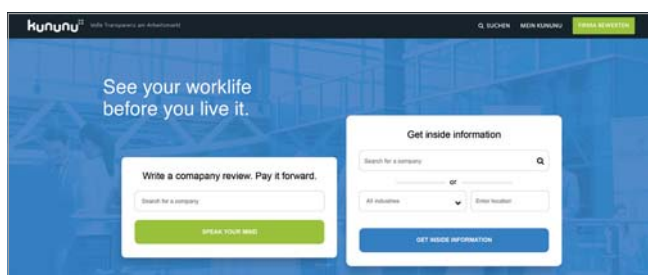


## SEGMENT KUNUNU INTERNATIONAL

Neben der konsequenten Fortführung der XING-Wachstumsstrategie im Kernmarkt D-A-CH geht unsere österreichische Unternehmenstochter kununu zusätzlich neue Wege. So hat das Unternehmen in den USA ein Joint Venture mit der Jobplattform Monster vereinbart, um das in der D-A-CH-Region bereits erfolgreich etablierte Modell der Schaffung von Transparenz über die Qualität von Arbeitgebern auch außerhalb der Kernmärkte umzusetzen. Das Joint Venture selbst ist mit Sitz in Boston gegründet worden und bereits im US-amerikanischen Markt aktiv. Für das US-Angebot wird die Expertise von kununu in den Bereichen Arbeitgeber-Bewertung und Employer Branding mit dem Markt-Know-how, der Marketing-Expertise und der Reichweite von Monster verbunden. So konnten bereits ca. 243.000 Unternehmensbewertungen auf der amerikanischen kununu-Plattform in kurzer Zeit für US-Unternehmen generiert werden. Ebenso konnten bereits erste Verträge mit US-amerikanischen Unternehmen geschlossen werden.

Das XING zuzurechnende anteilige Jahresergebnis des Joint Venture fließt als Finanzergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen ein.

In dem hier separat ausgewiesenen Segment kununu International werden derzeit lediglich die Umsätze und Aufwendungen ausgewiesen, die die XING AG mit der Bereitstellung der technischen Infrastruktur und der Erbringung von Dienstleistungen an das Joint Venture zwischen kununu und Monster Worldwide Inc. in den USA generiert. Hier kam es zu erhöhten Anlaufaufwendungen im Jahr 2016, welche zu einem fast ausgeglichenen Segmentergebnis führten.



## VERMÖGENSLAGE

Das langfristige Vermögen hat sich um 22,3 Mio. € von 39,2 Mio. € im Vorjahr auf 61,5 Mio. € zum 31. Dezember 2016 erhöht. Dies hängt im Wesentlichen mit der Aktivierung neuer Module für die XING-Plattform sowie dem Erwerb der Buddy-Broker AG zusammen. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (28,0 Prozent) auf 36,1 Prozent erhöht. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 63,9 Prozent (Vorjahr: 72,0 Prozent) gesunken.

Am 31. Dezember 2016 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 86,6 Mio. € (Vorjahr: 81,0 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 170,5 Mio. € (Vorjahr: 139,9 Mio. €) entspricht dies 50,8 Prozent (Vorjahr: 57,9 Prozent) des Gesamtvermögens.

In den liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2016 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 3,2 Mio. € (Vorjahr: 3,0 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel betragen mit 83,4 Mio. € 48,9 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 78,0 Mio. € bzw. 55,8 Prozent).

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 15,9 Mio. € im Vorjahr auf 19,6 Mio. € zum 31. Dezember 2016 ist überwiegend im weiteren Anstieg der Umsatzerlöse begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen im B2B-Bereich und Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern.

Die sonstigen Vermögenswerte sind um 0,8 Mio. € gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Dies ist insbesondere durch rückläufige Forderungen gegenüber Kreditkartenunternehmen begründet.

Die Investitionen in erworbene Software in Höhe von 1,1 Mio. € liegen in 2016 unterhalb der Abschreibungen in Höhe von 2,0 Mio. €, jeweils vor Akquisitionen. Wie in der Onlinebranche üblich, werden Softwarelösungen und Plattformerweiterungen überwiegend selbst entwickelt. Durch den Erwerb der Buddy-Broker AG wird unter der erworbenen Software auch die Technologie der BuddyBroker AG ausgewiesen (1,6 Mio. €). Außerplanmäßige Abschreibungen im Jahr 2015 wurden in Höhe von 0,4 Mio. € vorgenommen.



In den selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten sind die selbsterstellten kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen enthalten. Insgesamt wurden Investitionen in Höhe von 15,8 Mio. € (Vorjahr: 10,6 Mio. €) getätigt. Auf die selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben den planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,7 Mio. € (Vorjahr: 0,6 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies durch die Überarbeitung und Neugestaltung der Plattform.

Der Geschäfts- oder Firmenwert betrifft die im Berichtsjahr erworbene BuddyBroker AG mit 4,9 Mio. €, die im Vorjahr erworbene Intelligence Competence Center (Deutschland) AG in Höhe von 6,1 Mio. € sowie die kununu GmbH (2,2 Mio. €).

Der Buchwert der Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung einschl. geleisteter Anzahlungen und Anlagen in Bau liegt mit 7,5 Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert von 4,6 Mio. € (+ 2,9 Mio. €). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den Nettoinvestitionen in die Hardwareausstattung.

Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte verminderte sich im Geschäftsjahr durch planmäßige Abschreibungen (0,6 Mio. €). Gegenläufige Neuinvestitionen von 0,9 Mio. € führten zu einem Buchwert von 2,2 Mio. € (Vorjahr: 1,9 Mio. €).

## FINANZLAGE

### Eigenkapital und Schulden

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

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 41,0 Prozent gegenüber 43,2 Prozent im Jahr 2015. Diese Verminderung ergibt sich insbesondere durch die in 2016 gezahlten Dividenden (Regeldividende in Höhe von 5,8 Mio. € und Sonderdividende in Höhe von 8,4 Mio. €) und dem Anstieg der Erlösabgrenzung (10,7 Mio. €), welche durch das positive Konzerngesamtergebnis von 23,6 Mio. € nicht vollständig kompensiert werden konnten. XING ist damit auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Die langfristigen Vermögenswerte waren mit 114,0 Prozent (Vorjahr: 154,2 Prozent) immer noch durch Eigenkapital gedeckt. Der Rückgang resultiert aus dem Anstieg der langfristigen Vermögenswerte, die insbesondere durch die Zugänge bei der selbst erstellten Software und beim Geschäfts- oder Firmenwert bedingt sind.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) mit 134,3 Prozent (Vorjahr: 154,8 Prozent) gesichert. Der Rückgang ist durch die starke Zunahme der Erlösabgrenzung in Höhe von 10,7 Mio. € bedingt.

### Strategische Finanzierungsmaßnahmen

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

### Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 49,9 Mio. € nach 35,8 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 11,3 Mio. € höheren EBITDA und einer Net-Working-Capital-Verbesserung von 2,3 Mio. €. Im Vorjahreswert sind Earn-out-Zahlungen im Rahmen des Erwerbs der kununu GmbH in Höhe von 4,0 Mio. € enthalten, die wir betriebswirtschaftlich als Cash-Flow aus Investitionstätigkeit ausweisen. Ohne die Earn-out-Zahlung ergibt sich im Vorjahr ein operativer Cash-Flow in Höhe von 39,8 Mio. € (Steigerung in Höhe von 25,6 Prozent).

### Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit enthielt im Geschäftsjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Beträge im Bereich der Plattformentwicklung (15,8 Mio. € im Vergleich zu 10,6 Mio. €). Bei den Sachanlagen stieg die Investitionstätigkeit in neue Server deutlich gegenüber dem Vorjahr (2,6 Mio. €) auf 4,9 Mio. €. Weiterer Treiber des Cash-Flows aus Investitionstätigkeit sind die Investition in die kununu US LLC (2,7 Mio. €) sowie Auszahlungen für die Akquisition der BuddyBroker AG (2,7 Mio. €) und der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG (0,4 Mio. €). Im Vorjahr waren Earn-out-Zahlungen im

Rahmen des Erwerbs der kununu GmbH in Höhe von 4,0 Mio. € im Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit zugeordnet, die wir betriebswirtschaftlich als Cash-Flow aus Investitionstätigkeit ausweisen. Mit dieser Earn-out-Zahlung ergibt sich im Vorjahr ein Cash-Flow aus Investitionstätigkeit in Höhe von 25,1 Mio. €.

#### Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2016 hat XING eine Regeldividende von 5,8 Mio. € (Vorjahr: 5,1 Mio. €) und eine Sonderdividende von 8,4 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) ausgeschüttet.

#### 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 37,2 Mio. € liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2016 klar über dem Vorjahreswert (2015: 30,9 Mio. €) und machen deutlich, dass wir weiter stark in Innovationen und Produktneuentwicklung investieren, um die Umsätze und Erträge zukünftig weiter zu steigern. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Entwicklung und Programmierung der XING-Plattform. Für diese wurden umfangreiche neue Produkte geschaffen (z. B. ProCoach und der XING EmpfehlungsManager), aber auch bestehende Mobile Apps erweitert. Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Aufwand für die Entwicklung neuer Produkte in Höhe von 15,8 Mio. € (2015: 10,6 Mio. €) aktiviert. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 4,7 Mio. € im Berichtszeitraum (Vorjahr: 3,3 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 2016 sind wir äußerst zufrieden. Wir konnten unsere Umsätze und Ergebnisse seit 2012 verdoppeln. Gleichzeitig haben wir zielgerichtet in die Zukunft investiert. Das Geschäftsmodell der XING AG mit nachhaltig hohen Margen, überwiegend im Voraus bezahlten Umsätzen und niedriger Kapitalintensität ermöglicht dies ohne wesentliche Finanzschulden.

Mit 23,6 Mio. € haben wir den höchsten Konzerngewinn und mit 4,19 € das höchste Ergebnis je Aktie in der Unternehmensgeschichte erzielt.

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

## Risikobericht

### GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS

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

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

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

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH, kununu GmbH, XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, XING News GmbH und XING Marketing Solutions GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle

Risiken laufend identifiziert und analysiert sowie Risikoverantwortliche und Führungskräfte quartalsweise zum Risiko-status 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, nicht Chancen.

### INTERNES KONTROLLSYSTEM

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft sind wir gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess 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 Risikerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung.

Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess sind bei der XING AG folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

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

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

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess
- Kontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter 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				Risikoklasse 3 (gering)

Ein Risiko, bei dem die Eintrittswahrscheinlichkeit und 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
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit</b>		
hoch	51–100 %	ein bis mehrere Male pro Jahr
mittel	11–50 %	einmal innerhalb von 24 Monaten
gering	0–10 %	seltenere als einmal innerhalb von 24 Monaten
<b>Erwarteter Schaden</b>		
hoch	mehr als 500 Tsd. €	großer Imageschaden, großer Schaden für Kunden
mittel	100 Tsd. bis 500 Tsd. €	Dienstleistung über langen Zeitraum beeinträchtigt
gering	50 Tsd. bis 100 Tsd. €	Dienstleistung in Einzelfällen beeinträchtigt



## WESENTLICHE EINZELRISIKEN

Die identifizierten wesentlichen Risiken bei XING werden 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.

## STRATEGISCHE RISIKEN

### Wettbewerb

Die XING AG steht bereits im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert die XING AG Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, der XING AG Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von der XING AG 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 XING AG ausüben. Im Segment B2C könnten neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, der XING AG Marktanteile abzunehmen. Zu denken ist zum Beispiel an Suchmaschinen, die ihr Portfolio durch Community-Strukturen erweitern, oder auch große Portalanbieter, die beispielsweise durch E-Mail-Dienstleistungen bereits über eine große Zahl an Nutzern verfügen. Außerdem kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten Wettbewerb durch mobile Communitys entstehen. Das im Segment B2C bestehende Wettbewerbsrisiko stufen wir als potenziell bestandsgefährdend ein. Wir begegnen diesem Risiko vor allem durch umfangreiche Produktentwicklungs- und Marketingmaßnahmen. Durch bessere Leistungen, eine stetige Vergrößerung der Nutzerbasis und eine starke Kundenbindung reduzieren wir das Wettbewerbsrisiko so, dass wir es unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen im Ergebnis derzeit als nicht bestandsgefährdend ansehen.

### 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 z.B. 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 mittleres Risiko eingestuften Risiko begegnet das Unternehmen unter anderem durch professionelle juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften mit den 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 Werbe-Anzeigen auf XING über unsere Selbstbuchungsanwendung bedeuten. Wir sehen uns jedoch auf Grund der uns diesbezüglich zur Verfügung stehenden Gegenmaßnahmen gut gegen Einbußen gewappnet – so lassen sich die Auswirkungen von Werbeblockern zum Beispiel durch technische und gestalterische Gegenmaßnahmen minimieren.

