Lagebericht

Lagebericht

Dieser Lagebericht und der Jahresabschluss der LinkedIn Austria GmbH (im Folgenden die „Gesellschaft" oder „LinkedIn Austria") für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr werden von der Geschäftsführung vorgelegt.

Informationen über das Unternehmen

LinkedIn Austria ist eine eingetragene Tochtergesellschaft der LinkedIn Ireland Unlimited Company („LinkedIn Ireland"). LinkedIn Ireland ist alleinige Gesellschafterin der LinkedIn Austria. Die Microsoft Corporation (nachfolgend „Microsoft"), eine Gesellschaft mit Sitz in den Vereinigten Staaten von Amerika, ist die oberste Muttergesellschaft sowohl von LinkedIn Ireland als auch von LinkedIn Austria. Die Mitglieder der Gruppe der Muttergesellschaft werden als verbundene Unternehmen identifiziert. Die Gruppe der verbundenen Unternehmen wird gemeinsam als „Microsoft Gruppe" bezeichnet.

Die Haupttätigkeit von LinkedIn Austria besteht darin, die Bekanntheit der Marke LinkedIn und des Produktangebots in Österreich zu steigern. Dies erfolgt durch die Bereitstellung von Marketingdienstleistungen für ihre Muttergesellschaft LinkedIn Ireland.

Die Gesellschaft erbringt zudem Software-, visuelle Produkt- und Inhaltsentwicklungsdienste im Auftrag ihrer Muttergesellschaft. Die Umsatzerlöse der Gesellschaft stammen aus konzerninternen Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und LinkedIn Ireland.

Branchenumfeld und Markttrends

LinkedIn verbindet Fachkräfte in aller Welt, um sie produktiver und erfolgreicher zu machen und verändert die Art und Weise, wie Unternehmen einstellen, vermarkten, verkaufen und lernen. Unsere Vision ist es, durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des weltweit ersten Economic Graph, einer digitalen Darstellung der globalen Wirtschaft, wirtschaftliche Chancen für jedes Mitglied der globalen Belegschaft zu schaffen. Zusätzlich zu den kostenlosen Diensten bietet LinkedIn auch kostenpflichtige Lösungen an: Talent Solutions, Marketing Solutions, Premium-Mitgliedschaften und Sales-Solutions. Zu Talent Solutions gehören auch Learning Solutions, die Unternehmen dabei helfen, kritische Qualifikationslücken in Zeiten zu schließen, in denen Unternehmen mehr mit vorhandenen Talenten machen müssen. Marketinglösungen helfen Unternehmen dabei, ihre Zielgruppen in großem Maßstab zu erreichen, einzubinden und zu konvertieren. Premium-Mitgliedschaften ermöglichen es Fachleuten schließlich, ihre berufliche Identität zu verwalten, ihr Netzwerk zu erweitern und durch zusätzliche Dienste wie die Premium-Suche mit Talenten in Kontakt zu treten. Sales Solutions helfen Unternehmen, Kundenbeziehungen zu stärken, Teams mit digitalen Verkaufstools auszustatten und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.

Die Begeisterung für KI schafft neue Möglichkeiten in allen Funktionen – von Marketing, Vertrieb, Service und Finanzen bis hin zu Softwareentwicklung und Sicherheit. Und LinkedIn ist der Ort, an dem Menschen lernen, diskutieren und ihre Fähigkeiten verbessern können. Wir nutzen KI, um unseren Mitgliedern und Kunden dabei zu helfen, Chancen zu nutzen und die Erfahrungen von Experten auf der Plattform zu nutzen. Tatsächlich sind unsere KI-gestützten Artikel bereits der am schnellsten wachsende Traffic-Treiber für das Netzwerk. Unsere neuen KI-gestützten Funktionen verändern das LinkedIn-Mitgliedererlebnis – von der

Art und Weise, wie Menschen neue Fähigkeiten erlernen, bis hin zur Art und Weise, wie sie nach Jobs suchen und mit Beiträgen interagieren.

