ULTRASONIC

26.04.2012

Geschäftsbericht 2011
Annual Report

In TEUR, sofern nicht anders angegeben.
In EUR '000, unless otherwise specified.

2011 2010

Auf einen Blick
At a glance

	2011	2010
Umsatzerlöse / Revenue	119.405	102.121
EBITDA	34.555	31.129
Konzernjahresüberschuss / Group net income	24.919	21.894
Eigenkapital zum 31. Dezember / Equity as of 31 December	93.976	73.564
Liquide Mittel zum 31. Dezember / Cash and cash equivalents as at 31 December	77.520	43.382
Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember / Number of employees as at 31 December	1.397	1.379

Brief des Vorstandsvorsitzenden	4	**Letter from the Chairman of the Management Board**
Unternehmensprofil	10	**Company profile**
Auf einen Blick	12	At a glance
Geschichte	14	History
Konzernstruktur & Vertrieb	16	Group structure & distribution
Strategie und Vision	18	Strategy and vision
Produkte	22	Products
An die Aktionäre	30	**To the shareholders**
Vorstand	32	Management Board
Aufsichtsrat	36	Supervisory Board
Bericht des Aufsichtsrats	38	Report of the Supervisory Board
Die Ultrasonic Aktie	48	Ultrasonic stock
Corporate Governance Bericht	56	Corporate governance report
Zusammengefasster Lagebericht	74	**Combined management report**
Vorbemerkung	76	Preliminary remark
Der Ultrasonic-Konzern	78	The Ultrasonic group of companies
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	86	General economic conditions
Markt und Marktumfeld	90	Market and market conditions
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	108	Earnings, asset and financial position
Segmentbericht	130	Segment report
Vergütungssystem der Organe	132	Remuneration system
Erklärung zur Unternehmensführung	134	Declaration of conformity on corporate management
Sonstige Angaben	135	Other information
Risikomanagement und Risikobericht	138	Risk management and risk report
Ultrasonic-Konzern und verbundene Parteien	158	Ultrasonic Group and related parties
Nachtragsbericht	160	Events after the end of the reporting period
Prognosebericht	160	Outlook
Konzernabschluss 2011	168	**Consolidated financial statements 2011**
Konzernbilanz	170	Consolidated statements of financial position
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	172	Consolidated statements of comprehensive income
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	174	Consolidated statements of changes in equity
Konzern-Kapitalflussrechnung	176	Consolidated statements of cash flows
Konzernanhang	178	Notes
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	266	Auditors' report
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	268	Responsibility statement
Jahresabschluss 2011	270	**Financial statements 2011**
Bilanz	270	Balance sheet
Gewinn- und Verlustrechnung	270	Income statement
Sonstige Informationen	272	**Additional information**
Glossar	272	Glossary
Finanzkalender	273	Financial calendar
Impressum	274	Imprint
IR-Kontakt	277	IR Contact

Minghong Wu, Qingyong Wu, Clifford Chan
9. Dezember 2011 – Deutsche Börse

Brief des Vorstandsvorsitzenden
Letter from the Chairman of the Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

im Geschäftsjahr 2011 haben wir alle unsere Ziele erreicht. So waren wir in der Lage, sowohl unsere Umsatzerwartungen als auch unsere ambitionierten Gewinnvorgaben zu realisieren. Trotz des extrem schwierigen Kapitalmarktumfelds fand das Jahr mit dem erfolgreichen Börsengang im Dezember seinen krönenden Abschluss.

Unser Geschäftsjahr war dementsprechend geprägt durch die Vorbereitungen auf den Börsengang, der von strategischer Bedeutung für unser Unternehmen war. Durch die Börsennotiz in Deutschland erfährt unser Unternehmen einen enormen Reputationsgewinn bei Kunden, Zulieferern und in der allgemeinen Wahrnehmung. Durch das bessere Image und die höhere Markenbekanntheit wird wiederum unsere Expansionsstrategie unterstützt. Den Schritt an die Börse hatten wir langfristig geplant. Wir sind daher froh, dass es für unser Unternehmen die Möglichkeit gab, auch in dieser für die Kapitalmärkte schwierigen Zeit an die Börse zu gehen.

Auf der operativen Seite können wir mit Stolz behaupten, dass unsere Strategie aufgegangen ist, den Markteintritt als Anbieter von hochwertigen Freizeitmarkenschuhen zu wagen: im abgelaufenen Jahr wuchs unser erst im Jahre 2008 etabliertes Geschäftsfeld „Urban Footwear“ bei den ULTRASONIC-Markenprodukten erneut stark mit über 33% und erzielte

Dear shareholders,

We achieved all our goals in 2011. We managed to meet both our revenue expectations and our ambitious profit targets. Despite the extremely difficult capital market environment, our successful IPO in December was the crowning glory of the year.

The year was therefore dominated by preparations for our stock market listing, which was of strategic significance for the company. A listing on the stock exchange in Germany has greatly enhanced our reputation with customers and suppliers and the general perception of our company. This improvement in our image and wider recognition of our brand should in turn support our expansion strategy. Our stock exchange listing is a step we have been planning for some time. We are therefore pleased that our company was able to come to the market even in this difficult phase for the capital markets.

On the operational side, we are proud to report that our strategy of entering the market as a supplier of high-quality casual footwear has paid off: last year, the Urban footwear segment, which was only established in 2008, grew strongly by over 33% for “ULTRASONIC” branded products and achieved a new sales record of around EUR 20 million. This segment’s operating margin was 30%, closing the gap to our established segments Shoe soles and Sandals and slippers.

mit Erlösen von rund 20 Mio. Euro einen neuen Rekordwert. Die operative Ergebnismarge dieses Geschäftsfelds betrug 30%, wodurch es zu unseren etablierten Geschäftsfeldern Schuhsohlen und Sandalen und Slipper aufschloss. Insgesamt verteilen sich die Umsatzerlöse der wesentlichen Geschäftsfelder in etwa gleichmäßig, so dass wir keine große Abhängigkeit von einem Bereich haben.

Auf Gesamtunternehmensebene konnten wir den Umsatz im Berichtszeitraum um 17% steigern. Sowohl bei den Kennziffern Rohergebnis als auch beim operativen Ergebnis erzielten wir ein neues Rekordniveau. In den letzten Jahren haben wir ein starkes Wachstum im wettbewerbsintensiven chinesischen Markt der Schuhhersteller verzeichnen können. Dies war möglich, da wir rechtzeitig in neue Märkte investiert und konsequent unsere Eigenmarkenstrategie verfolgt haben. Wir sind jedoch fest der Überzeugung, dass wir erst am Anfang des Wachstumspfades stehen und insbesondere für den chinesischen Binnenmarkt sehen wir auch zukünftig ein enormes Wachstumspotenzial.

