Rede des Finanzvorstands (CFO & COO) Henning Rönneberg

zur ordentlichen Hauptversammlung der New Work SE

am Montag, den 23. Juni 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

vielen Dank Dir, liebe Petra, und Dir, lieber Johannes Meier, für die freundlichen Worte. Und wie es sich gehört, möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich Ihnen vorzustellen. Mein Name ist Henning Rönneberg, ich bin 56 Jahre alt und seit dem 10. März 2025 als CFO und COO im Vorstand der New Work SE. Ich verfüge über 25 Jahre Managementenerfahrung in führenden Internet- und Technologieunternehmen und bin seit mehr als 20 Jahren in Geschäftsführungen tätig – zuletzt für die ParshipMeet Group. Ich bin verheiratet und lebe mit meiner Familie in Hamburg.

Ich freue mich auf die neue Aufgabe als CEO und möchte Dir, liebe Petra, auch an dieser Stelle danken: Du hast mir in den letzten drei Monaten nicht nur ein umfassendes Onboarding gegeben. Du hast zudem viel für die Firma getan. Du hast die New Work SE durch herausfordernde Zeiten gesteuert – Du hast bereits davon berichtet. In dieser Phase hast Du Dich nicht gescheut, auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen. Was ich aber allenthalben höre und auch selbst in den vergangenen Wochen gespürt habe: Du hast dabei neben den Nutzern unserer Angebote, den Kunden und Aktionären auch stets die Mitarbeiter der New Work SE im Blick gehabt, denn sie sind es, die letztendlich den Erfolg eines Digital-Unternehmens

ausmachen. Danke für Deine positive Energie und Deine Führung, mit der Du das Unternehmen durch die Transformation gesteuert hast und dabei auch den Teamspirit hochgehalten hast. Und das, da werden Sie mir zustimmen, meine sehr verehrten Damen und Herren, ist eine wichtige Basis für eine erfolgreiche Zukunft. Danke – und alles Gute für deine private und berufliche Zukunft, Petra.

Nun will ich mich den Finanzen des Jahres 2024 widmen. Erlauben Sie dazu zwei Vorbemerkungen: Einerseits werde ich mich auf die sachliche Perspektive aus meiner CFO-Rolle fokussieren. Zudem wissen Sie, dass ich weder im Positiven noch im Negativen an der Unternehmensentwicklung im Geschäftsjahr 2024 mitgewirkt habe und dazu deshalb nur eine beobachtende Position einnehmen kann. Dies vorausgeschickt freue ich mich, nun in die Analyse der Geschäftszahlen für das Jahr 2024 einzusteigen.

Die wichtigsten übergeordneten Punkte, auf die ich anfangs eingehen möchte, sind die Folgenden:

- **Erstens: Schwacher Arbeitsmarkt und Makrolage belasten nach wie vor unser Geschäft.** Das Geschäftsjahr 2024 war für die New Work SE kein einfaches. Die anhaltende Rezession – die längste seit dem zweiten Weltkrieg – hat das Geschäft sehr belastet. Es wurden daher zu Beginn des Jahres 2024 Maßnahmen zur Kosteneinsparung ergriffen, um den Umsatzrückgängen entgegenzuwirken.

- **Zweitens: Die Entwicklung der nicht-finanziellen Kennzahlen von kununu und XING.** Kununu hatte zum Ende des Geschäftsjahres 2024 12,8 Millionen Workplace insights. Das ist ein Plus von mehr als 2,4 Millionen im Vergleich zum Vorjahr. Zum Ende des Geschäftsjahres 2024 verzeichnete XING 22,9 Millionen Mitglieder auf der Plattform. Das entspricht einem Plus von 700 Tausend im Vergleich zum Vorjahr.
- **Drittens: Wir verzeichnen 2024 Umsatzerlöse von 263 m€.** Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns verlief im Rahmen der vom Vorstand im Lagebericht des Konzernabschluss 2023 veröffentlichten Umsatz- und Ergebnisziele. Die New Work SE hat im Geschäftsjahr 2024 einen Konzernumsatz von 263,4 m€, nach 305,6 m€ im Geschäftsjahr 2023 erzielt.
- **Viertens: In 2024 belief sich unser Pro-Forma EBITDA auf 62 m€.** Das Pro-Forma-Konzern-EBITDA lag mit 61,6 m€ rund 37 Prozent unter dem Wert des Vorjahres (97,1 m€).
- **Fünftens: Die Entwicklung der Finanzlage und ein operativer Cashflow von 11 m€-** Die liquiden Mittel lagen mit 92,2 m€ annähernd auf Vorjahresniveau.
- **Sechstens: Eine Regeldividende von 1€ je Aktie.** Angesichts der Ergebnisse des abgelaufenen und der Herausforderungen des laufenden Geschäftsjahres hat der Vorstand unter Berücksichtigung des aktuellen Profitabilitätsniveaus entschieden, in diesem Jahr der Jahreshauptversammlung eine Dividende von 1,00 Euro pro Aktie zur Ausschüttung vorzuschlagen.