LinkedIn hat mehr als 1 Milliarde Mitglieder in über 200 Ländern und Territorien und ist in 36 Sprachen verfügbar. Über unsere unternehmenseigene Plattform können Mitglieder ihre berufliche Identität online erstellen, verwalten und teilen, ihr berufliches Netzwerk aufbauen und pflegen, auf gemeinsames Wissen und Erkenntnisse zugreifen sowie Geschäftsmöglichkeiten finden, wodurch sie produktiver und erfolgreicher werden.

Ergebnisse und wesentliche Leistungskennzahlen

Die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr sind im Jahresabschluss angeführt. Die Gesellschaft erzielte einen Jahresfehlbetrag von EUR 1.226.731 (2024: EUR 290.959), welcher vorgetragen werden soll.

Weltweit ist das Mitgliederwachstum von LinkedIn mit über 1 Milliarde Mitgliedern zum 31. Dezember 2025 weiter gestiegen. Die Umsatzerlöse stiegen im Jahr 2025 um 11 % auf 16.975.397 EUR (2024: 15.271.357 EUR). Dieser Anstieg ist vor allem auf das starke Engagement auf der Plattform zurückzuführen.

Die betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich von 16.017.327 EUR im Geschäftsjahr 2024 auf 18.399.294 EUR im Geschäftsjahr 2025. Dies ist auf einen Anstieg der im laufenden Jahr erfassten Wechselkursverluste sowie höhere Abfertigungszahlungen zurückzuführen.

Der Betriebsverlust erhöhte sich von 487.826 EUR im Jahr 2024 auf 1.423.897 EUR im Jahr 2025, was in erster Linie auf den Anstieg der Wechselkursverluste im laufenden Jahr im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen ist.

Das Anlagevermögen verringerte sich von EUR 2.908.954 zum 31.12.2024 auf EUR 2.532.944 zum 31.12.2025, was hauptsächlich auf die Stilllegung von Vermögenswerten zurückzuführen ist.

Das Umlaufvermögen verringerte sich um 1 % von EUR 10.779.752 zum 31.12.2024 auf EUR 10.687.413 zum 31.12.2025, hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen des Microsoft-Konzerns, der durch einen Anstieg der Umsatzsteuerforderungen ausgeglichen wurde.

Die Rückstellungen verringerten sich um 9 % von EUR 1.992.138 zum 31.12.2024 auf EUR 1.810.088 zum 31.12.2025, hauptsächlich aufgrund von Abfertigungen.

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl der Gesellschaft verringerte sich im Geschäftsjahr 2025 auf 79 (2024: 82). Der Personalaufwand stieg um 14 % von EUR 10.288.731 im Jahr 2024 auf EUR 11.694.025 im Jahr 2025, dies spiegelt einen Anstieg der Sozialversicherungsausgaben wider.

Zusammenfassend ist die Geschäftsführung mit der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und der Gesamtleistung der Gesellschaft für das zum 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr zufrieden. Die Leistung der Gesellschaft entspricht den Erwartungen der Geschäftsführung und die Geschäftsführung rechnet mit keinen negativen Entwicklungen.

Zweigniederlassungen

LinkedIn Austria ist keine Zweigniederlassung und unterhält auch keine Zweigniederlassungen.

Finanzinstrumente

LinkedIn Austria hält keine derivativen Finanzinstrumente.

Risiken, Wachstumschancen und finanzielle Auswirkungen

Wettbewerbsumfeld

Der langfristige Erfolg des Unternehmens hängt von seiner Fähigkeit ab, talentierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten, um an der Spitze des technologischen Fortschritts und der breiteren langfristigen Markttrends zu bleiben. Das Unternehmen investiert weiterhin in die Gewinnung und Bindung hochkarätiger Mitarbeiter und die Entwicklung neuer Technologien, um diese Risiken zu mindern.

