

Erfolgreicher mit XING.



XING 

Geschäftsbericht 2009





Wer Kontakte hat, kommt weiter. Wer gute Kontakte hat, kommt noch weiter. Was früher nur elitären Kreisen möglich war, ist heute allen zugänglich. Durch das Internet. Durch XING, das onlinebasierte Netzwerk für berufliche Kontakte. Über 8,75 Millionen Geschäftsleute und Berufstätige nutzen das globale Business-Netzwerk XING in 16 Sprachen für Geschäft, Beruf und Karriere. Mit maßgeschneiderten Networking-Funktionen und Services fördert XING die Vernetzung und professionelle Kontaktpflege unter den Mitgliedern. Das Business Network bietet darüber hinaus über 34 Tausend Expertengruppen, weltweit jährlich über 150 Tausend von Mitgliedern organisierte Networking-Events und mit XING Jobs auch Stellenangebote, um aus beruflichen Kontakten echten Mehrwert zu generieren. **XING. Powering Relationships.**

Kennzahlen		2009	2008	2007
Umsatz	in Mio. €	45,1	35,3	19,6
EBITDA	in Mio. €	11,8	12,2	6,9
EBITDA-Marge	in %	26	34	35
Konzernergebnis	in Mio. €	-1,7	7,3	5,6
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	in Mio. €	14,1	17,7	8,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	€/Aktie	2,67	3,41	1,70
Ergebnis je Aktie (verwässert)	in €	-0,33	1,41	1,07
Eigenkapital	in Mio. €	52,6	52,3	46,0
Mitglieder	in Mio.	8,75	7,00	4,83
davon Premium-Mitglieder	in Tsd.	687	550	362
Anzahl Kontaktverbindungen	in Mio.	172	124	76
Mitarbeiter		265	174	109

Erfolgreicher mit XING.

Seit über sechs Jahren hat XING es sich zum Ziel gemacht, seine Mitglieder dabei zu unterstützen, ihr Geschäfts- oder Berufsleben aktiver und attraktiver zu gestalten, wirtschaftliche Herausforderungen gewinnbringend zu meistern, Chancen zu ergreifen und Menschen über geographische Grenzen hinweg miteinander ins Gespräch zu bringen. XING bietet seinen Mitgliedern Tag für Tag unzählige Anknüpfungspunkte in der Kommunikation mit Unternehmen, potenziellen Kunden, Auftraggebern, zukünftigen Mitarbeitern und Kollegen. Mit jeder Verbindung, mit jedem neuen Kontakt erschließen sich neue Vertriebswege, entstehen neue Karrieremöglichkeiten, werden neue Ideen realisiert, gewinnt und profitiert das persönliche Netzwerk. Der Erfolg von XING basiert auf dem Erfolg und den positiven Erfahrungen seiner Kunden. Mit Freude an der Innovation, dem Ohr am Puls der Mitglieder und dem Ziel ihren individuellen Erfolg langfristig sicherzustellen, schreibt XING die im Jahr 2003 begonnene Erfolgsgeschichte fort.

Inhalt

Management	XING	An unsere Aktionäre	Finanzinformationen	Service
2 Vorwort	8 Freelancer	32 XING-Aktie	50 Konzern-Lagebericht	151 Finanztermine
6 Vorstand und Aufsichtsrat	12 Jobs	36 Bericht des Aufsichtsrats	86 Konzern-Jahresabschluss	151 Impressum und Kontakt
	14 Ambassador	40 Corporate Governance Bericht	149 Erklärung des Vorstands	
	18 Gruppen	45 Vergütungsbericht	150 Bestätigungsvermerk	
	22 Unternehmensprofile			
	26 Enterprise Groups			

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Geschäftspartner und Mitglieder, sehr geehrte Damen und Herren,

hinter uns liegt ein ereignisreiches Jahr mit vielen Neuerungen und großen Erfolgen. In vielerlei Hinsicht war das Geschäftsjahr 2009 ein ganz besonderes Jahr für die XING AG und wir haben wichtige Meilensteine für das Unternehmen erreicht. Deshalb freue ich mich als Vorsitzender des Vorstands der XING AG besonders, Ihnen von den Entwicklungen und Geschehnissen zu berichten.

In einer weiterhin durch schwierige Rahmenbedingungen geprägten gesamtwirtschaftlichen Lage können wir mit den Ergebnissen des abgelaufenen Geschäftsjahres zufrieden sein. So ist es uns gelungen, den Umsatz von 35 Mio. € auf mehr als 45 Mio. € auszubauen und das operative Betriebsergebnis (EBITDA) trotz signifikanter Investitionen, insbesondere in den Aufbau qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, mit 11,8 Mio. € auf dem Vorjahresniveau (12,2 Mio. €) zu halten. Ende Dezember haben weltweit 8,75 Millionen Mitglieder XING genutzt. Das sind 25 Prozent mehr als noch vor einem Jahr. In den großen Wirtschaftsmetropolen Deutschlands ist bereits jeder fünfte Einwohner auf unserer Plattform vertreten. Mit mehr als 3,74 Millionen Mitgliedern haben wir unsere Wettbewerbsposition auch in den deutschsprachigen Heimatmärkten weiter ausgebaut.

Auf diese Ergebnisse sind wir stolz. Sie sind das Resultat einer so produktiven wie erfolgreichen Teamarbeit und spiegeln die Zufriedenheit unserer Kunden wider. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben wir zum Jahresbeginn 2009 die zukünftige strategische Ausrichtung von XING definiert. Im Rahmen einer Qualitätsoffensive mit Unterstützung eines gegenüber den Vorjahren deutlich erhöhten Investitionsvolumen haben wir die Innovationsgeschwindigkeit unter anderem durch den Ausbau unseres Teams mit hochqualifizierten Spezialisten, effizienteren Prozessen und die Fokussierung unserer Entwicklungsressourcen weiter verbessert. Außerdem stellen wir unseren Mitgliedern seither

Dr. Stefan Groß-Selbeck

» Wir freuen uns über die erzielten Ergebnisse und sind bestärkt, weiterhin unsere Kunden in den Mittelpunkt unserer Anstrengungen zu stellen. Unser Ziel ist, dass XING für immer mehr Berufstätige und Unternehmen zu einem täglich genutzten Werkzeug wird, das sie besser und erfolgreicher macht in dem, was sie tun. Wir werden stärker in die Weiterentwicklung unserer Plattform und Teams investieren, um XING nachhaltig im Markt zu positionieren. «



neue Funktionalitäten und Services noch schneller zur Verfügung. Beispiele hierfür sind die Anbindung von Events an Twitter oder die Funktion „Mitglieder, die Sie kennen könnten“, die die XING-Mitglieder hervorragend angenommen haben. Vor allem aber zeigen sich die Ergebnisse der Qualitätsoffensive bei den großen Neueinführungen. Dazu zählen unter anderem Unternehmensprofile, OpenSocial, der Recruiter-Mitgliedschaft, eine XING-BlackBerry-Applikation, gestaltbare Job-Anzeigen und eine verbesserte Navigation.

Neue Erlösquellen schaffen zusätzliches Wachstumspotenzial

Die Einstellung von qualifizierten Mitarbeitern insbesondere in den Bereichen Product & Engineering, die Fokussierung unserer Ressourcen auf die Entwicklung neuer Erlösquellen sowie die Steigerung unserer Innovationsgeschwindigkeit standen im Vordergrund aller Aktivitäten. Auf dieser Basis konnten wir im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2009 neben den bisherigen Erlösquellen drei weitere Services einführen, die in den kommenden Jahren maßgeblich zum Umsatz- und Ergebniswachstum beitragen sollen.

Bei der Entwicklung neuer Erlösquellen haben wir uns besonders auf den E-Recruiting-Markt konzentriert. Denn hier bietet XING deutliche Vorteile gegenüber den klassischen und allen bisher bekannten Stellenbörsen im Internet: Denn auf XING können Unternehmen auch Kandidaten auf Jobangebote aufmerksam machen, die nicht aktiv auf der Suche, jedoch grundsätzlich offen für neue Karriereperspektiven sind. Damit Recruiter und Personalverantwortliche diese qualifizierten „Professionals“ bei der Besetzung von Vakanzen besser auffinden können, haben wir mit der im Oktober 2009 eingeführten Recruiter-Mitgliedschaft einer zunächst zwar kleinen, zugleich jedoch sehr wichtigen Zielgruppe eine Vielzahl zusätzlicher Features angeboten, die dieser eine wesentlich effizientere Recherche nach neuen Mitarbeitern ermöglicht. Auf diesem Weg haben wir unser Angebot für HR-Professionals und Personalentscheider erweitert und XING noch attraktiver für die Mitarbeitersuche und die tägliche Arbeit gemacht.

Nach dem Launch der Recruiter-Mitgliedschaft haben wir im November weitere Preismodelle und Gestaltungsmöglichkeiten für das Schalten von Stellenanzeigen eingeführt. Damit können Stellenangebote bei XING mit eigenem Firmenlogo oder im individuellen Unternehmensdesign platziert werden. Zusätzlich haben Personalentscheider erstmals die Möglichkeit online zu wählen, ob sie ihre Stellenanzeigen bei XING zu einem attraktiven Festpreis oder zu einem flexiblen Klickpreis schalten möchten. Die neuen Recruiting-Angebote werden darüber hinaus nicht mehr ausschließlich online vermarktet, sondern über das neu geschaffene Sales-Team der XING AG erstmals auch über den „Offline“-Kanal vermarktet und vertrieben. Damit bietet XING nun seinen B2B-Kunden alle marktgängigen E-Recruiting-Formate, um Stellenangebote professionell und einfach zu schalten. Dieser Schritt war für uns besonders wichtig. Denn mit den klassischen E-Recruiting-Angeboten und -Preismodellen in Verbindung mit den Vorteilen des Web 2.0 haben wir einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber den bisher bekannten Stellenbörsen im Internet. Von dieser Tatsache profitieren nicht zuletzt auch unsere Mitglieder.

Mit den neuen Geschäftsmodellen im E-Recruiting-Segment haben wir eine hervorragende Ausgangsbasis geschaffen, um XING als wichtigen Kanal zur Suche nach geeigneten Mitarbeitern zu positionieren. Darüber hinaus konnten wir im vierten Quartal 2009 noch eine dritte Erlösquelle etablieren. Mit dem XING-Unternehmensprofil haben Firmen, Verbände und Organisationen ab sofort die Möglichkeit, ihre Präsenz mit einem eigenen Auftritt im europäischen Business-Netzwerk für Geschäftskontakte zu stärken. So können sie sich der aktiven XING-Community erstmals professionell präsentieren und damit einen direkten Dialog mit Kunden und Interessenten innerhalb des Business-Netzwerks führen, ihre Markenbekanntheit weiter ausbauen und sich mit mehr als 8,75 Mio. Mitgliedern vernetzen. Führende Unternehmen wie die Deutsche Telekom, Bertelsmann, Continental, Hubert Burda Media, Gruner + Jahr sowie die Lufthansa und Accenture haben sich bereits von dem neuen Angebot überzeugt und sind mit einem individuellen Unternehmensprofil auf XING aktiv. Daneben machen jedoch vor allem kleinere und mittlere Unternehmen von dieser einzigartigen Möglichkeit Gebrauch, sich bei einer hochinteressanten Zielgruppe mit allen Vorteilen des Web 2.0 zu positionieren.

Die XING AG hat sich damit im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr stark gewandelt. Während wir uns in der Vergangenheit ausschließlich auf das B2C-Geschäft konzentriert haben, sprechen wir nun insbesondere mit den neuen Angeboten im Segment E-Recruiting eine Zielgruppe (B2B) mit anderen Anforderungen an. Um hier professionellen Service zu bieten und auf die neuen Kundenbedürfnisse eingehen zu können, haben wir in 2009 sehr stark in dieses neue Geschäftsfeld investiert, denn wir sind überzeugt davon, damit ein großes Marktpotenzial erschließen zu können, das neben der bezahlten Mitgliedschaft zu einer wichtigen Ertrags säule für unser Unternehmen werden kann.

Veränderungen im Vorstand

Nachdem ich am 15. Januar meine neue Aufgabe als Vorsitzender des Vorstands der XING AG angetreten habe, konnten wir im Rahmen des Erwerbs der epublica GmbH mit Michael Otto einen neuen Chief Technology Officer (CTO) bestellen. Als einer der Geschäftsführer der epublica GmbH war Michael Otto dem Unternehmen bereits durch eine langjährige Geschäftsbeziehung verbunden. Sein technisches Know-how und sein Engagement haben wesentlich zur Entwicklung von XING beigetragen. Mit Ingo Chu konnten wir im Juli eine weitere erfahrene Führungskraft für die Position des Chief Financial Officers (CFO) der XING AG gewinnen. Ingo Chu blickt auf eine langjährige Expertise in verschiedenen E-Commerce- und Media-Bereichen im Bertelsmann-Konzern zurück, von der XING künftig profitieren wird. Zuletzt war Ingo Chu CFO der RTL Shop GmbH in Hannover. Im Verlauf des dritten Quartals konnten wir nicht nur operativ weitere Fortschritte erzielen. Mit dem Einstieg von Dr. Helmut Becker als Chief Commercial Officer (CCO) ist es uns im September gelungen, das Vorstandsgremium zu komplettieren. Vor seinem Wechsel zu XING war Helmut Becker als Managing Director der eBay Advertising AG tätig. Zuvor war Helmut Becker Geschäftsführer der eBay-Tochter Shopping.com Deutschland. Am 12. Februar 2010 haben wir bekannt gegeben, dass unser Vorstandsmitglied Burkhard Blum die XING AG verlassen wird, um sich neuen unternehmerischen Herausforderungen zu widmen. Ich möchte Burkhard Blum an dieser Stelle für die geleistete Arbeit und das stets konstruktive Miteinander danken. Er hat die Wachstumsstrategie der XING AG an prominenter Stelle mitentwickelt und erfolgreich umgesetzt.

Burda Digital neuer Großaktionär der XING AG

Das für den Kapitalmarkt wichtigste Ereignis des abgelaufenen Geschäftsjahres war sicherlich der Einstieg von Burda Digital als neuer Kernaktionär der XING AG. Nachdem XING-Gründer Lars Hinrichs bereits Ende 2008 angekündigt hatte, aus dem Vorstand auszuscheiden und der Aufsichtsrat der XING AG mich zum neuen Vorstandsvorsitzenden ernannt hatte, haben wir im November 2009 die Burda-Gruppe als neuen Hauptaktionär begrüßt. Die Burda-Gruppe ist ein führender europäischer Medienkonzern und erfahrener Investor mit langjähriger Internetexpertise, der bereits seit mehr als zehn Jahren kontinuierlich und erfolgreich in digitales Business investiert. Deshalb blicken wir der Zusammenarbeit mit Burda mit Freude entgegen. Genau wie wir attestiert Burda der XING AG ein großes Potenzial für das weitere nachhaltige und profitable Wachstum.

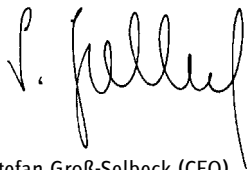
Klare Strategie für die Zukunft

Nachdem wir durch interne Professionalisierung, Prozess- und Teamoptimierung unsere Innovationsgeschwindigkeit erhöht und diese in neue Services und Funktionalitäten investiert haben, werden wir die Attraktivität der Plattform für bestehende und potenzielle Kunden mit neuen Angeboten und der Weiterentwicklung unserer Erlösquellen weiter systematisch verbessern. Dazu gehört für uns in erster Linie die Erhöhung des persönlichen Nutzwerts für jedes einzelne Mitglied. Mehr als 172 Millionen Einzelverbindungen zeigen, wie gut unsere Community untereinander vernetzt ist. Diese Beziehungen werden wir weiter stärken und den Austausch der Mitglieder untereinander intensivieren. Die außerordentliche Aktivität unserer Community auf der Plattform ist für XING ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Sie ist insbesondere ein Zeichen dafür, dass die Mitglieder XING als Business-Netzwerk ihrer Wahl bevorzugt zur Gestaltung ihrer geschäftlichen und beruflichen Herausforderungen nutzen. Wenn es um die Loyalität der Mitglieder und die Bekanntheit insbesondere im Heimatmarkt Deutschland geht, nehmen wir eine führende Wettbewerbsposition ein. So belegt etwa eine im Januar 2010 durchgeführte Forsa-Umfrage unter 1.000 Führungskräften in Deutschland die Dominanz von XING gegenüber anderen Business-Netzwerken. Nach einem Business-Netzwerk gefragt, fiel 21 Prozent der Befragten spontan XING ein. Der nächstfolgende Wettbewerber erreichte in der Umfrage lediglich drei Prozent.

XING fördert Geschäftsbeziehungen, die auf Vertrauen basieren. Diesem Vertrauen und dieser Loyalität möchten wir auch im neuen Geschäftsjahr gerecht werden und dabei die hohe Relevanz von XING für seine Mitglieder noch weiter ausbauen. Unterstützen Sie uns dabei, XING nachhaltig als treibende Kraft im Markt für Business Networking zu positionieren.

Wir freuen uns auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr mit Ihnen.

Ihr



Stefan Groß-Selbeck (CEO)

VORSTAND



Dr. Stefan Groß-Selbeck

https://www.xing.com/profile/Stefan_GrossSelbeck

Vorstandsvorsitzender (CEO) – seit 15. Januar 2009

Dr. Stefan Groß-Selbeck hat am 15. Januar 2009 den Vorstandsvorsitz (CEO) übernommen und verantwortet die Bereiche Corporate Communications, International Markets sowie Human Resources. Zudem verantwortet Dr. Groß-Selbeck seit Februar 2010 auch den Bereich Corporate & Market Development.



Dr. Helmut Becker

https://www.xing.com/profile/Helmut_Becker5

Chief Commercial Officer (CCO) – seit 15. September 2009

Dr. Helmut Becker wurde zum 15. September in den Vorstand bestellt. Er verantwortet als Chief Commercial Officer (CCO) die Bereiche Marketing, Sales, Jobs & Recruiting, Advertising, Subscriptions, Unternehmensprofile und Customer Care. Seit Ende Februar verantwortet er zudem den Bereich Product.



Burkhard Blum

https://www.xing.com/profile/Burkhard_Blum

Chief Operating Officer (COO) – bis Ende Februar 2010

Burkhard Blum verantwortete bis zu seinem Ausscheiden im Februar 2010 als Chief Operating Officer (COO) die Bereiche Legal, Mergers & Acquisitions, Project Management sowie Corporate & Market Development.



Ingo Chu

https://www.xing.com/profile/Ingo_Chu

Finanzvorstand (CFO) – seit 1. Juli 2009

Ingo Chu wurde am 1. Juli 2009 zum Chief Financial Officer (CFO) bestellt und verantwortet die Bereiche Finance, Controlling, Business Intelligence und Investor Relations. Zudem verantwortet Herr Chu seit Ende Februar 2010 die Bereiche Mergers & Acquisitions sowie Legal Affairs.



Michael Otto

https://www.xing.com/profile/Michael_Otto

Vorstand (CTO) – seit 6. Februar 2009

Michael Otto wurde am 6. Februar 2009 durch den Aufsichtsrat in den Vorstand berufen. Er verantwortet als Chief Technical Officer (CTO) die Bereiche Operations sowie die Rails- und Perl-Teams. Zudem verantwortet Herr Otto seit Ende Februar auch den Bereich Project Management.

AUFSICHTSRAT



Dr. Neil V. Sunderland

https://www.xing.com/profile/Neil_Sunderland

Vorsitzender

Zumikon, Schweiz

Dr. Neil V. Sunderland hat als Aufsichtsrat und Aufsichtsratsvorsitzender die Entwicklung mehrerer Privat- und Publikumsgesellschaften in der Schweiz, Deutschland, Großbritannien, den USA und Australien begleitet. Heute unterstützt Dr. Neil V. Sunderland Wachstumsgesellschaften im Internet, Media-Konvergenz und E-Commerce.



Dr. Eric Archambeau

https://www.xing.com/profile/Eric_Archambeau

Stellvertretender Vorsitzender

Brüssel, Belgien

Dr. Eric Archambeau ist mehrfacher Unternehmensgründer und hat die Internetunternehmen Right Software, Trading Dynamics und EGroups gegründet. Dr. Eric Archambeau ist General Partner der Venture Capital Gesellschaft Wellington Partners.



Lars Hinrichs

https://www.xing.com/profile/Lars_Hinrichs

Aufsichtsrat – bis 11. Januar 2010

Hamburg, Deutschland

Gründer von XING und CEO bis 14. Januar 2009. Herr Lars Hinrichs trat zum 14. Januar 2009 als Vorsitzender des Vorstands zurück und wurde am 16. Januar 2009 durch das Registergericht Hamburg in den Aufsichtsrat bestellt. Herr Lars Hinrichs trat im Dezember von seinem Amt zurück.



Fritz Oidtmann


https://www.xing.com/profile/Fritz_Oidtmann

Aufsichtsrat – seit 18. Januar 2010

Bonn, Deutschland

Fritz Oidtmann ist Geschäftsführer der Burda Digital Commerce GmbH und der CHIP Holding GmbH. Zudem ist er Sprecher der Geschäftsführung der Cyberport GmbH und der computeruniverse.net GmbH. Er war Gründungsgesellschafter und Mitglied des Vorstands von OnVista und zuvor zwölf Jahre bei McKinsey & Company.

Schneller zum wirtschaftlichen Erfolg

A man with short brown hair and glasses is smiling while working on a white laptop. He is wearing a grey cardigan over a blue and white checkered shirt. The background is a plain, light-colored wall.

XING befragte **Hans Dorsch** aus Köln, wie er XING in seine tägliche Arbeit integriert und mit der Plattform arbeitet.



Für die Arbeit von Freelancern ist XING so wertvoll, weil es ihnen hilft, den Aufwand für die Akquise stark zu reduzieren und ihre produktive Arbeitszeit zu erhöhen. Bevor Freelancer ihre eigentliche Arbeit erledigen können, haben sie zahlreiche Herausforderungen zu bewältigen. XING hilft ihnen dabei, relevante Ansprechpartner direkt zu kontaktieren, sich mit potenziellen und bestehenden Kunden effizient auszutauschen sowie kostenbewusst in Eigenwerbung, Darstellung von Expertise und Kundenportfolio auf der Plattform zu investieren. Insbesondere unter schwierigen Marktbedingungen ist es eine Herausforderung, neue Aufträge zu gewinnen. Freelancer profitieren in diesen Zeiten auf XING vom viralen Empfehlungsmarketing, das sie nicht nur beim Knüpfen neuer Geschäftskontakte unterstützt, sondern auch dabei, bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen und auf Referenzen im Profil aufmerksam zu machen. Außerdem hilft ein gutes Netzwerk an Kontakten Freelancern, Projekte zu diskutieren und Unterstützung hinzuzuziehen, wenn mehrere Deadlines zeitgleich eingehalten werden müssen. XING unterstützt die unabhängige Arbeitsweise von Freelancern und bietet ihnen stetig neue Anknüpfungspunkte, um sich geschäftlich und persönlich weiterzuentwickeln.

Herr Dorsch – Sie arbeiten seit Jahren erfolgreich als Texter. Inwiefern unterstützt XING Sie bei Ihrer beruflichen Tätigkeit?

Hans Dorsch: XING ist praktisch mein berufliches Adressbuch. Wenn ich jemanden treffe oder irgendwo eine Visitenkarte bekomme, schaue ich erstmal, ob die Person auch bei XING registriert ist. Ist das der Fall, kontaktiere ich sie dort und integriere sie in mein Netzwerk. Dabei habe ich festgestellt, dass die meisten meiner Geschäftskontakte mittlerweile Mitglied bei XING sind. Außerdem ist XING für mich eine Art persönliche Homepage – wenn mich jemand nach Daten, Adressen oder Homepages fragt, verweise ich die Person auf XING.

Betreiben Sie auch gezielt Kundenakquise und -pflege über XING? Wie akquirieren Sie neue Kunden – vielleicht auch in Kombination mit Offline-Treffen?

Hans Dorsch: Ich suche meine Kunden nicht aktiv, sondern ich lasse mich finden. Wobei das meine Frau noch besser kann als ich (lacht). Dafür nutze ich die Felder „Ich biete“ und „Ich suche“. Dort notiere ich meine Angebote oder das, was ich suche. Auf diesem Weg erhalte ich dann Anfragen. Ein Beispiel: Ich schreibe auch Bücher und habe jetzt eine Anfrage eines Verlags zu einem Thema bekommen, das ich bei XING eingetragen habe. Es lohnt sich also, das eigene Profil zu pflegen!

Pflegen Sie auch Ihr Netzwerk, um empfohlen zu werden?

Hans Dorsch: Damit habe ich jetzt angefangen. Schön finde ich die Referenzen-Funktion, die es seit kurzem gibt. Auch wenn ich sie noch zu wenig nutze, hat mir eine solche Funktion lange gefehlt. Ich suche zwar selbst bei XING keine Kunden, dafür jedoch Partner oder Dienstleister, die etwas für mich erledigen können. Das sind zum Beispiel Programmierer, wenn ich ein Projekt habe, bei dem eine Website mit einem bestimmten System programmiert werden soll.



Da sind ja die Profilinformationen ganz wichtig für Sie ...

Hans Dorsch: Genau! Daneben sind für mich auch die weiteren Verbindungen von Bedeutung, aus denen ich ersehen kann, ob einer meiner Kontakte eine Person kennt. Derzeit wollen wir unsere Firma umbenennen. Meine Frau heißt mit Nachnamen Steeb und sie möchte mehr unter eigenem Namen auftreten. XING ist eine gute Möglichkeit, einen anderen Namen oder neue Telefonnummern publik zu machen. Mit den Netzwerkfunktionen ist XING ein zentraler Anlaufpunkt, um sich darüber zu informieren, was sich im eigenen Netzwerk geändert hat.

» Ich finde bei XING
Dienstleister, die etwas für
mich erledigen können «

Nutzen Sie gezielt diese Ansprache? Lassen Sie sich vorstellen?

Hans Dorsch: Ja, das mache ich. Zuerst schau ich mir die Verbindungen an und wenn ich sehe, dass jemand, der in meinem Netzwerk ist, die Person auch in seinen Kontakten hat, frage ich meinen Kontakt, was er von der Person hält oder welche Projekte er mit ihr bearbeitet hat.

Der Kontakt zweiten Grades birgt ein großes Potenzial.

Hans Dorsch: Genau! Das hat auch den positiven Nebeneffekt, dass man mit seinem Kontakt mal wieder ins Gespräch kommt. Ich bin weniger der Typ für Veranstaltungen, die gezielt auf Kennenlernen und Netzwerken ausgerichtet sind. Das mache ich eher im Hintergrund. Auch die Funktion, sich Kontakte zu merken, nutze ich häufig. Man muss nicht gleich jeden ins Adressbuch oder in die Kontakte aufnehmen. Wenn ich jemanden sehe, dessen Profil mir interessant erscheint, dann merke ich mir den und schreibe ein paar Zeilen oder Tags dazu. Die Tags verwende ich öfter und notiere dort meine persönlichen Schlagworte, die ich dann auch bei der Suche verwende. Wenn ich zu einem späteren Zeitpunkt wieder eine Anfrage habe, dann suche ich damit.

Gibt es einen Auftrag, den Sie über XING generiert haben, der Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Hans Dorsch: Meine Frau hat ihren besten Kunden über XING gefunden und war ganz dankbar, dass ich sie zu XING gedrängt habe. Ich selbst habe einen sehr guten Partner aus der Ukraine gefunden – einen technischen Dienstleister, mit dem ich zusammenarbeiten konnte. Ein Kunde hatte ein dringendes technisches Problem, von dem ich keine Ahnung hatte. Keiner der Programmierer, die sonst für den Kunden gearbeitet haben, konnten ihm helfen. Dann habe ich bei XING gesucht und zunächst niemanden gefunden. Daraufhin habe ich in mein Suchprofil geschrieben, was ich suche und ein Experte aus der Ukraine hat sich gemeldet. Mit dem bin ich in Kontakt gekommen, wir haben über Skype telefoniert – er konnte ein bisschen Deutsch – und es hat prima funktioniert. Jetzt hat er mich um eine Referenz gebeten, die ich ihm auch geben werde.

» Meine Frau hat ihren besten Kunden und ich habe einen sehr guten Partner über XING gefunden «

Also jetzt ein längerfristiger Kontakt...

Hans Dorsch: Ja. Es gibt ja ein paar Outsourcing-Portale, die das als Geschäftsmodell haben, Dienstleister für bestimmte technische Aufgaben zu finden. Dort muss man allerdings immer relativ detaillierte Projektangaben ausfüllen und das ist aufwendig. Daher war es mir ganz recht, dass sich jemand einfach bei mir gemeldet hat.

Sie haben ja von Ihrer Frau erzählt, dass sie einen großen Kunden über XING gefunden hat. Wie sind die Chancen auf XING neue Auftraggeber zu finden – gab's da noch andere Gelegenheiten? Ist Ihre Frau nach diesem positiven Erlebnis jetzt aktiver auf der Plattform?

Hans Dorsch: Sie engagiert sich in Gruppen wie zum Beispiel einer Textergruppe und „Freelancer“, wo offene Jobs gepostet werden. Und sie ist aktiver: sie pflegt ihr Profil und schreibt Änderungen hinein. Sie hat zwar immer noch kein Bild, aber das hat anscheinend keine negativen Auswirkungen. Im Moment hat sie zu viel zu tun.

Es gibt ja ein Networking-Prinzip „Geben und Nehmen“ – aber nicht unbedingt von derselben Person. Haben Sie so etwas schon erlebt?

Hans Dorsch: Ich finde, das ist ein sehr schönes Prinzip. Das hat was von Karma! Ich glaube, wenn man jemandem etwas Gutes tut, bekommt das jemand anders irgendwann mit. Wenn ich mein Wissen uneigennützig veröffentliche und anderen Arbeit abnehme oder helfe, habe ich dadurch keinen unmittelbaren Gewinn. Ich kann jedoch gerade durch diese Vernetzung und die Empfehlungen wieder vermittelt werden. Das funktioniert nicht unbedingt nur über die Kontakte zweiten Grades, sondern auch über die dritten Grades.



Allein in den vergangenen zwölf Monaten ist die Anzahl an Personalentscheidern, die XING gezielt eingesetzt haben um neue Mitarbeiter und Talente einzustellen, um ganze 26 Prozent gestiegen. Im gleichen Atemzug nutzen immer mehr Mitglieder XING, um sich zusätzliche berufliche Chancen und Karriereperspektiven zu erschließen. Als soziales Netzwerk mit dem Schwerpunkt auf „Business Professionals“, ist XING entscheidend gegenüber klassischen Stellenportalen aufgestellt. Mit XING profitieren Mitglieder von den Netzwerkeffekten, die sich aus ihrem Profil, eingestellten Arbeitsproben und Referenzen sowie dem persönlichen Netzwerk ergeben. Neue Suchkriterien, eine effizientere Ansprache von Interessenten und ein verbessertes Kontaktmanagement haben dazu geführt, dass sich XING innerhalb kürzester Zeit im deutschsprachigen E-Recruiting- Segment positioniert hat.

Frau Ebbes Barr, immer mehr Berufstätige nutzen XING, um ihre Karriere gezielt über die Plattform anzuschieben – wie nutzen Sie diese Situation für Ihr E-Recruiting?

Manuela Ebbes Barr: Bei XING gehen wir dreigleisig vor. Zum einen betreiben wir im Kontext „Employer Branding“ die offene Gruppe „Create your own career“, die es seit fast zwei Jahren gibt und rund 1.400 Mitglieder zählt. Hier können sich alle Interessenten, vom Studenten bis hin zum Alumni, mithilfe von Newslettern oder Berichten über das Unternehmen Bertelsmann informieren und sich direkt mit uns austauschen. Zum anderen platzieren wir ebenfalls seit zwei Jahren über eine Schnittstelle zu unserem E-Cruiting-System unsere Stellenanzeigen auf XING. Das ist für uns als Recruiter sehr unkompliziert, weil wir keine Formulare oder Ähnliches mehr zusätzlich ausfüllen müssen. Darüber hinaus nutzen wir XING für die proaktive Ansprache. Das ist besonders interessant im Bereich der latent Suchenden. Es sind vielfach Kandidaten, die nicht unbedingt auf die Idee kommen sich zu bewerben. Ich habe hier mit XING die Möglichkeit im Rahmen der Recherche nach bestimmten Fähigkeiten zu suchen. Wir sprechen Personen

dann auch proaktiv über XING an, formulieren eine kurze E-Mail und fügen oft gleich den Job oder die Anzeige mit an und starten so den Prozess.

» Qualifizierte Kandidaten und Suchfunktionalitäten, neue Bewerbergruppen – das überzeugt! «

Was ist für Sie der entscheidende Vorteil beim Recruiting über das Business-Netzwerk?

Manuela Ebbes Barr: Die Menschen, die sich in XING darstellen, sind sich bewusst, dass sie jederzeit angesprochen werden können. Von daher ist die Resonanz sehr positiv. Sehr viele qualitativ hochwertige Kandidaten informieren sich zudem über die Jobsuche und wir bekommen darüber im Austausch gutes Feedback. Das ist im Vergleich zu einer Jobbörse sehr viel selektiver und mitunter qualitativ besser.





8 Millionen potenzielle Arbeitnehmer

XING befragte **Manuela Ebbes Barr**, Director Bertelsmann Recruiting Services, über Ihrer Arbeit mit der Plattform und ihre Erfahrungen im Bereich E-Recruiting mit Hilfe von XING.

Stichwort Talentmanagement – findet man speziell auch Fach- und Führungskräfte?

Manuela Ebbes Barr: Das ist mit Sicherheit so und absolut die Zielgruppe, auf die wir uns bei XING konzentrieren. Ich denke XING ist am besten für spezialisierte Fach- und Führungskräfte geeignet. Das sind genau die Kandidaten, die ich dort am besten suchen und finden kann – weniger Absolventen oder Praktikanten.

Die Mitglieder nutzen ihr XING-Profil als digitale Visitenkarte im Netz – worauf achten Sie, wenn Sie sich das Profil eines Mitglieds ansehen?

Manuela Ebbes Barr: Grundsätzlich sehen wir das Profil ähnlich wie eine Bewerbung oder einen Lebenslauf, den ich über andere Kanäle auch bekommen würde. Die Konsequenz ist die gleiche. Ich muss auf dieser Basis entscheiden, ob ein Bewerber in die nächste Runde des Auswahlprozesses kommt.

Sprechen wir mal ein bisschen genereller, „Recruiting in Social Media“, welche Trends sehen Sie auf uns zukommen?

Manuela Ebbes Barr: Ich sehe eine noch engere Vernetzung auf uns zukommen und die Herausforderung für Personaler sich weiter zu öffnen. Dieser Umbruch muss bei vielen noch stattfinden. Wir leben bei Bertelsmann die offene Kommunikation. Im Recruiting haben wir unsere XING-Profile auf der Homepage integriert. Wenn sich jemand bei Bertelsmann auf der Homepage informiert, kann er meine Kollegen und mich über das XING-Profil dort direkt kontaktieren.

» Spezialisierte Fach- und Führungskräfte sind sehr gut auf XING zu finden «

Wir suchen medienaffine Mitarbeiter. Wir suchen Netzwerker. Von daher ist der Einsatz sozialer Medien sehr wichtig. Bertelsmann ist schon seit geraumer Zeit in sozialen Netzwerken aktiv und nutzt den Social Media-Ansatz nicht nur im Recruiting. Für bestimmte Zielgruppen, gerade für die Generation Y, muss man aus strategischen Gründen und aus Employer-Branding-Sicht auf bestimmten Kanälen, wie z. B. Twitter, anwesend sein. Wir sind darüber hinaus seit ein paar Monaten mit einem Firmenprofil (Company Profile) bei XING vertreten und nutzen das natürlich auch sehr gerne in Richtung Employer Branding. Die Zusammenarbeit mit XING läuft mittlerweile seit drei Jahren aus unserer Sicht sehr zufriedenstellend und erfolgreich.

Persönliches zählt, Geschäftliches ergibt sich

XING sprach mit dem XING-Ambassador **Johannes Woll** aus München, über sein Engagement auf der Plattform.



Dass sich online und offline hervorragend miteinander verbinden lassen, beweisen renommierte Geschäftsleute auf der ganzen Welt: Über 220 von ihnen engagieren sich derzeit als offizielle XING-Ambassadors. Neben dem Moderieren offizieller regionaler und branchenspezifischer Gruppen veranstalten sie mit Leidenschaft regelmäßige Networking Events. Allein in 2009 trafen sich auf über 1.200 offiziellen XING-Events mehr als 80.000 Mitglieder zu Rotating Dinners, Sportveranstaltungen, Firmenbesichtigungen und hochkarätigen Experten-Vorträgen und Diskussionsrunden. Dabei stehen nicht nur der fachliche Austausch und der Ausbau des Netzwerks, sondern insbesondere das persönliche Kennenlernen im Zentrum des Geschehens.

Herr Woll, Sie sind Consultant für Medien und Publishing und engagieren sich gleichzeitig stark als XING-Moderator und Xpert Ambassador – inwiefern profitieren Sie von diesem Engagement auch geschäftlich?

Johannes Woll: Für mich war XING schon 2004 eine Offenbarung, da ich Geschäfte ausschließlich mit gewachsenen Kontakten und über Empfehlungen generiere. Das habe ich früher, bevor es XING gab, getan, indem ich auf Branchenveranstaltungen gegangen bin, auf Seminare und Kongresse. XING bildet diese realen Messen virtuell ab. Und im nächsten Schritt – das ist für mich die Konsequenz auf XING – durch die Sichtbarkeit in Gruppen, in erster Linie die Branchengruppe. Als Moderator einer großen Gruppe habe ich das Glück, mit Fachverbänden und Messen jetzt auf Augenhöhe sprechen zu können. In der Branchengruppe bin ich Lobbyist; ich spreche mit dem Bundesverband Druck und Medien, dem Forum Corporate Publishing, Führungskräfte Druckindustrie und Informationsverarbeitung, der Drupa, der Buchmesse. Etwas anders ist es in München: Da ist primär der Wunsch, aus virtuellen Kontakten oder Profilen über die von uns in 2004 etablierten Networking-Veranstaltungen „anfassbare“, nachhaltige Kontakte zu machen.

Was ist für Sie das Besondere an diesen Offline-Treffen?

Johannes Woll: Ich lerne Menschen kennen, die augenscheinlich nichts mit meinem Kerngeschäft zu tun haben. Wenn ich sie besser kenne, können wir das sehr wohl verstärken. XING funktioniert für mich nur, wenn meine eigenen Kontakte so qualifiziert und nachhaltig sind, dass sie mein eigenes Geschäft verstärken können, also multiplizierend wirken. Auf Offline-Events muss das nicht unbedingt jemand sein, der in der gleichen Branche tätig ist. Es kann jemand sein, der jemanden kennt, der Bedarf an der Leistung hat, die ich erbringe und sie dadurch multipliziert. Ich kann mit einem Gegenüber nur ein einfaches Gegenüber-Geschäft machen und auch das wird in den seltensten Fällen funktionieren.

» Das Thema Event lässt sich nicht durch die virtuelle Kommunikation ersetzen «



Das ist mir in sechs Jahren XING einmal gelungen. Um ein vielfaches mehr ist meine Leistung durch mein Gegenüber multipliziert worden, mit ganz erstaunlichen Ergebnissen: dass z. B. mich der Marketingleiter eines internationalen Konzerns gleich duzt und sagt: „Ich brauche deine Hilfe. Der Thomas, der gemeinsame empfehlungsgebende Kontakt, hat gesagt, du kannst das!“

Sicherlich ein besonderes Erlebnis auf XING – welche anderen dieser Art gab es?

Johannes Woll: In unserer Münchner Gruppe, die ich zusammen mit meinem Ambassador-Kollegen Martin Bockelmann sowie Daniela Duda und Martin Rist moderiere, haben wir vor zwei Jahren zu einer Knochenmark-Typisierung für einen 12-jährigen Jungen, der aus der Region kommt, aufgerufen. Allein aus unserer Gruppe haben sich 650 Personen typisieren lassen. Viele haben das noch durch ihre schwarzen Bretter der jeweiligen Firmen verstärkt, z. B. bei Siemens. Es wurde dann ein Knochenmarkspender gefunden. In solchen Bereichen bewegen wir Großartiges, auch wenn dies keine geschäftliche Relevanz hat. Das ist das, was wir mit unserem Claim in München unterstreichen: Persönliches zählt – Geschäftliches ergibt sich.

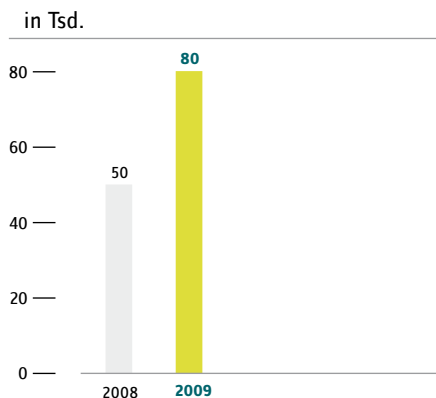
Gab es im letzten Jahr ein Event-Highlight für Sie?

Johannes Woll: Wir haben letztes Jahr 30 Veranstaltungen in München gemacht, drei oder vier für die Xpert-Gruppe. Ein Highlight für die Xpert-Gruppe war die Teilnahme an der Buchmesse im Weißraum. Das ist ein neues Ausstellungsangebot der Buchmesse, das sich im Prozess der Medienproduktion an die Verlage, Buchhändler und darüber hinaus die technischen Partner wendet. Auf dieser Ausstellungsfläche mit 650 qm konnte XING sich an den

» XING funktioniert, wenn meine eigenen Kontakte qualifiziert und nachhaltig sind «

Messtagen präsentieren und war zugleich auch Treffpunkt für die XING-Mitglieder aus der Region und den Branchen. Über 500 Mitglieder haben das Angebot wahrgenommen. Wir konnten ihnen zudem vergünstigte Messtickets anbieten. Im Übrigen ein Vorteil, der nicht mal den Mitgliedern des Börsenvereins – und das sind die Veranstalter der Buchmesse – zur Verfügung stand.

Teilnehmer offizieller XING-Events



Im P1 fand 2009 ein besonderer Event statt: Wir feierten in München im November „Sechs Jahre XING“ mit etwa 1.000 Mitgliedern, Partnern und Sponsoren – das war eine sehr erfolgreiche Veranstaltung. Unser XING-Oktoberfest ist zudem über Ländergrenzen hinweg berühmt.