## MARKT- UND VERTRIEBSRISIKEN

Allgemein besteht das Risiko einer durch unvorhergesehene externe oder interne Faktoren hervorgerufenen signifikant erhöhten Abwanderung von Kunden. Insbesondere kann ein schwaches Marktumfeld oder das Auftreten von Nachahmerprodukten, die öffentlich verfügbare XING-Daten nutzen, zu einer solchen Abwanderung von Kunden führen. Diese Risiken stufen wir als mittel bis hoch ein. Die XING AG begegnet ihnen insbesondere durch die ständige Verbesserung und Erweiterung der eigenen Dienstleistungen sowie durch

strategische Partnerschaften. Darüber hinaus beobachtet die XING AG permanent die Nutzerentwicklung und kann bei Auftreten plötzlicher Abwanderungstendenzen durch vorbereitete Maßnahmen und Krisenpläne rechtzeitig gegensteuern.

### RISIKEN DER KUNDENBETREUUNG

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

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

### FINANZRISIKEN

Die von XING angebotenen Premium-Mitgliedschaften sorgen für regelmäßige Zahlungseingänge und versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erstellt XING eine planerische Liquiditätsvorschau. Die XING AG 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 lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter drei 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 Advertising & Events sehen wir grundsätzlich ein erhöhtes Wechselkurs- und Fremdwährungsrisiko. Begegnet wird diesem Risiko dadurch, dass für alle relevanten Währungen eigene Bankkonten unterhalten werden.

### IT-RISIKEN

#### Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

Die XING AG 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 XING 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 XING AG 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 XING AG 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 ORGANISATIONSRIKISSEN

### Risiken der Produktentwicklung

Die XING AG 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 sowie der laufenden Qualitätssicherung betraut. Darüber hinaus werden die Entwicklung neuer Funktionalitäten und Änderungen auf den Plattformen meist von einem Austausch der XING AG 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 XING AG für die unmittelbare Datenverarbeitung befinden sich in der Europäischen Union. Darüber hinaus werden Daten im Auftrag der XING AG 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 XING AG 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 XING AG 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 XING AG die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Gegenüber Dienstleistern werden entsprechende vertragliche und gegebenenfalls technische Sicherheitsvorkehrungen getroffen, um Verstöße zu verhindern.

Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert, Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Zu aktuellen Neuerungen in Datenschutzbestimmungen gehört insbesondere die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO), die ab dem 25. Mai 2018 gilt. Die diesbezüglichen Vorbereitungen laufen bereits. 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.

### 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

Die Weltwirtschaft soll nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) 2017 um 3,4 Prozent (2016: 3,1 Prozent) wachsen. Der IWF hat damit hat seine Herbst-Prognose bekräftigt (WEO Update Januar 2017). Wachstumstreiber sind die Schwellen- und Entwicklungsländer sowie ein mittlerweile gefestigter Aufschwung in den USA. Allerdings haben sich die Risiken erhöht, sodass der Aufschwung anfällig für Störungen bleibt. Dazu zählen anhaltende geopolitische Krisenherde, die US-Zinswende und mögliche starke Währungsveränderungen sowie der schwer einschätzbare Kurs der neuen US-Regierung, wachsender Protektionismus in vielen Ländern und vor allem die großen Herausforderungen in Europa. Neben dem bevorstehenden Brexit-Prozess sind dies Wahlen in wichtigen EU-Ländern, die ungelösten Finanzprobleme einiger südeuropäischer Staaten und die Bankenkrise in Italien. In diesem Spannungsfeld wird sich der Euroraum trotz der anhaltend lockeren Geldpolitik der EZB und verbesserter Exportaussichten weiterhin nur moderat entwickeln. Gestützt auf die Binnennachfrage schätzt der IWF das Wachstum im Euroraum für 2017 auf 1,6 Prozent (2016: 1,7 Prozent).

Für Deutschland rechnet das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) im Jahr 2017 damit, dass die Wirtschaft ihren Expansionskurs fortsetzt. Nach dem Wachstumsschub 2016 zeichnet sich demnach für 2017 ein Wachstum von rechnerisch 1,7 Prozent ab (arbeitsmäßig bereinigt: 2 Prozent). Die Grunddynamik ist intakt. Zunehmend belebt sich die Investitionstätigkeit, sodass der Aufschwung an Breite gewinnt. Das treibt den Bedarf an qualifiziertem Fachpersonal weiter an. In Österreich wird sich das Wachstum 2017 stabilisieren. Die Österreichische Nationalbank rechnet mit einem Wirtschaftswachstum von 1,5 Prozent, das weiter vom privaten Konsum, aber auch von belebten Exporten getragen wird. Die Steuerreform wird vollständig wirksam und ein Investitionsprogramm für kleine und mittlere Betriebe sollte positiv wirken. In der Schweiz hat die konjunkturelle Zuversicht für 2017 zugenommen. Das Wirtschaftswachstum wird sich gemäß der

wichtigsten Prognosen auf 1,6 Prozent (KOF) bis 1,8 Prozent (SECO) beschleunigen. Impulse kommen von der Inlandsnachfrage und dem Außenhandel.

### ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG

Die Vorzeichen für den Arbeitsmarkt in Deutschland sind anhaltend positiv. Das IfW prognostiziert für 2017 einen weiteren Anstieg der Erwerbstätigkeit um 386.000 (+ 0,9 Prozent). Die Arbeitslosenquote wird damit auf 5,9 Prozent (Bundesanstalt für Arbeit) bzw. 3,7 Prozent (ILO) sinken. Vor diesem Hintergrund nimmt die Konkurrenz der Unternehmen um Fachkräfte weiter zu, sodass die Löhne steigen werden. Für Österreich erwartet die Nationalbank ebenfalls eine günstige Grundtendenz am Arbeitsmarkt. 2017 soll die Zahl der unselbstständig Beschäftigten um 1,1 Prozent zunehmen. Allerdings wächst das Arbeitskräfteangebot durch den Zuzug, sodass auch die Arbeitslosenquote steigt (ILO: 6,3 Prozent). Die Schweizer Volkswirte erwarten für 2017 nach erfolgter Trendwende nun eine graduelle Erholung am Arbeitsmarkt. Die Arbeitslosenquote wird geringfügig auf 4,6 Prozent (ILO) zurückgehen.

In diesem insgesamt positiven Konjunktur- und Arbeitsmarktumfeld nimmt der länderübergreifende Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter in der Region D-A-CH weiter zu. Das erhöht die Chancen für Jobsuchende – auch im jeweiligen Land selbst. Zudem bestehen gute Bedingungen für eine zielgerichtete Karriereentwicklung. Flächendeckender Fachkräftemangel besteht zwar noch nicht, aber in einzelnen Branchen spitzt sich die Situation spürbar zu, z. B. in der IT und Telekommunikation. Laut der aktuellen Konjunkturumfrage des Digitalverbands Bitkom (Januar 2017) fühlen sich etwa zwei Drittel der ITK-Unternehmen in Deutschland durch die Fachkräftesituation beeinträchtigt. Dennoch besteht hier derzeit großer Optimismus. 83 Prozent der ITK-Unternehmen rechnen für 2017 mit steigenden Umsätzen und 65 Prozent der Unternehmen wollen Personal aufbauen.

Die bereits hohe Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen dürfte unter diesen Bedingungen am Arbeitsmarkt und angesichts zunehmender Online-Affinität tendenziell weiter wachsen.

## VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER XING

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

Die Ausgangsbasis für eine nachhaltige positive Entwicklung der XING AG sind die strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und die damit verbundenen Herausforderungen für Arbeitnehmer (B2C) und Unternehmen (B2B).

Arbeitnehmer müssen sich nach unserer Auffassung mit den sie unmittelbar betreffenden Veränderungen frühzeitig auseinandersetzen und Perspektiven für Weiterentwicklung und Veränderung identifizieren. XING wird zukünftig noch stärker als verlässlicher Partner in den sich verändernden Rahmenbedingungen auftreten und seine Mitglieder dabei unterstützen, die für sie optimalen Karriereentscheidungen zu treffen. Mit mehr als 11 Millionen berufstätigen XING-Mitgliedern haben wir eine sehr gute Grundlage, um zukünftig weiter von diesen Makro-Trends zu profitieren.

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

Auch hier sind wir mit den bereits heute verfügbaren und am Markt etablierten digitalen und innovativen Recruiting-Lösungen hervorragend aufgestellt, um Unternehmen heute und auch in der Zukunft zu helfen, ihre offenen Stellen schneller und besser zu besetzen.

Von diesen strukturellen Veränderungen können wir als Lösungsanbieter deutlich stärker profitieren und erwarten somit auch weiter steigende Umsätze und Erträge.

## Umsatz- und Ergebnisziele

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren erwarten wir auf Konzernebene weiter steigende Umsätze und Ergebnisse. Entsprechend geben wir aus heutiger Sicht folgenden detaillierten Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisziele im Konzern sowie der wesentlichen Segmente:

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2C	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2C	Leichte Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2B E-Recruiting	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B E-Recruiting	Deutliche Steigerung
Umsatzerlöse Segment B2B Advertising& Events	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment B2B Advertising& Events	Deutliche Steigerung

## Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Auch im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 16. Mai 2017 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 1,37 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Darüber hinaus hat der Vorstand beschlossen, dem Gremium die Ausschüttung einer zusätzlichen Sonderdividende in Höhe von 1,60 € je Aktie vorzuschlagen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 83,4 Mio. € zum Jahresende 2016 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.



### Liquiditäts- und Finanzziele

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2017 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine deutliche Zunahme der liquiden Mittel.

### Geplante Investitionen

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens (CAPEX) um 9,2 Mio. € auf 24,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2016 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2017 einen weiteren Anstieg gegenüber 2016. Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren selbst entwickelte Software, Serverkapazitäten und Softwarelizenzen sein.

### Prognose der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren

Bei den berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment B2C die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2017 in der D-A-CH-Region deutlich zu wachsen (2016: +1,8 Millionen) und die Anzahl der zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2016: +47.936 neue zahlende Mitglieder).

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

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2017
Segment B2C: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Deutliches Wachstum
Segment B2C: Zahlende-Mitglieder in der D-A-CH-Region	Leichtes Wachstum
Segment B2B E-Recruiting: Anzahl Unternehmenskunden B2B	Leichtes Wachstum
Segment B2B Advertising & Events: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Deutliches Wachstum

### CHANCENBERICHT

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

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

### Chancen durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung

In unterschiedlicher Ausprägung haben auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung. Da unsere Aussagen zur zukünftigen Entwicklung der Ertragslage auf den im Lagebericht beschriebenen Annahmen zur Konjunkturentwicklung basieren, könnte eine deutlich bessere Entwicklung der wirtschaftlichen

Rahmenbedingungen einen sehr positiven Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit haben. Eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels und ein beschleunigter Austritt der Babyboomer aus dem Berufsleben bei weiterhin stabiler Konjunktur können insbesondere die Attraktivität unserer E-Recruiting-Angebote weiter steigern, sodass die bisherige Planung übertroffen wird.

Sollte sich die konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Situation in der D-A-CH-Region deutlich verschlechtern, wird dies vermutlich zwar negative Effekte auf das Segment B2B E-Recruiting haben, andererseits könnte dadurch das Segment B2C eine stärker als geplante Entwicklung erfahren, weil die Positionierung bzw. das aktive Präsentieren des professionellen Lebenslaufs beispielsweise über die ProJobs-Mitgliedschaft wichtiger wird.

#### **Chancen durch Produktentwicklung und Innovation**

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

#### **Chancen durch schnellere Durchdringung wichtiger Wachstumsmärkte**

Insbesondere mit unseren digitalen E-Recruiting-Lösungen für Unternehmen befinden wir uns in einem strukturellen Wachstumsmarkt, der durch die nachhaltigen Veränderungen der Arbeitswelt (Digitalisierung, Fachkräfte- und Wertewandel) insbesondere in der Zukunft zahlreiche Chancen für XING bedeuten kann, wenn die Marktdurchdringung der von XING eingeführten Angebote (wie XING TalentManager, XING EmpfehlungsManager oder Employer-Branding-Profile) schneller als geplant erreicht wird. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Chancen durch schnellere als geplante Etablierung (z. B. durch M&A-Transaktionen) neuer bzw. zusätzlicher E-Recruiting-Angebote.