Geschäftsrisiken

Die Geschäftstätigkeit und Finanzergebnisse unterliegen einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten einschließlich der nachfolgend beschriebenen, die sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit und die Finanzlage der Gesellschaft auswirken könnten:

LinkedIn steht im Wettbewerb mit beruflichen Online-Netzwerken, Personalvermittlungsunternehmen, Talentmanagement-Unternehmen und größeren Unternehmen, die sich auf Talentmanagement und Personaldienstleistungen konzentrieren, mit Jobbörsen, mit traditionellen Personalberatungen sowie mit Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen für Lernen und Entwicklung anbieten. Marketing Solutions konkurriert mit Online- und Offline-Kanälen, die Umsätze mit Werbetreibenden und Marketingfachleuten erzielen, und Sales Solutions konkurriert mit Online- und Offline-Kanälen für Unternehmen im Bereich der Lead-Generierung sowie der Gewinnung von Kundeninformationen und -erkenntnissen.

Wenn es uns nicht gelingt, weiterhin neue Kund:innen zu gewinnen, oder wenn bestehende Kund:innen ihre Mitgliedschaften nicht oder zu ungünstigeren Konditionen verlängern oder keine zusätzlichen Lösungen erwerben, erreichen wir unsere Umsatzprognosen möglicherweise nicht, und unser Betriebsergebnis würde beeinträchtigt werden.

Wenn unsere Sicherheitsmaßnahmen gefährdet werden oder wenn unsere Website Angriffen ausgesetzt ist, die die Nutzung unserer Lösungen seitens von Mitgliedern und Kund:innen einschränkt oder verhindert, könnten Mitglieder und Kund:innen die Nutzung unserer Lösungen reduzieren oder einstellen.

Unser Geschäft unterliegt zahlreichen US-amerikanischen und ausländischen Gesetzen, von denen viele ungeklärt sind und sich noch in der Entwicklung befinden und die uns Ansprüchen aussetzen oder unser Geschäft auf andere Weise beeinträchtigen könnten. In den Bereichen KI und Inhaltsmoderation zeichnen sich gesetzgeberische und regulatorische Maßnahmen ab, die die Kosten erhöhen oder die Möglichkeiten einschränken könnten. Beispielsweise wird in der EU über ein KI-Gesetz nachgedacht, das möglicherweise höhere Kosten oder geringere Möglichkeiten für den Betrieb unserer KI-Dienste auf dem europäischen Markt mit sich bringt.

Wenn die Profile unserer Mitglieder veraltet oder ungenau sind oder nicht die Informationen enthalten, die Nutzer:innen und Kund:innen erwarten, können wir möglicherweise nicht das volle Potenzial unseres Netzwerks ausschöpfen, was sich nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken könnte.

Das öffentliche Interesse an Fragen des Datenschutzes und der Sicherheit im Internet kann zu einer stärkeren Regulierung und veränderten Branchenstandards führen, was uns davon abhalten oder daran hindern könnte, unseren Mitgliedern und Kund:innen unsere aktuellen Produkte und Lösungen anzubieten, was unserem Geschäft schaden könnte. Die EU-Datenschutz-Grundverordnung („DSGVO"), die für alle unsere Aktivitäten gilt, die von einer Niederlassung in der EU aus durchgeführt werden oder sich auf in der EU angebotene Produkte und Dienstleistungen beziehen, legt eine Reihe von Compliance-Verpflichtungen hinsichtlich des Umgangs mit personenbezogenen Daten fest. Wenn wir uns nicht daran halten oder wenn Aufsichtsbehörden behaupten, dass wir uns nicht daran gehalten haben (auch als Reaktion auf Beschwerden von Kunden), kann dies zu Durchsetzungsmaßnahmen der Aufsichtsbehörden führen, die zu erheblichen Geldstrafen, Privatklagen, Reputationsschäden, der Sperrung internationaler Datenübertragungen und dem Verlust von Kunden führen können, was sich negativ auf unser Geschäft auswirkt.