» Wir bieten lokale Vorteile, die so nicht zur Verfügung stehen «

Spaß bei den Veranstaltungen – sicherlich ein wichtiges Element für die Mitglieder in Gruppen – wo sehen Sie andere wichtige Vorteile?

Johannes Woll: Wir wissen, dass unsere Gruppe in München einen überproportionalen Anteil an Premium-Mitgliedern hat, die überdurchschnittlich aktiv auf der Plattform sind. Über 90 Prozent sind mindestens einmal im Monat auf XING. Bei uns muss der Business-Fokus nicht im Vordergrund stehen. Die Leute haben 10 bis 12 Stunden gearbeitet und wollen abends andere Leute kennen lernen. Da geht es nicht vordergründig um moderierte Veranstaltungen oder thematische Workshops. Anders in der Branchengruppe. Das Mitglied kann sich in der Gruppe austau-

schen, Angebote ausschreiben, Mitarbeiter suchen. Hier müssen wir lokale Vorteile bieten. Mitglieder bekommen z. B. Sonderpreise bei Kongressen, Vorzugskonditionen bei Messen, günstige Zugänge zu Fach-Abos. Es geht um die inhaltliche Diskussion, aber auch darum, welchen konkreten Nutzen XING persönlich bringt.

» Wir bewegen Großartiges. Auch abseits der geschäftlichen Relevanz «

Sie haben schon sehr viel Erfahrung und sehr früh das erste Networking-Treffen organisiert. Wie schafft man es überhaupt, so einen regen Austausch hinzubekommen?

Johannes Woll: Man muss ganz viel Herzblut reinstecken und sich viel Zeit nehmen. Es reicht nicht, einfach den Rahmen zu stecken indem man sagt, das ist die Gruppe, das sind die Foren. Es gibt eine kritische Masse an Mitgliedern und Inhalten, die man braucht. Das Thema „Event“ lässt sich nicht durch die virtuelle Kommunikation ersetzen.

Was ist für Sie die Essenz – wie kommt man mit XING zum Erfolg?

Johannes Woll: Indem man XING so nutzt, wie man auch im wirklichen Leben Geschäfte tätigt. Indem man sehr authentisch ist, sehr kredibel, glaubwürdig und respektvoll miteinander umgeht, Empfehlungen gibt, sich lieber die Frage stellt, was kann ich für mein Gegenüber tun als, was kann er für mich tun. XING funktioniert nicht, wenn ich Kaltakquise betreibe, wenn ich von mir nichts preisgebe, aber auf der anderen Seite alles konsumieren möchte.



Nicht nur Mitglieder, sondern auch Hochschulen, Verbände und Organisationen nutzen die zahlreichen Vorteile des Gruppenangebots auf XING. Vom Knüpfen neuer Geschäftsbeziehungen, über den intensiven Austausch bis hin zum Profitieren von fachlichem Wissen bieten sich unzählige Möglichkeiten und Anlässe sich in XING-Gruppen zu engagieren. Ob fachbezogen oder -übergreifend, regional oder international, in einer oder mehreren Sprachen: Eingebettet in die überdurchschnittlich aktive XING-Community spiegeln tausende Gruppen den Netzwerkgedanken wider.

Herr Fugger, Sie sind Pressesprecher und moderieren seit fünf Jahren auf XING die Gruppe Pressearbeit, PR und Medienkommunikation, eine große Gruppe mit über 6.000 aktiven Mitgliedern. Welchen Nutzen für Ihren beruflichen Alltag ziehen Sie persönlich aus Ihrer Moderatoren-tätigkeit und Ihrem großen Erfahrungsschatz?

Klaus-Hubert Fugger: Zum einen habe ich über XING und über die Fachgruppe eine Reihe von beruflichen Kontakten knüpfen können, sowohl in der PR-Branche, also auch zu Kollegen und potenziellen Partnern. Das war ein konkreter Mehrwert. Außerdem kann man aus einer Reihe von Fachdiskussionen viel ziehen, wenn man beispielsweise selbst gezielte Fragen stellt oder sie einfach eine Zeit lang verfolgt und mitliest.

Haben sich daraus auch schon Aufträge ergeben?


Klaus-Hubert Fugger: Ja, in meiner Zeit als Selbstständiger. Im Prinzip war damit die Kompetenzzuweisung verbunden. Darüber habe ich dann ganz konkret in der Berliner Szene Kunden geworben.

Inwiefern stehen in Ihrer Gruppe die fachliche Kompetenz und der professionelle Austausch im Mittelpunkt?

Klaus-Hubert Fugger: Das ist das Kernthema. Es gibt Berufsanfänger aus dem PR-Bereich, die Fragen stellen und direkt Feedback von Agenturleitern oder Pressesprechern erhalten. Umgekehrt gibt es eine ganze Reihe von Kollegen aus der PR, die schon über Jahre im Geschäft sind und Diskussionen, z. B. über den Nutzen von Twitter, starten. Wir haben als Gruppe dann konsequenterweise einen Account auf Twitter eröffnet. Ich denke, dass nicht nur die Mitdiskutanten, sondern auch viele Mitleser ihren Nutzen daraus ziehen konnten.

» Berufliche Kontakte zu Kollegen und potenziellen Kunden zu knüpfen, ist ein konkreter Mehrwert «

Von Experten- wissen profitieren

A portrait of Klaus-Hubert Fugger, a middle-aged man with short brown hair, smiling broadly. He is wearing a light blue long-sleeved shirt and a striped tie with orange, black, and white diagonal stripes. The background is a blurred office setting with diagonal lines.

XING sprach mit **Klaus-Hubert Fugger**, Pressesprecher,
Die Familienunternehmer - ASU, Moderator der
Gruppe „Pressearbeit, PR, und Medienkommunikation“
und Co-Moderator der Gruppe „Politik“.

» Diese Fachgruppen sind letztlich beides: Foren, um sich fachlich auszutauschen und sie als Plattform zu nutzen, um eigene Projekte und Aktivitäten vorzustellen «

Ein wichtiges Prinzip beim Networking ist das „Geben und Nehmen“. Was kann ich als neues Mitglied tun, um mich in die Community einzubringen und davon zu profitieren?

Klaus-Hubert Fugger: Diese Fachgruppen sind letztlich beides: Foren, um sich fachlich auszutauschen und sie als Plattform zu nutzen, um eigene Projekte und Aktivitäten vorzustellen. In unserer Gruppe ist es nicht verpönt, wenn jemand ein Kundenprojekt vorstellt.

» Wenn sich jemand aus dem PR-Bereich im Web bewegt, sollte er fachliche und professionelle Spuren hinterlassen «

Wie kommt es denn dann zu einer längerfristigen Verbindung – was hat sich da bewährt?

Klaus-Hubert Fugger: Es kommt ganz entscheidend darauf an, regelmäßig in einer solchen Fachgruppe vorbeizuschauen und seine Beiträge zu liefern. Von diesen gut 6.000 Mitgliedern gibt es natürlich im Kern ein paar Dutzend, die sich regelmäßig aktiver austauschen. Der Rest sind nach meiner Einschätzung Mitleser oder Personen, die allein durch die Mitgliedschaft in einer solchen Gruppe Interesse und Kompetenz ausweisen wollen. Für uns drei Moderatoren ist immer wichtig gewesen, dass sich Mitglieder- und Beitragszahl in einem ausgewogenen Verhältnis befanden und das ist auch in etwa pari.



Gruppenartikel werden auch als Reputationsmanagement im Internet eingesetzt – was halten Sie davon?

Klaus-Hubert Fugger: Das gehört dazu. Ich finde wenn sich jemand im PR-Bereich im Web bewegt, sollte er auch seine fachlichen und professionellen Spuren hinterlassen. Das sehe ich ausgesprochen positiv. Man erlebt als Moderator ab und an Nachfragen, dass man Monate später plötzlich einen unverfänglichen Beitrag löschen soll, der angeblich nicht fundiert genug waren: „Da bin ich zu platt gewesen“ oder „Da war ich nicht fundiert genug, das möchte ich eigentlich nicht in Suchmaschinen wiederfinden“. Grundsätzlich behalte ich im Hinterkopf, dass man Beiträge, die ich in XING veröffentliche, auch in zwei oder zehn Jahren noch lesen können muss. Jeder sollte mit diesem Bewusstsein auf XING kommunizieren.

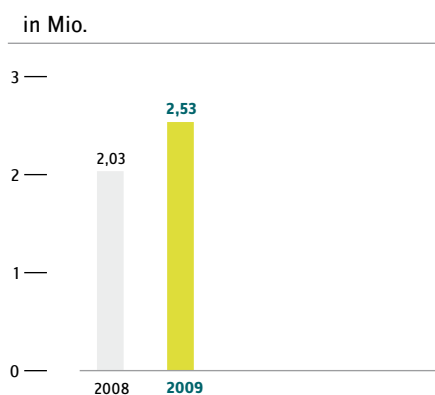
Gibt es einen besonderen Moment auf XING oder in der Gruppe, der Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Klaus-Hubert Fugger: Die eigenen Lerneffekte. Lerneffekte aus Gruppendiskussionen, nicht nur in der PR-Gruppe, sondern auch in der Politik-Gruppe, die ich co-moderiere. Zu sehen, wie Menschen auf eigene Wortbeiträge oder die anderer reagieren, kann sehr lehrreich sein. Da in der Kommunikation auf Social Media nur das Wort wirkt – und vielleicht das Foto noch – sind hier ein paar Dimensionen der Kommunikation ausgeschaltet. Man muss deswegen mit Worten weitaus sorgsamer umgehen.

Wann sind Sie als Moderator mit Ihrer Arbeit zufrieden?

Klaus-Hubert Fugger: Wenn ich das Gefühl habe, dass sich viele Personen an den Diskussionen beteiligen und der Mehrwert für mich und meine Mitglieder deutlich wird. Wir haben uns in dieser Gruppe mal sehr breit über OpenSource-Presseportale unterhalten. Da haben sich natürlich die Inhaber solcher Portale präsentiert und ihre Services vorgestellt. Dann wurden eine ganze Reihe von Links gesammelt und wir haben in einer sehr tiefgründigen Debatte über den Nutzen solcher Portale diskutiert und ein ganz konkretes Empfehlungsmarketing bzw. Empfehlungsmanagement erlebt. In dieser Situation war ich fachlich sehr zufrieden.

Mitglieder im Gruppen




» Ein Alleinstellungsmerkmal von XING: Dass man es mit ernsthafteren Mitdiskutanten zu tun hat, als in anderen Foren «

Sie bewegen sich auch in anderen Netzwerken?

Klaus-Hubert Fugger: Ja, im Vergleich zu anderen Anbietern ist mir bei XING sehr positiv aufgefallen, dass man hat es in den meisten Fällen mit sehr ausführlichen, offen zugänglichen Profilen und somit mit wesentlich ernsthafteren Mitdiskutanten zu tun hat, als in einer ganzen Reihe von anderen Foren. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal von XING. In der Politik-Gruppe haben wir zum Beispiel eine relativ strenge Aufnahmepolitik und nehmen auch nur Leute mit einem aussagekräftigen Profil auf. Das war früher in dieser Gruppe nicht so und wir erleben seither deutliche Qualitätssteigerungen in den Diskussionen.

Präsenz und interaktive Kommunikation

A professional portrait of Markus Derler, a man with dark hair, wearing a grey suit, white shirt, and dark tie. He is standing in an office environment with his arms crossed and a slight smile. The background is blurred, showing office desks and windows.

XING sprach mit **Markus Derler**, Bereichsleiter Marketing von WINTERHELLER software GmbH und **Dr. Georg Kraus**, CEO Dr. Kraus & Partner, über ihre ersten Erfahrungen mit den neuen Unternehmensprofilen auf XING.



Die Unternehmensprofile bieten Firmen auf XING die Möglichkeit, sich im Web 2.0-Umfeld als Dienstleister und Arbeitgeber zu präsentieren und so neue Kunden, Projektpartner oder Mitarbeiter zu gewinnen. Maßgeschneidert auf ihre Bedürfnisse präsentieren sich die Unternehmen mit ihrem Profil erstmalig als integraler Bestandteil in der XING-Community. Das wiederum kommt den Unternehmen zu Gute, die mit ihrer XING-Präsenz gewünschte Zielgruppen auf der Plattform direkt zum Dialog einladen können. Neben der Steigerung der Markenbekanntheit und der Eröffnung eines direkten Marketingkanals zählen die Reichweitenvorteile sowie die qualitativ hochwertige Community des europäischen Business-Netzwerks zu den Kundenvorteilen.

Herr Derler, Sie nutzen das Paket „Plus“ für Ihr Unternehmensprofil und haben auch schon viele Updates eingestellt. Wo sehen Sie den Hauptvorteil der XING-Unternehmensprofile im Unterschied zur klassischen Pressearbeit?

Markus Derler: Grundsätzlich ist XING ein großes Community-Portal geworden, das wir für uns nutzen, indem wir hier sehr viele Menschen fokussiert ansprechen und Firmeninformationen zur Verfügung stellen können. Unser Unternehmensprofil spricht primär Kunden und Mitarbeiter an, die sich über aktuelle Neuigkeiten auf dem Laufenden halten möchten.

» Wir sprechen viele Mitglieder fokussiert an und stellen Firmeninformationen zur Verfügung «

Wäre das Ihre Hauptzielgruppe?

Markus Derler: Wir möchten auf XING insgesamt eine breitere Zielgruppe ansprechen. Zusätzlich nutzen wir für unsere Kommunikation sehr stark die XING-Gruppen. Dort posten wir relevante Themen in Gruppen, um den Gruppenmitgliedern einen Mehrwert zu bieten und natürlich auf unser Unternehmen sowie unsere Produkte und Referenzen als Softwareunternehmen aufmerksam zu machen.

Welche Art von Informationen ist besonders geeignet über das Unternehmensprofil verbreitet zu werden?

Markus Derler: Informationen, die den Absatzmarkt ansprechen sollen, sprich Produktneuheiten, neue Releases, die wir auf den Markt bringen. Aber natürlich auch Inhalte, die den Meinungsmarkt betreffen. 2003 sind wir zum Beispiel zum Top-Arbeitgeber in Europa gewählt worden. Solche Informationen würde ich hier im Themenmix sehen, genau wie alle Inhalte, die für die Unternehmenskommunikation nach außen wichtig sind. Wir denken dabei auch an unser Image als Arbeitgeber.

Wie wichtig ist Ihnen das Thema „Employer Branding“?

Markus Derler: Der Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte wird zunehmend härter. Jedes Unternehmen sollte sich dessen bewusst werden und eine starke und klar definierte Arbeitgebermarke aufbauen, die auch ohne aktives Recruiting eine gewisse Anziehung auf die passenden Kandidaten ausübt und hilft, Mitarbeiter zu binden. Das Unternehmensprofil auf XING unterstützt uns, unser Image als attraktiver Arbeitgeber zu stärken und mit potenziellen Kandidaten in Kontakt zu treten.

Sie haben eine XING-Umfrage zu einer Software gestartet – haben Sie hier nützliches Feedback bekommen?

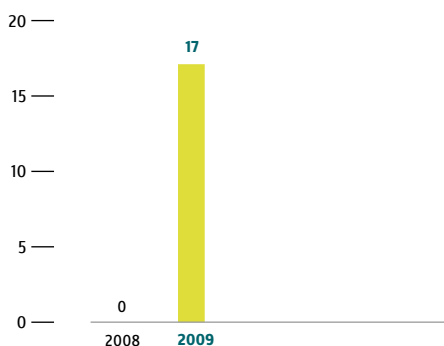
Markus Derler: In dieser Umfrage ging es darum, wie die Nutzer mit unserer Free Version von Professional Planner klar kamen. Da gab es sehr gutes Feedback. Wir hatten bei der Umfrage Rücklaufquoten von bis zu 15 Prozent mit vielen interessanten Hinweisen und es ist deshalb weiterhin geplant, XING dafür einzusetzen und die Ergebnisse zu verbreiten.

Wie gefällt Ihnen dieses Kommunikationstool insgesamt?

Markus Derler: Grundsätzlich bin ich sehr begeistert. Im Moment ist es noch so, dass ich zusätzlich über die XING-Gruppen Mitglieder auf unser Unternehmensprofil aufmerksam mache. Es wächst aber täglich weiter.

Abonnenten von Unternehmensnews

in Tsd.



Herr Dr. Kraus, Sie nutzen das Paket „Plus“ – im Unterschied zu Ihrer Website haben Sie für Ihr XING-Unternehmensprofil eine individuelle Grafik gewählt. Was steckt hinter dieser Auswahl?

Dr. Georg Kraus: Wir ändern unsere Website gerade im Rahmen eines großen Relaunchs. Die Grafik, die Sie auf der XING-Seite sehen, ist bereits ein Vorgriff auf das neue Design, das wir auch auf der Homepage umsetzen werden. Wir stimmen also unsere Präsenz auf XING mit unserem zukünftigen Internetauftritt ab.

Wollen Sie auf XING speziell eine bestimmte Zielgruppe erreichen?

Dr. Georg Kraus: Letztendlich keine andere als die, die wir auch über unsere Homepage ansprechen wollen. Das sind Entscheider in Unternehmen, Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer, Personalleiter, mittlere Führungskräfte – da sind wir sehr breit aufgestellt. XING ist also eine gute und konsequente Ergänzung.

Welche Informationen wollen Sie an die Entscheider herantragen – für welche Mitteilungen nutzen Sie das Unternehmensprofil?

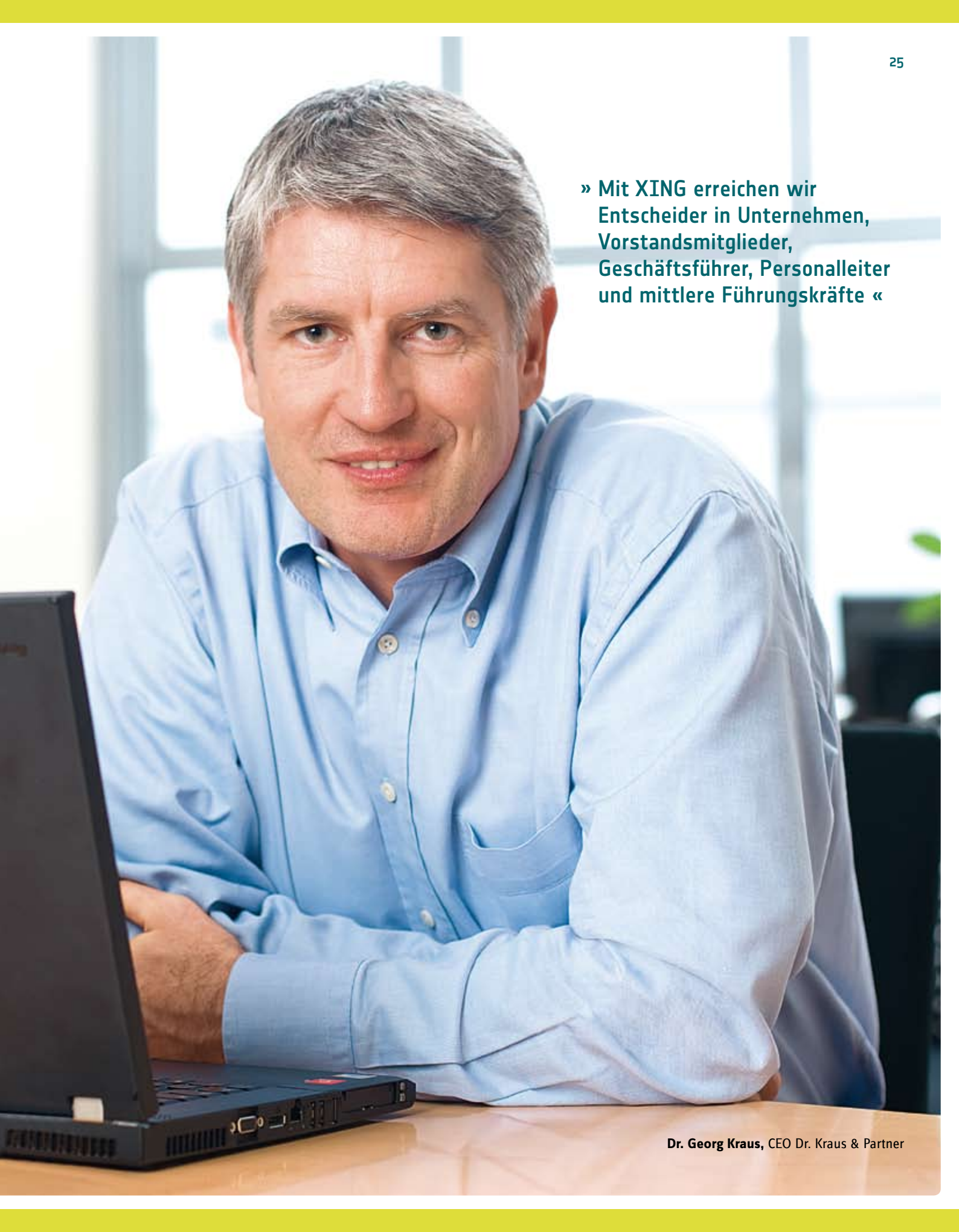
Dr. Georg Kraus: Die News-Funktion gefällt mir sehr gut. Da stellen wir jetzt in regelmäßigen Abständen Neuigkeiten von unserem Unternehmen dar in der Hoffnung, dass das vielleicht von dem einen oder anderen Mitglied, das mit uns verlinkt ist, gelesen wird. Wir planen, das zukünftig weiter zu aktivieren. Was genau den Leser interessiert, gilt es noch herauszufinden.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der Pflege des Unternehmensprofils?

Dr. Georg Kraus: Viele Mitarbeiter von unserem Unternehmen sind bereits auf XING aktiv. Aber letztendlich steht man als Mitarbeiter als Einzelprofil da. Die Grundidee war, Interessenten die Möglichkeit zu geben, zu sehen, wer noch dem Unternehmen gehört, um ihnen die Suche nach dem richtigen Ansprechpartner zu erleichtern. Zudem gehört die Nutzung von Social Media und einem Kanal wie XING-Unternehmensprofile für mich heute einfach dazu. Das ist wie der Gelbe-Seiten-Eintrag von früher.

Wie sieht Ihre frühe Zwischenbilanz aus – wenige Monate nach der Einführung von Unternehmensprofilen?

Dr. Georg Kraus: Wir waren einer der ersten, die das Firmenprofil aktiviert hatten und die Follower-Funktion finde ich sehr spannend. Hier werden wir weiterhin beobachten, wie bei den Firmenprofilen weitere Follower aktiv werden und hinzukommen. Das wird spannend zu sehen, wie sich das im Laufe des Jahres entwickelt.



» Mit XING erreichen wir
Entscheider in Unternehmen,
Vorstandsmitglieder,
Geschäftsführer, Personalleiter
und mittlere Führungskräfte «

Von den Chancen und Möglichkeiten des Web 2.0 profitieren



XING sprach mit **Tristan Reckhaus**, Managing Consultant bei IBM Deutschland, über seine Erfahrungen mit den Enterprise Groups und wie er die Dienstleistungen für sein Unternehmen nutzt.



Ob als offener oder geschlossener Unternehmensbereich: Die Enterprise Groups werden von Unternehmen weltweit individuell genutzt und eingesetzt. Auf die Bedürfnisse der jeweiligen Gruppe zugeschnittene Funktionen und Services helfen langfristige Verbindungen zu Mitarbeitern, Alumni und Kunden aufzubauen, Kenntnisse in die Produktweiterentwicklung einfließen zu lassen, interne und externe Prozesse zu optimieren und insgesamt die Kommunikation rund ums Unternehmen zu fördern. XING-Enterprise Groups machen sich die überdurchschnittliche Aktivität der XING-Mitglieder auf der Plattform zu nutze. Entstehende Synergien werden effizienter genutzt und z. B. in Wettbewerbsvorteile umgewandelt.

Herr Reckhaus, Sie betreiben eine professionelle Enterprise Group auf XING – die Greater IBM Connection – und bleiben dadurch mit ehemaligen und aktuellen IBMern in Kontakt – welche Ziele verfolgen Sie mit der XING-IBM-Gruppe?

Tristan Reckhaus: Wir wollen im Gegensatz zur Vergangenheit eine länger anhaltende positive Beziehung zu unseren Mitarbeitern aufbauen. Nach dem Motto: „Once an IBMer, always a ‚greaterIBMer““ wollen wir den Kontakt zu unseren Mitarbeitern und den Alumni pflegen. Die Alumni sind für uns wichtige Multiplikatoren: Sie sind entweder in leitender Position bei Kunden, bei Wettbewerbern oder bei Business-Partnern und wir haben festgestellt, dass es sehr wichtig ist, diesen Personenkreis über die IBM-Geschäftsstrategien, Produkte und Services zu informieren. Sie werden oft gefragt: „IBM, was machen die noch mal?“ Wir kommunizieren in der Gruppe auch Karriere- und Jobangebote. Wir reduzieren nicht nur unsere Hiring-Kosten mit einem sehr gut funktionierenden Alumni-Prozess für ehemalige IBMer, die wieder für das Unternehmen arbeiten wollen. Im Endeffekt sind die Alumni über die XING-Gruppe auch besser über IBM informiert und so viel schneller wieder im Business produktiv tätig.

Wir zeigen mit der Nutzung der Enterprise Group auf XING, wie sich z.B. durch Social Networking und Social Media, die Unternehmenskultur verändert hat: von hierarchischen Top-down-Managementprozessen bis hin zu einer sehr viel transparenteren, offeneren Kommunikationskultur.

» Wir haben verstanden, dass Alumni wichtige Multiplikatoren für uns sind «

Welchen Content stellen Sie zur Verfügung?

Tristan Reckhaus: XING-Mitglieder sind an Geschichten von anderen ‚greaterIBMer‘ interessiert. Es bringt sehr viel, wenn zum Beispiel Mitarbeiter in der Gruppe über ihre spannenden Projekte sprechen und sie vorstellen können. Wir haben so die Möglichkeit, wichtige Teile unserer Unternehmensstrategie sowie die damit verbundenen Marketingmaßnahmen vorzustellen und sie mit einer persönlichen Geschichte zu verknüpfen. Das interessiert die Leute.

Kann man einen konkreten Einfluss auf das Geschäft durch die Enterprise Group feststellen?

Tristan Reckhaus: Den gibt es tatsächlich schon, wobei generiertes Neugeschäft in der Verbindung zur Enterprise Group derzeit noch schwer nachzuverfolgen ist. Das etablieren wir gerade in unseren Systemen, um es auswerten zu können. Wir haben als unerwartete positive Begleiterscheinung festgestellt, dass unsere Kunden die XING-Plattform als weiteren Kommunikationskanal zu uns nutzen. Man hat plötzlich eine Plattform, auf der man auf eher „zwischenmenschlicher“ Ebene Kontakte aufbauen kann. Hinzu kommt, dass in den nächsten Jahren das Thema „War of Talents“ sehr spannend wird. Als Arbeitgeber sind wir daran interessiert uns zu präsentieren und zu zeigen, welche Vorteile wir Mitarbeitern im Vergleich zu anderen Arbeitgebern bieten können.

» Die Unternehmensstrategie mit persönlichen Geschichten verknüpft – das interessiert die Leute «

Was war für Sie entscheidend, auf XING als Unternehmen vertreten zu sein?

Tristan Reckhaus: Als wir 2006 entschieden haben, dass wir zu XING gehen, war das für uns die einzige ernstzunehmende Business Community. Die Frage war damals: Bauen wir etwas Eigenes oder nutzen wir eine bestehende Plattform? Wir haben uns für XING entschieden, weil dort unsere Zielgruppe und ein großes Potenzial an weiteren interessanten Mitgliedern bereits aktiv waren. Ein offenes Netzwerk kann natürlich durch virale Effekte sehr viel leichter wachsen.

Wie konnten Sie dann das Engagement innerhalb der Gruppe steigern?

Tristan Reckhaus: Wir haben sehr viel ausprobiert um herauszufinden, was die Leute interessiert. In erster Linie muss es interessant sein und Spaß machen, dann kommt der Business-Bezug. Wenn man z. B. nur Pressemitteilungen von der Homepage dupliziert, interessiert das niemanden.

XING sprach mit Rouben Halajian, Leiter Internationale Personalpolitik, und Paul Kittel, Manager der METRO AG, in Düsseldorf über ihre Erfahrungen als neuer Kunde der XING-Enterprise-Lösungen.

Herr Halajian, Herr Kittel, auch die METRO Gruppe ist seit kurzem mit der Enterprise Groups „METRO Group Social Network“ gestartet – mit welchen Zielvorgaben haben Sie Ihre Community im letzten Jahr gelauncht?

Rouben Halajian: Wir haben festgestellt, dass wir eine strategische Kontakthalteplattform für Ehemalige wie Studenten, Praktikanten, etc. benötigen. Wir haben zwar zufällig die eine oder andere Position mit einem Praktikanten besetzen können, aber es gab kein strategisches Kontakthaltemittel. Das gleiche galt für ehemalige Mitarbeiter, die ausgeschieden sind und deren Wissen verloren gegangen ist. Wir haben überlegt, wie wir mit diesen Personen strategisch Kontakt halten können und sind darauf gekommen, über die Gruppe bei XING zu arbeiten.

Wie wichtig ist dieser Kontakt zu den Alumni für das Unternehmen?

Paul Kittel: Für uns sehr wichtig, weil wir als METRO Group weltweit aufgestellt sind. Wir sind der internationalste Händler der Welt mit einer sehr internationalen Belegschaft. Wir haben mit der Gruppe die Möglichkeit, enger in Kontakt zu bleiben, Informationen zu liefern und Wissen auszutauschen. Ohne eine solche Gruppe könnte man natürlich E-Mails hin- und herschicken. Aber das ist immer eine 1-zu-1-Situation.

A portrait of Rouben Halajian, a man with short brown hair and glasses, wearing a tan suit jacket, a white shirt, and a striped tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred office setting with windows and a desk.

» Die XING-Gruppe ist
unsere strategische
Kontakthalteplattform «

Rouben Halajian,
Leiter Internationale Personalpolitik,
METRO AG

» Wir können mit XING unsere Unternehmenskultur transportieren. Das finde ich wichtig «

Paul Kittel, Manager, METRO AG



Wo sehen Sie die Vorteile, Ihre Community auf der XING-Plattform aufzubauen – im Unterschied beispielsweise zu einer firmeneigenen Plattform?

Rouben Halajian: Wir haben in der Tat überlegt, ob wir eine eigene Plattform machen. Dann haben wir festgestellt, dass es bei XING eine Menge registrierter METRO-Mitarbeiter gab. Es war die Überlegung der Effizienz die vorhandene Gruppe zu nutzen, um darauf aufbauend eine eigene Enterprise Group zu entwickeln. XING hat zudem den Vorteil, dass es den meisten Leuten schon bekannt ist.

» Wir haben die Chance uns in die Diskussion mit einzubringen, mit positiven Auswirkungen auf unser Arbeitgeberimage «

Welche Inhalte können Sie über die XING-Gruppe besonders gut an die Community kommunizieren?

Paul Kittel: Unser Fokus ist klar: ehemalige Studenten, Praktikanten und Diplomanden. Wir haben unsere Stellenbörse dort live geschaltet, man kann einen Job-Letter über die Metro Group abonnieren und wir haben vertriebslinienübergreifende Initiativen, wie einen Mitarbeiterwettbewerb mit viel Beachtung gestartet. Dann haben wir die Mitarbeiterzeitung dort eingestellt, weil gerade unsere Rentner sehr daran interessiert sind, weiterhin Informationen über die Metro Group zu erhalten.

Wie hat Social Media Ihre Arbeit als Personalverantwortlicher verändert?

Rouben Halajian: Wir sind noch am Anfang und testen. Dass es direkt unsere Personalarbeit spürbar verändert hat, kann ich nicht sagen. Wir müssen in sozialen Netzwerken präsent und aktiv sein. Die Mitarbeiter und potenzielle Kandidaten vernetzen sich und so haben wir eine Chance, uns in die Diskussion einzubringen. Das hat auch positive Auswirkungen auf das Arbeitgeberimage der METRO.

Pflegen Sie das auch ganz konkret?

Paul Kittel: Als strategische Rückhalteplattform funktioniert das bereits. Wir hatten im letzten Jahr sehr gute Praktikanten und Diplomanden, denen wir leider 2009 keinen Job in Aussicht stellen konnten. Aber wir wissen genau, wo sie sind und können sie jetzt ganz gezielt ansprechen. Im Bereich Rekrutierung haben wir also schon erste Ergebnisse erreicht.

» XING ist bei den meisten Leuten schon bekannt und viele METRO-Mitarbeiter sind registriert «

Welche weiteren Wettbewerbsvorteile erwarten Sie?

Rouben Halajian: Ein zweiter wichtiger Punkt ist das Thema „Wissensmanagement“. Die Mitglieder der Gruppe nutzen das Forum auch sehr aktiv zum Wissensaustausch. Wenn Mitarbeiter als Expatriates ins Ausland gehen und sich dann über das Netzwerk erkundigen, wo sie eine Wohnung finden oder der beste Kindergarten der Stadt ist, bekommen sie sehr schnell Unterstützung.

Welchen weiteren Nutzen gibt es für die Community?

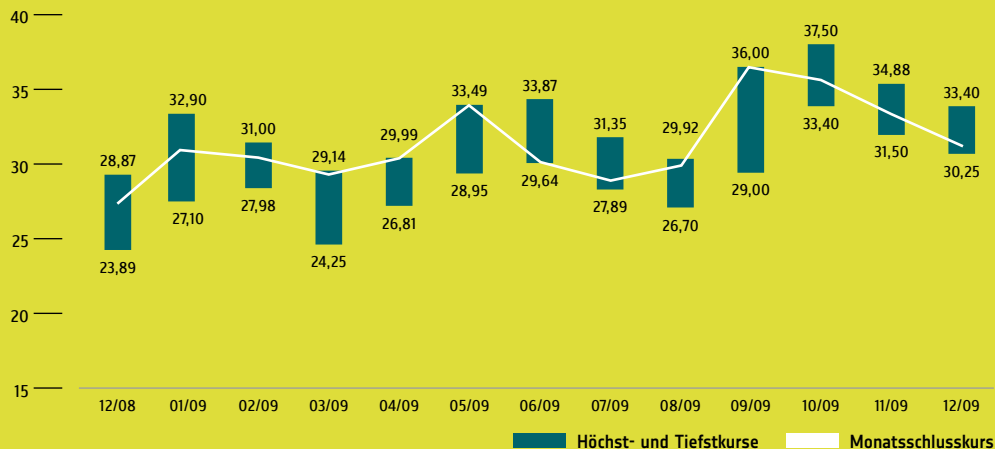
Rouben Halajian: Wir sind ein Unternehmen, das nicht allein organisch, sondern durch Zukäufe gewachsen ist. Wir vereinen verschiedene Unternehmenskulturen unter dem Dach der Metro Group, und die Plattform bei XING gibt uns die Möglichkeit, dass die Mitarbeiter der verschiedenen Gesellschaften untereinander in Kontakt treten und sich austauschen oder helfen. Das finde ich wichtig: Wir können mit XING unsere Unternehmenskultur transportieren.

XING-Aktie

Stammdaten zur XING-Aktie

Anzahl Aktien	5.272.447
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
Trading Symbol	O1BC
Wertpapierkennnummer (WKN)	XNG888
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Marktsegment	Prime Standard
Börsen	Berlin, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart

Höchst- und Tiefstkurse der XING-Aktie von Dezember 2008 bis Dezember 2009 in €



Die XING-Aktie stand im abgelaufenen Geschäftsjahr stark unter dem Einfluss außerordentlicher Veränderungen, weswegen aus Investorensicht 2009 sicherlich ein sehr volatiles und darüber hinaus von exogenen Einflussfaktoren geprägtes Jahr gewesen ist. Am Jahresanfang schied der XING-Gründer Lars Hinrichs als Vorstandsvorsitzender aus und übergab die Verantwortung an Dr. Stefan Groß-Selbeck. Im Jahresverlauf hat sich auch das Vorstandsgremium mit dem Einstieg von Michael Otto als CTO, Ingo Chu als CFO und Dr. Helmut Becker als CCO komplett neu aufgestellt. Parallel zu den internen Veränderungen und der Fokussierung auf die Entwicklung und den Launch neuer Erlösquellen begann der Verkaufsprozess des XING-Gründers, der im Dezember 2009 durch die Übertragung von 25,1 Prozent des XING-Grundkapitals zur Burda Digital GmbH erfolgreich abgeschlossen werden konnte. All diese Ereignisse führten dazu, dass die Entwicklung der XING-Aktie keine klare Richtung erkennen ließ und im Jahresverlauf zwischen 23,89 € und 37,50 € eine große Bandbreite in der Kursentwicklung zu beobachten war.

Während sich die großen Indizes in 2009 deutlich von ihren Vorjahresverlusten erholten, konnte die XING-Aktie 14 Prozent Wertzuwachs verzeichnen. Betrachtet man die XING-Aktie als langfristiges Investment, hat die XING AG seit dem Börsengang (30 €) im Dezember 2006 mit einem Jahresschlusskurs von 30,80 € rund drei Prozent Wertzuwachs erzielt. Der TecDAX konnte im selben Zeitraum rund neun Prozent zulegen. DAX und SDAX entwickelten sich deutlich schlechter mit -10 bzw. -36 Prozent.

Entwicklung der XING-Aktie im Indexvergleich in %	2009	2008	2007
XING	14	-39	44
TecDAX	61	-48	30
DAX	24	-40	22
SDAX	27	-46	-7

Position auf der Index-Rangliste weiter ausgebaut

Die insbesondere in der Gegenüberstellung mit TecDAX-Vergleichsunternehmen historisch solide Performance der XING-Aktie führte dazu, dass die Rangliste der Deutschen Börse weiter an Bedeutung gewonnen hat. Diese Rangliste ist für die Indexaufnahme von zentraler Bedeutung, da die 30 größten Unternehmen dieser Kategorien den TecDAX bilden. Gemessen am Handelsvolumen und der Marktkapitalisierung konnte die XING AG ihren Rang im Jahresverlauf von Platz 35/37 zum 31. Dezember 2009 auf Platz 32/33 verbessern.

Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick	2009	2008	2007
XETRA-Schlusskurs am Jahresende	30,80 €	27,00 €	44,21 €
Höchstkurs	36,00 €	45,55 €	50,79 €
Tiefstkurs	28,50 €	23,59 €	26,00 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	162 Mio. €	140 Mio. €	230 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (Stück)	10.851	7.472	10.981
Rang im TecDAX			
nach Handelsumsatz	32	35	58
nach Marktkapitalisierung	33	37	49
Ergebnis je Aktie (verwässert)	-0,33 €	1,41 €	1,10 €
Freier Cashflow je Aktie	2,67 €	3,41 €	1,70 €
Eigenkapital pro Aktie	9,99 €	10,06 €	8,84 €

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des Konzernergebnisses durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der Aktien (IAS 33).

Ergebnisermittlung	2009	2008	2007
Jahresergebnis ohne Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	-1.681 Tsd. €	7.324 Tsd. €	5.729 Tsd. €
Durchschnittlich gewichtete Anzahl der Aktien	5.156.470	5.196.383	5.201.700
Ergebnis je Aktie nach IAS 33 (verwässert)	-0,33 €	1,41 €	1,07 €

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus fortgeführter Tätigkeit.

Kapitalmarktinteresse steigt

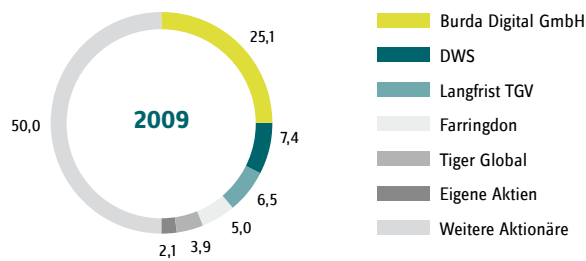
Die XING AG gehört zu den wenigen Unternehmen, die trotz fehlender Indexzugehörigkeit über eine vergleichsweise breite Analystencoverage verfügen. Derzeit wird die XING-Aktie von fünf Brokern aktiv gecovet. Dabei empfehlen vier von fünf Banken die Aktien klar zum Kauf. Die Kursziele lagen bei Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts zwischen 38 € und 49 €.

Analysteneinschätzungen (Stand 20.03.2010)	Empfehlung	Kursziel
Deutsche Bank	Kaufen	40 €
DZ Bank	Kaufen	38 €
Hauck & Aufhäuser	Kaufen	49 €
HSBC	Übergewichten	42 €
LBBW	Kaufen	40 €

Veränderungen des Aktionärskreises

Die Veräußerung von 1.323.041 XING-Aktien (25,1 Prozent des Grundkapitals) durch Lars Hinrichs an die Burda Digital GmbH war die bisher größte Veränderung im Aktionärskreis. Daneben konnte die Gesellschaft mit der Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV einen weiteren langfristig orientierten Aktionär gewinnen.

Aktionärsstruktur (Stand 20.03.2010) in %



Zusätzliche Informationsquellen für Anleger

Als Ergänzung zu den klassischen Kommunikationskanälen hat die Investor Relations-Abteilung (IR) der XING AG zum Jahresende 2009 separate Twitter Accounts für die Verbreitung IR-relevanter XING-Themen eingerichtet und informiert Anleger regelmäßig über die aktuelle Kursentwicklung sowie weitere Unternehmensbezogene Themen.

Über diese Wege können sich XING-Aktionäre informieren:

Twitter: xing_ir (kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: xing_de (unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Twitter: xing_com (unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch)

<http://blog.xing.com> (der Unternehmensblog der XING AG in vier Sprachen)

<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/> (die IR-Website der XING AG)

Die Investor Relations-Abteilung der XING AG freut sich auf Ihre Fragen und Anregungen:

XING AG
Patrick Möller
Director Investor Relations
Gänsemarkt 43
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31 - 793
Telefax +49 40 41 91 31 - 44
investor-relations@xing.com

https://www.xing.com/profile/Patrick_Moeller2

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Das Jahr 2009 war ein schwieriges Jahr für die globale Wirtschaft. Trotzdem hat sich die XING AG in der Krise behauptet, konnte ihre Position als europäisches Business-Netzwerk weiter ausbauen und steigerte nochmals ihren Umsatz. Im Geschäftsjahr 2009 hat die Gesellschaft die XING-Plattform in vielfältiger Weise weiterentwickelt und durch neue Funktionen und Angebote erweitert. So wurde in die Entwicklung von OpenSocial Applikationen investiert und im Laufe des Jahres ausgebaut. Ein weiteres Augenmerk wurde auf die Entwicklung der Recruiter-Mitgliedschaft gelegt. Mit dieser Mitgliedschaft wird Personalentscheidern die Suche nach geeigneten Kandidaten erleichtert. Zudem wurde der Bereich XING-Jobs weiterentwickelt. Es können jetzt Unternehmen unter anderem Stellenanzeigen im eigenen Corporate Design veröffentlichen. XING wurde damit zum idealen Partner des professionellen E-Recruitings. Ein weiterer Meilenstein war die Einführung der Unternehmensprofile. Firmen, Verbände und Organisationen aus allen Bereichen können sich seit November 2009 mit einem eigenen Profil präsentieren und schneller in direkten Kontakt mit Kunden und Interessenten treten.