Um unsere Wachstumsziele erreichen zu können, müssen wir weiter investieren: so haben wir gerade mit dem Bau einer neuen Produktionsanlage begonnen und werden unsere Kapazitäten für die Produktion von Schuhsohlen und von Sandalen und Slipper deutlich ausbauen. Für die Produktion der hochwertigen Markenschuhe aus dem strategischen Geschäftsfeld Urban Footwear greifen wir derzeit noch ausschließlich auf Outsourcing-Partner zurück. Zukünftig wollen wir jedoch die Herstellung dieser Produkte im eigenen Haus leisten, einerseits um produktionsseitig unsere Margen weiter zu verbessern und um andererseits eine noch bessere Verschmelzung von Marktforschung und Produktion gewährleisten zu können, und so den Markt in noch kürzerer Zeit mit den gewünschten Produkten zu beliefern. So werden bereits heute von uns pro Jahr zwischen 700 und 1.200 verschiedene Schuh-Designs entwickelt. Der Markt für hochwertige Markenschuhe ist für uns der interessanteste, da er in den letzten Jahren mit knapp 40% gewachsen ist und auch in den nächsten Jahren noch weiter in ähnlicher Größenordnung wachsen wird.

Für den Markterfolg unserer Produkte und insbesondere unserer Urban Footwear Kollektionen ist das von uns verfolgte Distributorenmodell von ausschlaggebender Bedeutung. Da wir keine eigenen Shops betreiben möchten, müssen wir regionale Distributoren identifizieren, sie mit unserem Angebot vertraut machen und sie bei ihren Aktivitäten unterstützen. Dabei legen wir einen großen Wert auf die einheitliche und ansprechende Präsentation der ULTRASONIC-Marke und deren Wiedererkennungswert. Somit beraten und unterstützen wir den Betreiber der Stores in der Vermarktung der ULTRASONIC-Markenprodukte, aber das wirtschaftliche Risiko für die Shops trägt allein der Distributor.

Overall, sales revenues were split roughly equally among the main segments, so we do not have any major dependence on a single sector.

In all, the company raised revenues by 17% in fiscal 2011. We posted new records for both gross profit and operating profit. In recent years we have achieved strong growth in the highly competitive Chinese footwear manufacturing market. This was made possible by timely investment in new markets and systematic pursuit of our own-brand strategy. However, we are firmly convinced that we are only at the start of a growth trajectory and see enormous future potential to grow, especially on the Chinese market.

To enable us to achieve our growth targets, we need to invest further. Therefore, we have just started to build a new production plant and will be greatly expanding production capacity for shoe soles and for slippers and sandals. At present, all production of high-quality branded footwear for our Urban footwear segment is outsourced. In future, we intend to manufacture these products in-house. Firstly, to improve margins further on the production side, and secondly to ensure we can integrate market research and production more closely, enabling us to supply products the market wants even faster. We already develop between 700 and 1,200 different shoe designs a year. The market for high-quality shoe brands is attractive to us because it has grown by nearly 40% in recent years and momentum is expected to remain equally high in the future.

Our distributor model is exceptionally important for the market success of our products and especially our urban footwear collections. Since we do not wish to operate our own shops, we need to identify regional distributors, familiarize them with our products and support them in their activities. As part of this, we attach enormous importance to attractive and uniform presentation of the ULTRASONIC brand and on brand recognition. We therefore advise and support store operators in the marketing of ULTRASONIC products, but the distributors bear the full economic risk for operation of their stores.

We estimate that annual sales average around RMB 3 million per shop. Having started with one distributor in a province in north-east China, we now have a large number of partners in seven different provinces and two municipal cities. Overall, our products are sold through over 90 retail outlets in the eastern regions of China. The planned nominal and geographical expansion of our distributor network, which we are also investing in, should give us access to around 150 retail outlets by the end of 2012.

Wir erwarten einen durchschnittlichen Umsatz auf jährlich etwa 3 Millionen RMB pro Shop. Angefangen mit einem Distributor in einer Provinz im Nordosten Chinas verfügen wir heute über eine Vielzahl an Partnern in sieben verschiedenen Provinzen und zwei Metropolbezirken. Insgesamt werden unsere Produkte in über 90 Verkaufsstellen in den östlichen Regionen Chinas vertrieben. Mit der beabsichtigten nominellen und geografischen Erweiterung des Distributornetzwerks, in das wir ebenfalls investieren, planen wir am Ende des Geschäftsjahres 2012 über rund 150 Verkaufsstellen zu verfügen.

Die Nachfrage der chinesischen Mittelstandsschicht nach qualitativ hochwertigen Markenprodukten ist wie auf vielen anderen Konsumgütermärkten auch im Schuhmarkt ungebrochen. Wir positionieren unsere Marke ULTRASONIC in diesem Marktumfeld als Premiumangebot für modebewusste Stadtbewohner. Unser Ziel ist es, die führende chinesische Marke für hochwertige Freizeitlederschuhe zu werden. Der Ausbau unseres Vertriebsnetzwerks bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung hoher Qualitätsansprüche für die Verkaufsstellen sind wesentliche Faktoren für uns, um dieses Ziel zu erreichen.

Unser Unternehmen hat nach wie vor sehr niedrige Bankverbindlichkeiten und verfügt mit über 77 Mio. Euro an liquiden Mitteln über die notwendigen Quellen zur Finanzierung des Großteils unserer Vorhaben. ULTRASONIC ist unseres Erachtens gut für das erwartete weitere Wachstum positioniert und in der Lage die erforderlichen Schritte erfolgreich durchzuführen. Als vollintegrierter Anbieter sind wir zuversichtlich, im chinesischen Markt langfristig weiterhin überdurchschnittliche Renditen zu erwirtschaften.

Wir bedanken uns ganz herzlich für das uns von Ihnen im letzten Jahr entgegengebrachte Vertrauen. Auch für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns wieder viel vorgenommen. Wir freuen uns, wenn Sie uns dabei in Zukunft weiter unterstützen.

Ihr

Qingyong Wu
Vorstandsvorsitzender

Demand from the Chinese middle class for high-quality branded products remains unbroken in the footwear sector as in other segments of the consumer goods market. In this market environment, we are positioning ULTRASONIC as premium brand for fashion-conscious city-dwellers. Our aim is to become the leading Chinese brand of high-quality casual footwear. Increasing the number of distributors in our network, while at the same time maintaining a high quality for the points of sale is crucial for us in order to achieve this goal.

Our company still has very low liabilities to banks. Moreover, with cash and cash equivalents of more than EUR 77 million, we have sufficient funding to finance most of our plans. In our view ULTRASONIC is well-positioned for the anticipated future growth and has the ability to successfully take the necessary steps. As a fully-integrated supplier, we are confident that in the long term we can go on achieving returns that are well above the average on the Chinese market.

We would like to thank you most sincerely for the confidence you have placed in our company over the past year. We have plenty of plans for the present fiscal year and would be happy to receive your continued support in the future.