Wir sammeln, verarbeiten, speichern, teilen, veröffentlichen und nutzen personenbezogene Informationen und andere Daten, wodurch wir staatlichen Vorschriften und anderen rechtlichen Verpflichtungen in Bezug auf Datenschutz und Sicherheit unterliegen. Unsere tatsächliche oder wahrgenommene Nichteinhaltung solcher Verpflichtungen könnte unserem Geschäft schaden.

Wenn es uns nicht gelingt, unsere geistigen Eigentumsrechte zu schützen oder durchzusetzen, könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und Ergebnissituation haben.

Unser Geschäft hängt von einer starken und vertrauenswürdigen Marke ab. Jedes Versäumnis, unsere Marke aufrechtzuerhalten, zu schützen und zu verbessern, würde unsere Fähigkeit beeinträchtigen, unsere Basis von Mitgliedern, Unternehmen und professionellen Organisationen zu halten oder zu erweitern sowie unsere Fähigkeit, deren Engagement zu erhöhen.

Wirtschaftliche Ungewissheit könnte zu einem Rückgang der Nachfrage nach unseren Produkten, weniger Verlängerungen bestehender Vereinbarungen und anderen negativen Auswirkungen führen, die unser Betriebsergebnis beeinträchtigen könnten.

Wir sind auf erstklassige Talente angewiesen, um unser Geschäft auszubauen und zu betreiben. Falls wir nicht in der Lage sind, neues Personal einzustellen, zu halten und zu motivieren, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, effektiv zu wachsen.

Unsere Lösungen und internen Systeme beruhen auf hochtechnischer Software. Falls sie unentdeckte Fehler enthält, könnte unser Geschäft beeinträchtigt werden.

Unser Ruf oder das Engagement der Benutzer:innen kann durch feindselige oder unangemessene Aktivitäten negativ beeinflusst werden. Diese Aktivitäten können von unehrlichen Nutzer:innen ausgehen, von der Nutzung unserer Produkte oder Dienstleistungen zur Verbreitung terroristischer oder gewalttätiger Inhalte oder zur Verbreitung von Informationen, die als irreführend angesehen werden können, oder von der Nutzung unserer

Produkte oder Dienstleistungen, die gegen unsere Nutzungsbedingungen verstößt. Um diese Handlungen zu verhindern oder darauf zu reagieren, müssen wir möglicherweise erhebliche Investitionen in Personal und Technologie tätigen. Sollten diese Investitionen nicht erfolgreich sein, würde sich dies nachteilig auf unser Geschäft auswirken.

Das Auftreten von Naturkatastrophen, regionalen Epidemien, einer globalen Pandemie oder anderen katastrophalen Ereignissen kann unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage negativ beeinflussen.

Geopolitische Bedingungen oder abrupte politische Veränderungen könnten ein Risiko allgemeiner wirtschaftlicher Störungen darstellen, und geopolitische Instabilität könnte unsere Fähigkeit beeinträchtigen, in einigen Märkten oder mit einigen Kund:innen aus dem öffentlichen Sektor Geschäfte zu machen. Phasen intensiver diplomatischer oder bewaffneter geopolitischer Konflikte könnten (1) zu neuen und sich schnell entwickelnden Sanktionen und Handelsbeschränkungen führen, die den Handel mit sanktionierten Personen und Ländern beeinträchtigen können, sowie (2) zu negativen Auswirkungen auf regionale Handelsökosysteme unter unseren Kund:innen, Partnern und uns.