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

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

## 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 XING AG. 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 bestehen aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung (i) bestimmter qualitativer persönlicher Ziele der einzelnen Vorstandsmitglieder und (ii) quantitativer Unternehmensziele, jeweils betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses, anderer operativer Kennzahlen bzw. im Hinblick auf die persönlichen Ziele anhand sonstiger Zielerreichungsparameter ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, sog. „Shadow Shares“, die den bezugsberechtigten 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 qualitativen persönlichen Ziele werden zu Beginn jedes Geschäftsjahres für jedes Vorstandsmitglied individuell durch den Aufsichtsrat festgelegt. Der Grad der Zielerreichung der qualitativen persönlichen Ziele reicht von 0 bis 100 Prozent und wird vom Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres für das vorangegangene Geschäftsjahr im pflichtgemäßen Ermessen festgestellt. Die quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren einerseits auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBITDA

und Konzernumsatz (inkl. sonstiger betrieblicher Erträge), andererseits auf einer bestimmten anderen operativen Unternehmenskennzahl, die nicht finanzieller Natur ist (z. B. Mitgliederwachstum oder Aktivität auf der XING-Plattform). 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 bzw. anhand von Analysen der operativen Unternehmenskennzahlen auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparameter.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, den Vorstandsmitgliedern 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 bezugsberechtigten 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 Konzernumsatz (inkl. sonstige betriebliche Erträge) und -EBITDA. 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 XING AG. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige Dividende für drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages 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 Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrages 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 2016 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

### Vergütung des Vorstands 2016 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Festvergütung	386	320	252	257	243	240	230	230	1.111	1.047
Nebenleistungen	0	2	4	4	3	3	3	3	10	12
<b>Summe</b>	<b>386</b>	<b>322</b>	<b>256</b>	<b>261</b>	<b>246</b>	<b>243</b>	<b>233</b>	<b>233</b>	<b>1.121</b>	<b>1.059</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	151	214	104	235	88	165	95	164	438	778
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive <sup>1</sup>	221	208	100	102	100	102	100	102	521	514
<b>Summe</b>	<b>758</b>	<b>744</b>	<b>460</b>	<b>598</b>	<b>434</b>	<b>510</b>	<b>428</b>	<b>499</b>	<b>2.080</b>	<b>2.351</b>

<sup>1</sup> Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2016. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2016 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 vorgelegt wird.

### Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2016 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

Der DCGK empfiehlt, einzelne Vergütungskomponenten für jedes Vorstandsmitglied nach bestimmten Kriterien individuell offenzulegen. Er empfiehlt weiter, für deren – teils vom DRS 17 abweichende – Darstellung die dem DCGK beigefügten Muster tabellen zu verwenden.

In der nachfolgenden Tabelle werden die für die Geschäftsjahre 2015 und 2016 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2016 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.



## Vergütung des Vorstands 2016 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2015	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016
Festvergütung	386	320	320	320	252	257	257	257
Nebenleistungen	0	2	2	2	3	4	4	4
<b>Summe</b>	<b>386</b>	<b>322</b>	<b>322</b>	<b>322</b>	<b>255</b>	<b>261</b>	<b>261</b>	<b>261</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	190	164	0	364	125	125	0	315
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	220	204	0	612	100	100	0	300
<b>Summe</b>	<b>796</b>	<b>690</b>	<b>322</b>	<b>1.298</b>	<b>480</b>	<b>486</b>	<b>261</b>	<b>876</b>

Alle Werte in Tsd. €	Jens Pape CTO seit 01.03.2011				Timm Richter CPO seit 01.03.2013				Summe	Summe
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert
	2015	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2015	2016
Festvergütung	243	240	240	240	230	230	230	230	1.111	1.047
Nebenleistungen	3	3	3	3	3	3	3	3	9	12
<b>Summe</b>	<b>246</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>243</b>	<b>233</b>	<b>233</b>	<b>233</b>	<b>233</b>	<b>1.120</b>	<b>1.059</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	100	105	0	280	115	115	0	290	530	509
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	100	100	0	300	100	100	0	300	520	504
<b>Summe</b>	<b>446</b>	<b>448</b>	<b>243</b>	<b>823</b>	<b>448</b>	<b>448</b>	<b>233</b>	<b>823</b>	<b>2.170</b>	<b>2.072</b>

Herr Dr. Vollmoeller hat im Jahr 2016 ein Sabbatical wahr-  
genommen. Aus diesem Grund gab es einen vorübergehenden  
Gehaltsverzicht von Herrn Dr. Vollmoeller.

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 entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2016 Mittel zufließen. Entsprechend den 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 2016 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgegliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

#### Vergütung des Vorstands 2016 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Festvergütung	386	320	252	257	243	240	230	230	1.111	1.047
Nebenleistungen	0	2	4	4	3	3	3	3	10	12
<b>Summe</b>	<b>386</b>	<b>322</b>	<b>256</b>	<b>261</b>	<b>246</b>	<b>243</b>	<b>233</b>	<b>233</b>	<b>1.121</b>	<b>1.059</b>
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	151	214	104	235	88	165	95	164	438	778
Mehrjährige variable Vergütung LTI	0	248	0	0	0	0	0	0	0	248
Mehrjährige variable Vergütung AOP 2010	0	0	0	0	1.400	0	0	0	1.400	0
<b>Summe</b>	<b>537</b>	<b>784</b>	<b>360</b>	<b>496</b>	<b>1.734</b>	<b>408</b>	<b>328</b>	<b>397</b>	<b>2.959</b>	<b>2.085</b>

### Optionsausübungen unter den AOP

Die historischen Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft sind ausgelaufen. Entsprechend hat im abgelaufenen Geschäftsjahr kein Berechtigter Aktienoptionen ausgeübt. Die letzte Ausübung erfolgte im Geschäftsjahr 2015 durch Herrn Pape.

Sämtliche Geschäfte im Sinne des § 15a WpHG, 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 XING AG im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

### 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 2016 alle Vorstandsverträge Abfindungs-Cap-Klauseln für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Vertrag von einem amtierenden Mitglied des Vorstands, Herrn Ingo Chu, enthält zudem für Finanzvorstände übliche Regelungen, die an einen Kontrollwechsel bei der Gesellschaft gekoppelt sind. Im Falle eines Kontrollwechsels hat Herr Chu bei Hinzutreten weiterer Voraussetzungen ein Lösungsrecht vom Vorstandsvertrag. Im Falle der berechtigten Ausübung des Lösungsrechts stehen ihm im Hinblick auf sämtliche Vergütungsbestandteile (fixe Grundvergütung, variable Vergütung, Vergütung aus dem SSP bzw. LTI) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

### Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2016 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 XING AG hat für die Mitglieder des Vorstands eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sog. 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 und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex 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 austreten, erhalten die feste Vergütung zeitanteilig.

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

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2016 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

#### Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2016

In Tsd. €	Gesamt- vergütung 2016	Gesamt- vergütung 2015
Stefan Winners, Vorsitzender	80	80
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender	46	40
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	48	45
Jean-Paul Schmetz, Vorsitzender des Tech-Ausschusses	48	40
Dr. Jörg Lübcke	43	40
Dr. Andreas Rittstieg (seit 15. Dezember 2016)	2	0
<b>2016 ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder</b>		
Sabine Bendiek (bis 6. Dezember 2016)	39	40
<b>Gesamt</b>	<b>306</b>	<b>285</b>

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 2016 hielten die Aufsichtsratsmitglieder weniger als 1 Prozent der Aktien an der Gesellschaft. Weitere Informationen zu

Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß § 15a WpHG werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

#### Sonstiges

Die XING AG hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sog. 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 vom Deutschen Corporate Governance Kodex dar und wurde in der Entsprechenserklärung, zuletzt im März 2017, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht.

## Rechtliche Angaben

Der nachfolgende Abschnitt enthält im Wesentlichen Angaben und Erläuterungen nach § 315 Abs. 4 HGB. Diese Angaben betreffen gesellschaftsrechtliche Strukturen und sonstige Rechtsverhältnisse.

### ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB ist auf unserer Website unter <https://corporate.xing.com/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 XING AG 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 Konzernlageberichts.

### ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2016 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 2016 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 2016 selbst keine (Vorjahr: keine) Stückaktien der XING AG. 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 2016 bekannt, dass die Burda Digital GmbH, München, mit gerundet 50,26 Prozent (Vorjahr: 50,26 Prozent) der Stimmrechte an der XING AG beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 21 f. WpHG von mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

### Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands/Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 7 der Satzung in der Fassung vom 2. Juni 2016. Gemäß Ziffer 7 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.



Satzungsänderungen erfolgen gemäß den Bestimmungen der §§ 179, 133 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, 5.5 und 18 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 23. Mai 2014 unter Aufhebung des Beschlusses vom 27. Mai 2010 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

#### **a) Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien**

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 22. Mai 2019 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.592.137,00 € 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 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 am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder 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 (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse

während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Angebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung einer etwaigen Anpassung abgestellt. Das Volumen des Angebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern bei einem öffentlichen Kaufangebot oder einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten das Volumen der angedienten Aktien das vorgesehene Rückkaufvolumen überschreitet, kann der Erwerb im Verhältnis der jeweils gezeichneten bzw. angedienten Aktien erfolgen; das Recht der Aktionäre, ihre Aktien im Verhältnis ihrer Beteiligungsquoten anzudienen, ist insoweit ausgeschlossen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück angedienter Aktien je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Ein etwaiges weitergehendes Andienungsrecht der Aktionäre ist insoweit ausgeschlossen. Das öffentliche Angebot bzw. die öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten 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 eigenen Aktien können gegen Sachleistung zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen mit einem Akquisitionsvorhaben in Zusammenhang stehenden Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen veräußert werden.

- 3) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden, 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 zugeteilt bzw. eingeräumt wurden:
- im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch Beschluss zu Punkt 7 der Tagesordnung, geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
  - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 durch Beschluss zu Punkt 8 der Tagesordnung ermächtigt hat, oder
  - im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow-Share-Programms der XING AG vom 29. November 2012 und des Long-Term-Incentive-Programms für Vorstandsmitglieder der XING AG vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will.
- Soweit hiernach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.
- 4) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.
- 5) Die eigenen Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Sie können auch Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von § 15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Soweit Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, obliegt die Auswahl der Begünstigten und die Bestimmung des Umfangs der ihnen jeweils zu gewährenden Aktien dem Aufsichtsrat.
- 6) Die eigenen Aktien können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sie können auch im vereinfachten Verfahren ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen rechnerischen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft eingezogen werden. Erfolgt die Einziehung im vereinfachten Verfahren, ist der Vorstand zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird ausgeschlossen, soweit diese Aktien gemäß den Ermächtigungen (1) bis (5) verwendet werden.

Die Ermächtigungen unter a) bis c) 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 abhängige oder im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden.

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

Die XING AG 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 SSP bzw. LTI) Abfindungsansprüche zu, die in ihrer Höhe insgesamt dem Abfindungs-Cap gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex gerecht werden.

#### **Weitere Angaben**

Die übrigen nach §315 Abs.4 HGB geforderten Angaben betreffen Verhältnisse, die bei der XING AG 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 Internet-Plattform [www.xing.com](http://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 XING AG 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 XING AG 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 2016 ist Niklas Wilke.

## Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

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

## Nachtragsbericht

Es haben sich keine für die XING AG wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

Hamburg, 21. März 2017

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter



# KONZERN- ABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

83	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
84	Konzern-Bilanz
86	Konzern-Kapitalflussrechnung
88	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
89	Konzern-Anhang
89	(A) Grundsätze und Methoden
98	(B) Segmentberichterstattung
100	(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung
105	(D) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
115	(E) Sonstige Erläuterungen
122	Erklärung des Vorstands
123	Bestätigungsvermerk

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	7	145.904	119.947
Sonstige betriebliche Erträge	7	2.600	2.957
<b>GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE</b>		<b>148.504</b>	<b>122.904</b>
Personalaufwand	8	-54.464	-45.329
Marketingaufwand	9	-14.599	-13.668
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-31.492	-27.278
<b>EBITDA</b>		<b>47.949</b>	<b>36.629</b>
Abschreibungen	14	-10.657	-10.029
<b>EBIT</b>		<b>37.292</b>	<b>26.600</b>
Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	14	-2.706	0
Finanzerträge	11	157	29
Finanzaufwendungen	11	-430	-196
<b>EBT</b>		<b>34.313</b>	<b>26.433</b>
Ertragsteuern	12	-10.745	-8.795
<b>KONZERNERGEBNIS</b>		<b>23.568</b>	<b>17.638</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	13	4,19 €	3,15 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	13	4,19 €	3,15 €
<b>KONZERNERGEBNIS</b>		<b>23.568</b>	<b>17.638</b>
Unterschiede aus Währungsumrechnung		6	-12
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>		<b>6</b>	<b>-12</b>
<b>KONZERN-GESAMTERGEBNIS</b>		<b>23.574</b>	<b>17.626</b>

# Konzern-Bilanz der XING AG

zum 31. Dezember 2016

## Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2016	31.12.2015
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
Immaterielle Vermögenswerte			
Software und Lizenzen	14	4.453	3.784
Selbst erstellte Software	14	30.975	19.855
Geschäfts- oder Firmenwert	14	13.143	8.228
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14	2.188	1.930
Sachanlagen			
Mietereinbauten	14	513	411
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14	5.585	4.570
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	14	2.709	0
Finanzanlagen			
Beteiligungen	14	1	51
Andere finanzielle Vermögenswerte	14	79	34
Aufwandsabgrenzung	14	372	0
Latente Steueransprüche	12	1.477	378
		<b>61.495</b>	<b>39.241</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	15	19.637	15.873
Ertragsteuerforderungen	15	0	237
Sonstige Vermögenswerte	15	2.672	3.547
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel	15	83.428	78.034
Fremdzahlungsmittel	15	3.214	2.993
		<b>108.951</b>	<b>100.684</b>
		<b>170.446</b>	<b>139.925</b>

## Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2016	31.12.2015
<b>EIGENKAPITAL</b>			
Gezeichnetes Kapital	16	5.620	5.620
Kapitalrücklage	16	22.622	22.622
Sonstige Rücklagen	16	2.438	2.432
Bilanzgewinn	16	39.182	29.834
		<b>69.862</b>	<b>60.508</b>
<b>LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>			
Latente Steuerverbindlichkeiten	12	10.766	6.992
Erlösabgrenzung	17	2.152	3.244
Sonstige Rückstellungen	17	604	333
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	17	3.220	1.304
Sonstige Verbindlichkeiten	17	2.493	2.495
		<b>19.235</b>	<b>14.368</b>
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18	3.316	3.797
Erlösabgrenzung	18	54.922	44.234
Sonstige Rückstellungen	18	625	588
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	18	2.037	435
Ertragsteuerverbindlichkeiten	18	1.247	154
Sonstige Verbindlichkeiten	18	19.202	15.841
		<b>81.349</b>	<b>65.049</b>
		<b>170.446</b>	<b>139.925</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

## Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Ergebnis vor Steuern	34.313	26.433
Abschreibungen auf selbst erstellte Software	4.656	3.265
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	6.001	6.764
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	0	15
Zinserträge	-29	-29
Erhaltene Zinsen	30	32
Zinsaufwendungen	430	196
Ergebnis von at equity bilanzierten Beteiligungen	2.706	0
Gezahlte Steuern	-6.953	-7.697
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-134	0
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva	-3.306	-4.788
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva <sup>1</sup>	3.083	1.999
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises	-228	-15
Veränderung der Erlösabgrenzung	9.596	9.384
Eliminierung XING-Events-Fremdverpflichtung	-221	255
<b>CASH-FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>49.944</b>	<b>35.814</b>
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst erstellter Software	-15.776	-10.616
Auszahlung für den Erwerb von Software	-1.023	-1.791
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-920	-210
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	184	0
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-6.869	-2.620
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	-3.148	-5.820
Auszahlungen für Investitionen in at equity bilanzierte Beteiligungen	-2.706	0
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	0	-9
<b>CASH-FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>-30.258</b>	<b>-21.066</b>

<sup>1</sup> Im Jahr 2015 ist die Auszahlung des Earn-Outs aus der kununu-Transaktion in Höhe von 3.959 Tsd. € enthalten. Ohne diesen Effekt beträgt der operative Cash-Flow entsprechend 39.773 Tsd. €.

## Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Einzahlung aus Optionsausübungen	0	3.148
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	0	1.457
Auszahlung Regeldividende	-5.789	-5.145
Auszahlung Sonderdividende	-8.431	0
Gezahlte Zinsen	-78	-113
<b>CASH-FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>-14.298</b>	<b>-653</b>
Differenzen aus der Währungsumrechnung	6	-12
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	5.394	14.083
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	78.034	63.951
<b>EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE <sup>1</sup></b>	<b>83.428</b>	<b>78.034</b>
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode	2.993	3.248
Veränderung des Fremdmittelbestands	221	-255
<b>FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>3.214</b>	<b>2.993</b>

<sup>1</sup> Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln



# Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

In Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Eigene Anteile	Sonstige Rücklagen	Bilanzgewinn	Eigenkapital Summe
<b>STAND 01.01.2015</b>	<b>5.592</b>	<b>18.479</b>	<b>-434</b>	<b>2.429</b>	<b>17.341</b>	<b>43.407</b>
Währungsumrechnung und sonstige direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisse	0	0	0	-12	0	-12
Konzernergebnis	0	0	0	0	17.638	17.638
<b>Konzerngesamtergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>17.638</b>	<b>17.626</b>
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung	28	3.120	0	0	0	3.148
Verkauf eigener Aktien	0	1.023	434	0	0	1.457
Dividende für 2014	0	0	0	0	-5.145	-5.145
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	0	0	0	15	0	15
<b>STAND 31.12.2015</b>	<b>5.620</b>	<b>22.622</b>	<b>0</b>	<b>2.432</b>	<b>29.834</b>	<b>60.508</b>
<b>STAND 01.01.2016</b>	<b>5.620</b>	<b>22.622</b>	<b>0</b>	<b>2.432</b>	<b>29.834</b>	<b>60.508</b>
Währungsumrechnung und sonstige direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisse	0	0	0	6	0	6
Konzernergebnis	0	0	0	0	23.568	23.568
<b>Konzerngesamtergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>23.568</b>	<b>23.574</b>
Dividende für 2015	0	0	0	0	-14.220	-14.220
<b>STAND 31.12.2016</b>	<b>5.620</b>	<b>22.622</b>	<b>0</b>	<b>2.438</b>	<b>39.182</b>	<b>69.862</b>

# Konzern-Anhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

## (A) Grundsätze und Methoden

### 1. Informationen zum Unternehmen

Die XING AG hat ihren Firmensitz in der Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg, Deutschland, und ist beim Amtsgericht Hamburg unter HRB 98807 eingetragen. Das Mutterunternehmen der Gesellschaft ist die Burda Digital GmbH, München, das oberste Mutterunternehmen der Gesellschaft ist seit dem 18. Dezember 2012 die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, Deutschland. Das nächsthöhere Mutterunternehmen, das einen Konzernabschluss aufstellt, ist die Burda Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Offenburg.

Gemessen an der weltweiten Gesamtzahl einzelner Besucher betreibt XING eine der führenden Websites für Professional Networking. Die internationale, mehrsprachige, internetbasierte Plattform ist eine „Beziehungsmaschine“, die ihren Mitgliedern die Möglichkeit gibt, neue geschäftliche Kontakte zu finden, bestehende Kontakte aufrechtzuerhalten, ihren Wirkungsbereich auf neue Märkte auszudehnen sowie Meinungen und Informationen auszutauschen. XING erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus kostenpflichtigen Produktangeboten für Endkunden und Unternehmen. Dabei wird ein Großteil der erbrachten Dienstleistungen durch unsere Kunden im Voraus bezahlt.

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2016 der XING AG werden durch den Vorstand am 21. März 2017 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. Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der XING AG (nachfolgend auch „XING“, „XING AG“ 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 § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Es wurden alle IFRS und IFRIC beachtet, die zum 31. Dezember 2016 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 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.

## IM GESCHÄFTSJAHR 2016 ERSTMALS ANZUWENDENDE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Im Geschäftsjahr 2016 waren folgende Rechnungslegungsvorschriften erstmalig anzuwenden:

- Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28: Investmentgesellschaften: Anwendung der Ausnahme von der Konsolidierungspflicht
- Änderungen an IAS 27: Equity-Methode in Einzelabschlüssen
- Änderungen an IAS 19: Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge
- Änderungen an IAS 1: Angabeninitiative
- Jährliche Verbesserungen 2010–2012 sowie 2012–2014
- Änderungen an IAS 16 und IAS 38: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden
- Änderungen an IFRS 11: Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten
- Änderungen an IAS 16 und IAS 41: Fruchttragende Pflanzen

Aus der erstmalig verpflichtenden Anwendung der überarbeiteten Standards im Geschäftsjahr ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

## VERÖFFENTLICHTE, NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS

Nachfolgend werden für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante und bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen aufgeführt.

### IFRS 9 Finanzinstrumente

Der im Juli 2014 herausgegebene und am 22. November 2016 in das EU-Recht übernommene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung. IFRS 9 enthält überarbeitete Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten, darunter

ein neues Modell der erwarteten Kreditausfälle zur Berechnung der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, sowie die neuen allgemeinen Bilanzierungsvorschriften für Sicherungsgeschäfte. Er übernimmt auch die Leitlinien zur Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten aus IAS 39. IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist. Der Konzern prüft derzeit, welche Auswirkungen sich daraus auf den Konzernabschluss der Gesellschaft ergeben. Verlässliche quantitative Informationen liegen noch nicht vor. Eine vorzeitige Anwendung ist nicht geplant.

### IFRS 15 Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Des Weiteren wird die Bilanzierung von Vertragskosten konkretisiert. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme. IFRS 15 wurde am 22. November 2016 in das EU-Recht übernommen und ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist. Derzeit geht der Konzern von Änderungen in der Bilanz (zum Beispiel durch separate Posten für Vertragsvermögenswerte) und zusätzlichen quantitativen und qualitativen Anhangangaben aus. Weitere Auswirkungen auf den Konzernabschluss werden derzeit noch geprüft. Nach gegenwärtigen Erkenntnissen erwarten wir aus der Anwendung des IFRS 15 Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisgrößen, da die Erfassung von Umsatzerlösen und Vertriebsprovisionen neu geregelt wird. Verlässliche quantitative Informationen liegen noch nicht vor. Eine vorzeitige Anwendung ist nicht geplant.

### IFRS 16 Leasingverhältnisse

IFRS 16 regelt die Bilanzierung von Leasingverhältnissen und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Verpflichtungen. Die bisher nach IAS 17 erforderliche Unterscheidung zwischen Finanz- und Operating-Leasingverträgen entfällt künftig für den Leasingnehmer. IFRS 16 ist erstmals in der Berichtsperiode eines am 1. Januar 2019 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung möglich ist, sofern IFRS 15 ebenfalls angewendet wird. Die Übernahme in das EU-Recht (Endorsement) steht derzeit aus. Durch IFRS 16 wird sich die Bilanzsumme erhöhen, da der Konzern als Leasingnehmer für Leasingverträge Vermögenswerte und Leasingverbindlichkeiten – im Wesentlichen Mietverträge – anzusetzen hat. Aus dem Ansatz der Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten resultieren zusätzliche Abschreibungen und Zinsaufwendungen bei Reduktion des operativen Aufwands, da Leasingaufwendungen in den Abschreibungen und im Zinsergebnis ausgewiesen werden. Derzeit prüft der Konzern die Auswirkungen der Anwendung von IFRS 16 auf den Konzernabschluss. Verlässliche quantitative Informationen liegen noch nicht vor.

Aus der künftigen Anwendung der übrigen noch nicht in das EU-Recht übernommenen Änderungen an einer Reihe von Standards (Änderungen an IAS 12: Erfassung von latenten Steueransprüchen für nicht realisierte Verluste, Änderungen an IAS 7: Angabeninitiative, Klarstellung zu IFRS 15: Umsatzerlöse mit Kunden, Änderungen an IFRS 2: Einstufung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen, Änderungen an IFRS 10 und IAS 28: Verkauf oder Einlage von Vermögenswerten zwischen einem Anleger und einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen) erwartet der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen.

## 3. Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

In den Konzernabschluss sind neben der XING AG die Tochtergesellschaften einbezogen, die von der XING AG 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	Kapitalanteil 31.12.2016 in %	Kapitalanteil 31.12.2015 in %	Gehalten von	Erstkon- solidierung
1 XING AG (Muttergesellschaft), Hamburg				
2 XING International Holding GmbH, Hamburg	100	100	1	2007
3 XING Networking Spain, S.L., Barcelona, Spanien	100	100	2	2007
4 XING Switzerland GmbH, Zürich, Schweiz (vormals: Sarnen, Schweiz)	100	100	2	2008
5 XING E-Recruiting Switzerland AG (vormals: BuddyBroker AG), Zürich, Schweiz	100	—	2	2016
6 Eqipia GmbH, Zug, Schweiz	100	—	5	2016
7 XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg <sup>1</sup>	100	100	1	2015
8 XING E-Recruiting GmbH, Wien, Österreich	100	100	7	2015
9 kununu GmbH, Wien, Österreich	100	100	1	2013
10 XING S.à r.l, Luxemburg, Luxemburg	100	100	1	2014
11 Grupo Galenicom Tecnologías de la Información, S.L., Barcelona, Spanien	100	100	1	2007
12 XING Marketing Solutions GmbH (vormals: XING Purple GmbH), Hamburg <sup>2</sup>	100	—	1	2016
13 XING News GmbH, Hamburg	100	—	1	2016
14 XING Events GmbH, Hamburg <sup>2</sup>	100	100	1	2011
15 amianto UK Ltd., Birmingham, Großbritannien	100	100	14	2011
16 XING Students Consulting GmbH, Hamburg	100	—	14	2016
17 kununu US LLC, Boston, USA <sup>3</sup>	50	—	9	2016

<sup>1</sup> Kommanditistin der Gesellschaft ist die XING AG. Die persönlich haftende Gesellschafterin ist die XING International Holding GmbH, Hamburg. Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gemäß § 264b HGB in Anspruch.