Der Aufsichtsrat hat diese Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr mit Enthusiasmus begleitet und die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Dabei hat der Aufsichtsrat dem Vorstand bei der Leitung des schnell wachsenden Unternehmens mit Rat und Tat zur Seite gestanden und ihn dabei gleichzeitig bei der Unternehmensführung überwacht.

Der Vorstand berichtete regelmäßig mündlich und schriftlich über die Unternehmensentwicklung, Geschäftsvorgänge, Finanzierungs- und Investitionsvorhaben sowie über die Personalplanung. Neben der klassischen Überwachungstätigkeit war der Aufsichtsrat darüber hinaus auch intensiv in strategische und organisatorische Entscheidungsprozesse eingebunden. Der Aufsichtsrat stand dabei beratend bei Fragen der internationalen und organisatorischen Ausrichtung dem Vorstand zur Verfügung. Weiterhin wurde über das Wettbewerbsumfeld und über mögliche Akquisitionsmöglichkeiten diskutiert.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden 13 Aufsichtsratssitzungen statt. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen. Der Aufsichtsrat wurde in alle wesentlichen Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, zeitnah einbezogen.

Im Folgenden berichtet der Aufsichtsrat über die Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit.

Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit

Anfangs Januar 2009 hat sich der Aufsichtsrat mit dem Rücktritt von Lars Hinrichs und dem Eintritt von Dr. Stefan Groß-Selbeck als Vorstandsvorsitzender befasst. Herr Groß-Selbeck hat seine neue Rolle am 15. Januar übernommen. Herr Bill Liao ist in Dezember 2008 nach mehrjähriger geschätzter Tätigkeit bei XING als Mitglied des Aufsichtsrats zurückgetreten. In Januar 2009 hat das Amtsgericht Hamburg Herrn Lars Hinrichs als Nachfolger von Herrn Liao in den Aufsichtsrat bestellt.

Zu Beginn des Geschäftsjahres erörterte der Aufsichtsrat zusammen mit dem Vorstand die Akquisition (Asset Deal) des XING-relevanten Bereichs der epublica GmbH und billigte die Übernahme. In der Folge wurden 19 Mitarbeiter übernommen und der Geschäftsführer Michael Otto wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2009 als Chief Technical Officer in den Vorstand der XING AG berufen. Die Übernahme ermöglicht zum ersten Mal seit Gründung der XING AG (damals OpenBC GmbH) die vollständige Kontrolle über die eigene Technologie und die beschleunigte Einführung neuer Applikationen. In der gleichen Sitzung wurde ebenfalls der Erwerb der letzten 15 Prozent der noch ausstehenden Anteile an der openBC China Ltd. in Hong Kong genehmigt. Die Gesellschaft hält damit 100 Prozent der Anteile an der openBC China Ltd.

Im Februar 2009 wurde die jährliche Entsprechenserklärung erörtert und gebilligt. Die Veröffentlichung der Entsprechenserklärung erfolgte unverzüglich auf der Internetseite der Gesellschaft.

Im März besprach und billigte das Plenum den vom Vorstand neu vorgestellten Budgetplan für das Jahr 2009, welcher, nach dem Eintritt vom Herrn Gross-Selbeck, überarbeitet wurde. Weiterhin wurden der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzern-Abschluss und der Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2008 diskutiert. Die Wirtschaftsprüfer erläuterten die Abschlüsse und der Aufsichtsratsvorsitzende berichtete über die Ergebnisse des Prüfungsausschusses. Der Aufsichtsratsvorsitzende berichtete darüber hinaus über die Maßnahmen und Ergebnisse der Überwachung des internen Risikomanagements- und Compiance-systems.

In der folgenden Sitzung am 1. April 2009 wurde dann über den Jahresabschluss, den Lagebericht, den Konzern-Abschluss und den Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2008 abgestimmt. Zu den weiteren Beschlussgegenständen gehörten der Vorschlag des Vorstandes über die Verwendung des Bilanzgewinns, der Entwurf des Berichts des Aufsichtsrats sowie die geplanten Beschlussgegenstände der Hauptversammlung der XING AG am 28. Mai 2009. Der Personalausschuss schlug in dieser Sitzung auch Ingo Franklin Chu als neuen Finanzvorstand und Nachfolger des ausscheidenden Vorstandsmitgliedes Eoghan Jennings vor. Als letzten Tagesordnungspunkt genehmigte der Aufsichtsrat die vom Vorstand vorgeschlagene Fokussierung der Auslandstätigkeiten auf ausgewählte Länder.

In einer weiteren Sitzung Ende April 2009 genehmigte der Aufsichtsrat eine vom Vorstand vorgeschlagene Anpassung der Organisationsstruktur der Gesellschaft, um die Effizienz der Produktentwicklung zu verbessern.

Im Juli 2009 kam der Aufsichtsrat zusammen, um über das Anstellungsverhältnis mit Herrn Dr. Helmut Becker zu beraten. Es wurde beschlossen, Herrn Dr. Helmut Becker ab dem 15. September 2009 zum Chief Commercial Officer in den Vorstand zu berufen. Die Neuaufteilung der Zuständigkeitsbereiche unter den Vorstandsmitgliedern wurde dementsprechend vorgenommen.

Im September 2009 wurde die strategische Drei-Jahresplanung besprochen und genehmigt. Der Aufsichtsrat stimmte weiterhin der Schließung der Tochtergesellschaft XING Italy S.R.L. zu.

In einer letzten Sitzung im November 2009 wurde schließlich das Budget für das Geschäftsjahr 2010 behandelt.

Bericht aus den Ausschüssen

Der Aufsichtsrat hat unverändert einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie einen Nominierungsausschuss gebildet. Im Hinblick auf die Verstärkung des Vorstandes und der zum grössten Teil während 2008 abgeschlossenen Reorganisation wurden die Akquisitions- und Restrukturierungsausschüsse aufgehoben.

Der **Personalausschuss** ist zuständig für die Anstellungsverträge mit Vorstandsmitgliedern, die Vorstandsvergütung und sonstige Vorstandsangelegenheiten. Er tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr fünf Mal. Im Wesentlichen befasste er sich mit der Vorbereitung der Neubestellungen von Michael Otto, Ingo Chu und Dr. Helmut Becker sowie mit der Beendigung der Anstellungsverhältnisse von Lars Hinrichs, Eoghan Jennings und Burkhard Blum. Weiterer Beratungsschwerpunkt waren das Vergütungssystem und die Vorstandsvergütung, zu der auch die Ausgabe von Aktienoptionen und das Bonussystem gehören.

Der **Prüfungsausschuss** hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei Sitzungen ab. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzern-Abschlusses sowie der jeweiligen Lageberichte, der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, des Vorschlags für die Gewinnverwendung sowie der zu veröffentlichenden Zwischenberichte. Darüber hinaus hat sich der Prüfungsausschuss vom Vorstand über das Risikomanagement und die Compliance im Unternehmen berichten lassen. Mit den Abschlussprüfern wurden Gespräche über prüfungsrelevante Themen geführt. Der Prüfungsausschuss bereitete die Einholung der Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex, die Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer und die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte sowie des Honorars für die Abschlussprüfer durch den Aufsichtsrat vor.

Mit Bedauern hat der Aufsichtsrat im Dezember 2009 den Rücktritt von Lars Hinrichs als Aufsichtsratsmitglied angenommen. Durch Beschluss des Amtsgerichts Hamburg wurde Herr Fritz Oidtmann im Januar 2010 zum Nachfolger von Herrn Hinrichs bestellt.

Corporate Governance

Über die Corporate Governance der XING AG berichten der Vorstand und der Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex jährlich im Corporate Governance Bericht. Vorstand und Aufsichtsrat haben im Februar 2010 die jährliche Entsprechenserklärung abgegeben, die ebenfalls im Corporate Governance Bericht wiedergegeben ist. Die XING AG erfüllt einen Großteil der Empfehlungen und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integralem Bestandteil der Unternehmensführung.

Jahres- und Konzern-Abschluss

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (vormals Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Ernst & Young AG) aus Hamburg hat den vom Vorstand nach den Regeln des Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2009 und den Lagebericht der XING AG geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dies gilt auch für den gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzern-Abschluss und Konzern-Lagebericht der XING AG für das Geschäftsjahr 2009, die ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen wurden. Der Konzern-Abschluss und der Jahresabschluss, einschließlich des Konzern-Lageberichts und des Lageberichts sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben dem Prüfungsausschuss sowie dem Aufsichtsrat rechtzeitig zur Prüfung vorgelegen und wurden in beiden Gremien intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an den Beratungen zu den Vorlagen im Aufsichtsrat und im Prüfungsausschuss teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Sie standen dem Prüfungsausschuss und dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse und dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands erörterte der Aufsichtsrat in beiden Gremien auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzern-Abschluss und den Konzern-Lagebericht zu erheben und stimmte nach der Empfehlung des Prüfungsausschusses und eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzern-Abschlusses sowie des Lageberichts und Konzern-Lageberichts der XING AG zu.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzern-Abschluss der XING AG gebilligt. Der Jahresabschluss der XING AG ist damit festgestellt.

Veränderung im Aufsichtsrat und Vorstand

Im Januar 2009 trat Lars Hinrichs als Vorstandsvorsitzender zurück und wurde als Mitglied des Aufsichtsrats ernannt. Im Dezember 2009 trat er als Mitglied des Aufsichtsrats zurück. Er schied auf eigenen Wunsch nach dem Verkauf seiner Stimmanteile aus dem Gremium aus. Zum 18. Januar 2010 wurde durch das Amtsgericht Hamburg Herr Fritz Oidtmann bis zum Ablauf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung zu seinem Nachfolger bestellt.

Im Juli 2009 trat Ingo Chu als Finanzvorstand und als Nachfolger von Herrn Eoghan Jennings ein. Helmut Becker hat im September seine neue Rolle als Vorstandsmitglied und Chief Commercial Officer aufgenommen.

Im Januar 2010 legte Burkhard Blum sein Amt als Chief Operating Officer nieder. Herr Blum hat das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen, um sich neuen unternehmerischen Herausforderungen zu stellen. Eine Neubesetzung dieser Vorstandsposition ist nicht geplant. Die Bereiche Recht, Mergers & Acquisitions, Unternehmens- und Marktentwicklung sowie Project Management wurden auf die vier verbliebenen Vorstandsressorts aufgeteilt.

Schlusswort

Der Aufsichtsrat bedankt sich bei den Mitgliedern der XING-Plattform und den Aktionären der XING AG für das entgegengebrachte Vertrauen. Dem ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglied Lars Hinrichs, den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der XING AG dankt der Aufsichtsrat für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit. Sie haben gemeinsam zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2009 beigetragen und XING für weiteres gesundes Wachstum im Jahre 2010 gut positioniert.

Hamburg, den 18. März 2010

Dr. Neil V. Sunderland
Vorsitzender des Aufsichtsrats

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Wie zahlreiche andere börsennotierte Unternehmen orientiert sich auch die XING AG an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die XING AG befolgt nahezu alle Empfehlungen des Kodex bis auf wenige Ausnahmen, die im Einzelnen erläutert werden.

Corporate Governance

Der Vorstand berichtet – zugleich auch für den Aufsichtsrat – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance bei der XING AG wie folgt:

Die Gesellschaft ist der Meinung, dass eine gute und transparente Corporate Governance ein wichtiger Bestandteil des unternehmerischen Erfolgs ist. Dabei wird besonderer Wert auf eine enge und effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat gelegt. Ebenso elementar ist eine offene Kommunikation, aber auch ein aktives und kontinuierliches Risikomanagement sowie eine ordnungsgemäße Rechnungslegung und Abschlussprüfung sind wichtige Bestandteile einer auf langfristigen Erfolg ausgelegten Unternehmensführung. Nur so kann das Vertrauen der Öffentlichkeit, aber auch von Mitarbeitern und Geschäftspartnern langfristig bestätigt werden.

Aktuelle Informationen über Corporate Governance bei XING sind ebenfalls auf unserer Website verfügbar. Dort sind neben der aktuellen Entsprechenserklärung auch die Entsprechenserklärungen der vergangenen Jahre zugänglich.

Führungs- und Kontrollstruktur

Als deutsche Aktiengesellschaft unterliegt die XING AG dem Aktienrecht und verfügt somit über eine zweigeteilte Führungs- und Kontrollstruktur mit fünf Vorständen und drei Aufsichtsräten. Der Aufsichtsrat setzt sich derzeit aus drei Vertretern der Anteilseignerseite zusammen und berät sowie überwacht den Vorstand bei der Geschäftsführung. Daher sind fundierte Fachkenntnisse in der Internetbranche und im Bereich Web 2.0, aber vor allem internationale Erfahrungen unabdingbar.

Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen mit dem Ziel einer nachhaltigen Wertschöpfung. In Abstimmung mit dem Aufsichtsrat entwickelt das Gremium die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Dr. Stefan Groß-Selbeck verantwortet als Vorstandsvorsitzender (CEO) die Bereiche Corporate Communications, International Markets, Human Resources, sowie Corporate & Market Development. Ingo Chu ist als Finanzvorstand (CFO) für die Bereiche Finance, Controlling, Business Intelligence, Investor Relations, Legal Affairs sowie Mergers & Acquisitions verantwortlich. Dr. Helmut Becker leitet in seiner Funktion als Chief Commercial Officer (CCO) die Bereiche Subscriptions, E-Recruiting, Advertising, Marketing, Sales und Product. Als Chief Technology Officer (CTO) verantwortet Michael Otto die Bereiche Operations, Project Management sowie die Rails- und Perl-Teams. Burkhard Blum war bis zu seinem Ausscheiden am 14. Februar 2010 Chief Operating Officer (COO). Seine Position wird nicht neu besetzt und die Verantwortungsbereiche wurden auf die Vorstandsbereiche aufgeteilt. Weitere Einzelheiten sind in der Geschäftsordnung des Vorstands definiert.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der XING AG setzt sich ausschließlich aus Vertretern der Aktionäre zusammen. Nach dem Ausscheiden des XING-Gründers Lars Hinrichs im Januar 2010 gehören dem Aufsichtsrat keine ehemaligen Vorstandsmitglieder der Gesellschaft an. Die Gesellschaft hat für Vorstand und Aufsichtsrat sowie Geschäftsführer der Konzernunternehmen eine D&O-Versicherung (Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Im Geschäftsjahr bestand zudem ein Beratervertrag mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Neil Sunderland. Interessenkonflikte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind, traten nicht auf. Der Aufsichtsrat hat zur Steigerung der Effizienz aus seiner Mitte folgende Ausschüsse gebildet:

Ausschüsse

Der **Personalausschuss** ist zuständig für die Anstellungsverträge mit Vorstandsmitgliedern, die Vorstandsvergütung und sonstige Vorstandsangelegenheiten. Er tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr fünf Mal. Im Wesentlichen befasste er sich mit der Vorbereitung der Neubestellung von Michael Otto, Ingo Chu und Dr. Helmut Becker sowie mit der Beendigung des Anstellungsverhältnisses von Herrn Eoghan Jennings. Weiterer Beratungsschwerpunkt waren das Vergütungssystem und die Vorstandsvergütung, zu der auch die Ausgabe von Aktienoptionen und das Bonussystem gehören.

Der **Prüfungsausschuss** hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei Sitzungen ab. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzern-Abschlusses sowie der jeweiligen Lageberichte, der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, des Vorschlags für die Gewinnverwendung sowie der zu veröffentlichenden Zwischenberichte. Darüber hinaus hat sich der Prüfungsausschuss vom Vorstand über das Risikomanagement und die Compliance im Unternehmen berichten lassen. Mit dem Abschlussprüfer wurden Gespräche über prüfungsrelevante Themen geführt. Der Prüfungsausschuss bereitete die Einholung der Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex, die Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer und die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte sowie des Honorars für die Abschlussprüfer durch den Aufsichtsrat vor.

Mit Bedauern hat der Aufsichtsrat im Dezember den Rücktritt von Lars Hinrichs als Aufsichtsratsmitglied angenommen. Durch das Amtsgericht Hamburg wurde Herrn Fritz Oidtman per Beschluss zum Nachfolger von Herrn Hinrichs bestellt.

Der Nominierungsausschuss, der Akquisitionsausschuss, der Vermittlungsausschuss und der Restrukturierungsausschuss kamen im Geschäftsjahr 2009 zu keiner Sitzung zusammen.

Effizienzprüfung/Unabhängigkeit

Der Aufsichtsrat hat die Effizienz seiner Tätigkeit erörtert und überprüft sowie über Optimierungsmöglichkeiten beraten. Dem Aufsichtsrat gehört eine nach seiner Einschätzung ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder an.

Risikomanagement

Zu einer umfangreichen Corporate Governance gehört auch aktives und kontinuierliches Risikomanagement. Die permanente Überwachung und das Management von Risiken ist eine der zentralen Aufgaben jedes börsennotierten Unternehmens. Zu diesem Zweck hat XING 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 Konzern-Abschlussprüfer die Funktionsfähigkeit des Systems bestätigt.

Transparenz

Über das Internet können sich Aktionäre und potenzielle Anleger zeitnah über aktuelle Entwicklungen des Konzerns sowie des Produkts informieren. Sämtliche Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen der XING AG werden auf der Website der Gesellschaft publiziert. Die Satzung der Gesellschaft sowie der Geschäftsbericht, die Zwischenberichte und Investorenpräsentationen werden auf der Internetseite zur Verfügung gestellt. Die Gesellschaft steht in einem kontinuierlichen und regelmäßigen Dialog mit dem Kapitalmarkt über Telefonkonferenzen, Roadshows im In- und Ausland oder auch durch die Teilnahme an Investorenkonferenzen. Darüber hinaus können sich interessierte Anleger auch über das XING-Blog (www.blog.xing.com) informieren oder auch der Gesellschaft auf „twitter“ (www.twitter.com/xing_ir) folgen.

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats den Erwerb und die Veräußerung von Aktien der Gesellschaft offenlegen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Neil Sunderland hat der Gesellschaft mitgeteilt, dass er am 19.11.2009 insgesamt 11.182 Stückaktien der Gesellschaft veräußert hat. Die Gesellschaft hat diese Meldung ihrerseits der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen gemeldet und veröffentlicht.

Der mitteilungspflichtige Gesamtbesitz aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder an Aktien der XING AG betrug zum 31. Dezember 2009 rund zwei Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Zum 31. Dezember 2009 waren dem Aufsichtsratsmitglied Lars Hinrichs über die LH Cinco Capital GmbH 103.840 (insgesamt 2,0 Prozent) zuzurechnen. Herr Hinrichs hat am 17.11.2009 1.323.041 Aktien an den neuen Hauptgesellschafter Burda Digital GmbH veräußert. Daneben hielt Daniela Hinrichs, Vice President Corporate Communications und Ehefrau von Lars Hinrichs, zum 31. Dezember 2009 32.866 Aktien der XING AG und 13.214 Optionen aus den Aktienoptionsprogrammen 2006 und 2008 der XING AG, die bei Erfüllung der Ausübungsvoraussetzungen zum Erwerb von je einer Aktie an der XING AG berechtigen.

Die Mandate der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder sind im Anhang aufgeführt. Die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen sind im Anhang des Konzern-Abschlusses dargestellt.

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der XING AG gemäß § 161 AktG

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen.

Nach pflichtgemäßer Prüfung erklären Vorstand und Aufsichtsrat der XING AG Folgendes:

Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass die XING AG seit der Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 entsprochen hat und ihnen in der Fassung vom 18. Juni 2009 ab deren Geltung entsprochen hat und entsprechen wird. Hiervon galten bzw. gelten jeweils die folgenden Ausnahmen:

3.8 Abs. 2 – Selbstbehalt D&O-Versicherung

Die XING AG hat für ihre Organe eine D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Vorstand und Aufsichtsrat vertreten die Auffassung, dass der Selbstbehalt einer D&O-Versicherung kein adäquates Mittel für das Erreichen der Ziele des Kodex ist. Selbstbehalte werden in der Regel durch die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats selbst versichert, so dass die eigentliche Funktion des Selbstbehalts leer läuft. Der durch das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung eingeführten Pflicht zur Vereinbarung eines Selbstbehalts für die Mitglieder des Vorstands nach § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG wird die XING AG innerhalb der gesetzlich und anstellungsvertraglich eingeräumten Umsetzungsfristen nachkommen. In der D&O-Versicherung für die Mitglieder des Aufsichtsrats wird aus den vorgenannten Gründen allerdings auch künftig kein Selbstbehalt vereinbart werden.

4.2.3 Abs. 3 – Vergütung der Vorstandsmitglieder

Lediglich ein aktueller Vorstandsvertrag enthielt und enthält für einen möglichen Ausübungsgewinn aus den dem Vorstandsmitglied gewährten Aktienoptionen keine für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vereinbarte Begrenzungsmöglichkeit (Cap). Der verhältnismäßig geringe Anteil der Aktienoptionen an der Gesamtvergütung des Vorstandsmitglieds und die sachgerechte Festlegung des Ausübungspreises machten nach Überzeugung der Gesellschaft eine Aufnahme von Begrenzungsmöglichkeiten verzichtbar.

4.2.3 Abs. 4 und Abs. 5 – Abfindungs-Cap für Vorstandsmitglieder

Bei dem Abschluss von Vorstandsverträgen soll vereinbart werden, dass Zahlungen an Vorstandsmitglieder bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags vergütet wird. Die XING AG hat bei dem Abschluss von Vorstandsverträgen in zwei Fällen keine Abfindungs-Caps vereinbart. Eine solche Vereinbarung widerspricht dem Grundverständnis des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Darüber hinaus ist eine Begrenzung der Abfindungszahlung bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund in der Praxis einseitig durch die Gesellschaft nicht ohne Weiteres durchsetzbar. Im Falle einer vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags wird sich die Gesellschaft bemühen, dem Grundgedanken der Empfehlung Rechnung zu tragen.

Darüber hinaus soll eine Zusage aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) drei Jahresvergütungen nicht übersteigen. Ein aktueller Vorstandsvertrag sieht im Zusammenhang mit einem Kontrollwechsel unter bestimmten Voraussetzungen eine Zahlung in Höhe der kapitalisierten Gesamtbezüge für die Restlaufzeit des Dienstvertrags, mindestens aber für einhalb Jahre vor. Derselbe Vorstandsvertrag enthält außerdem im Zusammenhang mit einem Kontrollwechsel die Verpflichtung der Gesellschaft zum Barausgleich für dem jeweiligen Vorstandsmitglied zugeteilte, aber noch nicht ausübbar Aktienoptionen. Diese Regelungen können im Einzelfall zu einer Überschreitung des empfohlenen Abfindungs-Caps führen. Der Aufsichtsrat war und ist angesichts der konkreten Bestelldauer von vier Jahren der Auffassung, auf der vom Kodex empfohlenen Begrenzung nicht bestehen zu müssen und diese gegebenenfalls individuellen Aufhebungsverhandlungen vorzubehalten.

5.4.6 Abs. 1 und Abs. 2 - Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat wurde und wird bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder nicht besonders berücksichtigt. Da die Zahl der Vertretungsanlässe nach den bisherigen Erfahrungen gering ist, halten Vorstand und Aufsichtsrat eine gesonderte Vergütung insoweit für verzichtbar. Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthielt und enthält keine erfolgsorientierten Bestandteile. Vorstand und Aufsichtsrat möchten keine an den kurzfristigen Konzernserfolg geknüpften Anreize setzen, um die erforderliche unabhängige Kontrollfunktion des Aufsichtsrats zu stärken.

Hamburg, Februar 2010

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

Corporate Governance Informationen im Internet

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewandt wurden oder werden. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen und kann unter www.xing.com im Bereich Investor Relations gelesen werden.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der nachfolgende Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und beinhaltet Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) bzw. der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Anhangs bzw. Lageberichts sind. Er ist somit Bestandteil des testierten Jahresabschlusses. Daher wird auf eine zusätzliche Darstellung der in diesem Bericht erläuterten Informationen im Anhang bzw. Lagebericht verzichtet.

Vergütung des Vorstands

Der Vorstand der Gesellschaft bestand zum 31. Dezember 2009 mit Dr. Stefan Groß-Selbeck, Ingo Chu, Michael Otto, Dr. Helmut Becker und Burkhard Blum aus fünf Mitgliedern.

Lars Hinrichs (CEO, Vorstandsvorsitzender) ist im Januar 2009 ausgeschieden und verantwortete bis dahin die Bereiche Corporate Strategy, Corporate Communications, Product & Engineering sowie Marketing.

Eoghan Jennings (CFO, Finanzvorstand) ist im April 2009 ausgeschieden und verantwortete bis dahin die Bereiche Planning, Investor Relations, Finance sowie die Auswertung der Corporate Performance.

Burkhard Blum (COO, Vorstand Operations) verantwortete in 2009 die Bereiche Corporate Development, Market Development, Mergers and Acquisitions, Legal Affairs und Project Management. Mit Wirkung zum 31. Januar 2010 legte Burkhard Blum sein Amt als Vorstand nieder.

Am 15. Januar 2009 trat **Dr. Stefan Groß-Selbeck** den Posten des neuen Vorstandsvorsitzenden an. Er verantwortete am 31. Dezember 2009 die Bereiche Corporate Products, Human Resources, Corporate Communications und International. Ab Februar 2010 verantwortet Herr Dr. Groß-Selbeck statt des Bereichs Corporate Products den Bereich Corporate Development.

Michael Otto wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2009 zum neuen Chief Technology Officer (CTO) bestellt. Er verantwortete in 2009 die Bereiche Operations und Engineering sowie ab Februar 2010 zusätzlich den Bereich Project Management.

Ingo Chu trat seine neue Position bei der XING AG am 1. Juli 2009 als Vorstand Finanzen (CFO) an. Er leitete am 31. Dezember 2009 die Bereiche Controlling, Accounting, Business Intelligence und Investor Relations sowie ab Februar 2010 zusätzlich den Bereich Legal Affairs.

Mit **Dr. Helmut Becker** wurde das Vorstandsgremium am 15. September 2009 komplettiert. Er verantwortet seitdem die Bereiche Marketing, Jobs & Recruiting, Advertising, Subscriptions, Company Profiles, Events, Sales und Customer Care. Außerdem übernimmt er ab Februar 2010 den Bereich Corporate Product Operations von Dr. Stefan Groß-Selbeck.

Die Vorstandsvergütung wird im Personalausschuss vorbereitend beraten und unter Berücksichtigung der Vorberatung des Personalausschusses durch den Gesamtaufsichtsrat festgelegt. Mitglieder des Personalausschusses waren Dr. Neil Sunderland und Dr. Eric Archambeau. Die Struktur des Vergütungssystems wird vom Aufsichtsrat regelmäßig überprüft. Die Vergütung des Vorstands besteht entsprechend der Vorgabe des Deutschen Corporate Governance Kodex aus fixen und variablen Bestandteilen. Die Gesamtvergütung und die einzelnen Vergütungskomponenten stehen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seiner persönlichen Leistung, der Leistung des Gesamtvorstands und der wirtschaftlichen Lage der XING AG.

Die erfolgsunabhängigen Vergütungsbestandteile bestehen aus einem Fixum. Die variablen Vergütungsbestandteile bestehen aus jährlich wiederkehrenden variablen Bezügen und Aktienoptionen als Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung. Sie bemessen sich an Erfolgszielen, die mit Kennzahlen des Konzern-Abschlusses gemessen werden sowie an Benchmarks.

Die Gesamtvergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2009 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen (individualisierte Angaben). Die Vorjahresbeträge sind durch Klammerzusätze kenntlich gemacht:

Mitglieder des Vorstands	Fixe Bezüge in Tsd. €	Variable Bezüge in Tsd. €	Aktien- optionen in Tsd. €	Einmal- zahlung in Tsd. €	Gesamt- vergütung in Tsd. €
Lars Hinrichs Vorsitzender bis Januar 2009	3 (150)	100 (25)	0 (330)	100 (0)	203 (505)
Eoghan Jennings	83 (160)	50 (50)	-122 (234)	220 (0)	231 (444)
Burkhard Blum	237 (200)	83 (150)	293 (548)	510 (0)	1.123 (898)
Dr. Stefan Groß-Selbeck Vorsitzender ab Januar 2009	323 (0)	135 (0)	234 (0)	380 (0)	1.072 (0)
Michael Otto	174 (0)	69 (0)	0 (0)	0 (0)	243 (0)
Ingo Chu	106 (0)	42 (0)	32 (0)	0 (0)	180 (0)
Dr. Helmut Becker	67 (0)	38 (0)	34 (0)	0 (0)	139 (0)
Gesamt	993 (510)	517 (225)	471 (1.112)	1.210 (0)	3.191 (1.847)

Lars Hinrichs erhielt bis zu seinem Ausscheiden am 06.01.2009 fixe Bezüge in Höhe von 3 Tsd. €. Zudem wurde an Herrn Hinrichs im Jahr 2009 für die im Geschäftsjahr 2008 erbrachten Leistungen eine erfolgsabhängige Vergütung in Höhe von 100 Tsd. € ausgezahlt. Im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand erhielt Herr Hinrichs eine Zahlung von 100 Tsd. € sowie eine Ausgleichszahlung in Höhe des Zeitwerts seiner Aktienoptionen von 139 Tsd. €.

Burkhard Blum erhielt fixe Bezüge in Höhe von 237 Tsd. €. Zudem wurde an Herrn Blum für die im Geschäftsjahr 2008 erbrachten Leistungen nach der Hauptversammlung 2009 eine Tantieme in Höhe von 150 Tsd. € gezahlt. Als variable Vergütung für die Leistungen im Geschäftsjahr 2009 wird die Gesellschaft an Herrn Blum nach der Hauptversammlung 2010 zudem eine Tantieme in Höhe 83 Tsd. € zahlen. Zur Abgeltung von möglichen Ansprüchen aus seinem Vorstandsvertrag erhielt Herr Blum desweiteren im Zusammenhang mit der Niederlegung seines Vorstandsmandats einen Einmalbetrag von 510 Tsd. €.

Eoghan Jennings erhielt neben fixen Bezügen in Höhe von 83 Tsd. € im Jahr 2009 für seine Leistungen im Geschäftsjahr 2008 einen einmaligen variablen Bezug in Höhe von 50 Tsd. €. Zudem erhielt er zur Abgeltung von Ansprüchen aus seinem Vorstandsvertrag Zahlungen in Höhe von insgesamt 220 Tsd. €. Im Zusammenhang mit der Aufhebung seines Vorstandsvertrages sind 20.000 Aktienoptionen im Wert von 122 Tsd. € verfallen.

Dr. Stefan Groß-Selbeck erhielt Anfang 2009 zum Ausgleich von Nachteilen in Zusammenhang mit der Übernahme seines neuen Amtes eine Einmalzahlung in Höhe von 380 Tsd. €.

Für ihre Leistungen zwischen dem jeweiligen unterjährigen Eintritt in 2009 und dem 31. Dezember 2009 stehen den Vorstandsmitgliedern außerdem folgende Bonusansprüche zu: Dr. Stefan Groß-Selbeck 135 Tsd. €, Michael Otto 69 Tsd. €, Ingo Chu 42 Tsd. € und Dr. Helmut Becker 38 Tsd. €. Die Vorstandsboni sind nach der Hauptversammlung 2010 zur Zahlung fällig.

Die Aktienoptionen für die Mitglieder des Vorstands wurden zu den Bedingungen der von der Hauptversammlung der XING AG am 3. November 2006, 21. Mai 2008 und 28. Mai 2009 vorgegebenen Eckdaten der Aktienoptionspläne 2006, 2008 und 2009 ausgegeben (für nähere Informationen zu den Aktienoptionsplänen siehe Konzern-Anhang, sonstige Angaben).

Die Vorstände nehmen an den verschiedenen Aktienoptionsprogrammen der Gesellschaft wie folgt teil:

Zum 31. Dezember 2009 hielt Herr Blum 7.511 (gewährt im Dezember 2006), 13.479 (gewährt im März 2008) und 16.000 (gewährt im September 2008) Aktienoptionen der Gesellschaft. Der beizulegende Zeitwert betrug je nach Dauer der Wartezeit von zwei bis vier Jahren, zwischen 9,27 € und 10,62 € je Aktienoption zum Zeitpunkt der Gewährung am 6. Dezember 2006, zwischen 14,37 € und 16,36 € zum Zeitpunkt der Gewährung am 7. März 2008 und zwischen 9,38 € und 10,82 € zum Zeitpunkt der Gewährung am 9. September 2008. Der gesamte Zeitwert der gewährten Aktienoptionen betrug demnach für Blum 73 Tsd. € (aus 2006), 207 Tsd. € (aus März 2008) und 159 Tsd. € (aus September 2008).

Dr. Stefan Groß-Selbeck hat zum Bilanzstichtag 100.000 Aktienoptionen (gewährt im Februar 2009) gehalten. Der beizulegende Zeitwert der Optionen lag zum Zeitpunkt der Gewährung je nach Dauer der Sperrfrist zwischen 5,83 € und 5,92 €, das entspricht einem Gesamtwert von 588 Tsd. €. Der Ausübungsgewinn der an Herrn Groß-Selbeck gewährten Optionen ist auf 35,00 € je Option beschränkt.

Herrn Ingo Chu wurden vom Unternehmen 25.000 Aktienoptionen zugesagt, die er im August 2009 gezeichnet hat. Der beizulegende Zeitwert dieser Aktienoptionen lag zum Zeitpunkt der Zeichnung in Abhängigkeit von der Sperrfrist der Optionen zwischen 9,38 € und 10,77 €. Als Gesamtwert ergibt sich ein Betrag von 248 Tsd. €.

Dr. Helmut Becker hat mit Wirkung zum 17. September 2009 insgesamt 22.000 virtuelle Aktienoptionen (VAO) erhalten, die zu ähnlichen Bedingungen wie Aktienoptionen des AOP 2008 ausgegeben wurden. Der beizulegende Zeitwert der VAO lag am 31. Dezember 2009 bei 28 Tsd. €. Desweiteren wurden Dr. Becker 28.000 Aktienoptionen zu den Bedingungen des AOP 2006 gewährt, die er am 25. November 2009 gezeichnet hat. Der beizulegende Zeitwert dieser Aktienoptionen lag je nach Länge der Sperrfristen zwischen 6,63 € und 6,65 €. Insgesamt ergibt sich ein Wert von 186 Tsd. €. Der Ausübungsgewinn der an Herrn Becker gewährten Optionen ist auf 35,00 € je Option beschränkt.

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit

Die zum 31. Dezember 2009 bestehenden Vorstandsverträge enthalten in drei Fällen keine Abfindungs-Caps nach Maßgabe der Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Die Gesellschaft war verpflichtet, den Hinterbliebenen des im Januar 2009 aus dem Vorstand ausgeschiedenen Vorstandsvorsitzenden Lars Hinrichs im Fall seines Versterbens während der Laufzeit des Vorstandsvertrags das zeitanteilige Jahresfestgehalt für den Sterbemonat und die zwei nächstfolgenden Monate zu zahlen.

Sofern kein wichtiger Grund zur Beendigung des Dienstvertrags von Herrn Burkhard Blum vorliegt, war die Gesellschaft zum 31. Dezember 2009 verpflichtet, ihm bei einer vorzeitigen Beendigung der Organstellung das Gehalt fortzuzahlen, und berechtigt, ihn von jeder weiteren Tätigkeit für die Gesellschaft freizustellen. Auch bei einer Freistellung hatte die Belassung aller geldwerten Vorteile für Herrn Burkhard Blum zu erfolgen. Die Gesellschaft zahlt den Erben des Vorstandsmitglieds Burkhard Blum im Fall seines Versterbens während des Anstellungsverhältnisses vor Erreichen der Altersgrenze für weitere sechs Monate je ein Zwölftel seines Jahresgrundgehalts.

Im Falle des Todes des Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Groß-Selbeck und der Herren Ingo Chu, Michael Otto und Dr. Helmut Becker während der Laufzeit der jeweiligen Vorstandsverträge ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresfestgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate an die Hinterbliebenen zu zahlen.

Die Herren Ingo Chu und Dr. Helmut Becker haben im Falle ihrer Abberufung das Recht, das Dienstverhältnis innerhalb von drei Monaten nach der Abberufung vorzeitig zu beenden. Sie erwerben dann einen mit Ausübung des Lösungsrechts entstandenen und vererbaren sowie mit Beendigung des Dienstverhältnisses fälligen Anspruch auf Abfindung. Im Falle einer Kündigung aus wichtigem Grund besteht kein Anspruch auf eine Abfindung.

Die Gesellschaft gewährt den Vorstandsmitgliedern Ingo Chu und Dr. Stefan Groß-Selbeck für den Fall eines Kontrollwechsels (Change-of-Control) auf Verlangen eine Barabfindung und eine Entschädigung für die bei Vertragsbeendigung noch nicht ausübbar gewordenen Aktienoptionen.

Aufsichtsrat

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 die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 2 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 2 Tsd. €). Die Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich für die Teilnahme an jeder Ausschusssitzung eine Vergütung von 1 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 1 Tsd. €).

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 4 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 4 Tsd. €). Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält für die Teilnahme an einer Ausschusssitzung eine Vergütung von 3 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 3 Tsd. €).

Die Gesamtvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds für die Teilnahme an Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen darf jeweils 75 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 75 Tsd. €) nicht überschreiten. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden und eines Ausschussvorsitzenden darf maximal 150 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 150 Tsd. €) betragen.

Eine Übersicht der Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2009 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen. Die Vorjahresbeträge sind durch Klammerzusätze kenntlich gemacht:

Mitglieder des Aufsichtsrats	Teilnahme an Aufsichtsrats- sitzungen in Tsd. €	Teilnahme an Ausschuss- sitzungen in Tsd. €	Insgesamt in Tsd. €
Dr. Neil V. Sunderland (Aufsichtsratsvorsitzender)	52 (87)	21 (63)	73 (150)
Dr. Eric Archambeau	26 (43)	7 (7)	33 (50)
William Liao	0 (21)	0 (14)	0 (35)
Lars Hinrichs	22 (0)	5 (0)	27 (0)
Gesamt	100 (151)	33 (84)	133 (235)

Finanzinformationen

für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

Konzern-Lagebericht

51

Geschäft und Rahmenbedingungen

58

Ertragslage im XING-Konzern

64

Finanzlage

65

Vermögenslage

66

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

66

Mitarbeiter und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

67

Sonstige Angaben

76

Risikobericht

82

Nachtragsbericht

82

Prognose- und Chancenbericht

Konzern-Jahresabschluss

86

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

87

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

88

Konzern-Bilanz

90

Konzern-Kapitalflussrechnung

92

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

94

Konzern-Anhang

126

Konzern-Anlagenspiegel

149

Erklärung des Vorstands

150

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

KONZERN-LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

Geschäft und Rahmenbedingungen

Organisationsstruktur

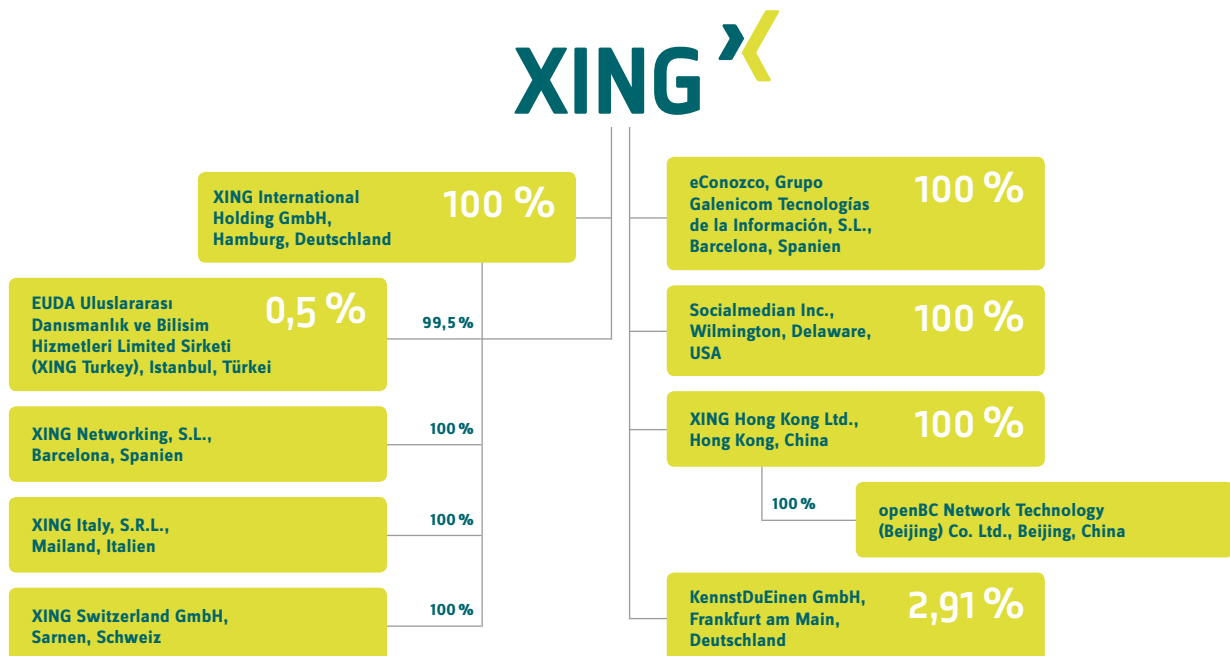
Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die XING AG ihre Organisationsstruktur durch die Integration der Gesellschaft Socialmedian Inc. aus den USA erweitert. Die XING AG erwarb im Januar 2009 100 Prozent der Anteile an der Gesellschaft mit Sitz in Wilmington, Delaware, USA. Die XING AG führt das operative Geschäft der Gesellschaft. Zum Jahresende hielt die XING AG 100 Prozent an der Gesellschaft Socialmedian Inc.

