

XING^X

GESCHÄFTS-
BERICHT
2015



XING AG

Kennzahlen

	Einheit	2015	2014	2013	2012	2011
Umsatz ¹⁾	in Mio. €	122,9	101,4	84,8	73,3	66,2
Segment Network / Premium	in Mio. €	73,0	61,3	54,7	51,6	49,3
Segment E-Recruiting	in Mio. €	41,4	32,9	23,7	16,7	13,3
Segment Events	in Mio. €	6,2 ²⁾	5,1	4,9	3,9	2,5
EBITDA reported	in Mio. €	36,6	29,2	22,8	20,1	22,2
EBITDA Marge reported	in %	30	29	27	27	34
EBITDA bereinigt	in Mio. €	36,6	31,6 ⁶⁾	24,3 ⁵⁾	22,0 ⁴⁾	22,2
EBITDA Marge bereinigt	in %	30	31 ⁶⁾	29 ⁵⁾	30 ⁴⁾	34
Konzernergebnis reported	in Mio. €	17,6	6,2	9,1	7,7	-4,7
Konzernergebnis bereinigt	in Mio. €	17,6	15,7 ⁷⁾	10,5 ⁵⁾	9,2 ⁴⁾	9,4 ²⁾
Ergebnis je Aktie (verwässert) reported	in €	3,15	1,10	1,65	1,43	neg
Ergebnis je Aktie (verwässert) bereinigt	in €	3,15	2,80 ⁷⁾	1,90 ⁵⁾	1,71 ⁴⁾	1,73 ²⁾
Reguläre Dividende je Aktie	in €	1,03	0,92	0,62	0,56	0,56
Operativer Cash-Flow reported	in Mio. €	35,8	34,2	23,8	18,9	13,9
Operativer Cash-Flow bereinigt	in Mio. €	39,8 ¹⁰⁾	34,2	23,8	18,9	18,7 ³⁾
Eigenkapital	in Mio. €	60,5	43,4	62,0	51,8	42,6
XING-Nutzer Gesamt (D-A-CH)	in Mio.	10,13	8,33	6,93	6,09	5,28
davon Plattform-Mitglieder (D-A-CH)	in Mio.	9,60	8,01	6,93	6,09	5,28
davon zahlende Mitglieder (D-A-CH)	in Tsd.	881	835	807	783	758
B2B-Kunden						
im Segment E-Recruiting	in Tsd.	17.930	17.197	16.031	15.731	k. A.
im Segment Events	in Tsd.	1.879	2.196	2.246	1.874	k. A.
Mitarbeiter		792	649	571	513	456

1) Inkl. sonstige betriebliche Erträge.

2) Bereinigt um die einmalige Wertberichtigung und Abschreibung der Marktzugänge in Spanien und der Türkei i. H. v. 14,4 Mio. €.

3) Bereinigt um Sondereffekte und periodenfremde Zahlungszu- und -abflüsse (+4,8 Mio. €) für die Zahlung von Vorjahressteuern in 2011, -3,5 Mio. € aufgrund der Nachverhandlung der Verträge mit Kreditkarten-Acquirern und -3,3 Mio. € durch Anstieg der Verbindlichkeiten für Ertragsteuern in 2010).

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

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

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

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

8) Vorschlag an die Hauptversammlung (02.06.2016).

9) Inkl. Intercompany-Umsätze.

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

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

Inhalt

01. XING – Unsere Erfolgsstory

- 04 Brief an unsere Aktionäre
- 07 Der Vorstand
- 08 NEW WORK
- 14 ONE STOP JOB
- 18 XING KLARTEXT
- 22 Bericht des Aufsichtsrats
- 27 Der Aufsichtsrat
- 28 Die XING-Aktie

02. Konzernlagebericht

- 35 Geschäft und Strategie
- 40 Mitarbeiter
- 43 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

03. Konzernabschluss

- 85 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 87 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 88 Konzern-Bilanz
- 90 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 92 Konzern-Anhang
- 126 Erklärung des Vorstands
- 127 Bestätigungsvermerk

- 128 Finanztermine, Impressum und Kontakt

XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte.

XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Plattformübergreifend hat XING mehr als 10 Millionen Nutzer im Kernmarkt D-A-CH.

Auf XING vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat oder Geschäftsideen und informieren sich über die neuesten Trends in ihrer Branche. Mitglieder tauschen sich online in über 74.000 Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf XING Events. Betreiber der Plattform ist die XING AG. Das Unternehmen wurde 2003 in Hamburg gegründet, ist seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet.

Mit kununu.com, der führenden Plattform für Arbeitgeberbewertungen im deutschsprachigen Raum, hat XING seine Position als Marktführer im Bereich Social Recruiting weiter ausgebaut.

Anfang 2015 hat XING zudem den Job Crawler www.jobbörse.com übernommen. Damit gehört die größte Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum zur XING-Gruppe.

Weitere Informationen finden Sie unter www.xing.com

01. XING – Unsere Erfolgs- story

- 04 Brief an unsere Aktionäre
- 07 Der Vorstand
- 08 NEW WORK
- 14 ONE STOP JOB
- 18 XING KLARTEXT
- 22 Bericht des Aufsichtsrats
- 27 Der Aufsichtsrat
- 28 Die XING-Aktie

Mitgliederzahlen in D-A-CH



9,6 Mio.
XING-Mitglieder in D-A-CH

8,1 Mio.
XING-Mitglieder in Deutschland

0,8 Mio.
XING-Mitglieder in der Schweiz

0,8 Mio.
XING-Mitglieder in Österreich

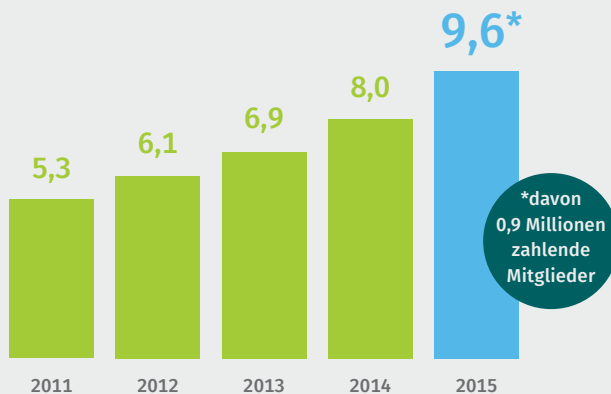
0,6 Mio.
Studenten auf XING in D-A-CH

Rundungsdifferenzen möglich

Aktienkursentwicklung 2015



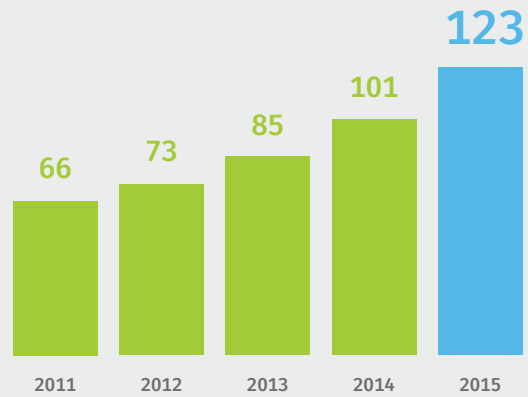
Mitglieder in D-A-CH (in Millionen)



XING-Nutzung 2015 (Ø pro Monat in Millionen)



Gesamtumsatz (in Mio. €)



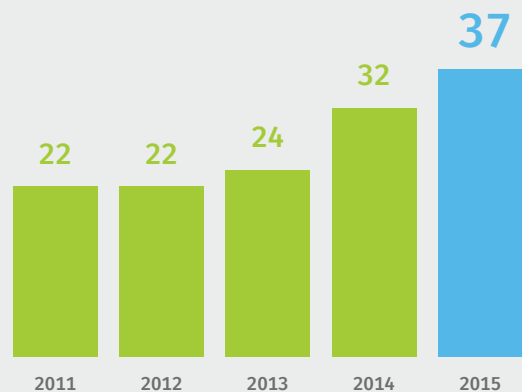
Wir haben uns für 2015 sehr ambitionierte Ziele gesetzt – und alle wesentlichen Meilensteine erreicht. Das Umsatz- und Ergebniswachstum entwickelte sich sehr dynamisch.

Das Mitgliederwachstum konnte nochmals deutlich gesteigert werden. Und auch unser Aktienkurs unterstreicht, wie zufrieden unsere Anleger mit den 2015 gelieferten Ergebnissen sind.

XING-Mitarbeiter (Anzahl)



EBITDA (bereinigt) (in Mio. €)



Brief an unsere Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren,

das vergangene Jahr war ein sehr gutes für XING. Wir haben das höchste Mitgliederwachstum der Unternehmensgeschichte verzeichnet. Wir konnten den Umsatz in allen Geschäftsbereichen deutlich steigern. EBITDA und Gewinn legten deutlich zu. Wir haben zahlreiche Produktinnovationen gelauncht und Schritte in neue Branchen unternommen. Kurz gesagt: Bei XING stehen alle Zeichen auf Wachstum!

Das Jahr begann mit dem Kauf von jobbörse.com, der größten Job-Suchmaschine im deutschsprachigen Raum. Diese Akquisition hat uns geholfen, eine der zahlreichen Produktinnovationen des vergangenen Jahres auf den Markt zu bringen: den neuen XING Stellenmarkt. Der bietet seinen Nutzern rund 1 Million Jobs, sodass sie praktisch nirgendwo anders mehr suchen müssen. Darüber hinaus unterscheidet sich unser Produkt fundamental von anderen Angeboten auf dem Markt: Der XING Stellenmarkt ist konsequent auf die Bedürfnisse Berufstätiger zugeschnitten, so unterschiedlich sie auch sein mögen. Wer nach neuen Karriereoptionen sucht, wird genauso fündig wie Nutzer, die familienfreundliche Arbeitgeber suchen, Jobs, die Sinn stiften – oder einfach ihren Hund mit zur Arbeit bringen wollen. Der Traffic auf dem neuen XING Stellenmarkt hat sich seit dem Start mehr als verdoppelt und XING ist schlagartig zu einem der führenden Player unter den deutschen Stellenbörsen aufgestiegen.

Ein weiterer großer Schritt, mit dem wir den Fuß in eine für uns neue Branche gesetzt haben, war der Ausbau unseres Content-Angebots. Wie ich Ihnen an früherer Stelle bereits berichtet hatte, bietet XING seinen Mitgliedern bereits seit einiger Zeit ein kuratiertes Informationsangebot, das in Form eines Newsletters maßgeschneidert für mehr als 25 Branchen erstellt wird und das mittlerweile rund 2,6 Millionen Leser im Monat nutzen. Bereits damit sind wir im vergangenen Jahr zu einem der größten Distributoren berufs- und wirtschaftsbezogener Nachrichten und Themen im deutschsprachigen Raum geworden. In der zweiten Jahreshälfte 2015 haben wir begonnen, eigene journalistische Inhalte zu erstellen: XING Klartext. Auf Klartext beziehen Experten und Persönlichkeiten, die etwas zu sagen haben, exklusiv Position zu kontroversen Themen rund um Wirtschaft und Beruf. XING-Mitglieder können sich an der Debatte beteiligen. Die journalistische Qualität wird sichergestellt von einer siebenköpfigen Redaktion rund um Herausgeber Roland Tichy, ehemaliger Chefredakteur der Wirtschaftswoche, sowie Chefredakteurin Jennifer Lachman, ehemals Financial Times Deutschland. In den Monaten nach dem Start haben die Artikel auf Klartext bereits mehr als 1,2 Millionen Reaktionen erzielt.

Selbstverständlich haben wir auch unser angestammtes Kerngeschäft weiter konsequent ausgebaut, was sich in dem hier veröffentlichten vorläufigen Jahresergebnis niederschlägt. So haben sämtliche Geschäftsbereiche des Unternehmens zum Wachstum beigetragen. Die Haupteinlösequelle war auch im Jahr 2015 das Geschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften. Die Weiterentwicklung der Premium-Mitgliedschaft sowie des ProJobs-Angebots trug sehr schöne Früchte. So konnte der Umsatz in diesem Geschäftsbereich um 19 Prozent auf 73,0 Mio. € (Vorjahr: 61,3 Mio. €) gesteigert werden. Insgesamt hat XING im vergangenen Jahr knapp 46.000 neue zahlende Mitglieder gewonnen und verzeichnete zum Ende des Jahres mehr als 880.000 Mitglieder, die die kostenpflichtigen Produkte von XING nutzen.

Unser Geschäftsbereich E-Recruiting, dessen Services und Dienstleistungen Unternehmenskunden helfen, ihren Fachkräftemangel zu beheben, war erneut der größte Wachstumstreiber. Der Umsatz in diesem Segment betrug 41,4 Mio. € (Vorjahr: 32,9 Mio. €), 26 Prozent mehr als im Vorjahr.

Ich hatte Ihnen an dieser Stelle vor einem Jahr von der strategischen Neuausrichtung unseres Events-Geschäftes, dem umsatzbezogen kleinsten Geschäftsbereich, berichtet. Auch hier können wir sehen, dass unsere Maßnahmen greifen. So wuchs der Umsatz im vergangenen Jahr um 22 Prozent auf 6,2 Mio. € (Vorjahr: 5,1 Mio. €).

Besonders freut mich, dass wir 2015 so viele neue XING-Mitglieder willkommen heißen konnten wie niemals zuvor in einem Jahr. Insgesamt haben sich 1,6 Millionen neue Mitglieder auf der Plattform registriert. Per Ende 2015 hatte XING im Kernmarkt D-A-CH 9,6 Millionen Mitglieder. Erfreulich ist, dass das Wachstum auch im laufenden Jahr weiter anhält, sodass wir heute bereits knapp 10 Millionen Mitglieder verzeichnen. Das starke Mitgliederwachstum ist Bestätigung für unsere Positionierung im Sinne unserer Vision „For a better working life“. Unser Anspruch ist es, Berufstätigen im größten Umbruch der Arbeitswelt seit der industriellen Revolution zur Seite zu stehen und ihnen zu helfen, von den Chancen zu profitieren. Wie? Das entscheiden die Mitglieder. Die Lebensläufe werden bunter, die Ansprüche und Wünsche vielfältiger. Und ich finde: Das ist gut so. Denn ich bin davon überzeugt: Neue Arbeitsformen und Modelle sind Voraussetzung für neue Ideen, letztlich für Innovationen.

Wir werden nicht müde, diese Überzeugung auch in unserer Kommunikation deutlich zu machen. Wir tun dies sowohl in unseren TV-Spots, die mit Bildern von neuen Arbeitsmodellen arbeiten, als auch auf unseren New Work Sessions, auf dem New-Work-Themenportal Spielraum sowie bei unserem New Work Award, dem Preis, den wir an Unternehmen vergeben, die innovative und zukunftsweisende Arbeitsmodelle schon heute leben. Was mich positiv stimmt: Hatten wir beim Start des New Work Awards vor drei Jahren gut 40 Unternehmen, die sich beworben haben, waren es beim dritten Mal bereits mehr als 140. Darunter kleine Unternehmen, Mittelständler, aber auch zahlreiche Großunternehmen. Immer mehr Menschen wollen anders arbeiten und besser leben, immer mehr innovative Unternehmen bieten entsprechende Möglichkeiten, diesen Wunsch zu realisieren. Wir sind für diesen Megatrend hervorragend positioniert – ein wichtiger Treiber dafür, dass XING für immer mehr Menschen unverzichtbarer Bestandteil ihres Berufslebens ist.

Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG



Die positive Entwicklung von XING spiegelt sich in den zentralen Kennziffern unseres Geschäftsberichts: Der Gesamtumsatz von XING stieg im vergangenen Jahr auf 123 Mio. € und lag damit 21 Prozent über dem Vorjahreswert (101 Mio. €). Das EBITDA erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreswert inkl. der kununu-Earn-out-Verbindlichkeiten um 25 Prozent auf 36,6 Mio. €, der Gewinn legte um 186 Prozent auf 17,6 Mio. € (Vorjahr: 6,2 Mio. €) zu. Im Jahr zuvor hatte eine Abschreibung den Gewinn belastet.

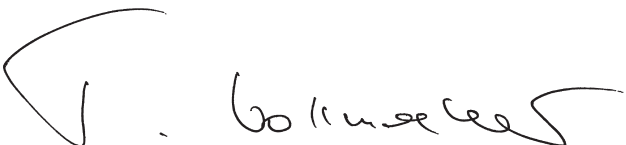
Auch das aktuelle Jahr ist ereignisreich gestartet. Neben der konsequenten Fortführung der XING-Wachstumsstrategie in D-A-CH geht unsere österreichische Unternehmenstochter kununu zusätzlich neue Wege. So hat das Unternehmen in den USA ein Joint Venture mit der führenden Jobplattform Monster gegründet, um die Erfolgchancen eines gemeinsamen Angebotes in den USA zu sondieren. Ziel ist es, mehr Arbeitgeber-Transparenz auch im US-Arbeitsmarkt zu schaffen. Für das US-Angebot wird die Expertise von kununu in den Bereichen Arbeitgeber-Bewertung und Employer-Branding mit dem Markt-Know-how, der Marketing-Expertise und der Reichweite von Monster verbunden. Sitz des hierfür gegründeten Joint Ventures ist Boston. Ich werde Ihnen von der Entwicklung dieses Markttests berichten.

All das stimmt mich sehr zuversichtlich, dass wir unser Ziel, die Umsätze von 2012 in diesem Jahr zu verdoppeln, erreichen werden. Wir arbeiten mit hohem Engagement und strategischer Konzentration daran, den Nutzen, den unsere Mitglieder aus XING ziehen, weiter zu steigern. Das ist die Kernvoraussetzung dafür, dass wir den Unternehmenswert weiter steigern können. Das ist unser Ziel, mit dem wir dafür sorgen, dass sich Ihr Engagement für unser Unternehmen weiterhin lohnt, liebe Aktionäre. Deshalb hat der Vorstand auch im Rahmen der Aufstellung des Jahresabschlusses 2015 beschlossen, dem Aufsichtsrat die Ausschüttung einer Regeldividende für 2015 in Höhe von 1,03 € je Aktie vorzuschlagen. Darüber hinaus schlagen wir vor, zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 1,50 € an unsere Aktionäre auszuschütten. Insgesamt sollen somit ca. 14,2 Mio. € an unsere Anleger ausgeschüttet werden.

XING ist weiterhin auf einem sehr guten Weg. Wir sind hervorragend positioniert, die strategischen Initiativen greifen, das Wachstumspotenzial ist weiterhin sehr groß. Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen. Bleiben Sie uns gewogen.

Hamburg, im März 2016

Ihr



Dr. Thomas Vollmoeller,
Vorstandsvorsitzender der XING AG

Der Vorstand



DR. THOMAS VOLLMOELLER
Chief Executive Officer seit August 2012

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



INGO CHU
Chief Financial Officer seit Juli 2009

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



JENS PAPE
Chief Technical Officer seit März 2011

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



TIMM RICHTER
Chief Product Officer seit März 2013

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



NEW WORK

Fachkräftemangel, Digitalisierung und ein Wertewandel gerade der jungen Generation sind Treiber eines radikalen Umwälzungsprozesses der Arbeitswelt. Tradierte Strukturen und Strategien stehen auf dem Prüfstand, Überzeugungen der Vergangenheit geraten ins Wanken, neues Denken ist gefragt. Wie können Berufstätige von den Chancen, die dieser Veränderungsprozess mit sich bringt, profitieren? Wie Unternehmen auf diese Entwicklung reagieren? Welche Konzepte und Ideen funktionieren für welche Branchen?

Jeremy Rifkin gehört zu den bekanntesten Vordenkern unserer Zeit und gibt Denkanstöße für die großen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Zukunftsthemen.

New Work in der Praxis

Die Veränderungen der Arbeitswelt bieten vielfältige Chancen. Doch welche sind das? Wie können Unternehmen durch moderne Arbeitsmethoden innovativer werden und gleichzeitig die Mitarbeiterzufriedenheit erhöhen? Wie kann die Arbeitswelt künftig für uns alle eine bessere werden? XING greift diese und viele weitere Fragen mit verschiedenen Formaten rund um das Thema „New Work“ auf.



Tradierte Arbeitsmodelle erweisen sich als zunehmend ungeeignet, um dem vielschichtigen Wandel der Arbeitswelt gerecht zu werden. Mit dem New Work Award prämiert XING seit 2014 Unternehmen, die mit innovativen Konzepten neue Wege in der Arbeitsorganisation beschreiten. Die Shortlist erstellt eine hochkarätig besetzte Jury führender Köpfe aus Gesellschaft, Wirtschaft und Forschung.

newworkaward.xing.com



Die New Work Sessions sind die Eventreihe zur Arbeitswelt von morgen. Experten, Praktiker und Neugierige aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Verwaltung, Gesellschaft und Kreativwirtschaft gehen in den offenen Austausch, teilen Praxisbeispiele, diskutieren Herausforderungen und lassen sich inspirieren. Das offene, an Barcamps angelehnte Konferenzformat bietet eine Mischung aus Impulsvorträgen und Best-Practice-Workshops, in deren Planung die Teilnehmer aktiv eingebunden werden.

newworksessions.xing.com



850 Teilnehmer verzeichnete der erste New Work Day am 13. März 2015. Namhafte Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft diskutierten den Wandel der Arbeitswelt. Beiträge lieferten u.a. die Key Note Speaker Jeremy Rifkin und Sascha Lobo. Auf Podien, in Panels und in Best-Practice-Workshops beleuchteten weitere Vordenker und Experten unterschiedlichste Facetten des Themenfelds.



Theoretisch wie praktisch fundiert bietet das Anfang 2016 gelaunchte E-Book vertiefende Lektüre zu allem, was „New Work“ auf den Prüfstand stellt: Führung, Zeit, Kultur, Demokratie u. v. m.

Wichtig ist uns, dass ein Unternehmen auf die Reise gegangen ist ...

Thomas Sattelberger

Am 28. Januar 2016 wurde zum dritten Mal der New Work Award verliehen. Was sich in den letzten drei Jahren beim Thema New Work getan hat, welche Rolle der New Work Award dabei spielt und wohin seine Reise geht, erklärt Jury-Vorsitzender Thomas Sattelberger im Interview.

Herr Sattelberger, Sie sind Schirmherr des vom XING Ideenlabor ausgelobten New Work Award. Der ist gerade zum dritten Mal auf einer Gala in Berlin verliehen worden. Wie hat sich das Thema New Work in den vergangenen drei Jahren entwickelt?

Der Begriff „New Work“ ist erst in den letzten drei Jahren voll in der öffentlichen Debatte angekommen. Ich will das nicht überhöhen, aber dazu hat der Preis meines Erachtens ganz wesentlich beigetragen. Er hat ganz neue Akzente gesetzt. Denn es geht beim New Work Award nicht um Progrämmchen, Eliteförderaktivitäten oder Kulturkaskaden-Topdown. Wir konzentrieren uns auf echte Veränderung der Arbeitsrealität. Und das nachhaltig. Zusätzlich ist eine Besonderheit, dass die Wahl der Preisträger in diesem Ausmaße durch die Öffentlichkeit geschieht. Das sucht seinesgleichen.

Warum setzen sich Unternehmen überhaupt auseinander mit dem Thema New Work?

Der Innovationsdruck steigt. Und es ist nun mal so, dass technologische und soziale Innovationen Hand in Hand gehen. Um das klar zu sagen: Man kann in teutonisch-zentralistischen Strukturen nicht gut Innovationen schaffen. Denn die lassen sich nicht herbeibefehlen. Die Themen „Innovation“ und „Freiheit“ sind unmittelbar miteinander verknüpft. Das merken immer mehr Unternehmen. Und Freiheit ist eine ganz zentrale Kategorie der „New Work“-Idee und damit des New Work Awards. Weiterhin entsteht Druck durch den Talentmarkt. Gerade junge Talente sagen: Liebe Unternehmen, bei eurer altherwürdigen Muffigkeit könnt ihr mit mir nicht rechnen. Die jungen Talente wollen anders arbeiten und leben. Darauf müssen sich die Unternehmen einstellen – und immer mehr tun das auch. Zumal sich die Bedürfnisse der jungen Generation auch auf Ältere übertragen.

Hat sich denn in der Arbeitsrealität wirklich schon viel verändert?

Von einer Massenbewegung ist sicher noch nicht zu sprechen. Aber von einer reinen Avantgarde auch nicht mehr. Bei mir häufen sich die Beispiele, dass nicht nur die ganz großen Firmen beginnen, mit Inkubatoren, Transformations-Labs oder New Working Spaces zu experimentieren. Sondern auch Mittelständler arbeiten mit Start-ups zusammen, um von den Erfahrungen mit New Work zu lernen. Solche Beispiele fräsen sich in die Unternehmenslandschaft hinein.

Wohin geht die Reise zukünftig beim New Work Award?

Wir haben die bislang schon sehr hochkarätige Jury nochmal um weitere Experten erweitert, die über die Zukunft der Arbeit nachdenken. So wird der Auswahlprozess noch gehaltvoller. Wir haben eine solide Chance zu belegen, dass die Zeit staatlicher Regulierung der Arbeit sich dem Ende neigt. Dass die deutsche Wirtschaft mehr und mehr die Notwendigkeit der Innovation erkennt – und New Work als einen signifikanten Enabler dafür. Letztlich geht es darum, die Arbeitswelt bunter, lebenswerter und menschlicher zu gestalten – und damit gleichzeitig Aspekte wie Innovationsfähigkeit, Identifikation und Gemeinwohlorientierung zu stärken.

Herr Sattelberger, danke für das Gespräch.



Thomas Sattelberger ist ein deutscher Top-Manager und war von 2007 bis 2012 Personalvorstand der Deutschen Telekom. Zuvor war er als Personalvorstand und Arbeitsdirektor bei Continental tätig. Sattelberger ist mehrfacher Buchautor und Kolumnist beim manager magazin.

ONE STOP JOB

**Nirgendwo anders mehr suchen:
der XING Stellenmarkt mit 1 Million Jobs**



Pünktlich zur meistbesuchten Messe für Personalmanagement in Europa, der „Zukunft Personal“ in Köln (15.–17. September 2015), hat XING seine größte Neuerung des Jahres vorgestellt. Auf rund 100 Quadratmetern präsentierte das Sales-Team potenziellen wie Bestandskunden den neuen XING Stellenmarkt, der fortan seinen Nutzern rund 1 Million Jobs bietet. Job-suchende finden hier einen umfassenden Zugang zu den für sie relevanten Jobs auf einem einzigen Portal, sodass sie nirgendwo anders mehr suchen müssen. Ziel ist, in die Top 3 der Stellenmärkte im deutschsprachigen Raum aufzusteigen.

„Fach- und Führungskräfte findet man nirgends schneller.“

Dimitri Knysch, Referent Führungskräfteerkrutierung,
METRO Cash & Carry Deutschland GmbH

„Im XING Jobmanager sehen wir ab sofort, wie hoch die Wirksamkeit unserer Stellenanzeigen ist.“

Katrin Sünderhauf, Head of Talent Acquisition – Region Ost, Deutsche Bahn

Jobs passend zum Leben: Bedürfnisse des Suchenden stehen im Mittelpunkt

Bereits im Vorjahr hatte XING mit dem Stellenmarkt das Geschäft im Bereich des sogenannten Passive Sourcing revolutioniert. Neben der schieren Anzahl an Jobs profitieren Berufstätige von der speziellen arbeitnehmerfreundlichen Ausrichtung des XING Stellenmarkts – der Jobsuchende sieht anders als üblich nicht nur die vom Unternehmen verfasste Stellenanzeige, die er mittels typischer Kriterien wie der Branche, der Position und dem Umkreis aus einer langen Ergebnisliste filtern kann. Vielmehr erhält er im XING Stellenmarkt darüber hinaus Informationen, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind. So zeigt die integrierte kununu-Bewertung den Nutzern auf einen Blick, ob ein Unternehmen ihren Ansprüchen etwa in Sachen Atmosphäre, Vorgesetztenverhalten oder Sozialleistungen genügt. Auch können die Nutzer gezielt nach Jobs von Arbeitgebern suchen, die familienfreundlich sind oder – wenn man möchte – die Mitnahme des Hundes ermöglichen.

Für jeden überall verfügbar: Ohne XING-Mitgliedschaft Jobs suchen – auch per iPhone- und Android-App

Sämtliche 1 Million Jobs sind frei für alle Nutzer verfügbar. So kann der XING Stellenmarkt auch von jenen aufgerufen werden, die über keine XING-Mitgliedschaft verfügen. Mit der XING Stellenmarkt App können Nutzer auch von unterwegs den passenden Job finden: Neben der bereits im Frühjahr 2015 veröffentlichten App für iPhone-Besitzer profitieren seit dem Herbst auch Nutzer von Android-Smartphones von einer speziellen Anwendung für ihr mobiles Endgerät. Die XING Stellenmarkt App steht allen iPhone-Nutzern zur Verfügung. Sie präsentiert sich in einem frischen, neuartigen Design, das eine übersichtliche und dadurch effiziente Navigation ermöglicht. Zudem werden alle Stellenanzeigen ab sofort für das iPhone optimiert angezeigt. Auf die Anzeigen des XING Stellenmarkts kann jeder zugreifen – unabhängig davon, ob dieser bereits XING-Mitglied ist.

XING-Mitglieder profitieren von zusätzlichen Funktionen, wie etwa der Empfehlung von passenden Jobs zum persönlichen Profil und der Möglichkeit, sich interessante Stellen für den späteren Aufruf auf XING.com zu merken. Zudem können Mitglieder über die Funktion „Interesse bekunden“ den Arbeitgeber auf sich aufmerksam machen. Die XING Stellenmarkt App ist die erste mobile Anwendung der XING AG, die sich an Jobsuchende richtet.

Durch die Verzahnung mit kununu finden Nutzer weitaus mehr Informationen zum potenziellen Arbeitgeber als über andere Jobboards: Jobsuchende sehen nicht nur die vom Unternehmen bereitgestellten Informationen, Fotos und Videos, sondern auch direkt unter jeder Stellenanzeige, wie aktuelle und ehemalige Mitarbeiter die Arbeitgeberqualitäten des Unternehmens bewertet haben.

XING Jobmanager: Neue Anzeigenformate und umfassende Erfolgskontrolle für Personal

Auf der Zukunft Personal stellte XING auch neue Anzeigenformate für Unternehmenskunden vor. So können z.B. nun auch Unternehmensvideos für ein noch umfassenderes Employer Branding integriert werden. Arbeitgeber haben auch die Möglichkeit, Stellen, die automatisch und kostenfrei von Jobbörse.com eingespielt wurden, anzupassen. So können diese um weitere Funktionen aus dem Set der neuen Anzeigenformate erweitert werden. Der Vorteil: Die gebührenpflichtigen Anzeigen verfügen auf der Plattform über eine erhöhte Sichtbarkeit, werden so u.a. in den Suchergebnissen aufmerksamkeitsstark ausgespielt sowie im XING Stellenmarkt gut sichtbar empfohlen.

Die Veröffentlichung und die Verwaltung von Stellenanzeigen ist durch den neuen „XING Jobmanager“ (Beta) wesentlich komfortabler und effizienter geworden. Der Personal erhält eine vollständige Übersicht aller veröffentlichten, entworfenen, archivierten und deaktivierten Stellenanzeigen. Ebenso lässt sich erstmals umfassend nachvollziehen, wie erfolgreich die Anzeigen auf XING sind. Neben Statistiken zur Wirksamkeit, wie etwa die Anzahl der Klicks, erhalten Personal auch aggregiert demografische Angaben zu den XING-Mitgliedern, die die Anzeige aufgerufen haben.

Über kein anderes berufliches Online-Netzwerk können Personal mehr potenzielle Kandidaten ansprechen. Durch die erhöhte Anzahl von Jobs erreicht der XING Stellenmarkt weitaus mehr Aufmerksamkeit als bisher.

Mehr Jobs, mehr Chancen für den Nutzer

Um die Chance für den Nutzer noch weiter zu erhöhen, den Job zu finden, der zu seinen individuellen Ansprüchen und Wünschen passt, hat XING im Herbst 2015 eine spezielle Auswahl von Anzeigen von Jobbörse.com integriert. Die größte Stellensuchmaschine im deutschsprachigen Raum ist seit Anfang 2015 ein Service von XING. Jobbörse.com stellt dem Nutzer 2,5 Millionen Stellenanzeigen zur Verfügung. Diese werden u.a. von mehr als 1,3 Millionen Unternehmensseiten gezogen und aufbereitet.

Im Zuge des großen Angebots kann XING seinen Mitgliedern auf Basis ihrer Profilingaben noch mehr geeignete Job-Empfehlungen auf der Startseite präsentieren. Mitglieder müssen somit im Grunde nicht mehr selbst nach Jobs suchen, ihnen werden die passenden Anzeigen im deutschsprachigen Raum empfohlen – ohne weiteres Zutun.

XING KLARTEXT

Mit „Klartext“ startete XING 2015 ein neues journalistisches Format: Experten und bekannte Persönlichkeiten beziehen exklusiv Position zu aktuellen und kontroversen Themen rund um Wirtschaft und Beruf und stellen sie zur Diskussion. XING-Mitglieder können die Meinungsbeiträge kommentieren und selbst auch Klartext-Autoren werden.