Yours,

Qingyong Wu
Chairman of the Management Board

CHINA'S URBAN FOOTWEAR COMPANY

Unternehmensprofil
Company profile

„Bereits heute entwickeln wir pro Jahr zwischen 700 und 1.200 verschiedene Schuh-Designs."
Qingyong Wu, CEO

"Today, we already develop between 700 and 1,200 different shoe designs a year."
Qingyong Wu, CEO

Auf einen Blick

Die ULTRASONIC Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt Sandalen, Slipper und Schuhsohlen und hat darüber hinaus mit großem Erfolg eine eigene „Urban-Footwear“ Markenkollektion von hochwertigen Markenschuhen für den chinesischen Markt kreiert.

Diese unter der eigenen Marke ULTRASONIC vertriebene Urban Footwear Kollektion ist speziell für die Bedürf-nisse der anspruchsvollen urbanen Mittelschicht in Chinas Großstädten konzipiert. Das Markenschuh-Sortiment reicht von einer „Casual" über eine „Outdoor" bis hin zu einer „Business" Linie, die in ULTRASONIC Markenshops zusammen mit ausgewählten Accessoires angeboten werden.

Mit einer mehr als zehnjährigen Marktpräsenz und qualitativ hochwertigen Produkten hat sich ULTRASONIC als langjähriger Lieferant für führende Schuhhersteller und Handelsgesellschaften der chinesischen Schuhindustrie etabliert. Darüber hinaus gilt das Unternehmen im schnell wachsenden chinesischen Modemarkt als Vorreiter für die Entwicklung einer eigenen Marke für hochwertige Schuhe.

Der außergewöhnliche Erfolg von ULTRASONIC ist eine Folge der Konzentration auf die urbane chinesische Mittelschicht – Chinas am schnellsten wachsende Konsumentengruppe mit einer enormen Kaufkraft. Diese Konsumentengruppe definiert sich über ihre Mode, kauft verstärkt chinesische Marken und Designs, schafft neue Trends und erwartet ein breites Spektrum an Modellen und Stilrichtungen.

Im Gegensatz zu vielen seiner Wettbewerber richtet ULTRASONIC die Design-, Produktions- und Vertriebsstrukturen klar auf die Bedürfnisse dieser anspruchsvollen aber äußerst lukrativen Zielgruppe aus.

Die Produktionsanlagen befinden sich in der chinesischen Provinz Fujian, dem Weltzentrum der Schuhherstellung. Während die Schuhsohlen, Sandalen und Slipper von ULTRASONIC selbst produziert werden, ist die Produktion der hochwertigen Markenschuhe unter strenger Qualitätskontrolle ausgelagert. Das Unternehmen plant auch diese in naher Zukunft selbst herzustellen.

Die ULTRASONIC Markenprodukte werden in über 90 Mono-Label-Shops vertrieben, größtenteils in Kaufhäusern in chinesischen Großstädten mit über 3 Millionen Einwohnern.

At a glance

The ULTRASONIC Group designs, produces and sells sandals, slippers as well as shoe soles and established the ULTRASONIC brand for its premium urban footwear collection, targeted for the domestic market in China.

This footwear collection, specifically designed to the needs and taste of the growing urban middleclass is successfully marketed under the company’s ULTRASONIC brand, featuring themes ranging from “casual” to “outdoor” and “business” in mono-labeled fashionable stores, also offering complementing accessories.

With more than 10 years of market presence and a reputation for high quality footwear, ULTRASONIC has established a strong position as a reliable long-term supplier for Chinese shoe manufacturers and trading companies. Moreover, the company is an early mover in addressing the dynamic domestic fashion market with a uniquely Chinese brand for premium grade urban footwear products.

The success of ULTRASONIC is due to the focus on the urban middle class, the fastest growing Chinese consumer group with an enormous and growing purchasing power. This consumer group expresses itself in its fashion, increasingly prefers domestic brands and designs and creates very fast moving trends, demanding a wide variety of models and styles.

Contrary to many competitors, ULTRASONIC builds its design, production and marketing strategy to fit the needs of this challenging, but highly rewarding market segment.

The production facilities are located in China. The shoe soles and sandals & slippers are manufactured in-house whereas for the premium urban footwear products, the tightly controlled manufacturing process is currently outsourced, with an intention to be repatriated.

The urban footwear collection is marketed in 90 ULTRASONIC mono-labeled shops, mainly in department stores in tier 1 to tier 3 cities.

Unternehmensgeschichte - Meilensteine

2011
IPO im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse
Gründung der Ultrasonic AG und Strukturierung der heutigen Ultrasonic Gruppe
Erneuerung der Eintragung von ULTRASONIC als Marke (eingetragene Marke seit 2001)

2009
Aufbau einer Vertriebsgesellschaft für den Verkauf von Urban Footwear Produkten in China

2007
Gründung der China ULTRASONIC Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hongkong
Anerkennung von ULTRASONIC als "Well-Known Trademark of China"

2006
ISO 9001:2000-Zertifizierung für Suoli Shoes

2004
ISO 9001:2000-Zertifizierung für Shenghui Footwear
Auszeichnung als "Famous Trademark of Fujian Province"
Start der Produktion von Sandalen und Slippern unter dem Markennamen ULTRASONIC

2003
Start der Produktion von EVA-Sandalen und -Slippern sowie Sandalen und Slippern für den Markensportschuhhersteller Lotto

2002
Ausweitung des Exports in Überseemärkte

2001
Eintragung von ULTRASONIC als Marke
Gründung von Fujian Suoli Shoes
Ausweitung der Produktion auf Sandalen und Slipper

2000
Aufbau einer Produktdesign- und Produktentwicklungsabteilung
Gewinnung neuer Kunden, darunter Unisuper und Liyuen Footwear

1999
Produktion von PU-Schuhsohlen
Auszeichnung mit dem "Gold Prize in Products" bei der ersten internationalen Jinjiang Footwear Exposition

1998
Gründung von Shenghui (Fujian) Footwear Material Co., Ltd., ein vollständig im Auslandsbesitz befindliches Unternehmen zur Herstellung von Schuhmaterialien
Start der Produktion von TPR-Schuhsohlen
Aufbau von eigenen Produktionsanlagen

History - Corporate Milestones

2011
IPO on the Prime Standard of the Frankfurt Stock Exchange
Incorporation of Ultrasonic AG and Ultrasonic group structure
ULTRASONIC trade mark renewed (registred trade mark since 2001)

2009
Set up of distributorship to sell urban footwear in the PRC market

2007
Incorporation of China ULTRASONIC Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong
ULTRASONIC affirmed as “Well-Known Trademark of China”

2006
ISO 9001:2000 certification for Suoli Shoes

2004
ISO 9001:2000 Certification for Shenghui Footwear
Award for “Famous Trademark of Fujian Province”
Production of sandals & slippers under “ULTRASONIC” brand name