Im Januar 2009 hat die XING AG ihren bestehenden Anteil an der XING Hong Kong Ltd. von 85 Prozent auf 100 Prozent erhöht. Zum Jahresende hielt die XING AG 100 Prozent an der XING Hong Kong Ltd.

Im Februar 2009 hat die XING International Holding GmbH die letzten verbliebenen Anteile in Höhe von 20 Prozent an der türkischen Gesellschaft EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilisim Hizmetleri Limited Sirketi (XING Turkey), Istanbul, Türkei, erworben. Zum Jahresende hielt die XING AG 0,5 Prozent und die XING International Holding GmbH 99,5 Prozent der Anteile an EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilisim Hizmetleri Limited Sirketi (XING Turkey).

Im November 2009 veräußerte die XING AG ihre Beteiligung von 2,4 Prozent an der Plazes AG mit Sitz in Langenthal, Schweiz. Zum Jahresende hielt die XING AG keine Anteile mehr an der Gesellschaft.

Die Beteiligungsverhältnisse der XING AG stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:



Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle

Im Laufe der beiden vergangenen Jahre hat die XING AG ihre Geschäftsmodelle auf neue Märkte und Zielgruppen ausgeweitet und ihr ursprüngliches Kerngeschäft weiterentwickelt. Das umsatzstärkste Geschäftsmodell ist weiterhin der Bereich „Subscriptions“. Über die bezahlte „Premium-Mitgliedschaft“ können XING-Nutzer die Plattform deutlich aktiver nutzen. Darüber hinaus erhalten sie Sonderkonditionen im Bereich „Best-Offers“. Die Premium-Mitgliedschaft ist in drei Laufzeitvarianten verfügbar. Die Drei-Monats-Mitgliedschaft kostet 6,95 € pro Monat, die Jahresmitgliedschaft kostet 5,95 € pro Monat und für die 24-Monats-Mitgliedschaft werden 4,95 € pro Monat fällig. Die Mitgliedsbeiträge werden im Voraus vereinnahmt. Das Geschäftsmodell der Premium-Mitgliedschaften zeichnet sich insbesondere durch niedrige Kosten bei der Akquisition neuer Mitglieder aus. Einen Großteil der neuen Mitglieder gewinnt XING über die sogenannte „Viralität“ der Plattform. Darunter fallen Empfehlungen von bestehenden Mitgliedern ebenso wie die Konvertierung von Basis-Mitgliedern zu Premium-Mitgliedern.

Den zweitgrößten Anteil am Umsatz erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr der Bereich „E-Recruiting“. Hier hat die XING AG im vierten Quartal 2009 ihre Aktivitäten weiter ausgebaut und verfügt seitdem in diesem noch sehr jungen Bereich über drei wesentliche Erlösquellen. Zum einen bietet die Gesellschaft eine Plattform für Inserenten von Stellenanzeigen nach zwei Abrechnungsmodellen. Inserenten können entweder die Performance-basierte-Methode nach dem Pay per Click-Modell (59ct pro Klick auf eine Anzeige) buchen oder das marktübliche Festpreis-Modell (395 € oder 495 € pro Anzeige) mit einer vordefinierten Laufzeit von 30 Tagen wählen. Der spezialisierten Zielgruppe der Recruiter bietet die Gesellschaft seit dem vierten Quartal darüber hinaus auch eine auf sie zugeschnittene Recruiter-Mitgliedschaft. Diese kostet bei einer Laufzeit von drei, sechs oder zwölf Monaten zwischen 29,95 € und 49,95 € pro Monat.

XING verfügt heute über drei Säulen, die das Umsatzwachstum künftig vorantreiben werden: die bezahlten Premium-Mitgliedschaften, der Bereich „E-Recruiting“ sowie die Werbeflächen-Vermarktung.

Der Gesamtbereich „Advertising“ bildet das dritte Geschäftsmodell der XING AG. Hier generiert die Gesellschaft den wesentlichen Teil der Umsatzerlöse über die Vermarktung von Online-Werbung auf der XING-Plattform. Werbetreibende haben hier über ein Vermarktungsunternehmen Zugang zu den klassischen Werbeformen auf Basis des TKP-Modells (Tausenderkontaktpreis). Weitere Erlöse erzielt die Gesellschaft darüber hinaus mit dem Bereich „Best-Offers“, in dem sie B2B-Kunden eine Vermarktungsplattform zur Verfügung stellt. Seit dem vierten Quartal 2009 bietet die XING AG über die „Company-Profiles“ auch Unternehmen eine Plattform zur Darstellung. Dabei können Unternehmenskunden zwischen den Produktvarianten „Standard“ für 24,90 € pro Monat und „Plus“ für 129 € pro Monat wählen.

Technisch zeichnet sich die Plattform der XING AG durch ein hohes Maß an Skalierbarkeit aus. Der Aufbau der technischen Infrastruktur ermöglicht die Neugewinnung von Mitgliedern, ohne dass dies eine unmittelbare proportionale Steigerung der IT-Kosten zur Folge hat oder zu Lasten der Performance geht. Im Berichtszeitraum hat die Gesellschaft ihre Serverkapazitäten erneut erweitert.

Strategie

Im Laufe der vergangenen zwei Jahre hat sich die XING AG strategisch neu aufgestellt. Beruhte das Geschäftsmodell von 2003 bis Ende 2007 lediglich auf dem „Subscriptions“-Geschäft mit den Premium-Mitgliedschaften, so verfügt die Gesellschaft heute über drei Säulen, die das Umsatzwachstum künftig vorantreiben werden. Neben den Premium-Mitgliedschaften hat die XING AG sich insbesondere mit der Weiterentwicklung ihrer E-Recruiting-Angebote und Dienstleistungen neues Marktpotenzial erschlossen. Darüber hinaus treibt sie auch das im Internet-Geschäft weit verbreitete Modell der Werbeflächen-Vermarktung weiter voran und etabliert auch im B2B-Bereich neue Erlösquellen. Ein Beispiel hierfür sind die Unternehmensprofile. Im Vordergrund aller Aktivitäten stehen auch weiterhin die Mitglieder. Denn nur wenn sich die Gesellschaft kontinuierlich an deren Bedürfnissen orientiert, bleibt die Plattform ein regelmäßiger Bestandteil der Arbeit von Millionen Business Professionals auf der ganzen Welt. Insofern wird sich die Gesellschaft im laufenden Geschäftsjahr noch intensiver an der Weiterentwicklung und Verbesserung der Kernfunktionalitäten der XING-Plattform arbeiten.

Funktionen mit hohem Nutzwert für die Benutzer führen zu mehr Aktivität und Vernetzung.

Wichtige Standorte

Durch Akquisitionen in Spanien und der Türkei verfügt die XING AG derzeit neben dem Hauptsitz in Hamburg auch über zwei weitere Standorte in Barcelona und Istanbul. Die Auslandsbüros werden vor Ort von sogenannten Country-Managern geführt. Darüber hinaus leiten die Country-Manager jeweils kleinere lokale Teams von PR-, Sales- und Marketing-Spezialisten sowie Entwicklern, um die größten Märkte außerhalb des deutschsprachigen Raums vollumfänglich und effizient zu betreuen und zu entwickeln.

Innovationen, Forschung und Entwicklung

In 2009 wurde die lange bewährte Agilität in der Entwicklung auf Projektumsetzungen in der gesamten Produktentwicklung ausgeweitet. Das bedeutete für unsere Kunden frühzeitige Releases und iterative Verbesserung der eingeführten Produkte bei gleichzeitiger Beobachtung des Markts und der Rückmeldungen unserer Benutzer. Somit konnten Produkte schneller und passgenauer implementiert werden.

Die XING-Produktentwicklung hat hochqualitative, aber enger definierte Funktionen auf den Markt gebracht und anschließend unter Berücksichtigung des Kundenfeedbacks iterativ weiterentwickelt. Dieses Vorgehen ermöglicht eine zügigere und passgenauere Produktimplementation und stellt darüber hinaus im weiteren Verlauf Markt- und Kundenrelevanz von Innovationen sicher. Durch das Vorziehen der Releases und die höhere Relevanz für die Mitglieder erfolgt zügiger eine intensivere Nutzung der Plattform durch Bestands- und Neukunden, die wiederum das Wachstum und die Geschäftsmodelle treibt.

Bei der Umsetzung neuer Projekte hat sich im Jahr 2009 die agile SCRUM-Methode als Grundpfeiler des Erfolgs erwiesen. Deshalb wird die Gesellschaft neue Projekte weiterhin mit dieser Methode umsetzen. Sowohl durch Expertenberatung in der Praxis als auch bei der Fortbildung des Personals hat XING hier über die Jahre investiert und kann jetzt Erfolge beim Aufbau der Prozesslandschaft verbuchen.

Aus Produktsicht bestimmten nutzerzentrierte, funktional-innovative Veränderungen mit strategischem Wert die erste Jahreshälfte. Dagegen prägten die Live-Stellung, Monetarisierung und der funktionale Ausbau neuer Geschäftsmodelle die Monate Juli bis Dezember. Zusammengefasst lagen die Tätigkeitsschwerpunkte der Produktentwicklung im Jahr 2009 auf:

- Funktionen mit hohem Nutzwert für die Benutzer auf der Startseite, die zu mehr Aktivität und Vernetzung führen:
 - Infobox „Leute, die Sie kennen könnten“
 - Infobox „Leute, die Sie treffen sollten“ (in bestimmten Märkten z. B. Spanien)
 - Optimierte Navigationsstruktur und neuer Header
 - Aufwertung der Premium-Mitgliedschaft z. B. durch die Möglichkeit Dateien an das persönliche Profil anzuhängen (CV, Referenzen etc.) oder E-Mail-Geburtstagserinnerungen
 - Neue Version der XING-iPhone-Applikation
- Offizielle Live-Stellung der konzeptuellen OpenSocial-Infrastruktur. Das „XING Partner Ecosystem“ startet mit 16 OpenSocial-Applikationen von 13 externen Partnern. Dazu zählen unter anderem:
 - XING-News - lesen, welche aktuellen Nachrichten andere Benutzer lesen und bewerten
 - XING-Mitglieder fragen - XING als Kompetenznetzwerk nutzen
 - Twitter Buzz - zu selbst gewählten Themen auf XING am Puls der Zeit sein
- Zusatzfunktionalitäten für XING-Stellenangebote:
 - Firmenlogo und optionaler PDF-Upload oder individuelles Unternehmensdesign
 - B2B-Salesmöglichkeit
 - Online-Möglichkeit für Personalentscheider, im XING-Stellenmarkt Anzeigen als Festpreis oder Pay-Per-Click zu schalten
 - Neuartiges nutzergetriebenes Bewertungssystem im XING-Stellenmarkt, das Nutzern relevantere Stellenanzeigen angezeigt
- Live-Stellung der neuen, kostenpflichtigen Recruiter-Mitgliedschaft, die Personalsuchenden die Suche nach neuen Mitarbeitern erleichtert
- Release von generierten Unternehmensprofilen, die Unternehmensidentitäten zusammen mit den auf XING registrierten Unternehmensmitarbeitern repräsentieren.
 - Entwicklung von Interaktionsmöglichkeiten (Newsfeed, Follow-Funktion, Logo).
 - Monetarisierung der Unternehmensprofile. Firmen haben die Möglichkeit, Pakete zur professionellen Pflege ihres Profils abzuschließen
- Abschluss und nachhaltige Inbetriebsetzung des Entwicklungsprojekts, das alle monetären Geschäftsprozesse einschließlich debitorischer Buchhaltung zur arvato Services auslagert
- Weiterentwicklung der Eventlösung unter anderem mit einer ersten Beta-Version für Event-Payment speziell für XING-Ambassadors

Zur Sicherstellung des Betriebs und der Weiterentwicklung der Plattform setzt XING neben der bewährten Perl-Technologie auf das innovative Web-Entwicklungsframework Ruby on Rails. XING tritt hierbei als führender Arbeitgeber in diesem Bereich auf und verleiht der Rails-Community durch Sponsorings und Beiträge weiteren Auftrieb. Weitere Synergien sind darüber hinaus durch die Zusammenführung mit dem Entwicklungsunternehmen epublica GmbH und XING im Februar 2009 entstanden. Um den wachsenden Aufgaben der Zukunft gerecht zu werden, hat die Gesellschaft ihr Entwicklungsteam in Hamburg und Barcelona durch Spezialisten verstärkt.

Geschäftsverlauf

Gesamt- und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Allgemeine Wirtschaftslage

Bis weit ins Jahr 2009 hinein sorgte die Finanzkrise weltweit für eine schwere Rezession. Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds ist das Weltbruttoinlandsprodukt im Jahr 2009 um 1,1 Prozent geschrumpft. Erst im zweiten Quartal 2009 verlangsamte sich der Abschwung. Im September konstatierte der Internationale Währungsfonds das Ende der Weltrezession. Im Euro-Raum erwarten die Experten für 2009 ein negatives BIP-Wachstum von 4,2 Prozent. Die XING AG generiert einen Großteil ihrer Umsätze in Deutschland. Hier hat die gesamtwirtschaftliche Lage in 2009 mit einem erwarteten Rückgang des BIP um 5,3 Prozent insbesondere die Entwicklung des noch jungen Geschäftsbereichs „E-Recruiting“ aber auch den Bereich „Advertising“ negativ beeinflusst. Der Bereich „Subscriptions“ konnte sich trotz der schwierigen Rahmenbedingungen gut behaupten. Die XING AG geht davon aus, dass die Themen Networking und berufliche Orientierung gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten auf besonderes Interesse stoßen.

Der Bereich „Subscriptions“ konnte sich trotz der schwierigen Rahmenbedingungen gut behaupten.

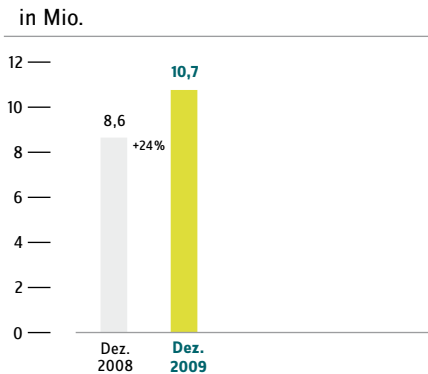
Marktentwicklung

Seit Ende des Jahres 2008 ist die Zahl der Internetnutzer weltweit von rund 1,5 Mrd. auf mehr als 1,7 Mrd. angestiegen. In seiner Studie vom 24. September 2009 berichtete das Marktforschungsunternehmen Nielsen, dass im Durchschnitt 17 Prozent der gesamten im Internet verbrachten Zeit auf Social Networking- und Blogseiten zugebracht wird. Damit hat sich dieser Wert gegenüber dem Vorjahr beinahe verdreifacht, was das rasante Wachstum dieser Branche deutlich belegt. Die XING AG schätzt, dass Ende 2009 800 bis 900 Millionen Menschen oder etwa 50 Prozent aller Internetnutzer in sozialen Netzwerken angemeldet waren. Das gegenüber dem weltweiten Wachstum der Internetnutzer überproportionale Wachstum der Mitglieder in sozialen Netzwerken lässt immer neue Anwendungsbereiche entstehen. So hat die XING AG beispielsweise im vierten Quartal 2009 erstmals ein Angebot für Unternehmenskunden etabliert, die sich seither einer breiten Nutzerschaft mit einem eigenen Profil vorstellen können. So nutzen Unternehmen Web 2.0 Anwendungen, um mit ihrer Zielgruppe ins Gespräch zu kommen oder diese beispielsweise über wichtige Produktneuheiten zu informieren.

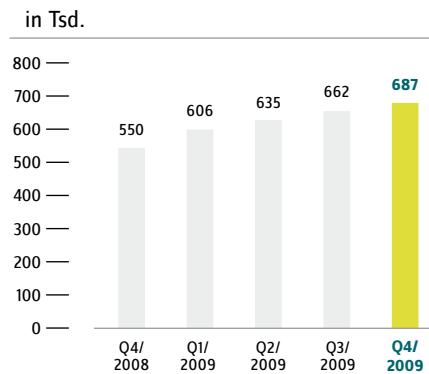
Wettbewerb

In einem derart wachstumsstarken und bisher unterdurchschnittlich penetrierten Markt, wie dem des Social Networking, herrscht eine ausgeprägte Wettbewerbsintensität. Die XING AG steht in direktem Wettbewerb zu den auf Business Networking fokussierten Plattformen in Europa. Mit mehr als 3,7 Millionen Mitgliedern im deutschsprachigen Raum ist die XING AG seit ihrer Gründung im Jahr 2003 der klare Marktführer. Nach Einschätzung der Gesellschaft ist jedoch die Zahl der Mitglieder nicht der einzige Wettbewerbsvorteil. Entscheidend ist der Grad ihrer Aktivität. Denn eine Plattform ist nur erfolgreich, wenn Mitglieder diese regelmäßig nutzen, den Dialog zu anderen Mitgliedern suchen, sich aktiv informieren und mit ihren Beiträgen einen Mehrwert für andere Mitglieder bieten.

Unique Visitors



Premium-Mitglieder



Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es der XING AG gelungen, wichtige Messgrößen gegenüber dem Vorjahr deutlich zu steigern. So erhöhte sich die Zahl der Unique Visitors von 8,6 Millionen im Dezember 2008 auf 10,7 Millionen im Dezember 2009.

Nach Einschätzung des Managements kann weltweit kein Wettbewerber einen vergleichbaren Zuwachs an zahlenden Mitgliedern aufweisen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2009 verzeichnete die XING AG 687 Tsd. Premium-Mitglieder.

Insbesondere im deutschen Heimatmarkt stärkt die XING AG ihre Wettbewerbsposition kontinuierlich. So belegt eine im Januar 2010 durchgeführte Forsa-Umfrage unter 1.000 Führungskräften in Deutschland die Dominanz von XING in seinem Heimatmarkt gegenüber anderen Business-Netzwerken. In Deutschland ist XING das mit Abstand meistgenutzte und meistbekannte Business-Netzwerk. Mittlerweile kennt bereits jede dritte (34 Prozent) Führungskraft in Deutschland XING. Insbesondere bei der ungestützten Markenbekanntheit wird der Vorsprung von XING gegenüber dem Wettbewerb deutlich. Nach einem Business-Netzwerk gefragt, fiel 21 Prozent der Befragten spontan XING ein. Der nächstfolgende Wettbewerber erreichte lediglich 3 Prozent.

In Deutschland ist XING das mit Abstand meistgenutzte und meistbekannte Business-Netzwerk. Mittlerweile kennt bereits jede dritte Führungskraft (34 Prozent) in Deutschland XING.

Wichtige Ereignisse und Geschäftsverlauf im Konzern

Zahlreiche Ereignisse und Veränderungen haben das Geschäftsjahr 2009 geprägt. So trat im Januar Dr. Stefan Groß-Selbeck seinen Posten als Vorstandsvorsitzender (CEO) an. Im Februar akquirierte die XING AG das Hamburger Entwicklungsunternehmen epublica GmbH. Gleichzeitig wurde Michael Otto als Chief Technology Officer (CTO) bestellt. Darüber hinaus hat die Gesellschaft im ersten Quartal den bisherigen „Marketplace“ in „Jobs“ umbenannt. Dies erleichtert insbesondere neuen Mitgliedern, die mit der Seite noch nicht vertraut sind, das schnelle Auffinden des Job-Portals auf XING. Im März kündigte die XING AG ihre strategische Ausrichtung für das Jahr 2009 an. Deren Schwerpunkte liegen auf den drei Bereichen Wachstum durch Innovation, Fokus auf Recruiter und internationale Expansion.

Im April hat der bisherige CFO, Eoghan Jennings, sein Mandat niedergelegt. Im Verlauf des zweiten Quartals konnte die XING AG ihren Kunden verschiedene Neuerungen und Weiterentwicklungen auf der Plattform zur Verfügung stellen. Dazu zählen beispielsweise ein neuer Header, die Beta Version der Unternehmensprofile, die Freischaltung der Funktion „Mitglieder, die Sie kennen könnten“ und der Launch der ersten OpenSocial-Applikationen. Im Juni startete die XING AG erstmals ein eigenes Partnerprogramm und stieg damit ins Affiliate-Marketing ein.

Im Juli trat Ingo Chu seinen Posten als neuer Finanzvorstand (CFO) an. Außerdem öffnete sich die XING-Plattform mit dem Partner-Eco-System erstmals für Drittentwickler. Seither können externe Entwickler Applikationen aufbauen und diese nach der Freigabe durch XING in das Netzwerk einbetten. Darüber hinaus hat XING im Juli die Anwendungsmöglichkeiten für seine Premium-Mitglieder erweitert. Seither können alle zahlenden Mitglieder Dateianhänge für Profile und automatische Geburtstagserinnerungen nutzen. Im September hat Dr. Helmut Becker mit seinem Einstieg als Chief Commercial Officer (CCO) das Vorstandsgremium komplettiert.

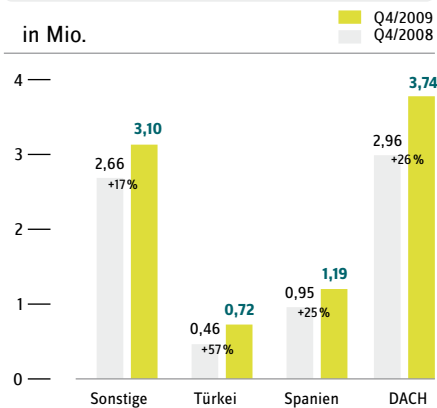
Das vierte Quartal stand im Zeichen der Etablierung neuer Erlösquellen und des Wechsels des Großaktionärs. Im Oktober hat XING die Recruiter-Mitgliedschaft gelauncht. Sie bietet eine Vielzahl zusätzlicher Features, die Personalentscheidern dabei hilft, ihre Recherche nach neuen Mitarbeitern wesentlich effizienter zu gestalten. Nach dem Launch der Recruiter-Mitgliedschaft hat die Gesellschaft weitere Angebote für die Schaltung von Stellenanzeigen eingeführt. Seit Anfang November können Stellenangebote bei XING mit Firmenlogo und optionalem PDF-Upload oder im individuellen Unternehmensdesign platziert werden. Darüber hinaus können Personalentscheider erstmals online wählen, ob sie ihre Stellenanzeigen bei XING zu einem attraktiven Festpreis oder zu einem flexiblen Klickpreis schalten möchten.

Am 18. November gab die XING AG die Burda Digital GmbH als neuen Hauptaktionär bekannt. Die Hubert Burda Digital GmbH ist eine 100 Prozent Tochter der Hubert Burda Media Holding GmbH & Co. KG. Sie hat dem Vorstand der XING AG mitgeteilt, dass sie insgesamt 1.323.041 Aktien von der Cinco Capital GmbH erworben hat. Mit 25,1 Prozent Anteilsbesitz ist das Tochterunternehmen der Hubert Burda Media Holding GmbH & Co. KG seither der größte Aktionär der börsennotierten XING AG.

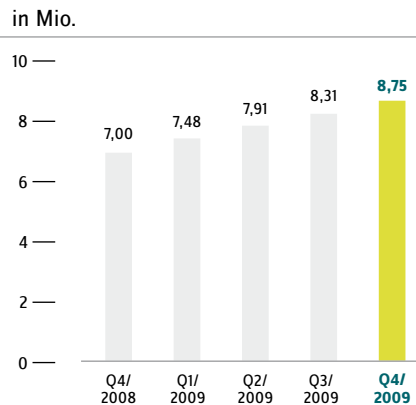
Ende November hat XING die neue Version der Unternehmensprofile freigeschaltet. Neben der bisherigen kostenfreien Variante bietet XING seitdem mit den Unternehmensprofilen „Standard“ und „Plus“ zwei professionelle Versionen an, die kontinuierlich um neue Funktionen erweitert und gemäß den Wünschen und Bedürfnissen der Nutzer weiterentwickelt werden.

Im Oktober hat XING die Recruiter-Mitgliedschaft gelauncht. Zahlreiche Features helfen Personalentscheidern dabei, ihre Recherche nach neuen Mitarbeitern wesentlich effizienter zu gestalten.

Mitglieder nach Regionen



Mitgliederzahl XING AG



Entwicklung der Mitgliederzahlen

Die XING AG erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein konstantes Mitgliederwachstum. Im saisonal bedingt guten ersten Quartal 2009 wuchs die Mitgliederbasis um 480 Tsd. auf 7,5 Millionen an. In den folgenden Quartalen lag das Netto-Mitgliederwachstum zwischen 400 und 440 Tsd. Damit pflegten zum Ende des Geschäftsjahres 2009 8,75 Millionen Menschen ihr berufliches Netzwerk auf www.xing.com.

Ertragslage im XING-Konzern

Überblick

Im Geschäftsjahr 2009 erzielte die XING AG Umsatzerlöse aus Dienstleistungen in Höhe von 44,0 Mio. € nach 34,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2008. Dies entspricht einer Steigerung von 26,8 Prozent im Geschäftsjahresvergleich zwischen 2009 und 2008. Im Jahresendquartal konnten Umsatzerlöse in Höhe von 11,9 Mio. € erwirtschaftet werden. Damit konnte die XING AG im Geschäftsjahr 2009 die Umsätze, wie bereits in 2008, nochmals deutlich verbessern und den Wachstumskurs fortsetzen.

Das EBITDA des XING-Konzerns beträgt in der Berichtsperiode 11,8 Mio. € (Vorjahr: 12,2 Mio. €). Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 26,3 Prozent (-8,2 Prozentpunkte gegenüber 2008). Das Konzernergebnis fiel mit -1,7 Mio. € um 9,0 Mio. € (-123,3 Prozent) niedriger als im Vorjahr aus (+7,3 Mio. €). Die Verringerung des Konzernergebnisses ist im Wesentlichen auf außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 5,4 Mio. € und Steueraufwendungen aufgrund einer Betriebsprüfung für die Geschäftsjahre 2003 bis 2007 in Höhe von 0,8 Mio. € zurückzuführen.

Die XING AG konnte im Geschäftsjahr 2009 die Umsätze, wie bereits in 2008, nochmals deutlich verbessern und den Wachstumskurs fortsetzen.

Nachfolgend wird die Ertragslage des Konzerns, wie sie sich aus dem vorliegenden IFRS-Konzern-Abschluss zum 31. Dezember 2009 ergibt, näher erläutert und analysiert. Im weiteren Verlauf dieses Lageberichts wird darüber hinaus auch auf die Vermögens- und Finanzlage eingegangen.

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen

Im Geschäftsjahr 2009 erzielte XING Umsatzerlöse aus Dienstleistungen in Höhe von 44,00 Mio. € (Vorjahr: 34,7 Mio. €). Die nachfolgende Übersicht zeigt die Zusammensetzung der Umsatzerlöse aus Dienstleistungen von XING:

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Premium-Mitgliedschaft	37.114	27.669
E-Recruiting	4.412	3.964
Advertising	2.370	3.009
Sonstige	104	59
Gesamt	44.000	34.701

XING konnte in 2009 den Umsatz auch außerhalb der Premium-Mitgliedschaften weiter steigern.

Erträge aus Rücklastschriften in Höhe von 471 Tsd. € (Vorjahr: 203 Tsd. €) wurden in 2009 nicht unter den Umsatzerlösen, sondern den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Darüber hinaus erfolgte eine Umgliederung der Erlöse „Groups“ in Höhe von 378 Tsd. € (Vorjahr: 236 Tsd. €) aus den Erlösen Subscriptions in Advertising. Die Vorjahreszahlen wurden jeweils angepasst.

Unterteilt nach geographischen Regionen stellen sich die Umsatzerlöse aus Premium-Mitgliedschaften im Geschäftsjahr 2009 wie folgt dar:

Umsatzerlöse aus Premium-Mitgliedschaften in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
DACH	41.994	32.981
International	2.006	1.720
Gesamt	44.000	34.701

Die Unterscheidung der geographischen Segmente Deutschland, Sonstiges Europa, Asien, Amerika und Sonstige wurde in DACH und International geändert. Damit entspricht die geographische Segmentierung der organisatorischen Ausrichtung.

Analog zum Vorjahr resultiert der größte Teil der Umsatzerlöse aus Premium-Mitgliedschaften aus DACH mit 95,4 Prozent (Vorjahr: 95,0 Prozent). Der Anteil der Premium-Mitgliedschaften aus Deutschland liegt bei 82 Prozent (Vorjahr: 81 Prozent).

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge des Berichtszeitraums von 1.085 Tsd. € (Vorjahr: 573 Tsd. €) enthalten vor allem Erstattungen für Rücklastschriften in Höhe von 471 Tsd. € (Vorjahr: 203 Tsd. €). Dieser Posten wurde im Vorjahr noch unter den Umsatzerlösen ausgewiesen. Bei den weiteren Erträgen handelt es sich um diverse kleinere Positionen.

Personalaufwand und freie Mitarbeiter

Bedingt durch ihr auch in 2009 fortgeführtes, starkes Wachstum hat die Gesellschaft neue Mitarbeiter eingestellt. Während der Berichtsperiode waren bei XING durchschnittlich 247 Mitarbeiter (Vorjahr: 145) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2009 waren insgesamt 265 Mitarbeiter (Vorjahr: 174), davon 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 3) im Konzern tätig.

Der Anstieg der Personalaufwendungen von 8.807 Tsd. € im Vorjahr auf 15.582 Tsd. € in 2009 ist überwiegend auf die gestiegene Mitarbeiterzahl (+52 Prozent im Vergleich zum 31. Dezember 2008) zurückzuführen. Außerdem wurden überdurchschnittlich viele Mitarbeiter in höheren Vergütungsbereichen eingestellt.

Die Verringerung des Konzernergebnisses ist im Wesentlichen auf außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 5,4 Mio. € und Steueraufwendungen aufgrund einer Betriebsprüfung für die Geschäftsjahre 2003 bis 2007 in Höhe von 0,8 Mio. € zurückzuführen.

Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen dienten wie im Vorjahr dem Partner-, Customer- und Neukundenmarketing sowie dem Ausbau der Marketing-Infrastruktur und wurden in 2009 wiederum deutlich erhöht. Während die Aufwendungen in 2008 bei 4.375 Tsd. € lagen, stiegen sie aus oben genannten Gründen während der Berichtsperiode auf 5.305 Tsd. €.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2009 betragen 12.210 Tsd. € (Vorjahr: 9.896 Tsd. €) und machen wie im Vorjahr 28 Prozent der Umsatzerlöse aus. Die wesentlichen Posten sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen von 1.985 Tsd. € (Vorjahr: 2.790 Tsd. €), Rechtsberatungs- und Prüfungskosten von 1.986 Tsd. € (Vorjahr: 2.112 Tsd. €), Aufwendungen für Freelancer 1.579 Tsd. € (Vorjahr: 1.365 Tsd. €) und Aufwendungen für Server-Hosting, IT-Verwaltung und Traffic von 1.259 Tsd. € (Vorjahr: 1.517 Tsd. €). Ein weiterer wesentlicher Posten sind Aufwendungen für Zahlungsabwicklung in Höhe von 1.894 Tsd. € (Vorjahr: 1.430 Tsd. €).

Abschreibungen

Die Abschreibungen von 10.937 Tsd. € (Vorjahr: 2.426 Tsd. €) beinhalten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 5.539 Tsd. € (Vorjahr: 2.426 Tsd. €) und außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 5.398 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen.

Die außerplanmäßigen Abschreibungen betreffen im Wesentlichen den Goodwill der Socialmedian Inc. (2.994 Tsd. €) und von XING Hong Kong (484 Tsd. €) sowie nicht mehr genutzte Abrechnungssoftware im Paymentbereich (1.409 Tsd. €).

Die Abschreibungen auf selbst entwickelte Software in Höhe von 1.883 Tsd. € (Vorjahr: 860 Tsd. €), auf sonstige immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 1.715 Tsd. € (Vorjahr: 447 Tsd. €) und auf erworbene Software in Höhe von 1.315 Tsd. € (Vorjahr: 438 Tsd. €) bilden die größten Posten der planmäßigen Abschreibungen.

Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die erwirtschafteten Finanzerträge in Höhe von 322 Tsd. € in 2009 sind im Wesentlichen auf Dividendenzahlungen (165 Tsd. €) einer Beteiligungsgesellschaft und auf die Anlage von Tagesgeldern zurückzuführen (131 Tsd. €; Vorjahr: 1.165 Tsd. €). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der Präferenz risikofreier Anlagen und dem allgemein sehr niedrigen Zinsniveau am Markt.

Im Geschäftsjahr 2009 sind Finanzaufwendungen in Höhe von 37 Tsd. € (Vorjahr: 20 Tsd. €) in Form von Zinsen angefallen.

Ertragsteuern

Die Steuern auf das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit enthalten den laufenden sowie den latenten Ertragsteueraufwand. Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt.

In 2009 wurde zusätzlich eine Rückstellung für Betriebsprüfungsrisiken aus Vorjahren gebildet, wodurch sich der Ertragsteueraufwand überproportional erhöht hat.

Seit dem 31. Dezember 2008 sind die steuerlichen Verlustvorträge der XING AG vollständig verbraucht. In Spanien bestehen Verlustvorträge von rund 1,25 Mio. € (Vorjahr: Spanien rund 1,2 Mio. €). In Spanien können Verlustvorträge 15 Jahre vorgetragen und genutzt werden.

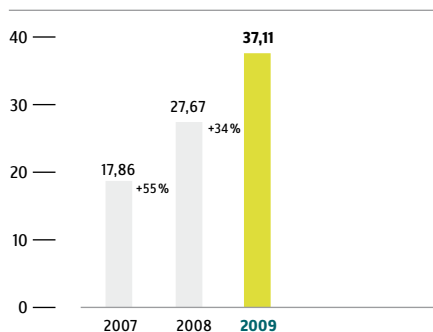
Entwicklung der Geschäftsbereiche

„Subscriptions“

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bleibt die seit 2003 etablierte Premium-Mitgliedschaft die größte Umsatz- und Ertragssäule der XING AG. Ende 2009 hatten sich 687 Tsd. XING-Nutzer für die erweiterte Mitgliedschaft entschieden, um die Plattform und deren Funktionen aktiver als Basis-Mitglieder nutzen zu können. Damit ist die Zahl der Premium-Mitglieder im Jahresverlauf um 25 Prozent bzw. um 136 Tsd. gestiegen.

Umsatzentwicklung Subscriptions

in Mio. €



Zum Jahreswechsel 2008/2009 hatte die Gesellschaft die Preisstruktur modifiziert. Mitglieder, die sich zuvor für die längeren Laufzeiten von zwölf oder 24 Monaten entschieden haben, erhielten am Ende ihrer Laufzeit einen bzw. zwei Freimonate. Die Gesellschaft hat festgestellt, dass sie ihr Ziel, die Mitglieder von längerfristigen Laufzeitverträgen zu überzeugen, damit nur langsam erreicht hat. Um die bis dato größte Ertragssäule noch nachhaltiger und zukunftssicherer zu gestalten, hat sich die XING AG deshalb im Winter 2008 entschieden, ein neues Preismodell einzuführen. Seit Dezember 2008 gibt es ein Modell mit drei unterschiedlichen Premium-Mitgliedschaften, bei dem insbesondere die längeren Laufzeiten durch ihre attraktive Ausgestaltung über eine erhöhte Anreizwirkung verfügen. Die kurze Mitgliedschaft über drei Monate kostet seit der Änderung 6,95 € pro Monat. Für eine Jahresmitgliedschaft veranschlagt XING wie bisher 5,95 € pro Monat. Für die mit 24 Monaten längste Mitgliedschaft fallen monatlich 4,95 € an. Die XING-Mitglieder entrichten ihre Beiträge weiterhin im Voraus.

Die Mitglieder haben die neuen Preismodelle sehr gut angenommen. Seit der Anpassung hat sich der Anteil der Mitglieder, die sich für die längste Mitgliedschaft entscheiden, mehr als verdreifacht. Diese Entwicklung hat die internen Erwartungen an das neue Preismodell deutlich übertroffen. Die im Voraus bezahlten Mitgliedsbeiträge haben das Working Capital der XING AG weiter verbessert und den operativen Cashflow gesteigert. So ist der Umsatz im Segmentbereich „Subscriptions“ von 27,7 Mio. € im Jahr 2008 auf 37,1 Mio. € im Berichtszeitraum gestiegen.

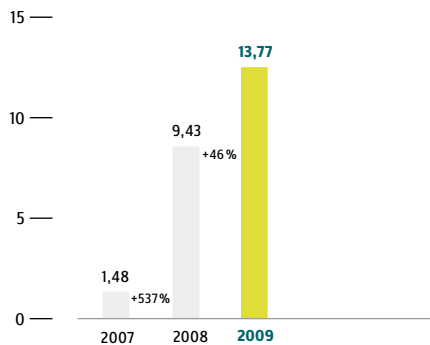
„E-Recruiting“

Die zweitgrößte Ertragssäule der XING-Gruppe wurde mit Aufstellung des Jahresabschlusses 2009 neu strukturiert. So wurde der Bereich Best-Offer zum Jahresende in den Bereich „Advertising“ umgegliedert. Dafür wurde zum Jahresende die Recruiter-Mitgliedschaft dem Bereich „E-Recruiting“ zugeordnet. Allerdings sind im vierten Quartal 2009 noch keine nennenswerten Umsätze mit dieser bezahlten Mitgliedschaft erzielt worden, da sie erst seit Anfang November 2009 vermarktet wird. So wurde der überwiegende Teil der insgesamt 4,39 Mio. € Umsatzerlöse noch mit dem Performance-basierten „Pay per Klick“-Modell erzielt. Hier hat die Gesellschaft zum 1. September 2009 den Netto-Klick-Preis von rund 0,41 € auf 0,59 € angehoben und konnte damit in einem saisonal und durch die gesamtwirtschaftliche Lage schwachem vierten Quartal 2009 den Umsatz auf Vorquartalsniveau stabilisieren. Während nach Einschätzung der Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr die Umsatzerlöse der Online-Jobbörsen in Deutschland um rund 30 Prozent gesunken sind, hat die XING AG dank ihres innovativen Performance-basierten Geschäftsmodells seinen Umsatz im Bereich E-Recruiting sogar deutlich gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent gesteigert. Um zukünftig neue Zielgruppen und eine breitere Kundenbasis im Bereich der Online-Stellenvermarktung zu erschließen, hat die XING AG im Verlauf des vierten Quartals 2009 neue Services und Produkterweiterungen für das XING-„Jobs“-Portal gelauncht. So können Inserenten zwischen dem innovativen Klick-Preis-Posting und seit Anfang November 2009 auch einer Festpreis-Variante in drei unterschiedlichen Gestaltungsausführungen wählen. Die Preise für die neuen Anzeigenformate liegen zwischen 395 € und 495 € pro Anzeige bei einer Laufzeit von 30 Tagen.

Während nach Einschätzung der Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr die Umsatzerlöse der Online-Jobbörsen in Deutschland um rund 30 Prozent gesunken sind, hat die XING AG dank ihres innovativen Performance-basierten Geschäftsmodells seinen Umsatz im Bereich E-Recruiting sogar deutlich gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent gesteigert.

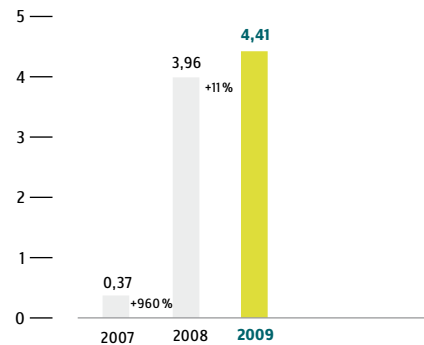
„Jobs“ Klicks

in Mio.



Umsatzentwicklung E-Recruiting

in Mio.



Eine weitere Neuentwicklung ist die Recruiter-Mitgliedschaft für professionelle Personalberater und -entscheider. Mit der Mitgliedschaft können ab sofort neuartige Suchkriterien ausgewählt werden. Speziell für die Personalsuche optimierte Filter, wie „Karriere-Level“, „Berufserfahrung“, „Firmengröße“ und „Branche“, ermöglichen die Eingrenzung der Übersichten auf die gewünschte Anzahl der bestgeeigneten Profile. Mit einem Klick können Personalentscheidern bis zu 1.000 potenzielle Kandidaten für die Besetzung eines Jobs angezeigt werden.

„Advertising“

Die dritte Ertragssäule „Advertising“ wurde mit Aufstellung des Jahresabschlusses 2009 wie auch der Bereich „E-Recruiting“ neu aufgeteilt. Der Bereich umfasst nunmehr die klassischen Online-Werbeerlöse und zusätzlich die Umsätze aus dem Bereich „Best Offers“, den Unternehmensprofilen sowie auch den Enterprise Groups. Zur Vergleichbarkeit wurden die vergangenen vier Quartale retrospektiv angepasst. Die neuen Unternehmensprofile haben im Geschäftsjahr 2009 noch keine nennenswerten Umsätze generiert. Nach Einschätzung der Gesellschaft lag das Netto-Wachstum für den Markt der Display Online-Werbung in 2009 bei 0 bis 3 Prozent. Gründe hierfür liegen unter anderem in dem Überangebot von Inventar und zunehmendem Effizienzdruck bzw. Performanceorientierung.

Finanzlage im XING-Konzern

Eigenkapital und Schulden

Seit der Gründung finanziert sich XING nahezu ausschließlich aus Eigenmitteln und den vorausbezahlten Mitgliedsbeiträgen ihrer Premium-Mitglieder.

Wie bereits im Vorjahr hat die XING AG in 2009 keine wesentliche neue IT-Hard- oder Software geleast. Bankverbindlichkeiten oder sonstige Darlehensverbindlichkeiten bestehen ebenfalls wie im Vorjahr nicht.

Die Eigenkapitalquote liegt im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 65,3 Prozent nach 70,0 Prozent in 2008. Damit ist die XING AG auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert. Der Rückgang der Quote ist bei einem geringfügigen Anstieg des absoluten Eigenkapitals ausschließlich durch den Anstieg der Bilanzsumme bedingt.

Der Rückgang der Eigenkapitalquote auf 65,3 Prozent ist bei einem geringfügigen Anstieg des absoluten Eigenkapitals ausschließlich durch den Anstieg der Bilanzsumme bedingt.

Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 175,2 Prozent (Vorjahr: 194,1 Prozent) immer noch deutlich durch Eigenkapital überdeckt. Die Überdeckung der kurzfristigen Vermögenswerte über die kurzfristigen Verbindlichkeiten beträgt 210,5 Prozent (Vorjahr: 241,6 Prozent). An der Entwicklung der Überdeckungen ist zu erkennen, das XING zunehmend vorhandenes Eigenkapital in langfristiges Vermögen investiert.