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

<sup>3</sup> Die Gesellschaft wird als Gemeinschaftsunternehmen im Sinne des IFRS 11 gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode bilanziert.

### ERWERB DER BUDDYBROKER AG, ZÜRICH/SCHWEIZ

Die XING AG hat am 14. April 2016 sämtliche Geschäftsanteile an der BuddyBroker AG, Zürich/Schweiz sowie der Eqipia GmbH, Zug/Schweiz (im Folgenden: BuddyBroker) übernommen. Die BuddyBroker ist unter anderem Betreiberin des Produktes eqipia, dem führenden Programm für Mitarbeiterempfehlungen in der Schweiz. Mit dem Produkt sind wir in der Lage, allen unseren Kunden in der D-A-CH-Region einen Empfehlungsmanager anzubieten – und sind somit das erste berufliche Netzwerk, das ein solches Produkt anbietet. Der Kaufpreis nach IFRS besteht aus einem unmittelbar

fälligen Barkaufpreis für 100 Prozent der Anteile in Höhe von umgerechnet 2,7 Mio.€ sowie einer Earn-Out-Komponente (bis zu 4,8 Mio. CHF), die auf bestimmten Zusicherungen sowie Umsatzgrößen basiert. Der beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiskomponente wird auf 3,7 Mio.€ geschätzt. Der bedingte Kaufpreis ist überwiegend im Jahr 2019 fällig. Die Erstkonsolidierung erfolgt zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile zum 14. April 2016.

Im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss sind Transaktionskosten in Höhe von 225 Tsd.€ angefallen, die im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung und in den Cash-Flows aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen sind.

Die übernommenen Vermögenswerte und Schulden weisen zum Erstkonsolidierungszeitpunkt die folgenden beizulegenden Zeitwerte auf:

#### Akquisition BuddyBroker AG

In Tsd. €	14.04.2016
Erworbene Software	1.940
Sachanlagen	9
Latente Ertragsteuererstattungsansprüche	145
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>2.094</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40
Sonstige Vermögenswerte	17
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>57</b>
Latente Ertragsteuerschulden	358
<b>Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>358</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24
Erlösabgrenzung	76
Sonstige Verbindlichkeiten	187
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>287</b>
<b>Netto-Reinvermögen</b>	<b>1.506</b>
Kaufpreis nach IFRS 3	6.420
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>4.914</b>

Aus der Kaufpreisallokation ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4.914 Tsd.€, der dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugewiesen wurde. Seit der Erstkonsolidierung hat die BuddyBroker 78 Tsd.€ zu den Umsatzerlösen und –534 Tsd.€ zum EBITDA beigetragen. Wäre die BuddyBroker bereits ab dem 1. Januar 2016 vollkonsolidiert worden, hätte sie zu den Umsatzerlösen mit 120 Tsd.€ sowie zum EBITDA mit –787 Tsd.€ beigetragen. Der Geschäfts- oder Firmenwert resultiert in erster Linie aus Synergien, die auf der Einbindung der Technologie auf der XING-Plattform basieren. Der ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

#### JOINT VENTURE MIT MONSTER WORLDWIDE INC.

Die kununu GmbH, Wien/Österreich, an der die XING AG sämtliche Anteile hält, hat mit einer der führenden Jobplattformen (Monster Worldwide Inc., Weston/USA) das Joint Venture kununu US LLC, Boston/USA gegründet, um das Employer-Branding-Geschäft aufzubauen. Ziel ist es, mehr Arbeitgeber-Transparenz auch im US-Arbeitsmarkt zu schaffen. Für das US-Angebot wird die Expertise von kununu in den Bereichen Arbeitgeber-Bewertung und Employer-Branding mit dem Markt-Know-how, der Marketing-Expertise und der Reichweite von Monster verbunden.

Das Joint-Venture wurde im Geschäftsjahr erstmalig nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Wir verweisen auf weitere Ausführungen im Abschnitt „Finanzanlagen“.



## 4. 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 und hinsichtlich des Erfüllungsbetrages für bedingte Kaufpreisverpflichtungen. 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.

## 5. 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 XING erfolgswirksam. Nicht monetäre Konzernbilanzposten in Fremdwährung werden zu historischen Kursen fortgeführt.

## 6. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

### GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Erträge aus Mitgliedsbeiträgen, Jobs und Advertising werden tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer des jeweiligen Vertrags zum Bilanzstichtag erfasst. Sämtliche erhaltenen Vorauszahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Erlösabgrenzung 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 mit Hilfe eines Vergleichsmaßstabs bewertet, der die Kriterien des SIC-31 beachtet.

Das sonstige Ergebnis enthält ausschließlich Posten, die in späteren Berichtsperioden in den Gewinn und Verlust umgliedert werden können.

## BILANZ

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.

## 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. Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungskosten wird der Vermögenswert zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bilanziert. Alle aktivierten Entwicklungskosten der XING-Plattform 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 fünf 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 des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird bestimmt durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht. Wenn der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geringer ist als der Buchwert, wird

ein Wertminderungsaufwand erfasst. Auch wenn der erzielbare Betrag den Buchwert der Zahlungsmittel generierenden Einheit, der der 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 zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugerechnet wird, voraus. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert. Der Nettoveräußerungswert 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 Cash-Flows aus der Nutzung und dem Abgang des Vermögenswerts mithilfe des Discounted-Cash-Flow-Verfahrens ermittelt. Die Cash-Flows 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 zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von 3 (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Mietereinbauten werden über die Grundmietzeit linear abgeschrieben. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst. Erhaltene Mietzuschüsse werden unter der Erlösabgrenzung ausgewiesen.

#### FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Vermögenswerte von XING beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. 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 mit Hilfe von in aktiven Märkten notierten Preisen bestimmt werden.
- Stufe 2: Beizulegende Zeitwerte, die mit Hilfe 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 mit Hilfe von Bewertungsmethoden bestimmt werden, bei denen die Inputfaktoren, die für den beizulegenden Zeitwert bedeutend sind, nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Beteiligungen, Finanzinstrumente der Kategorien „Kredite und Forderungen“ und „Sonstige Verbindlichkeiten“ werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten (ggf. unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode) bewertet. Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche oder nicht mehr vollständig einbringliche Beträge erfasst. Wertberichtigungen werden dann vorgenommen, wenn es objektive Hinweise darauf gibt, dass die Forderungen nicht mehr oder nicht mehr vollständig einbringlich sind.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn (i) die vertraglichen Rechte auf Cash-Flows aus dem Vermögenswert auslaufen, (ii) der Konzern das Recht, Cash-Flows aus dem Vermögenswert zu generieren, behält, jedoch eine Verpflichtung zur vollständigen und unverzüglichen Zahlung der Cash-Flows an einen Dritten im Rahmen einer Vereinbarung zur Weiterleitung angenommen hat, oder (iii) das Recht, Cash-Flows 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.

## 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 XING sind im Berichtsjahr mit Ausgleich durch Zahlungsmittel ausgestaltet. Der beizulegende Zeitwert wird zum Gewährzeitpunkt ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird als Börsenkurs der XING-Aktie bestimmt. Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts werden im Gewinn und Verlust erfasst.

## LEISTUNGEN NACH BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES

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.

## LEASINGVERHÄLTNISSE

Bei den vom Konzern als Leasingnehmer abgeschlossenen Leasingverträgen verbleiben im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen beim Leasinggeber. Sie werden daher als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen hierfür werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand der Periode in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

# (B) Segmentberichterstattung

## BERICHTSPFLICHTIGE SEGMENTE

Seit Januar 2016 berichten wir 4 Segmente (B2C, B2B E-Recruiting, B2B Advertising & Events, (kununu) International).

### Übersicht Business Units/Berichtssegmente

Business Unit	Platform / Content	Premium Network	Pro Work	kununu D-A-CH	New B2C	E-Recruiting	Advertising	Events	kununu International
Berichtssegment	B2C					B2B E-Recruiting	B2B Advertising & Events		kununu International

Im Berichtssegment B2C sind die Business Units Platform / Content, Premium Network, Pro Work, kununu DACH und New B2C abgebildet. Sie adressieren die Mitglieder von XING, die sich auf XING.com, dem XING Stellenmarkt (ehemals E-Recruiting) und kununu.com (ehemals E-Recruiting) 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 (Premium, ProJobs). Auch neue B2C-Aktivitäten werden hier abgebildet (z. B. Pro Coach).

Das Segment B2B-E-Recruiting adressiert B2B-Kunden, die Zugang zu Arbeitnehmern und Talenten suchen. Die Monetarisierung erfolgt über die Entwicklung, die Vermarktung und den Vertrieb der Produkte XING TalentManager (Active Recruiting), Stellenanzeigen (Passive Recruiting) und Employer-Branding-Profile. Die notwendigen Profile bzw. der notwendige Traffic von Kandidaten wird im B2C-Segment generiert.

Im Segment Advertising & Events sind die Business Units Advertising (ehemals Network/Premium) und Events abgebildet. Sie adressieren Werbe- und Eventskunden. Die Monetarisierung erfolgt über Werbeerlöse und Ticketing.

Weitere Aktivitäten außerhalb der D-A-CH-Region werden in einem Segment (kununu) International berichtet.

Die Überleitungsrechnung (Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen) beinhaltet Zentralbereiche wie IT, Finanzen und Personal sowie sonstige Geschäftstätigkeiten, die definitionsgemäß keine Segmente darstellen.

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 XING das Segmentbetriebsresultat, das als Bruttoergebnis abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten (Personal-, Marketing-, Mietaufwendungen, bereichsbezogene IT-Aufwendungen (z. B. Entwicklungskosten) etc.) definiert ist. Einem Segment nicht direkt zuordenbare Aufwendungen (z. B. zentrale IT-Aufwendungen), Wertminderungen und Wertaufholungen werden in der Überleitungsrechnung ausgewiesen, ebenso wie 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 Werte der Vergleichsperiode sind in die neue Struktur der Berichtsperiode überführt. Die aufgeteilten Umsatzerlöse und Ergebnisse sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

Die geografische Aufteilung der Umsatzerlöse gliedert sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
D-A-CH	138.931	114.651
International	6.973	5.296
	<b>145.904</b>	<b>119.947</b>

Die geografische Aufteilung erfolgt entsprechend dem Sitz des Leistungsempfängers. Es bestehen keine Abhängigkeiten von wichtigen Kunden, da mit keinem Kunden ein signifikanter Anteil der Umsatzerlöse der Gruppe erzielt wird.

In Tsd. €	B2C		B2B-E-Recruiting		B2B Advertising & Events		(kununu) International		Konsolidierung segmentinterner Umsätze/ Aufwendungen		Summe Segmente	
	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2015	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2015	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2015	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2015	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2015	01.01.– 31.12.2016	01.01.– 31.12.2015
	Umsatzerlöse (mit Dritten)	77.230	67.939	54.413	40.784	12.909	11.237	1.352	0	0	0	145.904
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	–	–	0	541	649	–	–	–541	–649	0	0
Gesamtumsatzerlöse	77.230	67.939	54.413	40.784	13.450	11.886	1.352	0	–541	–649	145.904	119.947
Konzerninterne Segmentaufwendungen	–541	–649	0	0	0	0	0	0	541	649	0	0
Sonstige Segmentaufwendungen	–36.799	–28.922	–18.778	–15.856	–10.544	–9.534	–1.486	0	0	0	–67.607	–54.312
Segmentbetriebsresultat	39.890	38.368	35.635	24.927	2.906	2.352	–134	0	0	0	78.297	65.647
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen											–30.348	–29.018
EBITDA											47.949	36.629



# (C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

## 7. Gesamte Betriebserträge

Die gesamten Betriebserträge betragen im Geschäftsjahr 148.504 Tsd.€ (Vorjahr: 122.904 Tsd.€).

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr 2016 bei 145.904 Tsd.€ (Vorjahr: 119.947 Tsd.€). Eine Unterteilung der Umsatzerlöse und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind in der Segmentberichterstattung aufgeführt. Die Umsatzerlöse enthalten 754 Tsd.€ (Vorjahr: 1.544 Tsd.€) Erlöse aus Tauschgeschäften.