2003
Production of EVA sandals & slippers
Production of sandals & slippers for Lotto

2002
Expansion to overseas markets

2001
Registration of ULTRASONIC trademark
Foundation Fujian Suoli Shoes
Expansion to manufacture also sandals & slippers

2000
Set up product design & development department
Secured new customers including Unisuper & Liyuen Footwear

1999
Production of PU shoe soles
“Gold Prize in Products” at 1st Jinjiang Footwear (International) Exposition

1998
Foundation of Shenghui (Fujian) Footwear Material Co., Ltd. as a wholly foreign-owned enterprise specialized in manufacturing footwear material
Production of TPR shoe soles
Set up of own production facility

Konzernstruktur

Die ULTRASONIC AG ist eine im Mai 2011 nach deutschem Recht gegründete Gesellschaft mit Sitz in Köln, Deutschland. Die Gesellschaft hält 100% der Aktien an der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Ltd., die in Hongkong niedergelassen ist.

China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Ltd. ist eine Investmentholding, die direkt oder indirekt an den drei operativen Schuhherstellern in China Fujian Suoli Shoes Co., Ltd., Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd. und Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd. beteiligt ist, die zusammen die ULTRASONIC Group bilden.

Unternehmensgegenstand der ULTRASONIC AG ist die Leitung von Unternehmen und die Verwaltung von Beteiligungen an Unternehmen, die insbesondere in folgenden Geschäftsfeldern tätig sind: Herstellung und Vertrieb von Schuhen, insbesondere von Freizeitschuhen (Urban Footwear), Sandalen und Slippern sowie von Schuhsohlen, dazu der Handel mit Taschen, Gürteln und anderen Ledererzeugnissen.

Group structure

ULTRASONIC AG is a German corporation established in May 2011 with its registered office at Cologne, Germany. The Company holds 100% of the shares in China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Ltd., based in Hong Kong.

China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Ltd. is an investment holding that is direct or indirect shareholder of the three operating shoe manufactures Fujian Suoli Shoes Co., Ltd., Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd. and Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd. in China, which are forming together the ULTRASONIC Group.

The main business object of ULTRASONIC AG is the management of companies and the administration of interests in companies, in particular, companies that are active in the following business fields: Production and distribution of shoes, especially urban footwear, sandals and slippers and shoe soles, as well as bags and belts and other leather products.

Vertrieb

Urban Footwear und Accessoires der Marke ULTRASONIC werden von regionalen Händlern in chinesischen Tier-1- bis Tier-3-Städten (Großstädten ab 3 Millionen Einwohner) in über 90 ULTRASONIC Markenshops vertrieben, die sich vorwiegend in Kaufhäusern bzw. Shopping-Malls befinden. Die Shops, die ausschließlich Produkte der Marke ULTRASONIC anbieten, werden von selbstständigen Unternehmen geführt, wobei jeder dieser Distributoren für eine bestimmte Region zuständig ist. Die Vertriebsvereinbarungen werden in der Regel für ein Jahr geschlossen und können anschließend verlängert werden. In den Verträgen sind sowohl Mindestabnahmemengen für die Distributoren als auch entsprechende Verkaufsziele festgelegt.

ULTRASONIC pflegt zu seinen Geschäftspartnern und Kunden gut funktionierende langfristige Beziehungen. Dabei ist das Unternehmen als langjähriger Lieferant von Schuhsohlen für führende Hersteller der chinesischen Sportschuhindustrie tätig. Zu den wichtigsten Kunden in China zählen Anta Sports, Xtep China und Unisuper.

Für den Vertrieb ausgesuchter Urban Footwear Produkte sowie der Sandalen und Slipper in ausländischen Märkten arbeitet ULTRASONIC mit Handelsunternehmen in China zusammen, die im Auftrag von chinesischen und ausländischen Schuhunternehmen tätig sind und ULTRASONICs Produkte ins Ausland, darunter Europa, Japan, Mexiko, Nordamerika und Südkorea, exportieren.

Distribution

Urban footwear and accessories with an ULTRASONIC brand are sold by regional distributors in Chinese tier 1 to tier 3 cities at over 90 Ultrasonic mono-label shops (ULTRASONIC Shops), mainly in department stores. The shops are operated and managed by the distributors. Each distributor is in charge of a certain region. A distributorship usually lasts one year, subject to the possibility of extension. The distributor agreements provide minimum purchase volumes for the distributors and respective sales targets.

ULTRASONIC has long lasting and good working relationships with business partners and customers. The sport shoe soles are sold to PRC footwear manufactures. The major customers in the PRC are Anta Sports, Xtep China and Unisuper.

For the distribution of urban footwear as well as sandals and slippers to overseas markets ULTRASONIC works together with PRC trading companies acting for domestic and international shoe companies, which will export ULTRASONIC's products to overseas markets such as Europe, Japan, Mexico, North America and South Korea.

Strategie und Vision

ULTRASONIC will seine gute Marktstellung durch eine weitere Steigerung des Marktanteils in dem schnell wachsenden chinesischen Markt für hochwertige Markenschuhe weiter stärken. Dies soll durch den Ausbau des Vertriebsnetzes und den Aufbau einer führenden chinesischen Marke für hochwertige Markenschuhe erzielt werden.

- **Erweiterung der Produktionskapazität von ULTRASONIC**
  Durch den Erwerb zusätzlicher Produktionsanlagen plant ULTRASONIC die eigenen Produktionskapazitäten, die sich als limitierender Faktor darstellen, erheblich auszubauen.

- **Bau von neuen ULTRASONIC Fabriken**
  ULTRASONIC investiert in die Erweiterung der Produktionsstätten. Um ausreichend Platz für die neuen Produktionsmaschinen sowie für die Mitarbeiter zu haben, soll 2013 darüber hinaus eine siebenstöckige Fabrik fertiggestellt werden, die mit Arbeitsräumen, Lager, Büroräumen und Schlafsäalen ausgestattet sein soll.

- **Stärkung der Marke ULTRASONIC und Ausbau des ULTRASONIC Vertriebsnetzes**
  Um die eigene Marktpräsenz auszuweiten, wird ULTRASONIC die Marketing- und Werbeaktivitäten verstärken und über das Vertriebsnetzwerk die Expansion der Markenshops vorantreiben. Hierfür wurde bereits ein zentrales Verkaufsbüro eingerichtet, das als Beratungszentrum für alle nationalen und internationalen Kunden dient.

- **Ausbau von Produktdesign und -entwicklung**
  Durch eine Stärkung der Kapazitäten für Produktdesign und -entwicklung will ULTRASONIC die Produktinnovationen und Qualitätskontrollen weiter forcieren. Ein strenges Kostenmanagement soll zudem die Rentabilität des Unternehmens noch weiter steigern.