Das Bestellerprinzip ist ein Gebot der Fairness

7.333 Reaktionen

Heiko Maas
Bundesminister der Justiz und für
Verbraucherschutz



” Wir müssen das
Bestellerprinzip als Ansporn
sehen

2.238 Reaktionen

Roland Kampmeyer
Geschäftsführer, Kampmeyer Immobilien
GmbH

” Warum ich gegen das
Bestellerprinzip klage

5.944 Reaktionen

Bettina Schönhoff
Maklerin, Bettina Schönhoff
Immobilien



Ich möchte nicht auf mein Geschlecht reduziert werden

36.004 Reaktionen

Lea-Sophie Cramer
Gründerin und Geschäftsführerin,
Amorelie



„Sie sind ja eine Frau?!“ – was ich als Gründerin erlebte

15.196 Reaktionen

Freya Oehle
Gründerin, Spottster.com



„Frauen, holt euch Männer an Bord!“

1.689 Reaktionen

Dr. h.c. Michael Dur
Unternehmensberater, Kanzlei Dur
& Kollegen



„Der digitale Wandel fordert Arbeitnehmer und Chefs heraus“

3.932 Reaktionen

Andrea Nahles
Bundesministerin für Arbeit und
Soziales



„Diese fünf Faktoren bestimmen die Arbeitswelt von morgen“

6.031 Reaktionen

Reiner Hoffmann
Vorsitzender, Deutscher
Gewerkschaftsbund (DGB)



In fünf Jahren werden alle Gehälter transparent sein

18.529 Reaktionen

Dr. Thomas Vollmoeller
Vorstandschef, XING AG



Ein paar Monate geht es auch ohne mich. Dachte ich...

46.486 Reaktionen

Thomas Bolte
Interim Manager für PR und IR



„Männer erleben jetzt, was für Frauen Realität ist“

8.863 Reaktionen

Ursula Schön-Herrmann
Personalentwicklerin, Deutsche
Angestellten Akademie



„Für meine Chefs war Erziehung immer noch reine Frauensache“

6.963 Reaktionen

Thomas Westermair
Consultant im
IT-Qualitätsmanagement



Espresso mit Lachman & Tichy

4 Fragen an die Chefredakteurin und den Herausgeber von XING Klartext, das neue publizistische Format für Meinung, Analyse und einen neuen Mechanismus des Nachrichtendiskurses.



Jennifer Lachman, 34

Die gebürtige Britin ist Absolventin der Kölner Journalistenschule für Politik und Wirtschaft und Diplom-Volkswirtin. Sie arbeitete schon als Teamleiterin und Redakteurin bei der Financial Times Deutschland / Gruner+ Jahr Wirtschaftsmedien, für NDR Info und als Wall-Street-Korrespondentin aus New York City.

Roland Tichy, 60

Der Publizist ist Gründer und Autor des Blogs Tichys Einblick, schreibt als Kolumnist für verschiedene Zeitungen und ist Vorstandsvorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung. Zuvor arbeitete Tichy für namhafte deutsche Wirtschaftsmagazine und war von Juli 2007 bis Juli 2014 Chefredakteur der WirtschaftsWoche.

1. XING KENNT MAN ALS BERUFLICHES NETZWERK – WARUM BIETEN SIE NEUERDINGS AUCH EIGENE JOURNALISTISCHE INHALTE?

Roland Tichy: Der Journalismus verändert sich derzeit grundlegend, die Rolle des Journalisten als „Gatekeeper“ weicht auf. Die Menschen wollen heute mitdiskutieren. In diesem Zuge gestalten soziale Medien als neue Player auf dem Medienmarkt die Zukunft des Journalismus mit: als Distributoren klassischer Medienangebote, aber eben auch mit eigenen, dialogorientierten Medienformaten. Durch den Erfolg unserer Branchen-Newsletter und News-Seiten wissen wir, dass die Menschen XING als Absender von Nachrichten ernst nehmen. Wir sind mittlerweile einer der führenden Distributoren berufsbezogener Nachrichten im deutschsprachigen Raum. Mit Klartext ein eigenes journalistisches Format zu starten, war die konsequente Weiterentwicklung unserer News-Aktivitäten.

2. WODURCH ZEICHNET SICH KLARTEXT AUS?

Jennifer Lachman: Klartext ist ein redaktionelles Meinungsformat, in dem Personen, die etwas zu sagen haben, Debatten anstoßen. Das können prominente Vertreter der Wirtschaft sein, aber auch Personen aus dem mittleren Management oder Leute, die aus ihrer eigenen Betroffenheit erzählen. Jedes Mitglied kann dabei selbst zum Autor werden: Wir werten die Hunderte Kommentare aus, fassen diese zusammen oder wählen Nutzer mit interessanten Ansichten aus, mit einem eigenen Klartext-Beitrag eine neue Diskussion anzustoßen. Unser Anspruch ist, dass wir exklusive Inhalte bieten, die echten Neuigkeitswert haben. Deswegen haben wir auch Journalisten eingestellt. Die Redaktion setzt die Themen – mit Fokus auf die Bereiche Wirtschaft und Karriere – und moderiert die Debatte.

„Die Resonanz war schier unglaublich.“

Freya Oehle, Gründerin, Spottster.com, über die Debatte
„Warum ist Gründen immer noch Männersache?“ auf XING Klartext

3. MAL EHRlich: WIE LÄUFT DAS FORMAT?

Jennifer Lachman: Wir erhalten sehr gute Resonanz von unseren Lesern. Und nicht nur das: Wir werden mit unseren Klartext-Beiträgen, die auf XING erscheinen, immer öfter von „klassischen“ Medien, darunter manager magazin oder die dpa, zitiert. Was spannend ist: Wir erleben ganz unterschiedliche Reaktionen. Manche Themen werden sehr oft gelesen und erhalten viel Zustimmung, andere wiederum zeichnen sich in einer kleineren Gruppe durch besonders intensive Diskussionen aus. In der Summe wollen wir täglich für unsere Mitglieder relevant sein. Das klappt sehr gut.

4. WAS KOMMT ALS NÄCHSTES?

Roland Tichy: Wir haben viele Ideen und experimentieren bereits mit neuen Formaten wie beispielsweise Umfragen. Hier haben wir mit der Umfrage zur Kundenzufriedenheit mit der Deutschen Bahn bereits einen ersten Erfolg erzielt: Unserem Aufruf zur Umfrage sind fast 1.800 Menschen gefolgt, es gab 700 Kommentare mit konstruktivem Feedback und die Deutsche Bahn selbst wollte unbedingt reagieren. Das hat sie auch – mit einem Klartext-Beitrag von Bahn-Chef Rüdiger Grube.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ein sehr erfolgreiches Jahr liegt hinter uns. Wir haben in allen Segmenten starkes Wachstum erzielt. Der Gesamtumsatz legte um 21 Prozent auf 123 Mio. € zu. Das operative Ergebnis stieg auf knapp 37 Mio. € an und mit mehr als 17 Mio. € erzielten wir den höchsten Jahresüberschuss in der Unternehmensgeschichte.

Das Mitgliederwachstum konnten wir im vergangenen Jahr ebenfalls nochmals deutlich steigern. Insgesamt 1,6 Millionen Menschen registrierten sich im vergangenen Jahr für eine Mitgliedschaft bei XING. Auch unsere Anleger sind mit der Entwicklung sehr zufrieden gewesen. So konnte unser Aktienkurs mit einem Anstieg von 84 Prozent auf 170,70 € zum Jahresende 2015 sämtliche deutschen Indizes schlagen.

Diese Resultate sind der Verdienst eines starken Teams von mittlerweile fast 800 Kolleginnen und Kollegen, die mit hoher Motivation und Dynamik an der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Gesellschaft arbeiten.

So haben wir im Geschäftsjahr eine Vielzahl von Produkten und Services auf den Markt gebracht, um das Angebotsportfolio weiter zu optimieren und noch attraktiver für Mitglieder wie Neukunden zu werden. Dabei hat sich XING auch ganz neuen Märkten und Branchen zugewandt und unter anderem den neuen XING Stellenmarkt gelauncht mit dem Anspruch, unseren Nutzern offene Stellen im deutschsprachigen Raum auf einer Plattform zur Verfügung zu stellen.

Des Weiteren haben wir im Herbst vergangenen Jahres ein neuartiges journalistisches Angebot entwickelt und auf den Markt gebracht: XING Klartext. Auf Klartext beziehen Experten und bekannte Persönlichkeiten exklusiv Position zu kontroversen Themen rund um Wirtschaft und Beruf. XING-Mitglieder können sich an der Debatte beteiligen. So bieten wir unseren Mitgliedern Orientierung und Unterstützung in der sich dramatisch verändernden Arbeitswelt. Wir stellen ihnen das persönliche Netzwerk, den Zugang zu Chancen am Arbeitsmarkt sowie die für sie relevanten Informationen zur Verfügung, damit XING-Mitglieder optimal von den zahlreichen Möglichkeiten profitieren, die der Umbruch mit sich bringt, und sie die Herausforderungen meistern können.

Neben der konsequenten Fortführung der XING-Wachstumsstrategie in D-A-CH geht unsere österreichische Unternehmenstochter kununu GmbH („kununu“) zusätzlich neue Wege. So hat das Unternehmen in den USA ein Joint Venture mit der führenden Jobplattform Monster Worldwide, Inc. („Monster“) vereinbart, um die Erfolgchancen eines gemeinsamen Angebotes in den USA zu sondieren. Ziel ist es, mehr Arbeitgeber-Transparenz auch im US-Arbeitsmarkt zu schaffen.

Auf Basis der vorläufigen, nicht testierten Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2015 hatte der Vorstand am 22. Februar beschlossen, dem Aufsichtsrat die Anhebung der Regeldividende von 0,92 € auf 1,03 € je Aktie vorzuschlagen. Darüber hinaus hat er beschlossen, die Ausschüttung einer zusätzlichen Sonderdividende in Höhe von 1,50 € je Aktie vorzunehmen. Entsprechend hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 23. März 2016 diesem Vorschlag zugestimmt und wird der kommenden Hauptversammlung am 2. Juni 2016 die entsprechenden Beschlussvorschläge unterbreiten.

Die herausragenden Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres sowie der vorausgegangenen Jahre hat der Aufsichtsrat zum Anlass genommen, den Dienstvertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden Thomas Vollmoeller bis 2020 zu verlängern und ihn für weitere vier Jahre zum Vorsitzenden des Vorstands zu wählen.

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

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

Daneben zog der Aufsichtsrat auch im Geschäftsjahr 2015 bei Bedarf externe Berater und Sachverständige sowie Mitarbeiter aus verschiedenen Unternehmensbereichen zu seinen Beratungen hinzu. In sämtliche Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand frühzeitig eingebunden. Außerdem wurden dem Aufsichtsrat vom Vorstand nach der Geschäftsordnung für den Vorstand zustimmungspflichtige Geschäfte vorgelegt, die sämtlich nach eingehender Prüfung und Erörterung mit dem Vorstand vom Aufsichtsrat genehmigt wurden.

VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT UND ZUSAMMENSETZUNG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat es keine Veränderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats gegeben. Dem gemäß §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG in Verbindung mit Ziffer 9.1 der Satzung aus sechs Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat gehörten damit im Berichtsjahr Frau Anette Weber, Frau Sabine Bendiek, Dr. Johannes Meier (Stellvertretender Vorsitzender), Dr. Jörg Lübcke, Herr Jean-Paul Schmetz und ich als Vorsitzender des Aufsichtsrats an.

Stefan Winners,
Aufsichtsratsvorsitzender der XING AG



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

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen sowie eine zusätzliche Strategietagung statt. Frau Bendiek und Frau Weber konnten bei jeweils einer Aufsichtsratssitzung nicht persönlich anwesend sein. Im Übrigen haben an sämtlichen Sitzungen des Aufsichtsrats jeweils alle im Amt befindlichen Mitglieder des Aufsichtsrats persönlich teilgenommen. Darüber hinaus fanden Telefonkonferenzen und Beschlussfassungen im schriftlichen Umlaufverfahren, jeweils unter Mitwirkung aller Aufsichtsratsmitglieder, statt. In jeder Präsenzsitzung wurden intensiv der aktuelle Geschäftsverlauf und wesentliche Unternehmenskennzahlen erörtert. Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat im Berichtsjahr mit folgenden Schwerpunktthemen befasst:

In der Sitzung des Aufsichtsrats am 24. März 2015 wurden der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014 ausführlich erörtert. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach ausführlichen Erläuterungen des Abschlussprüfers wurde der Jahresabschluss 2014 vom Aufsichtsrat festgestellt. Zu den weiteren wesentlichen Beschlussgegenständen dieser Sitzung gehörte die Zustimmung des Aufsichtsrats zum Vorschlag des Vorstands über die Gewinnverwendung sowie zum an die Hauptversammlung zu richtenden Vorschlag der Verwaltung der Gesellschaft über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015. Ferner billigte der Aufsichtsrat die geplanten Tagesordnungspunkte und Beschlussgegenstände für die Hauptversammlung am 3. Juni 2015.

In der Sitzung des Aufsichtsrats der Gesellschaft am 2. Juni 2015 diskutierte der Aufsichtsrat über die mögliche Verlängerung des Vorstandsvertrages von Dr. Vollmoeller. Weiterer Gegenstand dieser Aufsichtsratssitzung waren Kerninitiativen im Bereich Data Science. Außerdem erörterte der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand die Umsetzung des neuen Gesetzes über die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern in Führungspositionen und legte für den Aufsichtsrat die Zielgröße für den Frauenanteil entsprechend den derzeitigen Quoten auf 33,3% und für den Vorstand auf 0% fest.

Im Rahmen der jährlichen Strategietagung von Vorstand und Aufsichtsrat am 8. Juli 2015 wurde intensiv über strategische Entwicklungsoptionen des Unternehmens über 2015 hinaus diskutiert.

In der Aufsichtsratssitzung vom 23. September 2015 wurde Dr. Vollmoeller einstimmig für einen weiteren Zeitraum bis zum Ablauf des 31. Dezember 2020 zum Vorsitzenden des Vorstandes bestellt und ein entsprechender Nachtrag zum bestehenden Anstellungsvertrag geschlossen. Zudem beschloss der Aufsichtsrat aufgrund der im Geschäftsjahr 2015 ausgeübten Aktienoptionen aus dem von der Gesellschaft geschaffenen Aktienoptionsprogramm 2010 und der damit einhergehenden Ausgabe von neuen Aktien der Gesellschaft aus dem bedingten Kapital 2010 eine entsprechende Satzungsanpassung. Weiterhin befasste sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung intensiv mit potentiellen Akquisitionen und Kooperationen, unter anderem der Errichtung eines Joint Ventures zwischen der kununu GmbH und Monster Worldwide Inc. Weiter stimmte der Aufsichtsrat einstimmig der vom Vorstand nach der Strategiesitzung weiter ausgearbeiteten Unternehmensstrategie „XING 2020“ nebst den damit verbundenen Veränderungen in der rechtlichen und organisatorischen Struktur zu.

In der letzten Aufsichtsratssitzung des abgelaufenen Jahres, am 26. November 2015, wurden das vom Vorstand vorgelegte Budget 2016 sowie die Dreijahres-Planung für die Geschäftsjahre 2016–2018 genehmigt. Darüber hinaus befasste sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung nochmals intensiv mit dem potentiellen Abschluss eines Joint Venture Vertrags mit Monster im Hinblick auf eine mögliche Zusammenarbeit bei einem möglichen Markteintritt von kununu in den USA. Schließlich diskutierte der Aufsichtsrat die Ergebnisse der im Vorfeld der Sitzung durchgeführten Effizienzprüfung des Aufsichtsrats.

Außerhalb der geschilderten Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats wurden dringliche Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren oder in telefonischen Sitzungen gefasst. Dazu gehörte am 7. Januar 2015 die Zustimmung des Aufsichtsrats zum Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG („ICJobs“) sowie die Verschmelzung der Gesellschaft auf die XING AG im Anschluss an die Transaktion. Am 24. Februar 2015 wurde über Inhalt der gemäß § 161 AktG abzugebenden Entsprechenserklärung Beschluss gefasst. Am 4. März 2015 hat der Aufsichtsrat die Zielerreichung der Vorstände für die kurzfristige variable Vergütung (short term incentive oder „STI“) im Hinblick auf das Geschäftsjahr 2014 festgestellt sowie die persönlichen Ziele der Vorstände unter dem STI 2015 festgelegt. Am 21. August 2015 hat der Aufsichtsrat die Anpassung der mit dem Gründer von ICJobs bei Abschluss der Transaktion geschlossenen Earn-out-Vereinbarung beschlossen, um den Gleichlauf der Interessen von XING und dem Gründer nachhaltiger sicherzustellen. In diesem Zuge stimmte der Aufsichtsrat auch Marketing-Initiativen in der Schweiz sowie der Durchführung einer weiteren TV-Kampagne zur Vermarktung des XING Stellenmarktes zu.

SITZUNGEN DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES

Der Prüfungsausschuss kam im vergangenen Jahr zu insgesamt vier Präsenzsitzungen, am 20. Februar, am 23. März, am 22. September und am 25. November 2015 zusammen. Er befasste sich mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses, erörterte die prüfungsrelevanten Themen mit dem Abschlussprüfer und setzte sich mit dem internen Kontroll- und Risikomanagement auseinander. Der Prüfungsausschuss holte die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gem. Ziff. 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex ein und befasste sich intensiv mit dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers für die Hauptversammlung 2015. Weiterhin wurden die Beschlüsse zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie der Gewinnverwendungsvorschlag für den Aufsichtsrat vorbereitet. Ferner wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2015 besprochen und mit dem Abschlussprüfer festgelegt. Schließlich ließ sich der Prüfungsausschuss vom Abschlussprüfer turnusmäßig zu Fraud/Entity Level Controls befragen. Die Überwachung des bestehenden Risikomanagement-Systems, der Rechnungslegung, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Compliance-Systems sowie der Prüfungstätigkeit des Abschlussprüfers waren zudem ständige Themen der Sitzungen des Prüfungsausschusses. Außerhalb der Präsenzsitzungen fanden ferner monatliche Besprechungen zwischen dem Prüfungsausschuss und dem Vorstand hinsichtlich des Geschäftsverlaufs statt und der Prüfungsausschuss stand auch sonst außerhalb der Präsenzsitzungen bei Bedarf jederzeit beratend zur Verfügung.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERN-ABSCHLUSSES 2015

Die PricewaterhouseCoopers AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, hat den vom Vorstand nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Jahresabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 und der XING AG geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzern-Lagebericht der XING AG für das Geschäftsjahr 2015 wurde ebenfalls mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehen. Der vom Vorstand wegen der bestehenden Mehrheitsbeteiligung der Burda Digital GmbH an der XING AG zu erstellende Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gem. § 312 AktG wurde vom Abschlussprüfer uneingeschränkt wie folgt bestätigt: „Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind, und
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss, einschließlich des Konzern-Lageberichts und des Lageberichts, der Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor den

Sitzungen des Prüfungsausschusses am 22. März 2016 und des Aufsichtsrats am 23. März 2016 zur Prüfung vorgelegten. Sie wurden intensiv diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an Beratungen zu den Vorlagen im Prüfungsausschuss und im Aufsichtsrat teil und berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Sie standen dem Aufsichtsrat jederzeit für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlüsse erörterten Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss auch die Bilanzpolitik und die Finanzplanung des Vorstands. Darüber hinaus wurden insbesondere die Ergebnisse der Prüfungen des Abschlussprüfers zu den festgelegten Prüfungsschwerpunkten mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer diskutiert.

Der Aufsichtsrat hatte nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände gegen den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzern-Lagebericht sowie den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und stimmte in seiner Sitzung am 23. März 2016 nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und des Konzern-Lageberichts der XING AG sowie dem Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der XING AG gebilligt. Der Jahresabschluss der XING AG ist damit festgestellt.

Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands hat sich der Aufsichtsrat nach intensiver Prüfung und Abwägung sämtlicher Argumente angeschlossen. Damit wird der kommenden Hauptversammlung am 2. Juni 2016 die Ausschüttung einer Regeldividende in Höhe von insgesamt rund 5,8 Mio. € oder 1,03 € je Aktie vorgeschlagen. Darüber hinaus soll der Versammlung ebenfalls die Ausschüttung einer einmaligen Sonderdividende in Höhe von 1,50 € je Aktie bzw. rund 8,4 Mio. € vorgeschlagen werden.

CORPORATE GOVERNANCE

Über die Corporate Governance der XING AG berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations. Vorstand und Aufsichtsrat haben turnusgemäß entsprechend den gesetzlichen Vorgaben die jährliche Entsprechenserklärung abgegeben. Der Wortlaut der Entsprechenserklärung sowie weitere Angaben nach § 289a HGB sind auf der Gesellschafts-Internetseite unter <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/> veröffentlicht. Die XING AG folgt mit wenigen Ausnahmen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und bekennt sich zu guter Corporate Governance als integralem Bestandteil der Unternehmensführung.

INTERESSENKONFLIKTE

Im Geschäftsjahr 2015 gab es keine Themen und Vorgänge, bei denen es potentiell Interessenkonflikte bei den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat hätte geben können.

SCHLUSSWORT

Der gesamte Aufsichtsrat bedankt sich bei den Mitgliedern und Kunden von XING und den Aktionären des Unternehmens für das entgegengebrachte Vertrauen. Den Vorständen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im XING-Konzern dankt der Aufsichtsrat für ihren Einsatz und die geleistete ausgezeichnete Arbeit. Sie haben gemeinsam zu einem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr 2015 beigetragen.

Hamburg, den 23. März 2016



Stefan Winners,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat



STEFAN WINNERS,
Vorsitzender



SABINE BENDIEK



DR. JOHANNES MEIER,
stellv. Vorsitzender



DR. JÖRG LÜBCKE



JEAN-PAUL SCHMETZ



ANETTE WEBER
Vorsitzende des
Prüfungsausschusses

Die XING- Aktie

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

Stammdaten zur XING-Aktie

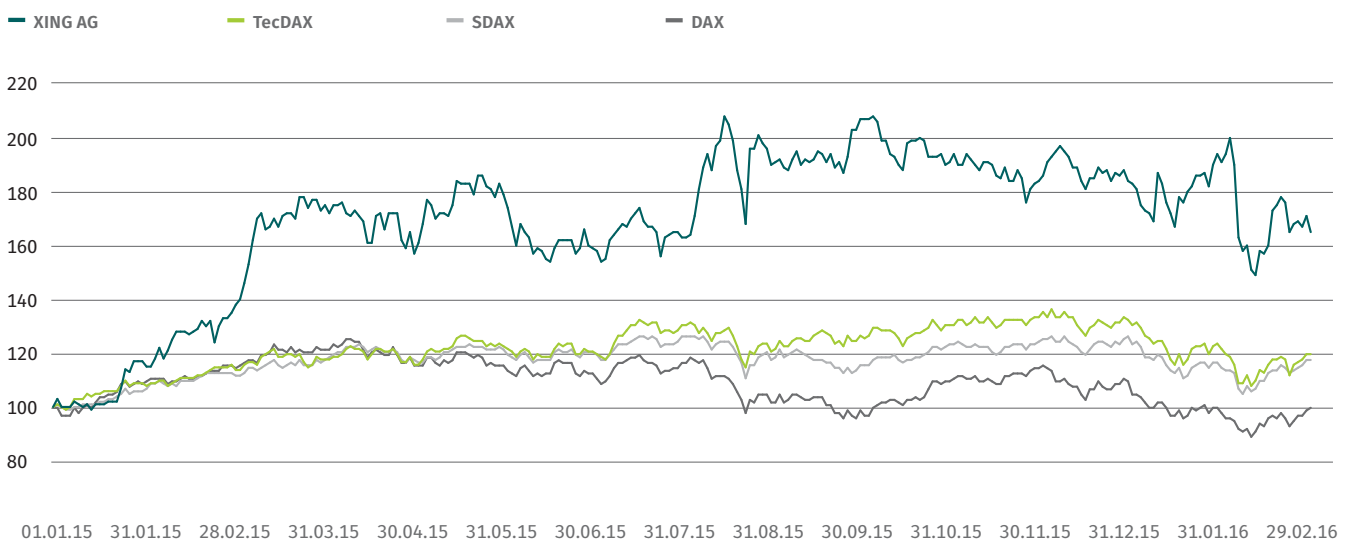
Aktienanzahl per 31.12.	5.620.435
Grundkapital in €	5.620.435
Aktienart	Namensaktien
Börsengang	07.12.2006
ISIN	DE000XNG8888
Bloomberg	O1BC
Reuters	OBCGn.DE
Transparenzlevel	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Software

AKTIENKURS 2015: 84 PROZENT STEIGERUNG

Das Geschäftsjahr 2015 verlief sehr erfolgreich. Wir konnten alle wichtigen Meilensteine erreichen. Das Umsatzwachstum hat sich weiter gesteigert und mit einem Jahresüberschuss von 17,6 Mio. € erzielten wir das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Erste Indikationen für einen erfolgreichen Start in das Geschäftsjahr 2015 gaben wir bereits mit Vorlage der Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2014 im Februar 2015. Die zum Jahresbeginn präsentierten Kennzahlen und insbesondere der weitere Ausblick für 2015 wurden von den Kapitalmarktteilnehmern sehr positiv aufgenommen. So überarbeiteten alle Analysten direkt im Anschluss an die Vorlage der 2014er Ergebnisse im Februar 2015 ihre Modelle und korrigierten ihre Wachstumsprognosen und Kursziele für unsere Aktie deutlich nach oben. In den Monaten nach der Veröffentlichung begann die Neubewertung unserer Aktie. So verteuerten sich die Aktien binnen eines Monats um fast 40 € auf ≈ 160 €. Im Hoch konnte im Oktober 2015 sogar die Marke von 190 € kurz durchbrochen werden. Mit einem Kurs von 170,70 € ging unsere Aktie dann zum Jahresende 2015 aus dem Handel und konnte mit einer Performance von 84 Prozent alle wesentlichen Indizes (DAX: + 10 Prozent, TecDAX: + 33 Prozent, SDAX: + 27 Prozent) hinter sich lassen.

Auch im laufenden Geschäftsjahr arbeiten wir hart daran, unsere ambitionierten Ziele zu erreichen und die Anleger weiter am Erfolg von XING teilhaben zu lassen.

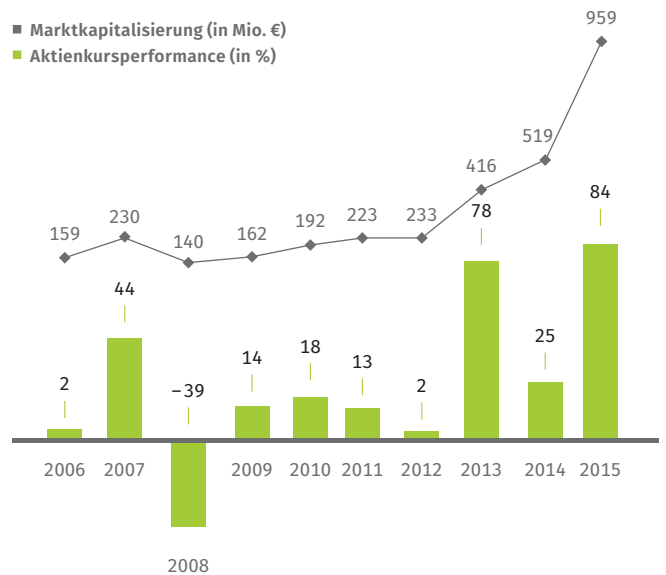
Aktienkursverlauf im Vergleich vom 01.01.2015 bis 29.02.2016 (indexiert)



Börsenentwicklung

In %	2015	2014
XING-Aktie	84	25
TecDAX	33	18
SDAX	27	6
DAX	10	3

Aktienkursentwicklung und Marktkapitalisierung seit Börsengang



Kennzahlen zur XING-Aktie auf einen Blick

	2015	2014	2013	2012	2011
XETRA Schlusskurs am Jahresende	170,70 €	92,81 €	74,40 €	41,87 €	41,05 €
Hoch	192,95 €	105,85 €	86,00 €	58,50 €	63,00 €
Tief	92,19 €	73,55 €	38,00 €	33,51 €	36,95 €
Marktkapitalisierung am Jahresende	959 Mio. €	519 Mio. €	416 Mio. €	232 Mio. €	223 Mio. €
Durchschnittliches Handelsvolumen je Handelstag (XETRA)	13.357	6.817	9.292	17.035	22.540
Rang TecDAX					
nach Handelsumsatz	25	31	30	37	25
nach Freefloat-Marktkapitalisierung	24	28	28	25	25
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	3,15 €	2,81 € ⁵⁾	1,90 € ⁴⁾	1,71 € ³⁾	1,73 € ¹⁾
Anzahl Aktien	5.620.435	5.592.137	5.592.137	5.554.243	5.426.321
Dividende je Aktie	1,03 € ⁶⁾	0,92 €	0,62 €	0,56 €	0,56 €
Sonderdividende je Aktie ²⁾	1,50 € ⁶⁾	—	3,58 €	—	3,76 € ²⁾

1) Bereinigt um die einmalige Wertberichtigung der Marktzugänge in Spanien und der Türkei in Höhe von 14,4 Mio. €.

2) Sonderausschüttung beschlossen auf HV 2011. Ausschüttung erfolgte im Jahr 2012.

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

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

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

6) Vorschlag an die Hauptversammlung (02.06.2016).

ANALYSTEN-COVERAGE

Die XING-Aktie wird derzeit von zehn Banken gecovert. Ganz aktuell ist die Aufnahme der Beobachtung durch das Bankhaus Metzler (Kaufen: 186€) vom 09. März 2016. Wir liegen damit zwar leicht unter dem Schnitt des TecDAX (ca. 12), können aber mit der internationalen Aufmerksamkeit bei der Research-Coverage sehr zufrieden sein. Insbesondere der Dialog und die damit verbundene hohe Frequenz und Aktualität der Analystenberichte sind optimal, um potenzielle und bestehende Investoren kontinuierlich über die XING-Aktie, deren Entwicklung und Aussichten auf dem Laufenden zu halten.

Derzeit empfehlen sieben von zehn Analysten die Aktie zum Kauf. Die übrigen drei Analysten sind der Meinung, man sollte bestehende Positionen in der Aktie derzeit halten. Es gibt keine Verkaufsempfehlungen. Darüber hinaus erwarten wir, dass im laufenden Geschäftsjahr 2016 mindestens eine weitere Coverage-Neuaufnahme erfolgen wird.

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

Analystenbewertungen März 2016

Broker	Analyst	Empfehlung	Kursziel
Bankhaus Metzler	Nicholas Balz	Kaufen	186 €
Berenberg Bank	Sarah Simon	Halten	181 €
Commerzbank	Heike Pauls	Kaufen	200 €
Oddo Seydler	Marcus Silbe	Kaufen	200 €
Deutsche Bank	Benjamin Kohnke	Kaufen	200 €
Goldman Sachs	Carl Hazeley	Halten	185 €
Hauck & Aufhäuser	Lars Dannenberg	Kaufen	180 €
Jefferies	James Lockyer	Kaufen	185 €
Montega AG	Alexander Braun	Halten	160 €
Warburg Research	Jochen Reichert	Kaufen	184 €

IR-AKTIVITÄTEN

Bestehende Anleger umfassend über die aktuelle Lage der XING AG zu informieren und kontinuierlich neue potenzielle Anleger zu identifizieren, gehört zu den Kernaufgaben der Investor-Relations-Funktion. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die beiden Kernzielgruppen über die Teilnahme an nationalen und internationalen Kapitalmarktkonferenzen und Non-deal Roadshows im In- und Ausland angesprochen. Investor Relations ist gemeinsam mit dem Vorstand der XING AG im vergangenen Geschäftsjahr nach London, Frankfurt/M., München, Zürich und New York gereist, um den bilateralen Austausch mit bestehenden Investoren zu pflegen. Darüber hinaus sind wir erstmals auch an die Westküste der USA geflogen, um unter anderem in San Francisco, Los Angeles und San Diego neue potenzielle Investoren von einem Investment in XING zu überzeugen. Auch am Standort in Hamburg besuchen uns regelmäßig Investoren auf sogenannten Reverse-Roadshows. Hier werden in der Regel – koordiniert durch einen Broker – mehrere Termine bei unterschiedlichen Unternehmen in derselben Stadt koordiniert. Hamburg gehört mit den zahlreichen börsennotierten Unternehmen in der Region zu einem beliebten Spot für Reverse Roadshows. Mit dem regelmäßig durchgeführten Conference Call hatten wir insgesamt mehr als 200 Investorenkontakte im vergangenen Geschäftsjahr.

Ein kleiner Beleg für die erfolgreichen IR-Aktivitäten ist ein tolles Ranking bei der Preisverleihung zur besten Investor-Relations im TecDAX, wo die XING AG den dritten Platz einnehmen konnte.