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

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Erträge aus Sachbezügen	690	554
Erträge aus Rücklastschriften und Mahngebühren	451	355
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	402	57
Erträge aus abgegrenzten Investitionszuschüssen	176	169
Erträge aus Währungsumrechnung	92	939
Periodenfremde Erträge	67	358
Übrige	722	525
	<b>2.600</b>	<b>2.957</b>

Die periodenfremden Erträge enthalten im Wesentlichen verjährte Leistungsansprüche.

## 8. Personalaufwand

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	44.315	37.254
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	8.790	6.933
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	511	451
Abfindungen	354	410
Urlaubsrückstellungen	179	5
Aktienoptionsprogramm (Durchführung mit Eigenkapitalinstrumenten)	0	15
Übrige	315	261
	<b>54.464</b>	<b>45.329</b>

Der Personalaufwand ist von 45.329 Tsd.€ um 9.135 Tsd.€ auf 54.464 Tsd.€ (+ 20 Prozent) angestiegen. Der gestiegene Aufwand resultiert im Wesentlichen aus der gestiegenen Anzahl der im Konzern beschäftigten Arbeitnehmer.

## 9. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Marketingkosten	13.413	11.967
Veranstaltungen	728	616
Verkaufsprovision	459	1.085
	<b>14.599</b>	<b>13.668</b>

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

## 10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
IT- und betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	10.608	8.870
Raumkosten	5.296	4.369
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	2.685	2.247
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	2.481	2.088
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.970	2.054
Sonstige Personalkosten	1.894	1.571
Rechtsberatungskosten	1.099	782
Forderungsverluste	1.046	1.288
Fortbildungskosten	967	751
Buchführungskosten	552	464
Telefon/Mobilfunk/Porto/Kurier	550	486
Abschluss- und Prüfungskosten	380	382
Miete/Leasing	355	290
Aufsichtsratsvergütung	306	285
Bürobedarf	296	330
Kursaufwendungen	73	148
Übrige	934	873
	<b>31.492</b>	<b>27.278</b>

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

## 11. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Finanzerträge	157	29
Finanzaufwendungen	-430	-196
	<b>-273</b>	<b>-167</b>

Aus der nicht cash-wirksamen Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten wurden Finanzaufwendungen in Höhe von 352 Tsd. € (Vorjahr: 83 Tsd. €) erfasst.

## 12. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern der Geschäftsperiode setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Körperschaftsteuer (einschl. Solidaritätszuschlag)	4.935	3.778
Gewerbesteuer	3.347	2.786
Latente Steuern	2.463	2.231
	<b>10.745</b>	<b>8.795</b>

Die Körperschaftsteuer ist in Höhe von 1.796 Tsd. € (Vorjahr: 1.165 Tsd. €) im Ausland angefallen. Die latenten Steuern sind wie im Vorjahr im Wesentlichen im Inland angefallen.

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

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Abgrenzung von Mietaufwendungen und Investitionszuschüssen	39	85
Ansatz/Abschreibung von selbst entwickelter Software	3.590	2.350
Korrektur steuerlicher Ansatz selbst entwickelter Software		
Abschreibung Marke/Domain	0	-65
Korrektur steuerlicher Ansatz Marke/Domain		
Abschreibung von Kundenbeziehungen	-72	-152
Korrektur steuerlicher Ansatz Kundenbeziehungen		
Abschreibung erworbene Technologie	-145	0
Korrektur steuerlicher Ansatz Firmenwert		
Ansatz steuerlicher Verlustvorträge	-987	0
Temporäre Differenzen im Anlagevermögen	87	87
Korrektur steuerlicher Ansatz Anlagevermögen		
Übrige	-49	-74
	<b>2.463</b>	<b>2.231</b>

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

In Tsd. €	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2015 – 31.12.2015
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	34.313	26.433
Erwartetes Steuerergebnis	11.076	8.533
Steuerliche Effekte auf		
Unterschiede ausländische Steuersätze	-494	-339
Steuerfreie Erträge aus der Veräußerung von Beteiligungen	-41	0
Effekte aus steuerlichen Verlustvorträgen	-183	0
Steuern Vorjahre	0	127
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	387	474
<b>TATSÄCHLICHES STEUERERGEBNIS</b>	<b>10.745</b>	<b>8.795</b>

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

In %	31.12.2016	31.12.2015
Körperschaftsteuer einschl. Solidaritätszuschlag (effektiv)	15,83	15,83
Gewerbesteuersatz	16,45	16,45
<b>DURCHSCHNITTLICHER STEUERSATZ</b>	<b>32,28</b>	<b>32,28</b>

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

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>		
Software und Lizenzen	-453	-145
Selbst entwickelte Software	-9.999	-6.409
Marken/Domain	0	-53
Kundenbeziehungen	-216	-453
Abgegrenzte Mietaufwendungen und Investitionszuschüsse	127	142
Verlustvorträge	1.194	0
Temporäre Differenzen des Anlagevermögens	94	179
Übrige	-36	125
	<b>-9.289</b>	<b>-6.614</b>

Bei der Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der BuddyBroker AG, Zürich/Schweiz wurden aktive latente Steuern in Höhe von 145 Tsd.€ und passive latente Steuern von 358 Tsd.€ berücksichtigt.

Die latenten Steueransprüche (1.477 Tsd.€, Vorjahr: 378 Tsd.€) und die latenten Steuerverbindlichkeiten (10.766 Tsd.€, Vorjahr: 6.992 Tsd.€) wurden, mangels Erfüllung der Kriterien in IAS 12.71, nicht miteinander saldiert.

## 13. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bestimmte sich wie folgt:

	31.12.2016	31.12.2015
Den Anteilseignern der XING AG zurechenbares Konzernergebnis in Tsd.€	23.568	17.638
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien in Stück (unverwässert und verwässert)	5.620.435	5.604.441
Auf Anteilseigner der XING AG entfallender Anteil am Konzernergebnis je Aktie		
Unverwässert	4,19 €	3,15 €
Verwässert	4,19 €	3,15 €

## (D) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

### 14. Langfristige Vermögenswerte

#### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Im Geschäftsjahr 2016 wurde selbst erstellte Software in Höhe von 15.776 Tsd.€ (Vorjahr: 10.489 Tsd.€) als selbst geschaffener immaterieller Vermögenswert aktiviert, da die Voraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllt waren. Die Entwicklungsleistungen entfielen insbesondere auf diverse Projekte zur Weiterentwicklung der Mobile Apps, der Entwicklung für Content-Produkte (XING News, XING Klartext), dem Stellenmarkt sowie anderer neuer Produkte. Die Abschreibungen auf selbsterstellte Software enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen von 680 Tsd.€ (Vorjahr: 555 Tsd.€). Zuschreibungen auf selbst-erstellte Software wurden wie im Vorjahr nicht erfasst. Die Abschreibungen auf Software und Lizenzen enthalten im Vorjahr außerplanmäßige Wertberichtigungen von 417 Tsd.€.

Eine außerplanmäßige Wertberichtigung der sonstigen immateriellen Vermögenswerte hat sich im Geschäftsjahr nicht ergeben (Vorjahr: 104 Tsd.€).

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2016 wurde die Nutzungsdauer der XING-Plattform auf weitere 5 Jahre bis zum 31. Dezember 2020 festgelegt. Zum Vorjahresstichtag wurde von einer verbleibenden Nutzungsdauer bis zum 31. Dezember 2019 ausgegangen. Hierdurch sind im Geschäftsjahr 2016 993 Tsd.€ weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt am 31. Dezember 2016 noch 48 Monate. Durch regelmäßige Überprüfung der aktivierten Plattformmodule werden nicht mehr aktive Module außerplanmäßig abgeschrieben.

Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung beliefen sich auf 36.148 Tsd.€ (Vorjahr: 22.695 Tsd.€), davon entfallen auf Personalkosten 33.899 Tsd.€ (Vorjahr: 21.936 Tsd.€).

Zum Ende des Geschäftsjahres 2016 wurde die verpflichtende jährliche Wertminderungsüberprüfung durchgeführt.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb der kununu GmbH mit 2,2 Mio.€ sowie aus dem Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit 6,1 Mio.€ sind für Zwecke der Werthaltigkeitsprüfung unverändert dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugeordnet. Der aus dem Erwerb der BuddyBroker AG resultierende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4,9 Mio.€ wurde ebenfalls dem Geschäftssegment B2B E-Recruiting zugewiesen. Das Geschäftssegment stellt die zahlungsmittelgenerierende Einheit dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird (siehe „Segmentinformationen“).

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basiert auf dem Nutzungswert, der durch diskontierte Cashflows geschätzt wurde. Die Bewertung zum beizulegenden Wert wurde, basierend auf den Inputfaktoren der verwendeten Bewertungstechnik, als ein beizulegender Zeitwert eingeordnet, der nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruht.

E-Recruiting	31.12.2016	31.12.2015
Abzinsungssatz	7,9 %	8,8 %
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0 %	2,0 %

Der Abzinsungssatz stellt eine Nachsteuergröße dar, er spiegelt die gegenwärtige Marktbeurteilung der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider und basiert auf den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten.



Für die Ermittlung des Nutzungswerts als erzielbarer Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten drei bis 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 erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen, der Preisentwicklung des Wettbewerbsumfeldes 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 und zum Abzinsungssatz reagiert. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten und branchenspezifische Trends.

Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit E-Recruiting 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.

### SACHANLAGEN

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

Außerordentliche Abschreibungen auf andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Zuschreibungen wurden wie im Vorjahr nicht erfasst.

### FINANZANLAGEN

Im Geschäftsjahr wurde kununu US, LLC, Boston/USA erstmalig als Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. XING leistete eine Einlage in Höhe von 2.706 Tsd.€ (3.000 Tsd.USD) in das Joint Venture, die auch den Anschaffungskosten der Beteiligung entspricht. Die Beteiligung an der kununu USA ist die einzige wesentliche Beteiligung des Konzerns an Gemeinschafts- bzw. assoziierten Unternehmen.

Die Entwicklung der Beteiligung zum Bilanzstichtag stellt sich wie folgt vor:

#### kununu US, LLC, Boston/USA

In Tsd. €	2016
Anteil	50 %
Gründung des Joint Venture	2. Februar 2016
Anschaffungskosten	2.706
Anteiliges Ergebnis des Geschäftsjahres	- 2.706
<b>BUCHWERT ZUM 31.12.2016</b>	<b>0</b>

Der nicht angesetzte Teil der Verluste des Joint Venture beträgt für die Berichtsperiode und kumulativ 318 Tsd.€.

Die folgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zum Bilanzstichtag:

#### kununu US, LLC, Boston/USA

##### Zusammengefasste Finanzinformationen

In Tsd. € <sup>1</sup>	31.12.2016
Umsatzerlöse	33
Ergebnis	-6.049
Sonstiges Ergebnis	—
<b>GESAMTERGEBNIS (100 %)</b>	<b>-6.049</b>
Langfristige Vermögenswerte	54
Kurzfristige Vermögenswerte	3.275
Langfristige Schulden	—
Kurzfristige Schulden	4.004
<b>EIGENKAPITAL (100 %)</b>	<b>-675</b>

<sup>1</sup> Bilanz zum Stichtagskurs, Ergebnis zum Mittelkurs umgerechnet

Die anderen finanziellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag die Beteiligung an der altruja GmbH (1 Tsd.€, Vorjahr: 1 Tsd.€). Die Beteiligung an den Unternehmen Win Local (Vorjahr: 50 Tsd.€) wurde im Geschäftsjahr veräußert. Im Übrigen sind Kautionen in Höhe von 56 Tsd.€ als andere finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche) in Höhe von 60.018 Tsd.€ (Vorjahr: 38.863 Tsd.€) entfallen wie im Vorjahr ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

#### AUFWANDSABGRENZUNG

Die Aufwandsabgrenzung enthält insbesondere die Vorauszahlungen für Softwarepflege und -lizenzen.