ULTRASONIC ist überzeugt, durch attraktive Produkte, einem breitem Spektrum an modischen Stilrichtungen, hoher Qualität und modernsten Designs den Ansprüchen des Marktes zu entsprechen. Dabei wird das Unternehmen von dem enormen Potenzial des chinesischen Schuhmarktes profitieren.

Strategy and vision

Well positioned in the PRC market, ULTRASONIC aims to capture a major market share in the dynamic Chinese footwear market by extending its marketing reach and becoming a leading domestic brand for premium urban footwear:

- **Expansion of ULTRASONIC's production capacity**
  By acquiring additional production equipment ULTRASONIC is intending to increase its production capacity.

- **Construction of ULTRASONIC's new factories**
  ULTRASONIC is investing in the expansion of its production facilities. In 2013, the completion of a 7-store factory complex including standard workshop, warehouse, office premises and dormitory to provide sufficient space for the new production equipment as well as facilities for the employees is expected.

- **Strengthening the "ULTRASONIC" brand and expansion of ULTRASONIC's distribution network**
  To strengthen the market presence, ULTRASONIC is going to intensify its marketing and advertising activities, as well as the expansion of its distribution points. As part of that we already established a central sales management office, which serves as contact points for domestic and international customers.

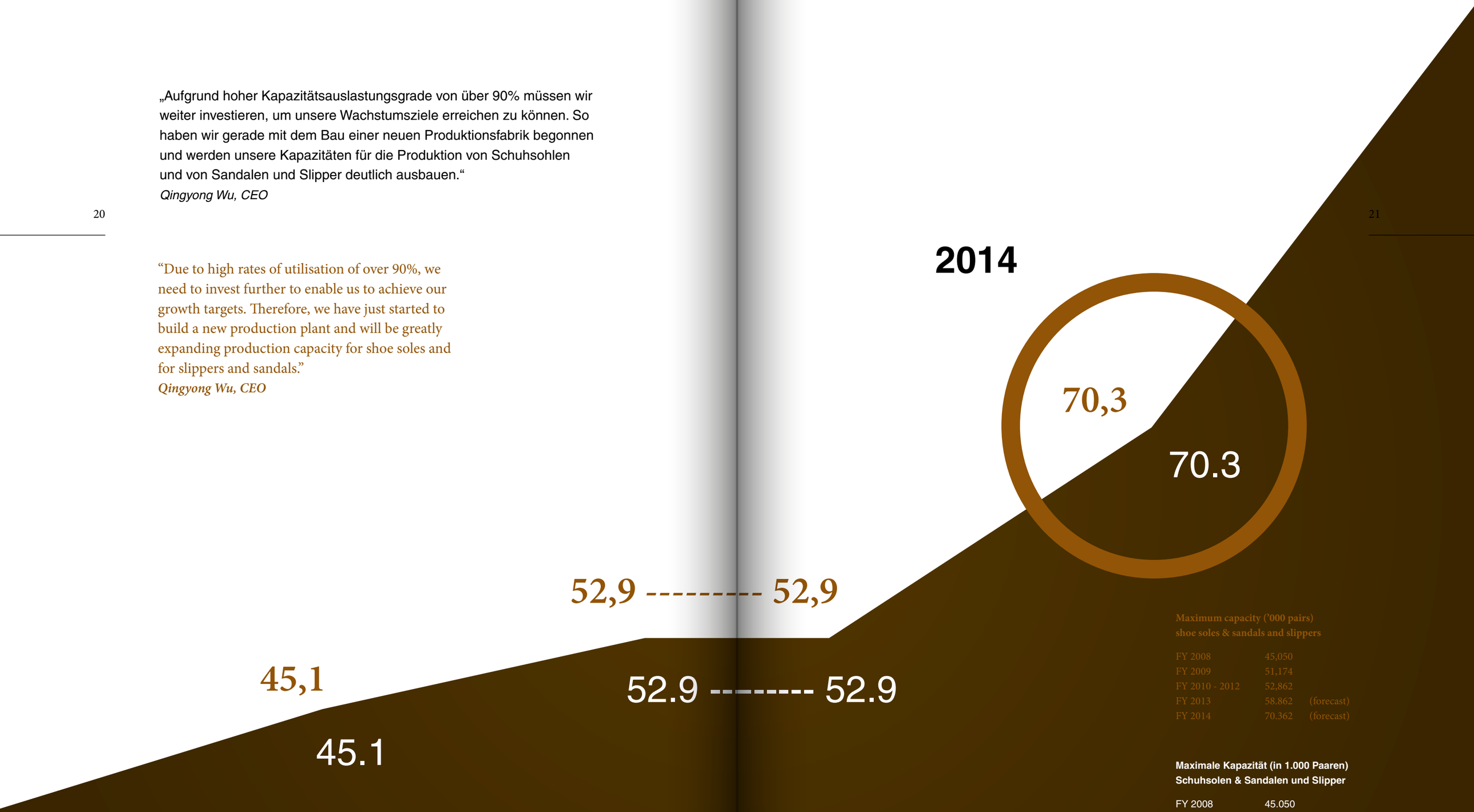
- **Foster the product design and development**
  By fostering the product design and development capabilities ULTRASONIC intends to accelerate product innovation and quality controlling and also ensure to complete a strict cost management to increase the company's performance.

As ULTRASONIC is convinced to meet the market demands with attractive products, a complete range of specifications, superior quality and latest design. Therewith the company will capitalize on the market opportunities.

„Aufgrund hoher Kapazitätsauslastungsgrade von über 90% müssen wir weiter investieren, um unsere Wachstumsziele erreichen zu können. So haben wir gerade mit dem Bau einer neuen Produktionsfabrik begonnen und werden unsere Kapazitäten für die Produktion von Schuhsohlen und von Sandalen und Slipper deutlich ausbauen.“
Qingyong Wu, CEO

“Due to high rates of utilisation of over 90%, we need to invest further to enable us to achieve our growth targets. Therefore, we have just started to build a new production plant and will be greatly expanding production capacity for shoe soles and for slippers and sandals.”
Qingyong Wu, CEO

2014

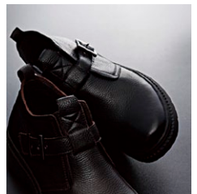


Maximum capacity ('000 pairs)
shoe soles & sandals and slippers

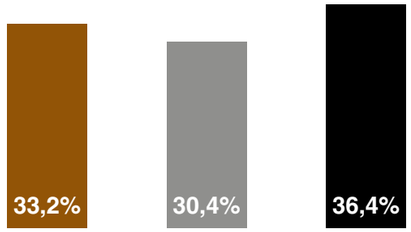
FY 2008	45,050	
FY 2009	51,174	
FY 2010 - 2012	52,862	
FY 2013	58.862	(forecast)
FY 2014	70.362	(forecast)

Maximale Kapazität (in 1.000 Paaren)
Schuhsolen & Sandalen und Slipper

FY 2008	45.050	
FY 2009	51.174	
FY 2010 - 2012	52.862	
FY 2013	58.862	(Prognose)
FY 2014	70.362	(Prognose)



Produkte
Products



Anteile am Umsatz in 2011
Percentage of sales in 2011

- Schuhsohlen
  Shoe soles
- Urban Footwear (inkl. Accessories)
  Urban footwear (incl. accessories)
- Sandalen und Slipper
  Sandals and slippers

ULTRASONICs Produktangebot ist in drei Kategorien unterteilt: Schuhsohlen, Sandalen & Slipper sowie Urban Footwear. Ergänzend zu diesem Produktportfolio verkauft ULTRASONIC zudem Accessoires, darunter Socken, Ledertaschen und Gürtel.