Das war die Zusammenfassung im Überblick. Lassen Sie uns gemeinsam die Gewinn- und Verlustrechnung anschauen. Auf die einzelnen Positionen werde ich in den folgenden Charts noch näher eingehen.

Im Geschäftsjahr 2024 betrug der Umsatz 263,4 m€. Das ist mit einem Minus von 42,2 m€ beziehungsweise einem Minus von 14 Prozent signifikant weniger als im Vorjahr. Der vom Vorstand im Rahmen des veröffentlichten Konzernabschlusses 2023 gegebene Ausblick für die Umsatzziele – ein Rückgang im niedrigen zweistelligen Prozentbereich – ist somit eingetreten. Vor allem das in der Vergangenheit traditionell starke Segment HR Solutions & Talent Access hat aufgrund der konjunkturbedingt geringeren Nachfrage im Recruitingmarkt und damit der gesunkenen Zahl an offenen Jobs mit signifikanten Umsatzrückgängen zu kämpfen. Einzelne Geschäftsfelder, insbesondere im Bereich Employer Branding auf kununu, haben sich trotz dieser Herausforderungen sehr gut entwickelt.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen von 4,1 m€ im Vorjahr leicht auf 5,7 m€, was vor allem auf nicht-zahlungswirksame Effekte aus der Untervermietung von Büroflächen zurückzuführen ist.

Die aktivierten Eigenleistungen gingen von 24,1 m€ im Vorjahr auf 15,6 m€ zurück. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Reduktion der Mitarbeiterzahl in Folge der Strukturmaßnahmen im Jahr 2024 zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2024 wurde ein aktives und konsequentes Kostenmanagement verfolgt, um der schwachen Umsatzentwicklung entgegenzuwirken. Am 11. Januar 2024 wurde vom Aufsichtsrat dem vom Vorstand vorgelegten

Reorganisationsprogramm „Recalibrate“ zugestimmt. Ein weiteres, darauf aufbauendes Programm („Recalibrate+“) wurde im 4. Quartal 2024 beschlossen und umgesetzt. Im Zuge der Reorganisation und der Fokussierung auf die Marken XING und kununu wurde die Mitarbeiteranzahl signifikant reduziert. Die Restrukturierungen führten insgesamt zu Einmalaufwendungen in Höhe von 27,2 m€, wovon 23,0 m€ auf den Personalaufwand entfielen. Diese Einmaleffekte erklären die Unterschiede zwischen den berichteten und den Pro-Forma Ergebnissen.

Die Aufwendungen vor aktivierten Eigenleistungen beliefen sich auf 250,3 m€, gegenüber 240,8 m€ im Vorjahr. Hierin ist der zuvor erläuterte einmalige Restrukturierungsaufwand in Höhe von 27,2 m€ enthalten. Die Pro-forma Aufwendungen vor aktivierten Eigenleistungen betragen 223,1 m€, ein Rückgang um 13,6 m€ gegenüber Vorjahr.

Nach Abzug aller Aufwendungen ergibt sich ein operatives Betriebsergebnis (EBITDA) von 34,4 m€. Dies entspricht einem Rückgang von 63 Prozent gegenüber 2023 (92,9 m€). Im Vergleich zum Vorjahr ist das EBITDA 2024 allerdings mit rund 27,2 m€ einmaligen Restrukturierungsaufwendungen belastet. Ohne diese einmaligen Effekte liegt das sogenannte Pro-Forma-EBITDA im Geschäftsjahr 2024 mit 61,6 m€ rund 37 Prozent unter dem Pro-Forma-EBITDA des Vorjahres in Höhe von 97,1 m€.