Der folgende Anlagespiegel (Werte in Tsd.€) zeigt die Entwicklung des Anlagevermögens auf:

# Konzern-Anlagenspiegel

zum 31. Dezember 2016

## Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd.€	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2016
	01.01.2016	Zugänge	Veränderung durch Unternehmerwerbe	Abgänge	
<b>1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE</b>					
1. Software und Lizenzen	18.084	1.023	1.940	-1	21.046
2. Selbsterstellte Software	40.852	15.776	0	0	56.628
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	23.064	0	4.914	0	27.978
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	13.369	921	0	0	14.290
	<b>95.369</b>	<b>17.720</b>	<b>6.854</b>	<b>-1</b>	<b>119.942</b>
<b>2. SACHANLAGEN</b>					
1. Mietereinbauten	1.407	544	0	0	1.951
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.460	3.627	9	-155	21.941
3. Geleistete Anzahlungen im Bau	0	2.709	0	0	2.709
	<b>19.867</b>	<b>6.880</b>	<b>9</b>	<b>-155</b>	<b>26.601</b>
<b>3. FINANZANLAGEN</b>					
1. Beteiligungen	251	0	0	-50	201
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	34	45	0	0	79
	<b>285</b>	<b>45</b>	<b>0</b>	<b>-50</b>	<b>280</b>
<b>GESAMT</b>	<b>115.521</b>	<b>24.645</b>	<b>6.863</b>	<b>-206</b>	<b>146.823</b>

## Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd.€	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2015
	01.01.2015	Zugänge	Veränderung durch Unternehmerwerbe	Abgänge	
<b>1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE</b>					
1. Software und Lizenzen	15.367	2.103	1.128	-514	18.084
2. Selbsterstellte Software	30.363	10.489	0	0	40.852
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	17.005	0	6.059	0	23.064
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	12.497	210	662	0	13.369
	<b>75.232</b>	<b>12.802</b>	<b>7.849</b>	<b>-514</b>	<b>95.369</b>
<b>2. SACHANLAGEN</b>					
1. Mietereinbauten	1.331	76	0	0	1.407
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	16.565	2.559	13	-677	18.460
	<b>17.896</b>	<b>2.635</b>	<b>13</b>	<b>-677</b>	<b>19.867</b>
<b>3. FINANZANLAGEN</b>					
1. Beteiligungen	251	0	0	0	251
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	25	9	0	0	34
	<b>276</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>285</b>
<b>GESAMT</b>	<b>93.404</b>	<b>15.446</b>	<b>7.862</b>	<b>-1.191</b>	<b>115.521</b>

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2016	Zugänge	Abgänge	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2015
-14.300	-2.294	1	-16.593	4.453	3.784
-20.997	-4.656	0	-25.653	30.975	19.855
-14.836	0	1	-14.835	13.143	8.228
-11.439	-663	0	-12.102	2.188	1.930
<b>-61.572</b>	<b>-7.613</b>	<b>2</b>	<b>-69.183</b>	<b>50.759</b>	<b>33.797</b>
-996	-442	0	-1.438	513	411
-13.890	-2.602	136	-16.356	5.585	4.570
0	0	0	0	2.709	0
<b>-14.886</b>	<b>-3.044</b>	<b>136</b>	<b>-17.794</b>	<b>8.807</b>	<b>4.981</b>
-200	0	0	-200	1	51
0	0	0	0	79	34
-200	0	0	-200	80	85
<b>-76.658</b>	<b>-10.657</b>	<b>138</b>	<b>-87.177</b>	<b>59.646</b>	<b>38.863</b>

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2015	Zugänge	Abgänge	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2014
-11.722	-2.878	300	-14.300	3.784	3.645
-17.732	-3.265	0	-20.997	19.855	12.631
-14.836	0	0	-14.836	8.228	2.169
-10.329	-1.110	0	-11.439	1.930	2.168
<b>-54.619</b>	<b>-7.253</b>	<b>300</b>	<b>-61.572</b>	<b>33.797</b>	<b>20.613</b>
-889	-107	0	-996	411	442
-11.878	-2.669	657	-13.890	4.570	4.687
<b>-12.767</b>	<b>-2.776</b>	<b>657</b>	<b>-14.886</b>	<b>4.981</b>	<b>5.129</b>
-200	0	0	-200	51	51
0	0	0	0	34	25
-200	0	0	-200	85	76
<b>-67.586</b>	<b>-10.029</b>	<b>957</b>	<b>-76.658</b>	<b>38.863</b>	<b>25.818</b>

## 15. Kurzfristige Vermögenswerte

Die zum Stichtag 31. Dezember 2016 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von XING sind analog zum Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

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

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	20.955	16.935
Wertberichtigungen auf Forderungen	-1.318	-1.062
<b>FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN</b>	<b>19.637</b>	<b>15.873</b>

Forderungen aus Dienstleistungen in Höhe von 1.827 Tsd.€ sind zum Stichtag 31.12.2016 länger als 60 Tage überfällig. Im Geschäftsjahr 2016 erfolgte eine Zuführung zur Wertberichtigung in Höhe von 256 Tsd.€ (Vorjahr: 599 Tsd.€). Erträge aus ausgebuchten Forderungen haben sich in Höhe von 407 Tsd.€ (Vorjahr: 57 Tsd.€) ergeben.

Nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
Kostenabgrenzungen	1.099	1.446
Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften	825	1.062
Geleistete Anzahlungen	147	49
Forderungen gegen Personal	5	13
Zinsabgrenzungen	0	3
Sonstige Aktiva	596	974
	<b>2.672</b>	<b>3.547</b>

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus Bankguthaben von 86.626 Tsd.€ (Vorjahr: 81.018 Tsd.€) und Kassenbeständen von 16 Tsd.€ (Vorjahr: 9 Tsd.€). In den Bankguthaben sind 3.214 Tsd.€ (Vorjahr: 2.993 Tsd.€) Fremdfinanzmittel der XING Events GmbH enthalten.

## 16. Eigenkapital

### GEZEICHNETES KAPITAL

Per 31. Dezember 2016 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 2011

Das von der Hauptversammlung am 26. Mai 2011 beschlossene Genehmigte Kapital 2011 ist durch die Hauptversammlung am 3. Juni 2015 aufgehoben worden.

### GENEHMIGTES KAPITAL 2015

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Juni 2015 ermächtigt worden, bis zum 2. Juni 2020 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 2.796.068,00€ zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- 1) um Spitzenbeträge auszugleichen;
- 2) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen

Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how, ausgegeben werden;

- 3) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen 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 Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs.3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden;
- 4) 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.



Der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf Aktien entfällt, die auf der Grundlage dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Bar- oder Sacheinlagen ausgegeben werden, darf insgesamt 20 Prozent des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen.

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 I 2006, BEDINGTES KAPITAL 2008, BEDINGTES KAPITAL 2009, BEDINGTES KAPITAL 2010 UND BEDINGTES KAPITAL 2012**

Das von der Hauptversammlung am 3. November 2006 beschlossene Bedingte Kapital I 2006, das am 28. Mai 2009 beschlossene Bedingte Kapital 2009 sowie das am 14. Juni 2012 beschlossene Bedingte Kapital 2012 sind durch die Hauptversammlung am 23. Mai 2014 aufgehoben worden.

Das von der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 beschlossene Bedingte Kapital 2008, sowie das am 27. Mai 2010 beschlossene Bedingte Kapital 2010 sind durch die Hauptversammlung am 2. Juni 2016 aufgehoben worden.

#### **BEDINGTES KAPITAL 2014**

Das Grundkapital ist um bis zu 1.118.427,00€ durch Ausgabe von bis zu 1.118.427 Stück auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber von Wandelschuld- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 begeben 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. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe vorstehender Ermächtigung festzulegenden Wandlungs- und Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Wandlungs- oder Optionsrechten aus Schuldverschreibungen Gebrauch gemacht wird oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Zum 31. Dezember 2015 sind aus dem Bedingten Kapital 2015 keine Aktien ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2016 waren keine gültigen (Vorjahr: 0 Stück) Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben.

#### **Kapitalrücklage**

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus den in den Vorjahren durchgeführten Barkapitalerhöhungen abzüglich der in diesem Zusammenhang angefallenen Eigenkapitalbeschaffungskosten sowie das Agio aus der Ausgabe neuer Aktien im Rahmen von Mitarbeiter-Aktienoptionsprogrammen und aus dem Verkauf von eigenen Aktien.

### Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen, die auf das Aktienoptionsprogramm entfallenden zu passivierenden Personalkosten und Umgliederungen aus Kapitalmaßnahmen.

### Sonstiges

Nach dem deutschen Aktienrecht bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, den die XING AG in ihrem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss ausweist. Im Geschäftsjahr 2016 schüttete die XING AG einen Gesamtbetrag von 14.220 Tsd.€ (2,53€ je Aktie) aus, bestehend aus einer Basisdividende in Höhe von 5.789 Tsd.€ (1,03€ je Aktie) und einer Sonderdividende 8.431 Tsd.€ (1,50€ je Aktie). Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 471 Tsd.€ wurde auf neue Rechnung vorgetragen. Im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 5.144 Tsd.€ (0,92€ je Aktie) aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres ausgeschüttet.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 1,37€ je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING AG des Geschäftsjahres 2016 vor. Dies entspricht einer erwarteten Gesamtzahlung von ca. 7,7 Mio.€. Zusätzlich soll eine Sonderdividende von 1,60€ je Aktie gewährt werden. Hierfür sind weitere 9,0 Mio.€ zu zahlen, sodass sich eine voraussichtliche Gesamtdividende von 16,9 Mio.€ (2,97€ je Aktie) ergibt. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 83,4 Mio.€ zum Jahresende 2016 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung am 16. Mai 2017.

## 17. Langfristige Verbindlichkeiten

Der wesentliche Teil der langfristigen Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 2.152 Tsd.€ (Vorjahr: 3.244 Tsd.€) auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden in unserem B2C-Geschäft und Produkte des Segments E-Recruiting mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zum Bilanzstichtag. Darüber hinaus sind langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 3.220 Tsd.€ (Vorjahr: 1.304 Tsd.€) erfasst, die bedingte Kaufpreiszahlungen darstellen.

Die langfristigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen in Höhe von 591 Tsd.€ (Vorjahr: 320 Tsd.€). Die Veränderung resultiert insbesondere aus neu angemieteten Flächen im Berichtsjahr.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 2.493 Tsd.€ (Vorjahr: 2.495 Tsd.€) beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Mitarbeitervergütungen sowie abgegrenzten Mietaufwand.

## 18. Kurzfristige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2016 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 1.247 Tsd.€ (Vorjahr: 154 Tsd.€) zu verzeichnen.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2016 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.316 Tsd.€ (Vorjahr: 3.797 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 10 bis 30 Tagen.

Der wesentliche Teil der Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 54.922 Tsd.€ (Vorjahr: 44.234 Tsd.€) auf Mitgliedsbeiträge unseres B2C-Geschäfts und Produkte des Segments E-Recruiting für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten.

Die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 2.037 Tsd.€ (Vorjahr: 435 Tsd.€) stehen im Zusammenhang mit bedingten Kaufpreiszahlungen aus Unternehmenserwerben. Wie im Vorjahr bestehen keine Sicherungen von Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte.

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

In Tsd.€	31.12.2016	31.12.2015
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	6.820	4.146
Verbindlichkeiten XING Events ggü. Veranstaltern	3.989	4.010
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.753	2.445
Verbindlichkeiten für Aufsichtsratsvergütung	306	285
Übrige Verbindlichkeiten	6.334	4.955
<b>SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>19.202</b>	<b>15.841</b>

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 Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für sonstige Fremdleistungen.

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 kurzfristigen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd.€	31.12.2015	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2016
Personalaufwendungen	250	250	0	178	178
Abschluss- und Prüfungskosten	236	203	0	252	285
Rechts- und Beratungskosten	102	75	27	162	162
	<b>588</b>	<b>528</b>	<b>27</b>	<b>592</b>	<b>625</b>

## (E) Sonstige Erläuterungen

### ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand beinhaltet zum 31. Dezember 2016 ausschließlich liquide Mittel in Höhe von 86.642 Tsd.€ (Vorjahr: 81.027 Tsd.€) und setzt sich aus Eigenmitteln von 83.428 Tsd.€ (Vorjahr: 78.034 Tsd.€) und Fremdmitteln von 3.214 Tsd.€ (Vorjahr: 2.993 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.

### EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse, zum Beispiel aus Bürgschaften, liegen wie im Vorjahr zum Stichtag nicht vor. Bestellobligo 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 und Mitarbeiterwohnungen geschlossen. Diese Verträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren und können optional verlängert werden.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen, die nach den unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2016 bestehen, stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
Im Folgejahr	3.788	3.422
In zwei bis fünf Jahren	11.290	6.154
Mehr als fünf Jahre	0	176
	<b>15.078</b>	<b>9.752</b>

Der Konzern hat Miet- und Leasingzahlungen in Höhe von 4.995 € (Vorjahr: 3.516 Tsd.€) aufwandswirksam erfasst.

### GRUNDSÄTZE DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Die Finanzinstrumente des Konzerns beinhalten überwiegend Zahlungsmittel und Forderungen aus Dienstleistungen, die aus der betrieblichen Tätigkeit resultieren. Der Konzern finanziert sich überwiegend über die Vorauszahlungen seiner Premium-Mitglieder und durch Eigenkapitalfinanzierung. Daneben hält der Konzern keine weiteren Finanzinstrumente, die wesentliche finanzielle Risiken mit sich bringen.

### KAPITALRISIKOMANAGEMENT UND NETTOVERSCHULDUNG

Der Konzern steuert sein Kapital grundsätzlich anhand der Eigenkapitalquote mit dem Ziel, die Erträge – gegebenenfalls auch durch Einsatz von Fremdkapital – zu optimieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können.