Cashflow

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2009 14.061 Tsd. € nach 17.731 Tsd. € im Geschäftsjahr 2008. Neben dem Konzerngewinn sorgte der Anstieg der im Voraus bezahlten Mitgliedsbeiträge (Anstieg der Erlösabgrenzungen um 5.926 Tsd. €) für den positiven operativen Cashflow. Der im Vergleich zum Vorjahr um 3.670 Tsd. € niedrigere Wert ist im Wesentlichen auf in 2009 erstmalig geleistete Ertragsteuerzahlungen (2.009 Tsd. €) und den Abbau von Verbindlichkeiten bei gleichzeitigem Aufbau von Forderungen (3.104 Tsd. €) zurückzuführen.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Die wesentlichen Investitionen flossen im Geschäftsjahr 2009 in die Akquisition der Socialmedian Inc., Wilmington, USA, (3.435 Tsd. €) und selbsterstellte Software (3.541 Tsd. €). Zusätzlich wurde noch Entwicklungs-Knowhow von der epublica GmbH erworben (2.450 Tsd. €).

Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen, die im Wesentlichen IT-Hardware (z. B. Server) betreffen, wurden in leicht reduzierten Umfang von 1.361 Tsd. € nach 1.498 Tsd. € im Vorjahr vorgenommen.

Die Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte betraf die Beteiligung an dem Unternehmen „Kennst du einen“ mit 26 Tsd. €. Im Vorjahr enthielten die Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte von 24 Tsd. € ebenfalls für „Kennst du einen“.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2009 sind dem Unternehmen aus einer Kapitalerhöhung 1.046 Tsd. € abzgl. Emissionskosten von 36 Tsd. € zugeflossen. Auszahlungen im Rahmen der Finanzierungstätigkeit hat es im Wesentlichen für den Rückkauf eigener Aktien (949 Tsd. €; Vorjahr: 2.092 Tsd. €) und die Tilgung von Finanzleasingverbindlichkeiten gegeben.

Vermögenslage im XING-Konzern

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009 besteht das bilanzielle Vermögen des Konzerns mit 42.862 Tsd. € bei einer Bilanzsumme von 80.748 Tsd. € zu 53,1 Prozent (Vorjahr: 57,3 Prozent) aus liquiden Mitteln. Der nur geringfügig veränderte Bestand an liquiden Mitteln von 42.922 Tsd. € zum 31. Dezember 2008 auf 42.862 Tsd. € zum 31. Dezember 2009 ist trotz erheblicher Auszahlungen (13,9 Mio. €; Vorjahr: 10,3 Mio. €) für Investitionen in 2009 im Wesentlichen auf einen weiteren Anstieg bei den Kundeneinzahlungen zurückzuführen.

Sowohl Langfrist- wie auch Kurzfristvermögen haben zugenommen. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (36,0 Prozent) um 1,3 Prozent auf 37,3 Prozent erhöht. Entsprechend hat sich der Anteil des Kurzfristvermögens auf 62,7 Prozent (Vorjahr: 64,0 Prozent) vermindert.

Die Zunahme beim Langfristvermögen (+3,1 Mio. €; Vorjahr: +7,9 Mio. €) resultiert vor allem aus dem Anstieg der immateriellen Vermögenswerte (+12,7 Mio. €; Vorjahr: +10,5 Mio. €). Einerseits wurde in erworbene und selbsterstellte Software investiert (+6,5 Mio. €, Vorjahr: +5,3 Mio. €), im Wesentlichen in die Weiterentwicklung der XING-Plattform, andererseits in Entwicklungs-Know-how, das von der epublica GmbH erworben wurde (+3,5 Mio. €). Gegenläufig wirkte sich neben den planmäßigen Abschreibungen vor allem die außerplanmäßige Abschreibung auf das Billingsystem (1,5 Mio. €, Vorjahr: 0 Tsd. €) sowie auf Socialmedian (3,1 Mio. €, Vorjahr: 0 Mio. €) und XING Hong Kong aus (0,5 Mio. €, Vorjahr: 0 Tsd. €).

Die Forderungen aus Dienstleistungen von 6.478 Tsd. € (Vorjahr: 3.345 Tsd. €) betreffen hauptsächlich Forderungen aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern. Der Anstieg der Forderungen verläuft überproportional zum Wachstum der Umsatzerlöse aufgrund der Zahlungsbedingungen des neuen Kreditkartenakquirers. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen überwiegend abgegrenzte Vorauszahlungen für Dienstleistungen.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009 besteht das bilanzielle Vermögen des Konzerns zu 53,1 Prozent (Vorjahr: 57,3 Prozent) aus liquiden Mitteln.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2009 zwar ein negatives IFRS-Konzernergebnis von -1,7 Mio. € erzielt, was aber im Wesentlichen durch bewusst getätigte Investitionen sowie einmalige Sonderabschreibungen getrieben wurde. Die XING AG verfügt über ein skalierbares und Cashflow generatives Geschäftsmodell und hat mit 687 Tausend zahlenden Mitgliedern eine solide Basis geschaffen, um auch in neue Segmente (Online-Stellenvermarktung mit XING „Jobs“ oder auch den „Company Profiles“) zu investieren. Damit hat sich die Gesellschaft neue Erlösquellen für die Zukunft geschaffen und das Geschäft auf mehrere Säulen gestellt.

XING ist bei einer Eigenkapitalquote von etwa 65 Prozent zum 31. Dezember 2009 überwiegend durch Eigenkapital finanziert, so dass auch mögliche negative Entwicklungen ohne größere Schäden überstanden werden können. Die Cashflow-Marge liegt mit über 51 Prozent (Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit/Umsatz aus Dienstleistungen (Vorjahr: 51 Prozent)) auf einem hohen Niveau. Das zeigt jetzt bereits über mehrere Jahre die Werthaltigkeit des Geschäfts und ermöglicht weitere Investitionen in Wachstum.

Mitarbeiter und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Im Jahr 2009 stieg die Zahl der Mitarbeiter im XING-Konzern von 174 auf 265 an. Die professionelle Ansprache, Auswahl, Einstellung und Einarbeitung der neuen Mitarbeiter war für alle Unternehmensbereiche eine große Herausforderung. Inzwischen sind allein am Hauptstandort Hamburg 241 Mitarbeiter aus 25 Nationen tätig. Damit ist XING in der Lage, auf die jeweiligen Bedürfnisse der internationalen Mitgliederbasis zu jeder Zeit kompetent einzugehen und einen mehrsprachigen Kundenservice zu bieten.

Neben Stellenausschreibungen, dem persönlichen Netzwerk der Mitarbeiter und dem erfolgreichen Einsatz des XING „Jobs“-Plattform, hat die Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr bei der Rekrutierung auch mit Personalberatungen zusammengearbeitet. Die Einstellung erfahrener Manager ermöglichte der Gesellschaft einen sprunghaften Anstieg der Produktivität und Wachstumsgeschwindigkeit. Auch für die bisherigen Mitarbeiter sind die erfahrenen Neuzugänge von Vorteil. Gerade den Junior Positionen ermöglichen sie eine direkte Weiterentwicklung der eigenen Fähigkeiten im täglichen Arbeiten. Dieses „direkte Lernen“ ist durch einzelne Seminare und Fortbildungen allein nicht zu ersetzen.

Die zentralen personellen Veränderungen hat das Unternehmen in seinem Vorstand vorgenommen: Mit Dr. Stefan Groß-Selbeck ist ein neuer Vorsitzender des Vorstands an Bord, Ingo Chu hat seine Arbeit als CFO im Sommer 2009 aufgenommen und schließlich ist Dr. Helmut Becker im September 2009 als Vorstand für Marketing und Sales zu XING gekommen. Im Zuge dieser Personalien ist auch die Organisationsstruktur des Unternehmens den gestiegenen Bedürfnissen weiter angepasst worden.

Die Mitarbeitermotivation und -zufriedenheit zählten auch im Jahr 2009 zu den zentralen Elementen der Human Resources-Arbeit der XING AG. Die Teilnahme an der Befragung des „Great Place to Work Institutes“ ergab, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der XING AG in ihren Teams, mit ihren Aufgaben und mit ihrem Arbeitsumfeld sehr zufrieden sind, sich aber bessere Sozialleistungen und Entwicklungsmöglichkeiten vorstellen können. Damit sind die Aufgabenfelder der Personalarbeit für das Jahr 2010 abgesteckt.

Inzwischen sind allein am Hauptstandort Hamburg 241 Mitarbeiter aus 25 Nationen tätig. Damit ist XING in der Lage, auf die jeweiligen Bedürfnisse der internationalen Mitgliederbasis zu jeder Zeit kompetent einzugehen und einen mehrsprachigen Kundenservice zu bieten.

Sonstige Angaben

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. Da der Vergütungsbericht sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex richtet und Angaben nach § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB beinhaltet, ist der ausführliche Bericht im Kapitel „Corporate Governance“ zu finden und zugleich Bestandteil des Lageberichts.

Übernahmerechtliche Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB und erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG

Die nachfolgenden Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB geben die Verhältnisse wieder, wie sie am Bilanzstichtag bestanden. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft in Höhe von 5.272.447 € ist in 5.272.447 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) eingeteilt, die jeweils die gleichen Rechte - insbesondere gleiche Stimmrechte - gewähren. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Hiervon ausgenommen sind 112.832 von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Die mit den Aktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG. Unterschiedliche Aktiengattungen bestehen nicht.

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 2009 eine Beteiligung der Hubert Burda Digital GmbH, München, in Höhe von 25,1 Prozent der Stimmrechte der XING AG bekannt. Zum 31. Dezember 2008 war Lars Hinrichs mittelbar und unmittelbar mit insgesamt 27,7 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte an der XING AG beteiligt.

Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 21 f. WpHG seitens mittelbar und/oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligter Aktionäre 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 28. Mai 2009. 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 nach den §§ 179, 133 AktG. Die Satzung hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, 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 bis 5.6 und 18 der Satzung in der aktuellen Fassung vom 28. Mai 2009 zu Satzungsänderungen ermächtigt, die nur die Fassung 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.

Genehmigtes Kapital 2006

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Oktober 2011 ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu 1.855.777,00 € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden bis zu Stück 1.855.777 Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006). Bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Optionsscheinen, Wandelschuldverschreibungen oder Optionsanleihen, die von der Gesellschaft oder ihr nachgeordneten in- oder ausländischen Konzernunternehmen ausgegeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang einräumen zu können, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- oder Optionsrechts bzw. nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustünde. Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabetrags durch den Vorstand nicht wesentlich i.S.d. §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Eintragung der Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht überschreiten. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die aufgrund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender

Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist im Falle von Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen oder Wirtschaftsgütern, ausgeschlossen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

Der Vorstand hat mit Genehmigung des Aufsichtsrats von dieser ihm eingeräumten Ermächtigung im April 2009 Gebrauch gemacht und das Grundkapital um 70.073 € durch die Ausgabe von 70.073 nennwertlosen auf den Namen lautenden neuen Stückaktien erhöht. Nach der Kapitalerhöhung besteht das zuvor noch in Höhe von 1.925.850,00 € ausmachende Genehmigte Kapital 2006 nur noch in Höhe von 1.855.777,00 €.

Genehmigtes Kapital 2008

Der Vorstand ist des Weiteren durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 ermächtigt worden, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 20. Mai 2013 durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden bis zu 675.000 Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu 675.000,00 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2008). 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: (i) um Spitzenbeträge auszugleichen; (ii) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere im Rahmen des Erwerbs von oder des Zusammenschlusses mit Unternehmen bzw. Teilen von Unternehmen oder des Erwerbs von Beteiligungen an Unternehmen, ausgegeben werden; (iii) 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 Ausgabe der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Der Bezugsrechtsausschluss kann in diesem Fall jedoch nur vorgenommen werden, wenn die Anzahl der auf diese Weise ausgegebenen Aktien zusammen mit der Anzahl eigener Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen und/oder Genussrechten entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden sowie der Anzahl der Aktien, die aus dem genehmigten Kapital 2006 unter Ausschluss des Bezugsrechts nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 Prozent des Grundkapitals weder zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch zum Zeitpunkt der Ausgabe überschreitet.

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

Bedingtes Kapital I 2006

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um 288.822,00 € durch Ausgabe von bis zu Stück 288.822 auf den Namen lautenden nennwertlosen Aktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I 2006). Das Bedingte Kapital I 2006 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, das aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 unter Berücksichtigung der Änderungen durch den Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 21. November 2006 und vom 28. Mai 2009 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 ausgegeben wurden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen aus dem vorgenannten Aktienoptionsplan ausgegeben wurden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital I 2006 erfolgt zu dem gemäß Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November zu Punkt 6 Buchstabe c) lit. e) zu 6 der Tagesordnung unter Berücksichtigung der Änderungen durch Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 21. November zu Punkt 2 der Tagesordnung und Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 lit. a) Ziffer (3) der Tagesordnung festgelegten Ausübungspreis Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.

Das bedingte Kapital I 2006 wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 teilweise aufgehoben und betrug noch 200.822,00 €. Durch Ausgabe von 674 Stück Bezugsaktien im Juni 2009 im Nennwert von 674,00 € hat sich das Grundkapital um 674,00 € erhöht. Das bedingte Kapital I 2006 beträgt damit noch 200.148,00 €.

Bedingtes Kapital II 2006

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um insgesamt 1.540.680,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 1.540.680 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II 2006). Das Bedingte Kapital II 2006 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 unter TOP 7 lit. a) durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehenden Ermächtigungsbeschlusses jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Wandlungs- oder Optionsrechte von ihren Wandlungs- oder Optionsrechten Gebrauch machen oder Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllen. Die 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.

Von der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen hat die Gesellschaft bislang keinen Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital 2008

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 um 231.348 € durch Ausgabe von bis zu Stück 231.348 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien um bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2008). Das Bedingte Kapital 2008 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 21. Mai 2008 unter Berücksichtigung der Änderungen durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008 ausgegeben wurden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen aus dem vorgenannten Aktienoptionsplan ausgegeben wurden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital 2008 erfolgt zu dem gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 zu Punkt 7 lit. c) Ziffer (5) der Tagesordnung unter Berücksichtigung der Änderungen durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 lit. a) Ziffer (3) der Tagesordnung festgelegten Ausübungspreis.

Die neuen Aktien nehmen – vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Das bedingte Kapital 2008 wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 teilweise aufgehoben und beträgt noch 129.137,00 €.

Bedingtes Kapital 2009

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 um bis zu 197.218,00 € durch Ausgabe von bis zu Stück 197.218 auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2009). Das bedingte Kapital 2009 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 28. Mai 2009 unter von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2009 ausgegeben wurden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen aus dem vorgenannten Aktienoptionsplan ausgegeben wurden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital 2009 erfolgt zu dem gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 11 lit. d) Ziffer (5) der Tagesordnung festgelegten Ausübungspreis.

Die Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil.

Zum Stichtag 31. Dezember 2009 waren insgesamt 369.487 Stück Aktienoptionen aus den Aktienoptionsprogrammen 2006, 2008 und 2009 an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben, die noch nicht verfallen sind oder bereits ausgeübt wurden.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 unter Aufhebung des vorherigen Beschlusses vom 21. Mai 2008 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a) Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, bis zum 27. November 2010 eigene Aktien bis zu insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke, durch die Gesellschaft oder von ihr abhängige oder in Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen, oder durch auf deren Rechnung oder auf Rechnung der Gesellschaft handelnde Dritte ausgeübt werden.

b) Arten des Erwerbs

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

(1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.

(2) Erfolgt der Erwerb aufgrund eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder aufgrund einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen

- im Falle eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots der gebotene Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) bzw.
- im Falle einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten die Grenzwerte der von der Gesellschaft festgelegten Kaufpreisspanne (ohne Erwerbsnebenkosten)

den Durchschnitt der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des öffentlichen Kaufangebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.

Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Kaufangebot bzw. die

Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung der Anpassung abgestellt.

Sofern ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot überzeichnet ist, kann es nur nach Quoten angenommen werden. Sofern im Fall einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten von mehreren gleichwertigen Angeboten nicht alle angenommen werden, kann die Annahme der Angebote nur nach Quoten erfolgen.

Eine bevorrechtigte Behandlung geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück Aktien je Aktionär kann vorgesehen werden.

Das an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Kaufangebot bzw. die an alle Aktionäre gerichtete 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 Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken zu verwenden:

- (1) Die 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.
- (2) Die Aktien können 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 zusammen mit der Anzahl der neuen Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung aus genehmigtem Kapital unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Options- und/oder Wandlungsschuldverschreibungen entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten.
- (3) Die Aktien können gegen Sachleistung veräußert werden, insbesondere auch in Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen sowie Zusammenschlüssen von Unternehmen.

- (4) Die Aktien können durch den Vorstand bzw. – soweit der Vorstand begünstigt ist – durch den Aufsichtsrat 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, sonstige Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 Aktiengesetz.
- im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 3. November 2006 durch Beschluss zu Punkt 6 der Tagesordnung, zuletzt geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. November 2006 zu Punkt 2 der Tagesordnung und, soweit die Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 dem Beschlussvorschlag zu nachfolgendem Punkt 10 der Tagesordnung zustimmt, ebenfalls geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch Beschluss zu Punkt 7 der Tagesordnung und, soweit die Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 dem Beschlussvorschlag zu nachfolgendem Punkt 10 der Tagesordnung zustimmt, ebenfalls geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
 - soweit die Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 dem Beschlussvorschlag zu nachfolgendem Punkt 11 der Tagesordnung zustimmt, im Rahmen des Aktienoptionsplans 2009, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 durch Beschluss zu Punkt 11 der Tagesordnung ermächtigt hat,

eingeräumt wurden oder noch eingeräumt werden. Die Eckpunkte der Aktienoptionspläne 2006 und 2008 wurden in den Hauptversammlungen vom 3. und 21. November 2006 sowie vom 21. Mai 2008 beschlossen. Auszüge aus den notariellen Niederschriften der Hauptversammlungen vom 3. und 21. November 2006 sowie aus der am 11. April 2008 im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Einberufung der Hauptversammlung der XING AG vom 21. Mai 2008 mit den Beschlussfassungen zu den Aktienoptionsplänen 2006 und 2008 sind im Anschluss an diese Tagesordnung abgedruckt. Da die Optionsbedingungen der Aktienoptionspläne 2006 und 2008 durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 geändert werden sollen, ergeben sich weitere Einzelheiten auch aus dem Beschlussvorschlag zu nachfolgendem Punkt 10 der Tagesordnung der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009. Die Eckpunkte des Aktienoptionsplans 2009 sollen zu nachfolgendem Punkt 11 der Tagesordnung der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 beschlossen werden.

- (5) Die Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, mit einer Sperrfrist von nicht weniger als zwei Jahren 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 mit einer Sperrfrist von nicht weniger als zwei Jahren 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.

Die vorstehenden Ermächtigungen können einmal oder mehrmals, ganz oder teilweise, einzeln oder gemeinsam ausgenutzt werden. Die Ermächtigungen unter (2) und (3) können auch durch abhängige oder in Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder durch auf deren Rechnung oder auf Rechnung der Gesellschaft handelnde Dritte ausgenutzt werden.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien wird ausgeschlossen, soweit sie gemäß den vorstehenden Ermächtigungen unter (2), (3), (4) und (5) verwendet werden.

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

Die XING AG gewährte dem Vorstandsmitglied Burkhard Blum für den Fall einer Änderung der Eigentumsverhältnisse der Gesellschaft, die eine Verpflichtung zur Abgabe eines Übernahmeangebots nach sich zieht (Change-of-Control), auf Verlangen eine Barabfindung für die bei Vertragsbeendigung noch nicht ausübaren Aktienoptionen. Mit dem Ausscheiden des Vorstandsmitglieds Burkhard Blum ist diese Regelung hinfällig geworden. Dem Vorstandsvorsitzenden Stefan Groß-Selbeck gewährt die Gesellschaft darüber hinaus in diesem Fall ein, unter weiteren Bedingungen ausübbares, befristetes Sonderkündigungsrecht und die Zahlung der kapitalisierten Jahresgesamtvergütung (Grundgehalt, Zielantieme unter Annahme von 100 Prozent Zielerfüllung und Nebenleistungen) für die Restlaufzeit des Dienstvertrages, mindestens für eineinhalb Jahre. Das Vorstandsmitglied Ingo Chu erhält unter vergleichbaren Bedingungen eine Abfindung in Höhe von maximal des zweifachen der Grundvergütung und des Bonus bei Annahme von 100 Prozent Zielerreichung. Die Vorstandmitglieder Stefan Groß-Selbeck und Ingo Chu erhalten in diesem Fall außerdem eine Barabfindung für die bei Vertragbeendigung nicht einlösaren Aktienoptionen, wobei sich für den Vorstandsvorsitzenden Stefan Groß-Selbeck die Bemessungsgrundlage bei einer Beendigung im dritten oder vierten Jahr der Bestellung um 50.000 Optionen erhöht.

Weitere Angaben

Die übrigen, nach den § 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.

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Hierzu verweisen wir auf unsere Erläuterungen im Corporate Governance Report der auf der Website der XING AG unter dem Link <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/> eingesehen werden kann.

Risikobericht

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

Grundsätze des Risikomanagements

Jeder einzelne Mitarbeiter ist aufgefordert, aktiv potenzielle Schäden vom Unternehmen abzuwenden. Seine Aufgabe ist es, alle Gefahren in seinem Verantwortungsbereich unverzüglich zu beseitigen und bei Hinweisen auf entstehende oder existierende Risiken umgehend die entsprechenden Ansprechpartner zu informieren. Voraussetzung hierfür sind die Kenntnis des Risikomanagementsystems und ein möglichst hohes Risikobewusstsein der Mitarbeiter. Aus diesem Grund macht XING die Mitarbeiter in regelmäßigen Einführungsveranstaltungen sowie mit Hilfe von Informationsmaterial mit dem Risikomanagementsystem vertraut und sensibilisiert sie für die Bedeutung des Risikomanagements.

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 Jahr 2009 haben zwei umfassende Risikoinventuren stattgefunden, bei der bestehende Risiken betrachtet und zum Teil neu bewertet sowie neue potenzielle Risiken identifiziert wurden. Darüber hinaus werden die Risikoverantwortlichen und Führungskräfte regelmäßig zum Status bestehender Risiken und zur Identifizierung neuer Risiken befragt.

Internes Kontrollsystem gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft sind wir 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 von dem Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

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

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

Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess sind bei 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. Berichtsorganisationen sind grundsätzlich alle in den Konzern-Abschluss einbezogenen Gesellschaften eingebunden. Im Rahmen dieser Berichtsorganisation werden dem Konzernvorstand (laufend) Informationen über folgende Maßnahmen zur Verfügung gestellt: Festlegung der Risikofelder, die zu bestandsgefährdenden Entwicklungen führen können; Risikoeerkennung und Risikoanalyse; Risikokommunikation; Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Aufgaben; Einrichtung eines Überwachungssystems; Dokumentation der getroffenen Maßnahmen. Desweiteren 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 niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst wird.

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 Konzern-Abschlusses einschließlich Konzern-Lagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insb. die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess;
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzern-Abschluss einbezogenen Gesellschaften;
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzern-Abschluss einbezogenen Gesellschaften sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzern-Abschlusses einschließlich Konzern-Lagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und von vordefinierten Genehmigungsprozessen in relevanten Bereichen;
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen;
- Die Aufgaben des internen Revisionssystems zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems werden nicht durch eine Stabsabteilung „Interne Revision“, sondern durch die Abteilungen Controlling und Rechnungswesen durchgeführt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat zusätzliche Prüfungshandlungen durch den Abschlussprüfer durchführen lassen.

- Der Konzern hat darüber hinaus in Bezug auf den konzernweiten Rechnungslegungsprozess ein Risikomanagementsystem implementiert, das Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von wesentlichen Risiken sowie entsprechende risikobegrenzende Maßnahmen enthält, um die Ordnungsmäßigkeit des Konzern-Abschlusses sicherzustellen.

Vorstand und Aufsichtsrat prüfen außerdem kontinuierlich Möglichkeiten, die Abläufe des Risikomanagementsystems weiterzuentwickeln.

Strategische Risiken

Zahlungs- und Forderungsmanagement

Da Zahlungsausfälle zu Umsatzeinbußen führen würden, sind die effiziente Abrechnung von Entgelten und das gesamte Forderungsmanagement für die Gesellschaft von wesentlicher Bedeutung. XING analysiert und optimiert die entsprechenden internen und externen Prozesse kontinuierlich. Den Risiken, die durch die Einbindung externer Dienstleister entstehen, begegnet das Unternehmen durch die juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften. Entsprechende Vertragsgestaltungen stellen insbesondere sicher, dass die Abhängigkeit von Dienstleistern so gering wie möglich ausfällt, die erforderlichen Dienstleistungsstandards eingehalten werden und dass das Risiko technischer Ausfälle minimiert wird.

Markt- und Vertriebsrisiken

Die XING AG steht im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. Auch in Zukunft können neue Wettbewerber auftreten. Verliert die XING AG Kunden an diese Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, Leistungen anzubieten, die den von der XING AG angebotenen Leistungen überlegen sind.

Neben dem direkten Wettbewerb durch Social Networks können auch weitere Wettbewerber durch branchennahe Unternehmen entstehen. Dazu gehören Suchmaschinen, die ihr Portfolio durch Community-Strukturen erweitern oder auch große Portalanbieter, die bereits über eine breite Masse an Nutzern verfügen z. B. durch E-mail Dienstleistungen.

Des Weiteren können durch strategische Kooperationen zwischen ausländischen Wettbewerbern und reichenweitenstarken Unternehmen in der DACH-Region Wettbewerber noch schneller in den XING-Heimmarkt drängen und durch deren Preise und Dienstleistungen zusätzlich Druck auf das XING Wachstum ausüben.

Des Weiteren kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten (z. B. iPhone, Nexus One) Wettbewerb durch mobile Communities entstehen.

Die XING AG begegnet dem Wettbewerb insbesondere durch die ständige Verbesserung und Erweiterung der eigenen Dienstleistungen sowie durch strategische Partnerschaften.

Risiken der Kundenbetreuung

Die XING AG weitet ihre Geschäftsmodelle kontinuierlich um zusätzliche Ertragsquellen aus. Damit wird die Abhängigkeit des Unternehmens von den Beiträgen der Mitglieder gesenkt. Aus dieser Tatsache folgt jedoch keine Abkehr vom Prinzip der XING AG, der Zufriedenheit ihrer Kunden – nicht nur im Sinne des wirtschaftlichen Erfolgs höchste Priorität einzuräumen.

Schon aufgrund der hohen eigenen Ansprüche der XING AG hinsichtlich der Qualität ihrer Plattform erwarten die Mitglieder, dass das Unternehmen Qualitätseinbußen ausschließt. Wegen der starken Identifizierung vieler Mitglieder mit XING erhält die Gesellschaft in der Regel eine direkte und schnelle Rückmeldung zu bestimmten Vorgängen auf der Plattform, über Änderungen und Neuerungen. Dies versetzt die XING AG in die Lage, gegebenenfalls zeitnah zu reagieren und Kündigungen von Mitgliedern abzuwenden, die Umsatzeinbußen zur Folge hätten.

Zur Risikominimierung ist ein spezielles Team von Mitarbeitern mit der laufenden Qualitätssicherung betraut. Hierzu gehören insbesondere das Identifizieren von falschen Profilen und die Verfolgung von Belästigungen oder Beleidigungen auf der Plattform.

Um die Bedürfnisse der Nutzer möglichst umfassend zu berücksichtigen, werden die Entwicklung neuer Funktionalitäten und Änderungen auf der Plattform meist von einem Austausch der XING AG mit ihren Kunden flankiert.

Finanzrisiken

Das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus Beiträgen von Premium-Mitgliedern lag im abgelaufenen Geschäftsjahr unter einem Prozent vom Gesamtumsatzerlös und ist somit nicht von wesentlicher Bedeutung.

Für das allgemeine Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus den restlichen Geschäftsbereichen wurde im Jahr 2008 eine Pauschalwertberichtigung gebildet.

Die XING AG beschränkt ihr Liquiditätsrisiko, indem sie ihre Zahlungsmittelbestände ausschließlich bei Banken mit hoher Bonität unterhält sowie ausschließlich in Wertpapiere mit hoher Bonität und Liquidität investiert. Das Hauptgeschäftsmodell der Premium-Mitgliedschaften und entsprechende regelmäßige Zahlungseingänge versorgen das Unternehmen mit ausreichender Liquidität. Zusätzlich erfolgt eine Liquiditätsvorschau. Damit ist die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt gewährleistet.

IT-Risiken

Zusammenarbeit mit externen IT-Dienstleistern

Die XING AG ist von externen Dienstleistern abhängig, die auf der Basis von Fachwissen und speziellen Technologien Leistungen erbringen, die entscheidend für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sind. Dazu gehören die Beschaffung, Installation, Entwicklung, Instandhaltung und Wartung von Hard- und Software, Datendienste sowie Server-Housing. Externe Dienstleister könnten ihren Verpflichtungen nicht in zufriedenstellender Weise nachkommen oder ihre Leistungen nicht fristgerecht liefern. Hinzu kommt, dass externe Dienstleister sich entscheiden könnten, ihre Verträge mit der XING AG zu kündigen, oder nur zu nicht wirtschaftlich vertretbaren Bedingungen fortzuführen.

Die XING AG hat mit ihren wesentlichen Lieferanten zum Teil langfristige Partnerschaften abgeschlossen. Um Weiterentwicklungen in den dargestellten Bereichen frühzeitig in die Wege zu leiten und gemeinsame Projekte mit ausreichender Vorlaufzeit verhandeln zu können, steht die Gesellschaft in ständigem Kontakt mit ihren Kooperationspartnern. Durch die Übernahme der 19 Entwickler von der epublica GmbH und durch konsequente Einstellung neuer Entwickler, wurde die Abhängigkeit von externen Dienstleistern wesentlich verringert.

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

Um ihre Dienstleistungen zu erbringen, ist die XING AG auf automatisierte Prozesse angewiesen, deren Effizienz sowie Zuverlässigkeit von der Funktionsfähigkeit und Stabilität 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. Das Risiko einer Betriebsunterbrechung durch Ausfall der Hardware und Softwarefehler kann nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Die Website 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 oder böswillige Angriffe (einschließlich so genannter „Denial of Service“-Angriffe) erheblich beeinträchtigt werden. In diesen Fällen könnte es zu einer Unterbrechung der Leistungen der XING AG kommen.

Jede Störung der Netzwerksicherheit könnte zu Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit führen, die betrieblichen Aufwendungen erhöhen und den Ruf der Gesellschaft schädigen. Eine Erweiterung der Leistungsfähigkeit von Computern, neue Erfindungen oder sonstige Entwicklungen könnten zu einer Beeinträchtigung oder Überwindung der Sicherheitstechnologie führen. Angriffe gegen die Plattform der XING AG könnten eine Vernichtung oder Veränderung von gespeicherten personenbezogenen Daten nach sich ziehen oder dazu führen, dass personenbezogene Daten für unlautere Zwecke oder ohne Genehmigung verwendet werden. Zu diesen Risiken zählen Identitätsdiebstahl, Kreditkartenbetrug oder sonstige Betrugsfälle, Werbemails und Spam-Mails von Unternehmen, die nicht mit der XING AG verbunden sind.

Werbetreibende und Versender von Spam-Mails könnten versuchen, Mitglieder bei XING zu werden, um in den Besitz von persönlichen Daten anderer Mitglieder zu kommen. Solche Aktivitäten könnten den Ruf des Unternehmens nachhaltig schädigen und dazu führen, dass es nicht mehr in der Lage ist, neue Mitglieder zu gewinnen oder bestehende Mitglieder an sich zu binden. Die Gesellschaft könnte sich gezwungen sehen, hohe Geldbeträge und andere Ressourcen aufzuwenden, um die Plattform vor potenziellen oder bestehenden Sicherheitsverletzungen zu schützen.

Die XING AG arbeitet durch technische Weiterentwicklungen und den Einsatz eigener Ressourcen permanent an der Sicherheit ihres Netzwerks. Die getroffenen Maßnahmen haben sich bisher als wirkungsvoll erwiesen. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass zukünftig Störungen in der Netzwerksicherheit eintreten können.

Prozess- und Organisationsrisiken

Organisationsentwicklung

Die XING AG strebt ein ständiges Wachstum an. Im Zuge dessen ist auch ein weiterer Ausbau der Personaldecke und ein Anstieg von externen Dienstleistungen zu erwarten. Die Gesellschaft ist sich der Risiken eines schnellen Wachstums bewusst. Deshalb arbeitet die XING AG kontinuierlich an der Entwicklung ihrer Organisation und an der Verbesserung der internen Prozesse.

Verstöße gegen Datenschutzbestimmungen und Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten

Die Mitglieder stellen der Gesellschaft umfangreiche personenbezogene Daten zur Verfügung. Diese speichert die XING AG auf ihren Servern in Deutschland. Mitglieder innerhalb und außerhalb der Europäischen Union haben Zugriff auf diese Daten. Zudem können Mitglieder über XING weltweit personenbezogene Daten übermitteln. Die Erfassung, Verarbeitung und Übermittlung von personenbezogenen Daten sowie die Kommunikation der Mitglieder untereinander erfolgt in Übereinstimmung mit den strengen europäischen und deutschen Datenschutzgesetzen sowie den Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten weiterer Länder.

Sollte die XING AG gegen Datenschutzbestimmungen, Bestimmungen zum Schutz des Fernmeldegeheimnisses oder Bestimmungen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten verstoßen, könnte dies Ermittlungen, datenschutzrechtliche Verfügungen und Schadenersatzforderungen, darunter auch Forderungen auf Ersatz immaterieller Schäden, zur Folge haben. Unter Umständen könnten sogar strafrechtliche Verfahren gegen die XING AG und die Geschäftsleitung eingeleitet werden.

Eine Verletzung von Datenschutzbestimmungen und Gesetzen zum Schutz von Persönlichkeitsrechten könnte sich außerdem nachteilig auf den Ruf der Gesellschaft und ihre Möglichkeiten auswirken, neue Mitglieder zu gewinnen und bestehende Mitglieder an sich zu binden. Sie könnten sogar dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Leistungen zeitweise oder auf Dauer in manchen Ländern ganz oder teilweise nicht mehr anbieten und erbringen kann.

Mit Hilfe eigens dafür bestimmter Mitarbeiter überwacht die XING AG die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert, Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Neue Funktionalitäten der Plattform prüft die Gesellschaft vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen. Eine Freigabe erfolgt nur, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Unternehmens

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.

Nachtragsbericht

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von XING haben, haben sich nicht ereignet.

Prognose- und Chancenbericht

Zukünftige Ausrichtung

Das Management der XING AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die zukünftige strategische Ausrichtung neu definiert. Das Jahr 2009 stand dabei im Zeichen der internen Professionalisierung, der Prozess- und Teamoptimierung und der Erhöhung der Innovationsgeschwindigkeit. So konnte die Gesellschaft neue Services und Funktionalitäten entwickeln und seinen Mitgliedern zur Verfügung stellen.

Mit neuen Angeboten und der Weiterentwicklung der wichtigen Erlösquellen „Subscriptions“, „E-Recruiting“ und „Advertising“ möchte die XING AG die Attraktivität der Plattform für bestehende und potenzielle Kunden weiter systematisch verbessern. Dazu gehört in erster Linie die Steigerung des persönlichen Nutzwerts für jedes einzelne Mitglied. Über 172 Millionen Einzelverbindungen zeigen, wie vernetzt die Community untereinander ist. Diese Beziehungen weiter zu stärken und den Austausch untereinander, z. B. durch die Verbesserungen unserer Gruppenfunktionen, wird eine der Kernaufgaben in den kommenden Jahren werden. Die hohe Aktivität der Community auf der Plattform ist für XING ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Sie ist insbesondere ein Zeichen dafür, dass XING von seinen Mitgliedern als Business-Netzwerk ihrer Wahl zur Gestaltung ihrer geschäftlichen und beruflichen Herausforderungen bevorzugt genutzt wird.

Die XING AG ist ein Wachstumsunternehmen, das auf starken Einkommensäulen und auf einer soliden Positionierung fußt. Um auch von zukünftigen Marktpotenzialen zu profitieren und diese wiederum an die Mitglieder und Partner weitergeben zu können, wird die Gesellschaft sich neuen Erlösmöglichkeiten öffnen und bestehende Partnerschaften intensivieren.

Alle relevanten Kerngrößen zeigen, dass sich die Gesellschaft auf einem profitablen und weiterhin spannenden Wachstumskurs befindet und mit engagierten Mitarbeitern, zufriedenen Partnern sowie einem erfahrenen Management in der Lage ist, neue Geschäftsmodelle zu etablieren und Angebote entsprechend den Interessen der Mitglieder einzuführen. Im neuen Geschäftsjahr werden unter anderem im Bereich „Jobs“ und für die Recruiter-Mitgliedschaft kontinuierlich Neuerungen vorgenommen, um dem Bedarf an Karrieremöglichkeiten sowie den Anforderungen von Personalentscheidern gleichzeitig und besser gerecht zu werden.

Weltwirtschaft

Die gesamtwirtschaftliche Lage hat sich nach der starken Rezession im 2. Halbjahr 2009 stabilisiert. Für 2010 hat beispielsweise der Internationale Währungsfonds (IWF) seine Prognose für das Wachstum der Weltwirtschaft deutlich angehoben. Für 2010 erwartet die Organisation ein Plus von 3,9 Prozent. Zuvor war sie noch von 3,1 Prozent ausgegangen. Für Deutschland gehen die IWF-Ökonomen von einem Wachstum von 1,5 gegenüber 0,3 Prozent aus. Etwas zurückhaltender sind die Experten des Instituts für Weltwirtschaft (IfW). Sie erwarten ein weltweites Wachstum von 3,6 Prozent bzw. 1,2 Prozent in Deutschland.

Beide Annahmen belegen dennoch den Aufwärtstrend der Weltwirtschaft. Nach Einschätzung der Gesellschaft besteht jedoch das Risiko, dass nach einer Belebung der deutschen Wirtschaft im 2. Halbjahr 2009 im kommenden Jahr – nach Auslaufen der Konjunkturprogramme – nochmals eine zeitweise Schwächephase eintritt.

Erwartete Branchenentwicklung

Die Entwicklung des Internets in den kommenden Jahren ist schon heute absehbar und wird von drei wesentlichen Entwicklungen geprägt sein.

1. Das mobile Web wird zum Trend der kommenden Jahre. So erwartet das Marktforschungsunternehmen Gartner, dass schon in drei Jahren mehr Menschen mit Handys und anderen mobilen Geräten ins Internet gehen werden als mit normalen Computern. Diese Entwicklung wird durch Handys der neuesten Generation vorangetrieben.
2. Der Drang zur Konzentration wird auch im bisher weitgehend offenen Internet zunehmend zur Entstehung von zentralen Anbietern führen. Bereits gegenwärtig ist diese Entwicklung im Bereich Bücher (Amazon), Musik (Apple iTunes) zu erkennen.
3. Der Aufstieg von sozialen Netzwerken wird voranschreiten, denn es liegt in der Natur der Sache, dass sie mit jedem neuen Mitglied attraktiver für Menschen werden, die noch nicht dabei sind.

XING ist für diese Entwicklungen gut aufgestellt. Durch seinen Fokus auf „Business Networking“ bietet es den zentralen Zugang zu der nach Einschätzung des Managements aktivsten Business Community Europas und ist damit zum essentiellen Bestandteil für Berufstätige in jeder Situation geworden. Bei der Suche nach neuen Kunden, Lieferanten, einem passenden neuen Job oder Antworten auf fachliche Fragen generiert XING damit eine Anziehungskraft, die das Wachstum der Gesellschaft auch in Zukunft vorantreiben wird.

Chancenbericht

Die XING AG hat im Berichtszeitraum 2009 zahlreiche Weiterentwicklungen von Funktionalitäten auf der Plattform www.xing.com einerseits aber auch in Form neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle andererseits implementiert. So hat das Unternehmen beispielsweise im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres neue Angebote im Bereich der Stellenvermarktung etabliert und kann sich damit auch als vollwertige und relevante Recruiting-Plattform für Online-Stellenvermittlung positionieren, neue Zielgruppen ansprechen und durch eine entsprechende Monetarisierungsstrategie in diesem Bereich das Umsatz- und Ergebniswachstum forcieren. Des Weiteren hat das Unternehmen auch für spezialisierte Personalmanager bzw. -entscheider eine auf sie zugeschnittene „Recruiter-Mitgliedschaft“ freigeschaltet und mit den ebenfalls im vierten Quartal 2009 etablierten Unternehmensprofilen eine weitere Erlösquelle eingeführt. Mit den dargestellten Neuerungen und Weiterentwicklungen hat die Gesellschaft gute Chancen, ihr Wachstum in den drei umsatzgenerierenden Bereichen „Subscriptions“, „E-Recruiting“ und „Advertising“ in den kommenden Jahren zu forcieren. Die Tatsache, dass die XING AG damit in für sie bisher nicht erschlossene Bereiche vorgestoßen und in Wettbewerb zu etablierten Marktteilnehmern insbesondere im Bereich „E-Recruiting“ getreten ist, erlaubt noch keine exakte Prognose. Die Vorteile eines sozialen Netzwerks in Verbindung mit einem Job-Portal allerdings stellen einen klaren Wettbewerbsvorteil dar, der sich positiv auf die zukünftige Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken kann.