HAUPTVERSAMMLUNG

Am 3. Juni 2015 fand unsere Hauptversammlung wieder in der Handwerkskammer Hamburg statt. Nach einer überdurchschnittlich hohen Präsenz im Vorjahr (81,5 Prozent) waren im vergangenen Jahr rund 73 Prozent des Grundkapitals vertreten. Davon entfielen ca. 50 Prozent auf unseren Großaktionär, Burda Digital, die verbliebenen 23 Prozent wurden überwiegend von institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland repräsentiert.

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Vollmoeller sowie Finanzvorstand Ingo Chu präsentierten den anwesenden Aktionären und Gästen die guten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2014 und nahmen sich während der Versammlung Zeit, auf alle Fragen und Anregungen einzugehen. Auch nach dem offiziellen Ende der Versammlung mischten sich unsere vier Vorstandsmitglieder bei einem Imbiss unter die Aktionäre, um auch im bilateralen Gespräch den konstruktiven Dialog fortzusetzen. Sämtliche Beschlussfassungen (Dividende von 0,62 € je Aktie, Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, Wahl der Abschlussprüfer und neues genehmigtes Kapital) wurden mit einer eindeutigen Mehrheit zwischen 98 und 99,99 Prozent des anwesenden Kapitals beschlossen.

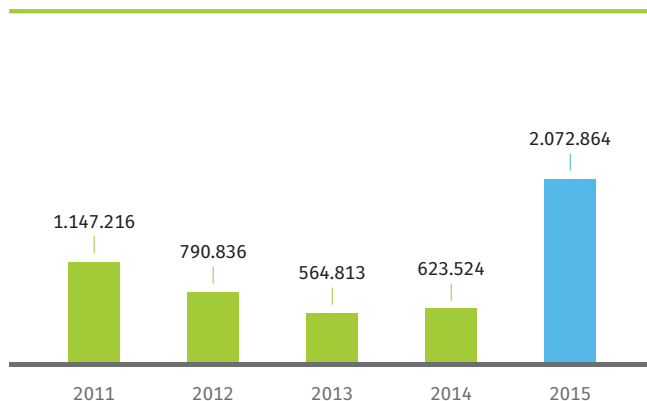
Aufgrund der guten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2015 hat der Vorstand im Februar 2016 beschlossen, der Hauptversammlung am 2. Juni 2016 die Erhöhung der Regeldividende um 12 Prozent auf 1,03 € sowie die Ausschüttung einer einmaligen Sonderdividende von 1,50 € je Aktie vorzuschlagen.

DEUTLICHE STEIGERUNG DES DURCHSCHNITTLICHEN HANDELSVOLUMENS

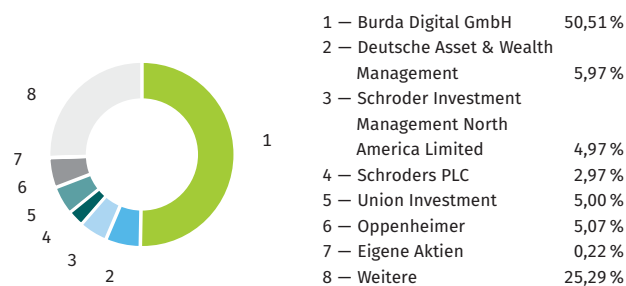
Der Aufbau bzw. Erhalt einer nachhaltig stabilen und gut diversifizierten Aktionärsstruktur gehört ebenfalls zu den Zielen unserer Investor-Relations-Arbeit.

Etwa 50 Prozent des Grundkapitals werden seit 2012 von unserem strategischen Investor, der Burda Digital GmbH, gehalten. Entsprechend fokussieren wir uns bei der Investorenansprache darauf, einen optimalen Investorenmix aus langfristig orientierten Anlegern sowie Trading-orientierten Anlegern zu erzielen, um einerseits die Volatilität der Aktie zu reduzieren und andererseits die Liquidität unserer Aktie weiterhin auf einem attraktiven Niveau zu halten. Nur eine regelmäßig gehandelte Aktie zieht auch ein breites Investorenpublikum an. Insbesondere größere institutionelle Investoren haben in ihren Anlagekriterien Mindestanforderungen an das tägliche Handelsvolumen einer Aktie definiert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich das durchschnittlich täglich gehandelte Volumen von 0,6 Mio. € auf mehr als 2,1 Mio. € mehr als verdreifacht.

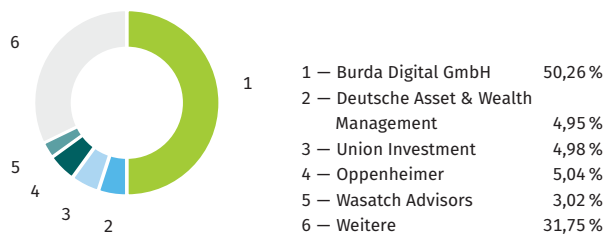
Durchschnittliches Handelsvolumen (in € / Tag)



Aktionärsstruktur im März 2015



Aktionärsstruktur im März 2016



SOCIAL-MEDIA-KANÄLE DER XING AG

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

<http://blog.xing.com>

(Unternehmensblog der XING AG in vier Sprachen)

Twitter: [xing_ir](#)

(Kapitalmarktbezogene Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_de](#)

(Unternehmensübergreifende Themen und Neuigkeiten)

Twitter: [xing_com](#)

(Unternehmensbezogene Themen und Neuigkeiten auf Englisch)

Slideshare: http://de.slideshare.net/XING_com und
www.slideshare.net/patmoeller

Youtube: www.youtube.com/user/XINGcom?gl=DE

Facebook: www.facebook.com/XING

Wir freuen uns über Ihre Fragen und Anregungen.

XING AG

Patrick Möller

Director Investor Relations

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 – 793

Telefax +49 40 41 91 31 – 44

(WpHG-Meldungen

bitte an diese Nummer übermitteln)

E-Mail: investor-relations@xing.com

02. Konzern- lagebericht

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2015

- 35 Geschäft und Strategie
- 35 Geschäftsmodelle und Steuerungssystem
- 37 Marktposition
- 37 Strategie
- 39 Konzern- und Organisationsstruktur
- 40 Mitarbeiter
- 43 Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 43 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 43 Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
- 44 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 59 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung
- 60 Vergütungsbericht
- 67 Risikobericht
- 73 Prognose- und Chancenbericht
- 78 Rechtliche Angaben
- 82 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen
- 83 Nachtragsbericht

Geschäft und Strategie

Geschäftsmodelle und Steuerungssystem

Der Konzernlagebericht orientiert sich an den folgenden berichtspflichtigen Segmenten:

1. **Network / Premium**
2. **E-Recruiting**
3. **Events**

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

SEGMENT „NETWORK / PREMIUM“

Der Teilbereich „Network“ umfasst alle Basisfunktionen der XING-Plattform und liefert damit die Grundlage für alle anderen Geschäftsbereiche. Dies beinhaltet einen Großteil der mobilen Anwendungen der XING-Plattform sowie die XING-API (technologische Schnittstelle zwischen der XING-Plattform und externen Entwicklern bzw. Drittanbietern).

Zusätzlich ist dieser Geschäftsbereich für den XING-Content verantwortlich. So erhalten seit 2015 XING-Mitglieder auf rund 30 Berufs- und Interessengruppen zugeschnittene Newsletter, die dafür sorgen, dass sie nichts mehr verpassen, was in ihrer Branche wichtig ist. Mit diesem Service ist XING mittlerweile einer der größten Distributoren von wirtschafts- und berufsbezogenen Nachrichten im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus haben wir in der zweiten Jahreshälfte 2015 ein neuartiges redaktionelles Angebot entwickelt: „XING Klartext“. Dabei handelt es sich um ein Debattenformat, bei dem Experten zu diversen Themen kontrovers Stellung beziehen und XING-Mit-

glieder sich an der jeweiligen Debatte beteiligen können. Die Debatten werden angestoßen und inszeniert von einer Redaktion, die aus erfahrenen Journalisten besteht.

Der Teilbereich „Premium“ verfügt über drei wesentliche Geschäftsmodelle, die sich in zwei kostenpflichtigen Mitgliedschaften manifestieren: Die „Premium“- , die „ProJobs-Mitgliedschaft“ sowie den Teilbereich „Advertising & Partnerships“.

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

Für Mitglieder, die etwa auf Jobsuche sind und sich für diesen speziellen Zweck optimal präsentieren und schneller von Recruitern gefunden werden möchten, hat XING seit Dezember 2014 zusätzlich die ProJobs-Mitgliedschaft entwickelt. Sie ist derzeit in vier Laufzeitvarianten (3, 6, 12 oder 18 Monate) zwischen 24,95 € und 39,95 € pro Monat verfügbar.

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

Geschäftsmodell „Advertising & Partnerships“

In diesem Teilbereich werden im Wesentlichen Werbeflächen auf www.xing.com vermarktet. Werbetreibende haben direkt oder über ein Vermarktungsunternehmen die Möglichkeit, die hochkarätige Zielgruppe von XING-Mitgliedern mit ihrer Botschaft und ihrem Angebot zu erreichen. Dabei stehen Werbetreibenden Formate wie beispielsweise Superbanner, Logout-Page-Ad, Activity Stream Headline, Wallpaper oder auch der wöchentliche Newsletter auf Basis von Klick-Preis- und TKP-Modellen zur Verfügung.

SEGMENT „E-RECRUITING“

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

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

Im Teilbereich „Active Recruiting“ haben wir den XING-Talentmanager (XTM) als Produkt für die aktive Kandidatensuche und -verwaltung entwickelt. Der XTM richtet sich an Unternehmen und Personalvermittler, die auf der XING-Plattform regelmäßig nach passenden Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen suchen und diese kontaktieren. Die Monetarisierung erfolgt über Laufzeitverträge und wird je Lizenz mit 329 € (pro „Seat“) im Monat berechnet.

Zum Teilbereich „Employer Branding“ gehören die Employer-Branding-Profile. Arbeitgeber können mittels eines Unternehmensprofils ihre Arbeitgebermarke positiv hervorheben und interessierten Kandidaten mehr Angaben über das Arbeitsumfeld sowie weitere wichtige Informationen über sich als Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Die Monetarisierung erfolgt in Abhängigkeit zur Anzahl der Mitarbeiter eines Unternehmens: Die monatliche Gebühr für ein Employer-Branding-Profil liegt je nach Unternehmensgröße zwischen 395 € und 1.095 € im Monat.

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

SEGMENT „EVENTS“

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

Marktposition

Mit unserem Fokus auf den deutschsprachigen Raum (D-A-CH) agieren wir in der größten und stärksten Wirtschaftsregion Europas. Mit knapp 10 Millionen Mitgliedern sind wir das größte und darüber hinaus das am häufigsten (nach Visits) genutzte soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Diese starke Basis ist eine hervorragende Ausgangssituation, um in den kommenden Jahren durch den weiteren Ausbau der Mitgliederbasis und die Etablierung neuer Produktangebote und Dienstleistungen für Mitglieder und Unternehmen weiter zu wachsen. Derzeit sind nur rund 10 Prozent der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum Mitglied eines beruflichen Netzwerks. Das ist im internationalen Vergleich ein geringer Wert – das Potenzial für XING folglich nach wie vor groß. Gleiches gilt für das E-Recruiting: Der Markt ist groß und die Penetration im internationalen Vergleich gering. Insbesondere für den Teilbereich des Active Recruitings ist XING Trendsetter und entwickelt einen für den deutschsprachigen Raum völlig neuen Markt. Beim Employer Branding ist XING führender Anbieter von Lösungen, mit denen Unternehmen sich optimal als Arbeitgeber präsentieren können.

Strategie

Unsere Strategie manifestiert sich in unserer Vision „For a better working life“. XING vermittelt seinen Mitgliedern Zugang zu relevanten und interessanten Kontakten zum Aufbau eines eigenen Netzwerks, die Versorgung mit branchen- und berufsspezifischen Informationen und Nachrichten sowie direkten Zugang zu Chancen am Arbeitsmarkt. Alle diese Aspekte setzen auf einen gesellschaftlichen Megatrend auf und sind deshalb von immer größerer Relevanz: den tektonischen Veränderungen, die die Arbeitswelt derzeit erfährt. Diese Veränderungen werden wesentlich durch drei Treiber ausgelöst: durch die Digitalisierung, den Fachkräftemangel und durch einen Wertewandel – gerade innerhalb der nachwachsenden Generation junger Berufstätiger.

Die Digitalisierung ist nicht nur Motor der Disruption ganzer Branchen, sondern darüber hinaus Wegbereiter der technischen Voraussetzungen, die dazu führen, dass ganz neue Arten der Kollaboration möglich sind. So ist es heute kein Problem mehr, an verschiedenen Orten oder zu verschiedenen Zeiten zu arbeiten, im (virtuellen) Team oder auch allein. Der Fachkräftemangel führt in einigen Branchen zu einer Machtverschiebung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Da Talente knapp sind, können diese entsprechend selbstbewusst bei der Jobsuche agieren und vielfach die Arbeitsbedingungen bestimmen. Schließlich sind in der nachwachsenden Generation Werte wie Flexibilität, Zufriedenheit und Selbstbestimmtheit oft wichtiger als klassische Karriere-Incentives.

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

XING setzt mit seiner Strategie auf diesen nachhaltigen Megatrend auf.

Über das Segment „Network / Premium“ bedienen wir die Bedürfnisse unserer Mitglieder und entwickeln Angebote, die unseren Mitgliedern helfen, von den Veränderungen zu profitieren, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten auszubauen und den für sie und ihre individuellen Bedürfnisse besten Arbeitgeber zu identifizieren. Darüber hinaus bietet die XING-Plattform den Mitgliedern die Möglichkeit, andere für sie relevante Mitglieder anhand von Kenntnissen und Fertigkeiten zu finden. Durch steigende Mitgliederzahlen erhöht sich der Nutzen aus dem Netzwerkeffekt dabei exponentiell.

Im Segment „E-Recruiting“ generieren wir die Umsätze ausschließlich mit Unternehmenskunden (B2B). Hier nehmen wir die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen für Unternehmen / Arbeitgeber zum Anlass, heute sowie in Zukunft auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen wie beispielsweise die Employer-Branding-Profile zur stärkeren Positionierung als attraktiver Arbeitgeber oder den XING-Talentmanager für die aktive und gezielte Kandidatendirektansprache zu entwickeln, um in Zeiten des Fachkräftemangels und des Wettbewerbs um geeignete Kandidaten Unternehmen erfolgreicher zu machen. Darüber hinaus sorgen Headhunter und Personaler, die auf der Plattform aktiv sind, dafür, dass den Mitgliedern nach Möglichkeit keine Chance und kein Angebot entgeht, das auf ihren Lebenslauf und ihre Bedürfnissituation passt.

Das Segment „Events“ soll strategisch dazu eingesetzt werden, weitere Mitglieder für die XING-Plattform zu gewinnen und diese über den Lebenszyklus beispielsweise für die erweiterten kostenpflichtigen Funktionen der XING-Plattform zu gewinnen.

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

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

Konzern- und Organisationsstruktur



Die XING AG hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt zwölf aktive Beteiligungen an Gesellschaften im In- und Ausland, davon sieben direkt und fünf indirekt über Zwischengesellschaften. Zehn der zwölf Beteiligungsgesellschaften werden von der XING AG kontrolliert und daher im Konzernabschluss der XING AG voll konsolidiert.

An zwei weiteren Beteiligungsgesellschaften hält die XING AG bzw. die XING Events GmbH jeweils nur geringfügige Anteile. Diese beiden Gesellschaften werden im Konzernabschluss daher nicht konsolidiert, sondern ihr Beteiligungswert als „Beteiligungen“ dort unter „Finanzanlagen“ geführt. Im Übrigen ist die XING AG noch an einer weiteren inaktiven, in Liquidation befindlichen Gesellschaft mit Sitz in Wilmington, Delaware, USA beteiligt, die im Konzernabschluss nicht mehr ausgewiesen wird.

Mitarbeiter

Die Mitarbeiter sind das wichtigste Gut der XING AG. Sie sorgen dafür, dass der XING-Service den Mitgliedern laufend technische Innovationen bietet, die Kunden umfassend betreut werden und das Wachstum des Unternehmens ungebremst weitergeht.

Deshalb und als ein Unternehmen, dessen Vision „For a better working life“ lautet, unternimmt XING viel, um Mitarbeitern herausragend gute Arbeitsbedingungen und individuelle Arrangements zu bieten. Dabei ist uns wichtig, die Leistung als Arbeitgeber an den tatsächlichen Bedürfnissen der Mitarbeiter auszurichten. So führt XING wöchentlich eine Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit durch. Dabei können die Mitarbeiter einen Smiley oder Frownie vergeben und Vorschläge anbringen. In 2015 lag die Quote der Smileys durchschnittlich bei 78 Prozent. Die Ergebnisse stellt der Vorstand freitags der Belegschaft vor und nimmt Stellung zu den zentralen Punkten. Auf Basis dieses wöchentlichen Stimmungsbarometers werden regelmäßig Initiativen aufgesetzt, die Ideen und Anregungen der Mitarbeiter aufnehmen und umsetzen. So haben wir im letzten Jahr eine innovative Meetingraumstruktur und Buchungssystematik eingeführt, eine Yogaklasse eingerichtet und regelmäßige Info-Sessions zu unseren Top-Strategieprojekten, wie zum Beispiel im Bereich „Passive Recruiting“ veranstaltet, um die Transparenz intern zu erhöhen und einen bereichsübergreifenden Austausch anzustoßen.

Um die Innovationskraft des Unternehmens weiter zu steigern und der Kreativität der Mitarbeiter zusätzlichen Raum zu bieten, unternimmt XING einmal pro Jahr sogenannte Prototyping Days. Darin entwickeln interdisziplinäre und selbstständig gebildete Teams Ideen und Prototypen für neue Produkte und Angebote. Dies war Basis für innovative Produkte wie z. B. „future me“, die auch unseren XING-Mitgliedern zugute kommen.

Um eine optimale Work-Life-Balance sicherzustellen, gibt es vielfältige und individuelle Arbeitszeitregelungen, die sich an den jeweiligen persönlichen Bedürfnissen orientieren.

So haben sowohl Mitarbeiter als auch Führungskräfte die Möglichkeit, mit Vorankündigung von zwei Monaten ihre Arbeitszeit zu reduzieren. Und: Wer nach sechs Monaten feststellt, dass Teilzeit doch nicht das richtige Lebensmodell ist, kann unbürokratisch wieder auf Vollzeit wechseln.

Da wir gerne langfristig mit unseren Mitarbeitern zusammenarbeiten und wissen, dass auch eine Auszeit motivierend wirken kann, hat jeder XINGer, der drei Jahre für uns arbeitet, die Möglichkeit, bis zu drei Monate Sabbatical zu nehmen. Dabei spielt es keine Rolle, ob er in dieser Zeit seine Eltern pflegt, ein Haus baut, um die Welt reist oder sich eigenen Projekten widmet. Wir wünschen uns Mitarbeiter, die über den Tellerrand schauen, mit ihren Energien fürsorglich umgehen und sich ihre Neugierde bewahren. Darüber hinaus ermöglichen wir Mitarbeitern nach der Elternzeit wieder einen passenden Einstieg, schaffen Führungspositionen in Teilzeit und experimentieren mit Job-Sharingmodellen.

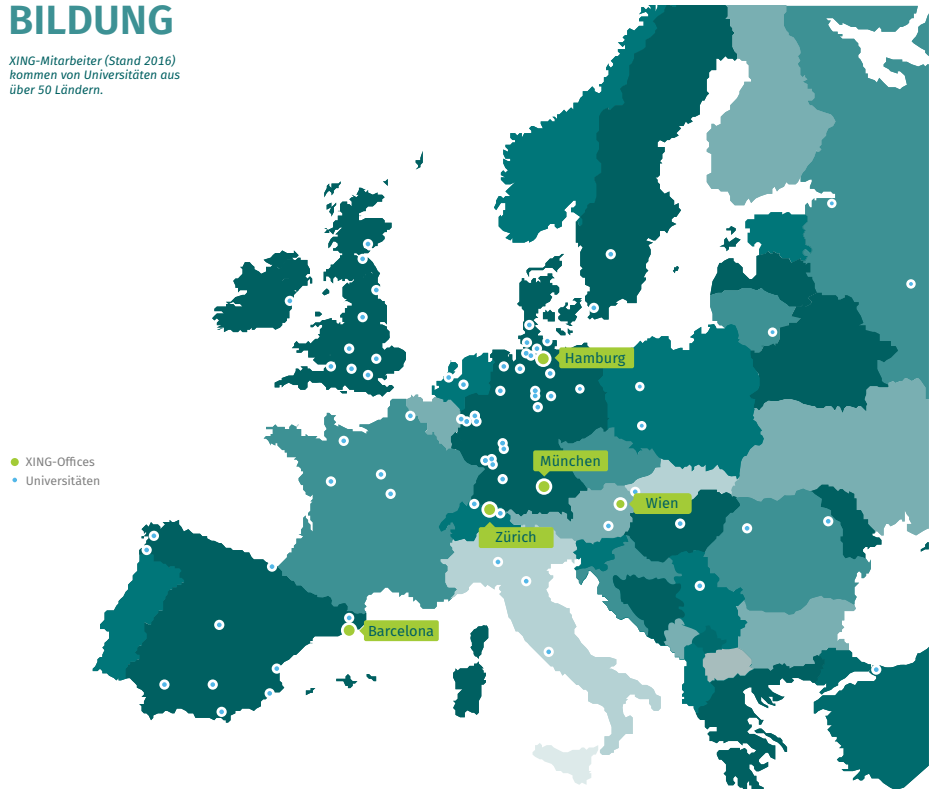
Die individuelle Mitarbeiterentwicklung hat eine große Bedeutung bei XING. Unsere Mission im Bereich Human Resources ist es, für jeden einzelnen Mitarbeiter die Aufgabe zu finden, bei der die Übereinstimmung aus Stärken, Jobprofil und individuellen Lebensbedürfnissen am größten ist. Wir freuen uns, dass es uns auch im Jahr 2015 gelungen ist, viele Mitarbeiter fördern zu können und gemeinsam den Wachstumskurs der XING gehen zu können.

Ein wichtiger Indikator für die Zufriedenheit der Mitarbeiter ist die Einstellungsquote durch Mitarbeiterempfehlungen. Bei XING wurde im Jahr 2015 ca. ein Drittel der externen Einstellungen durch Empfehlungen seitens unserer Mitarbeiter realisiert. Insgesamt haben wir am Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 792 Mitarbeiter beschäftigt, d. h. 143 mehr Mitarbeiter als zu Geschäftsjahresbeginn.

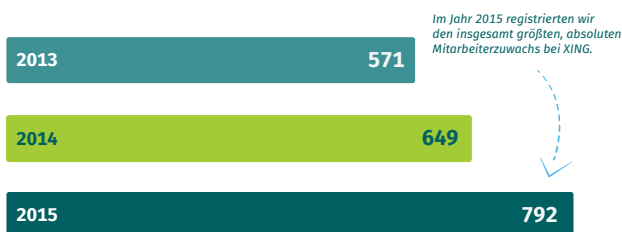
Das XING-Team in Zahlen und Daten 2016

BILDUNG

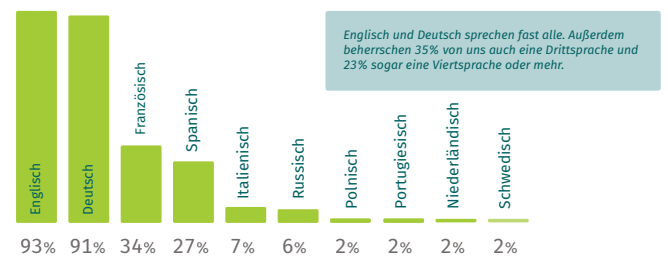
XING-Mitarbeiter (Stand 2016) kommen von Universitäten aus über 50 Ländern.



MITARBEITER- WACHSTUM



SPRACHEN



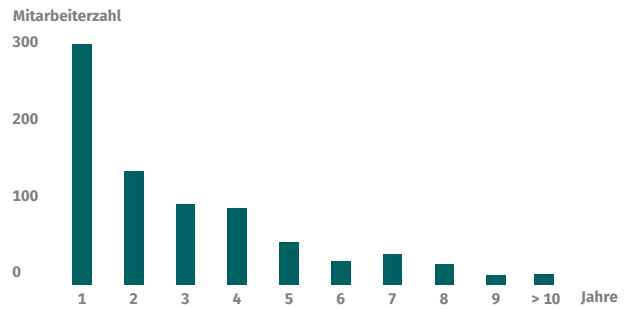
Das XING-Team in Zahlen und Daten 2016 (f.)

DIE MEIST-BEFÖRDERTEN POSITIONEN



- ★ Meistbeförderte Positionen
- 1 Senior Software Engineer**
Software Engineer
 - 2 Senior Account Manager**
Account Manager
 - 3 Manager Customer Relations**
Junior Manager Customer Relations
- Knapp das Treppchen verpasst
- 4 Senior Software Test Engineer**
Software Test Engineer

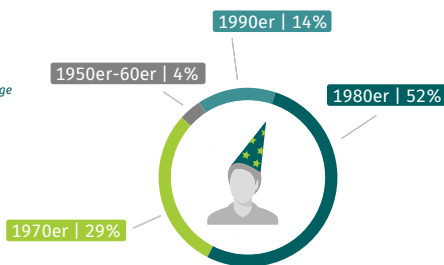
UNTERNEHMENS-ZUGEHÖRIGKEIT



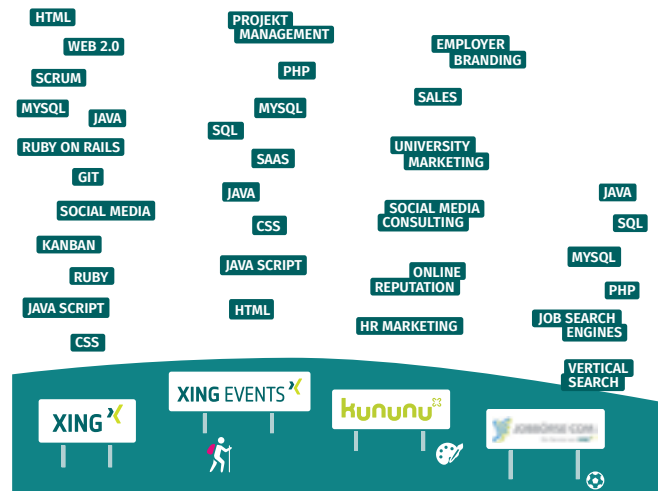
HÄUFIGSTE GEBURTSTAGE

02. Oktober
07. Oktober
12. Mai
Unsere häufigsten Geburtstage

13. Juni
21. Dezember
29. September
Geburtstage von Mitarbeitern mit den höchsten Karrierestufen



UNSERE SKILLS



Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmen- bedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Im Jahr 2015 stieg das deutsche Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt um 1,7 Prozent. Die privaten Konsumausgaben waren preisbereinigt um 1,9 Prozent, die Konsumausgaben des Staates sogar um 2,8 Prozent höher als im Jahr zuvor. Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wurde im Jahresschnitt 2015 erstmals von mehr als 43 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland erbracht, dies sind 412.000 mehr Erwerbstätige als im Vorjahr (+ 1,0 Prozent). Die österreichische Wirtschaft erwartet 2015 ein schwaches Wachstum von 0,7 Prozent (Österreichische Nationalbank), in der Schweiz wird mit knapp 1 Prozent Wirtschaftswachstum gerechnet (Schweizerische Nationalbank).

BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Gesamtbevölkerung ab 14 Jahren umfasst derzeit ca. 69 Millionen Personen in Deutschland. Davon haben laut der „digital facts 2015–10“-Studie der Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF e.V.) im dreimonatigen Erhebungszeitraum insgesamt 76,3 Prozent das Internet genutzt. Der Anteil der über 50-Jährigen, die dabei ausschließlich stationäre Angebote im Internet nutzen, ist mit 50,1 Prozent deutlich größer als in der Altersgruppe der 14 bis 29-Jährigen mit 7,8 Prozent. In den Altersgruppen bis 39 Jahre nutzen mehr als 80 Prozent mobile Angebote, bei den 50 bis 59-Jährigen immer noch über 50 Prozent.

Von besonders hoher inhaltlicher Relevanz sind dabei die Themen „Familie und Kinder“ sowie „Jobbörsen“, die insbesondere in der Gruppe der 30 bis 49-Jährigen die erst- bzw. zweithäufigste Internetnutzung darstellen.

Der deutsche Arbeitsmarkt setzte 2015 den Aufwärtstrend der letzten Jahre fort. Zuwächse gab es vor allem bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, die die Rückgänge bei der ausschließlich geringfügigen Beschäftigung und der Selbstständigkeit mehr als ausglich. Die deutsche Arbeits-

losenquote liegt mit 6,4 Prozent (Bundesagentur für Arbeit) nur noch geringfügig über der österreichischen Arbeitslosenquote von 5,8 Prozent (ILO-Konzept). In der Schweiz stieg die Arbeitslosigkeit leicht an. So lag sie nach vorläufigen Berechnungen für 2015 bei 3,3 Prozent, während sie 2014 noch bei 3,2 Prozent lag (nationale Abgrenzung nach SECO).

Insgesamt ermöglichen die branchenspezifischen Rahmenbedingungen und unsere Unternehmensstrategie weiteres deutliches Wachstumspotenzial in den nächsten Jahren.

Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

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

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Umsatzerlöse pro Segment

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

EBITDA pro Segment

Die zweite wichtige finanzielle Steuerungsgröße ist das um Sondereinflüsse bereinigte operative Segmentergebnis EBITDA. Im Jahr 2015 wurden keine Bereinigungen um Sondereinflüsse vorgenommen. Zur Berechnung werden von den Segmentumsatzerlösen alle segmentbezogenen operativen Kosten subtrahiert.

Nicht-finanzbezogene Steuerungsgrößen

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

1. Zahl der XING-Mitglieder
2. Zahl der zahlenden XING-Mitglieder
3. Zahl der Unternehmenskunden (Corporate Customers)

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

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

ABGLEICH VON AUSBLICK FÜR 2015 UND TATSÄCHLICHER ENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2015

Finanzielle Leistungsindikatoren

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

Finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2015	Ist 2015
Umsatzerlöse Konzern	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 21 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 16 %
Umsatzerlöse Segment „Network/Premium“	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 19 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Network/Premium“	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 13 %
Umsatzerlöse Segment „E-Recruiting“	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich	+ 26 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „E-Recruiting“	Deutliche Steigerung des EBITDA	+ 15 %
Umsatzerlöse Segment „Events“	Leichte Steigerung	+ 22 %
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Events“	Leicht verbessertes, negatives Segment-EBITDA im einstelligen Mio.-€-Bereich	-0,6 Mio. €

Dividendenziele, Liquiditäts- und Finanzziele

2012 haben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik angekündigt. Entsprechend ist im Jahr 2015 die Hauptversammlung dem gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat gefolgt und hat eine Dividende je berechtigter Stückaktie von 0,92 € beschlossen. Das cash-generative Geschäftsmodell erlaubt eine nachhaltige Dividendenpolitik zum einen und beeinträchtigt zum anderen nicht die weitere auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie. Wir beabsichtigen, auch in Zukunft regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen.

Investitionen

Nach einem Investitionsvolumen (CAPEX) von 12,1 Mio. € in 2014 haben wir 15,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2015 (exkl. Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG) investiert. Schwerpunkte der Investitionen lagen, wie auch in den Vorjahren, bei selbst entwickelter Software (insbesondere Mobile Apps und Content-Produkte), Serverkapazitäten und Softwarelizenzen.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren haben wir alle Prognosen im Wesentlichen erreicht. Lediglich bei der Entwicklung der B2B-Unternehmenskunden im Segment „Events“ liegt der Wert leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Gleichwohl liegt das Umsatzwachstum in diesem Segment deutlich über der Prognose.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Prognose 2015	Ist 2015
Segment „Network/Premium“: Mitglieder in der D-A-CH-Region	Wachstum über Vorjahr (2014: 1.076.000)	+ 1.592.000
Segment „Network/Premium“: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	Stärkeres absolutes Wachstum (2014: 28.000)	+ 45.520
Segment „E-Recruiting“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Starker Anstieg (Anzahl Ende 2014: 17.197)	+ 773
Segment „Events“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	Ähnliches Niveau wie 2014 (Anzahl Ende 2014: 2.196)	1.879

Die Prognose aller finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren für das laufende Geschäftsjahr 2016 wird im Chancen- und Prognosebericht detailliert erläutert.