Damit hat die New Work SE den vom Vorstand im Rahmen des veröffentlichten Konzernabschlusses 2023 gegebenen Ausblick für das Pro-Forma-Konzern-EBITDA für das Geschäftsjahr 2024 – ein Rückgang im mittleren zweistelligen Prozentbereich – im oberen Bereich des Ausblicks getroffen.

Die berichtete EBITDA-Marge lag bei 13 Prozent. Die Pro-Forma-EBITDA Marge bei 23 Prozent.

Die Abschreibungen und Wertminderungen haben sich von 44,1 m€ im Vorjahr auf 46,0 m€ erhöht. Die Abschreibungen im Berichtszeitraum 2024 enthalten 8,3 m€ Abschreibungen auf Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen vergangener Unternehmenserwerbe, wovon 7,1 m€ auf die außerplanmäßige Wertminderung des InterNations-Geschäfts- oder Firmenwerts entfällt. Enthalten sind hier zudem einmalige Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Konzernumbau in Höhe von 1,0 m€. Abschreibungen auf selbst erstellte Software wurden in Höhe von 26,3 m€ vorgenommen.

Das berichtete Finanzergebnis betrug 1,9 m€. Es liegt damit leicht unter Vorjahr. Das bereinigte Pro-Forma-Finanzergebnis liegt mit 1,6 m€ über dem Pro-Forma-Ergebnis des Vorjahres.

Die laufenden Steuern werden von den Gesellschaften des Konzerns nach dem am jeweiligen Sitz geltenden nationalen Steuerrecht ermittelt. Im Geschäftsjahr 2024 entstand ein Steuerertrag in Höhe von 2,6 m€. Dies ist auf die Bilanzierung von künftigen Steuerentlastungen aufgrund der im Geschäftsjahr durch die durchgeführte Restrukturierung entstandenen Verlustvorträge zurückzuführen. Im Vorjahr betrug der Steueraufwand 14,2 m€.

Das Konzernergebnis 2024 liegt mit -7,1 m€ deutlich unter dem Ergebnis des Vorjahres von 36,9 m€. Entsprechend liegt auch das Ergebnis je Aktie mit -1,26 € unter dem Wert von 6,56 € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das um einmalige Effekte bereinigte Pro-Forma-Ergebnis des Berichtszeitraums 2024 beträgt 20,1 m€ gegenüber einem Pro-Forma-Ergebnis des Vorjahres von 38,8 m€. Das Pro-Forma-Ergebnis je Aktie verringerte sich ebenfalls von 6,90 € im Jahr 2023 auf 3,57 € im Jahr 2024.

Im Folgenden gehe ich auf die Umsatzentwicklung je Segment ein.

Wie bereits erwähnt, verzeichnete die New Work SE im Geschäftsjahr 2024 einen Rückgang der Umsatzerlöse auf 263,4 m€. Hauptursache für diesen Rückgang war die anhaltend schwache Nachfrage im Recruiting-Markt. Besonders betroffen war der Bereich Active Sourcing im Segment HR Solutions & Talent Access. Hier sehen wir uns einem angespannten Marktumfeld, einer erhöhten Kündigungsrate und einer insgesamt geringeren Abschlussquote bei Neukunden gegenüber. Auch die strategische Neuausrichtung von XING, welches sich zunehmend als Jobs-Netzwerk positioniert, führte zu einem erwarteten Rückgang der Nutzerzahlen im B2C-Segment. Infolgedessen entwickelten sich die Erlöse aus unseren Paid Memberships planmäßig rückläufig.

Im Segment HR Solutions & Talent Access erzielte die New Work SE im Geschäftsjahr 2024 Umsatzerlöse von 196,6 m€, was einen Rückgang um 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Dieser Rückgang ist vor allem auf die gesunkene Nachfrage nach Talenten zurückzuführen, wodurch unsere Einnahmen aus Active und Passive Sourcing ebenfalls gesenkt wurden. Die fortdauernde schwache

wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland hat hier zusätzlichen Einfluss genommen. Positiv hervorzuheben ist jedoch, dass die Nachfrage nach Employer-Branding-Produkten auf der Plattform kununu sich im gesamten Betrachtungszeitraum günstig auf den Umsatz in diesem Segment ausgewirkt hat.