Erwartete Ertragslage

Die XING AG agiert in einer sehr schnelllebigen und innovativen Industrie. Dabei hat das Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren zahlreiche Erweiterungen seiner Geschäftsmodelle umgesetzt und ist damit auch in neue Märkte eingetreten. Darunter beispielsweise der Markt der Online-Jobbörsen, den XING seit dem vierten Quartal 2009 als vollwertiger Anbieter bedient. Aus diesem Grunde erwartet die Gesellschaft in 2010 und 2011 ein verbessertes Ergebnis mit im Verhältnis zu den Kosten überproportional steigenden Umsätzen. Im Geschäftsbereich „Subscriptions“ erwartet die Gesellschaft auch in den kommenden Jahren ein kontinuierliches Umsatzwachstum aufgrund der anhaltenden Konvertierung von Basis- zu Premium-Mitgliedern. Mit zunehmender Durchdringung des Markts für Business Professionals wird sich langfristig das relative Wachstum der zahlenden Mitglieder verlangsamen. Die Gesellschaft sieht sich hier gut positioniert, um insbesondere mit zunehmender Marktdurchdringung im Bereich „E-Recruiting“ das konzernweite Umsatzwachstum aufrecht zu erhalten. Dabei erwartet die Gesellschaft, dass in den kommenden Jahren der Bereich „E-Recruiting“ zu den am stärksten wachsenden Bereichen gehören wird, wobei die Entwicklung hier deutlich stärker von aktuellen wirtschaftlichen bzw. konjunkturellen Rahmenbedingungen abhängig ist und eine verlässliche Aussage zur zukünftigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung an dieser Stelle nicht getätigt werden kann. Ebenso von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig ist der dritte Bereich „Advertising“. Hier beabsichtigt die Gesellschaft neben den klassischen Werberlösen vor allem durch die Realisierung neuer Produkte wie den „Unternehmensprofilen“ ebenfalls ihre Umsätze in den folgenden Jahren zu steigern und somit einen höheren Beitrag zur Ergebnisentwicklung

der XING AG zu leisten. Interne Planungen und Zielvorgaben der Gesellschaft sehen auf Konzernebene für 2010 und 2011 eine spürbare Steigerung der Umsätze und des um Sondereinflüsse bereinigten Ergebnisses (EBITDA) vor. Zu bereinigende Sondereinflüsse sind beispielsweise Restrukturierungsaufwendungen, Veräußerungsergebnisse, Wertminderungsaufwendungen, weitere nicht operative Aufwendungen sowie weitere nicht operative Erträge. Bei den Sondereinflüssen handelt es sich um einmalig bzw. selten auftretende positive oder negative Effekte, die in ihrer Art und Höhe ungewöhnlich sowie von wesentlicher Bedeutung sind und damit das Ergebnis der Geschäftstätigkeit überlagern.

Erwartete Finanz- und Liquiditätslage

Ungeachtet der Auswirkungen der Finanzkrise und der daraus resultierenden erschwerten Rahmenbedingungen stehen Finanzierung und Liquidität des Konzerns auch im Geschäftsjahr 2010 und 2011 auf einer gesicherten Basis. Die Gesellschaft wird ihre Mitarbeiterbasis in den nächsten Jahren weiter ausbauen und im Geschäftsjahr 2010 bereits etwa 40 neue Mitarbeiter einstellen. Für das Geschäftsjahr 2011 sind in Anhängigkeit der Entwicklung des Marktpotenzials weitere Einstellungen geplant. Darüber hinaus wird die XING AG auch in der Zukunft kontinuierlich in die Weiterentwicklung der Plattform investieren, um die Attraktivität und Relevanz für ihre Mitglieder weiter zu steigern, die Finanzierung dieser Investitionen erfolgt planungsgemäß mit eigenen Mitteln. Dabei wird für 2010 und 2011 von einem jährlichen operativen Investitionsvolumen im einstelligen Millionenbereich ausgegangen.

Hamburg, 24. März 2010

Der Vorstand

(Dr. Stefan Groß-Selbeck)

(Ingo Chu)

(Michael Otto)

(Dr. Helmut Becker)

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009

in Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	8	44.000	34.701
Sonstige betriebliche Erträge	9	1.085	573
Gesamte Betriebserträge		45.085	35.274
Materialaufwand		-43	-31
Personalaufwand	10	-15.682	-8.807
Marketingaufwand	11	-5.305	-4.375
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12	-12.210	-9.896
EBITDA		11.845	12.165
Abschreibungen	13	-10.937	-2.426
EBIT		908	9.739
Finanzerträge	14	359	1.185
Finanzaufwendungen	14	-37	-20
EBT		1.230	10.904
Aufwendungen aus Ertragsteuern	15	-2.911	-3.586
Gesamt-Konzernergebnis		-1.681	7.318
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-1.681	7.324
Minderheitenanteile		0	-6
Egebnis je Aktie (unverwässert)	16	-0,33	1,41
Egebnis je Aktie (verwässert)	16	-0,33	1,41

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Jahresüberschuss	-1.681	7.318
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-113	-16
Sonstiges Ergebnis	-113	-16
Gesamtergebnis	-1.794	7.302
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-1.794	7.305
Minderheitenanteile	0	-3
	-1.794	7.302

Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2009

Aktiva in Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2009	31.12.2008
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte			
Erworbene Software	17	2.952	3.821
Selbstentwickelte Software	17	6.354	4.696
Geschäfts- oder Firmenwert	17	13.440	13.823
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	17	4.592	2.338
Sachanlagen			
EDV-Hardware und sonstige Geschäftsausstattung	17	2.317	1.897
Finanzanlagen			
Beteiligungen	17	50	24
Andere finanzielle Vermögenswerte	17	24	20
Latente Steueransprüche	15	346	346
		30.075	26.965
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte			
Waren	18	0	38
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	18	6.478	3.345
Ertragsteuerforderungen	18	92	166
Sonstige Vermögenswerte	18	1.241	1.281
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	18	42.862	42.922
Zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte	18	0	200
		50.673	47.952
		80.748	74.917

Passiva in Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2009	31.12.2008
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		5.272	5.202
Eigene Aktien	19	-3.041	-2.092
Kapitalrücklagen	19	40.586	38.517
Sonstige Rücklagen	19	2.607	1.756
Bilanzgewinn	19	7.264	9.068
Auf die Anteilseigner der XING AG entfallendes Eigenkapital		52.688	52.451
Minderheitenanteile		0	-123
		52.688	52.328
Langfristige Verbindlichkeiten			
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	2.646	2.157
Erlösabgrenzung	20	1.275	581
		3.921	2.738
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	21	0	122
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		802	1.393
Erlösabgrenzung		14.958	9.725
Ertragsteuerverbindlichkeiten	21	2.750	2.395
Sonstige Verbindlichkeiten	21	5.629	6.216
		24.139	19.851
		80.748	74.917

Konzern-Kapitalflussrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009

in Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Ergebnis vor Steuern		1.230	10.904
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten	13	1.883	860
Abschreibungen	13	9.054	1.566
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	10	1.048	1.136
Zinserträge	14	-359	-1.185
Erhaltene Zinsen		359	1.186
Zinsaufwendungen	14	37	20
Gezahlte Steuern		-2.009	0
Gewinn aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		-4	-14
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		-3.055	-1.730
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		-49	1.602
Veränderung der Erlösabgrenzung		5.925	3.386
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		14.060	17.731
Auszahlung für aktivierte selbstentwickelter Software	17	-3.541	-2.622
Auszahlung für den Erwerb von sonstiger Software	17	-1.855	-2.598
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	17	-2.478	-233
Einzahlungen aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		9	45
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	17	-1.361	-1.498
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	7	-4.606	-3.334
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte	17	-30	-24
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-13.861	-10.264

in Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Kapitalerhöhungen		1.046	0
Transaktionskosten für Kapitalerhöhung		-36	0
Aktienrückkauf		-949	-2.092
Rückkauf Aktienoptionen		-48	0
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing		-122	-261
Gezahlte Zinsen		-37	-20
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-146	-2.373
Differenzen aus der Währungsumrechnung		-113	-16
Veränderung des Finanzmittelbestands		-60	5.078
Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		42.922	37.844
Finanzmittelbestand am Ende der Periode ¹⁾	18	42.862	42.922

¹⁾ Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009

in Tsd. €	Anhang Nr.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Eigene Anteile
Stand 01.01.2008		5.202	38.517	0
Währungsumrechnung	5	0	0	0
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses		0	0	0
Jahresergebnis		0	0	0
Gesamtes Periodenergebnis		0	0	0
Erwerb eigener Aktien		0	0	-2.092
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	10	0	0	0
Stand 31.12.2008		5.202	38.517	-2.092
Stand 01.01.2009		5.202	38.517	-2.092
Währungsumrechnung	5	0	0	0
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses		0	0	0
Jahresergebnis		0	0	0
Gesamtes Periodenergebnis		0	0	0
Erwerb eigener Aktien		0	0	-949
Erwerb von Minderheitenanteilen		0	0	0
Nebenkosten Kapitalerhöhung		0	0	0
Kapitalerhöhung zum Erwerb von Unternehmensteilen		70	2.050	0
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung		-0,7	19	0
Zuführung aus Aktienoptionsprogramm	10	0	0	0
Stand 31.12.2009		5.272	40.586	-3.041

Sonstige Rücklagen	Bilanz-gewinn (-verlust)	Summe	Minderheiten-anteile	Eigenkapital gesamt
636	1.744	46.099	-117	45.982
-16	0	-16	0	-16
-16	0	-16	0	-16
0	7.324	7.324	-6	7.318
-16	7.324	7.308	-6	7.302
0	0	-2.092	0	-2.092
1.136	0	1.136	0	1.136
1.756	9.068	52.451	-123	52.328
1.756	9.068	52.451	-123	52.328
-113	0	-113	0	-113
-113	0	-113	0	-113
0	-1.681	-1.681	0	-1.681
-113	-1.681	-1.794	0	-1.794
0	0	-949	0	-949
0	-123	-123	123	0
-36	0	-36	0	-36
0	0	2.120	0	2.120
0	0	19	0	19
1.000	0	1.000	0	1.000
2.607	7.264	52.688	0	52.688

Konzern-Anhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009

A Grundsätze und Methoden

1. Informationen zum Unternehmen

Die Gesellschaft wurde in Hamburg, Deutschland, mit Gesellschaftsvertrag vom 12. August 2003 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter der Firma OPEN Business Club GmbH (nachfolgend auch „XING AG“ oder „die Gesellschaft“ genannt) gegründet und wurde in das Handelsregister am 26. August 2003 eingetragen.

Am 19. Juli 2006 verabschiedete die Gesellschafterversammlung einen Beschluss über die Umwandlung der Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft mit einem Grundkapital von 52.050,00 € unter der Firma „OPEN Business Club AG“. Die Änderung der Rechtsform wurde am 16. Oktober 2006 in das Handelsregister eingetragen.

Am 7. Dezember 2006 erfolgte der Börsengang der Gesellschaft mit einer Zulassung von insgesamt Stück 5.201.700 Aktien im Amtlichen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse. Die Erstemission bestand aus einem öffentlichen Angebot in Deutschland, in der Schweiz und in internationalen Privatplatzierungen in anderen Jurisdiktionen.

Am 9. Juli 2007 fand eine Änderung der Firma von „OPEN Business Club AG“ in „XING AG“ statt.

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 Mitgliedsbeiträgen der Premium-Mitglieder und betreibt die Plattform gegenwärtig frei von bezahlter Werbung für Premium-Mitglieder.

Der Sitz von XING befindet sich unter der Anschrift Gänsemarkt 43, 20354 Hamburg, Deutschland.

2. Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzern-Abschluss der XING AG und ihrer Tochtergesellschaften (nachfolgend auch „XING AG“ oder „die Gesellschaft“ genannt) für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009 wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie in der EU anzuwenden sind und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Der Konzern wendet alle zum Bilanzstichtag verpflichtend anzuwendenden IFRS an, soweit diese Standards von der EU bis zum Freigabezeitpunkt des Konzern-Abschlusses durch den Vorstand der XING AG verabschiedet wurden. Die IFRS beinhalten die International Financial Reporting Standards in der Fassung, wie sie durch den International Accounting Standards Board (IASB) und seine Vorgänger-Organisation, soweit der IASB nicht deren Anwendung verworfen hat, herausgegeben wurden und die dazugehörigen Interpretationen in der Fassung, wie sie durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und seine Vorgänger-Organisation, soweit der IASB nicht deren Anwendung verworfen hat, herausgegeben wurden.

Die von den angewendeten Standards vorgeschriebenen Anforderungen wurden eingehalten, so dass der Konzern-Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

Der Konzern-Abschluss wurde in Euro erstellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind alle Beträge auf Tausend Euro (Tsd. €) gerundet. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009 wird vor der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2009 dargestellt. Entsprechend erfolgen die Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung innerhalb des Konzern-Anhangs zum 31. Dezember 2009 vor den Erläuterungen zur Konzernbilanz.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern, Zinsen und sonstigen Finanzergebnissen sowie Abschreibungen. EBIT ist definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern, Zinsen und sonstigen Finanzergebnissen, EBT ist definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern.

Der Konzern-Abschluss wird nach dem Anschaffungskostenprinzip aufgestellt.

Der Konzern-Abschluss und der Konzern-Lagebericht zum 31. Dezember 2009 der XING AG wurden durch den Vorstand am 24. März 2010 zur Veröffentlichung freigegeben und werden am 25. März 2010 zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt.

Die Bilanzierungsgrundsätze beruhen auf den von der EU herausgegebenen und verabschiedeten IFRS zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Konzern-Abschlusses durch den Vorstand der XING AG.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

Der Konzern hat zum 1. Januar 2009 die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS Standards und Interpretationen angewandt.

IAS 23 Fremdkapitalkosten

Der überarbeitete Standard IAS 23 wurde im März 2007 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt. Der Standard hebt das bisherige Wahlrecht auf und fordert eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die einem qualifizierten Vermögenswert zugerechnet werden können. Als qualifizierter Vermögenswert wird ein Vermögenswert definiert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Der Standard sieht eine prospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Solange der Konzern – wie in der Berichtsperiode – keine wesentlichen Fremdkapitalkosten zu tragen hat, wirkt sich diese Änderung auf den Konzern-Abschluss nicht aus.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Der überarbeitete Standard IAS 1 wurde im September 2007 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt. Die Neufassung des Standards beinhaltet wesentliche Änderungen in Darstellung und Ausweis von Finanzinformationen im Abschluss. In der Eigenkapitalveränderungsrechnung dürfen künftig nur Geschäftsvorfälle mit den Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner ausgewiesen werden. Die anderen Änderungen des Eigenkapitals sind in der Darstellung des Gesamtperiodenerfolgs auszuweisen, die entweder in Form einer einzelnen Aufstellung oder in Form von zwei Aufstellungen, einer Gewinn- und Verlustrechnung und einer Darstellung des Gesamtperiodenerfolgs, aufgestellt werden kann. Darüber hinaus sieht der Standard vor, dass ein Unternehmen eine Bilanz zu Beginn der frühesten Vergleichsperiode in seinen Abschluss aufnimmt, wenn es eine Rechnungslegungsmethode rückwirkend anwendet oder Posten im Abschluss rückwirkend anpasst oder umgliedert.

Der neue Standard hat Einfluss auf die Art und Weise der Veröffentlichung von Finanzinformationen des Konzerns, aber keine Auswirkungen auf den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden im Konzern-Abschluss.

Änderungen zu IFRS 1 und IAS 27 - Anschaffungskosten einer Beteiligung an einem Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen oder assoziierten Unternehmen

Die Änderungen zu IFRS 1 und IAS 27 wurden im Mai 2008 und weitere Änderungen zu IFRS 1 im November 2008 veröffentlicht und sind erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt. Die Änderungen zu IFRS 1 erlauben es einem Unternehmen, die Anschaffungskosten von Beteiligungen an Tochterunternehmen, gemeinsam geführten Unternehmen und assoziierten Unternehmen in seiner IFRS-Eröffnungsbilanz auch unter Verwendung der nach vorher angewandten Rechnungslegungsvorschriften ausgewiesenen Beträge oder unter Verwendung der beizulegenden Zeitwerte als Ersatz für Anschaffungskosten (deemed cost) zu bestimmen. Die Änderungen zu IAS 27 betreffen allein die separaten Einzelabschlüsse eines Mutterunternehmens und legen insbesondere fest, dass sämtliche Dividenden von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen und assoziierten Unternehmen im separaten Einzelabschluss erfolgswirksam erfasst werden. Die Übergangsbestimmungen sehen grundsätzlich eine prospektive Anwendung vor.

Da die Regelungen zur erstmaligen Anwendung von IFRS und die Vorschriften für separate Einzelabschlüsse für den Konzern nicht einschlägig sind, gibt es aus dieser Neuregelung keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss.

Änderungen zu IFRS 2 - Ausübungsbedingungen und Annullierungen

Die Änderung des IFRS 2 wurde im Januar 2008 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt. Durch die Neuerung wird zum einen der Begriff der Ausübungsbedingungen klargestellt und zum anderen die Bilanzierung einer Beendigung von anteilsbasierten Vergütungsplänen durch die Mitarbeiter geregelt. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung vor.

Die vom IASB vertretene Auffassung weicht von der bisherigen im Konzern angewandten Bilanzierungsmethode ab. Da die Übergangsbestimmungen eine retrospektive Anwendung der Neuregelung fordern, führt die erstmalige Anwendung zu einer Neuermittlung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt der Gewährung. Etwaige Differenzbeträge werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Aus der erstmaligen Anwendung der Neuregelung ergaben sich weder wesentliche Veränderungen der Eigenkapitalquote noch wesentliche Auswirkungen auf das Konzernergebnis.

Änderungen zu IAS 32 und IAS 1 -

Kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen

Die Änderungen des IAS 32 und des IAS 1 wurden im Februar 2008 veröffentlicht und sind erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt. Es wird eine Ausnahmeregelung eingeführt, wonach kündbare Finanzinstrumente als Eigenkapital zu klassifizieren sind, sofern bestimmte Kriterien erfüllt werden. Weiterhin werden Angaben zu diesen Finanzinstrumenten vorgeschrieben.

Die Änderungen der Standards wirken sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns aus, da die Muttergesellschaft keine derartigen Instrumente ausgegeben hat.

Verbesserungen der IFRS

Der IASB veröffentlichte im Mai 2008 und April 2009 zwei Sammelstandards zur Änderung verschiedener IFRS-Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Es wurde eine Vielzahl sowohl materieller Änderungen, die eine Auswirkung auf die Bilanzierung und Bewertung haben, als auch rein redaktioneller Änderungen erlassen. Die zuletztgenannten betreffen beispielsweise die Überarbeitung einzelner Definitionen und Formulierungen, um die Konsistenz mit anderen IFRS zu gewährleisten. Die Sammelstandards sehen für jeden geänderten IFRS eine eigene Übergangsregelung vor. Die Anwendung folgender Neuregelungen führte zwar zur Änderung der Rechnungslegungsmethoden, ergab jedoch keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns:

- **IFRS 5 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche:** Es wurde klargestellt, dass auch dann sämtliche Vermögenswerte und Schulden eines Tochterunternehmens, dessen geplante Veräußerung den Verlust der Beherrschung dieses Tochterunternehmens zur Folge hat, als zur Veräußerung gehalten einzustufen sind, wenn das Unternehmen nach der Veräußerung eine nichtbeherrschende Beteiligung an diesem ehemaligen Tochterunternehmen behalten wird.

Derzeit ist es nicht geplant, Anteile an Tochterunternehmen zu veräußern, sodass dieser Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss hat.

- **IFRS 8 Geschäftssegmente:** Es wird klargestellt, dass Segmentvermögenswerte und Segmentschulden nur dann ausgewiesen werden müssen, wenn diese Vermögenswerte und Schulden der verantwortlichen Unternehmensinstanz regelmäßig gemeldet werden.

Da im Konzern Segmentvermögenswerte und Segmentschulden nicht gemeldet werden, hat dieser Standard keine Änderungen auf den Konzern-Abschluss.

- **IAS 1 Darstellung des Abschlusses:** Es wurde klargestellt, dass Finanzinstrumente, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden, in der Bilanz nicht zwingend als kurzfristige Vermögenswerte oder Schulden auszuweisen sind. Die Einstufung als „kurzfristig“ hat sich allein nach den Abgrenzungskriterien in IAS 1 zu richten.

Der Konzern verfügt nicht über Finanzinstrumente, die nach IAS 1 zu Handelszwecken zugeordnet werden, sodass sich aus der Anwendung des Standards keine Auswirkungen ergeben.

- **IAS 7 Kapitalflussrechnung:** Es wird ausdrücklich festgestellt, dass lediglich solche Ausgaben, die zum Ansatz eines Vermögenswerts führen, als Cashflows aus der Investitionstätigkeit eingestuft werden können.

Da der Konzern auch bisher schon nur solche Ausgaben, die zum Ansatz eines Vermögenswerts führen, als Cashflows aus der Investitionstätigkeit eingestuft hat, ergeben sich aus dieser Änderung keine Auswirkung auf den Konzern-Abschluss.

- **IAS 10 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag:** Es wurde klargestellt, dass Dividenden, die nach dem Bilanzstichtag, aber vor der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses beschlossen wurden, am Bilanzstichtag keine Verpflichtungen darstellen und daher im Abschluss nicht als Schulden erfasst werden.

Bisher entspricht es nicht der Dividendenpolitik der XING AG, Dividenden auszuschütten. Vorbehaltlich einer anderen Entscheidung für das Jahr 2010 wird dieser Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss haben.

- **IAS 16 Sachanlagen:** Erlöse aus den zur Vermietung gehaltenen Sachanlagen, die nach der Vermietung üblicherweise im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit veräußert werden, sind unter den Umsatzerlösen auszuweisen.

Der Konzern hält derzeit keine Sachanlagen zur Vermietung, sodass dieser Standard keinen Einfluss auf den Konzern-Abschluss hat.

- **IAS 18 Erträge:** Das IAS-Board hat Leitlinien zur Beurteilung, ob ein Unternehmen als Auftraggeber oder Vermittler handelt, in den Appendix zum IAS 18 angefügt. Die zu berücksichtigenden Kriterien sind:
 - Trägt das Unternehmen die wesentliche Verantwortung für die Erfüllung des Geschäfts?
 - Trägt das Unternehmen das Bestandsrisiko?
 - Trägt das Unternehmen das Ausfallrisiko?
 - Verfügt das Unternehmen über einen Ermessensspielraum bei der Preisgestaltung?

Der Konzern hat seine Geschäftsbeziehungen im Hinblick auf diese Kriterien analysiert und ist zu dem Schluss gekommen, dass er in allen Vereinbarungen als Auftraggeber handelt. Die Methode der Ertragsrealisierung wurde entsprechend aktualisiert.

- **IAS 20 Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand:** Für niedrig- oder unverzinsliche Darlehen besteht künftig die Verpflichtung zur Berechnung des Zinsvorteils. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem erhaltenen Betrag und dem abgezinsten Betrag ist als Zuwendung der öffentlichen Hand zu bilanzieren.

Der Konzern weist zurzeit keine Zuwendungen der öffentlichen Hand auf, daher hat dieser Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss.

- **IAS 23 Fremdkapitalkosten:** Die Definition von Fremdkapitalkosten wurde insofern überarbeitet, als die Leitlinien in IAS 39 zum Effektivzinssatz übernommen wurden.

Der Konzern weist zurzeit keine verzinslichen Darlehensverbindlichkeiten auf. Daher ergeben sich aus diesem Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss.

- **IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS:** Es wurde klargestellt, dass die Bilanzierung eines Tochterunternehmens in Übereinstimmung mit IAS 39 zum beizulegenden Zeitwert im separaten Einzelabschluss eines Mutterunternehmens auch dann beizubehalten ist, wenn das Tochterunternehmen als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird.

Derzeit ist es nicht geplant, Anteile an Tochterunternehmen zu veräußern, sodass dieser Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss hat.

- **IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen:** Da der im Buchwert eines Anteils an einem assoziierten Unternehmen enthaltene Geschäfts- oder Firmenwert nicht getrennt ausgewiesen wird, wird er auch nicht separat auf eine etwaige Wertminderung geprüft. Stattdessen wird der gesamte Buchwert des Anteils als ein einziger Vermögenswert dem Wertminderungstest unterworfen und bei Bedarf wertgemindert. Es wird nunmehr klargestellt, dass auch eine Wertaufholung des in früheren Berichtsperioden wertberichtigten Anteils an einem assoziierten Unternehmen insgesamt als Erhöhung dieses Anteils zu erfassen und nicht auf einen darin enthaltenen Geschäfts- oder Firmenwert zu verteilen ist. Eine weitere Änderung betrifft die Angabepflichten über solche Anteile an assoziierten Unternehmen, die in Übereinstimmung mit IAS 39 zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Künftig finden auf diese Anteile nur die Anforderungen des IAS 28 Anwendung, wonach Art und Umfang erheblicher Beschränkungen der Fähigkeit des assoziierten Unternehmens, Finanzmittel in Form von Barmitteln oder Darlehenstilgungen an die Gesellschaft zu transferieren, anzugeben sind.

Der Konzern verfügt über keine assoziierten Unternehmen, so dass dieser Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss hat.

- **IAS 34 Zwischenberichterstattung:** Es wird klargestellt, dass das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie im Zwischenabschluss nur dann anzugeben sind, wenn das Unternehmen den Bestimmungen des IAS 33 Ergebnis je Aktie unterliegt.

Der Konzern unterliegt den Bestimmungen des IAS 33 und hat bereits in Vorperioden das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie in der Zwischenberichterstattung angegeben.

- **IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten:** Die Angabepflichten zur Bestimmung des Nutzungswerts und zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten, der auf Basis eines Discounted-Cashflow-Modells ermittelt wird, wurden vereinheitlicht.

Da der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns derzeit auf Basis des Nutzungswertes ermittelt wird, ergeben sich aus der Änderung keine unmittelbaren Auswirkungen.

- **IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte:** Ausgaben für Waren und Dienstleistungen, die für Werbekampagnen und Maßnahmen der Verkaufsförderung (einschließlich Versandhauskataloge) verwendet werden, sind künftig dann als Aufwand zu erfassen, wenn das Unternehmen das Recht auf Zugang zu diesen Waren bzw. diese Dienstleistungen erhalten hat. Weiterhin wird die Anwendung der leistungsabhängigen Abschreibungsmethode für immaterielle Vermögenswerte uneingeschränkt zugelassen.

Der Konzern erfasst derzeit alle Ausgaben für Waren und Dienstleistungen, die für Werbekampagnen und Maßnahmen der Verkaufsförderung verwendet werden, als Aufwand, sodass die Änderung des Standards keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss hat.

- **IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung:** Derivate können künftig nach der erstmaligen Erfassung aufgrund von veränderten Umständen als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, designiert oder aus dieser Kategorie entfernt werden, weil es sich hierbei nicht um eine Umwidmung i.S.d. IAS 39 handelt. Weiterhin wurde der Hinweis auf ein „Segment“ im Zusammenhang mit der Feststellung, ob ein Instrument die Kriterien eines Sicherungsinstruments erfüllt, gestrichen. Darüber hinaus wird klar gestellt, dass bei der Bewertung eines Schuldinstruments nach Beendigung der Bilanzierung als Fair Value Hedge der neu berechnete Effektivzinssatz heranzuziehen ist.

Der Konzern verfügt über keine Sicherungsinstrumente im Sinne des IAS 39, sodass dieser Standard keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss hat.

Aus den anderen nachfolgend aufgelisteten Neuregelungen zu Verbesserungen der IFRS ergaben sich keine Auswirkungen auf die Rechnungslegungsmethoden und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns:

IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

IAS 8 Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer

IAS 31 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen

IAS 40 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate

IFRIC 16 Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb

Änderung von IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate und IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung

Diese Änderungen von IFRIC 9 und IAS 39 wurden im März 2009 veröffentlicht und sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 30. Juni 2009 enden. Die Änderungen verlangen von einem Unternehmen eine Beurteilung, ob ein eingebettetes Derivat vom Basisvertrag zu trennen ist, wenn ein Unternehmen einen hybriden finanziellen Vermögenswert aus der Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente umgliedert.

Da der Konzern keine eingebetteten Derivate hat, werden keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss erwartet.

IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme

Die IFRIC Interpretation 13 wurde im Juni 2007 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnt. Gemäß dieser Interpretation sind den Kunden gewährte Prämien als eigener Umsatz separat von der Transaktion zu bilanzieren, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Daher wird ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung den gewährten Kundenprämien zugeordnet und abgegrenzt. Die Umsatzrealisierung erfolgt in der Periode, in der die gewährten Kundenprämien ausgeübt werden oder verfallen.

Aufgrund des geringfügigen Umfangs von Kundenbindungsprogrammen im Konzern sind aus der erstmaligen Anwendung dieser Neuregelung keine nennenswerten Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss entstanden.

IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

Die IFRIC Interpretation 12 wurde im November 2006 veröffentlicht und ist grundsätzlich erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnt. Die Übernahme dieser Interpretation in das EU-Recht ist im März 2009 erfolgt, mit der Feststellung, dass diese Interpretation in der EU spätestens mit Beginn des ersten Geschäftsjahres nach dem 30. Juni 2009 anzuwenden ist. Die Interpretation regelt die bilanzielle Behandlung von im Rahmen von Dienstleistungskonzessionen übernommenen Verpflichtungen und erhaltenen Rechten im Abschluss des Konzessionsnehmers.

Da kein Unternehmen des Konzerns Inhaber von Konzessionen ist, hat diese Interpretation keine Auswirkung auf den Konzern.

IFRIC 15 Vereinbarungen über die Errichtung von Immobilien

Die IFRIC Interpretation 15 wurde im Juli 2008 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnt. Diese Interpretation gibt Leitlinien zum Zeitpunkt und Umfang der Ertragsrealisierung aus Projekten zur Errichtung von Immobilien.

IFRIC 15 hat keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss, da der Konzern keine Immobilien im Bestand hat oder errichtet.

IFRIC 16 Absicherung von Nettoinvestitionen in einem ausländischen Geschäftsbetrieb

Die IFRIC Interpretation 16 wurde im Juli 2008 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Oktober 2008 beginnt. IFRIC 16 vermittelt Leitlinien für die Identifizierung der Fremdwährungsrisiken, die im Rahmen der Absicherung einer Nettoinvestition abgesichert werden können, für die Bestimmung, welche Konzernunternehmen die Sicherungsinstrumente zur Absicherung der Nettoinvestition halten können, und für die Ermittlung des Fremdwährungsgewinns oder -verlusts, der bei Veräußerung des gesicherten ausländischen Geschäftsbetriebs aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern ist. Diese Interpretation ist prospektiv anzuwenden.

IFRIC 16 hat keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss, da der Konzern keine derartigen Investitionen durchführt.

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

Der überarbeitete Standard IFRS 3 wurde im Januar 2008 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnt. Der Standard wurde im Rahmen des Konvergenzprojekts von IASB und FASB einer umfassenden Überarbeitung unterzogen. Die wesentlichen Änderungen betreffen insbesondere die Einführung eines Wahlrechts bei der Bewertung von Minderheitsanteilen zwischen der Erfassung mit dem anteiligen identifizierbaren Nettovermögen (sog. Purchased-Goodwill-Methode) und der sog. Full-Goodwill-Methode, wonach der gesamte, auch auf die Minderheitsgesellschafter entfallende Teil des Geschäfts- oder Firmenwerts des erworbenen Unternehmens zu erfassen ist. Hervorzuheben sind weiterhin die erfolgswirksame Neubewertung zuvor gehaltener Anteile bei erstmaliger Erlangung der Beherrschung (sukzessiver Unternehmenserwerb), die zwingende Berücksichtigung einer Gegenleistung, die an das Eintreten künftiger Ereignisse geknüpft ist, zum Erwerbszeitpunkt sowie die ergebniswirksame Behandlung von Transaktionskosten. Die Übergangsbestimmungen sehen eine prospektive Anwendung der Neuregelung vor. Für Vermögenswerte und Schulden, die aus Unternehmenszusammenschlüssen vor der erstmaligen Anwendung des neuen Standards resultieren, ergeben sich keine Änderungen.

Die Änderungen werden sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, auf die Ergebnisse des Berichtszeitraums, in dem ein Unternehmenserwerb erfolgt, und auf die Ergebnisse nachfolgender Perioden auswirken. Insbesondere kann die Anwendung der Full-Goodwill-Methode bei Erwerben mit Minderheitsgesellschaftern zu höheren Geschäfts- oder Firmenwerten führen.

Änderung von IFRS 7 und IFRS 4: Verbesserung der Angaben

Diese Änderung wurde im März 2009 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderungen definieren zusätzliche Angaben über die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte und das Liquiditätsrisiko.

Da der Konzern keine Finanzinstrumente, die zusätzliche Angaben erforderlich machen, hat bzw. diese Angaben bereits erfüllt, ergeben sich aus diesen Änderungen keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss.

IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS

Der überarbeitete Standard IAS 27 wurde im Januar 2008 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnt. Die Änderungen betreffen primär die Bilanzierung von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss (Minderheitsanteile), die künftig in voller Höhe an den Verlusten des Konzerns beteiligt werden sowie die Bilanzierung von Transaktionen, die zum Beherrschungsverlust bei einem Tochterunternehmen führen und deren Auswirkungen erfolgswirksam zu behandeln sind. Auswirkungen von Anteilsveräußerungen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führen, sind demgegenüber erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassen. Die Übergangsbestimmungen sehen hierfür eine prospektive Anwendung vor. Für Vermögenswerte und Schulden, die aus solchen Transaktionen vor dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des neuen Standards resultieren, ergeben sich daher keine Änderungen.

Da der Konzern keine Minderheitenanteile mehr ausweist, ergibt sich aus dieser Überarbeitung keine Auswirkung auf den Konzern-Abschluss.

Änderungen zu IAS 39 – Qualifizierende Grundgeschäfte

Die Änderungen zu IAS 39 wurden im Juli 2008 veröffentlicht und sind retrospektiv erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnt. Die Änderung konkretisiert, wie die in IAS 39 enthaltenen Prinzipien zur Abbildung von Sicherungsbeziehungen auf die Designation eines einseitigen Risikos in einem Sicherungsgeschäft sowie auf die Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft anzuwenden sind. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Sicherungsgeschäft zu designieren.

Der Konzern verfügt über keine Sicherungsinstrumente im Sinne des IAS 39, sodass der Standard voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss haben wird.

IFRIC 17 Sachdividenden an Gesellschafter

Die IFRIC Interpretation 17 wurde im November 2008 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnt. Diese Interpretation gibt Leitlinien zur Bilanzierung und Bewertung von Verpflichtungen, die eine Ausschüttung von Sachdividenden an die Gesellschafter vorsehen. Die Interpretation nimmt insbesondere zum Zeitpunkt, zur Bewertung und dem Ausweis dieser Verpflichtungen Stellung. Demnach ist eine solche Verpflichtung dann anzusetzen und zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, wenn sich das Unternehmen dieser Verpflichtung nicht mehr entziehen kann. Der Ansatz der Verpflichtung und die etwaige Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des betroffenen Vermögenswerts sind im Eigenkapital zu erfassen. Eine Erfolgswirkung in Höhe der Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert und dem Buchwert des Vermögenswerts tritt erst im Zeitpunkt der Übertragung dieses Vermögenswerts auf die Gesellschafter ein. Diese Interpretation ist prospektiv anzuwenden.

IFRIC 17 wird keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss haben, da eine Ausschüttung von Sachdividenden im Konzern nicht zu erwarten ist.

IFRIC 18 Übertragung von Vermögenswerten von Kunden

Die IFRIC Interpretation 18 wurde im Januar 2009 veröffentlicht und ist erstmals in der Berichtsperiode anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnt. Diese Interpretation gibt Leitlinien zur Bilanzierung von Vereinbarungen, bei denen ein Unternehmen von einem Kunden Sachanlagen oder Zahlungsmittel erhält, die das Unternehmen dazu verwenden muss, den Kunden z. B. mit einem Leitungsnetz zu verbinden oder/und dem Kunden einen andauernden Zugang zur Versorgung mit Gütern oder Dienstleistungen zu gewähren. Die Interpretation nimmt insbesondere zu den Ansatzkriterien von Kundenbeiträgen und dem Zeitpunkt sowie Umfang der Ertragsrealisierung aus solchen Geschäftstransaktionen Stellung. Diese Interpretation ist prospektiv anzuwenden.

IFRIC 18 wird keine Auswirkungen auf den Konzern-Abschluss haben, da der Konzern derartige Geschäftstransaktionen momentan nicht durchführt.

IAS 24 Änderung zu Angaben zu nahestehenden Personen

Der überarbeitete Standard IAS 24 wurde im November 2009 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnt. Damit werden zum einen die Definition der nahe stehenden Unternehmen und Personen geändert und zum anderen staatlich kontrollierte Unternehmen von der Angabepflicht über Geschäftsvorfälle mit dem Staat und anderen von diesem Staat kontrollierten Unternehmen befreit. Der Standard sieht retrospektive Anwendung vor.

Die Änderungen werden die Bilanzierung des Konzerns nicht ändern und voraussichtlich keinen Einfluss auf die Angaben zu nahestehenden Personen haben.

IFRS 9 Finanzinstrumente – Klassifikation und Bewertung

Im November 2009 hat das IASB den Standard zur Klassifikation und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten verabschiedet. Der Standard ist Teil der umfassenden IASB – Projektes zum Ersatz des IAS 39 Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung. In der verabschiedeten Fassung sollen finanzielle Vermögenswerte künftig im Wesentlichen zu fortgeführten Anschaffungskosten oder ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Ergänzend ist ein nicht reversibles Fall-zu-Fall Wahlrecht zur ergebnisneutralen Zeitwertbilanzierung von Eigenkapitalinstrumenten vorgesehen. Die Kategorisierung von Finanzinstrumenten wird bei Zugang vorgenommen und darf später nicht geändert werden. Weiter enthält der Standard damit verbundene Regelungen wie z. B. zu eingebetteten Derivaten, der Fair Value Option und Wertminderungen/Wertaufholungen. Der Standard ist nach Übernahme in EU-Recht voraussichtlich ab dem 1. Januar 2013 verpflichtend anzuwenden.

Der Konzern untersucht die Auswirkungen des Standards auf den Konzern-Abschluss vorläufig und beobachtet in diesem Zusammenhang die weitere Entwicklung des gesamten Projektes zur Neuregelung des IAS 39 Finanzinstrumente Ansatz und Bewertung.

IAS 32 Änderung: Klassifikation von Eigenkapitalemissionen

Die Änderung regelt die Bilanzierung bestimmter Eigenkapitalemissionen, die im Konzern nicht auftreten.

IFRIC 19 Tausch von Schulden gegen Eigenkapital

Die IFRIC Interpretation 19 wurde im November 2009 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnt. Diese Interpretation stellt klar, dass bei einer Begebung von Eigenkapitalinstrumenten an Gläubiger zwecks Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit das Eigenkapitalinstrument als Gegenleistung für die Tilgung der Verbindlichkeit zu behandeln ist. Die Eigenkapitalinstrumente werden entweder zu ihrem beizulegenden Zeitwert oder mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit bewertet, je nachdem, was verlässlicher ermittelt werden kann. Jegliche Differenz zwischen dem Buchwert der getilgten finanziellen Verbindlichkeit und dem beizulegenden Zeitwert der begebenen Eigenkapitalinstrumente wird direkt im Periodenergebnis erfasst.

Die Interpretation ändert die Bilanzierung im Konzern nicht.

IFRIC 14 Änderung zu Mindestdotierungspflichten gegenüber Pensionsfonds

Die Änderung des IFRIC 14 regelt die Bilanzierung vorfristiger Zahlung auf Dotierungspflichten gegenüber Pensionsfonds und ist im Konzern nicht relevant.

IFRS 2 Konzerninterne anteilsbasierte Vergütung

Die Änderung von IFRS 2 wurde im Juni 2009 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnt. Mit der Änderung des IFRS 2 wurden die Definition von anteilsbasierten Vergütungen und der Anwendungsbereich von IFRS 2 geändert und zusätzliche Leitlinien für die Bilanzierung von konzerninternen anteilsbasierten Vergütungen eingefügt. Die Regelung sieht hierfür vor, dass ein Unternehmen erhaltene Güter oder Dienstleistungen dann nach den Bestimmungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert, wenn eigene Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens als Gegenleistung gewährt werden oder wenn das Unternehmen keine Verpflichtung zur Begleichung der anteilsbasierten Vergütungsvereinbarung hat. In allen anderen Fällen wird die Vereinbarung als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich erfasst. Diese Grundsätze gelten unabhängig von jedweden konzerninternen Rückzahlungsvereinbarungen. Im Rahmen der Änderung wurden die Bestimmungen in IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2 und IFRIC 11 Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen in den IFRS 2 übernommen und beide Interpretationen aufgehoben.

Durch die bereits durchgeführten Angaben des Konzerns in diesem Bereich, ergeben sich voraussichtlich keine Änderungen für den Konzern.

Änderung von IFRS 1 – Begrenzte Ausnahmen für IFRS-Erstanwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7

Die Änderung von IFRS 1 wurde im Januar 2010 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnt. Die Neuregelung erlaubt es den IFRS-Erstanwendern, die für die Änderung von IFRS 7 Verbesserung der Angaben, die im März 2009 veröffentlicht wurde, geltenden Übergangsregelungen in Anspruch zu nehmen.

3. Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

In den Konzern-Abschluss sind die Tochtergesellschaften einbezogen, die von dem Mutterunternehmen beherrscht werden. Eine Beherrschung wird angenommen, 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.

Der Konsolidierungskreis im Konzern-Abschluss umfasst folgende Unternehmen:

	Anteils- besitz 31.12.2009 in %	Anteils- besitz 31.12.2008 in %	Jahr der Erst- konsoli- dierung	Eigenkapital 31.12.2009 in Tsd. €	Ergebnis 2009 in Tsd. €
XING Hong Kong Ltd., Hong Kong, China	100	85	2006	-165	-2
openBC Network Technology (Beijing) Co. Ltd., Beijing, China	100	85	2006	65	-78
Grupo Galenicom Tecnologías de la Información (eConozco), S.L., Barcelona, Spanien	100	100	2007	2	-3
XING International Holding GmbH, Hamburg, Deutschland	100	100	2007	9.552	-27
XING Networking, S.L., Barcelona, Spanien ¹⁾	100	100	2007	22	-56
EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilgisayar Hizmetleri Limited Şirketi (XING Turkey), Istanbul, Türkei ²⁾	100	80	2008	95	55
XING Switzerland GmbH, Sarnen, Schweiz ¹⁾	100	100	2008	23	5
XING Italy S.R.L., Mailand, Italien ¹⁾	100	0	2009	-430	-455
Socialmedian Inc., Wilmington, Delaware, USA	100	0	2009	320	-261

¹⁾ Anteile in Höhe von 100 Prozent werden mittelbar durch die XING International Holding GmbH gehalten.

²⁾ Anteile in Höhe von 99,5 Prozent werden mittelbar durch die XING International Holding GmbH und 0,5 Prozent der Anteile werden direkt von der XING AG gehalten.