Wir investieren im gesamten Unternehmen in künstliche Intelligenz („KI") und integrieren generative KI-Funktionen in unsere Verbraucher- und kommerziellen Angebote. Wir gehen davon aus, dass KI-Technologie und -Dienste ein hart umkämpfter und sich schnell entwickelnder Markt sein werden. Wir werden erhebliche Entwicklungs- und Betriebskosten tragen, um die KI-Fähigkeiten, -Produkte und -Dienste aufzubauen und zu unterstützen, die zur Erfüllung der Bedürfnisse unserer Kunden erforderlich sind. Um effektiv im Wettbewerb zu bestehen, müssen wir auch auf den technologischen Wandel, mögliche regulatorische Entwicklungen und die öffentliche Kontrolle reagieren. Da es sich bei der generativen KI um ein neues Feld handelt, entwickelt sich das Verständnis für Sicherheitsrisiken und Schutzmethoden ständig weiter. Funktionen, die auf generativer KI basieren, können anfällig für unerwartete Sicherheitsbedrohungen durch raffinierte Angreifer sein. Sollten die KI-Lösungen der Gesellschaft unbeabsichtigte Folgen haben oder Kontroversen hervorrufen, könnten die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage erheblich und nachteilig beeinträchtigt werden.

Gesetze und Vorschriften im Zusammenhang mit der Verarbeitung personenbezogener Daten können die Nutzung unserer Dienste behindern oder zu erhöhten Kosten, Rechtsansprüchen, Bußgeldern gegen uns oder Reputationsschäden führen.

Der Umsatz stammt aus Vertriebsunterstützungs- und Marketingdienstleistungen sowie aus Managementleistungen, die für die LinkedIn Ireland Unlimited Company erbracht werden. Sollte die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen zurückgehen, würden sich Umsatz und Betriebsergebnis nachteilig entwickeln.

KI-Algorithmen oder Trainingsmethoden können fehlerhaft oder voreingenommen sein und auf unvollständigen oder ungenauen Datensätzen beruhen. KI-generierte Inhalte können ungenau, anstößig, rechtswidrig oder anderweitig schädlich sein. Kund:innen setzen KI-Produkte möglicherweise in risikoreichen Umgebungen, auf unbeabsichtigte oder unangemessene Weise und ohne ausreichende Schutzvorkehrungen ein. Insbesondere bei agentenbasierten KI-Systemen, die autonom handeln, kann eine menschliche Aufsicht erforderlich sein. Fehler beim Einsatz von KI könnten Einzelpersonen oder Kund:innen

schaden, die Marke und den Ruf von LinkedIn beeinträchtigen und rechtliche oder regulatorische Maßnahmen nach sich ziehen.

Währungsrisiko

Die Gesellschaft stellt ihren Jahresabschluss in EUR auf, tätigt jedoch auch Geschäfte in anderen Fremdwährungen. Infolgedessen unterliegt sie aufgrund von Wechselkursschwankungen einem Fremdwährungsrisiko.

Cashflow-Risiko

Das finanzielle Risiko von Änderungen der Wechselkurse wird durch kurze Zahlungsziele der Microsoft Corporation und den Zugang zu ihrem Cash-Pool bei Bedarf gemindert. Die Gesellschaft setzt keine derivative Finanzinstrumente ein, weder zu Spekulationszwecken noch zur Absicherung von Risiken. Das Cashflow-Risiko wird durch die Unterstützung durch die Muttergesellschaft LinkedIn Ireland weitgehend gemindert.

Kreditrisiko

Das Ausfallrisiko des Unternehmens ist in erster Linie auf den konzerninternen Forderungssaldo gegenüber LinkedIn Ireland zurückzuführen. Dieses Risiko wird aufgrund der Zahlungsfähigkeit und Liquidität von LinkedIn Ireland als gering eingeschätzt.