Im B2C-Segment haben wir einen Rückgang um 20 Prozent auf 58,7 m€ im Geschäftsjahr 2024 zu verzeichnen. Im Zuge der Neuausrichtung von XING verlagert sich der Fokus zunehmend weg von den Premiummitgliedschaften hin zur verstärkten Monetarisierung des Talenzugangs im Segment HR Solutions & Talent Access. Daher resultiert der Umsatzrückgang in B2C aus den planmäßig sinkenden Einnahmen aus den XING-Premiummitgliedschaften.

Im Segment B2B Marketing Solutions haben wir im Geschäftsjahr 2024 Umsatzerlöse in Höhe von 8,1 m€ erzielt. Das entspricht einem Rückgang um 40 Prozent im Vergleich zum Geschäftsjahr 2023. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die abnehmenden Werbeanzeigen aufgrund der sinkenden Plattformreichweite von XING zurückzuführen, was auch niedrigere Anzeigenpreise zur Folge hatte.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Entwicklung der Kosten im Geschäftsjahr 2024 werfen.

Im Folgenden gehe ich auf die Entwicklung der Aufwendungen vor aktivierten Eigenleistungen ein.

Die Personalaufwendungen betragen 149,4 m€ gegenüber 152,5 m€ im Vorjahr. Hierbei ist zu beachten, dass der Personalaufwand einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der durchgeführten Restrukturierung und der damit verbundenen Reduktion der Belegschaft enthält. Diesbezüglich wurde der Personalaufwand einmalig um 23,0 m€ belastet. Ohne diesen Einmaleffekt sowie aufgrund des verringerten Mitarbeiterbestands liegt der Personalaufwand im Geschäftsjahr 2024 mit 126,4 m€ deutlich unter dem des Vorjahres. Der Personalbestand reduzierte sich von 1.787 Mitarbeitern Ende 2023 auf 1.334 per 31. Dezember 2024.

Die Personalaufwandsquote beträgt 57 Prozent und liegt über dem Vorjahreswert von 50 Prozent. Bei Berücksichtigung der Pro-Forma bereinigten Abfindungszahlungen reduziert sich diese Quote auf 48 Prozent.

Mit der anhaltenden Neuausrichtung der XING-Plattform vom sozialen Netzwerk für berufliche Kontakte hin zu einem Jobs-Netzwerk haben wir insbesondere die Ausgaben für Brand-Marketing deutlich erhöht, um die externe Wahrnehmung der neuen Positionierung von XING durch gezielte Branding-Aktivitäten zu steigern. In der Folge erhöhte sich der Marketingaufwand im Berichtszeitraum um 19 Prozent von 43,4 m€ auf 51,5 m€. Die Marketingaufwandsquote liegt mit 20 Prozent planmäßig über dem Vorjahresniveau von 14 Prozent.

Die sonstigen Aufwendungen erhöhten sich leicht von 44,9 m€ auf 49,5 m€. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der durchgeführten Restrukturierung in Höhe von 4,2 m€ im Jahr 2024 (Vorjahr: 0,6 m€) zurückzuführen.

Kommen wir nun zum Cashflow.

Der Cashflow aus unserer laufenden Geschäftstätigkeit betrug 11,1 m€, im Vergleich zu 62,0 m€ im Vorjahr. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf ein um 58,5 m€ gesunkenes EBITDA zurückzuführen, sowie gegenläufig auf um 12,2 m€ geringere Zahlungen für Zinsen, Steuern und sonstiges. Diese gesunkenen Auszahlungen sind im Wesentlichen durch um 13,7 m€ geringere Steuerzahlungen begründet. Des Weiteren haben wir ein um 10,5 m€ gestiegenes Working Capital zu verzeichnen.

Zudem wurde das EBITDA um nicht-zahlungswirksame Erträge in Höhe von 2,9 m€ bereinigt, die vor allem aus der Neubewertung des Mietvertrags des NEW WORK Harbour resultierten.