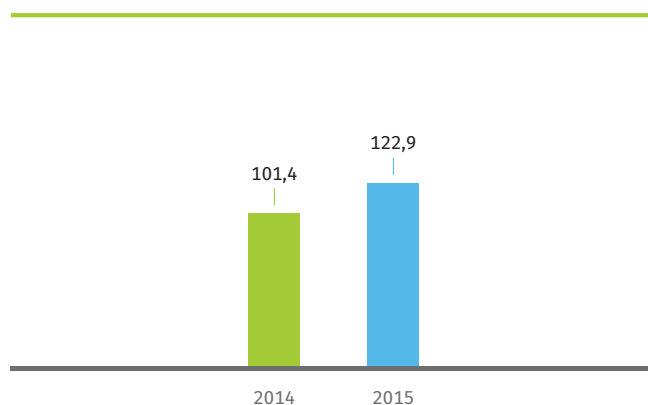
ERTRAGSLAGE

Umsatz

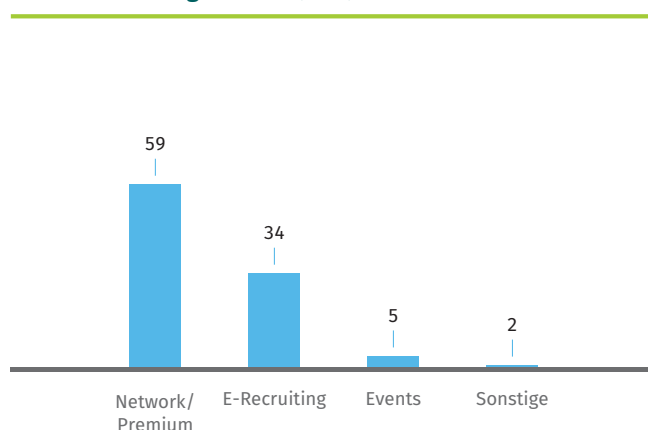
Die Umsatzerlöse inklusive sonstiger betrieblicher Erträge des XING-Konzerns stiegen von 101,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2014 auf 122,9 Mio. € 2015 an. Dies entspricht einer relativen Wachstumsrate von 21 Prozent bzw. einem absoluten Zuwachs von 21,5 Mio. € gegenüber dem Vorjahr.

Im Jahr 2015 steuerte das Kerngeschäft im Segment „Network / Premium“ 11,8 Mio. € zum Umsatzwachstum bei, gefolgt vom Segment „E-Recruiting“ mit einem Zuwachs von 8,5 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 3,0 Mio. € über dem Vorjahreswert von 2,2 Mio. €. Der Anstieg ist insbesondere auf die Kursdifferenzen (+ 0,6 Mio. € vs. 2014) zurückzuführen.

Gesamtumsatz Konzern (in Mio.€)



Umsatzverteilung Konzern (in %)



Personalaufwand

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir weitere hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für XING gewinnen können, um unsere bestehenden Angebote stetig weiterzuentwickeln und neue Angebote am Markt zu etablieren. Ende Dezember 2015 beschäftigten wir 792 (Dez. 2014: 649) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dies entspricht einem Anstieg von 143 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+ 22 Prozent). Der Personalaufwand entwickelte sich unterproportional von 41,8 Mio. € (inkl. 2,4 Mio. € nicht-operativen Aufwands aus der Earn-out-Verpflichtung für den Erwerb der kununu GmbH) im Jahr 2014 auf 45,3 Mio. € im Berichtszeitraum (+ 8 Prozent). Ohne Berücksichtigung der Earn-out-Verpflichtung ist der Personalaufwand um 5,9 Mio. € (+ 15 Prozent) angestiegen, die Personalaufwandsquote ist somit leicht von 39 auf 37 Prozent vom Umsatz gesunken.

Marketingaufwand

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir die Marketinginvestitionen gegenüber dem Vorjahr um rund 4,6 Mio. € erhöht. Erstmals haben wir mit zwei TV-Kampagnen (Schwerpunkt in Q1 2015 und Q4 2015) in einem Geschäftsjahr unsere Marke gestärkt. Im Segment „Network / Premium“ lagen die Marketingschwerpunkte in den Bereichen SEM, Affiliate, Mailings sowie im klassischen Display-Advertising-Bereich. Entsprechend ist die Marketingquote leicht von 9 (2014) auf 11 Prozent im Geschäftsjahr 2015 angestiegen.

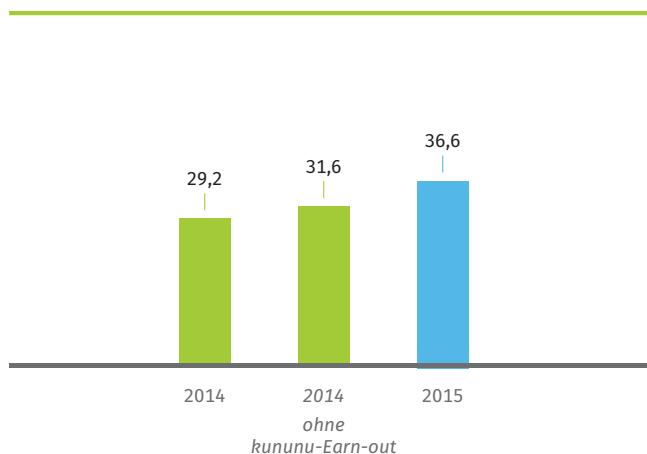
Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die *sonstigen betrieblichen Aufwendungen* erhöhten sich insgesamt um 6,1 Mio. € von 21,2 Mio. € auf 27,3 Mio. €. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Dienstleistungen mit 8,9 Mio. € (Vorjahr: 5,9 Mio. €), Raumkosten mit 4,4 Mio. € (Vorjahr: 4,0 Mio. €) sowie Server-Hosting, Verwaltung und Traffic mit 2,3 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €). Eine detaillierte tabellarische Übersicht aller Einzelposten im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgt im Anhang unter Punkt 10.

EBITDA

Wir konnten in 2015 unser operatives Ergebnis (EBITDA) deutlich steigern. Das EBITDA der XING-Gruppe beträgt im Berichtszeitraum 36,6 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahreswert bedeutet dies einen Anstieg von 7,4 Mio. € bzw. 25 Prozent. Ohne Berücksichtigung der nicht-operativen Earn-out-Verpflichtung aus der kununu-Transaktion stieg das operative Ergebnis von 31,6 Mio. € im Jahr 2014 um 5,0 Mio. € auf 36,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2015 (+ 16 Prozent) deutlich.

EBITDA (in Mio. €)



Abschreibungen

Die *Abschreibungen* (ohne die einmalige Wertberichtigung im Vorjahr des Segments „Events“ in Höhe von 7,5 Mio. €) sind gegenüber dem Vorjahr von 8,7 Mio. € auf 10,0 Mio. € gestiegen (+ 1,3 Mio. €). In den Abschreibungen des Berichtsjahres sind 1,1 Mio. € (Vorjahr: 0,5 Mio. € ohne Wertberichtigung im Segment „Events“) außerplanmäßige Abschreibungen enthalten. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 3,3 Mio. € vorgenommen (Vorjahr: 3,7 Mio. € einschl. 1,0 Mio. € Abschreibungen im Rahmen der Wertberichtigung des Segment „Events“).

Finanzergebnis und Steuern

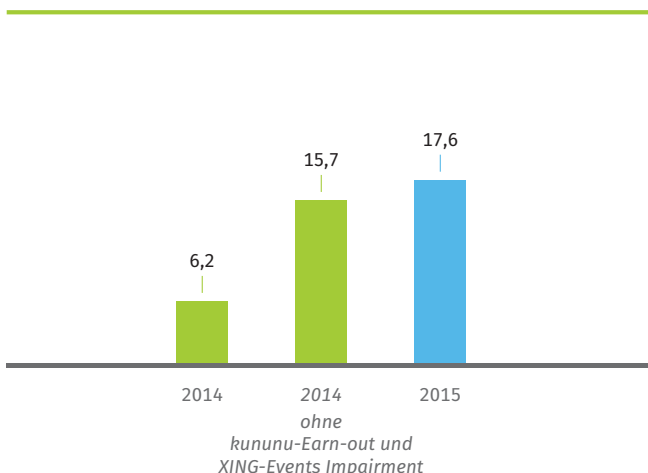
Die Zinserträge haben sich unter Beibehaltung der konservativen Anlagepolitik der XING aufgrund des niedrigen Zinsniveaus verringert. Der Zinsaufwand ist insbesondere durch die Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten, Bereitstellungskosten für nicht in Anspruch genommene Kreditlinien sowie Zinsverpflichtungen für Steuernachzahlungen aus dem Jahr 2008 bedingt.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des XING-Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Der Steueraufwand betrug 8,8 Mio. € nach 6,9 Mio. € im Geschäftsjahr 2014.

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Das Konzernergebnis 2015 beträgt 17,6 Mio. € nach 6,2 Mio. € im Jahr 2014 (inkl. der Wertberichtigung Events-Geschäft und kununu-Earn-out-Verpflichtungen). Daraus resultiert ein *Ergebnis je Aktie* von 3,15 € für das Geschäftsjahr 2015 nach 1,11 € je Aktie im Jahr 2014. Ohne Berücksichtigung der kununu-Earn-out-Verpflichtungen und der Wertberichtigung von XING Events im Jahr 2014 beträgt der Jahresüberschuss 15,7 Mio. € und das um die Sondereffekte bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie 2,81 €. Damit steigt das unverwässerte Ergebnis je Aktie in 2015 um 12 Prozent gegenüber den bereinigten Vorjahreswerten an.

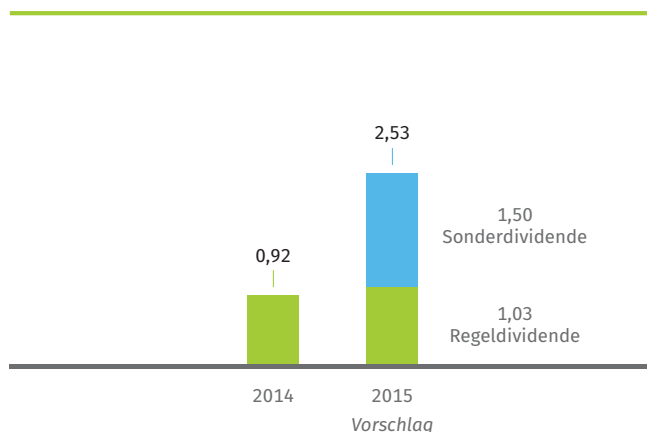
Konzernergebnis (in Mio.€)



Ausschüttung

Auf Basis der im Geschäftsjahr 2015 erzielten Ergebnisse und der Umsetzung einer nachhaltigen Ausschüttungspolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung am 2. Juni 2016 vorschlagen, eine Dividende von 1,03 € je Aktie (Vorjahr: 0,92 €) an die Anteilseigner auszuschütten. Der Betrag orientiert sich einerseits am Konzernergebnis und andererseits an Benchmarks von TecDAX-Unternehmen mit vergleichbaren Wachstumszahlen. Darüber hinaus schlagen wir eine Sonderdividende für das Jahr 2015 in Höhe von 1,50 € je dividendenberechtigter Stückaktie (Vorjahr: 0,00 €) vor. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 78,0 Mio. € zum Jahresende 2015 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft neben der Regeldividende die Auszahlung einer zusätzlichen Sonderdividende, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Dividende je Aktie (in €)



GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Segment „Network / Premium“

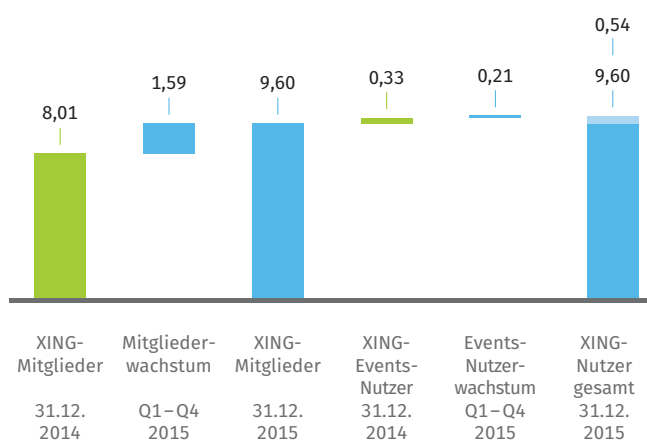
Das Segment „Network / Premium“ bildet das Fundament der XING-Plattform. Zum Ende des Geschäftsjahres konnte die XING-Plattform 9,6 Millionen Mitglieder verzeichnen. Unsere Mission „For a better working life“ haben wir bei den Produktentwicklungen konsequent verfolgt und konnten somit 1,6 Millionen Menschen mehr als im Vorjahr unterstützen, in ihrem Berufsleben erfolgreich zu sein.

Beschleunigtes Wachstum bei neuen Mitgliedern

Nicht nur bei den Nutzerzahlen konnten wir die Wachstumsdynamik gegenüber dem Vorjahr ausbauen, auch das Gesamt-Mitgliederwachstum der XING-Plattform hat sich gegenüber dem Vorjahr noch einmal signifikant beschleunigt. Zum Ende des Geschäftsjahres 2015 zählte die XING-Plattform 9,6 Millionen Mitglieder. Inklusiv der Teilnehmer aus dem Bereich XING Events liegt die Zahl der Nutzer Ende 2015 sogar bei 10,1 Millionen. So haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 1,6 Millionen gegenüber 1,1 Millionen im Vorjahr neue Business Professionals unter www.xing.com als Mitglieder registriert. Die wiederholt beschleunigte Wachstumsdynamik belegt, dass wir den Wert für unsere Mitglieder und Nutzer konsequent weiter ausgebaut haben, indem auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Services und Funktionen etabliert werden konnten. Durch die hohe Mitgliederanzahl ergibt sich für die XING-Plattform ein exponentiell positiver Netzwerkeffekt. Immer mehr Mitglieder bekommen somit die Möglichkeit, offline geschlossene Kontakte auch auf der XING-Plattform wiederzufinden oder aber neue Bekanntschaften online zu schließen.

Als führendes Onlinenetzwerk für Business Professionals sind wir davon überzeugt, dass aufgrund der über 51 Millionen Erwerbstätigen in der D-A-CH-Region erhebliches weiteres Wachstumspotenzial besteht.

XING-Mitglieder- und -Nutzerwachstum 2015 (in Millionen)



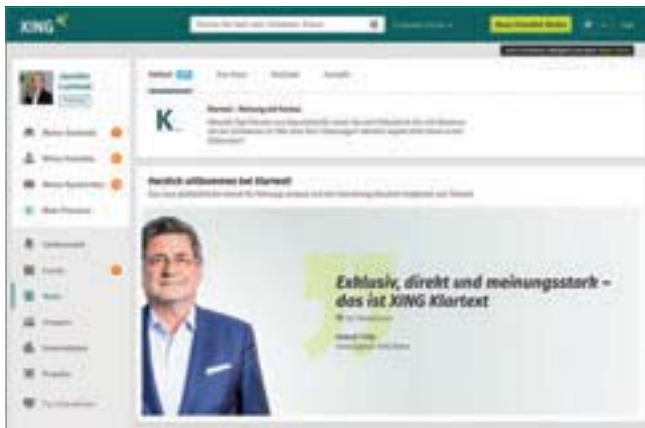
Rundungsdifferenzen möglich

Content Initiative 2015

2015 war das Jahr der Content Initiative von XING. Unsere Nutzer benötigen relevante Informationen zur richtigen Zeit. Auf unserer Plattform haben wir die Gruppierungen von verschiedensten Branchen und Berufsgruppen. Unsere Branchen-News, die bereits mehr als zwei Millionen monatliche Leser haben, waren der erste Schritt, unsere Mitglieder mit Inhalten zu versorgen, die für ihre tägliche Arbeit wichtig sind, und so ihr Berufsleben zu verbessern. Die Branchen-News liefern einmal am Tag „das Wichtigste kompakt“ – einen Überblick über die Themen, die von den Nutzern einer Branche als relevant erachtet werden.

Bereits im Februar 2015 haben wir die XING-News-Seiten vorgestellt. Die News-Seiten richten sich an alle, die es genauer wissen wollen und sich auf ihrem Fachgebiet einen Wissensvorsprung aufbauen möchten. Zusätzlich zu den täglichen Branchen-News können unsere Mitglieder gezielt den News von ausgewählten Branchen-Medien und Experten folgen und die für sie relevanten beruflichen Themen auf XING lesen. Den nächsten Schritt sind wir im Oktober 2015 gegangen. Mit XING Klartext haben wir unser eigenes journalistisches Angebot vorgestellt. Unsere Mitglieder können ab sofort auf der Plattform regelmäßige Meinungsbeiträge von Wirtschaftsver-

tretern lesen. Dabei handelt es sich um ein Format, auf dem fachkundige Experten und bekannte Persönlichkeiten exklusiv Position beziehen und ihre Meinungen zu aktuellen und kontroversen Themen rund um Wirtschaft und Beruf zur Debatte stellen. Mit den Sichtweisen und Erfahrungen der Experten wollen wir unsere Mitglieder dabei unterstützen, beruflich auf dem Laufenden zu bleiben und das Wissen nutzbar für den Beruf und die persönliche Karriere zu machen. Die Auswahl der Themen trifft unsere eigene Redaktion, die wir im Laufe des vergangenen Jahres aufgebaut haben.



Verbesserung der Nutzbarkeit auf allen Endgeräten

Insgesamt hat der mobile Anteil des XING-Gesamt-Traffics im Jahr 2015 erstmals den Anteil des Desktop-Traffics übertroffen und liegt zum Jahresende bei etwa 55 Prozent. XING hat deshalb die Entwicklungskapazitäten für mobile Endgeräte nochmals deutlich verstärkt, um ein bestmögliches Nutzererlebnis zu gewährleisten.

In 2015 haben wir für alle mobilen Apple-Endgeräte die neue XING Universal App vorgestellt. Damit stehen jetzt für jedes Endgerät nahezu die gleichen Funktionen zur Verfügung. So können Nutzer beispielsweise die Branchen-News nun auch auf dem iPad lesen. Das Design ist für iPhone 6 sowie iPad optimiert und dank angepasster Navigation und neuer Typografie ist die App aufgeräumter, dynamischer und interaktiver geworden.



Gegen Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir die Windows-10-App von XING vorgestellt. Die App kann für Tablets und PCs/Notebooks mit Windows 10 sowie Smartphones mit Insider-Preview und mit dem offiziellen Windows 10 Mobile genutzt werden. Dabei zeigt die Sprachassistentin Cortana auf Wunsch auch die neuesten Nachrichten oder Neuigkeiten aus Gruppen an. Auch der Neuigkeiten-Stream, der unter anderem die XING-News-Seiten berücksichtigt, ist deutlich umfangreicher gestaltet worden. Ebenfalls haben Nutzer über alle Windows-10-Geräte hinweg Zugriff auf die von ihnen abonnierten Gruppen, können Beiträge nicht nur lesen und kommentieren, sondern auch Fotos betrachten und hochladen. Die Branchen-News sind selbstverständlich ebenfalls abrufbar.

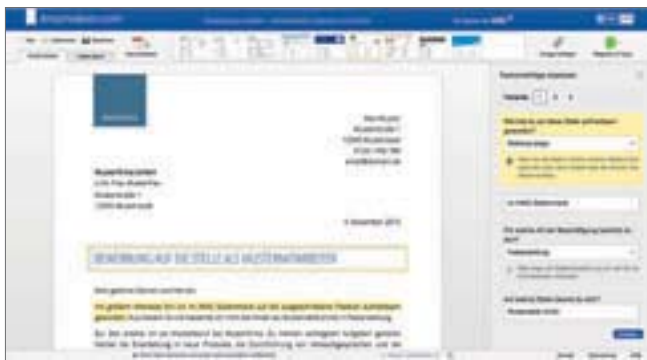
Launch von www.bewerbung.com und www.anschreiben.com

Nachdem wir im Mai 2014 die Website www.lebenslauf.com erworben und kurze Zeit später erfolgreich mit der XING-Plattform verbunden haben, stellten wir im vergangenen Jahr die Destinationen www.bewerbung.com und www.anschreiben.com live. Die zusätzlichen Websites ergänzen den Service von www.lebenslauf.com.

So gibt www.bewerbung.com den Nutzern Tipps, worauf es bei einer Bewerbung ankommt, und hält Anleitungen und Checklisten bereit. Die Seite begleitet Bewerber Schritt für Schritt durch den gesamten Bewerbungsprozess – vom Lebenslauf über das Foto und das Anschreiben bis hin zum Vorstellungsgespräch – alle Tipps und Tricks gebündelt auf einer Plattform.



Die dritte Destination www.anschreiben.com ermöglicht den Nutzern, das Anschreiben zu erstellen. Auf Basis von zielgerichteten Fragen, bei denen uns HR-Experten unterstützt haben, erstellt der Editor den Text für das Anschreiben. Dieses kann vom Nutzer dann weiter ergänzt oder verändert werden. Eine direkte Verlinkung zu www.lebenslauf.com macht die Handhabung komfortabel und schließt den Kreis zur vollständigen Bewerbungsmappe.



Erfolgreiche Revitalisierung des Kerngeschäfts „Das neue Premium“

Vor etwa zwei Jahren haben wir begonnen, das Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften intern neu aufzustellen und unseren Mitgliedern ein neues, erweitertes und transparenteres Premium-Angebot anzubieten. Diesen Kurs haben wir auch 2015 erfolgreich fortgesetzt.

Arbeitsrechtsschutz als neuer Service für Premium-Mitglieder

Unsere Mission „For a better working life“ ist konsequent an den Bedürfnissen unserer Nutzer ausgerichtet. Wir möchten unseren Mitgliedern helfen, erfolgreicher im Arbeits- und Berufsleben zu sein und sich sicher zu fühlen. Gerade in Zeiten, in denen Jobwechsel immer häufiger werden und Arbeit zunehmend seltener an feste Zeiten und Orte gebunden ist, sehen sich Berufstätige verstärkt mit arbeitsrechtlichen Fragen konfrontiert. Einer von uns in Auftrag gegebenen Forsa-Umfrage zufolge mussten sich nahezu zwei von drei Angestellten und Arbeitern in Deutschland (64 Prozent) in ihrer beruflichen Laufbahn bereits mindestens einmal mit arbeitsrechtlichen Fragen auseinandersetzen.

Im Rahmen eines Gruppenversicherungsvertrags, den XING mit dem Rechtsschutzspezialisten ARAG SE geschlossen hat, erhalten Premium-Mitglieder mit dem Baustein „XING Arbeitsrechtsschutz“ unter anderem Kostenschutz für eine kompetente telefonische Erstberatung bei allen arbeitsrechtlichen Fragen deutschen Rechts von Anwälten. Der XING Arbeitsrechtsschutz beinhaltet den uneingeschränkten Zugriff auf den ARAG-Online-Rechts-Service, der über 1.000 Musteranschreiben und Verträge bereithält.

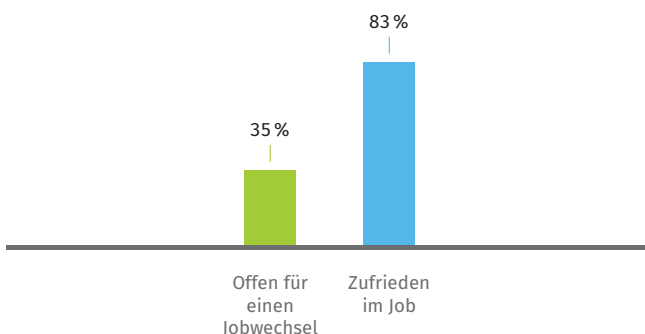
Erfolgreicher Launch der neuen ProJobs-Mitgliedschaft

Die erstmals im vierten Quartal 2014 vorgestellte XING-ProJobs-Mitgliedschaft wurde von unseren Mitgliedern positiv angenommen. Die ProJobs-Mitgliedschaft bietet zusätzlich zur Premium-Mitgliedschaft deutliche Vorteile für Jobsuchende und kostet in Abhängigkeit von der Laufzeit zwischen 24,95 € und 39,95 € pro Monat. Mit der ProJobs-Mitgliedschaft können unsere Mitglieder besser von Headhuntern gefunden wer-

den und steigern so ihre Chancen auf attraktive Jobangebote. ProJobs-Mitglieder können beispielsweise in ihrem Profil über Tätigkeitsfeld, Branche und Position hinaus Angaben zu favorisierten Arbeitgebern, Gehaltsvorstellungen, bevorzugten Arbeitsorten sowie bestimmte Wünsche zu Arbeitszeiten hinterlegen. Darüber hinaus erhalten sie zudem exklusiven Zugriff auf Stellen mit einem Jahresgehalt von mindestens 50.000 €, die von Headhuntern ausschließlich für Nutzer von XING ProJobs ausgeschrieben werden. Bewerbungsprofis prüfen auf Wunsch kostenlos den Lebenslauf und das XING-Profil – inklusive aller ProJobs-Angaben. Außerdem können sie bis ins Detail entscheiden, wer von ihrer Jobsuche erfährt und wer das erweiterte Profil sehen darf (und wer nicht).

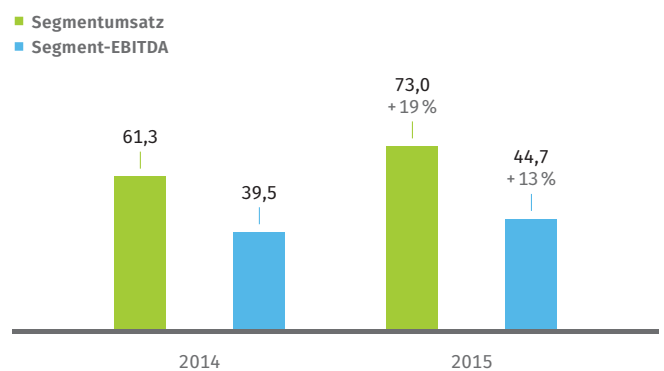
Eine von XING durchgeführte repräsentative Studie aus dem Jahr 2016 unterstützt den eingeschlagenen Weg, die neue Mitgliedschaft zu vermarkten. Denn obwohl 83 Prozent der Erwerbstätigen mit ihrer derzeitigen beruflichen Tätigkeit zufrieden sind, könnte sich jeder Dritte (35 Prozent) in diesem Jahr vorstellen, den Job zu wechseln. Darunter sind sechs Prozent, die einen Wechsel sogar konkret geplant haben. Entsprechend sehen wir weiteres Wachstumspotenzial für die XING-ProJobs-Mitgliedschaft.

Zufrieden im Job, aber bereit für den Wechsel



Quelle: Forsa-Umfrage Dezember 2015/Januar 2016 bei 1.010 Fach- und Führungskräften mit Fach-/ Hochschulabschluss in Deutschland

„Network /Premium“-Segmentumsatz und -EBITDA (in Mio.€)



Die strategische Neuausrichtung und Revitalisierung des Kerngeschäfts hat sich im vergangenen Geschäftsjahr sehr positiv auf die Umsatzentwicklung des Segments sowie der XING-Gruppe ausgewirkt. Die Segmentumsätze sind um 19 Prozent (Vorjahr: 12 Prozent) auf 73,0 Mio. € angestiegen.

Nach Abzug der direkt zurechenbaren Kosten und Aufwendungen verbleibt ein Segment-EBITDA für das Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 44,7 Mio. € bei einer Marge von 61 Prozent (Vorjahr: 64 Prozent). Der Rückgang ist insbesondere durch Aufbau zusätzlicher Mitarbeiterkapazitäten, beispielsweise für den Content-Bereich, sowie in erhöhten Marketingaufwendungen begründet.

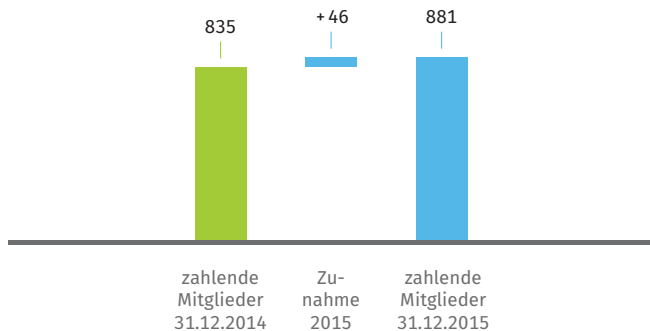
Die wesentlichen Umsatztreiber dieses Segments in 2015 waren

- das deutlich über Vorjahr liegende Wachstum bei zahlenden Mitgliedern,
- die Durchführung von Preisanpassungen bei neuen und bestehenden zahlenden Mitgliedern,
- die erfolgreiche Etablierung der kostenpflichtigen ProJobs-Mitgliedschaft sowie
- die gesteigerte Vermarktung von Advertising-Lösungen.

Stärkeres Wachstum zahlender Mitglieder

Wir konnten deutlich mehr Mitglieder von den Vorteilen der Premium- und ProJobs-Mitgliedschaft überzeugen. So haben sich im Jahr 2015 netto rund 45.520 Business Professionals für eine kostenpflichtige Mitgliedschaft auf www.xing.com entschieden. Bereinigt um den Sondereffekt aufgrund von Preiserhöhungen wäre die XING-Plattform um 50.000 kostenpflichtige Mitgliedschaften gewachsen. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 28.000 bzw. 38.000 (bereinigt um den Sondereffekt aufgrund Preiserhöhungen). Zum Ende des Geschäftsjahres hatte XING insgesamt 881.000 zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region (2014: 835.000).

Entwicklung zahlende Mitglieder in D-A-CH (in Tsd.)



Preisanpassungen im Teilbereich „Premium“

Unser neues und zugleich erweitertes Premium-Angebot haben wir zum Anlass genommen, um zunächst Mitte 2013 den Preis für alle neuen zahlenden Mitglieder um etwa 2 € pro Monat anzuheben. Dieser Effekt hat seit der Anpassung insgesamt positive Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Segments.

Wir haben im Geschäftsjahr 2014 einen größeren Anteil unserer Mitglieder darüber informiert, dass wir ihre bestehende Mitgliedschaft aufgrund des deutlich aufgewerteten Premium-Angebots lediglich zu einem höheren monatlichen Beitrag fortsetzen können. Entsprechend haben sich

die Preisanpassungen überwiegend im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Segments ausgewirkt.

Gestiegene Vermarktung von Marketing-Lösungen

Im Bereich Marketing-Lösungen entwickeln wir Produkte für Unternehmen, um zielgerichtet und effektiv mit ihrer Zielgruppe über die XING-Plattform zu kommunizieren. Die Kernprodukte umfassen dabei klassische Displaywerbung und Partnerschaften.

Segment „E-Recruiting“

Erstmals mehr als 40 Mio. € Segmentumsatz

Auch in 2015 konnten wir mit unseren E-Recruiting-Angeboten deutlich wachsen: Mit 41,4 Mio. € (Vorjahr: 32,9 Mio. €) stieg der Umsatz um 26 Prozent. Alle Teilbereiche – „Active Recruiting“, „Passive Recruiting“ und „Employer Branding“ – haben zu diesem Wachstum beigetragen.

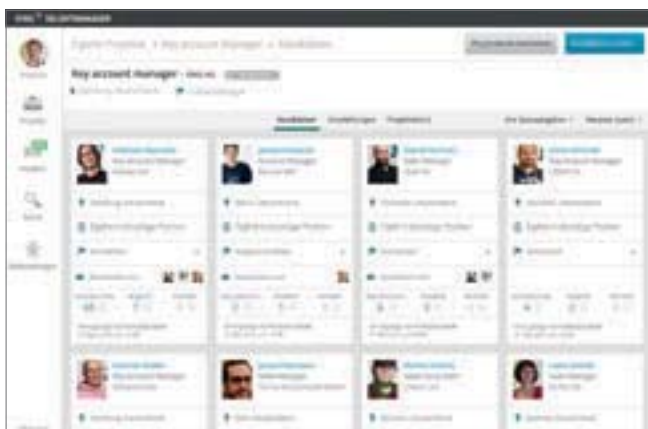
Active Recruiting stärkster Wachstumstreiber

Der demografische Wandel, die Digitalisierung der Arbeitswelt und der Wertewandel der neuen Arbeitnehmergenerationen bilden seit einigen Jahren die herausfordernden neuen Rahmenbedingungen, mit denen sich Unternehmen bei der Besetzung offener Stellen auseinandersetzen müssen. Es wird immer schwieriger für Unternehmen, geeignete Talente in ausreichender Anzahl zu rekrutieren. Es genügt heute nicht mehr, Stellenanzeigen zu schalten und auf die Bewerbungen zu warten. Unternehmen müssen deutlich proaktiver bei der Identifizierung geeigneter Kandidaten werden. Mit dem Ende 2012 erstmals vorgestellten XING Talentmanager für Active Sourcing haben wir eine HR-Lösung vorgestellt, mit der Unternehmen selbstständig auf der XING-Plattform, dem größten sozialen Netzwerk für berufliche Kontakte im deutschsprachigen Raum, nach geeigneten Kandidaten suchen und diese direkt kontaktieren können. Damit finden Unternehmen die Kandidaten, die ihre Erwartungen erfüllen.

Die direkte Ansprache durch das suchende Unternehmen ist nach einer Active-Sourcing-Studie von Experteer aus dem Jahr 2015 sehr wichtig: 96,4 Prozent der befragten Senior Level

Executives möchten vom Unternehmen direkt angesprochen werden (2014 waren es lediglich 37,2 Prozent). Dank der beschriebenen strukturellen Veränderungen am Arbeitsmarkt und dem starken Mitgliederwachstum der XING-Plattform ist die Resonanz der Unternehmen für unseren Talentmanager ungebrochen positiv. Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir den Umsatz dieses Teilbereichs um fast 60 Prozent steigern und die Zahl der verkauften Talentmanager-Lizenzen von 3.900 Ende 2014 auf 5.100 zum Jahresende 2015 erhöhen.