Im Januar 2009 hatte der Konzern seine Anteile an der XING Hong Kong Ltd. von 85 Prozent auf 100 Prozent aufgestockt. Dafür wurden 80 Tsd. € bezahlt. Der Erwerb hat den Geschäfts- oder Firmenwert entsprechend erhöht, da die XING Hong Kong bereits für das Geschäftsjahr 2008 voll konsolidiert worden war.

Im Januar 2008 wurden von der XING International Holding GmbH 79,5 Prozent der Anteile an der EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilisim Hizmetleri Limited Şirketi (cember.net), Istanbul, Türkei, erworben. Weitere 0,5 Prozent der Anteile wurden auf Wunsch des Veräußerers von der XING AG gekauft. Am 5. Februar 2009 erwarb der Konzern im Rahmen eines „Put and call option Agreement“ vertragsmäßig weitere 20 Prozent der Stimmrechte der cember.net. Die Anschaffungskosten betragen insgesamt 4.673 Tsd. €. Der Erwerb hatte keine Auswirkung auf die Konsolidierung, da cember.net bereits für das Geschäftsjahr 2008 voll konsolidiert wurde. Cember.net betreibt in der Türkei eine ähnliche Plattform wie XING in Deutschland. Durch den Erwerb ist die Stärkung der Marktposition von XING in der Türkei beabsichtigt. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 23. Januar 2008.

Am 23. September 2008 wurde von der XING International Holding GmbH die XING Switzerland GmbH mit Sitz in Sarnen, Schweiz, gegründet. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 20.000,00 CHF. Buch- und Zeitwert der Gesellschaft stimmten zum Zeitpunkt der Gründung und Erstkonsolidierung überein.

Am 13. Januar 2009 wurde in Mailand die XING Italy S.R.L. mit einem gezeichneten Kapital in Höhe von 25 Tsd. € gegründet.

Im Januar 2009 hat XING die New Yorker Socialmedian Inc., einen führenden Entwickler im Bereich Online News Netzwerke, übernommen. Der Kaufpreis, bestehend aus einer Bar-Komponente und Aktien, betrug 2,9 Mio. € zuzüglich eines erfolgsabhängigen möglichen Earn-outs bis maximal 2,5 Mio. €.

Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, Erträge und Aufwendungen sowie sämtliche Ergebnisse aus konzerninternen Transaktionen wurden in voller Höhe eliminiert.

Die Tochtergesellschaften wurden beginnend mit dem Erwerbsdatum vollkonsolidiert. Als Erwerbsdatum gilt das Datum, zu dem XING die Beherrschung erlangte.

4. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Die Erstellung des Konzern-Abschlusses erfordert Annahmen und Schätzungen, die sich auf die im Konzern-Abschluss ausgewiesenen Beträge und die diesbezüglichen Erläuterungen auswirken. Obwohl diese Schätzungen durch die Geschäftsleitung nach bestem Wissen vorgenommen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen.

Der Konzern bestimmt auf jährlicher Basis, ob der Geschäfts- oder Firmenwert im Wert gemindert ist oder nicht. Dies setzt eine Schätzung des erzielbaren Betrags der Zahlungsmittel generierenden Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugerechnet wird, voraus. Eine Schätzung des erzielbaren Betrags bedeutet, dass der Konzern den zukünftigen erwarteten Cashflow der Zahlungsmittel generierenden Einheiten schätzt sowie einen angemessenen Diskontierungssatz wählt, um den Barwert dieser Cashflows zu berechnen. Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts betrug zum 31. Dezember 2009 13.440 Tsd. € (Vorjahr: 13.823 Tsd. €).

Ermessensentscheidungen sind im Zusammenhang mit der Aktivierung von Entwicklungskosten für Software erforderlich. Die Gesellschaft hat diese Schätzungen auf der Grundlage der Informationen vorgenommen, die bis zur Veröffentlichung dieses Abschlusses zugänglich waren. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten beläuft sich zum 31. Dezember 2009 auf 6.354 Tsd. € (Vorjahr: 4.696 Tsd. €).

Die Kosten aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten an Mitarbeiter werden im Konzern mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts aktienbasierter Vergütungen muss das für die Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten am besten geeignete Bewertungsverfahren bestimmt werden; dieses ist abhängig von den Bedingungen der Gewährung. Es ist weiterhin erforderlich, geeignete, in dieses Bewertungsverfahren einfließende Daten, darunter insbesondere die voraussichtliche Optionslaufzeit, Volatilität und Dividendenrendite sowie entsprechende Annahmen, zu bestimmen. Die Annahmen und angewandten Verfahren für die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts aktienbasierter Vergütung werden in den sonstigen Angaben dargestellt.

5. Fremdwährungsumrechnung

Der Konzern-Abschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und Berichtswährung des Konzerns, erstellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns bestimmt seine eigene funktionale Währung und alle im Jahresabschluss enthaltenen Posten des jeweiligen Unternehmens werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung erfasst. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu dem am Bilanzstichtag geltenden Wechselkurs in die funktionale Währung umgerechnet. Entstehende Umrechnungsdifferenzen werden im Periodenergebnis berücksichtigt.

Nicht monetäre Positionen, die zu historischen Anschaffungskosten in fremder Währung angesetzt sind, werden mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht monetäre Positionen, die zum beizulegenden Zeitwert in fremder Währung angesetzt sind, werden mit dem Umrechnungskurs zu dem Zeitpunkt umgerechnet, zu dem der beizulegende Zeitwert bestimmt wurde.

Die funktionale Währung der XING Hong Kong Ltd. ist der Hong Kong-Dollar (HKD), die funktionale Währung der openBC Network Technology (Beijing) Co. Ltd. der chinesische Renminbi Yuan (CNY) und die der XING Turkey die türkische Lire (TRY). Die funktionale Währung der XING Switzerland GmbH ist der Schweizer Franken (CHF) und die der Socialmedian Inc., der US-amerikanische Dollar (USD). Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden zu dem am Bilanzstichtag geltenden Wechselkurs in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird zu den gewichteten durchschnittlichen Umrechnungskursen des Jahres umgerechnet. Die sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden direkt ergebnisunwirksam als separater Bestandteil des Eigenkapitals angesetzt.

6. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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, so dass 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 werden linear über die Restnutzungsdauer der XING-Plattform abgeschrieben. Die Nutzungsdauer der Plattform wurde mit Beginn des Geschäftsjahres 2008 von sechs Jahren auf fünf Jahre geändert, um der beschleunigten technischen Entwicklung Rechnung zu tragen. Durch die Neubewertung der Nutzungsdauer hat sich die Restnutzungsdauer wie folgt verändert:

Die Restnutzungsdauer der Plattform beträgt am 31. Dezember 2009 noch 36 Monate. Am 31. Dezember 2008 betrug die Restnutzungsdauer noch 48 Monate, da zum 1. Januar 2008 die Nutzungsdauer der Plattform auf Basis einer aktuellen Schätzung auf weitere 5 Jahre festgelegt wurde. Der beizulegende Zeitwert der Entwicklungskosten wird 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 und die Abschreibungsmethode für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer werden zumindest zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die Abschreibungsdauer für die Kundenbeziehungen beläuft sich auf einen Zeitraum von 4-11 Jahren. Wenn der geschätzte erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand in Höhe der Differenz aus erzielbarem Betrag und Buchwert erfasst. Wenn der Grund für den Wertminderungsaufwand entfällt, wird der Wertminderungsaufwand aufgelöst, jedoch nur bis zu dem Buchwert, der sich ergeben hätte, wenn zuvor kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre.

Die Gesellschaft bilanziert Unternehmenserwerbe mit Hilfe 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. 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 Zahlungsmittel generierenden Einheiten des Konzerns zugerechnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der Zahlungsmittel generierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Wenn der erzielbare Betrag der Zahlungsmittel generierenden Einheit geringer ist als der Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von drei (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst.

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne des IAS 39 werden in unterschiedliche Kategorien eingeordnet. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Direkt zurechenbare Transaktionskosten werden erfolgswirksam erfasst, sofern das betreffende Finanzinstrument anschließend zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Nach erstmaligem Ansatz werden zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet und die Gewinne und Verluste direkt im Eigenkapital erfasst. Der beizulegende Zeitwert von Beteiligungen, die aktiv in einem organisierten Finanzmarkt gehandelt werden, wird am Ende des Geschäftsjahres durch den aktuellen Angebotspreis zum Bilanzstichtag ermittelt. Ist der beizulegende Zeitwert der Beteiligung nicht verlässlich ermittelbar, wird diese zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Finanzinstrumente der Kategorie „Kredite und Forderungen“ und „Sonstige Verbindlichkeiten“ werden anschließend mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Wertminderungen auf Finanzinstrumente werden erfolgswirksam erfasst – im Falle von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumenten, sofern eine Wertminderung des Vermögenswerts objektiv notwendig ist. Der Konzern verfügt derzeit über keine Finanzinstrumente der Kategorien „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ und „Bis zur Endfälligkeit“ gehalten.

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

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

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird dann ausgebucht, wenn die Verpflichtung aus der Verbindlichkeit erlassen oder aufgehoben wurde oder erloschen ist.

In Übereinstimmung mit IAS 12 werden latente Steuern für temporäre Differenzen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit in der Bilanz und seiner steuerlichen Bemessungsgrundlage gebildet.

Aktive und passive latente Steuern werden in Höhe der für die nachfolgenden Geschäftsjahre angenommenen Steuerlasten bzw. Steuergutschriften auf der Grundlage der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetze gebildet. 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.

Latente Steuern sind unter Verwendung der zu dem Zeitpunkt gültigen Steuersätze zu ermitteln, zu dem es wahrscheinlich ist, dass die temporären Differenzen ausgeglichen werden. Die Auswirkungen von Änderungen in der Steuergesetzgebung, die sich in Bezug auf aktive und passive latente Steuern ergeben, sind während der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen, in der die Änderung wirksam wird. Der Steuersatz von 32,3 Prozent (Vorjahr: 32,3 Prozent) setzt sich zusammen aus der Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag sowie dem durchschnittlich anwendbaren Gewerbesteuersatz.

Aktive latente Steuern sind zu bilden, wenn Aktiva zu einem niedrigeren Wert bzw. Passiva zu einem höheren Wert als der steuerlichen Bemessungsgrundlage ausgewiesen sind, sofern diese Unterschiede temporär und steuerlich abzugsfähig sind.

Passive latente Steuern sind zu bilden, wenn Aktiva zu einem höheren Wert bzw. Passiva zu einem niedrigeren Wert als der steuerlichen Bemessungsgrundlage ausgewiesen sind, sofern diese Unterschiede temporär und steuerbar sind.

Die Berechnung aktiver latenter Steuern für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge erfolgt auf Basis eines überschaubaren Planungszeitraums von zwei Jahren.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche Beträge erfasst. Wertberichtigungen werden dann vorgenommen, wenn es objektive Hinweise darauf gibt, dass die Forderungen nicht mehr einbringlich sind.

Laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Barbestände werden zu ihren Nominalbeträgen angesetzt.

Kosten der Eigenkapitalbeschaffung werden nach IAS 32.35 als Abzug vom Eigenkapital (Verrechnung mit der Kapitalrücklage) unter Abzug der damit verbundenen Ertragsteuervorteile, jedoch nur sofern wahrscheinlich zur erwarten, bilanziert.

Einige Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns erhalten aktienbasierte Vergütungen in Form von Eigenkapitalinstrumenten (Aktioptionen). Die Aufwendungen, die aufgrund von Transaktionen mit diesen Eigenkapitalinstrumenten entstehen, werden mit dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird durch externe Sachverständige unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle ermittelt.

Die Aufwendungen aus den Transaktionen werden bei gleichzeitiger entsprechender Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und/oder Dienstbedingungen erfüllt werden. Dieser Zeitraum endet erst zu dem Zeitpunkt, ab dem der betreffende Mitarbeiter bzw. die Führungskraft unwiderruflich bezugsberechtigt wird (Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit). Die kumulierten Aufwendungen reflektieren zu jedem Berichtszeitpunkt bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit den Teil des bereits abgelaufenen Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die auf Grundlage der besten Schätzung des Konzerns schließlich unverfallbar werden. Der Betrag, der der Gewinn- und Verlustrechnung belastet bzw. gutgeschrieben wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und der zum Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen. Der verwässernde Effekt der ausstehenden Aktienoptionen wird bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie als zusätzliche Verwässerung berücksichtigt.

Der Erwerb eigener Aktien wird direkt im Eigenkapital erfasst und mindert entsprechend das Eigenkapital. Finanzierungsleasingverhältnisse, durch die im Wesentlichen sämtliche Risiken und der gesamte Nutzen aus dem Eigentum an dem geleasteten Vermögenswert auf den Konzern übergehen, werden bei Beginn des Leasingverhältnisses mit dem Anschaffungswert des Leasinggegenstandes aktiviert. Die Leasingzahlungen werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil der Leasingschuld aufgeteilt, so dass über die Perioden ein konstanter Zinssatz für die verbleibende Verbindlichkeit entsteht. Finanzierungskosten werden direkt erfolgswirksam erfasst. Zum 31. Dezember 2009 bestehen im Gegensatz zum Vorjahr keine Finanzierungsleasingverhältnisse mehr.

Rückstellungen werden angesetzt, wenn i) die Gesellschaft eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis hat, ii) es wahrscheinlich ist, dass ein Abfluss von wirtschaftlichen Ressourcen erforderlich sein wird, um die Verpflichtung zu erfüllen und iii) eine zuverlässige Schätzung dahingehend vorgenommen werden kann, wie hoch die Verpflichtung ist.

Eventualverbindlichkeiten sind definiert als mögliche Verpflichtungen, deren Existenz durch das Eintreten oder Nichteintreten eines oder mehrerer unsicherer künftiger Ereignisse erst noch bestätigt wird, die nicht vollständig unter der Kontrolle des Unternehmens stehen. Verpflichtungen, bei denen ein Abfluss von Ressourcen unwahrscheinlich ist oder ein Abfluss von Ressourcen nicht verlässlich beziffert werden kann, sind unter diesem Posten zusammengefasst. Gemäß IAS 37 sind Eventualverbindlichkeiten nicht in der Bilanz auszuweisen.

Erträge aus Mitgliedsbeiträgen werden tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer der jeweiligen Mitgliedschaft 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.

Erträge aus den Bereichen Jobs und Advertising werden tagesgenau unter Berücksichtigung der anteiligen Dauer der jeweiligen Vertragslaufzeit zum Bilanzstichtag erfasst. Sämtliche erhaltenen Zahlungen für Perioden nach dem Stichtag sind in der Bilanz als Erlösabgrenzung ausgewiesen; die Umsatzerlöse werden in den nachfolgenden Zeiträumen erfasst.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sind zu ihrem Rückzahlungsbetrag bilanziert.

Es kann zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

7. Unternehmenserwerbe und aufgegebene Geschäftsbereiche

Erwerb von Anteilen an Socialmedian Inc.

Der Konzern hat am 2. Februar 2009 (closing) 100 Prozent der stimmberechtigten Anteile an der Socialmedian Inc., Wilmington, Delaware, USA, erworben, die ein internetbasiertes social network betreibt. Der Erwerb wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Socialmedian wurde am 31. März 2009 erstkonsolidiert, da zu diesem Zeitpunkt die Beherrschung erlangt wurde.

Die Anschaffungskosten in Höhe von insgesamt 2.900 Tsd. € für 100 Prozent der Anteile wurden in 2009 durch eine Barzahlungen in Höhe von 1.806 Tsd. € und eine im März 2009 durchgeführte Kapitalerhöhung (1.094 Tsd. €) beglichen. Zusätzlich wurden die dem Erwerb direkt zurechenbaren Kosten in Höhe von 347 Tsd. € und in das Eigenkapital der Socialmedian geleistete Zahlungen von 205 Tsd. € aktiviert.

Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs von 100 Prozent der Anteile:

in Tsd. €	
Mit dem Tochterunternehmen erworbene Zahlungsmittel	15
Abfluss von Zahlungsmitteln	-2.358
Zahlungsmittelabfluss (Saldo)	-2.343

Socialmedian hat das Periodenergebnis des Konzerns in 2009 mit -261 Tsd. € beeinflusst. Der angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus der Zusammenfassung der Vermögenswerte und Aktivitäten von Socialmedian mit denen des Konzerns.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden von Socialmedian entsprechen den Buchwerten und stellen sich zum Erstkonsolidierungszeitpunkt wie folgt dar:

Erstkonsolidierung in Tsd. €	31.03.2009
Kaufpreis der Anschaffung	2.900
Kapitalerhöhung Socialmedian	205
Nebenkosten der Anschaffung	347
Summe	3.452
Eigenkapital Socialmedian	-514
Geschäfts- oder Firmenwert	2.938

Im Rahmen des Erwerbs von Socialmedian wurden Vermögenswerte in Höhe von 443 Tsd. € übernommen.

Aufgrund einer veränderten Unternehmensstrategie werden die Synergien und sonstigen Vorteile der Unternehmensakquisition zukünftig voraussichtlich nicht mehr genutzt werden können, so dass zum 31. Dezember 2009 eine Wertberichtigung auf den Geschäfts- oder Firmenwert sowie auf die sonstigen Vermögenswerte in Höhe von 100 Prozent vorgenommen werden musste.

Sonstige Angaben nach IFRS 3.70 sind - mangels verlässlicher IFRS-Werte - nicht durchführbar.

Erwerb von Anteilen an cember.net (neu: XING Turkey):

Der Konzern hat am 23. Januar 2008 80 Prozent der stimmberechtigten Anteile an der EUDA Uluslararası Danışmanlık ve Bilisim Hizmetleri Limited Şirketi („cember.net“), Istanbul, Türkei, erworben, dem größten türkischen Kontaktnetzwerk. Weitere 20 Prozent hat der Konzern vertragsgemäß im Februar 2009 erworben und bezahlt. Aufgrund der Put/Call-Option für diese restlichen Anteile erfolgte eine Berücksichtigung des wirtschaftlichen Eigentums bereits im Rahmen der Erstkonsolidierung. Der Erwerb wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. cember.net wurde am 23. Januar 2008 erstkonsolidiert.

Die Anschaffungskosten in Höhe von insgesamt 4.673 Tsd. € für 100 Prozent der Anteile wurden in 2008 durch zwei Barzahlungen in Höhe von 1.930 Tsd. € und 250 Tsd. € zum Teil beglichen. Der Restbetrag von 2.180 Tsd. € für die restlichen 20 Prozent wurde vertragsgemäß im Februar 2009 bezahlt. Zusätzlich wurden die dem Erwerb direkt zurechenbaren Kosten in Höhe von 313 Tsd. € aktiviert.

Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs von 100 Prozent der Anteile:

in Tsd. €	
Mit dem Tochterunternehmen erworbene Zahlungsmittel	35
Abfluss von Zahlungsmitteln ¹⁾	-4.673
Zahlungsmittelabfluss (Saldo)	-4.638

¹⁾ Davon wurden 2.180 Tsd. € im Februar 2009 für den Erwerb der restlichen 20 Prozent der Anteile an cember.net ausgezahlt.

cember.net hat das Periodenergebnis des Konzerns in 2009 mit 55 Tsd. € beeinflusst. Der angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus der Zusammenfassung der Vermögenswerte und Aktivitäten von cember.net mit denen des Konzerns.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden von cember.net entsprechen den Buchwerten und stellen sich zum Erstkonsolidierungszeitpunkt wie folgt dar:

Erstkonsolidierung in Tsd. €		23.01.2008
Kaufpreis		4.360
Nebenkosten der Anschaffung		313
Summe		4.673
Wert Kundenbeziehungen		-528
Eigenkapital cember.net		-73
Passive latente Steuern		106
Geschäfts- oder Firmenwert		4.178

Buchwert in Tsd. €		31.12.2008
Geschäft- oder Firmenwert		4.178
Immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen)		528
Abschreibung		-26
Buchwert zum 31.12.2008		502
Passive latente Steuern		106
Auflösung 2008		-5
Buchwert zum 31.12.2008		101

Im Rahmen des Erwerbs von cember.net wurden Vermögenswerte in Höhe von 169 Tsd. € sowie Schulden in Höhe von 96 Tsd. € übernommen.

Die Kundenbeziehungen werden ab der Kundenmigration von der cember.net-Plattform zur XING-Plattform planmäßig abgeschrieben.

Sonstige Angaben nach IFRS 3.70 sind – mangels verlässlicher IFRS-Werte – nicht durchführbar.

Erwerb von Anteilen an der XING Hong Kong Ltd.

Im Januar 2008 hat der Konzern seine Anteile an der XING Hong Kong Ltd. (vormals openBC China Ltd.) von 55 Prozent auf 85 Prozent aufgestockt. Der Kaufpreis betrug 365 Tsd. € und wurde in bar entrichtet. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurde mangels bestimmbarer wesentlicher Vermögenswerte der gesamte Kaufpreis dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet. Die Aufstockung der Anteile führt mittelbar zu einer Anteilserhöhung an der openBC Network Technology (Beijing) Co. Ltd.

Im Januar 2009 hat der Konzern seine Anteile an der XING Hong Kong Ltd. 85 Prozent auf 100 Prozent aufgestockt. Dafür wurden 80 Tsd. € bezahlt. Der Erwerb hat den Geschäfts- oder Firmenwert entsprechend erhöht, da die XING Hong Kong bereits für das Geschäftsjahr 2008 voll konsolidiert worden war.

Gründung der XING Switzerland GmbH, Sarnen, Schweiz

Am 23. September 2008 wurde die XING Switzerland in Sarnen, Schweiz, mit einem Eigenkapital von 20 Tsd. SFr. gegründet.

Gründung der XING Italy S.R.L., Mailand, Italien

Am 13. Januar 2009 wurde die XING Italy S.R.L. in Mailand, Italien, gegründet. Aufgabe der XING Italy S.R.L. sollte die Verbreitung des XING-Portals sowie der Vertrieb der XING-Produkte in Italien sein. Aufgrund des schwierigen Marktumfelds und der Erfahrungen der ersten Monate wurde im September 2009 beschlossen, die Aktivitäten in Italien wieder einzustellen, da der erforderliche Einsatz an finanziellen Mitteln für die realistisch zu erreichenden Ziele zu hoch wäre. Zur Abwicklung der Gesellschaft wurden im September Rückstellungen in Höhe von 400 Tsd. € aufwandswirksam erfasst. Hiervon betrafen 300 Tsd. € Personalverpflichtungen sowie jeweils 50 Tsd. € Verpflichtungen gegenüber rechtlichen Beratern und dem Vermieter der Geschäftsräume in Mailand. Die Rückstellung ist im vierten Quartal 2009 im Wesentlichen verbraucht worden.

B Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

8. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen

Die Umsatzerlöse betreffen hauptsächlich Mitgliedsbeiträge der Premium-Mitglieder (Subscriptions) sowie Erlöse aus dem Verkauf von Stellenanzeigen (Jobs). Ende 2009 wurden zwei weitere Produkte eingeführt: Recruiter Account und Company Pages.

Die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen lassen sich zum 31. Dezember 2009 wie folgt aufteilen:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Subscriptions	37.114	27.669
E-Recruiting	4.412	3.964
Advertising	2.370	3.009
Other	104	58
Gesamt	44.000	34.701

Der Bereich „Marketplace“ wurde 2009 in „E-Recruiting“ umbenannt.

Die Erträge aus Rücklastschriften in Höhe von 471 Tsd. € (Vorjahr: 203 Tsd. €) wurden im Gegensatz zum Vorjahr in 2009 nicht unter den Umsatzerlösen, sondern den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Darüber hinaus erfolgte eine Umgliederung der Erlöse „Groups“ in Höhe von 378 Tsd. € (Vorjahr: 236 Tsd. €) aus den Erlösen Subscriptions in Advertising. Die Vorjahreszahlen wurden jeweils dahingehend angepasst.

9. Sonstige betriebliche Erträge

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

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Erträge aus Rücklastschriften	471	203
Erträge aus Sachbezügen	130	43
Erträge aus Währungsumrechnung	100	113
Periodenfremde Erträge	0	32
Erträge aus Anlagenabgängen	0	14
Übrige	384	169
Gesamt	1.085	573

Erträge aus Rücklastschriften in Höhe von 471 Tsd. € (Vorjahr: 203 Tsd. €) wurden in 2009 nicht unter den Umsatzerlösen, sondern den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden angepasst.

10. Personalaufwand

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand einschließlich der Kosten für freie Mitarbeiter aufgeschlüsselt:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Löhne, Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	11.670	6.337
Aktienoptionsprogramm	1.048	1.136
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	1.837	908
Urlaubsrückstellungen	170	31
Fortbildung	271	207
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	227	153
Restrukturierung Italien	300	0
Übrige	159	35
Gesamt	15.682	8.807

Die Beiträge zur Sozialversicherung enthalten Zahlungen zur gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von 870 Tsd. € (Vorjahr: 437 Tsd. €).

11. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	01.01.2009 – 31.12.2009	01.01.2008 – 31.12.2008
Marketingkosten	5.157	4.087
Veranstaltungen	56	132
Verkaufsprovision	73	128
Sonstiges	19	28
Gesamt	5.305	4.375

12. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

in Tsd. €	01.01.2009 – 31.12.2009	01.01.2008 – 31.12.2008
IT-Dienstleistungen, betriebswirtschaftliche Dienstleistungen und Dienstleistungen für neue Märkte	3.914	2.790
Rechtsberatung-, Prüfungs- und Buchführungskosten	1.986	2.112
Raumkosten	1.075	406
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	1.259	1.517
Kosten für Zahlungsabwicklung	1.894	1.430
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	707	497
Übrige	1.375	1.143
Gesamt	12.210	9.896

13. Abschreibungen

Die Abschreibungen werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer vorgenommen und lassen sich wie folgt aufteilen:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte		
Erworbene Software	3.708	438
Selbstentwickelte Software	2.007	860
Geschäfts- oder Firmenwert und Finanzanlagen	3.677	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	607	408
Abschreibungen auf Sachanlagen	828	558
Abschreibungen auf Finanzierungsleasing (Kaufleasing)	110	162
Gesamt	10.937	2.426

In den Abschreibungen sind außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 5.398 Tsd. € enthalten. Diese beziehen sich auf den Goodwill der Socialmedian (2.994 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €), die Plattform der Socialmedian (312 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €), den Goodwill der XING Hong Kong Ltd. (484 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €) sowie der Plazes (199 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €) und das Billingsystem (1.409 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €).

14. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Finanzerträge	359	1.185
Finanzaufwendungen	-37	-20
Gesamt	322	1.165

15. Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Latente Steuern	463	1.799
Gewerbesteuer	864	917
Körperschaftsteuer (einschließlich Solidaritätszuschlag)	986	859
Steuernachzahlung für Vorjahre	577	-3
Sonstige Steuer	21	14
Gesamt	2.911	3.586

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge	-25	1.280
Ansatz von selbstentwickelter Software	535	569
Übrige	-47	-50
Gesamt	463	1.799

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

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	1.230	10.904
Erwartetes Steuerergebnis	397	-3.519
Steuerliche Effekte auf		
Steuernachzahlungen für Vorjahre	577	3
Aktivierung steuerliche Verlustvorträge aus Vorjahren	0	0
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge	350	0
Unterschiede ausländische Steuersätze	-4	-8
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.591	-62
Tatsächliches Steuerergebnis	2.911	-3.586

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

in %	31.12.2009	31.12.2008
Körperschaftsteuer einschl. Solidaritätszuschlag (effektiv)	15,83	15,83
Gewerbesteuersatz	16,45	16,45
Durchschnittlicher Steuersatz	32,28	32,28

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

in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Steuerliche Verlustvorträge	346	346
Ansatz von selbstentwickelter Software	-2.051	-1.516
Immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen)	-545	-588
Übrige	-49	-53
Gesamt	-2.299	-1.811

Die latenten Steueransprüche (346 Tsd. €, Vorjahr: 346 Tsd. €) und die latenten Steuerverbindlichkeiten (2.646 Tsd. €, Vorjahr: 2.157 Tsd. €) wurden nicht miteinander saldiert.

Zum 31. Dezember 2008 wurden die steuerlichen Verlustvorträge in Deutschland vollständig verbraucht. In Spanien bestehen unverändert Verlustvorträge von rund 1,2 Mio. €. In Spanien können Verlustvorträge 15 Jahre vorgetragen und genutzt werden.

Die latenten Steuern für immaterielle Vermögenswerte (Kundenbeziehungen) haben sich durch die Abschreibung der Kundenbeziehungen reduziert.

16. Ergebnis je Aktie

Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien

Das Ergebnis je Aktie gibt an, welcher Teil des in einer Periode erwirtschafteten Ergebnisses auf eine Aktie entfällt. Hierbei wird das auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallende Konzernergebnis durch die gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien dividiert. Eine Verwässerung dieser Kennzahl tritt durch so genannte potenzielle Aktien (wie im Falle von XING in Bezug auf die ausgegebenen Aktienoptionen) auf.

Die gewichtete Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien für das Geschäftsjahr 2009 bezieht die Aktienrückkäufe, die in der Zeit vom 6. Januar bis zum 20. Januar 2009 getätigt wurden, ein. Die folgende Tabelle zeigt die Aktienrückkäufe und die gewichtete Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien für das Geschäftsjahr 2009:

Rückkaufdatum	Anzahl zurückgekaufter Aktien/Aktien aus Kap.erh.	Im Umlauf befindliche Stückaktien	Anzahl Tage	Gewichtete Aktienzahl
01.01.2009	0	5.120.746	5	70.147
06.01.2009	-4.000	5.116.746	1	14.018
07.01.2009	-3.366	5.113.380	1	14.009
08.01.2009	-3.432	5.109.948	1	14.000
09.01.2009	-3.352	5.106.596	3	14.972
12.01.2009	-3.131	5.103.465	1	13.982
13.01.2009	-3.213	5.100.252	1	13.973
14.01.2009	-1.355	5.098.897	1	13.970
15.01.2009	-2.364	5.096.553	1	13.963
16.01.2009	-6.215	5.090.318	1	13.946
20.01.2009	-1.450	5.088.868	4	55.768
24.04.2009	70.073	5.158.941	95	1.342.738
10.06.2009	674	5.159.615	250	3.533.983
Gesamt	38.869	5.159.615	365	5.156.470

Unverwässertes Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2009	31.12.2008
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Ergebnis des Konzerns in Tsd. €	-1.681	7.324
Durchschnittliche Anzahl der Aktien in Stück	5.156.470	5.196.383
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in €	-0,33	1,41
Unverwässertes Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen je Aktie in €	-0,33	1,41

Verwässertes Ergebnis je Aktie

Im Dezember 2006 hat die Gesellschaft insgesamt 160.617 Aktienoptionen an Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns ausgegeben. Weitere 51.178 Aktienoptionen wurden im September 2007 gewährt. Im März 2008 wurden Mitarbeitern 67.017 Aktienoptionen gewährt. Im November 2008 wurden Mitarbeitern weitere 85.404 Aktienoptionen gewährt. In 2009 wurden nochmals 153.000 Aktienoptionen ausgegeben. Jede Aktienoption gewährt das Recht auf Bezug einer Stückaktie oder Barausgleich. Für die Berechnung des verwässerten Ergebnis ist dabei nach IAS 33.58 von der Bedienung der Optionen durch Aktien auszugehen.

Die potenziellen Stammaktien verwässern das Ergebnis, wenn die Optionen „im Geld“ sind, das heißt, wenn der Ausübungspreis unter dem Börsenkurs liegt. Zum Vergleich mit dem Börsenkurs wird der durchschnittliche Kurs der Periode benutzt. Bei den Aktienoptionen der XING AG findet der IFRS 2 **Aktienbasierte Vergütung** Anwendung. In diesem Fall muss der Ausgabepreis der Option den beizulegenden Zeitwert enthalten, der dem Unternehmen im Laufe der Anwartschaftszeit der Optionen durch die Arbeitsleistung des Mitarbeiters noch zufließt. Zur Bestimmung des beizulegenden Wertes der dem Unternehmen noch zufließenden Arbeitsleistung des Arbeitnehmers wird auf den beizulegenden Wert der Option bei Gewährung verwiesen. Dieser Wert nimmt mit im Zeitablauf der Sperrfrist ab.

Übersicht über die Aktienoptionen und deren Sperrfristen der XING AG:

	in €	2 Jahre	3 Jahre	4 Jahre
Dezember 2006	30,00	80.115	40.058	40.058
September 2007	36,55	27.100	12.950	12.400
März 2008	40,60	33.509	16.754	16.754
September 2008	33,25	46.379	23.190	23.190
Januar 2009	30,00	50.000	25.000	25.000
August 2009	27,80	12.500	6.250	6.250
November 2009	33,16	14.000	7.000	7.000

Der durchschnittliche Börsenkurs der Aktie der XING AG während des Geschäftsjahres 2009 betrug 30,87 € (durchschnittlicher Schlusskurs). Somit kommen lediglich die im Dezember 2006 sowie Januar und August 2009 gewährten Optionen als verwässernd in Betracht. Alle anderen Optionen können aber in Folgeperioden verwässernd wirken. Im Vorjahr wurden die Aktienoptionen Dezember 2006 und September 2008 als verwässernd in die Berechnung des verwässerten Ergebnisses einbezogen.

Die Optionen weisen folgende beizulegende Zeitwerte bei Gewährung auf, die als noch zu erbringende Arbeitsleistung über die Sperrfrist verteilt werden (aus Vereinfachungsgründen wurde der niedrigere Zeitwert für die Berechnung berücksichtigt. Dies hat keine Auswirkungen auf das Ergebnis).

Ausgabemonat	Beizulegender Zeitwert bei Gewährung in €	Verbleibender Zeitwert in € der noch zu erbringenden Arbeitsleistung bei Sperrfrist		
		2 Jahre	3 Jahre	4 Jahre
Dezember 2006	9,27 - 10,62	0,00	0,00	2,44
Januar 2008	5,92 - 5,88	2,96	3,95	4,41
August 2008	9,38 - 10,77	7,43	8,70	9,65

Ausgabepreis der Option inklusive des verbleibenden Zeitwerts für noch zu erbringende Arbeitsleistung in € bei Sperrfrist			
Ausgabemonat	2 Jahre	3 Jahre	4 Jahre
Dezember 2006	30,00	30,00	32,44
Januar 2009	32,96	33,95	34,41
August 2009	35,23	36,50	37,45

Somit liegen nur die im Dezember 2006 gewährten Aktienoptionen deren Sperrfrist bei Gewährung zwei oder drei Jahre betrug unter dem durchschnittlichen Börsenkurs von 30,87 €.

Von den damals gewährten Aktienoptionen sind noch nicht verfallen:

Ausgabemonat	Anzahl noch nicht verfallener Aktienoptionen mit Sperrfrist	
	2 Jahre	3 Jahre
Dezember 2006	38.133	19.067

Unter Anwendung der „treasury stock method“ berechnet sich der Verwässerungseffekt wie folgt:

- für die 38.133 Optionen deren Sperrfrist abgelaufen ist:
 - Erhaltener Erlös bei Umwandlung der Optionen: 1.143.990 €
 - Gedanklich zurückgekaufte Aktien: 37.058 Aktien
 - Differenz zur Anzahl Optionen: 1.075 Aktien
- für die 19.067 Optionen deren Sperrfrist abgelaufen ist:
 - Erhaltener Erlös bei Umwandlung der Optionen: 572.010 €
 - Gedanklich zurückgekaufte Aktien: 18.530 Aktien
 - Differenz zur Anzahl Optionen: 537 Aktien

Für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie sind in den Nenner folglich 1.612 Aktien mehr als bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses einzubeziehen.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie stellt sich damit wie folgt dar:

	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Konzernergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen in Tsd. €	-1.681	7.324
Durchschnittliche Anzahl der Aktien in Stück	5.158.082	5.203.377
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	-0,33	1,41

C Erläuterungen zur Konzernbilanz

17. Langfristige Vermögenswerte

Wertminderungstests des Geschäfts- oder Firmenwerts und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zur Überprüfung der Werthaltigkeit den folgenden drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGU), die Teil des berichteten Segments sind, zugeordnet:

- Subscriptions
- E-Recruiting
- Advertising
- Other

Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte anhand des Umsatzverteilungsschlüssels der sich aus den Umsätzen des Planungsmodells ergab:

in Tsd. €	31.12.2009
Subscriptions	10.164
E-Recruiting	2.255
Advertising	916
Others	104
Gesamt	13.440

Die Überprüfung der Werthaltigkeit führte zu keinem Abwertungsbedarf.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Subscriptions

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit **Subscriptions** basiert auf den Cashflow-Prognosen des vom Management genehmigten Budgets für 2010. Für die Jahre 2011-2014 wurde das Budget für 2010 unter der Annahme eines moderaten Umsatzwachstums extrapoliert. Das Umsatzwachstum basiert auf dem vorhandenen Kundenstamm, der sich über die Jahre weiterentwickelt.

Der Anstieg der Aufwendungen in der Periode 2011 bis 2014 wurde aufgrund der Einschätzung des Vorstands im Geschäftsmodell um 2 Prozent geringer eingeschätzt als der Anstieg der Umsatzerlöse. Da dem Management für die abschließende Unendlichkeitsbetrachtung in dem Geschäftsmodell der Gesellschaft aufgrund fehlender Vergleichsobjekte keine verlässliche Schätzung möglich war, wurde ein Wachstumsfaktor von 0 Prozent angenommen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungsfaktornach Steuern beträgt 9,1 Prozent.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit E-Recruiting

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit **E-Recruiting** basiert auf den Cashflow-Prognosen des vom Management genehmigten Budgets für 2010. Für die Jahre 2011-2014 wurde das Budget für 2010 unter der Annahme eines prozentual zweistelligen Umsatzwachstums extrapoliert. Da der Bereich E-Recruiting noch nicht etabliert ist, verfügt die Gesellschaft über keine verlässlichen Schätzungen für die abschließende Unendlichkeitsbetrachtung. Daher wurde auch hier aus Vorsichtsgründen ein Wachstumsfaktor von 0 Prozent angenommen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungsfaktor vor Steuern beträgt ebenfalls 9,1 Prozent.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Advertising

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit **Advertising** basiert auf den Cashflow-Prognosen des vom Management genehmigten Budgets für 2010. Für die Jahre 2010-2014 wurde das Budget für 2010 unter der Annahme eines prozentual deutlich zweistelligen Umsatzwachstums extrapoliert. Da der Bereich Advertising ebenfalls noch nicht ausreichend etabliert ist, verfügt die Gesellschaft über keine verlässlichen Schätzungen für die abschließende Unendlichkeitsbetrachtung. Daher wurde auch hier ein Wachstumsfaktor von 0 Prozent angenommen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungsfaktor vor Steuern beträgt auch hier 9,1 Prozent.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Others

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit **Others** basiert auf den Cashflow-Prognosen des vom Management genehmigten Budgets für 2010. Für die Jahre 2010-2014 wurde das Budget für 2010 unter der Annahme eines hohen Umsatzwachstums extrapoliert. Da der Bereich Others ebenfalls noch nicht etabliert ist, verfügt die Gesellschaft über keine verlässlichen Schätzungen für die abschließende Unendlichkeitsbetrachtung. Daher wurde auch hier ein Wachstumsfaktor von 0 Prozent angenommen. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungsfaktor vor Steuern beträgt auch hier 9,1 Prozent.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Das Management ist der Auffassung, dass eine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffenen Grundannahmen nicht dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag wesentlich übersteigt.

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

Der Buchwert der erworbenen Software ist um 869 Tsd. € auf 2.952 (Vorjahr: 3.821 Tsd.) zurückgegangen.

Der Buchwert der selbst entwickelten Software ist um 1.658 Tsd. € von 4.969 Tsd. € auf 6.354 Tsd. € angestiegen, die Anschaffungskosten haben sich im gleichen Zeitraum um 3.655 Tsd. € von 7.323 Tsd. € auf 10.988 Tsd. € erhöht. Die Entwicklungsleistungen im Geschäftsjahr entfielen insbesondere auf die Produkte Jobs, Open-Social, Recruiter Account und Company Pages.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2008 wurde die Nutzungsdauer der XING Plattform auf fünf Jahre festgelegt. Die Restnutzungsdauer für die selbstentwickelte Website beträgt nunmehr noch 36 Monate. Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung beliefen sich auf 1.578 Tsd. € (Vorjahr: 1.365 Tsd. €). Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung in den Personalkosten beträgt 1.487 Tsd. € (Vorjahr: 1.162 Tsd. €).

Der nachfolgende Anlagespiegel zeigt die Entwicklung des Anlagevermögens auf:

Konzern-Anlagenspiegel

für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009

in Tsd. €	01.01.2009	Anschaffungs- und Herstellkosten			31.12.2009
		Zugänge	aus Erst- konsolidierung	Abgänge	
I. Immaterielle Vermögenswerte					
1. Selbst erstellte Software	7.323	3.665	0	0	10.988
2. Erworbene Software und Lizenzen	4.480	1.731	0	0	6.211
3. Goodwill	13.823	100	2.994	0	16.917
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.169	3.528	441	0	7.138
	28.795	9.024	3.435	0	41.254
II. Sachanlagen					
1. Mietereinbauten	516	211	0	0	727
2. Technische Anlagen und Maschinen	37	0	0	0	37
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.852	1.150	2	-9	3.994
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	0	0	0	0
	3.405	1.361	2	-9	4.759
III. Finanzanlagen					
1. Sonstige Beteiligungen	24	226	0	0	250
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	20	4	0	0	24
	44	230	0	0	274
Gesamt	32.244	10.615	3.437	-9	46.287

Abschreibungen und Wertberichtigungen				Buchwerte	
01.01.2009	Zugänge	Abgänge	31.12.2009	31.12.2009	31.12.2008
-2.627	-2.007	0	-4.634	6.354	4.696
-659	-2.600	0	-3.259	2.952	3.821
0	-3.477	0	-3.477	13.440	13.823
-831	-1.715	0	-2.546	4.592	2.338
-4.117	-9.799	0	-13.916	27.338	24.678
-24	-59	0	-83	644	492
-37	0	0	-37	0	0
-1.447	-879	5	-2.321	1.674	1.405
0	0	0	0	0	0
-1.508	-938	5	-2.441	2.317	1.897
0	-200	0	-200	50	24
0	0	0	0	24	20
0	-200	0	-200	74	44
-5.625	-10.937	5	-16.557	29.729	26.619

Vergleichsperiode: Konzern-Anlagenspiegel

für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2008

in Tsd. €	01.01.2008	Anschaffungs- und Herstellkosten			31.12.2008
		Zugänge	Umglie- derungen	Abgänge	
I. Immaterielle Vermögenswerte					
1. Selbst entwickelte Software	4.701	2.622	0	0	7.323
2. Erworbene Software und Lizenzen	528	2.598	1.354	0	4.480
3. Goodwill	9.280	4.543	0	0	13.823
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	2.477	692	0	0	3.169
	16.986	10.455	1.354	0	28.795
II. Sachanlagen					
1. Mietereinbauten	58	458	0	0	516
2. Technische Anlagen und Maschinen	37	0	0	0	37
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.149	748	0	-45	2.852
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.062	292	-1.354	0	0
	3.306	1.498	-1.354	-45	3.405
III. Finanzanlagen					
1. Sonstige Beteiligungen	200	24	0	-200	24
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	132	0	0	-112	20
	332	24	0	-312	44
Gesamt	20.624	11.977	0	-357	32.244

Abschreibungen und Wertberichtigungen				Buchwerte	
01.01.2008	Zugänge	Umgliederungen	31.12.2008	31.12.2008	31.12.2007
-1.767	-860	0	-2.627	4.696	2.934
-221	-438	0	-659	3.821	307
0	0	0	0	13.823	9.280
-423	-408	0	-831	2.338	2.054
-2.411	-1.706	0	-4.117	24.678	14.575
-4	-20	0	-24	492	54
-37	0	0	-37	0	0
-726	-720	0	-1.446	1.405	1.423
0	0	0	0	0	1.062
-767	-740	0	-1.507	1.897	2.539
0	0	0	0	24	200
0	0	0	0	20	132
0	0	0	0	44	332
-3.178	-2.446	0	-5.624	26.619	17.446

Der Geschäfts- und Firmenwert zum 31. Dezember 2009 teilt sich wie folgt auf: XING Spain 8.070 Tsd. €, eConozco 1.192 Tsd. € und XING Turkey 4.178 Tsd. €.