ULTRASONIC verfügt über die Kapazität, alle Produkte in vielfältigsten Ausführungen aus unterschiedlichsten Materialien und in verschiedenen Designs und Farben zu produzieren. Dabei zeichnen sich die Produkte von ULTRASONIC insbesondere durch hochwertige Qualität aus, die durch eine strenge Kontrolle geprüft wird.

ULTRASONIC's products are divided into mainly three categories: Shoe Soles, Sandals & Slippers and Urban Footwear. In addition, ULTRASONIC Xiamen also trades with accessory products such as socks, leather bags and belts.

The group has the manufacturing capabilities to produce a varied range of each product of assorted materials, designs and colours. The products of ULTRASONIC are remarkable for its quality which is guaranteed by a strict quality control management.

Urban Footwear
Urban footwear

Die hochwertige Urban Footwear Kollektion des Unternehmens wird unter der Marke ULTRASONIC verkauft und steht für Qualität, Fashion und Komfort.

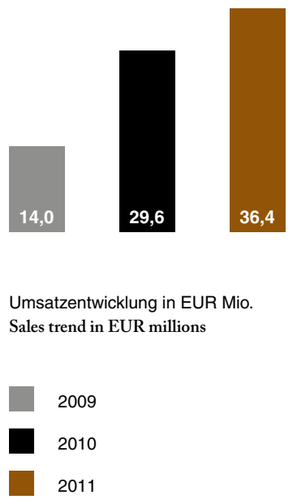
Die Urban Footwear Markenschuhe sind speziell auf Chinas aufstrebende urbane Mittelklasse ausgerichtet, die sich über Mode und Designs ausdrückt, eine Kombination aus Stadt- und Outdoor-Leben anstrebt und bereit ist, für diese Qualität einen hohen Preis zu zahlen. Die Urban Footwear Kollektion umfasst derzeit eine „Business“, „Casual“ und „Outdoor“ Linie, die in ULTRASONIC Markenshops zusammen mit ausgewählten Accessoires angeboten wird.

Die klassische Outdoor-Linie von ULTRASONIC besteht aus einem wasserabweisenden atmungsaktiven Material und weichen widerstandsfähigen Ledersorten.

ULTRASONIC’s urban footwear collection is sold under the brand ULTRASONIC. This brand stands for quality, fashion and comfort.

ULTRASONIC branded urban footwear target the emerging urban Middle Class customer in China, who wants to pursuit a combination of performance, design, urban and outdoor life and is willing to pay a high grade price for this quality. The urban footwear line currently supports themes ranging from “business” to “casual” and “outdoor". Beside that the urban footwear collection is complemented by selected accessoires.

The most classical outdoor series of ULTRASONIC is made of waterproof breathable fibre to go with soft durable leather.



Umsatzentwicklung in EUR Mio.
Sales trend in EUR millions

Sandalen und Slipper
Sandals and slippers

Die von ULTRASONIC produzierten Sandalen und Slipper sind im mittleren und gehobenen Preissegment positioniert. Die Produktlinien greifen schnell aktuelle Modetrends auf und richten sich an Kunden, die einen naturverbundenen und freizeitorientierten Lebensstil pflegen.

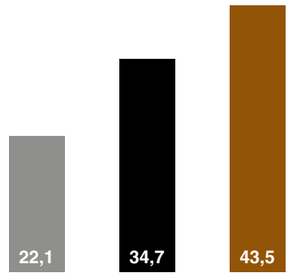
Die Sandalen und Slipper werden aus folgenden Materialien hergestellt:

- **EVA**
  Ethylenvinylacetat, ein weiches und leichtes Schaummaterial
- **MD-RB**
  MD bezeichnet Phylon, ein weiches und leichtes Material, das für Elastizität und Polsterung sorgt. MD wird mit Gummi verbunden, um Produkte mit optimaler Haftung und Flexibilität herzustellen. Es wird aus EVA Kugeln hergestellt, die durch einen zweistufigen Schäumungsprozess entstehen und die in der Herstellung von Mittelsohlen Anwendung finden.
- **TPR**
  Thermoplastisches Gummi, ein Gummimaterial mit thermoplastischen Eigenschaften

Sandals and Slippers are positioned as medium and high grade products. The product lines keep pace with fashion trends and target customers with a natural and casual way of life.

The Sandals & Slippers are made of:

- **EVA**
  Ethylene vinyl acetate, a soft and light foam material
- **MD-RB**
  MD stands for Phylon, a soft and lightweight material that provides resiliency and cushioning. MD is combined with rubber to create a product which also promotes optimal traction and flexibility. MD is made of EVA pellets that are produced using the EVA double-foaming process, and which are commonly used in the production of midsoles.
- **TPR**
  Thermoplastic rubber, a rubber material with thermoplastic characteristics



Umsatzentwicklung in EUR Mio.
Sales trend in EUR millions

2009
2010
2011

Schuhsohlen
Shoe soles

Die Schuhsohlen von ULTRASONIC werden für Sportschuhe entworfen und hergestellt.

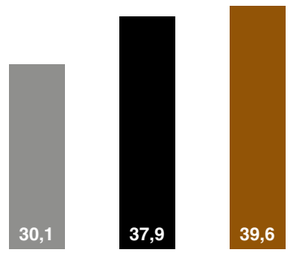
Bei der Produktion der Schuhsohlen finden folgende Materialien Verwendung:

- **EVA**
  Ethylenvinylacetat, ein weiches und leichtes Schaummaterial
- **EVA-RB**
  Mit Gummi polymerisiertes EVA
- **PU**
  Polyurethan, ein einzigartiges Material, das die besten Eigenschaften von Gummi und harten Materialien wie Plastik oder Metall vereint
- **TPR**
  Thermoplastisches Gummi, ein Gummimaterial mit thermoplastischen Eigenschaften

The shoes soles are designed and manufactured for sport shoes.