Aus der Investitionstätigkeit erzielten wir einen Mittelzufluss von 0,3 m€, im Vergleich zu -16,5 m€ im Vorjahr. Dieser Mittelzufluss ergibt sich aus Einzahlungen von 17,5 m€ aus der Veräußerung von Wertpapieren, denen jedoch Auszahlungen für selbst erstellte Software in Höhe von 15,6 m€ und für Sachanlagen in Höhe von 1,9 m€ gegenüberstehen.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit reduzierte sich deutlich auf -12,4 m€, im Vergleich zu -47,4 m€ im Vorjahr. Dies ist vor allem auf die Ausschüttung der Regeldividende in Höhe von 5,6 m€ an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zurückzuführen, während im Vorjahr insgesamt 37,8 m€ ausgeschüttet wurden. Dank mietfreier Zeiten und Effizienzmaßnahmen bei unseren gemieteten Bürogebäuden konnten wir die Auszahlungen für Mietverhältnisse um 2,9 m€ auf 6,8 m€ reduzieren.

Damit betrug der Free-Cashflow vor Auszahlungen an unsere Aktionäre 4,8 m€.

Kommen wir nun zur Bilanz:

Im Betrachtungszeitraum hat sich die Bilanzsumme der New Work SE von 348,5 m€ zum 31. Dezember 2023 um rund 78,8 m€ auf 269,7 m€ zum 31. Dezember 2024 verringert.

Die Aktivseite der Bilanz war im abgelaufenen Geschäftsjahr im Wesentlichen durch operative Vermögensgegenstände geprägt, die zum 31. Dezember 2024 114,8 m€ ausmachten. Die liquiden Mittel der Gesellschaft belaufen sich auf 92,2 m€, Erworbene Firmenwerte und Finanzanlagen belaufen sich auf 51,7 m€. Forderungen aus Ertragssteuern und latente Steuern betragen in Summe 11,0 m€.

Auf der Passivseite der Bilanz dominieren das Eigenkapital mit 132,5 m€, gefolgt von 77,5 m€ Erlösabgrenzungen, 54,4 m€ Verbindlichkeiten und 5,3 m€ Ertragssteuern und latente Steuern.

2024 war ein schwieriges Jahr für die Gesellschaft. Es wurden viele Anstrengungen unternommen, um den widrigen Marktbedingungen zu trotzen. Die Reduktion der Kosten war eine wesentliche Maßnahme. Zum einen, um die Profitabilität der New Work SE zu stärken und zum anderen, um den benötigten finanziellen Spielraum für

unsere Marken zu schaffen. Bei XING bedeutet das konkret an der Repositionierung arbeiten zu können und bei kununu, der Marke Möglichkeiten für Wachstum zu geben.

Abschließend lassen Sie uns auf die Zahlen zum ersten Quartal 2025 schauen. Wir haben diese Zahlen stets auf unseren Jahreshauptversammlungen gezeigt und obwohl wir nicht mehr börsennotiert sind, wollen wir das auch in dieser HV fortführen.

Im ersten Quartal haben die Marken weiter daran gearbeitet, die Repositionierung von XING mit Hochdruck weiterzuführen bzw. die nicht finanziellen-KPIs von kununu weiter zu steigern.

Die New Work SE verzeichnete mit 55,4 m€ einen erneuten Umsatzrückgang zum Vorjahresquartal um 19 Prozent. Das EBITDA lag bei 10,5 m€ und das Konzernergebnis bei 4,2 m€. Der operative Cashflow betrug 10,1 m€.

Meine Damen und Herren, damit bin ich am Schluss meines Berichtes angekommen. Ich möchte das zum Anlass nehmen, um mich im Namen der New Work SE bei Ihnen allen zu bedanken. Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, Analytinnen und Analysten, Investorinnen und Investoren, kurzum alle Kapitalmarktbegleiter, die die Geschicke dieses Unternehmens seit Jahren verfolgen. Ich danke für den Austausch und für das Vertrauen.

Es wird nun ein neues Kapitel in der Geschichte dieses Unternehmens aufgeschlagen. Und obgleich ich in große Fußstapfen von dir, liebe Petra, treten werden, freue ich

mich auf die Aufgabe. Ich freue mich auf eine weiterhin vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Burda und darüber, dass ich trotz aller Herausforderungen mit einem sehr motivierten Team bei der New Work SE zusammenarbeiten darf. Ich trete die neue Aufgabe als CEO der New Work SE voller Tatkraft und hoher Motivation an. Denn das hat das Unternehmen verdient.

Ich danke Ihnen und Euch allen für die Aufmerksamkeit und gebe damit wieder an den Versammlungsleiter.