In den sonstigen immateriellen Vermögenswerten sind Kundenbeziehungen der erworbenen Auslands-tochtergesellschaften XING Spain in Höhe von 996 Tsd. € (Vorjahr: 1.263 Tsd. €), XING Turkey in Höhe von 449 Tsd. € (Vorjahr: 515 Tsd. €) und eConozco in Höhe von 233 Tsd. € (Vorjahr: 308 Tsd. €) aktiviert.

Die Nettowährungsdifferenzen bei immateriellen Vermögenswerten aus der Währungsumrechnung von Tochtergesellschaften werden als unwesentlich angesehen.

Die Sachanlagen zum 31. Dezember 2009 bestehen aus EDV-Hardware und sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 2.317 Tsd. € (Vorjahr: 1.897 Tsd. €).

Die Nettowährungsdifferenzen bei Sachanlagen aus der Währungsumrechnung von Tochtergesellschaften aus der Türkei und Asien werden als unwesentlich angesehen.

Der Buchwert der geleasteten Sachanlagen beträgt 0 Tsd. € (Vorjahr: 111 Tsd. €).

Die anderen finanziellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag Beteiligungen an dem Unternehmen „KennstDuEinen“ (50Tsd. €; Vorjahr: 24 Tsd. €), langfristig hinterlegte Kautionen für Zahlungssysteme (0 Tsd. €; Vorjahr: 5 Tsd. €) sowie Mietkautionen (18 Tsd. €, Vorjahr: 14 Tsd. €).

In den Geschäftsjahren 2008 und 2009 erfolgte, mangels Erfüllung der Kriterien nach IAS 12.71, ein unsaldierter Ausweis der aktiven und passiven latenten Steuern.

18. Kurzfristige Vermögenswerte

Der Warenbestand weist zum 31. Dezember 2009 einen Buchwert von 0 Tsd. € (Vorjahr: 38 Tsd. €) auf.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2009 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen sind analog zum Vorjahr überwiegend innerhalb eines Jahres fällig.

Die Steuererstattungsansprüche enthalten im Wesentlichen Kapitalertragsteuern.

Unten stehende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Kostenabgrenzung	981	865
Sonstige Aktiva	260	416
Gesamt	1.241	1.281

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus frei verfügbaren Bankguthaben von 42.861 Tsd. € (Vorjahr: 42.921 Tsd. €) und Kassenbeständen von 1 Tsd. € (Vorjahr: 1 Tsd. €).

19. Eigenkapital und Minderheitenanteile

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31.12.2009 5.272.447 € (Vorjahr: 5.201.700 €) und ist eingeteilt in 5.272.447 nennwertlose auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von 1,00 € am Grundkapital. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Hiervon ausgenommen sind 112.832 von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Im Übrigen sind alle Aktien mit gleichen Rechten ausgestattet.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Social median Inc., New York, USA, wurden als Teil des Kaufpreises 70.073 Aktien an die Verkäufer ausgegeben und somit das Grundkapital der XING AG um 70.073 € erhöht. Die restliche Erhöhung von 674 € ist durch Ausgabe von Bezugsaktien im Rahmen des vom Unternehmen initiierten Aktienoptionsprogramms 2006 erfolgt.

Genehmigtes Kapital 2006

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 31. Oktober 2011 ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu 1.925.850,00 € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden bis zu Stück 1.925.850 Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006). Bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Optionsscheinen, Wandelschuldverschreibungen oder Optionsanleihen, die von der Gesellschaft oder ihr nachgeordneten in- oder ausländischen Konzernunternehmen ausgegeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang einräumen zu können, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- oder Optionsrechts bzw. nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustünde. Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabetrags durch den Vorstand nicht wesentlich i.S.d. §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Eintragung der Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht überschreiten. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die aufgrund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist im Falle von Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen oder Wirtschaftsgütern, ausgeschlossen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

Der Vorstand hat mit Genehmigung des Aufsichtsrats von dieser ihm eingeräumten Ermächtigung in 2009 Gebrauch gemacht und das Grundkapital um 70.073 € durch die Ausgabe von 70.073 nennwertlosen auf den Namen lautenden neuen Stückaktien erhöht. Nach der Kapitalerhöhung besteht das Genehmigte Kapital 2006 noch in Höhe von 1.855.777,00 €.

Genehmigtes Kapital 2008

Der Vorstand ist des Weiteren ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 20. Mai 2013 ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrfach um insgesamt bis zu 675.000,00 € durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden bis zu 675.000 Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2008). Bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Optionsscheinen, Wandelschuldverschreibungen oder Optionsanleihen, die von der Gesellschaft oder ihr nachgeordneten in- oder ausländischen Konzernunternehmen ausgegeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang einräumen zu können, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- oder Optionsrechts bzw. nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustünde.

Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich i.S.d. §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und die gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Eintragung der Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht überschreiten. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die aufgrund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden.

Das Bezugsrecht der Aktionäre ist im Falle von Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen oder Wirtschaftsgütern, ausgeschlossen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

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

Bedingtes Kapital I 2006

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um 288.822,00 € durch Ausgabe von bis zu Stück 288.822 auf den Namen lautenden nennwertlosen Aktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I 2006). Das Bedingte Kapital I 2006 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, das aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 in der Zeit bis zum 31. Oktober 2011 ausgegeben werden. Die Bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgegeben werden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital erfolgt zu dem gemäß lit. c) (e) zu TOP 6 der Hauptversammlung vom 3. November 2006 festgelegten Ausübungspreis bzw. zu den durch Beschluss der Hauptversammlung 28. Mai 2009 neu festgelegten Regularien. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.

Das bedingte Kapital I 2006 wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 teilweise aufgehoben und betrug noch 200.822,00 €. Durch Ausgabe von 674 Stück Bezugsaktien in 2009 im Nennwert von 674,00 € hat sich das Grundkapital um 674,00 € erhöht. Das bedingte Kapital I 2006 beträgt damit noch 200.148,00 €.

Bedingtes Kapital II 2006

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 um insgesamt 1.540.680,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 1.540.680 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II 2006). Das Bedingte Kapital II 2006 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 3. November 2006 unter TOP 7 lit. a) durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehenden und Ermächtigungsbeschlusses jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Wandlungs- oder Optionsrechte von ihren Wandlungs- oder Optionsrechten Gebrauch machen oder Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllen. Die 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.

Bedingtes Kapital 2008

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu Stück 231.348 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien um insgesamt 231.348,00 € bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2008). Das bedingte Kapital 2008 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 und Änderungsbeschluss vom 28. Mai 2009 durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden.

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben. Die Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres am Gewinn teil, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen.

Das bedingte Kapital 2008 wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 teilweise aufgehoben und beträgt noch 129.137,00 €.

Bedingtes Kapital 2009

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu Stück 197.218 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien um insgesamt 197.218,00 € bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2009). Das bedingte Kapital 2009 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 durch die Gesellschaft oder durch Gesellschaften, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden.

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur durchgeführt, soweit die Inhaber der Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben. Die Aktien nehmen – sofern sie bis zum Beginn der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft entstehen – vom Beginn des vorhergehenden Geschäftsjahres am Gewinn teil, ansonsten vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen.

Zum Stichtag 31. Dezember 2009 waren insgesamt 369.487 Stück Aktienoptionen aus den Aktienoptionsprogrammen 2006, 2008 und 2009 an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben, die noch nicht verfallen sind oder bereits ausgeübt wurden.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beinhaltet im Wesentlichen das Agio aus den in den Vorjahren durchgeführten Bar-kapitalerhöhungen abzüglich der in diesem Zusammenhang angefallenen Eigenkapitalbeschaffungskosten.

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen beinhalten die Effekte aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen und die auf das Stock Option Programm entfallenden zu passivierenden Personalkosten.

Minderheitenanteile

Die in der Konzernbilanz bzw. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Vorjahr ausgewiesenen Minderheitenanteile sind durch den Erwerb der restlichen Anteile an der XING Hong Kong Ltd. dem Bilanzgewinn hinzugerechnet worden.

20. Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristige Erlösabgrenzung bezieht sich auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zum Bilanzstichtag. Zum 31. Dezember 2009 beträgt die langfristige Erlösabgrenzung 1.275 Tsd. € (Vorjahr: 581 Tsd. €).

21. Kurzfristige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2009 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 1.274 Tsd. € (Vorjahr: 1.128 Tsd. €) bzw. 1.426 Tsd. € (Vorjahr: 1.267 Tsd. €) zu verzeichnen sowie sonstige ausländische Steuer von 50 Tsd. €.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2009 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Sie betragen 802 Tsd. € (Vorjahr: 1.393 Tsd. €).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 60 Tagen.

Die Erlösabgrenzung bezieht sich auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden. Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten werden als kurzfristige Erlösabgrenzungen ausgewiesen und betragen 14.958 Tsd. € (Vorjahr: 9.725 Tsd. €).

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

in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Verbindlichkeiten aus Investitionen	1.050	-
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	980	341
Verbindlichkeiten aus Lohn- und Kirchensteuer	254	147
Verbindlichkeiten aus Sozialversicherung	32	4
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	3	1
Übrige	3.309	5.723
Gesamt	5.629	6.216

Die übrigen sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Kaufpreisverpflichtung (1.050 Tsd. €; Vorjahr: 0 Tsd. €), Verbindlichkeiten für Boni- und Anreizzahlungen an Mitarbeiter (689 Tsd. €, Vorjahr: 893 Tsd. €), Urlaubsrückstellungen (285 Tsd. €, Vorjahr: 114 Tsd. €), Rückstellungen für Abschluss- und Prüfkosten (182 Tsd. €; Vorjahr: 161 Tsd. €) sowie verschiedene weitere Verbindlichkeiten (1.103 Tsd. €; Vorjahr: 4.555 Tsd. €).

Es wird von einer Fälligkeit der sonstigen Verbindlichkeiten innerhalb eines Jahres ausgegangen.

D Segmentberichterstattung

Anwendung von IFRS 8 „Geschäftssegmente“

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde durch die XING AG eine Segmentberichterstattung erstellt. Der Konzern hat dabei wie in den Vorjahren IFRS 8 „Geschäftssegmente“ angewendet.

Nach IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Steuerung von Konzernbereichen abzugrenzen, deren Betriebsergebnisse regelmäßig vom Hauptentscheidungsträger des Unternehmens im Hinblick auf Entscheidungen über die Verteilung von Ressourcen zu diesem Segment und der Bewertung seiner Ertragskraft überprüft werden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des berichtspflichtigen Segments entsprechen den Angaben im Abschnitt „Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ dieses Anhangs.

Berichtspflichtige Segmente

Die XING AG verfügt über ein berichtspflichtiges Segment mit den Bereichen „Subscriptions“, „E-Recruiting“, „Advertising“, und „Others“.

Der Bereich „Subscriptions“ beinhaltet die Abonnementsmitgliedschaften.

Der Bereich „E-Recruiting“ umfasst sowohl Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Stellenanzeigen wie auch Umsätze aus dem Abonnementgeschäft mit Recruitern.

Im Bereich „Advertising“ werden die Erlöse aus Werbung, „Best Offers“, „Company Pages“ und „Enterprise Groups“ zusammengefasst.

Übrige Geschäftsbereiche der XING AG, die aus Sicht des Konzerns von untergeordneter Bedeutung sind, werden in dem Bereich „Other“ erfasst.

Segmentumsatzerlöse

Die aufgeteilten Umsätze des Berichtszeitraums sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Subscriptions	37.114	27.669
E-Recruiting	4.412	3.964
Advertising	2.370	3.009
Other	104	58
Gesamt	44.000	34.701

Der Bereich „Subscriptions“ umfasst Abonnementsmitgliedschaften, „E-Recruiting“ beinhaltet Umsätze aus Jobs und Recruiter Account, „Advertising“ Umsätze aus der Werbung, aus BestOffers, aus Gruppen und aus Company Profiles.

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
DACH	41.993	32.981
International	2.006	1.720
Gesamt	44.000	34.701

Die Unterscheidung der geographischen Segmente Deutschland, Sonstiges Europa, Asien, Amerika und Sonstige wurde in DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) und International geändert und die Vorjahreszahlen entsprechend an die geänderte Gliederung angepasst. Damit entspricht die geographische Segmentierung der organisatorischen Ausrichtung.

Langfristige Vermögenswerte

Die aufgeteilten langfristigen Vermögenswerte des Berichtszeitraums sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Langfristiges Vermögen in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
DACH	16.503	17.413
International	13.572	9.552
Gesamt	30.075	26.965

E Finanzmittelbestand

Der Finanzmittelbestand beträgt zum 31. Dezember 2008 42.862 Tsd. € (Vorjahr: 42.922 Tsd. €) und setzt sich aus Zahlungsmitteln aus Deutschland (42.656 Tsd. €, Vorjahr: 42.847 Tsd. €), aus China (71 Tsd. €, Vorjahr: 47) Tsd. €, aus Spanien (3 Tsd. €, Vorjahr: 1 Tsd. €), aus der Türkei (66 Tsd. €, Vorjahr: 14 Tsd. €), aus den USA (10 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €), aus Italien (25 Tsd. €, Vorjahr: 0 Tsd. €) und aus der Schweiz (31 Tsd. €, Vorjahr: 13 Tsd. €) zusammen.

Bei dem Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten, die zu variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst werden.

Die Entwicklung des Finanzmittelbestands des Konzerns wird in der Konzernkapitalflussrechnung ausgewiesen. Weitere in der Konzernkapitalflussrechnung enthaltene Zahlungsströme umfassen im Berichtszeitraum folgende Komponenten:

in Tsd. €	01.01.2009 - 31.12.2009	01.01.2008 - 31.12.2008
Erhaltene Zinsen	359	1.185
Gezahlte Zinsen	-37	-20
Gesamt	322	1.165

F Sonstige Angaben

Eventualverbindlichkeiten und finanzielle Verpflichtungen

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 Operating-Leasingverträge für Geschäftsräume und Mitarbeiterwohnungen geschlossen. Diese Leasingverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und vier Jahren und können nicht verlängert werden.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen, die nach den unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2009 bestehen, stellen sich wie folgt dar:

in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Bis zu zwei Jahre	1.701	367
Länger als zwei Jahre und bis zu fünf Jahren	2.592	2.329
Länger als fünf Jahre	0	0
Gesamt	4.293	2.696

Der Konzern hat Leasingzahlungen in Höhe von 111 Tsd. € (Vorjahr: 225 Tsd. €) aufwandswirksam erfasst.

Der Konzern hatte bis einschließlich 2009 Finanzierungsleasingverträge für diverse EDV-Hardware und Server geschlossen. Die Laufzeit dieser Leasingverträge beträgt zwischen 30 und 60 Monaten. Diese Leasingverträge haben jeweils eine Verlängerungsklausel, jedoch keine Kaufoptionen oder Wertsicherungsklauseln. Verlängerungen sind für jeweils sechs Monate möglich.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasingverträgen stellen sich zum 31. Dezember 2009 wie folgt dar:

in Tsd. €	Mindestzahlungen 31.12.2009	Barwert der Zahlungen 31.12.2009	Mindestzahlungen 31.12.2008	Barwert der Zahlungen 31.12.2008
Bis zu einem Jahr	2	2	154	122
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	0	0	0	0
Mindestleasingzahlungen gesamt	2	2	154	122
Beträge, die Finanzierungskosten darstellen	0	0	-32	0
Aktueller Wert Mindestleasingzahlungen	2	2	122	122

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 - ggf. auch durch Einsatz von Fremdkapital - zu optimieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Der Konzern überwacht dabei sein Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote beträgt zum 31. Dezember 2009 64,3 Prozent (Vorjahr: 69,8 Prozent). Wie die nachfolgende Übersicht zeigt, übersteigen zum Stichtag die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen des Konzerns die vorhandenen Schulden deutlich:

in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Langfristige Verbindlichkeiten	-1.275	-581
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-24.139	-19.851
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	42.862	42.922
Überhang an Zahlungsmitteln	17.448	22.490

Kategorien von Finanzinstrumenten

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

Buchwert in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Finanzielle Vermögenswerte		
Wertpapiere/Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)	0	200
Langfristige Forderungen	74	44
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	6.478	3.345
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	42.862	42.922
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	0	122
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	802	1.393

Die Beteiligung wurde zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Beteiligung wurde in 2009 zu Anschaffungskosten verkauft. Für diese Wertpapiere besteht kein öffentlicher Markt.

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

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden mit dem fortgeführten Anschaffungswert bewertet. In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden in diesem Zusammenhang Zinsaufwendungen von 0 Tsd. € (Vorjahr: 20 Tsd. €) erfasst.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

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.

Im Geschäftsjahr wurden analog zum Vorjahr durch den Konzern keine Sicherungsinstrumente zur Absicherung finanzieller Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten oder zur Absicherung von Zahlungsströmen eingesetzt.

Wechselkurs- und Zinsrisikomanagement

Gegenwärtig ist der Konzern keinen wesentlichen Wechselkurs- und Zinsrisiken ausgesetzt. Die Einnahmen werden nahezu ausschließlich in Euro generiert. Es bestehen – mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing – keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Die Bankguthaben wurden durchschnittlich mit 0,1 Prozent (Vorjahr: 2,30 Prozent) verzinst.

Sonstige Preisrisiken

Sonstige Preisrisiken resultieren für den Konzern im Wesentlichen aus Wertpapieren, die zum Stichtag analog zum Vorjahr ausschließlich eine strategische Beteiligung an der Plazes AG, Zürich, Schweiz, beinhalten. Da die Preisrisiken aus den Wertpapieren für den Konzern nicht von wesentlicher Bedeutung sind, existieren keine besonderen Überwachungs- und Absicherungsmaßnahmen für die Wertpapiere. Die Wertpapiere sind im Abschluss als zur Veräußerung gehalten klassifiziert und wurden auf 1,00 € abgeschrieben.

Analyse der Marktrisiken

Da der Konzern keinen wesentlichen Marktrisiken (Währungs-, Zins- und sonstige 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/Senkung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 39.652 Tsd. € (Vorjahr: 40.482 Tsd. €) um 430 Tsd. € (Vorjahr: 405 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 Mitglieder der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen).

In Bezug auf die Beitragsforderungen ist das Risiko dadurch reduziert, dass die Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 1 Tsd. € bestehen. Diese Forderungen haben zum Stichtag nahezu sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Monat und betragen 1.499 Tsd. € (Vorjahr: 2.081 Tsd. €). In Höhe des Buchwerts der Forderungen besteht das maximale Ausfallrisiko. Des Weiteren hat die XING AG Forderungen gegen weitere Debitoren in Höhe von 4.979 Tsd. € (Vorjahr: 1.264 Tsd. €). Diese Forderungen wurden nach dem Bilanzstichtag bezahlt.

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. Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren Ausfälle bzw. Wertberichtigungen bei den Forderungen aus Dienstleistungen wie folgt zu erfassen:

in Tsd. €	31.12.2009	31.12.2008
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	6.736	3.633
Forderungsausfälle	-199	-278
Wertberichtigungen auf Forderungen	-59	-10
Forderungen aus Dienstleistungen	6.478	3.345

Im Geschäftsjahr 2009 erfolgte eine Auflösung der Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 0 Tsd. € (Vorjahr: 14 Tsd. €) sowie eine Zuführung zu den Wertberichtigungen in Höhe von 49 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Nennenswerte Erträge aus dem Eingang auf ausgebuchte Forderungen aus Dienstleistungen ergaben sich nicht.

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 tatsächlichen Cashflows. Die Fälligkeiten finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden laufend überwacht.

Aufgrund der vorhandenen Bankguthaben bestehen derzeit keine wesentlichen Liquiditätsrisiken. Kreditlinien bei Banken sind nicht vorhanden und werden derzeit auch nicht benötigt.

Angaben zum Aktienoptionsprogramm

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 3. November 2006 wurde zum Zwecke eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms ein bedingtes Kapital im Umfang von bis zu 288.822,00 € geschaffen. In der Folge wurden 160.617 Aktienoptionen im Rahmen des „Aktienoptionsplans 2006“ (AOP 2006) an den Vorstand sowie Mitarbeiter von XING ausgegeben. Hiervon bestanden am Bilanzstichtag noch 76.266 Aktienoptionen.

Am 8. September 2007 wurden weitere 51.178 Optionsrechte an ausgewählte Mitarbeiter gewährt, von denen am 31.12.2009 noch 47.078 ausübbar waren.

In 2008 wurden zwei weitere Aktienoptionsprogramme verabschiedet. Aus dem ersten Aktienoptionsprogramm wurden am 7. März 67.017 Optionsrechte an Mitarbeiter und Führungskräfte ausgegeben, wovon 47.026 Optionsrechte nicht verfallen sind.

Aus dem zweiten Aktienoptionsprogramm wurden am 9. November 2008 weitere 85.404 Optionsrechte an Mitarbeiter und Führungskräfte ausgegeben, wovon 72.117 Optionsrechte nicht verfallen sind.

Der Aktienoptionsplan gewährt die Option zur Zeichnung von Aktien der Gesellschaft und sieht eine feste Laufzeit von fünf Jahren vor. Jede Option gewährt das Recht, eine Aktie der Gesellschaft zu zeichnen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre insoweit ausgeschlossen ist. Die wesentlichen Regelungen des AOP 2006 stellen sich in zusammengefasster Form wie folgt dar:

Im Zuge des AOP 2006 dürfen Aktienoptionen ausschließlich an Mitglieder des Vorstandes der XING AG, an Mitglieder der Geschäftsführung von Tochtergesellschaften sowie an ausgewählte Führungskräfte, sonstige Leistungsträger und sonstige Mitarbeiter der XING AG und ihrer Tochtergesellschaften ausgegeben werden.

Die Aktienoptionen gewähren dem Inhaber das Recht zum Bezug von auf den Inhaber lautenden stimmberechtigten Stückaktien der XING AG. Dabei gewährt jede Aktienoption das Recht auf den Bezug von je einer Aktie der XING AG gegen Zahlung des Ausübungspreises. Die Optionsbedingungen können vorsehen, dass die Gesellschaft dem Bezugsberechtigten in Erfüllung des Bezugsrechts wahlweise anstelle von neuen Aktien unter Inanspruchnahme des bedingten Kapitals auch eigene Aktien oder einen Barausgleich gewähren kann.

Die Bezugsrechte aus den Aktienoptionen können erstmals nach Ablauf einer Wartezeit ausgeübt werden. Die Wartezeit beträgt für 50 Prozent der gewährten Aktienoptionen mindestens zwei Jahre, für weitere 25 Prozent der gewährten Aktienoptionen mindestens drei Jahre und für die verbleibenden 25 Prozent mindestens vier Jahre. Sie beginnt am Tag nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen. Die Ausübung der Bezugsrechte ist innerhalb von bis zu fünf Jahren, beginnend mit dem Tag der Ausgabe der Aktienoption, möglich.

Der Ausübungspreis für eine Aktie der Gesellschaft entspricht dem arithmetischen Mittel der Schlussauktionspreise der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten zwanzig Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption (Tag der Annahme der Zeichnungserklärung des Berechtigten durch die Gesellschaft oder das von ihr für die Abwicklung eingeschaltete Kreditinstitut). Abweichend hiervon entspricht der Ausübungspreis für Aktienoptionen, die bis zur Handlungsaufnahme der Aktien im Rahmen des Börsengangs der Gesellschaft ausgegeben werden, dem Kaufpreis, zu dem im Rahmen des Börsengangs die Aktien der Gesellschaft platziert werden.

Aus den Aktienoptionen können Bezugsrechte nur ausgeübt werden, wenn sich der Schlussauktionspreis der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse innerhalb eines Jahres vor dem Tag der Ausübung des Bezugsrechts an mindestens zehn aufeinander folgenden Handelstagen positiver entwickelt hat als der SDAX-Index (oder ein vergleichbarer Nachfolgeindex).

Zu vergleichbaren Konditionen wurden in 2009 noch drei Einzelzusagen für insgesamt 153.000 Aktienoptionen an Vorstandsmitglieder erteilt (zu näheren Einzelheiten vergl. Vergütungsbericht).

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2009 erfasste Aufwand für die aktienbasierten Vergütungen beträgt 958 Tsd. € (Vorjahr: 1.136 Tsd. €).

Der gewichtete durchschnittliche Ausübungspreis beträgt 32,72 € (Vorjahr: 33,25 €). Die gewichtete durchschnittliche Vertragslaufzeit für die zum 31. Dezember 2009 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 3,4 Jahre (Vorjahr: 3,2 Jahre).

Der gewichtete durchschnittliche Zeitwert für die zum 31. Dezember 2008 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 9,70 € (Vorjahr: 13,35 €).

Die Berechnungen basieren auf den zur Bewertung der Aktienoptionen eingeholten versicherungsmathematischen Gutachten und den dort zugrundeliegenden Parametern.

Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Michael Otto, CTO der XING AG, ist Gesellschafter-Geschäftsführer der epublica GmbH, Hamburg. Die epublica GmbH, Hamburg, die die Software für die XING-Plattform entwickelt hat, erbrachte im Berichtsjahr Dienstleistungen in Höhe von Tsd. 164 € (Vorjahr: Tsd. 2.130 €). Weiterhin wurden an die epublica GmbH Mietzahlungen in Höhe von 79 Tsd. € geleistet.

Herr William Liao, ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats der XING AG, erbrachte in 2008 Beratungsleistungen im Bereich der Geschäftsentwicklung und der Unternehmensstrategieplanung. Gezahlt wurde das Honorar hierfür (115 Tsd. €) in 2009. In 2009 wurden von Herrn Liao keine Beratungsleistungen mehr erbracht.

Die Adinvest AG, Zumikon, Schweiz, erbrachte im Geschäftsjahr 2009 Beratungsleistungen im Bereich der Geschäftsentwicklung und der Unternehmensstrategieberatung. Hierfür wurde ein Honorar von 33 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) gezahlt. Herr Dr. Neil Sunderland, Aufsichtsratsvorsitzender der XING AG, ist Mehrheitsaktionär der Adinvest AG.

Anzahl der Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres vom 1. Januar 2009 bis zum 31. Dezember 2009 wurden von XING durchschnittlich 247 Mitarbeiter (Vorjahr: 145) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2009 waren insgesamt 265 Mitarbeiter (Vorjahr: 174), davon 5 Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 3) im Konzern tätig.

Mitglieder des Aufsichtsrats

Folgende Personen gehörten im Berichtsjahr dem Aufsichtsrat der Gesellschaft an:

Dr. Neil Vernon Sunderland, Investment Advisor, Vorsitzender, Zumikon, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Adinves AG, Zumikon, Schweiz sowie der Adinvest Holding AG, Zumikon, Schweiz,
- Beratender Partner der Montreux Equity Partners, Menlo Park, Vereinigte Staaten,
- Mitglied des Verwaltungsrats der Elsevier Holdings SA, Neuchâtel, Schweiz, der Elsevier Finance SA, Neuchâtel, Schweiz, der Elsevier Properties SA, Neuchâtel, Schweiz,
- Vorsitzender des Boards der Adconion Media Group, Limited, London, Vereinigtes Königreich,
- Mitglied des Beirats der Private Sales GmbH (Brands4friends.de), Berlin
- Mitglied des Boards der Industrial Origami Inc., San Francisco, Vereinigte Staaten,
- Mitglied des Advisory Boards der Terra Firma Capital Partners, London, Vereinigtes Königreich, (bis 2008).

Dr. Eric Archambeau, Investment Advisor, stellvertretender Vorsitzender und Senior Partner der Wellington Partners, Brüssel, Belgien

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Boards der GO ON MEDIA, Sèvres, Frankreich (seit Februar 2008)
- Mitglied des Boards der amianto AG, München, Deutschland (ab April 2008)
- Mitglied des Boards der Experteer GmbH, München, Deutschland (seit November 2008)
- Mitglied des Boards der ShipServ, Inc., Dover, Delaware, USA,
- Mitglied des Boards der BridgeCo Inc., Los Angeles, Vereinigte Staaten, (bis Juni 2009), der KIKA Medical Inc, Boston, Vereinigte Staaten (bis September 2009) und der Industrial Origami Inc., San Francisco, Vereinigte Staaten, (bis Januar 2010),
- Mitglied des Boards der Travel Horizon B.V., Amsterdam, Niederlande; Orderwork LTD, London, Großbritannien, (bis Dezember 2009).

Lars Hinrichs, Advisor, Hamburg, Deutschland (seit 16. Januar 2009 bis 11. Januar 2010),

weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Herr Fritz Oidtmann, Manager, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats seit 18. Januar 2010),

weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 2 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 2 Tsd. €). Die Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich für die Teilnahme an jeder Ausschusssitzung eine Vergütung von 1 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 1 Tsd. €).

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält für die Teilnahme an jeder Aufsichtsratssitzung eine Vergütung von 4 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 4 Tsd. €) und für die Teilnahme an einer Ausschusssitzung eine Vergütung von 3 Tsd. € pro Sitzungstag (Vorjahr: 3 Tsd. €).

Die Gesamtvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds für die Teilnahme an Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen darf jeweils 75 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 75 Tsd. €) nicht überschreiten. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden darf maximal 150 Tsd. € pro Geschäftsjahr (Vorjahr: 150 Tsd. €) betragen.

Im Geschäftsjahr 2009 betrug die Aufsichtsratsvergütung insgesamt 136 Tsd. € (Vorjahr: 235 Tsd. €).

Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzern-Lageberichts ist.

Mitglieder des Vorstands

Zu Mitgliedern des Vorstandes waren im abgelaufenen Geschäftsjahr bestellt:

Herr Dr. Stefan Groß-Selbeck, Vorsitzender, CEO, Hamburg, (ab 15. Januar 2009)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Lars Hinrichs, Vorsitzender, CEO, Hamburg, (bis 15. Januar 2009)

Aufsichtsratsmandate / Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Ingo Chu, CFO, Hamburg, (ab 1. Juli 2009)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Eoghan Jennings, CFO, Hamburg, (bis 30. April 2009)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Herr Burkhard Blum, COO, Hamburg, (bis 28. Februar 2010)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Herr Michael Otto, CTO, Hamburg, (seit 6. Februar 2009)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Herr Dr. Helmut Becker, CCO, Hamburg (seit 15. September 2009)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Herr Hinrichs ist am 15. Januar 2009 als Vorstandsmitglied der Gesellschaft ausgeschieden und in den Aufsichtsrat gewechselt. Seit dem gleichen Tag gehört Herr Dr. Stefan Groß-Selbeck dem Vorstand an und leitet diesen als Vorsitzender.

Zur Vergütung des Vorstands verweisen wir auf unsere Ausführungen im Vergütungsbericht, der Bestandteil des Lageberichts ist.

Honorare des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr 2009 wurde für die Abschlussprüfung zum 31. Dezember 2009 ein Aufwand in Höhe von 165 Tsd. € (Vorjahr: 184 Tsd. €) erfasst. Die Honorare für sonstige Bestätigungs- und Beratungsleistungen betragen 63 Tsd. € (Vorjahr: 51 Tsd. €). Honorare für sonstige Leistungen wurden in Höhe von 71 Tsd. € (Vorjahr: 18 Tsd. €) und Aufwand für steuerliche Beratung in Höhe von 31 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) als Aufwand erfasst.

Konzern-Abschluss

Die XING AG stellt zum 31. Dezember 2009 als Muttergesellschaft einen Konzern-Abschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) auf, der beim elektronischen Bundesanzeiger eingereicht wird.

Erhaltene Mitteilungen nach § 21 WpHG

Am 13. Dezember 2006 hat die Deutsche Bank AG, Frankfurt a.M., der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Tochtergesellschaft DWS Invest GmbH, Frankfurt a.M., am 7. Dezember 2006 die Schwelle von 5 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft überschritten hat und nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 7,95 Prozent hält.

Am 12. Juni 2007 hat Absolute Capital Management Holdings Limited, George Town, Kaimaninseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile am 5. Juni 2007 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,890 Prozent betragen.

Am 20. Juni 2008 hat die Massachusetts Mutual Life Insurance Company, Springfield, Massachusetts, USA mitgeteilt, dass die Stimmrechtsanteile der Oppenheimer Funds, Centennial, Colorado, USA an dem Unternehmen am 16. Juni unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,78 Prozent betragen.

Am 8. Oktober 2008 hat die Tracer Capital Offshore Fund Ltd., Camana Bay, Kaimaninseln, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 5. September 2008 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,65 Prozent betragen.

Am 13. Oktober 2008 hat die Farringdon I (FFI), Luxemburg, Herzogtum Luxemburg, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 8. Oktober 2008 die Schwelle von 5 Prozent überschritten haben und nunmehr 5,21 Prozent betragen.

Am 13. Oktober 2008 hat die Tracer Capital Management L. P., New York, Vereinigte Staaten, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 8. Oktober 2008 die Schwelle von 3 Prozent unterschritten haben und nunmehr 2,66 Prozent betragen.

Am 24. November 2008 hat die TCM and Company LLC, New York, Vereinigte Staaten, der Gesellschaft mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 8. Oktober 2008 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,66 Prozent betragen.

Am 13. Januar 2009 hat Herr William Liao der Gesellschaft mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 22. Dezember 2008 unter die Schwelle von 5 Prozent und 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,04 Prozent betragen.

Am 4. Mai 2009 hat uns Farringdon Capital Management Switzerland SA / Farringdon Capital Management SA mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 24. April 2009 unter die Schwelle von 5 Prozent gefallen sind und nunmehr 4,97 Prozent betragen.

Am 10. Juni 2009 hat uns Tiger Global Private Investment Partners V L.P., New York, USA mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 4. Juni 2009 die Schwelle von 3 Prozent überschritten haben und nunmehr 3,89 Prozent betragen.

Am 10. Juni 2009 hat uns Tiger Global Private Investment Partners V L.P., New York, USA mitgeteilt, dass die Stimmrechtsanteile der Tiger Global PIP Management V L.P., New York, USA an dem Unternehmen am 4. Juni 2009 die Schwelle von 3 Prozent überschritten haben und nunmehr 3,89 Prozent betragen.

Am 10. Juni 2009 hat uns Tiger Global Private Investment Partners V L.P., New York, USA mitgeteilt, dass die Stimmrechtsanteile von Herrn Charles P. Coleman III, New York, USA an dem Unternehmen am 4. Juni 2009 die Schwelle von 3 Prozent überschritten haben und nunmehr 3,89 Prozent betragen.

Am 16. Juli 2009 hat uns die Investmentgesellschaft für langfristige Investoren TGV, Bonn mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 15. Juli 2009 die Schwelle von 3 Prozent und 5 Prozent überschritten haben und nunmehr 6,4829 Prozent beträgt.

Am 20. Juli 2009 hat uns cominvest Asset Management GmbH, Frankfurt am Main mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 17. Juli 2009 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 0,65 Prozent beträgt.

Am 24. Juli 2009 hat uns Fidelity International, Tadworth, Vereinigtes Königreich, im Namen der FIL Limited, Hamilton, Bermuda mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 21. Juli 2009 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,93 Prozent beträgt.

Am 24. Juli 2009 hat uns Fidelity International, Tadworth, Vereinigtes Königreich, im Namen der FIL Investment Management Limited, Hildenborough, Vereinigtes Königreich mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 21. Juli 2009 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,93 Prozent beträgt.

Am 24. Juli 2009 hat uns Fidelity International, Tadworth, Vereinigtes Königreich, im Namen der FIL Investment International, Hildenborough, Vereinigtes Königreich mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 21. Juli 2009 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,86 Prozent beträgt.

Am 22. September 2009 hat uns die epublica GmbH, Hamburg mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 21. September 2009 unter die Schwelle von 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 2,72 Prozent beträgt.

Am 21. Dezember 2009 hat uns die Cinco Capital GmbH, Hamburg mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 18.12.2009 unter die Schwellen von 25 Prozent, 20 Prozent, 15 Prozent, 10 Prozent, 5 Prozent und 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 1,97 Prozent beträgt.

Am 21. Dezember 2009 hat uns Herr Lars Hinrichs, Hamburg mitgeteilt, dass seine Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 18. Dezember 2009 unter die Schwellen von 25 Prozent, 20 Prozent, 15 Prozent, 10 Prozent, 5 Prozent und 3 Prozent gefallen sind und nunmehr 1,97 Prozent beträgt.

Am 29. Dezember 2009 korrigierte, die Hubert Burda Digital GmbH, München, Ihre Stimmrechtsmitteilung vom 22.12. und teilte der Gesellschaft mit, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 18. Dezember 2009 die Schwellen von 3 Prozent, 5 Prozent, 10 Prozent, 15 Prozent, 20 Prozent und 25 Prozent überschritten haben und nunmehr 25,10 Prozent betragen.

Am 29. Dezember 2009 hat uns Herr Prof. Dr. Hubert Burda mitgeteilt, dass seine Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 18. Dezember 2009 die Schwellen von 3 Prozent, 5 Prozent, 10 Prozent, 15 Prozent, 20 Prozent und 25 Prozent überschritten haben und nunmehr 25,10 Prozent beträgt.

Am 29. Dezember 2009 hat uns die Hubert Burda Media Holding GmbH & Co. KG mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 18. Dezember 2009 die Schwellen von 3 Prozent, 5 Prozent, 10 Prozent, 15 Prozent, 20 Prozent und 25 Prozent überschritten haben und nunmehr 25,10 Prozent beträgt.

Am 30. Dezember 2009 hat uns Wellington Partners Management Ltd, St. Helier, Jersey mitgeteilt, dass ihre Stimmrechtsanteile an dem Unternehmen am 23. Dezember 2009 die Schwellen von 5 Prozent und 3 Prozent unterschritten haben und nunmehr 1,42 Prozent beträgt.

Am 4. Januar 2010 (korrigierte Version) hat uns Wellington Partners Ventures III Technology Fund L.P., St. Helier, Jersey, Channel Island, hat uns nach § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 23.12.2009 die Schwellen von 5 Prozent und 3 Prozent unterschritten hat und zu diesem Tag 1,42 Prozent (74.648 Stimmrechte) beträgt.

Am 5. Januar 2010 (korrigierte Version) hat uns Wellington Partners Management Ltd., St. Helier, Jersey, Channel Island, hat uns nach § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 23.12.2009 die Schwellen von 5 Prozent und 3 Prozent unterschritten hat und zu diesem Tag 1,42 Prozent (74.648 Stimmrechte) beträgt.

Angaben zu Directors' Dealings nach § 15a WpHG können auf der Internetseite des Unternehmens in der Rubrik Investor Relations abgerufen werden.

Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG abzugebende Erklärung wurde abgegeben und durch Veröffentlichung den Aktionären zugänglich gemacht.

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von XING haben, haben sich nicht ereignet.

Hamburg, 24. März 2010

Der Vorstand

(Dr. Stefan Groß-Selbeck)

(Ingo Chu)

(Michael Otto)

(Dr. Helmut Becker)

Erklärung des Vorstands

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzern-Abschluss 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, 24. März 2010

Der Vorstand

Bestätigungsvermerk

Zu dem Konzern-Abschluss und dem Konzern-Lagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der XING AG, Hamburg, aufgestellten Konzern-Abschluss bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und Konzern-Anhang – sowie den Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Aufstellung von Konzern-Abschluss und Konzern-Lagebericht 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 der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzern-Abschluss und den Konzern-Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzern-Abschlussprüfung 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 Konzern-Abschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzern-Lagebericht 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 Konzern-Abschluss und Konzern-Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzern-Abschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzern-Abschlusses 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 Konzern-Abschluss 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 Konzern-Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzern-Abschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Hamburg, 24. März 2010

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Klimmer
Wirtschaftsprüfer

Borcherding
Wirtschaftsprüfer

FINANZTERMINE*

Datum	Veranstaltung
30. März 2010	Geschäftsbericht 2009
12. Mai 2010	Zwischenbericht zum ersten Quartal 2010, Hamburg
27. Mai 2010	Ordentliche Hauptversammlung, Hamburg
11. August 2010	Halbjahresbericht 2010, Hamburg
11. November 2010	Zwischenbericht zum dritten Quartal 2010, Hamburg

* Alle Termine voraussichtlich

IMPRESSUM UND KONTAKT

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.
Beide Fassungen sowie weitere Presseinformationen stehen auch im Internet
unter www.xing.com zum Download bereit.

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

Herausgeber

XING AG
Gänsemarkt 43
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31 - 793
Telefax +49 40 41 91 31 - 11

Chefredakteur

Patrick Möller
(Director Investor Relations)

Fotos

Holde Schneider

Konzept und Gestaltung

HGB Hamburger Geschäftsberichte
GmbH & Co. KG

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 - 11
presse@xing.com

Weitere Redakteure

Sonja Heer
Daniela Hinrichs
Henrike Krüger-Schmitke
Felix Lasse
Dr. Felix Menden
Gerhard Mohr
Ines Rathgeb



www.xing.com