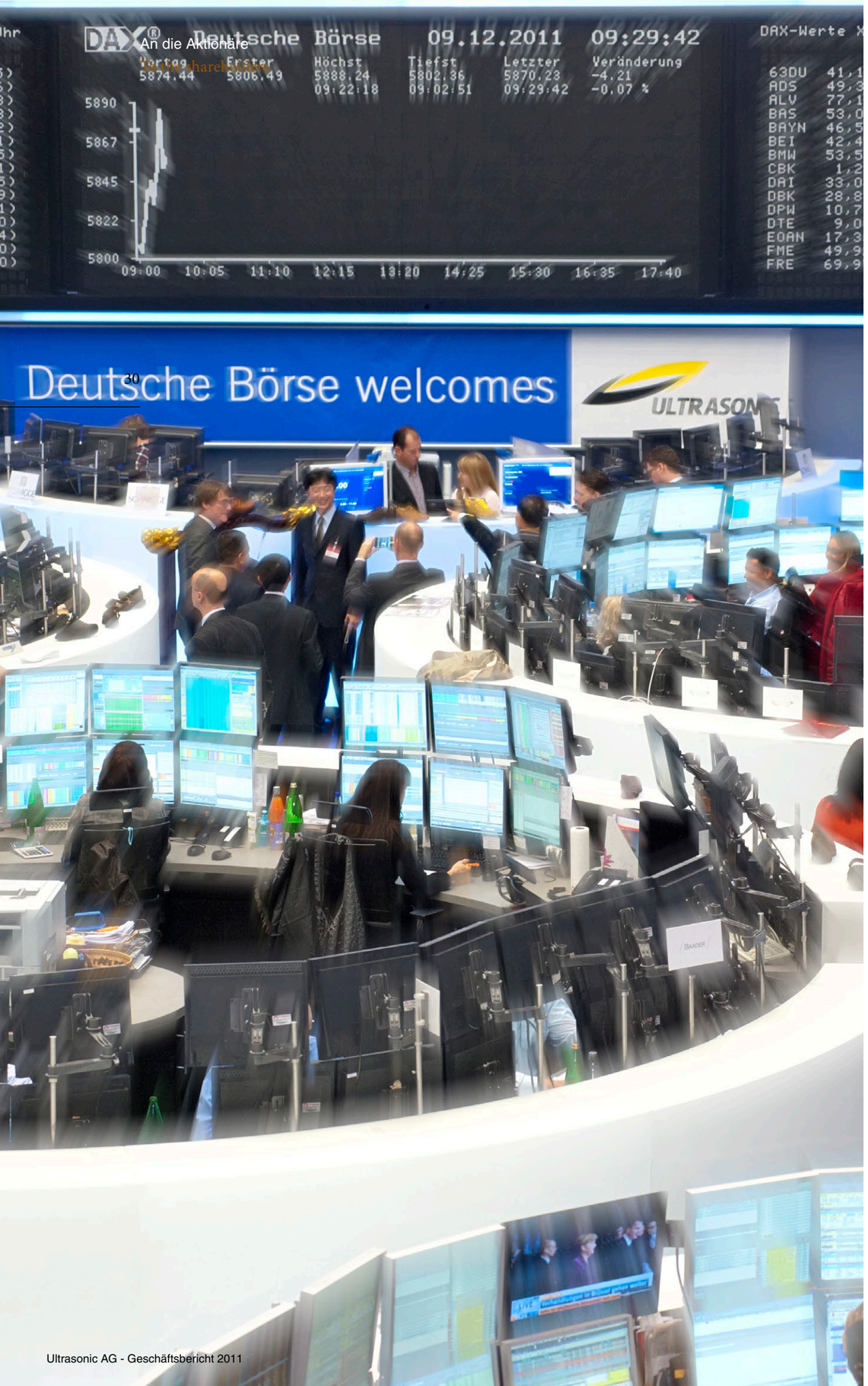
The shoe soles consist of the following materials:

- **EVA**
  Ethylene vinyl acetate, a soft and light foam material
- **EVA-RB**
  EVA polymerised with rubber
- **PU**
  Polyurethane, an unique material that combines the best properties of both rubber and hard materials such as plastic or metal
- **TPR**
  Thermoplastic rubber, a rubber material with thermoplastic characteristics

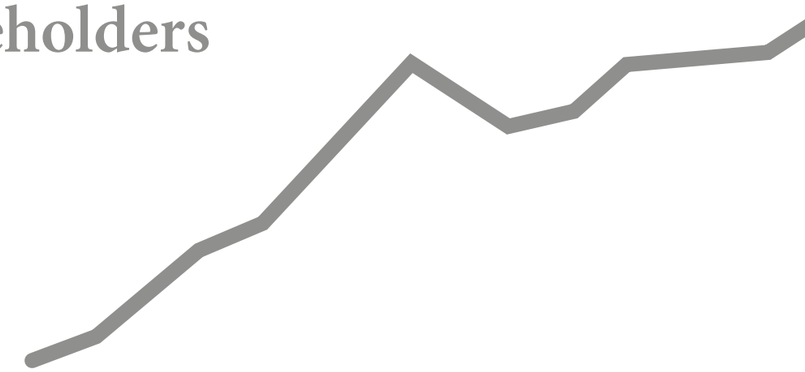


Umsatzentwicklung in EUR Mio.
Sales trend in EUR millions

2009
2010
2011



An die Aktionäre
To the shareholders



„Der Markt für hochwertige Markenschuhe ist für uns der interessanteste, da er in den letzten Jahren mit knapp 40% gewachsen ist und auch in den nächsten Jahren noch weiter in ähnlicher Größenordnung wachsen wird."
Qingyong Wu, CEO

"The market for high-quality shoe brands is attractive to us because it has grown by nearly 40% in recent years and momentum is expected to remain equally high in the future."
Qingyong Wu, CEO

Qingyong Wu
Vorstandsvorsitzender & CEO
Chairman & CEO

An die Aktionäre
To the shareholders

Vorstand

Qingyong Wu
Vorstandsvorsitzender
& Chief Executive Officer (CEO)

Herr Wu ist Gründer und CEO der ULTRASONIC Group und größter Aktionär der ULTRASONIC AG. Er ist sowohl für das operative Geschäft als auch für die strategische Planung und Entwicklung des Konzerns verantwortlich. Dank seiner 28-jährigen Erfahrung in der chinesischen Schuhbranche ist er bestens mit den unterschiedlichen Schuhsegmenten und den Bedürfnissen der Verbraucher in China sowie den neusten Design-, Produktions- und Geschäftsprozessen vertraut.

Herr Wu war zwölf Jahre lang Produktionsleiter der Jinjiang Shanqian Factory, die unter anderem Schuhzubehör herstellte, bevor er 1994 sein eigenes Schuhproduktions- und Handelsunternehmen aufbaute. 1998 gründete er ULTRASONIC.

Im Januar 2006 wurde Herr Wu zum Vice-Chairman des Council Committee der Quanzhou City Shoe Industry Association ernannt.