XING ist in diesem Bereich der klare Marktführer in der D-A-CH-Region.



Passive Recruiting durch Akquisition von www.jobbörse.com weiter gestärkt

Im Teilbereich „Passive Recruiting“ erzielt XING seine Umsätze im Wesentlichen mit dem Verkauf von Online-Stellenanzeigen im Bereich <https://www.xing.com/jobs/> an Unternehmenskunden, die auf diesem Wege Bewerbungen für ihre offenen Stellen generieren möchten. Um die Attraktivität des Stellenmarkts für unsere Nutzer zukünftig deutlich zu steigern und somit auch die Nutzungsfrequenz des Stellenmarkts zu erhöhen, haben wir am 22. Januar 2015 die Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit Sitz in Aschaffenburg übernommen. Die Gesellschaft hat die Webseite www.jobbörse.com entwickelt, die mit über 2,5 Millionen Stellenanzeigen größte Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum.

Darüber hinaus haben wir uns die Suchtechnologie von Jobbörse.com, die rund 1,3 Millionen Unternehmensseiten durchsucht, gesichert. Wenige Monate später, im September 2015, haben wir dank der erfolgreichen Integration von Jobbörse.com auch den XING Stellenmarkt überarbeitet und die für unsere Nutzer sichtbaren Stellenanzeigen dank der Crawling-Technologie vom kleinen fünfstelligen Bereich auf rund 1 Million erweitert. Damit haben Nutzer einen umfassenden Zugang zu den für sie relevanten Jobs auf einem einzigen Portal – sie müssen nirgendwo anders mehr suchen. Und auch die Suche ist konsequent am Nutzer orientiert: Ob familienfreundliche Bedingungen, Jobs mit Sinn, gute Weiterbildungsmöglichkeiten oder sogar die Suche nach Arbeitgebern, die Hunde dulden – jeder findet auf dem XING Stellenmarkt Jobs, die seinen individuellen Ansprüchen und Wünschen gerecht werden.



Neben der schieren Anzahl an Jobs und kandidatenorientierten Suchkriterien profitieren Berufstätige von der weiteren, speziell arbeitnehmerfreundlichen Ausrichtung des XING Stellenmarkts – der Jobsuchende sieht anders als üblich nicht nur die vom Unternehmen verfasste Stellenanzeige, die er mittels typischer Kriterien wie der Branche, der Position und dem Umkreis aus einer langen Ergebnisliste finden kann.

Vielmehr erhält er im XING Stellenmarkt darüber hinaus Informationen, die in der heutigen Arbeitswelt hochrelevant, aber nicht auf klassischen Stellenportalen verfügbar sind. So zeigt die integrierte kununu-Bewertung den Nutzern auf einen Blick, ob ein Unternehmen ihren Ansprüchen etwa in Sachen Atmosphäre, Vorgesetztenverhalten oder Sozialleistungen genügt.

Auf diese Weise macht XING die Arbeitgeberqualität des Unternehmens für seine Nutzer auf einen Blick transparent und das XING-Mitglied kann ausgehend davon einschätzen, ob es sich bewerben möchte.

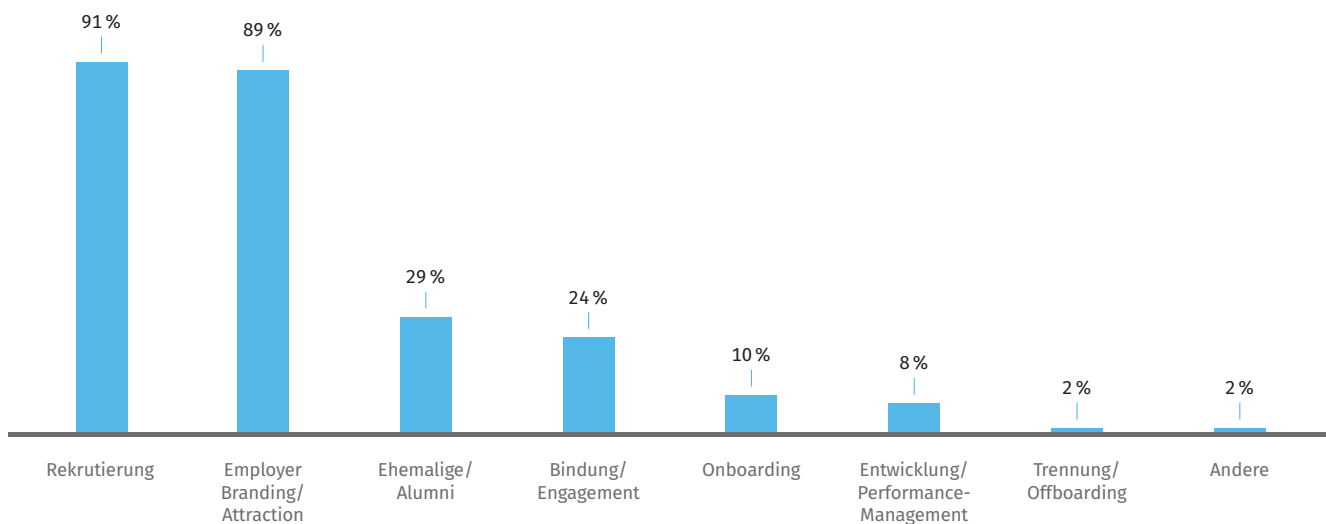
Employer Branding mit zweistelligem Wachstum

In Zeiten des Fachkräftemangels wird es für Unternehmen immer wichtiger, ihr Profil als Arbeitgeber zu schärfen, eine attraktive Arbeitgebermarke zu entwickeln und diese dort zu präsentieren, wo die Kandidaten sich über das Unternehmen informieren. Dies belegt auch eine aktuelle Umfrage von PricewaterhouseCoopers, wonach Social Media maßgeblich für Recruiting und Employer Branding eingesetzt wird. Mit der

Plattform www.kununu.com verfügt XING über das führende Portal für Bewertungen und Rezensionen von Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Kandidaten finden dort zahlreiche Angaben und Informationen über potenzielle Arbeitgeber und können so bereits im Vorfeld einen qualifizierten Eindruck der Unternehmen gewinnen, für die sie sich interessieren. Wir bieten Unternehmen kostenpflichtige Employer-Branding-Profile an, um mehr Kontrolle über die Inhalte und Botschaften zum Aufbau einer attraktiven Arbeitgebermarke zu übernehmen. Ende 2015 lag die Zahl der verkauften Employer-Branding-Profile bei rund 2.100 (Ende 2014: ca. 1.500). Die Umsatzentwicklung hat sich nach einer starken ersten Jahreshälfte mit 29 Prozent in der zweiten Jahreshälfte 2015 durch einen technischen Effekt aus der Neustrukturierung des Produktangebotes verlangsamt: Das alte XING-Unternehmensprofil (12,49 bis 129 € pro Monat) wurde nicht mehr fortgeführt. Nur noch das neue Employer-Branding-Produkt (395 bis 1.095 € pro Monat) wird von uns seitdem angeboten. Kunden, die sich nicht für einen Umstieg auf das Employer-Branding-Profil entschieden haben, entfielen. In der Folge ist der Umsatz dieses

Firmen setzen soziale Netzwerke vor allem für die Rekrutierung ein (Für welche HR-Bereiche verwenden Sie Social Media?)

N = 100 Unternehmen

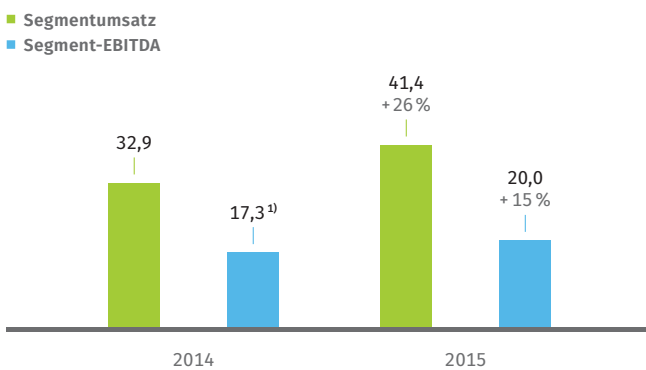


Quelle: PWC

Teilbereichs nur 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Dieser Effekt sollte jedoch die Umsatzentwicklung des Teilbereichs im Geschäftsjahr 2016 nicht mehr im gleichen Ausmaß belasten.

XING ist klarer Marktführer im Segment von Arbeitgeberbewertungsseiten und Employer Branding in der D-A-CH-Region.

„E-Recruiting“-Segmentumsatz und -EBITDA (in Mio.€)



1) Exkl. 2,4 Mio. € kununu-Earn-out-Verpflichtungen.

Dank der positiven Entwicklung in den Bereichen Active / Passive Sourcing und Employer Branding konnte das Segment „E-Recruiting“ den Umsatz um 26 Prozent auf 41,4 Mio. € (Vorjahr: 32,9 Mio. €) steigern. Das Segment-EBITDA erhöhte sich auf 20,0 Mio. € (Vorjahr: 17,3 Mio. € ohne den nicht-operativen Aufwand aus der kununu-Earn-out-Verpflichtung) um 15 Prozent.

Die Zahl der Corporate Customers (B2B-Kunden) in der D-A-CH-Region ist im Geschäftsjahr 2015 auf 17.930 (Vorjahr: 17.197) angestiegen. Neben der Steigerung der Unternehmenskundenanzahl konnten wir in 2015 auch einen höheren durchschnittlichen Umsatz (2015: 2.307 €; Vorjahr 1.912 €) je Corporate Customer erreichen.

Segment „Events“

Deutliche Ergebnisverbesserung

Das Segment „Events“ hat durch die konsequente Neuausrichtung eine deutliche Verbesserung des Segment-EBITDA von –2,1 Mio. € auf –0,6 Mio. € in 2015 realisiert.

Produktentwicklung für Event-Veranstalter

Seit Januar 2015 bieten wir mit Event PLUS den Veranstaltern professioneller Events die Möglichkeit, eine noch größere Gruppe potenzieller Teilnehmer auf XING zu erreichen. Veranstalter können mit Event PLUS ihr Event auf den Seiten thematisch ähnlicher Events anzeigen lassen und so eine größere und auf das Thema ihrer Veranstaltung zugeschnittene Zielgruppe erreichen. Durch diese gezielte Form der Ansprache erhöht sich die Reichweite eines Events innerhalb der relevanten Zielgruppe. Auch können sie auf tagesaktuelle Statistiken zu Sichtbarkeit, Besucherzahlen und Nutzeraktivitäten zugreifen, die dabei helfen, Marketingaktivitäten flexibel anzupassen und zu optimieren.



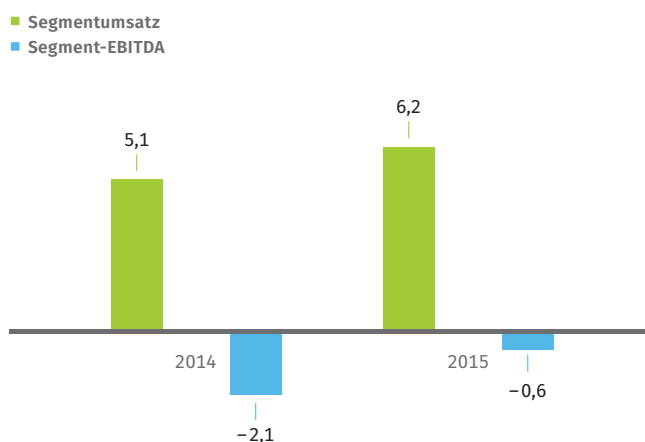
Erweitertes Portfolio für Messe-Veranstalter

In 2015 haben wir auch unser Portfolio für Messe-Veranstalter vervollständigt und bieten Full-Service-Lösungen für die komplexen Anforderungen von Messen. Dabei legen wir mithilfe intelligenter Vermarktungsoptionen im Business-Netzwerk XING und bei Softwarelösungen für das Besucher-, Ticket- und Kundenbeziehungs-Management einen klaren Fokus auf die wichtigsten Aspekte einer Messe: die Aussteller und Besucher. Folgende Produkte gehören dazu:

- Reichweitenstarke Vermarktungsoptionen im Business-Netzwerk XING
- Einfaches Management von Ticket-Kontingenten für verschiedene Besuchergruppen mit dem XING ExpoManager
- Effizientes Besuchermanagement durch sichere Zahlungsabwicklung, zuverlässige API-Schnittstelle und einfache Integration des Ticketshops
- Professionelles Einlassmanagement durch modernste Technik und professionelle Beratung
- Individuelle Lösungen für komplexe Messe-Anforderungen in einer App
- Kundenbeziehungs-Management auf der XING-Plattform



„Events“-Segmentumsatz und -EBITDA (in Mio. €)



Strategische Neuausrichtung erfolgreich vollzogen – Verluste deutlich verringert

Die im Jahr 2014 begonnene Neuausrichtung unseres Events-Geschäfts haben wir im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich vollzogen. Wir konnten den Segment-Umsatz deutlich von 5,1 auf 6,2 Mio. € steigern (+ 22 Prozent) und den Verlust signifikant auf – 0,6 Mio. € (2014: – 2,1 Mio. €) reduzieren. Wir haben im Rahmen der strategischen Neuausrichtung das Events-Geschäft im vergangenen Geschäftsjahr auch deutlich stärker und fokussierter auch für die Gewinnung neuer Plattform-Mitglieder eingesetzt und so Segment-Umsätze in Höhe von 0,6 Mio. € realisiert. Darüber hinaus haben wir für unsere Event-Organizer mehr Möglichkeiten geschaffen, Reichweite aufzubauen und ihr Event zielgruppengenau zu vermarkten. Die Maßnahmen haben im vergangenen Jahr Traktion gewonnen und tragen seitdem wesentlich zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung bei.

VERMÖGENSLAGE

Das langfristige Vermögen hat sich um 12,9 Mio. € von 26,3 Mio. € im Vorjahr auf 39,2 Mio. € zum 31. Dezember 2015 erhöht. Dies hängt im Wesentlichen mit dem Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG sowie der Aktivierung neuer Module für die XING-Plattform zusammen. Der Anteil des Langfristvermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr (24,3 Prozent) auf 28,0 Prozent erhöht. In der Folge ist der Anteil des Kurzfristvermögens auf 72,0 Prozent (Vorjahr: 75,7 Prozent) gesunken.

Am 31. Dezember 2015 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 81,0 Mio. € (Vorjahr: 67,2 Mio. €). Bei einer Bilanzsumme von 139,9 Mio. € (Vorjahr: 108,1 Mio. €) entspricht dies 57,9 Prozent (Vorjahr: 62,1 Prozent) des Gesamtvermögens.

In den liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2015 waren Fremdzahlungsmittel des Geschäftsbereichs XING Events von 3,0 Mio. € (Vorjahr: 3,2 Mio. €) enthalten. Die Eigenzahlungsmittel betragen mit 78,0 Mio. € 55,8 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 64,0 Mio. € bzw. 59,1 Prozent). Die Steigerung der liquiden Mittel ist in Höhe von 4,6 Mio. € durch Einzahlungen bei der Abwicklung des Aktienoptionsprogramms 2010 bedingt.

Der Anstieg der Forderungen aus Dienstleistungen von 12,0 Mio. € im Vorjahr auf 15,9 Mio. € zum 31. Dezember 2015 ist überwiegend im weiteren Anstieg der Umsatzerlöse begründet. Die Forderungen aus Dienstleistungen betreffen hauptsächlich Forderungen im B2B-Bereich und aus Mitgliedsbeiträgen gegenüber Premium-Mitgliedern.

Die sonstigen Vermögenswerte sind um 0,9 Mio. € gegenüber dem Vorjahr erhöht. Durch das Umsatzwachstum der XING-Gruppe ergeben sich hier höhere Forderungen gegen Kreditkartenunternehmen und Kostenabgrenzungen.

Die Investitionen in erworbene Software in Höhe von 2,1 Mio. € (vor Akquisitionen) liegen in 2015 unterhalb der Abschreibungen in Höhe von 2,9 Mio. €. Wie in der Onlinebranche üblich, werden Softwarelösungen und Plattformerweiterungen über-

wiegend selbst entwickelt. Durch den Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG wird unter der erworbenen Software auch die Technologie von jobbörse.com ausgewiesen (1,1 Mio. €). Außerplanmäßige Abschreibungen im Jahr 2015 wurden in Höhe von 0,4 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) vorgenommen.

In den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten sind die selbst erstellten kapitalisierbaren Teile der XING-Plattformen sowie der mobilen XING-Applikationen und ein Testingtool enthalten. Auf die selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte wurden neben der planmäßigen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,6 Mio. € (Vorjahr: 1,6 Mio. €) vorgenommen. Begründet ist dies durch die Überarbeitung und Neugestaltung der Plattform.

Nach der im Vorjahr erfolgten Wertberichtigung auf den Geschäfts- oder Firmenwert bezüglich des Erwerbs der XING Events GmbH im Jahr 2011 in voller Höhe (5,6 Mio. €) betrifft der verbleibende Geschäfts- oder Firmenwert die im Berichtsjahr erworbene Intelligence Competence Center (Deutschland) AG in Höhe von 6,1 Mio. € sowie die im Geschäftsjahr 2013 erworbene kununu GmbH (2,2 Mio. €).

Der Wert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte verminderte sich durch planmäßige (1,0 Mio. €) und außerplanmäßige Abschreibungen (0,1 Mio. €). Neuinvestitionen von 0,2 Mio. € sowie Zugänge durch den Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG in Höhe von 0,7 Mio. € führten zu einem Buchwert von 1,9 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €).

FINANZLAGE

Eigenkapital und Schulden

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

Die Eigenkapitalquote lag am Bilanzstichtag bei 43,2 Prozent gegenüber 40,1 Prozent im Jahr 2014. Die Steigerung ergibt sich bei einem positiven Konzerngesamtergebnis von 17,6 Mio. € auch aus einer weiteren Zuführung von 4,6 Mio. € aus dem Aktienoptionsprogramm 2010. Damit ist XING auch weiterhin sehr gut für zukünftiges Wachstum positioniert.

Die langfristigen Vermögenswerte waren mit 154,2 Prozent (Vorjahr: 165,0 Prozent) immer noch deutlich durch Eigenkapital überdeckt. Der Rückgang resultiert aus dem Anstieg der langfristigen Vermögenswerte, die insbesondere durch die Zugänge bei der selbst entwickelten Software und beim Geschäfts- oder Firmenwert bedingt sind.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten werden durch die kurzfristigen Vermögenswerte (einschließlich liquider Mittel) mit 154,8 Prozent (Vorjahr: 142,5 Prozent) überdeckt. Die Überdeckung ist durch die starke Zunahme der liquiden Mittel in Höhe von 14,1 Mio. € bedingt.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

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

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr 35,8 Mio. € nach 34,2 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr um 7,4 Mio. € höheren EBITDA, das jedoch durch höhere Steuerzahlungen (+ 3,7 Mio. €) und einer Net-Working-Capital-Verschlechterung von 2,0 Mio. € beeinflusst wird. Hierin enthalten sind Earn-out-Zahlungen im Rahmen des Erwerbs der kununu GmbH in Höhe von 4,0 Mio. €, die wir betriebswirtschaftlich als

Cash-Flow aus Investitionstätigkeit sehen. Ohne die Earn-out-Zahlung ergibt sich ein operativer Cash-Flow in Höhe von 39,8 Mio. € (+ 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr).

Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit enthielt im Geschäftsjahr 2015 gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Beträge im Bereich der Plattformentwicklung (10,6 Mio. € im Vergleich zu 7,5 Mio. €). Bei den Sachanlagen stieg die Investitionstätigkeit leicht gegenüber dem Vorjahr (1,8 Mio. €) auf 2,6 Mio. €. Hauptsächlicher Treiber des Cash-Flows aus der Investitionstätigkeit ist die Akquisition der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG mit 5,8 Mio. €.

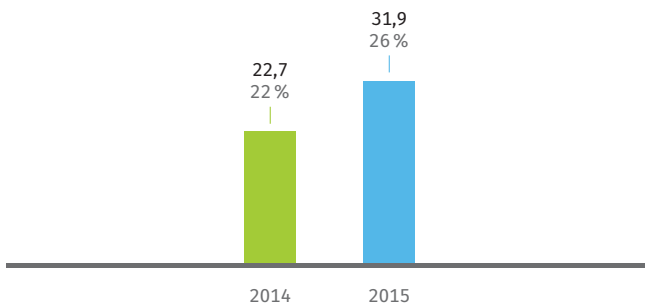
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit

Während des Geschäftsjahres 2015 gab es aus der Durchführung des Aktienoptionsprogramms 2010 für Mitarbeiteraktienoptionen eine Einzahlung in Höhe von 4,6 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €). Auszahlungen resultieren insbesondere aus der Auszahlung der regulären Dividende von 5,1 Mio. € (Vorjahr: 3,5 Mio. € reguläre Dividende und 20,0 Mio. € Sonderdividende).

AUSGABEN IN FORSCHUNG UND PRODUKTENTWICKLUNG

Wie für ein Internetunternehmen typisch, entfällt ein wesentlicher Teil der Ausgaben auf die Bereiche Forschung und Produktentwicklung. Mit 31,9 Mio. € Anteil am Gesamtumsatz liegen die Ausgaben für Forschung und Produktentwicklung im Jahr 2015 klar über dem Vorjahreswert und machen deutlich, dass wir im vergangenen Geschäftsjahr an zahlreichen Innovationen und Produktneuentwicklungen gearbeitet haben. Der größte Einzelposten dieser Ausgaben betrifft die Entwicklung und Programmierung der XING-Plattform. Für diese wurden umfangreiche neue Produkte entwickelt (z. B. der XING Stellenmarkt), aber auch bestehende Mobile Apps weiterentwickelt. Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Aufwand für die Entwicklung neuer Produkte in Höhe von 10,5 Mio. € aktiviert. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betragen 3,3 Mio. € im Berichtszeitraum (Vorjahr: 2,6 Mio. €).

Aufwendung für Forschung und Produktentwicklung (in Mio. € und % vom Gesamtumsatz)



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

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Mit den erreichten operativen und finanziellen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2015 sind wir äußerst zufrieden. Nach einer Beschleunigung des Umsatzwachstums im Jahr 2014 konnten wir 2015 das Wachstum nochmals steigern und gleichzeitig zielgerichtet in die Zukunft investieren. Das Geschäftsmodell der XING AG mit nachhaltig hohen Margen und niedriger Kapitalintensität durch überwiegend im Voraus bezahlte Umsätze ermöglicht dies ohne wesentliche Finanzschulden.

Mit 17,6 Mio. € haben wir den höchsten Konzerngewinn und mit 3,15 € das höchste Ergebnis je Aktie in der Unternehmensgeschichte erzielt.

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

Vergütungsbericht

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

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

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

Zuständigkeit der Festsetzung der Vorstandsvergütung

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

Vergütungselemente der Vorstandsmitglieder

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

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

Die variablen Vergütungsbestandteile bestehen aus zwei Teilen: Zum einen werden den Mitgliedern des Vorstands erfolgsabhängige Bezüge gewährt, welche sich an der Erreichung bestimmter (i) qualitativer, persönlicher Ziele der einzelnen Vorstandsmitglieder und (ii) quantitativer Unternehmensziele, jeweils betreffend das aktuelle Geschäftsjahr, bemessen und anhand von Kennzahlen des Konzernabschlusses, anderer operativer Kennzahlen bzw. im Hinblick auf die persönlichen Ziele anhand sonstiger Zielerreichungsparameter ermittelt werden. Zum anderen bilden virtuelle Aktien, sog. „Shadow Shares“, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern im Rahmen eines langfristigen Anreizprogramms, des sogenannten Long-Term-Incentive-Programms („LTI“), gewährt werden, ein weiteres Element der variablen Vorstandsvergütung.

Für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands gilt im Hinblick auf die Vorstandsverträge von Dr. Vollmoeller, Herrn Chu und Herrn Richter: Die qualitativen, persönlichen Ziele werden zu Beginn jedes Geschäftsjahres für jedes Vorstandsmit-

glied individuell durch den Aufsichtsrat festgelegt. Der Grad der Zielerreichung der qualitativen, persönlichen Ziele reicht von 0 bis 100 Prozent und wird vom Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres für das vorangegangene Geschäftsjahr im pflichtgemäßen Ermessen festgestellt. Die quantitativen Unternehmensziele für die erfolgsabhängigen Bezüge des Vorstands basieren einerseits auf zwei für das jeweilige Geschäftsjahr budgetierten Finanzziele der Gesellschaft, derzeit Konzern-EBITDA und Konzernumsatz, andererseits auf einer bestimmten anderen operativen Unternehmenskennzahl, die nicht finanzieller Natur ist (z. B. Mitgliederwachstum oder Aktivität auf der XING-Plattform). Der Grad der Zielerreichung bezüglich der quantitativen Unternehmensziele reicht von 0 bis 200 Prozent. Die Festlegung der Zielerreichung der quantitativen Unternehmensziele erfolgt nach Billigung des Konzernabschlusses der Gesellschaft durch den Aufsichtsrat, anhand der Parameter des gebilligten Konzernabschlusses bzw. anhand von Analysen der operativen Unternehmenskennzahlen, auf Basis der in den jeweiligen Vorstandsverträgen bzw. den jeweiligen Zielfestlegungen vorgegebenen Berechnungsparametern.

Die Konditionen der erfolgsabhängigen Bezüge von Herrn Pape werden zwischen Aufsichtsrat und Herrn Pape zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres vereinbart. Der Grad der Zielerreichung für die qualitativen, persönlichen Ziele als auch die quantitativen Unternehmensziele reicht bei ihm von 0 bis 180 Prozent. Die konkrete Zielerreichung des Vorjahres wird zwischen Herrn Pape und dem Aufsichtsrat spätestens zwei Wochen vor der jeweiligen ordentlichen Hauptversammlung einvernehmlich festgestellt.

Bei den Shadow Shares aus dem LTI handelt es sich um virtuelle Nachbildungen von Aktien, die den bezugsberechtigten Vorstandsmitgliedern in jährlichen Tranchen zugeteilt werden. Die Anzahl der zuzuteilenden Shadow Shares einer jährlichen Tranche entspricht dabei dem Quotienten aus dem jährlich ermittelten Zuteilungsbetrag und dem durchschnittlichen Schlussauktionspreis der Aktie der Gesellschaft an den letzten 100 Börsentagen vor der Hauptversammlung, in der der Konzernabschluss, der Grundlage für die Festlegung der Zielerreichung ist, gebilligt wird. Der jährliche Zuteilungsbe-

trag ist abhängig von der Erreichung quantitativer Unternehmensziele, die durch den Aufsichtsrat im Rahmen einer von ihm festzustellenden 3-Jahres-Planung vorab für das jeweilige Geschäftsjahr der 3-Jahres-Planung festgelegt werden, derzeit Konzernumsatz und -EBITDA. Nach Ablauf einer Wartezeit von drei Jahren ab Zuteilung hat das berechnete Vorstandsmitglied einen an den Aktienkurs gekoppelten Anspruch auf eine Barzahlung oder, nach Wahl der Gesellschaft, auf Zuteilung von Aktien der XING AG. Zudem wird dem Bezugsberechtigten die etwaige Dividende für drei Geschäftsjahre („kumulierte Dividende“) ausgezahlt. Erfolgt ein Barausgleich, ist der gesamte Auszahlungsbetrag auf das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares begrenzt. Erfolgt ein Aktienausgleich, so entspricht die Anzahl der zu gewährenden Aktien der Anzahl der zugeteilten Shadow Shares. Beträgt die Summe aus dem Kurs der Aktien zu dem Ausübungszeitpunkt und der kumulierten Dividende mehr als das Dreifache des relevanten Zuteilungsbetrages der jeweiligen Tranche von Shadow Shares, so wird eine Anzahl an Aktien gewährt, die dem Dreifachen des Zuteilungsbetrages entspricht. Durch die Gewährung der Shadow Shares wird eine Vergütungskomponente genutzt, die die Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft berücksichtigt und daher für die Vorstände eine nachhaltige, langfristige Anreizwirkung bietet.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2015 nach DRS 17

Die Gesamtvergütung und die individuelle Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015 sind den unten aufgeführten Tabellen zu entnehmen.

Vergütung des Vorstands 2015 (Zuwendungsbetrachtung nach DRS 17)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015		
Festvergütung	386	386	245	252	230	243	230	230	1.091	1.111
Nebenleistungen	1	0	3	4	3	3	3	3	10	10
Summe	387	386	248	256	233	246	233	233	1.101	1.121
Einjährige variable Vergütung										
Bonus (bar)	186	151	133	104	99	88	112	95	530	438
Mehrjährige variable Vergütung										
Long-Term-Incentive ¹⁾	216	221	98	100	98	100	98	100	510	521
Summe	789	758	479	460	430	434	443	428	2.141	2.080

1) Der in der Tabelle angegebene Wert der virtuellen Aktien errechnet sich aus dem vertraglich vereinbarten Zuteilungsbetrag, multipliziert mit der Zielerreichung für das Jahr 2015. Die Zuteilung der virtuellen Aktien für das Geschäftsjahr 2015 erfolgt nach der Hauptversammlung, der der festgestellte Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 vorgelegt wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2015 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

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

In der nachfolgenden Tabelle werden die für die Geschäftsjahre 2014 und 2015 gewährten Zuwendungen einschließlich Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2015 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt. Abweichend vom DRS 17 sind die einjährigen erfolgsabhängigen Vergütungen den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben.

Vergütung des Vorstands 2015 (Zuwendungsbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012				Ingo Chu CFO seit 01.07.2009			
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum
	2014	2015	2015	2015	2014	2015	2015	2015
Festvergütung	386	386	386	386	245	252	252	252
Nebenleistungen	1	0	0	0	3	3	3	3
Summe	387	386	386	386	248	255	255	255
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	190	190	0	315	125	125	0	215
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	216	220	0	660	98	100	0	300
Summe	793	796	386	1.361	471	480	255	770

Alle Werte in Tsd. €	Jens Pape CTO seit 01.03.2013				Timm Richter CPO seit 01.03.2013				Summe	Summe
	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert		Mini- mum	Maxi- mum	Ausgangswert	Ausgangswert
	2014	2015	2015	2015	2014	2015	2015	2015	2014	2015
Festvergütung	230	243	243	243	230	230	230	230	1.091	1.111
Nebenleistungen	3	3	3	3	3	3	3	3	10	9
Summe	233	246	246	246	233	233	233	233	1.101	1.120
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	100	100	0	180	115	115	0	190	530	530
Mehrjährige variable Vergütung Long-Term-Incentive	98	100	0	300	98	100	0	300	510	520
Summe	431	446	246	726	446	448	233	723	2.141	2.170

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2015 Mittel zufließen. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie die einjährigen erfolgsabhängigen Bezüge als Zufluss für das jeweilige Geschäftsjahr anzugeben. Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgegliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Optionsausübungen unter den AOP

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Herr Pape als Berechtigter aus einem der historischen Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft, dem AOP 2010, 40.000 Aktienoptionen, die ihm bereits im März 2011 von der Gesellschaft zu den auf der Hauptversammlung am 27. Mai 2010 beschlossenen Bedingungen gewährt wurden, ausgeübt. Diese Aktienoptionen wurden zu einem Ausübungspreis von 41,23 € pro Option ausgegeben. Der Ausübungspreis wurde im August 2011 aufgrund der im Februar 2012 durchgeführten Sonderausschüttung der XING AG auf 37,47 € reduziert.

Vergütung des Vorstands 2015 (Zuflussbetrachtung nach DCGK)

Alle Werte in Tsd. €	Dr. Thomas Vollmoeller CEO seit 16.10.2012		Ingo Chu CFO seit 01.07.2009		Jens Pape CTO seit 01.03.2011		Timm Richter CPO seit 01.03.2013		Summe	Summe
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015		
Festvergütung	386	386	245	252	230	243	230	230	1.091	1.111
Nebenleistungen	1	0	3	4	3	3	3	3	10	10
Summe	387	386	248	256	233	246	233	233	1.101	1.121
Einjährige variable Vergütung Bonus (bar)	186	151	133	104	99	88	112	95	530	438
Mehrjährige variable Vergütung AOP 2010	0	0	0	0	0	1.400	0	0	0	1.400
Summe	573	537	381	360	332	1.734	345	328	1.631	2.959

Der beizulegende Zeitwert dieser Aktienoptionen lag zum Zeitpunkt der Zeichnung der Aktienoptionen durch Herrn Pape am 29. März 2011 bei 6,07 €.

Als Gesamtzeitwert ergibt sich daraus ein Betrag von rund 243 Tsd. €. Der Ausübungsgewinn der an Herrn Jens Pape gewährten Aktienoptionen war auf 35 € je Option beschränkt (für nähere Informationen zum betreffenden AOP siehe Konzernanhang unter „Sonstige Angaben“). Auf Basis dieser Bedingungen hat Herr Pape in 2015 mit der Ausübung der Aktienoptionen 1.400 Tsd. € Erlöst und vereinnahmt (s. Tabelle oben).