Chancenbericht

Als weltweit größtes berufliches Online-Netzwerk hatte LinkedIn zum 31. Dezember 2025 mehr als 1 Milliarde Mitglieder in über 200 Ländern und Territorien weltweit in 36 Sprachen. Für LinkedIn erwarten wir ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen Bereich. Über eine Milliarde Fachkräfte nutzen LinkedIn, um Kontakte zu knüpfen, zu lernen, einzustellen und zu verkaufen – und unsere Mitgliederzahl wächst von Jahr zu Jahr zweistellig. Immer mehr Mitglieder teilen ihr Fachwissen: Die Zahl der Mitglieder, die eigene Originalinhalte veröffentlichen, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12 %, und die Zahl der Mitglieder, die Kommentare ansehen, nahm um 13 % zu. Als Anlaufstelle für vertrauenswürdiges, von Expert:innen geprägtes Fachwissen tragen unsere Investitionen in den Feed dazu bei, dass sich Mitglieder bedeutungsvoller einbringen. Wir verzeichnen weiterhin eine starke KI-Dynamik mit den neuen agentenbasierten Produkten der Talent Solutions von LinkedIn. In einer Welt zunehmender wirtschaftlicher Komplexität hat künstliche Intelligenz („KI“) das Potenzial, viele Arten von Arbeit zu revolutionieren. LinkedIn ist jetzt innovativ mit KI-Funktionen, um Menschen und Organisationen dabei zu helfen, die heutigen Herausforderungen zu meistern und gestärkt daraus hervorzugehen. Kunden sind bestrebt, den Wert ihrer digitalen Ausgaben zu erschließen und Innovationen für diese nächste Generation von KI zu entwickeln und gleichzeitig die Sicherheit und Verwaltung zu vereinfachen. Wir setzen uns dafür ein, das Versprechen der KI wahr werden zu lassen – und das verantwortungsvoll. Unsere Arbeit wird von einer Reihe von Grundprinzipien geleitet: Fairness, Zuverlässigkeit und Sicherheit, Datenschutz und Sicherheit, Inklusivität, Transparenz und Rechenschaftspflicht. Dies gibt uns die Chance, weiteres Mitgliederwachstum zu generieren und den Umsatz zu steigern.

Zusammenfassung der Chancen und Risiken

Wie bereits erwähnt, ist die Gesellschaft gut positioniert, um Marktchancen zu nutzen, gleichzeitig ist sie aber auch einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Eine detaillierte und zeitnahe Berichterstattung ermöglicht es, Markt- und Geschäftsentwicklungen und -

veränderungen frühzeitig zu erkennen und darauf angemessen zu reagieren. Wir gehen davon aus, dass die Strategie des Microsoft-Konzerns die Gesellschaft in die Lage versetzen wird, ihren Marktanteil in Zukunft weiter zu verbessern.

Ausblick

Am 13. Mai 2026 kündigte das Unternehmen im Rahmen einer globalen Restrukturierungsmaßnahme einen Personalabbau an. Die geschätzten finanziellen Auswirkungen dieses Ereignisses belaufen sich auf rund 1,6 Mio. EUR. Das Unternehmen hat darüber hinaus die Auswirkungen auf das Anlagevermögen mit 1,4 Mio. EUR sowie die Auswirkungen aus der Beendigung von Leasingverhältnissen mit 0,2 Mio. EUR ermittelt. Da die Ankündigung nach dem Bilanzstichtag erfolgte, wurde in diesem Abschluss keine Rückstellung erfasst. Das Ereignis wurde als nicht zu berücksichtigendes Ereignis nach dem Abschlussstichtag behandelt.

Da die Gesellschaft nach dem Cost-Plus-Prinzip vergütet wird und sämtliche betrieblichen Aufwendungen ersetzt werden, werden die Aufwendungen im Zusammenhang mit der globalen Restrukturierung vollständig erstattet. Es wird daher nicht erwartet, dass sich diese im folgenden Geschäftsjahr wesentlich auf die Ertragslage der Gesellschaft auswirken werden.

Die Geschäftsführung

Henry Chi-Ning Fong

Benjamin Owen Orndorff

Graz, am 23 Juli 2026