Das Eigenkapital beträgt zum 31. Dezember 2016 70.084 Tsd.€ (Vorjahr: 60.508 Tsd.€) und setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
Gezeichnetes Kapital	5.620	5.620
Kapitalrücklage	22.622	22.622
Sonstige Rücklagen	2.438	2.432
Bilanzgewinn	39.182	29.834
	<b>69.862</b>	<b>60.508</b>

Die Eigenkapitalquote beträgt 41,0 Prozent (Vorjahr: 43,2 Prozent). Die nachfolgende Übersicht zeigt, dass zum Stichtag die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen die Verbindlichkeiten des Konzerns leicht unterschreiten (im Vorjahr: überschreiten):

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
Langfristige Verbindlichkeiten	-19.235	-14.368
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-81.349	-65.049
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	86.642	81.027
<b>UNTERDECKUNG AN ZAHLUNGSMITTELN (IM VORJAHR: ÜBERDECKUNG)</b>	<b>-13.942</b>	<b>1.610</b>

In den kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten sind insgesamt 57.074 Tsd.€ (Vorjahr: 47.478 Tsd.€) Erlös- bzw. Zuschussabgrenzungen enthalten, die nicht direkt zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führen.

## KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	31.12.2016	31.12.2015
<b>FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>		
Langfristige Forderungen	79	85
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	19.637	15.873
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	86.642	81.027
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.316	3.797
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	3.220	1.304
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.037	435

Die Bewertung der lang- und kurzfristigen Forderungen sowie der Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen erfolgt mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten.

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten resultieren aus Earn-Out-Verpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen. Diese betreffen im Wesentlichen den Erwerb der BuddyBroker AG in Höhe von 3.953 Tsd.€, die übrigen sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten entfallen auf den Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG. Die Earn-Out-Verpflichtungen sind sämtlich als Klasse-3-Finanzinstrumente zu beurteilen.

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 keinen wesentlichen Wechselkursbewegungen ausgesetzt gewesen. Im Vorjahr hat dies insbesondere die Bestände an flüssigen Mitteln im Schweizer Franken betroffen. Die Erträge aus Wechselkurseffekten betragen 92 Tsd.€ (Vorjahr: 939 Tsd.€). Gegenläufig wirkten sich die Aufwendungen aus Wechselkurseffekten mit 73 Tsd.€ (Vorjahr: 148 Tsd.€) aus. Einnahmen werden überwiegend in Euro generiert. Es bestehen keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Die Bankguthaben werden durchschnittlich mit 0,00 Prozent (Vorjahr: 0,04 Prozent) verzinst.

Da der Konzern keinen wesentlichen Marktrisiken (Währungs-, Zins- und sonstigen Preisrisiken) ausgesetzt ist, wird auf vertiefende Sensitivitätsanalysen in Bezug auf mögliche Marktrisiken verzichtet.

Auf das Konzernergebnis vor Steuern wirkt sich eine Veränderung der Zinssätze (aufgrund der Auswirkungen auf variabel verzinsten Finanzanlagen) auf die Zinserträge aus. Bei einer Erhöhung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 80.731 Tsd.€ (Vorjahr: 74.113 Tsd.€) um 807 Tsd.€ (Vorjahr: 741 Tsd.€) verändert.

### AUSFALLRISIKOMANAGEMENT

Unter dem Ausfallrisiko ist das Risiko eines Verlustes für den Konzern zu verstehen, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen zum Stichtag, wie auch im Vorjahr, nur 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).

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 nahezu sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. In Höhe des Buchwerts der Forderungen von 19.637 Tsd.€ (Vorjahr: 15.873 Tsd.€) besteht das maximale Ausfallrisiko.

Bei den Guthaben bei Kreditinstituten erfolgt die Vermögensanlage und Zahlungsabwicklung bei namhaften Geschäftsbanken bester Bonität. Die Restlaufzeit der Guthaben beträgt weniger als drei Monate.

Der Konzern schätzt die gegenwärtigen Ausfallrisiken als gering ein. Es wurden Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen in erforderlichem Umfang gebildet. Bei den Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen kam es analog zum Vorjahr zu keinen Ausfällen.

Es bestehen keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

## LIQUIDITÄTSRISIKOMANAGEMENT

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

Aufgrund der vorhandenen Bankguthaben bestehen derzeit keine nennenswerten Liquiditätsrisiken. Kreditlinien bei Banken bestehen zum Stichtag in Höhe von 20 Mio.€, sind jedoch nicht in Anspruch genommen.

## ANGABEN ZUM AKTIENOPTIONSPROGRAMM UND ZU ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN NACH IFRS 2

Das Bedingte Kapital I 2006, 2009 und 2012 sind durch die Hauptversammlung am 23. Mai 2014 aufgehoben worden. Das von der Hauptversammlung am 21. Mai 2008 beschlossene Bedingte Kapital 2008 und das am 27. Mai 2010 beschlossene Bedingte Kapital 2010 sind durch die Hauptversammlung am 2. Juni 2016 aufgehoben worden.

Sämtliche im Rahmen der beschlossenen Aktienoptionsprogramme (Durchführung mit Eigenkapitalinstrumenten) ausgegebenen Optionsrechte wurden bis zum Bilanzstichtag ausgeübt oder sind verfallen.

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 handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den bezugsberechtigten 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 Konzernumsatz und -EBITDA. 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 XING AG. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige Dividende für drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages 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 Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrages entspricht.

Als Vergütung für das laufende Geschäftsjahr wird der beizulegende Zeitwert für die in diesem Jahr gewährten virtuellen Aktien auf der Basis eines Zielerreichungsgrads von 101,8 Prozent gezeigt. Insgesamt wurde für das Geschäftsjahr 2016 ein Personalaufwand aufgrund von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich in Höhe von 513 Tsd.€ (Vorjahr: 521 Tsd.€) ergebniswirksam erfasst. Für Ansprüche aus den langfristigen Anreizprogrammen bestehen unter Berücksichtigung der Kursentwicklung zum 31. Dezember 2016 Rückstellungen in Höhe von 2.379 Tsd.€ (Vorjahr: 2.010 Tsd.€).



## **GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN**

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING AG sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 anzusehen. Im Berichtsjahr lagen mit Ausnahme ihrer Organ-tätigkeit keine 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 2.351 Tsd.€ und 306 Tsd.€ (Vorjahr: 4.060 Tsd.€ und 285 Tsd.€). Davon entfallen auf kurzfristig fällige Leistungen 1.837 Tsd.€ (Vorjahr: 956 Tsd.€) sowie auf langfristig fällige Leistungen 514 Tsd.€ (Vorjahr: 1.765 Tsd.€). Für die Wertänderung bisheriger Ansprüche anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich wurden im Geschäftsjahr 94 Tsd.€ (Vorjahr: 495 Tsd.€) erfasst. Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichtes ist.

Die Burda Digital GmbH, München, (Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offen-burg), hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50 Prozent des Grundkapitals der XING AG. Die XING AG 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 XING AG und der Hubert Burda Media Holding Kommandit-gesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der XING AG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr 2016 haben die XING AG bzw. die von ihr kon-trollierten Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundene Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte und Dienst-leistungen zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Im Rahmen von Dividendenzahlungen hat die Gesellschaf-terin Burda Digital GmbH, Offenburg, 7.147 Tsd.€ (Vorjahr: 2.599 Tsd.€) erhalten. Weitere Transaktionen mit der Burda Digital GmbH belaufen sich wie im Vorjahr auf unter 1 Tsd.€.

An verbundene Unternehmen der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, wurden Dienstleistun-gen in Höhe von 3.314 Tsd.€ (Vorjahr: 3.720 Tsd.€) erbracht. Bezogene Dienstleistungen von verbundenen Unternehmen betragen 496 Tsd.€ (Vorjahr: 571 Tsd.€). Unter den Forderungen aus Dienstleistungen sind Salden in Höhe von 1.378 Tsd.€ (Vorjahr: 1.578 Tsd.€) gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen, unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Salden in Höhe von 42 Tsd.€ (Vorjahr: 82 Tsd.€).

## **ANZAHL DER ARBEITNEHMER**

Während des Geschäftsjahres 2016 waren bei XING durch-schnittlich 908 Mitarbeiter (Vorjahr: 730) sowie 4 Vorstands-mitglieder (Vorjahr: 4) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2016 waren im Konzern 957 Mitarbeiter (Vorjahr: 788) sowie 4 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) tätig.

## **ERHALTENE MITTEILUNGEN NACH § 21 WPHG**

Für die Mitteilungspflicht nach § 21 WpHG wird auf die Aus-führungen im Anhang des Jahresabschlusses der XING AG verwiesen.

## MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

### **Stefan Winners,**

Vorstand Digitalmarken National der Hubert Burda Media Gruppe, München, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates)

weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG (ehemals Tomorrow Focus AG), München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der zooplus AG, München, Deutschland (bis 31. Mai 2016)
- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland

### **Dr. Johannes Meier,**

Geschäftsführer der European Climate Foundation, Den Haag, Niederlande (Stellvertretender Vorsitzender)

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

### **Dr. Jörg Lübcke,**

Geschäftsführer, Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, 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,**

Global Lead Development Transformation, Novartis Pharma AG, Basel, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

### **Sabine Bendiek (bis 06. Dezember 2016),**

Vorsitzende der Geschäftsführung der Microsoft Deutschland GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

### **Dr. Andreas Rittstieg (seit 15. Dezember 2016),**

Vorstand Recht und Compliance der Hubert Burda Media Gruppe, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim a. d. R., Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der HolidayCheck Group AG (ehemals Tomorrow Focus AG), München, Deutschland (bis 31. Dezember 2016)
- Mitglied des Verwaltungsrats der Kühne Holding AG, Schindellegi, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Huesker Holding GmbH, Gescher, Deutschland

## MITGLIEDER DES VORSTANDS

Zu Mitgliedern des Vorstandes waren im Geschäftsjahr 2016 bestellt:

### **Dr. Thomas Vollmoeller,**

CEO, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG, Ravensburg, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Conrad Electronic SE, Hirschau, Deutschland

### **Ingo Chu,**

CFO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:  
keine

### **Jens Pape,**

CTO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:  
keine

### **Timm Richter,**

CPO, Hamburg, Deutschland

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:  
keine

## HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Im Geschäftsjahr 2016 wurde für Abschlussprüfungsleistungen zum 31. Dezember 2016 ein Aufwand in Höhe von 160 Tsd.€ (Vorjahr: 160 Tsd.€) erfasst. Andere Bestätigungsleistungen wurden im Berichtsjahr in Höhe von 32 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€) in Anspruch genommen, sonstige Leistungen lediglich im Vorjahr in Höhe von 20 Tsd.€. Steuerberatungsleistungen wurden wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen.

## DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrats sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung (VO MAR) gesetzlich verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der XING AG oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahrs getätigten Geschäfte die Summe von 5.000€ erreicht oder übersteigt. Die der XING AG im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Website des Unternehmens (<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/aktie>) abrufbar.

## ERKLÄRUNG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der XING AG haben im März 2017 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<https://corporate.xing.com/de/investor-relations/corporate-governance>) öffentlich zugänglich gemacht.

## WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es haben sich keine für die XING AG wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ereignet.

# Erklärung des Vorstands

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 Konzern-Lagebericht 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, 21. März 2017

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Alastair Bruce

Ingo Chu

Jens Pape

Timm Richter

# Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der XING AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, 21. März 2017

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Jana Zemmrich  
Wirtschaftsprüferin

# Finanztermine

---

Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2016	22. März 2017
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2017 (Stichtag Q1)	3. Mai 2017
Hauptversammlung 2017	16. Mai 2017
Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2017	7. August 2017
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 2017 (Stichtag Q3)	6. November 2017

# Impressum und Kontakt

---

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

## **HERAUSGEBER**

XING AG  
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 & DESIGN**

Silvester Group  
[www.silvestergroup.com](http://www.silvestergroup.com)

Presseinformationen und aktuelle Informationen zur XING AG erhalten Sie über:

## **CORPORATE COMMUNICATIONS**

Marc-Sven Kopka  
Telefon +49 40 41 91 31 – 763  
Telefax +49 40 41 91 31 – 44  
[presse@xing.com](mailto:presse@xing.com)

## **WEITERE REDAKTEURE**

Thorsten Ginsel  
Johannes Greef  
Marc-Sven Kopka  
Jan Kowalsky  
Felix Lasse  
Frank Legeland  
Gerhard Mohr  
René Springer  
Yee Wah Tsoi





[www.xing.com](http://www.xing.com)

**XING AG**

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 – 793

Telefax +49 40 41 91 31 – 44

[investor-relations@xing.com](mailto:investor-relations@xing.com)

**XING** 