Sämtliche Geschäfte im Sinne des § 15a WpHG, die Personen mit Führungsaufgaben vornehmen, werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht, befinden sich darüber hinaus im Konzernanhang und können auch auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Vorzeitige Beendigung der Tätigkeit als Vorstand

Im Falle des Todes eines Mitglieds des Vorstands während der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrags ist die Gesellschaft verpflichtet, das zeitanteilige Jahresgrundgehalt für den Sterbemonat und die drei nächstfolgenden Monate, längstens aber bis zur Beendigung des Vorstandsvertrages, an die Hinterbliebenen zu zahlen. Im Übrigen enthalten zum 31. Dezember 2015 alle Vorstandsverträge Abfindungs-Cap-Klauseln für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsverhältnisses ohne wichtigen Grund gemäß den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

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

Sonstiges

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Keiner der amtierenden Vorstände hielt zum 31. Dezember 2015 Aktien der Gesellschaft. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Vorstands Kredite, Zinsen oder Vorschüsse gewährt. Weiterhin hat auch kein Mitglied des Vorstands Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Vorstandstätigkeit erhalten. Es wurden auch keine solchen Leistungen zugesagt.

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

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

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

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

Neben der festen Vergütung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder keine erfolgsorientierte Vergütung. Dadurch sollen keine an den kurzfristigen Konzernenerfolg geknüpften Anreize geschaffen werden, um die erforderliche unabhängige Kontrollfunktion des Aufsichtsrats sicherzustellen. Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende sowie Mitglieder von Ausschüssen werden aktuell nicht zusätzlich vergütet.

Eine Übersicht der satzungsgemäßen Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2015 ist der folgenden Tabelle zu entnehmen.

Satzungsgemäße Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2015

Amtierende Aufsichtsratsmitglieder zum 31. Dezember 2015	Gesamt- vergütung 2015 in €	Gesamt- vergütung 2014 in €
Stefan Winners, Vorsitzender	80.000	80.000
Dr. Johannes Meier, stellv. Aufsichtsrats- vorsitzender	40.000	40.000
Anette Weber, Vorsitzende des Prüfungsausschusses	45.000	42.658
Dr. Jörg Lübcke	40.000	40.000
Jean-Paul Schmetz	40.000	40.000
Sabine Bendiek	40.000	24.329
Im Vorjahr ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder		
Fritz Oidtman, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender (bis 23.05.2014)	0	15.671
Gesamt	285.000	282.658

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden im Rahmen ihrer Tätigkeit zudem Aufwandsentschädigungen für Reisekosten im angemessenen Umfang erstattet. Weitere Zusagen wurden seitens der Gesellschaft nicht getätigt. Keinem Mitglied des Aufsichtsrats wurden Kredite, Zinsen oder Vorschüsse von der Gesellschaft gewährt. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2015 hielt das Aufsichtsratsmitglied Dr. Johannes Meier 1.000 Aktien der Gesellschaft. Weitere Informationen zu Meldungen des vergangenen Geschäftsjahres über Geschäfte von Personen mit Führungsaufgaben gemäß § 15a WpHG werden über DGAP im Bereich Directors' Dealings veröffentlicht und können auch auf der Internetseite der XING AG im Bereich Investor Relations abgerufen werden.

Sonstiges

Die XING AG hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sog. D&O-Versicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Sie deckt das persönliche Haftungsrisiko der Aufsichtsratsmitglieder für den Fall ab, dass sie im Rahmen oder aufgrund ihrer Tätigkeit als Aufsichtsräte der Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Der Abschluss der D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt stellt eine Abweichung vom Deutschen Corporate Governance Kodex dar und wurde in der Entsprechenserklärung, zuletzt im Februar 2016, von Vorstand und Aufsichtsrat erklärt und auf der Internetseite <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/hgb-289a/> veröffentlicht.

Risikobericht

GRUNDSÄTZE DES RISIKOMANAGEMENTS

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

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

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

Die Tochtergesellschaften XING Events GmbH und kununu GmbH sind in das Risikomanagementsystem des Konzerns integriert. Auch dort werden potenzielle Risiken laufend identifiziert und analysiert und Risikoverantwortliche und Führungskräfte quartalsweise zum Risikostatus befragt. Durch diese Integration ist sichergestellt, dass aus den operativen Tochtergesellschaften herrührende Risiken, die sich nachhaltig negativ auf den Konzern auswirken könnten, ebenfalls frühzeitig erkannt werden.

Das Risikomanagementsystem erfasst lediglich Risiken, nicht Chancen.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft sind wir gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben.

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

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

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

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

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

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

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den konzernweiten Rechnungslegungsprozess
- Kontrollen zur Überwachung des konzernweiten Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen
- Die Aufgaben des internen Revisionssystems zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems werden nicht durch eine Stabsabteilung „Interne Revision“, sondern durch die Abteilungen Controlling und Rechnungswesen durchgeführt. Hierbei wird auch auf die Expertise externer Revisionsspezialisten zurückgegriffen.

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

RISIKOBEWERTUNG

Risiken werden gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und dem erwarteten Schaden in Risikoklassen eingestuft. Dabei unterscheiden wir Risikoklassen in hoch bzw. bestandsgefährdend, mittel und gering.

Erwarteter Schaden	Eintrittswahrscheinlichkeit			Risikoklasse
	gering	mittel	hoch	
hoch				Risikoklasse 1 (hoch bzw. bestandsgefährdend)
mittel				Risikoklasse 2 (mittel)
gering				Risikoklasse 3 (gering)

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

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

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

WESENTLICHE EINZELRISIKEN

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

STRATEGISCHE RISIKEN

Wettbewerb

Die XING AG steht bereits im Wettbewerb mit Unternehmen, die ähnliche Leistungen anbieten. In Zukunft können neue Wettbewerber in den Markt eintreten. Verliert die XING AG Kunden an diese aktuellen oder zukünftigen Wettbewerber, wären Umsatzeinbußen zu erwarten. Wettbewerber könnten in der Lage sein, der XING AG Marktanteile abzunehmen, indem sie Leistungen anbieten, die den von der XING AG angebotenen Leistungen überlegen sind, oder indem sie besonders aggressives und erfolgreiches Marketing betreiben. Des Weiteren können durch strategische Kooperationen zwischen ausländischen Wettbewerbern und reichweitenstarken Unternehmen in der D-A-CH-Region Wettbewerber noch schneller in den XING-Heimatmarkt drängen und durch deren Preise und Dienstleistungen zusätzlich Druck auf die XING AG ausüben. Im Segment „Network / Premium“ könnten neben den anderen Social Networks als direkten Wettbewerbern auch branchennahe Unternehmen in der Lage sein, der XING AG Marktanteile abzunehmen. Zu denken ist zum Beispiel an Suchmaschinen, die ihr Portfolio durch Community-Strukturen erweitern, oder auch große Portalanbieter, die beispielsweise durch E-Mail-Dienstleistungen bereits über eine große Zahl an Nutzern verfügen. Außerdem kann durch die zunehmende Verbreitung von internetfähigen mobilen Endgeräten Wettbewerb durch mobile Communitys entstehen. Das im Segment „Network / Premium“ bestehende Wettbewerbsrisiko stufen wir als potenziell bestandsgefährdend ein. Wir begegnen diesem Risiko vor allem durch umfangreiche Produktentwicklungs- und Marketingmaßnahmen. Durch bessere Leistungen, eine stetige Vergrößerung der Nutzerbasis und eine starke Kundenbindung reduzieren wir das Wettbewerbsrisiko so, dass wir es unter Berücksichtigung der ergriffenen Gegenmaßnahmen im Ergebnis derzeit als nicht bestandsgefährdend ansehen.

Zusammenarbeit mit Dienstleistern im Bereich 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. Durch die Einbindung externer Dienstleister bestehen in diesem Bereich gewisse Abhängigkeiten. Diesem als mittleres Risiko eingestuften Risiko begegnet das Unternehmen durch professionelle juristische Gestaltung der jeweiligen Partnerschaften mit den externen Dienstleistern. 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

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

RISIKEN DER KUNDENBETREUUNG

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

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

FINANZRISIKEN

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

Im Segment „Events“ sehen wir grundsätzlich ein erhöhtes operatives Wechselkurs- und Fremdwährungsrisiko. Begegnet wird diesem Risiko dadurch, dass für alle relevanten Währungen eigene Bankkonten unterhalten werden. XING hat zur Absicherung des Wechselkursrisikos von Bankbeständen in Schweizer Franken im Berichtsjahr ein Devisentermingeschäft in Höhe von 7.000 Tsd. CHF abgeschlossen. Dabei wurde eine Bewertungseinheit mit den Eigenfinanzmitteln gebildet.

IT-RISIKEN

Risiken in der Netzwerksicherheit, Hard- und Software

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

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

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

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

PROZESS- UND ORGANISATIONSRIKISKEN

Risiken der Produktentwicklung

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

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

Datenschutz und Persönlichkeitsrechte

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

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

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

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

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

Neuerungen in Datenschutzbestimmungen werden laufend identifiziert, Maßnahmen zur Überwachung und Einhaltung der Regelungen werden überprüft und gegebenenfalls neu erarbeitet. Neue Funktionalitäten der Plattform prüft das Unternehmen vor ihrer Einführung auf mögliche datenschutzrechtliche Implikationen. Eine Freigabe erfolgt nur, wenn die Einhaltung aller anwendbaren Datenschutzbestimmungen gewährleistet ist.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DURCH DIE UNTERNEHMENSLEITUNG

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

Prognose- und Chancenbericht

KONJUNKTURAUSBLICK

Das Wachstum der Weltwirtschaft wird aller Erwartung nach im Jahr 2016 im Verhältnis zu 2015 Fahrt aufnehmen, allerdings nur leicht. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seine Prognose im Januar nochmals zurückgenommen und rechnet nunmehr mit 3,4 Prozent (WEO, Januar 2016). Der IWF sieht in der weiteren Wachstumsabschwächung Chinas und den steigenden Zinsen in den USA die Hauptgründe für die Abflachung des Wachstums und zugleich die wesentlichen Konjunkturrisiken. Insbesondere eine weitere Aufwertung des US-Dollars kann die Schwellen- und Entwicklungsländer belasten. Zudem stellen die niedrigen Energiepreise die Förderländer vor Probleme. Weitere Risiken sind die Flüchtlingskrise und die Eskalation der geopolitischen Auseinandersetzungen. Allerdings gibt es Grund zu vorsichtigem Optimismus. Der Aufschwung in den Industrieländern, allen voran in den USA, wird als robust und sich im Jahr 2016 verstärkend eingestuft. Zudem verbessert sich die konjunkturelle Lage in Schwellenländern wie Indien, den ASEAN-Staaten und Teilen Lateinamerikas, die die Wachstumsverlangsamung in China zum Teil kompensieren könnten.

Unter diesen weltwirtschaftlichen Voraussetzungen rechnet das HWWI für Deutschland für 2016 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,7 Prozent. Sowohl der private als auch der staatliche Konsum bleiben weiterhin die Wachstumsstützen. Der private Konsum profitiert von einer nach wie vor guten Arbeitsmarktlage sowie von der geringen Inflation. Die geringe Arbeitslosigkeit führt dazu, dass die Unternehmen untereinander um Fachkräfte konkurrieren, was die Löhne steigen lässt. Bedingt durch Sonderfaktoren wird für Österreich 2016 mit einem beschleunigten Wirtschaftswachstum von 1,9 Prozent gerechnet (Österreichische Nationalbank). Die Sonderfaktoren sind das Inkrafttreten einer Steuerreform, höhere Staatsausgaben bedingt durch Flüchtlingshilfe für Asylbewerber sowie eine Wohnungsbauinitiative. Auch in der Schweiz liegt die Wachstumserwartung für 2016 mit 1,5 Prozent über dem realisierten Wachstum von 2015 (Schweizer Nationalbank). Die Schweizer Wirtschaft profitiert vom langsamen konjunkturellen Aufschwung in der Eurozone. Zudem steigt der private Verbrauch auch bedingt durch die momentan sehr geringe

Inflation und hohe Kaufkraft. Dies steht der durch den stark aufgewerteten Schweizer Franken gedämpften Industriekonjunktur entgegen.

Der Aufwärtstrend am deutschen Arbeitsmarkt wird auch 2016 anhalten, allerdings bei einem geringeren Tempo. Die Erwerbstätigkeit wird weiterhin mit einer stabilen Rate wachsen, die Arbeitslosigkeit hingegen dürfte bedingt durch arbeitslos registrierte Flüchtlinge kaum weiter zurückgehen. Das HWWI rechnet für 2016 mit einer Arbeitslosenquote in Höhe von 6,0 Prozent für Deutschland. Die österreichische Arbeitslosenquote dürfte im Jahresdurchschnitt auf 6,1 Prozent ansteigen. Auch in der Schweiz dürfte sich der Arbeitsmarkt 2016 im Vergleich zu 2015 nur wenig erholen. Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) rechnet für 2016 mit einer durchschnittlichen Arbeitslosigkeit von 3,6 Prozent.

ERWARTETE BRANCHENENTWICKLUNG

Vor diesem Hintergrund bleiben die regionalen Disparitäten in der D-A-CH Region nicht nur erhalten, sondern verstärken sich 2016 zunehmend. Laut einer PwC-Umfrage fürchten neun von zehn Unternehmen in Deutschland einen akuten Fachkräftemangel im nächsten Jahrzehnt. Damit ist die Bedeutung von Online-Recruiting-Portalen weiterhin gegeben und könnte sich fortlaufend sogar erhöhen. Zugleich startet die Digitalwirtschaft allgemein optimistisch in das Jahr 2016. Laut dem Bitkom-Branchenbarometer rechnen drei Viertel aller Unternehmen mit steigenden Umsätzen im ersten Halbjahr 2016.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER XING

2015 war ein sehr erfolgreiches Jahr für die XING. Für die künftige Entwicklung ist die Ausgangssituation der XING-Gruppe sehr günstig. So sind beispielsweise von den 24 Millionen in Deutschland arbeitenden Fachkräften nach Einschätzung des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln 6,7 Millionen in einem sogenannten Engpassberuf tätig. Dabei handelt es sich um Berufsfelder, in denen es bundesweit mehr offene Stellen gibt als Arbeitssuchende. Diese Entwicklung stellt immer mehr Unternehmen vor neue Herausforderungen, geeignete Kandidaten für ihre offenen Stellen zu finden. XING ist hier gut aufgestellt und kann davon entsprechend profitieren. Darüber hinaus verschärft sich die Problematik künftig noch dadurch, dass die Generation der Babyboomer in nicht allzu ferner Zukunft dem Arbeitsmarkt nicht mehr zur Verfügung stehen wird. Das heißt, durch den Renteneintritt der in den 1950er- und 1960er-Jahren Geborenen wird sich die Situation nach Einschätzung der IW-Wissenschaftler mittelfristig noch weiter verschärfen, wenn der Nachwuchs ausbleibt. Aufgrund der kontinuierlichen Diversifizierung unserer Erlösquellen agieren wir in mehreren Märkten. Insbesondere unser E-Recruiting- und Employer-Branding-Angebot kann von den beschriebenen strukturellen Veränderungen profitieren, denn wir helfen Arbeitgebern, die für sie geeigneten Talente zu identifizieren und zu kontaktieren.

Darüber hinaus haben wir mit der größten Plattform für Business Social Networking in der D-A-CH-Region und einer geringen Penetrationsrate beruflich genutzter sozialer Netzwerke in unseren Kernmärkten eine gute Ausgangsbasis für weiteres Wachstum bei Mitgliedern in den kommenden Jahren. Daraus lässt sich ebenfalls das Potenzial für unser Kerngeschäft mit kostenpflichtigen Mitgliedschaften ableiten. Hier haben wir aufgrund des starken anhaltenden Wachstums von Basismitgliedern (2015 nochmals deutlich beschleunigt) und der Etablierung weiterer vertikaler kostenpflichtiger Mitgliedschaften auch in der Zukunft großes Wachstumspotenzial.

Im Zuge des anhaltenden Wachstums der XING-Gruppe haben wir uns im Geschäftsjahr 2016 neu organisiert, um die unterschiedlichen Zielgruppen von XING optimal zu bedienen. So unterscheiden wir zukünftig stärker zwischen B2C- und B2B-Angeboten. In der Folge haben wir auch unsere interne Berichtsstruktur angepasst. Aus bisher vier Business Units

(Network, Premium, E-Recruiting, Events) wurden neun Business Units (Platform / Content, Premium Network, Pro Work, kununu D-A-CH und International, New B2C, B2B-E-Recruiting, Advertising, Events).

Die bisherige Segmentberichterstattung ist in drei Berichtsegmente strukturiert, dabei wurden die Business Units „Network“ und „Premium“ zu einem Berichtsegment zusammengefasst. Darüber hinaus berichteten wir über die Segmente „E-Recruiting“ und „Events“.

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

Im Berichtsegment „B2C“ sind die Business Units „Platform / Content“, „Premium Network“, „Pro Work“, „kununu D-A-CH“ und „New B2C“ abgebildet. Sie adressieren die Mitglieder von XING, die sich auf XING.com, dem XING Stellenmarkt (ehemals E-Recruiting) und kununu.com (ehemals E-Recruiting) mit anderen Berufstätigen vernetzen wollen, einen passenden Job finden wollen, sich über potenzielle Arbeitgeber informieren wollen bzw. sich über beruflich relevante Themen informieren wollen. Die Monetarisierung erfolgt im Wesentlichen über Bezahlmitgliedschaften (Premium, ProJobs). Auch neue B2C-Aktivitäten werden hier abgebildet (z. B. Pro Coach).

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

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

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

Übersicht Business Units / Berichtssegmente



Umsatz- und Ergebnisziele

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

Finanzielle Leistungsindikatoren	Ist 2015	Prognose 2016
Umsatzerlöse Konzern	119,9 Mio. €	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Konzern	36,6 Mio. €	Deutliche Steigerung des EBITDA
Umsatzerlöse Segment „B2C“	67,9 Mio. €	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „B2C“	38,4 Mio. €	In etwa gleichbleibendes EBITDA
Umsatzerlöse Segment „E-Recruiting“	40,8 Mio. €	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „E-Recruiting“	24,9 Mio. €	Deutliche Steigerung des EBITDA
Umsatzerlöse Segment „Advertising & Events“	11,9 Mio. €	Wachstum im zweistelligen Prozentbereich
EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) Segment „Advertising & Events“	2,3 Mio. €	Deutliche Steigerung des EBITDA

Im Segment „B2C“ soll das EBITDA (bereinigt um Sondereffekte) insbesondere deswegen in etwa gleich bleiben, weil sich neue B2C-Aktivitäten noch in der Anlaufphase befinden.

Dividendenziele

Seit 2012 verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik. Auch im laufenden Geschäftsjahr planen wir, der kommenden Hauptversammlung am 2. Juni 2016 die Zahlung einer ordentlichen Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzuschlagen. Diese soll 1,03 € je dividendenberechtigter Stückaktie betragen. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 78 Mio. € zum Jahresende 2015 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern. Wir beabsichtigen auch weiterhin regelmäßige Dividendenzahlungen vorzunehmen. Darüber hinaus schlagen wir die Ausschüttung einer zusätzlichen Sonderdividende für das Jahr 2015 in Höhe von 1,50 € je dividendenberechtigter Stückaktie vor.

Liquiditäts- und Finanzziele

Unser Liquiditätsbedarf ist aufgrund des sehr profitablen und cash-generativen Geschäftsmodells sehr gering. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2016 – ohne Berücksichtigung von Sonderfaktoren wie beispielsweise Akquisitionen – eine konstante Entwicklung der liquiden Mittel.

Geplante Investitionen

Nach einem Anstieg des Investitionsvolumens (CAPEX) um 3,3 Mio. € auf 15,4 Mio. € im Geschäftsjahr 2015 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2016 einen weiteren Anstieg gegenüber 2015. Schwerpunkt der Investitionen werden wie auch in den Vorjahren Serverkapazitäten, Softwarelizenzen und selbst entwickelte Software sein.

Prognose der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren

Bei den berichteten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren handelt es sich um wesentliche Messgrößen für den Erfolg und die Attraktivität unserer Angebote. Entsprechend haben wir für das Segment „B2C“ die Anzahl der Mitglieder in der D-A-CH-Region sowie die der zahlenden Mitglieder in der D-A-CH-Region als zentrale Messgrößen definiert. Dabei ist unser Ziel, im Geschäftsjahr 2016 in der D-A-CH-Region deutlich zu wachsen (2015: + 1,6 Millionen) und die Anzahl der zahlenden Mitglieder leicht zu steigern (2015: + 45.520 neue zahlende Mitglieder).

In den Segmenten „E-Recruiting“ und „Advertising & Events“ ist die Beziehung zu Geschäftskunden die wesentliche Messgröße. Denn hiervon hängt die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente maßgeblich ab. Daher soll die Zahl der Unternehmenskunden im Geschäftsjahr 2015 im Segment „E-Recruiting“ leicht gesteigert werden. Im Segment „Advertising & Events“ erwarten wir ebenfalls eine leichte Steigerung der Geschäftskunden.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	Ist 2015	Prognose 2016
Segment „B2C“: Mitglieder in der D-A-CH-Region	9,6 Mio.	Deutliches Wachstum
Segment „B2C“: Zahlende Mitglieder in der D-A-CH-Region	881 Tsd.	Leichtes Wachstum
Segment „E-Recruiting“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	17.930	Leichtes Wachstum
Segment „Advertising & Events“: Anzahl Unternehmenskunden (B2B)	3.378	Leichtes Wachstum

CHANCENBERICHT

Mit unseren zwei größten Geschäftsbereichen „B2C“ und „E-Recruiting“ agieren wir in attraktiven Wachstumsmärkten. Hier haben wir in den vergangenen Jahren bewiesen, dass die Monetarisierungsstrategie über die unterschiedlichen Produktangebote für Mitglieder und Unternehmenskunden bisher erfolgreich umgesetzt wurde und sich im vergangenen Jahr sogar beschleunigte (mehr neue Mitglieder und mehr zahlende Mitglieder als 2014). Insbesondere internetbasierte Geschäftsmodelle zeichnen sich durch schnellen Wandel und die Notwendigkeit der Anpassungsfähigkeit seitens der Unternehmen aus. Insofern gehört das Chancenmanagement als fester Bestandteil zu unserem unternehmerischen Handeln, um den Unternehmenswert nachhaltig zu sichern und unsere Ziele zu erreichen. Daher orientiert sich unser Chancenmanagement stark an den jeweiligen Bereichsstrategien. So werden in regelmäßigen Sitzungen zur Geschäftsentwicklung die Marktentwicklungen bzw. Trends sowie das Wettbewerbsumfeld erörtert und die sich daraus ergebenden Chancen für die jeweiligen Geschäftsbereiche bewertet. Identifizierte Chancen werden über den Planungs- und Controllingprozess mit den jeweiligen Geschäftsbereichen erörtert, um eine qualitative und quantitative Bewertung vorzunehmen. So gehört es zu den Aufgaben der Geschäftsbereiche, strategische Chancen in ihren jeweiligen Teilmärkten zu identifizieren und daraus Maßnahmen für die Produktentwicklung und deren Ausrichtung abzuleiten.

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

Chancen durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

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

Chancen durch Produktentwicklung und Innovation

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

Chancen durch schnellere Durchdringung wichtiger Wachstumsmärkte

Im Geschäftsbereich „E-Recruiting“ können sich zusätzliche Chancen durch die schneller als erwartet stattfindende Akzeptanz der Unternehmen für die Umsetzung von aktiven Recruiting-Maßnahmen und Employer Branding ergeben. Dabei spielen die von uns identifizierten Megatrends weiterhin eine wichtige Rolle. Digitalisierung, Fachkräftemangel und die Ansprüche der Generation Y (Gen Y) prägen nach unserer Auffassung heute und in den kommenden Jahren den Arbeitsmarkt. Wenn dieser Trend sich schneller als erwartet in den deutschsprachigen Märkten fortsetzt, kann dies sehr positive Effekte auf unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung insbesondere im Segment „E-Recruiting“ haben.

In der Gesamtbetrachtung hat die XING AG insbesondere aufgrund der bisher noch geringen Penetration in wichtigen Wachstumsmärkten zahlreiche Chancen durch eine schnellere Durchdringung dieser Märkte als geplant. Weitere Chancen können sich zusätzlich aus der Etablierung neuer Erlösquellen bzw. Geschäftsmodelle ergeben.

Rechtliche Angaben

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB ist auf unserer Website unter <http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/hgb-289a/> wiedergegeben. Sie beinhaltet eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat, die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG sowie Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

VERGÜTUNGSBERICHT

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

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2015 dargestellt. Mit der folgenden Erläuterung dieser Angaben wird gleichzeitig den Anforderungen eines erläuternden Berichts gemäß § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG entsprochen.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt per 31. Dezember 2015 5.620.435 € (Vorjahr: 5.592.137 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien mit einem Nennbetrag von je 1,00 €. Das gesamte Grundkapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2015 selbst keine (Vorjahr: 12.067) Stückaktien der XING AG. Dies entspricht 0 Prozent (Vorjahr: 0,21 Prozent) des Grundkapitals der Gesellschaft. Die eigenen Aktien waren im Wesentlichen zur Erfüllung von Verpflichtungen aus laufenden Aktienoptionsprogrammen vorgesehen.

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 2015 bekannt, dass die Burda Digital GmbH, München, mit gerundet 50,26 Prozent (Vorjahr: 50,51 Prozent) der Stimmrechte an der XING AG beteiligt ist. Weitere Informationen oder Mitteilungen nach §§ 21 f. WpHG von mittelbar und / oder unmittelbar mit mehr als 10 Prozent des Kapitals und der Stimmrechte beteiligten Aktionären liegen der Gesellschaft nicht vor.

Ernennung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands / Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie Ziffer 7 der Satzung in der Fassung vom 23. September 2015. Gemäß Ziffer 7 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Anzahl der Mitglieder des Vorstands. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats.

Satzungsänderungen erfolgen gemäß den Bestimmungen der §§ 133, 179 AktG. Die Satzung der Gesellschaft hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, darüber hinaus weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt,

mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Der Aufsichtsrat ist gemäß Ziffern 5.3, 5.5 und 18 der Satzung zu Satzungsänderungen ermächtigt, soweit sie nur die Fassung der Satzung betreffen.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien

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

Genehmigte und bedingte Kapitalia

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

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2014 unter Aufhebung des Beschlusses vom 27. Mai 2010 zum Erwerb eigener Aktien wie folgt ermächtigt:

a) Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 22. Mai 2019 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals in Höhe von 5.592.137,00 € zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des Grundkapitals entfallen. Darüber hinaus sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgeübt werden. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke ausgeübt werden.

b) Arten des Erwerbs

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

- 1) Erfolgt der Erwerb der Aktien über die Börse, darf der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.
- 2) Erfolgt der Erwerb der Aktien über ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot bzw. eine an alle Aktionäre gerichtete öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der Kaufpreisspanne je Aktie (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten) den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der öffentlichen Ankündigung des Angebots bzw. der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, so kann das Angebot bzw. die Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird auf den Durchschnitt der in der Schlussauktion ermittelten Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse der fünf Börsenhandelstage vor der öffentlichen Ankündigung einer etwaigen Anpassung abgestellt. Das Volumen des Angebots bzw. der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern bei einem öffentlichen Kaufangebot oder einer öffentlichen

Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten das Volumen der angedienten Aktien das vorgesehene Rückkaufvolumen überschreitet, kann der Erwerb im Verhältnis der jeweils gezeichneten bzw. angedienten Aktien erfolgen; das Recht der Aktionäre, ihre Aktien im Verhältnis ihrer Beteiligungsquoten anzudienen, ist insoweit ausgeschlossen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück angedienter Aktien je Aktionär sowie eine kaufmännische Rundung zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien können vorgesehen werden. Ein etwaiges weitergehendes Andienungsrecht der Aktionäre ist insoweit ausgeschlossen. Das öffentliche Angebot bzw. die öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann weitere Bedingungen vorsehen.

c) Verwendung der eigenen Aktien

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

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

- 2) Die eigenen Aktien können gegen Sachleistung zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen mit einem Akquisitionsvorhaben in Zusammenhang stehenden Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen veräußert werden.
 - 3) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden, die Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern der Gesellschaft sowie Geschäftsführungsmitgliedern, ausgewählten Führungskräften, sonstigen Leistungsträgern und Mitarbeitern mit ihr verbundener Unternehmen im Sinne des § 15 AktG
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 21. Mai 2008 durch Beschluss zu Punkt 7 der Tagesordnung, geändert durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2009 zu Punkt 10 der Tagesordnung, ermächtigt hat, oder
 - im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010, zu dessen Auflage die Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 durch Beschluss zu Punkt 8 der Tagesordnung ermächtigt hat, oder
 - im Rahmen des aktienkursbasierten Shadow-Share-Programms der XING AG vom 29. November 2012 und des Long-Term-Incentive-Programms für Vorstandsmitglieder der XING AG vom 27. Januar 2014, soweit die Gesellschaft den Bezugsberechtigten nach diesem Programm Shadow Shares durch Aktien zuteilen will,
 - 4) Die eigenen Aktien können zur Bedienung von Wandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft verwendet werden. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft übertragen werden sollen, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.
 - 5) Die eigenen Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Sie können auch Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne von § 15 AktG zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Soweit Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, obliegt die Auswahl der Begünstigten und die Bestimmung des Umfangs der ihnen jeweils zu gewährenden Aktien dem Aufsichtsrat.
 - 6) Die eigenen Aktien können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Sie können auch im vereinfachten Verfahren ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen rechnerischen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft eingezogen werden. Erfolgt die Einziehung im vereinfachten Verfahren, ist der Vorstand zur Anpassung der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.
- Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird ausgeschlossen, soweit diese Aktien gemäß den Ermächtigungen (1) bis (5) verwendet werden.

zugeteilt bzw. eingeräumt wurden oder werden. Soweit hiernach Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft begünstigt sind, entscheidet der Aufsichtsrat über die Verwendung eigener Aktien zur Bedienung von Bezugsrechten.

Die Ermächtigungen unter a. bis c. können ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft ausgeübt werden. Die Ermächtigungen – mit Ausnahme der Ermächtigung zur Einziehung der eigenen Aktien – können auch durch abhängige oder im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehende Unternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden.

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

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

Weitere Angaben

Die übrigen nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten Angaben betreffen Verhältnisse, die bei der XING AG nicht vorliegen. Weder gibt es Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, noch Stimmrechtskontrollen durch am Kapital der Gesellschaft beteiligte Arbeitnehmer noch wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

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

ABSCHLUSSPRÜFER

Die XING AG wird seit der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2013 durch die PricewaterhouseCoopers AG, Niederlassung Hamburg, geprüft. Verantwortlicher Engagement Leader der Konzern- und Jahresabschlussprüfung 2015 ist Niklas Wilke.

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

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

Nachtragsbericht

XING hat in den USA ein Joint Venture mit der führenden Jobplattform Monster vereinbart, um die Erfolgchancen eines gemeinsamen Angebotes in den USA zu sondieren.

Hamburg, 23. März 2016

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Ingo Chu

Timm Richter

Jens Pape

03. Konzern- abschluss

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2015

85	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
87	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
88	Konzern-Bilanz
90	Konzern-Kapitalflussrechnung
92	Konzern-Anhang
92	(A) Grundsätze und Methoden
100	(B) Segmentberichterstattung
102	(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung
108	(D) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
118	(E) Sonstige Erläuterungen
126	Erklärung des Vorstands
127	Bestätigungsvermerk

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2015

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Umsatzerlöse aus Dienstleistungen	7	119.947	99.217
Sonstige betriebliche Erträge	7	2.957	2.156
GESAMTE BETRIEBSERTRÄGE		122.904	101.373
Personalaufwand	8	-45.329	-41.820
Marketingaufwand	9	-13.668	-9.118
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	-27.278	-21.225
EBITDA		36.629	29.210
Abschreibungen	14	-10.029	-16.155
EBIT		26.600	13.055
Finanzerträge	11	29	76
Finanzaufwendungen	11	-196	-104
EBT		26.433	13.027
Ertragsteuern	12	-8.795	-6.852
KONZERNERGEBNIS		17.638	6.175
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	13	3,15 €	1,11 €
Ergebnis je Aktie (verwässert)	13	3,15 €	1,10 €
KONZERNERGEBNIS		17.638	6.175
Unterschiede aus Währungsumrechnung		-12	0
Sonstiges Ergebnis		-12	0
KONZERN-GESAMTERGEBNIS		17.626	6.175

Verkürzte Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG

exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING-Events-Geschäft

Verkürzte Konzern-Gesamtergebnisrechnung der XING AG exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING-Events-Geschäft

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Gesamte Betriebserträge	122.904	101.373
EBITDA exkl. kununu-Earn-out	36.629	31.621
EBIT exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	26.600	23.013
Konzernergebnis exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	17.638	15.738
Ergebnis je Aktie (unverwässert) exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	3,15 €	2,81 €
Ergebnis je Aktie (verwässert) exkl. kununu-Earn-out und Wertberichtigung XING Events	3,15 €	2,80 €

Verkürzte Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG

exkl. kununu-Earn-out

Verkürzte Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG exkl. kununu-Earn-out

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Konzerngewinn exkl. kununu-Earn-out	17.638	15.738
Konzernergebnis vor Steuern exkl. kununu-Earn-out	26.433	22.590
Cash-Flow aus laufender Tätigkeit	39.773	34.220
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	-25.025	-13.007

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2015

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der XING AG

In Tsd. €	Anhang Nr.	Ge- zeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Eigene Anteile	Sonstige Rücklagen	Bilanz- gewinn	Eigen- kapital Summe
STAND 01.01.2014		5.592	18.477	-455	16.368	20.600	60.582
Konzernergebnis		0	0	0	0	6.175	6.175
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	0	6.175	6.175
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung		0	0	0	0	0	0
Verkauf eigener Aktien		0	2	21	0	0	23
Dividende für 2013		0	0	0	-14.000	-9.434	-23.434
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	8	0	0	0	61	0	61
STAND 31.12.2014	16	5.592	18.479	-434	2.429	17.341	43.407
STAND 01.01.2015		5.592	18.479	-434	2.429	17.341	43.407
Währungsumrechnung und sonstige direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisse	5	0	0	0	-12	0	-12
Konzernergebnis		0	0	0	0	17.638	17.638
Konzerngesamtergebnis		0	0	0	-12	17.638	17.626
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung		28	3.120	0	0	0	3.148
Verkauf eigener Aktien		0	1.023	434	0	0	1.457
Dividende für 2014		0	0	0	0	-5.145	-5.145
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	8	0	0	0	15	0	15
STAND 31.12.2015	16	5.620	22.622	0	2.432	29.834	60.508

Konzern-Bilanz der XING AG

zum 31. Dezember 2015

Aktiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2015	31.12.2014
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte			
Software und Lizenzen	14	3.784	3.645
Selbst erstellte Software	14	19.855	12.631
Geschäfts- oder Firmenwert	14	8.228	2.169
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14	1.930	2.168
Sachanlagen			
Mietereinbauten	14	411	442
Betriebs- und Geschäftsausstattung	14	4.570	4.687
Finanzanlagen			
Beteiligungen	14	51	51
Andere finanzielle Vermögenswerte	14	34	25
Latente Steueransprüche	12	378	483
		39.241	26.301
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Forderungen und sonstige Vermögenswerte			
Forderungen aus Dienstleistungen	15	15.873	12.013
Ertragsteuerforderungen	15	237	0
Sonstige Vermögenswerte	15	3.547	2.622
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen			
Eigenzahlungsmittel	15	78.034	63.951
Fremdzahlungsmittel	15	2.993	3.248
		100.684	81.834
		139.925	108.135

Passiva

In Tsd. €	Anhang Nr.	31.12.2015	31.12.2014
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital	16	5.620	5.592
Eigene Aktien	16	0	-434
Kapitalrücklage	16	22.622	18.479
Sonstige Rücklagen	16	2.432	2.429
Bilanzgewinn	16	29.834	17.341
		60.508	43.407
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Latente Steuerverbindlichkeiten	12	6.992	4.503
Erlösabgrenzung	17	3.244	2.314
Sonstige Rückstellungen	17	333	249
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	17	1.304	0
Sonstige Verbindlichkeiten	17	2.495	251
		14.368	7.317
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18	3.797	2.489
Erlösabgrenzung	18	44.234	35.780
Sonstige Rückstellungen	18	588	489
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	18	435	3.896
Ertragsteuerverbindlichkeiten	18	154	1.089
Sonstige Verbindlichkeiten	18	15.841	13.668
		65.049	57.411
		139.925	108.135

Konzern-Kapitalflussrechnung der XING AG

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2015

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Ergebnis vor Steuern		26.433	13.027
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten	14	3.265	3.652
Abschreibungen auf übriges Anlagevermögen	14	6.764	12.503
Personalkosten Aktienoptionsprogramm	8	15	61
Zinserträge	11	-29	-76
Erhaltene Zinsen		32	110
Zinsaufwendungen	11	196	104
Gezahlte Steuern		-7.697	-3.970
Veränderung der Forderungen und sonstiger Aktiva		-4.788	-2.588
Veränderung der Verbindlichkeiten und sonstiger Passiva		1.999	5.181
Zahlungsunwirksame Veränderungen durch Änderungen des Konsolidierungskreises		-15	0
Veränderung der Erlösabgrenzung		9.384	6.644
Eliminierung XING-Events-Fremdverpflichtung		255	-428
CASH-FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		35.814	34.220
Auszahlung für aktivierte Aufwendungen selbst entwickelter Software	14	-10.616	-7.531
Auszahlung für den Erwerb von Software	14	-1.791	-2.532
Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten	14	-210	-216
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	14	-2.620	-1.784
Auszahlung für Akquisition konsolidierter Unternehmen (abzüglich erworbener Finanzmittel)	3	-5.820	-944
Auszahlungen für Investitionen in andere finanzielle Vermögenswerte		-9	0
CASH-FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		-21.066	-13.007

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. €	Anhang Nr.	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Einzahlung aus Optionsausübungen	16	3.148	0
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	16	1.457	23
Auszahlung Regeldividende	16	-5.145	-3.460
Auszahlung Sonderdividende		0	-19.974
Gezahlte Zinsen		-113	-11
CASH-FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		-653	-23.422
Differenzen aus der Währungsumrechnung		-12	0
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands		14.083	-2.209
Eigen-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		63.951	66.160
EIGEN-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE ¹⁾	15	78.034	63.951
Fremd-Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		3.248	2.820
Veränderung des Fremdmittelbestands		-255	428
FREMD-FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE		2.993	3.248

¹⁾ Finanzmittel bestehen aus liquiden Mitteln.

Konzern-Anhang

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2015

(A) Grundsätze und Methoden

1. Informationen zum Unternehmen

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

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

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2015 der XING AG werden durch den Vorstand am 23. März 2016 zur Veröffentlichung freigegeben und am gleichen Tag zur Billigung dem Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgelegt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

2. Grundlage der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der XING AG (nachfolgend auch „XING“, „XING AG“ oder die „Gesellschaft“ genannt) wurde gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Es wurden alle IFRS und IFRIC beachtet, die zum 31. Dezember 2015 von der EU-Kommission übernommen wurden und verpflichtend anzuwenden sind.

Der Konzernabschluss wird nach dem Anschaffungskostenprinzip in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend Euro (Tsd. €) gerundet. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Im Vorjahr hat die XING AG eine Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie eine Konzern-Gesamtergebnisrechnung aufgestellt („Two-Statement-Approach“). Zur Verbesserung der Lesbarkeit sind diese Übersichten zusammengefasst worden („One-Statement-Approach“).

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen den im Vorjahr angewandten Methoden.

Mehrere geänderte IFRS (jährliche Überarbeitungen der IFRS 2010–2012 und 2011–2013 sowie der Anpassung des IAS 19) gelten erstmals für das Jahr 2015. Aus der erstmalig verpflichtenden Anwendung der überarbeiteten Standards im Geschäftsjahr ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

VERÖFFENTLICHTE, NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

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

IFRS 9 Finanzinstrumente

Der im Juli 2014 herausgegebene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung. IFRS 9 enthält überarbeitete Leitlinien zur Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten, darunter ein neues Modell der erwarteten Kreditausfälle zur Berechnung der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, sowie die neuen allgemeinen Bilanzierungsvorschriften für Sicherungsgeschäfte. Er übernimmt auch die Leitlinien zur Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten aus IAS 39. IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

IFRS 15 Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Des Weiteren wird die Bilanzierung von Vertragskosten konkretisiert. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme. IFRS 15 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

IFRS 16 Leasingverhältnisse

IFRS 16 regelt die Bilanzierung von Leasingverhältnissen und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Verpflichtungen. Die bisher nach IAS 17 erforderliche Unterscheidung zwischen Finanz- und Operating-Leasingverträgen entfällt künftig für den Leasingnehmer. IFRS 16 ist erstmals eines am 1. Januar 2019 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung möglich ist, sofern IFRS 15 ebenfalls angewendet wird.

Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmalig verpflichtenden Anwendung. Die Auswirkungen von IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16 werden derzeit noch analysiert. Nach gegenwärtigen Erkenntnissen erwarten wir für die Anwendung des IFRS 15 Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisgrößen, da die Erfassung von Umsatzerlösen und Vertriebsprovisionen neu geregelt wird. Durch IFRS 16 wird insbesondere das EBITDA gesteigert, da bestimmte Leasingaufwendungen künftig in den Abschreibungen und im Zinsergebnis auszuweisen sind.

Für die übrigen neuen Standards (Ergänzungen zu IAS 1, IAS 16, IAS 27, IAS 28, IAS 38, IAS 41, IFRS 10 und IFRS 12 sowie die jährlichen Verbesserungen des 2012-2014) wird mit Ausnahme neuer bzw. modifizierter Anhangangaben bei der erstmaligen Anwendung mit keinen wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss gerechnet.

3. Konsolidierungskreis und Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

Der Konsolidierungskreis im Konzernabschluss umfasst folgende Unternehmen:

	Kapitalanteil 31.12.2015 in %	Kapitalanteil 31.12.2014 in %	Erstkon- solidierung
amiando UK Ltd., Birmingham, Großbritannien ¹⁾	100	100	2011
Grupo Galenicom Tecnologías de la Información (eConozco), S.L., Barcelona, Spanien	100	100	2007
kununu GmbH, Wien, Österreich	100	100	2013
XING E-Recruiting GmbH, Wien, Österreich ⁴⁾	100	n/a	2015
XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg ³⁾	100	n/a	2015
XING Events GmbH, Hamburg ³⁾	100	100	2011
XING International Holding GmbH, Hamburg	100	100	2007
XING Networking Spain S.L., Barcelona, Spanien ²⁾	100	100	2007
XING S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg	100	100	2014
XING Switzerland GmbH, Sarnen, Schweiz ²⁾	100	100	2008

1) 100% werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100% an der XING Events GmbH, Hamburg, Deutschland, gehalten.

2) 100% werden mittelbar über Anteile in Höhe von 100% an der XING International Holding GmbH, Hamburg, Deutschland, gehalten.

3) Die Gesellschaft nimmt die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 bzw. § 264b HGB in Anspruch.

4) Vormals: CO FORATIS 14 V V GmbH, Wien, Österreich.

GRÜNDUNG NEUER XING E-RECRUITING GESELLSCHAFTEN

Die XING-Gruppe hat zur Stärkung des Segments E-Recruiting die Gesellschaften XING E-Recruiting GmbH & Co. KG, Hamburg, sowie die XING E-Recruiting GmbH, Wien, gegründet.

ERWERB DER INTELLIGENCE COMPETENCE CENTER (DEUTSCHLAND) AG, ASCHAFFENBURG IM JANUAR 2015

Die XING AG hat am 22. Januar 2015 sämtliche Geschäftsanteile an der Intelligence Compentence Center (Deutschland) AG, Aschaffenburg (im Folgenden: ICC) übernommen. Die ICC ist unter anderem Betreiberin der Webseite www.jobboerse.com, der mit über 2,5 Mio. Stellenanzeigen größten Jobsuchmaschine im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus sichert sich XING die Suchtechnologie von Jobboerse.com, die heute mehr als 1,3 Mio. Unternehmensseiten durchsucht. Die XING AG zahlt an alle Aktionäre für 100 Prozent der Aktien einen Kaufpreis von ca. 6,3 Mio. €. Weitere Kaufpreiszahlungen in Höhe von 2,0 Mio. € könnten geringer ausfallen, sofern bestimmte Zusicherungen (insbesondere hinsichtlich der Qualität der erworbenen Software und dem Erreichen bestimmter Umsatz- und EBITDA-Ziele) nicht erfüllt sind. Die Erstkonsolidierung erfolgt zum Zeitpunkt der Übertragung der Geschäftsanteile.

Die Transaktionskosten in Höhe von 145 Tsd. € wurden als Aufwand gebucht und werden im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung und in den Cash-Flows aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen. Für die bedingten Kaufpreiszahlungen wird ein Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 1.304 Tsd. € angenommen, die zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von 1.284 Tsd. € berücksichtigt sind. Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs ist nachfolgend aufgezeigt:

In Tsd. €	2015
Kaufpreiszahlungen 1. Januar – 31. Dezember 2015	5.879
zzgl. dem Erwerb direkt zurechenbare Kosten	145
abzgl. mit dem Tochterunternehmen erworbene Fremdzahlungsmittel	59
Zahlungsmittelabfluss 1. Januar – 31. Dezember 2015 (Saldo)	5.965
zzgl. noch nicht geleisteter Kaufpreisanteil (abgezinst)	1.712
Zahlungsmittelabfluss gesamt (Saldo)	7.677

Die Vermögenswerte und Schulden der ICC stellten sich zum Erwerbszeitpunkt vor Aufteilung des Kaufpreises wie folgt dar:

In Tsd. €	Erstkon- solidierung 22.01.2015
Vermögenswerte	
Immaterielle Vermögenswerte	122
Sachanlagen	13
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	83
Sonstige Aktiva	18
Zahlungsmittel	59
	295
Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	53
Sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	63
	116
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zum beizulegenden Zeitwert vor Aufteilung des Kaufpreises	179

Die Kaufpreisallokation wurde im Konzern-Zwischenabschluss zum 31. März 2015 zunächst auf vorläufiger Basis vorgenommen, diese Einschätzung haben wir in Hinblick auf die Ermittlung des Kaufpreises um 250 Tsd. € erfolgsneutral korrigiert. Die beizulegenden Zeitwerte der im Rahmen der Kaufpreisallokation identifizierten Vermögenswerte und Schulden sowie der Geschäfts- oder Firmenwert stellen sich zum Erstkonsolidierungszeitpunkt wie folgt dar:

In Tsd. €	Erstkon- solidierung 22.01.2015
Kaufpreis	7.586
Eigenkapital der ICC (vor Kaufpreisaufteilung)	179
Wert Kaufpreisaufteilung	7.407
Wert selbst erstellte Software	1.006
Wert Kundenbeziehungen	335
Wert Marke/Domain	326
Aktive latente Steuern	219
Passive latente Steuern	-538
Geschäfts- oder Firmenwert	6.059

Die ICC hat seit dem Erwerbszeitpunkt 586 Tsd. € zu den Umsatzerlösen und 75 Tsd. € zum EBITDA beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse auf 646 Tsd. € und das EBITDA auf 83 Tsd. € belaufen. Außerplanmäßige Abschreibungen auf erworbene Vermögenswerte wurden in Höhe von 104 Tsd. € erfasst. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert resultiert in erster Linie aus Synergien, die aus der Einbindung der Suchtechnologie und Stellenangebote auf der XING-Plattform resultieren. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Die Intelligence Competence Center (Deutschland) AG ist im Berichtsjahr auf die XING AG verschmolzen worden.

4. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

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

Wesentliche Schätzungen und Annahmen wurden insbesondere bei den nachfolgend dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden getroffen: der Wertminderung von Geschäfts- oder Firmenwerten und der Aktivierung von Entwicklungskosten für Software. Für die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen und für sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer das Risiko einer Anpassung der Buchwerte innerhalb des nächsten Geschäftsjahres bestehen könnte, verweisen wir auf die entsprechenden Einzelerläuterungen.

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

5. Fremdwährungsumrechnung

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

6. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

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

Die Bemessung der Umsatzerlöse erfolgt zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts. Sofern es sich um Tauschleistungen handelt, werden Umsatzerlöse mit Hilfe eines Vergleichsmaßstabs bewertet, der die Kriterien des SIC 31 beachtet.

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

BILANZ

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

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

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

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

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

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

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

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter linearer Abschreibung über eine Nutzungsdauer von 3 (IT-Ausstattung) bis zu 13 Jahren (Büroausstattung) und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden mit Abschluss des Geschäftsjahres bei Bedarf überarbeitet und angepasst. Erhaltene Mietzuschüsse werden unter der Erlösabgrenzung ausgewiesen.

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Vermögenswerte von XING beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Beim erstmaligen Ansatz solcher Vermögenswerte werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darüber hinaus berücksichtigt werden direkt zurechenbare Transaktionskosten von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind. Alle Finanzinstrumente, für die der beizulegende Zeitwert im Abschluss ausgewiesen wird, sind in den folgenden Hierarchiestufen gemäß IFRS 13 eingeordnet:

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

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

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

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

Derivative Finanzinstrumente, die als Sicherungsgeschäft für den beizulegenden Zeitwert klassifiziert werden (Fair Value Hedges), werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die entsprechende Änderung des beizulegenden Zeitwerts wird in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Der Buchwert des abgesicherten Vermögenswerts oder der Schuld wird um die dem abgesicherten Risiko zuzurechnenden Änderungen des beizulegenden Zeitwerts berichtigt. Die aus den Änderungen resultierenden Gewinne oder Verluste werden im Periodenergebnis erfasst. Der Marktwert von Forward-Devisentermingeschäften wird mit dem Forward-Wechselkurs des Bilanzstichtags berechnet und das Ergebnis dann zum diskontierten Barwert dargestellt.

Der Konzern verfügt derzeit über ein Finanzinstrument der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“, dieses ist im Abschnitt E unter „Wechselkurs- und Zinsrisikomanagement“ erläutert. Weitere Finanzinstrumente der Kategorien „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“, „Bis zur Endfälligkeit gehalten“ oder „Zur Veräußerung verfügbar“ existieren nicht.

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

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

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Derivative Finanzinstrumente werden durch XING lediglich in Form von Fair Value Hedges (Absicherung des beizulegenden Zeitwerts) abgeschlossen. Der Buchwert des Grundgeschäfts wird um den Gewinn- und Verlust, der dem abgesicherten Risiko zuzurechnen ist, erhöht oder vermindert. Bei Grundgeschäften, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, löst XING die Erhöhung oder Verminderung des Buchwertes bis zur Fälligkeit des Grundgeschäfts vollständig auf.

STEUERN

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

Latente Steuern resultieren aus temporären Differenzen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit in der Bilanz und seiner steuerlichen Bemessungsgrundlage sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen. Die Ermittlung erfolgt nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode und beruht auf der Anwendung der in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt erwarteten Steuersätze. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen gesetzlichen Regelungen. Die Auswirkungen von Änderungen in der Steuergesetzgebung, die sich in Bezug

auf aktive und passive latente Steuern ergeben, werden während der Periode in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, in der die Änderung wirksam wird. Aus steuerlichen Verlustvorträgen resultierende aktive latente Steuern werden aktiviert, soweit es wahrscheinlich ist, dass in absehbarer Zukunft ein steuerliches Ergebnis vorhanden ist, mit dem die steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können. Die aktiven latenten Steuern werden jährlich auf ihre Realisierbarkeit überprüft.

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

AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

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

LEISTUNGEN NACH BEENDIGUNG DES ARBEITS- VERHÄLTNISSSES

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

LEASINGVERHÄLTNISSE

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

(B) Segmentberichterstattung

BERICHTSPFLICHTIGE SEGMENTE

Das Berichtsformat an Vorstand und Aufsichtsrat gliedert sich nach den operativen Geschäftsfeldern Network (Basisfunktionen der XING-Plattform), Premium (Abonnement-Mitgliedschaften und Enterprise Groups), E-Recruiting (Stellenanzeigen, Unternehmensprofile und XING-Talentmanager) und Events (Eventorganisation und Ticketing). Die Aufteilung in diese Bereiche und Regionen entspricht auch der internen Organisationsstruktur und der Berichterstattung an Vorstand und Aufsichtsrat. Die Geschäftsfelder Network und Premium sind aus Übersichtsgründen bewusst in ein Segment zusammengefasst, deren gemeinsame Segment-Aufgabe das Basisgeschäft der XING AG (Erlöserzielung aus der Vermarktung der Plattform durch Abo-Mitgliedschaften) ist. Die Überleitungsrechnung beinhaltet Zentralbereiche wie IT, Finanzen und Personal sowie sonstige Geschäftstätigkeiten, die definitionsgemäß keine Segmente darstellen. Die Konsolidierung zwischen den Segmenten erfolgt innerhalb der Überleitungsrechnung.

Die Segmentierung von Vermögen, Verbindlichkeiten und Investitionen auf Basis der operativen Geschäftsfelder wird nicht vorgenommen, da diese Kennzahlen nicht als Steuerungsgrößen auf Segmentebene verwendet werden. So bezieht sich etwa ein wesentlicher Teil der Investitionen auf die selbst erstellte Plattform, die den Segmenten nicht zugeordnet werden kann. Die Segmentdaten werden auf Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Die Kosten werden den Bereichen verursachungsgerecht zugeordnet. Den Geschäftsbeziehungen zwischen den Gesellschaften der Segmente liegen grundsätzlich Preise zugrunde, die auch mit Dritten vereinbart werden. Als Segmentergebnisgröße verwendet XING das Segmentbetriebsergebnis, das als Bruttoergebnis abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten (Personal-, Marketing-, Mietaufwendungen, bereichsbezogene IT-Aufwendungen (z. B. Entwicklungskosten), etc.) definiert ist. Einem Segment nicht direkt zuordenbare Aufwendungen (z. B. zentrale IT-Aufwendungen) werden in der Überleitungsrechnung ausgewiesen, ebenso wie das Betriebsergebnis von zentralen Funktionen, die kein Segment darstellen.

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

In Tsd. €	Network / Premium		E-Recruiting		Events		Konsolidierung konzerninterner Umsätze / Aufwendungen		Summe	
	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Umsatzerlöse (mit Dritten)	73.033	61.280	41.371	32.875	5.543	5.062	–	–	119.947	99.217
Konzerninterne Umsatzerlöse	0	0	0	0	649	0	–649	0	–	–
Gesamtumsatzerlöse	73.033	61.280	41.371	32.875	6.192	5.062	–649	0	119.947	99.217
Konzerninterne Segmentaufwendungen	–649	0	0	0	0	0	649	0	–	–
Sonstige Segmentaufwendungen	–27.684	–21.799	–21.384	–17.923	–6.800	–7.161	–	–	–55.868	–46.883
Segmentbetriebsergebnis	44.700	39.481	19.987	14.952	–608	–2.099	0	0	64.079	52.334
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwendungen									–27.450	–23.124
EBITDA									36.629	29.210

Die geografische Aufteilung der Umsatzerlöse gliedert sich wie folgt:

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
D-A-CH	114.651	92.268
International	5.296	6.949
	119.947	99.217

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

(C) Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

7. Gesamte Betriebserträge

Die gesamten Betriebserträge betragen im Geschäftsjahr 2015 122.904 Tsd. € (Vorjahr: 101.373 Tsd. €).

Die Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr 2015 bei 119.947 Tsd. € (Vorjahr: 99.217 Tsd. €). Eine Unterteilung der Umsatzerlöse und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind in der Segmentberichterstattung aufgeführt. Die Umsatzerlöse enthalten 1.544 Tsd. € (Vorjahr: 772 Tsd. €) Erlöse aus Tauschgeschäften.

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

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Erträge aus Währungsumrechnung	939	354
Erträge aus Sachbezügen	554	479
Periodenfremde Erträge	358	408
Erträge aus Rücklastschriften und Mahgebühren	355	333
Erträge aus abgegrenzten Investitionszuschüssen	169	174
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	57	41
Übrige	525	367
	2.957	2.156

Die periodenfremden Erträge enthalten im Wesentlichen verjährte Leistungsansprüche.

8. Personalaufwand

In nachfolgender Tabelle ist der Personalaufwand aufgeschlüsselt:

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Gehälter und sonstige Arten von Vergütung	37.254	34.946
Beiträge zur Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	6.933	5.923
Pensionsaufwendungen (beitragsorientierter Versorgungsplan)	451	429
Abfindungen	410	123
Aktionsoptionsprogramm (Durchführung mit Eigenkapitalinstrumenten)	15	61
Urlaubsrückstellungen	5	126
Übrige	261	212
	45.329	41.820

Die Gehälter und sonstigen Arten von Vergütung enthalten im Vorjahr 2.411 Tsd. € nicht operative erfolgsabhängige Vergütungen (Earn-out) an die bis 31. Dezember 2014 als Geschäftsführer tätigen ehemaligen Gesellschafter der kununu GmbH. Diese erfolgsabhängige Vergütung ist von verschiedenen Faktoren, insbesondere der Umsatz- und EBITDA-Entwicklung der kununu GmbH im Geschäftsjahr 2014 abhängig gewesen und gemäß IFRS im Personalaufwand zu zeigen.

9. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Marketingkosten	11.967	7.973
Verkaufsprovision	1.085	464
Veranstaltungen	615	681
	13.668	8.972

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

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
IT- und betriebswirtschaftliche Dienstleistungen	8.870	5.915
Raumkosten	4.369	3.975
Server-Hosting, Verwaltung und Traffic	2.247	2.230
Reise-, Bewirtungs- und sonstige Geschäftskosten	2.088	1.692
Kosten für Zahlungsabwicklung	2.054	1.956
Sonstige Personalkosten	1.571	1.141
Forderungsverluste	1.288	426
Rechtsberatungskosten	782	454
Fortbildungskosten	751	591
Telefon / Mobilfunk / Porto / Kurier	486	431
Buchführungskosten	464	488
Abschluss- und Prüfungskosten	382	283
Bürobedarf	330	152
Miete / Leasing	290	152
Aufsichtsratsvergütung	285	285
Kursaufwendungen	148	224
Übrige	873	830
	27.278	21.225

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

11. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis besteht aus folgenden Posten:

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Finanzerträge	29	76
Finanzaufwendungen	-196	104
	-167	-28

Aus der nicht cash-wirksamen Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten wurden Finanzaufwendungen in Höhe von 83 Tsd. € (Vorjahr: 93 Tsd. €) erfasst.

12. Ertragsteuern

Das Ertragsteuerergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Körperschaftsteuer (einschl. Solidaritätszuschlag)	3.778	3.217
Gewerbesteuer	2.786	2.231
Latente Steuern	2.231	1.404
	8.795	6.852

Die Körperschaftsteuer ist in Höhe von 1.165 Tsd. € (Vorjahr: 1.121 Tsd. €) im Ausland angefallen. Die latenten Steuern sind wie im Vorjahr im Wesentlichen im Inland angefallen.

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

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Abgrenzung von Mietaufwendungen und Investitionszuschüssen	85	103
Ansatz/Abschreibung von selbst entwickelter Software		
Korrektur steuerlicher Ansatz selbst entwickelter Software	2.350	1.275
Abschreibung Marke/Domain		
Korrektur steuerlicher Ansatz Marke/Domain	-65	-130
Abschreibung von Kundenbeziehungen		
Korrektur steuerlicher Ansatz Kundenbeziehungen	-152	-197
Abschreibung steuerlich nutzbarer Firmenwert		
Korrektur steuerlicher Ansatz Firmenwert	0	622
Temporäre Differenzen im Anlagevermögen		
Korrektur steuerlicher Ansatz Anlagevermögen	87	-267
Übrige	-74	-2
	2.231	1.404

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

In Tsd. €	01.01.2015 – 31.12.2015	01.01.2014 – 31.12.2014
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	26.433	13.027
Erwartetes Steuerergebnis	8.533	4.205
Steuerliche Effekte auf		
Unterschiede ausländische Steuersätze	-339	-324
Steuerlich unwirksame Abschreibungen in Zusammenhang mit der XING Events GmbH, Hamburg	0	2.013
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen in Zusammenhang mit der kununu GmbH, Wien, Österreich	0	778
Steuern Vorjahre	127	0
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	474	180
TATSÄCHLICHES STEUERERGEBNIS	8.795	6.852

Der theoretische Steuersatz wird wie folgt ermittelt:

In %	31.12.2015	31.12.2014
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. €	31.12.2015	31.12.2014
Immaterielle Vermögenswerte		
Software und Lizenzen	-145	0
Selbst entwickelte Software	-6.409	-4.059
Marken/Domain	-53	-65
Kundenbeziehungen	-453	-361
Abgegrenzte Mietaufwendungen und Investitionszuschüsse	142	154
Temporäre Differenzen des Anlagevermögens	179	267
Übrige	125	44
	-6.614	-4.020

Bei der Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG wurden passive latente Steuern von 320 Tsd. € berücksichtigt.

Die latenten Steueransprüche (378 Tsd. €, Vorjahr: 483 Tsd. €) und die latenten Steuerverbindlichkeiten (6.992 Tsd. €, Vorjahr: 4.503 Tsd. €) wurden, mangels Erfüllung der Kriterien in IAS 12.71, nicht miteinander saldiert.

13. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bestimmte sich wie folgt:

	31.12.2015	31.12.2014
Den Anteilseignern der XING AG zurechenbares Konzernergebnis in Tsd.€	17.638	6.175
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien in Stück	5.604.441	5.579.768
Verwässerungseffekt durch gewährte Aktienoptionen	0	15.919
Gewichteter Durchschnitt der Aktien verwässert	5.604.441	5.595.686
Auf Anteilseigner der XING AG entfallender Anteil am Konzernergebnis je Aktie		
Unverwässert	3,15 €	1,11 €
Verwässert	3,15 €	1,10 €

Die eigenen Aktien im Vorjahr werden eigenkapitalmindernd erfasst. Der Verwässerungseffekt des Vorjahres resultiert aus den Optionsrechten aus dem Aktienoptionsprogramm für einige Mitarbeiter und Führungskräfte des Konzerns, die sich per 31. Dezember 2014 im Geld befanden. Dabei wurden sämtliche zum 31. Dezember 2014 bestehenden Optionsrechte nach Maßgabe der Treasury-Stock-Methode bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie berücksichtigt, sowie sich die Optionsrechte im Geld befanden und unabhängig davon, ob die Optionsrechte zum Bilanzstichtag tatsächlich ausübbar waren. Die Berechnung des Verwässerungseffekts aus dem Umtausch erfolgt, indem zunächst die Summe der potenziellen Aktien festgestellt wird. Anschließend wird auf der Basis

des durchschnittlich beizulegenden Zeitwerts die Aktienanzahl ermittelt, die aus der Gesamthöhe der Zahlungen (Nennwert der Rechte zuzüglich Zuzahlung) erworben werden könnte. Ist die aus beiden Werten ermittelte Differenz null, entspricht die gesamte Zahlung genau dem beizulegenden Zeitwert der potenziellen Aktien, sodass keine verwässernde Wirkung zu berücksichtigen ist. Ist der Differenzbetrag positiv, wird davon ausgegangen, dass diese Aktien unentgeltlich ausgegeben werden.

Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie ging von keinen potenziellen Aktien (Vorjahr: 40.365) (aus der finanzierten Nutzung der Rechte) aus. Basierend auf einem durchschnittlichen Tagesschlusskurs des Vorjahres von 89,32 € hätte sich eine unentgeltliche Ausgabe von 15.919 Aktien im Vorjahr ergeben.

(D) Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

14. Langfristige Vermögenswerte

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Im Geschäftsjahr 2015 wurde selbst entwickelte Software in Höhe von 10.489 Tsd. € (Vorjahr: 7.531 Tsd. €) als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte aktiviert, da die Voraussetzungen gemäß IAS 38 erfüllt waren. Die Entwicklungsleistungen entfielen insbesondere auf diverse Projekte zur Weiterentwicklung der Mobile Apps, die Entwicklung für Content-Produkte (z. B. XING Klartext) sowie neuer Produkte. Die Abschreibungen auf selbst erstellte Software enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen von 555 Tsd. € (Vorjahr: 576 Tsd. € zuzüglich Abschreibungen im Segment „Events“ von 1.020 Tsd. €). Zuschreibungen auf selbst erstellte Software wurden wie im Vorjahr nicht erfasst. Die Abschreibungen auf Software und Lizenzen enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen von 417 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte enthalten außerplanmäßige Wertberichtigungen in Höhe von 104 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 wurde die Nutzungsdauer der XING-Plattform auf weitere 5 Jahre bis zum 31. Dezember 2019 festgelegt. Zum Vorjahresstichtag wurde von einer verbleibenden Nutzungsdauer bis zum 31. Dezember 2018 ausgegangen. Hierdurch sind im Geschäftsjahr 2015 632 Tsd. € weniger Abschreibungen erfasst worden, die in späteren Perioden nachgeholt werden. Die Restnutzungsdauer für die selbst entwickelte Website beträgt am 31. Dezember 2015 noch 48 Monate. Durch regelmäßige Überprüfung der aktivierten Plattformmodule werden nicht mehr aktive Module außerplanmäßig abgeschrieben.

Die aufwandswirksam erfassten Ausgaben für Entwicklung beliefen sich auf 13.338 Tsd. € (Vorjahr: 10.907 Tsd. €), davon entfallen auf Personalkosten 12.680 Tsd. € (Vorjahr: 10.283 Tsd. €).

Zum Ende des Geschäftsjahres 2015 wurde die verpflichtende jährliche Wertminderungsüberprüfung durchgeführt. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der kununu GmbH wurde in Höhe von 2,2 Mio. € und aus dem Erwerb der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG in Höhe von 6,1 Mio. € der Einheit E-Recruiting zugeordnet. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entsprechen dabei den Segmenten gemäß Abschnitt (B).

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

E-Recruiting	31.12.2015	31.12.2014
Abzinsungssatz	8,8 %	9,4 %
Nachhaltige Wachstumsrate	2,0 %	2,0 %

Die Abzinsungssätze spiegeln die gegenwärtige Marktbeurteilung der spezifischen Risiken der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider und basieren auf den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten.

Für die Ermittlung des Nutzungswerts als erzielbaren Betrag wurden Zahlungsströme für die nächsten drei bis fünf Jahre prognostiziert, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basieren. Das auf Basis dieser Schätzungen prognostizierte Ergebnis wird im Wesentlichen von der erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen, der Preisentwicklung des Wettbewerbsumfeldes und der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst. Der Nutzungswert wird hauptsächlich durch den Endwert (Barwert der ewigen Rente) bestimmt, der besonders sensitiv auf Veränderungen der Annahmen zur langfristigen Wachstumsrate und zum Abzinsungssatz reagiert. Die Wachstumsraten berücksichtigen externe makroökonomische Daten und branchenspezifische Trends.

Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit E-Recruiting nimmt der Vorstand an, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch die EBITDA-Marge in der Zukunft gesteigert werden können. Der Impairmenttest hat keine Indikation für eine Wertberichtigung ergeben.

Im Vorjahr erfolgte durch den Impairmenttest der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Events“ eine vollständige Abwertung des zugeordneten Goodwill in Höhe von 5.574 Tsd. €.

SACHANLAGEN

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

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

FINANZANLAGEN

Die anderen finanziellen Vermögenswerte beinhalten zum Stichtag Beteiligungen an den Unternehmen Win Local (50 Tsd. €, Vorjahr: 50 Tsd. €) und altruja GmbH (1 Tsd. €, Vorjahr: 1 Tsd. €) sowie Mietkautionen (34 Tsd. €, Vorjahr: 25 Tsd. €).

Die langfristigen Vermögenswerte (ohne latente Steueransprüche) in Höhe von 38.863 Tsd. € (Vorjahr: 25.818 Tsd. €) entfallen wie im Vorjahr ausschließlich auf die D-A-CH-Region.

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

Konzern-Anlagenspiegel

zum 31. Dezember 2015

Konzern-Anlagenspiegel

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2015
	01.01.2015	Zugänge	Veränderung durch Unternehmererwerbe	Abgänge	
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE					
1. Software und Lizenzen	15.367	2.103	1.128	-514	18.084
2. Selbst erstellte Software	30.363	10.489	0	0	40.852
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	17.005	0	6.059	0	23.064
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	12.497	210	662	0	13.369
	75.232	12.802	7.849	-514	95.369
2. SACHANLAGEN					
1. Mietereinbauten	1.331	76	0	0	1.407
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	16.565	2.559	13	-677	18.460
	17.896	2.635	13	-677	19.867
3. FINANZANLAGEN					
1. Beteiligungen	251	0	0	0	251
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	25	9	0	0	34
	276	9	0	0	285
GESAMT	93.404	15.438	7.862	-1.191	115.521

In Tsd. €	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2014
	01.01.2014	Zugänge	Abgänge		
1. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE					
1. Software und Lizenzen	12.835	2.532	0		15.367
2. Selbst erstellte Software	22.832	7.531	0		30.363
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	17.005	0	0		17.005
4. Sonstige immaterielle Vermögenswerte	12.281	216	0		12.497
	64.953	10.279	0		75.232
2. SACHANLAGEN					
1. Mietereinbauten	1.282	49	0		1.331
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14.830	1.803	-68		16.565
	16.112	1.852	-68		17.896
3. FINANZANLAGEN					
1. Beteiligungen	251	0	0		251
2. Andere finanzielle Vermögenswerte	42	0	-17		25
	293	0	-17		276
GESAMT	81.358	12.131	-85		93.404

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

Abschreibungen			Buchwerte		
01.01.2014	Zugänge	Abgänge	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2013
-9.301	-2.421	0	-11.722	3.645	3.534
-14.080	-3.652	0	-17.732	12.631	8.752
-9.262	-5.574	0	-14.836	2.169	7.743
-8.771	-1.558	0	-10.329	2.168	3.510
-41.414	-13.205	0	-54.619	20.613	23.539
-792	-97	0	-889	442	490
-9.025	-2.853	0	-11.878	4.687	5.805
-9.817	-2.950	0	-12.767	5.129	6.295
-200	0	0	-200	51	51
0	0	0	0	25	42
-200	0	0	-200	76	93
-51.431	-16.155	0	-67.586	25.818	29.927

15. Kurzfristige Vermögenswerte

Die zum Stichtag 31. Dezember 2015 bilanzierten Forderungen aus Dienstleistungen von XING sind analog zum Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

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

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
Gesamtbetrag der Forderungen aus Dienstleistungen	16.935	12.476
Wertberichtigungen auf Forderungen	-1.062	-463
FORDERUNGEN AUS DIENSTLEISTUNGEN	15.873	12.013

Im Geschäftsjahr 2015 erfolgte eine Zuführung zur Wertberichtigung in Höhe von 599 Tsd. € (Vorjahr: Zuführung in Höhe von 191 Tsd. €). Nennenswerte Erträge aus dem Eingang von ausgebuchten Forderungen aus Dienstleistungen ergaben sich nicht.

Zum Stichtag bestehen Ertragsteuerforderungen in Höhe von 237 Tsd. € aufgrund von Erstattungsansprüchen (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Unten stehende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der sonstigen Vermögenswerte:

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
Kostenabgrenzungen	1.446	1.246
Forderungen gegen Kreditkartengesellschaften	1.062	763
Geleistete Anzahlungen	49	63
Forderungen gegen Personal	13	31
Zinsabgrenzungen	3	5
Sonstige Aktiva	974	514
	3.547	2.622

Die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen bestehen zum Stichtag aus Bankguthaben von 81.018 Tsd. € (Vorjahr: 67.193 Tsd. €) und Kassenbeständen von 9 Tsd. € (Vorjahr: 6 Tsd. €). In den Bankguthaben sind 2.993 Tsd. € (Vorjahr: 3.248 Tsd. €) Fremdfinanzmittel der XING Events GmbH enthalten.

Während des Betrachtungszeitraums designierte der Konzern einen Devisenterminkontrakt als Sicherungsgeschäft für Bankguthaben in ausländischer Währung zur Absicherung des beizulegenden Zeitwertes in Höhe von 7.000 Tsd. CHF. Das Ausfallrisiko der Gegenpartei in Verbindung mit dem Kontrakt wurde als gering eingestuft. Folglich wurde das Sicherungsgeschäft als in hohem Maße tatsächlich wirksam eingeschätzt. Zum 31. Dezember 2015 wurde ein nicht realisierter Ertrag in Höhe von 220 Tsd. € mit den Aufwendungen aus der Umbewertung der Vermögenswerte saldiert.

16. Eigenkapital

GEZEICHNETES KAPITAL

Das Gezeichnete Kapital der Gesellschaft wurde in 2015 durch die Ausgabe von 28.298 neuen Aktien im Rahmen des Aktienoptionsprogramms 2010 erhöht. Des Weiteren wurden Aktienoptionsprogramme für Mitarbeiter aus dem Bestand an eigenen Aktien bedient. Per 31. Dezember 2015 beträgt das Grundkapital damit 5.620.435,00 € (Vorjahr: 5.592.137,00 €) und ist eingeteilt in 5.620.435 nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien zu einem kalkulatorischen Wert von je 1,00 € am Gezeichneten Kapital. Das gesamte Gezeichnete Kapital ist voll erbracht. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten ausgestattet.

EIGENE AKTIEN

Das Unternehmen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr aus dem Vorjahresbestand (12.067 eigene Aktien) zur Bedienung von Aktienoptionsprogrammen 365 eigene Aktien für 30,41 € je Aktie und 11.702 eigene Aktien für je 38,39 € verkauft. Der Erlös wurde im Gegenwert der durchschnittlichen Anschaffungskosten je Aktie (26,96 €) in Höhe von 325 Tsd. € in den anderen Gewinnrücklagen erfasst. Der überschießende Betrag wurde in Höhe von 134 Tsd. € in der Kapitalrücklage erfasst.

Damit befinden sich zum Bilanzstichtag keine eigenen Aktien (Vorjahr: 12.067 Aktien) im Besitz der Gesellschaft. Dies entsprach im Vorjahr 0,22 Prozent des Gezeichneten Kapitals. Die Aktien waren im Wesentlichen zur Erfüllung von Verpflichtungen aus laufenden Aktienoptionsprogrammen vorgesehen.

GENEHMIGTES KAPITAL 2011

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

GENEHMIGTES KAPITAL 2015

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Juni 2015 ermächtigt worden, bis zum 2. Juni 2020 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder

Sacheinlagen um bis zu 2.796.068,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital. Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren durch den Vorstand bestimmten Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- 1) um Spitzenbeträge auszugleichen;
- 2) wenn die Aktien gegen Sacheinlage, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensanteilen, Unternehmensbeteiligungen, sonstigen Vermögensgegenständen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen, Rechten oder gewerblichen Schutzrechten einschließlich Urheberrechten und Know-how, ausgegeben werden;
- 3) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises nicht wesentlich unterschreitet. Die Anzahl der in dieser Weise unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Höchstgrenze sind andere Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden. Ebenfalls anzurechnen sind Aktien, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen oder Aktienoptionen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen oder Aktienoptionen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden;

4) wenn die Aktien Arbeitnehmern der Gesellschaft und/oder Arbeitnehmern und/oder Mitgliedern der Geschäftsführung eines im Sinne von § 15 AktG mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden. Die neuen Aktien können dabei auch an ein Kreditinstitut oder ein gleichgestelltes Unternehmen ausgegeben werden, welches die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben. Die Anzahl der so unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien darf 2 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung.

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

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

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

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

BEDINGTES KAPITAL I 2006, BEDINGTES KAPITAL 2009 UND BEDINGTES KAPITAL 2012

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

BEDINGTES KAPITAL 2008

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu 231.348 Stück 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 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 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 betrug zum 31. Dezember 2015 noch 29.410,00 €. In 2015 sind aus dem Bedingten Kapital 2008 keine Aktien ausgegeben worden.

BEDINGTES KAPITAL 2010

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu 94.318 Stück neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien um bis zu 94.318,00 € bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2010). Das Bedingte Kapital 2010 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 27. Mai 2010 von der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsplans 2010 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 2010 erfolgt zu dem gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2010 zu Punkt 8 Buchstabe d) Ziffer (5) festgelegten Ausübungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Durch Ausgabe von 28.298 Stück Bezugsaktien 2010 im Nennwert von 28.298,00 € hat sich das Grundkapital um 28.298,00 € erhöht. Das Bedingte Kapital 2010 beträgt damit zum 31. Dezember 2015 noch 66.020,00 €.

BEDINGTES KAPITAL 2014

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

Zum 31. Dezember 2015 waren keine gültigen (Vorjahr: 40.365 Stück) Aktienoptionen an Mitarbeiter, Führungskräfte und den Vorstand selbst ausgegeben.

Kapitalrücklage

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

Sonstige Rücklagen

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

Sonstiges

Nach dem deutschen Aktienrecht bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, den die XING AG in ihrem gemäß den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellten Jahresabschluss ausweist. Im Geschäftsjahr 2015 schüttete die XING AG eine Dividende in Höhe von 5.144 Tsd. € (0,92 € je Aktie) aus. Der verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von 2.368 Tsd. € wurde auf neue Rechnung vorgetragen. Im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 3.459 Tsd. € (0,62 € je Aktie) aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres sowie eine Sonderdividende in Höhe von 19.974 Tsd. € (3,58 € je Aktie) ausgeschüttet. Die Ausschüttung der Sonderdividende erfolgte in Höhe von 14.000 Tsd. € aus der Auflösung sonstiger Gewinnrücklagen und in Höhe von 10.063 Tsd. € aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 1,03 € je Aktie aus dem Bilanzgewinn der XING AG des Geschäftsjahres 2015 vor. Dies entspricht einer erwarteten Gesamtzahlung von ca. 5,8 Mio. €. Zusätzlich soll eine Sonderdividende von 1,50 € je Aktie gewährt werden. Hierfür sind weitere 8,4 Mio. € zu zahlen, sodass sich eine voraussichtliche Gesamtdividende von 14,2 Mio. € (2,53 € je Aktie) ergibt. Der Bestand an liquiden Eigenmitteln von 78 Mio. € zum Jahresende 2015 sowie das cash-generative Geschäftsmodell von XING ermöglichen der Gesellschaft die Auszahlung von regelmäßigen Dividenden, ohne die weiter auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens zu verändern.

Die Zahlung dieser Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung am 2. Juni 2016.

17. Langfristige Verbindlichkeiten

Der wesentliche Teil der langfristigen Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 3.244 Tsd. € (Vorjahr: 2.314 Tsd. €) auf Mitgliedsbeiträge für zukünftige Perioden und Produkte des Segments „E-Recruiting“ mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zum Bilanzstichtag. Darüber hinaus sind langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 1.304 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) erfasst, die bedingte Kaufpreiszahlungen im Rahmen des Erwerbs der Intelligence Competence Center (Deutschland) AG darstellen.

Die langfristigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen in Höhe von 320 Tsd. € (Vorjahr: 249 Tsd. €).

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 2.495 Tsd. € (Vorjahr: 251 Tsd. €) beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Mitarbeitervergütungen sowie abgegrenzten Mietaufwand.

18. Kurzfristige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2015 sind Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten in Höhe von 154 Tsd. € (Vorjahr: 1.089 Tsd. €) zu verzeichnen.

Die zum Stichtag 31. Dezember 2015 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.797 Tsd. € (Vorjahr: 2.489 Tsd. €) sind analog zum Vorjahr ausnahmslos innerhalb eines Jahres fällig. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 10 bis 30 Tagen.

Der wesentliche Teil der Erlösabgrenzung bezieht sich in Höhe von 44.234 Tsd. € (Vorjahr: 35.601 Tsd. €) auf Mitgliedsbeiträge und Produkte des Segments „E-Recruiting“ für zukünftige Perioden mit einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten.

Die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 435 Tsd. € (Vorjahr: 3.896 Tsd. €) stehen in Zusammenhang mit bedingten Kaufpreiszahlungen aus Unternehmenserwerben. Wie im Vorjahr bestehen keine Sicherungen von Verbindlichkeiten durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte.

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

In Tsd. €	31.12.2014	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2015
Personalaufwendungen	215	156	59	250	250
Abschluss- und Prüfungskosten	237	193	0	192	236
Rechts- und Beratungskosten	37	19	18	102	102
	489	368	77	544	588

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus Personalaufwendungen	4.146	5.099
Verbindlichkeiten XING Events ggü. Veranstaltern	4.010	4.031
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	2.445	1.098
Verbindlichkeiten für Marketingaufwendungen	1.399	324
Verbindlichkeiten für Aufsichtsratsvergütung	285	285
Übrige Verbindlichkeiten	3.556	2.831
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	15.841	13.668

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

Bei der Schätzung der Rückstellungsbeträge orientiert sich das Management an den Erfahrungswerten aus ähnlichen Transaktionen und berücksichtigt dabei alle Hinweise aus Ereignissen bis zur Erstellung des Konzernabschlusses.

(E) Sonstige Erläuterungen

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand beinhaltet zum 31. Dezember 2015 ausschließlich liquide Mittel in Höhe von 81.027 Tsd. € (Vorjahr: 67.199 Tsd. €) und setzt sich aus Eigenmitteln von 78.034 Tsd. € (Vorjahr: 63.951 Tsd. €) und Fremdmitteln von 2.993 Tsd. € (Vorjahr: 3.248 Tsd. €) zusammen. Der Fremdfinanzmittelbestand umfasst Zahlungsmittel in Zusammenhang mit Verpflichtungen aus dem Segment „Events“. Bei dem Finanzmittelbestand handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben bei Kreditinstituten, die zu unterschiedlichen Zinssätzen mit Laufzeiten zwischen einem Tag und drei Monaten angelegt sind.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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

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

Im Konzern wurden Mietverträge für Geschäftsräume und Mitarbeiterwohnungen sowie Operating-Leasingverträge für diverse EDV-Hardware und Server geschlossen. Diese Verträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren und können optional verlängert werden.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen, die nach den unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2015 bestehen, stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
Im Folgejahr	3.422	2.667
In zwei bis fünf Jahren	6.154	4.648
Mehr als fünf Jahre	176	0
	10.112	7.315

Der Konzern hat Miet- und Leasingzahlungen in Höhe von 3.516 Tsd. € (Vorjahr: 3.148 Tsd. €) aufwandswirksam erfasst.

GRUNDSÄTZE DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

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

KAPITALRISIKOMANAGEMENT UND NETTOVERSCHULDUNG

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

Das Eigenkapital beträgt zum 31. Dezember 2015 60.508 Tsd. € (Vorjahr: 43.407 Tsd. €) und setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
Gezeichnetes Kapital	5.620	5.592
Eigene Aktien	0	-434
Kapitalrücklage	22.622	18.479
Sonstige Rücklagen	2.432	2.429
Bilanzgewinn	29.834	17.341
	60.508	50.481

Die Eigenkapitalquote beträgt 43,2 Prozent (Vorjahr: 40,1 Prozent). Die nachfolgende Übersicht zeigt, dass zum Stichtag die Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen die Verbindlichkeiten des Konzerns leicht überschreiten (Unterschreitung):

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
Langfristige Verbindlichkeiten	-14.368	-7.317
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-65.049	-57.411
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	81.027	63.951
ÜBERDECKUNG AN ZAHLUNGSMITTELN (IM VORJAHR UNTERDECKUNG)	1.610	-777

In den kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten sind insgesamt 47.478 Tsd. € (Vorjahr: 38.094 Tsd. €) Erlös- bzw. Zuschussabgrenzungen enthalten, die nicht direkt zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führen.

KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Zum Stichtag bestehen nachfolgende Klassen von Finanzinstrumenten:

In Tsd. €	31.12.2015	31.12.2014
FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Forderungen	85	76
Kurzfristige Forderungen aus Dienstleistungen	15.873	12.013
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	81.027	63.951
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN		
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.797	2.398
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.304	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	435	3.896

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

Die finanziellen Verbindlichkeiten resultieren aus Earn-out-Verpflichtungen in Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen. Diese sind sämtlich als Klasse-3-Finanzinstrumente zu beurteilen.

Bei sämtlichen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entsprechen die beizulegenden Zeitwerte, soweit bestimmbar, den bilanzierten Buchwerten.

Finanzielle Vermögenswerte dienen im Geschäftsjahr, wie auch im Vorjahr, nicht zur Absicherung von Verbindlichkeiten des Konzerns.

WECHSELKURS- UND ZINSRISIKOMANAGEMENT

Im Berichtsjahr ist der Konzern wesentlichen Wechselkursbewegungen ausgesetzt gewesen. Dies hat insbesondere die Bestände an flüssigen Mitteln im Schweizer Franken betroffen. Die Erträge aus Wechselkurseffekten betragen 939 Tsd. € (Vorjahr: 354 Tsd. €). Einnahmen werden überwiegend in Euro generiert. Es bestehen keine verzinslichen Verbindlichkeiten.

Im Berichtsjahr ist ein Devisenterminkontrakt in Höhe von 7.000 Tsd. CHF abgeschlossen worden, der Bestände an Bankguthaben in Schweizer Franken absichert (Fair Value Hedge). Es ist ein positiver Marktwert in den Zahlungsmitteln und kurzfristigen Einlagen in Höhe von 220 Tsd. € erfasst worden. Bei diesem Finanzinstrument handelt es sich um ein Instrument, dessen beizulegender Zeitwert entsprechend der Stufe 2 ermittelt worden ist.

Die Bankguthaben werden durchschnittlich mit 0,04 Prozent (Vorjahr: 0,12 Prozent) verzinst.

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

Auf das Konzernergebnis vor Steuern wirkt sich eine Veränderung der Zinssätze (aufgrund der Auswirkungen auf variabel verzinsten Finanzanlagen) auf die Zinserträge aus. Bei einer Erhöhung der Zinssätze um 100 Basispunkte hätten sich die Zinserträge bei einem Anlagevolumen von durchschnittlich 74.113 Tsd. € (Vorjahr: 68.090 Tsd. €) um 741 Tsd. € (Vorjahr: 681 Tsd. €) verändert.

AUSFALLRISIKOMANAGEMENT

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

Wesentliche finanzielle Vermögenswerte bestehen zum Stichtag, wie auch im Vorjahr, nur in Form von Beitragsforderungen gegen die Nutzer der XING-Plattform (Forderungen aus Dienstleistungen gegen Mitglieder im Bereich Network/Premium bzw. gegen Unternehmen im Bereich E-Recruiting) sowie aus Guthaben bei Kreditinstituten (Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen).

In Bezug auf die Forderungen ist das Risiko dadurch reduziert, dass ein großer Teil der Beitragsforderungen aus einer Vielzahl kleinerer Beträge von jeweils unter 10 Tsd. € besteht. Diese Forderungen haben zum Stichtag nahezu sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. In Höhe des Buchwerts der Forderungen von 15.873 Tsd. € (Vorjahr: 12.013 Tsd. €) besteht das maximale Ausfallrisiko.

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

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

Es bestehen keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

LIQUIDITÄTSRISIKOMANAGEMENT

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

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

ANGABEN ZUM AKTIONSOPTIONSPROGRAMM UND ZU ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN NACH IFRS 2

Das Bedingte Kapital I 2006, 2009 und 2012 sind durch die Hauptversammlung am 23. Mai 2014 aufgehoben worden.

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 21. Mai 2008 wurde zum Zwecke eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms ein weiteres Bedingtes Kapital (Bedingtes Kapital 2008) im Umfang von bis zu 231.348,00 € geschaffen. In der Folge wurden im September 2008 und Februar 2009 im Rahmen des „Aktienoptionsplans 2008“ (AOP 2008) insgesamt 180.387 Optionsrechte an Führungskräfte und Mitarbeiter von XING ausgegeben, von denen am Bilanzstichtag sämtliche Optionsrechte ausgeübt oder verfallen waren. Im Vorjahr bestanden noch 365 Optionsrechte, die im Geschäftsjahr vollständig ausgeübt wurden.

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 27. Mai 2010 wurde zum Zwecke eines Aktienoptionsprogramms ein weiteres Bedingtes Kapital (Bedingtes Kapital 2010) im Umfang von bis zu 94.318,00 € geschaffen. In der Folge wurden im Dezember 2010 und März 2011 im Rahmen des „Aktienoptionsplans 2010“ (AOP 2010) insgesamt 50.000 Optionsrechte an den Vorstand von XING ausgegeben. Die am Bilanzstichtag des Vorjahres noch nicht verfallenen Optionsrechte (40.000 Stück) wurden in 2015 vollständig ausgeübt, sodass am Bilanzstichtag 31.12.2015 keine Optionsrechte mehr bestanden.

Die Aktienoptionspläne gewähren die Optionen zur Zeichnung von Aktien der Gesellschaft und sehen eine feste Laufzeit von fünf Jahren bei dem Programm 2010 vor. Die Aktienoptionsprogramme 2008 und 2009 haben eine Laufzeit von 10 Jahren. Jede Option gewährt das Recht, eine Aktie der Gesellschaft zu zeichnen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre insoweit ausgeschlossen ist. Die wesentlichen Regelungen der AOP 2008 bis 2010 stellen sich in zusammengefasster Form wie folgt dar:

Im Zuge des AOP 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. Bei den Aktienoptionsprogrammen 2006 bis 2009 beträgt die Wartezeit 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. Im Aktienoptionsprogramm 2010 beträgt die Wartezeit vier Jahre. Sie beginnt am Tag nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen. In den Aktienoptionsprogrammen 2006 und 2010 ist die Ausübung der Bezugsrechte innerhalb von bis zu fünf Jahren, beginnend mit dem Tag der Ausgabe der Aktienoption, möglich. In den Aktienoptionsprogrammen 2008 und 2009 ist die Ausübung der Bezugsrechte innerhalb von bis zu zehn 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 fünf 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 aufeinanderfolgenden Handelstagen positiver entwickelt hat als der SDAX-Index (oder ein vergleichbarer Nachfolgeindex).

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2015 erfasste Aufwand für diese anteilsbasierten Vergütungen beträgt 15 Tsd. € (Vorjahr: 61 Tsd. €).

Sämtliche im Rahmen der beschlossenen Aktienoptionsprogramme ausgegebenen Optionsrechte wurden bis zum Bilanzstichtag ausgeübt oder sind verfallen.

Der gewichtete durchschnittliche Ausübungspreis im Vorjahr betrug 29,48 € und ermittelte sich als Ausgabepreis der jeweiligen Optionen abzüglich des beizulegenden Zeitwerts der noch zu erbringenden Arbeitsleistungen innerhalb der verbleibenden Sperrfrist der jeweiligen Optionen. Die gewichtete durchschnittliche Vertragslaufzeit für die zum 31. Dezember 2014 ausstehenden Aktienoptionen betrug 1,3 Jahre.

Der gewichtete durchschnittliche Zeitwert für die zum 31. Dezember 2014 ausstehenden Aktienoptionen betrug 6,10 €.

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

Als Vergütung für das laufende Geschäftsjahr wird der beizulegende Zeitwert für die in diesem Jahr gewährten virtuellen Aktien auf der Basis eines Zielerreichungsgrads von 100,3 Prozent gezeigt. Insgesamt wurde für das Geschäftsjahr 2015 ein Personalaufwand aufgrund von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich in Höhe von 521 Tsd. € (Vorjahr: 511 Tsd. €) ergebniswirksam erfasst. Für Ansprüche aus den langfristigen Anreizprogrammen bestehen unter Berücksichtigung der Kursentwicklung zum 31. Dezember 2015 Rückstellungen in Höhe von 2.010 Tsd. € (Vorjahr: 955 Tsd. €).

Die Berechnungen basieren auf den zur Bewertung der Aktienoptionen eingeholten versicherungsmathematischen Gutachten und den dort zugrunde liegenden Parametern. Der beizulegende Zeitwert der Optionsrechte aus dem Aktienoptionsprogramm 2010 wurde mithilfe eines Binomialmodells zum Ausgabebetrag (29. März 2011) ermittelt. Die erwartete Volatilität wurde mit 30 Prozent berücksichtigt. Als Laufzeit wurden 4,5 Jahre, als risikoloser Zinssatz 2,59 Prozent angesetzt. Der so ermittelte beizulegende Zeitwert beträgt 6,07 € pro Option bei Gewährung.

GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der XING AG sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 anzusehen. Im Berichtsjahr lagen mit Ausnahme ihrer Organtätigkeit keine Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand, dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor. Vorstand und Aufsichtsrat erhielten für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr Gesamtvergütungen von 4.060 Tsd. € und 285 Tsd. € (Vorjahr: 2.141 Tsd. € und 283 Tsd. €). Davon entfallen auf kurzfristig fällige Leistungen 956 Tsd. € (Vorjahr: 1.679 Tsd. €) sowie auf langfristig fällige Leistungen 1.765 Tsd. € (Vorjahr: 510 Tsd. €). Für die Wertänderung bisheriger Ansprüche anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich wurden im Geschäftsjahr 2015 495 Tsd. € (Vorjahr: 40 Tsd. €) erfasst. Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichtes ist.

Die Burda Digital GmbH, München (Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg), hält seit dem 18. Dezember 2012 mehr als 50 Prozent des Grundkapitals der XING AG. Die XING AG ist demnach eine abhängige Gesellschaft i. S. v. § 312 Abs. 1 Satz 1 i. V. m. § 17 Abs. 2 AktG. Da kein Beherrschungsvertrag zwischen der XING AG und der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, besteht, stellt der Vorstand der XING AG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 Abs. 1 Satz 1 AktG auf. Im Geschäftsjahr 2015 haben die XING AG bzw. die von ihr kontrollierten Unternehmen und die Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, bzw. deren verbundene Unternehmen wie im Vorjahr gegenseitig Produkte und Dienstleistungen zu marktüblichen Bedingungen bezogen.

Im Rahmen von Dividendenzahlungen hat die Gesellschafterin Burda Digital GmbH, Offenburg, 2.599 Tsd. € (Vorjahr: 11.864 Tsd. €) erhalten. Weitere Transaktionen mit der Burda Digital GmbH belaufen sich wie im Vorjahr auf unter 1 Tsd. €.

An verbundene Unternehmen der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, wurden Dienstleistungen in Höhe von 3.720 Tsd. € (Vorjahr: 4.140 Tsd. €) erbracht. Bezogene Dienstleistungen von verbundenen Unternehmen betragen 571 Tsd. € (Vorjahr: 1.256 Tsd. €). Unter den Forderungen aus Dienstleistungen sind Salden in Höhe von 1.578 Tsd. € (Vorjahr 1.385 Tsd. €) gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen, unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Salden in Höhe von 82 Tsd. € (Vorjahr 639 Tsd. €).

ANZAHL DER ARBEITNEHMER

Während des Geschäftsjahres 2015 waren bei XING durchschnittlich 730 Mitarbeiter (Vorjahr: 623) sowie vier Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) beschäftigt. Zum 31. Dezember 2015 waren im Konzern 788 Mitarbeiter (Vorjahr: 645) sowie vier Vorstandsmitglieder (Vorjahr: 4) tätig.

ERHALTENE MITTEILUNGEN NACH § 21 WPHG

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

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Stefan Winners,

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

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Tomorrow Focus AG, München, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der BurdaForward GmbH, München, Deutschland (seit Juli 2015)
- Mitglied des Aufsichtsrats der zooplus AG, München, Deutschland
- Mitglied des Beirats der Cyberport GmbH, Dresden, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats und des Beirats der Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland

Dr. Johannes Meier,

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

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Dr. Jörg Lübcke,

Geschäftsführer, Barcare GmbH, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jean-Paul Schmetz,

Chief Scientist, Hubert Burda Media Holding KG, München, Deutschland

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der OPMS Limited, Seoul, Südkorea
- Mitglied des Aufsichtsrats der Coc Coc Pte. Limited, Singapur (seit Februar 2015)

Anette Weber,

Global Head Finance Pharma Development der Novartis Pharma AG, Basel, Schweiz

Weitere Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Sabine Bendiek,

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

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Dr. Thomas Vollmoeller,

CEO, Hamburg (Vorsitzender)

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien:

- Mitglied des Aufsichtsrats der Ravensburger AG, Ravensburg, Deutschland (seit August 2015)
- Mitglied des Verwaltungsrats der Conrad Electronic SE, Hirschau, Deutschland

Ingo Chu,

CFO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Jens Pape,

CTO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Timm Richter,

CPO, Hamburg

Aufsichtsratsmandate/Mitgliedschaften in Kontrollgremien: keine

Weitere Informationen sind im Vergütungsbericht enthalten, der Bestandteil des Konzernlageberichts ist.

HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Im Geschäftsjahr 2015 wurde für Abschlussprüfungsleistungen zum 31. Dezember 2015 ein Aufwand in Höhe von 160 Tsd. € (Vorjahr: 165 Tsd. €) erfasst. Sonstige Leistungen wurden in Höhe von 20 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) in Anspruch genommen. Steuerberatungsleistungen und andere Bestätigungsleistungen wurden wie im Vorjahr nicht in Anspruch genommen.

DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) gesetzlich verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der XING AG oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenzulegen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahrs getätigten Geschäfte die Summe von 5.000 € erreicht oder übersteigt. Die der XING AG im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Website des Unternehmens (<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance/directors-dealings>) abrufbar.

ERKLÄRUNG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Die Vorstand und der Aufsichtsrat der XING AG haben im Februar 2016 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens (<http://corporate.xing.com/deutsch/investor-relations/corporate-governance>) öffentlich zugänglich gemacht.

WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

XING hat in den USA ein Joint Venture mit der führenden Jobplattform Monster vereinbart, um die Erfolgchancen eines gemeinsamen Angebotes in den USA zu sondieren.

Erklärung des Vorstands

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

Hamburg, 23. März 2016

Der Vorstand

Dr. Thomas Vollmoeller

Ingo Chu

Timm Richter

Jens Pape

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der XING AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

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

Hamburg, den 23. März 2016

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

ppa. Jana Zemmrich
Wirtschaftsprüferin

Finanztermine

Veröffentlichung Jahresfinanzbericht	24. März 2016
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht (Stichtag Q1)	04. Mai 2016
Hauptversammlung	02. Juni 2016
Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht	08. August 2016
Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht (Stichtag Q3)	07. November 2016

Impressum und Kontakt

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

HERAUSGEBER

XING AG
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Telefon +49 40 41 91 31 – 793
Telefax +49 40 41 91 31 – 11

CHEFREDAKTEUR

Patrick Möller (Director Investor Relations)

KONZEPT, BERATUNG UND GESTALTUNG

CAT Consultants, Hamburg
www.cat-consultants.de

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

Thorsten Ginsel
Gerhard Mohr
Marc-Sven Kopka
Yee Wah Tsoi
Frank Legeland
Karen Gräper
Anika Seidenfaden

www.xing.com

XING AG

Dammtorstraße 30

20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 91 31 – 793

Telefax +49 40 41 91 31 – 11

investor-relations@xing.com

XING 