Management Board

Qingyong Wu
Chairman of the Management Board
& Chief Executive Officer (CEO)

Mr Wu is founder and CEO of the ULTRASONIC Group and the major shareholder of ULTRASONIC AG. His responsibilities are the Group's business operations, strategic planning and group development. With more than 28 years of experience in the Chinese footwear industry he has a deep understanding of the different Chinese shoe market segments and consumer demands as well as the state-of-art design, production and business processes.

For 12 years Mr Wu was factory director of Jinjiang Shanqian Factory, a company engaged in, inter alia, the production of shoe accessories, and in 1994 he started his own footwear production and trading business until he established ULTRASONIC in 1998.

In January 2006, Mr Wu has been appointed Vice-Chairman of the Council Committee of Quanzhou City Shoe Industry Association.

Chi Kwong Clifford Chan
Chief Financial Officer (CFO)

Chi Kwong Clifford Chan
Chief Financial Officer (CFO)

Herr Chan ist für die Finanzabteilung des Unternehmens zuständig und seit 2008 für die ULTRASONIC Group tätig.

Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich. Vor seiner Tätigkeit für die ULTRASONIC Group war Herr Chan als Wirtschaftsprüfer bei der in Hongkong ansässigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft CK & Yau Co. sowie als Senior Audit und Audit Manager bei BDO Ltd, Hongkong (früher Shu Lun Pan Horwath Hong Kong CPA Ltd.) angestellt.

Herr Chan hat einen Abschluss von der California State University. Seit 2003 ist er Mitglied des American Institute of Certified Public Accountants (USA) und des Hong Kong Institute of Certified Public Accountants.

Minghong Wu
Chief Operational Officer (COO)

Minghong Wu
Chief Operational Officer (COO)

Nach seinem Abschluss an der Jimei University im Jahr 2008 begann Herr Wu seine berufliche Laufbahn in der Marketingabteilung der ULTRASONIC Group. Zu seinen Aufgaben zählten die Planung und der Aufbau eines landesweiten Vertriebsnetzwerks für ULTRASONICs hochwertige Urban Footwear Kollektion.

Innerhalb von 2 Jahren baute er erfolgreich ein Verkaufsnetzwerk mit mehr als 90 ULTRASONIC Mono-Label-Shops, vorwiegend in Kaufhäusern, in China auf.

Im Jahr 2010 wurde Herr Wu zum COO der Gruppe ernannt. Zu seinen Verantwortungsbereichen zählen die Marken- und Marketingpolitik des Unternehmens sowie die Verkaufs- und Produktionsplanung.

Chi Kwong Clifford Chan
Chief Financial Officer (CFO)

Mr Chan, who is responsible for the Group's finance department, joined the ULTRASONIC Group in 2008.

He has more than 10 years of experience in the financial services sector. Prior to joining ULTRASONIC Group, Mr Chan was an auditor for the Hong Kong based audit firm CK& Yau Co. and Audit Senior & Audit Manager for BDO Ltd, Hong Kong (formerly known as Shu Lun Pan Horwath Hong Kong CPA Ltd.).

Mr Chan graduated from California State University. In 2003 he was admitted as a member of the American Institute of Certified Public Accountants (USA) and as a member of the Hong Kong Institute of Certified Public Accountants.

Minghong Wu
Chief Operational Officer (COO)

After graduation from Jimei University in 2008, Mr Wu started his career at ULTRASONIC Group in the Group's marketing department. One of his responsibilities was the planning and implementation of a nationwide distribution network for ULTRASONIC's premium urban footwear collection.

Within 2 years he successfully built a sales network of more than 90 ULTRASONIC mono-labelled shops, mainly in department stores.

In 2010 Mr Wu was named the Group's COO with responsibilities for brand and marketing as well as sales and production planning.

Dr. Johannes Mauser
Chairman of the Supervisory Board

Prof. Bin Yang
Deputy Chairman of the
Supervisory Board

Jianhui Wang
Member of the Supervisory Board

Aufsichtsrat

Dr. Johannes Mauser
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Dr. Mauser ist seit 2011 für die in Stuttgart ansässige Kanzlei Graner Rechtsanwälte tätig. Zuvor war er für die Baden-Württembergische Bank AG in Stuttgart, die Investmentbank Concord Effekten AG (Concord Corporate Finance GmbH) in Frankfurt, die Technologiezentrum Stuttgart-Pfaffenwald GmbH, den L-EA Garantiefonds und L-MezzaFin der L-Bank (Landeskreditbank Baden-Württemberg - Förderbank) sowie die CANCOM IT Systeme Aktiengesellschaft und die H2K Minerals GmbH tätig.

Dr. Mauser war zudem Mitglied des Aufsichtsrats der Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH und der Eckert & Ziegler Strahlen- und Medizintechnik AG.

Supervisory Board

Dr Johannes Mauser
Chairman of the Supervisory Board

Before joining Graner Lawyers based in Stuttgart in 2011, Dr Mauser held positions at Baden-Württembergische Bank AG in Stuttgart, Investmentbank Concord Effekten AG (Concord Corporate Finance GmbH) in Frankfurt, Centre of Technology Stuttgart-Pfaffenwald GmbH, L-EA Garantiefonds and L-MezzaFin at the L-Bank (Landeskreditbank Baden-Württemberg - Förderbank), CANCOM IT Systeme Aktiengesellschaft and H2K Minerals GmbH.

Dr Mauser also was a member of the Supervisory Boards of Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH and Eckert & Ziegler Strahlen- und Medizintechnik AG.

Prof. Bin Yang
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Prof. Yang ist seit August 2002 Präsident der University of Minjiang in der Provinz Fujian.

1993 wurde Herrn Yang von der Xiamen University der Titel des Professors verliehen. Danach, im Jahr 1996, war er als Promotionsbetreuer für die Doktoranden an der Fakultät für Bank- und Finanzwirtschaft der Xiamen University tätig.

Er übernahm zudem mehrere Verwaltungsaufgaben an der Xiamen University und war Senior Visiting Scholar bei internationalen Universitäten. Zurzeit ist er Mitglied des Verwaltungsrates der China Xiniya Fashion Ltd.

Jianhui Wang
Mitglied des Aufsichtsrats

Herr Wang ist stellvertretender Geschäftsführer der Xiaxin Investment Holding Ltd.

Im Juli 1985 erwarb er seinen Studienabschluss am Shanghai Institute of Foreign Trade. Daraufhin sammelte er von 1985 bis 2008 umfassende Erfahrungen in verschiedenen Positionen unterschiedlicher Unternehmen, darunter die Fujian Foreign Trade Group Holding und die Fujian Garment Import & Export Corporation. Des Weiteren war er General Manager der Fuzhou Shanhecheng Imp & Exp Co., Ltd. Von 2008 bis 2009 war er als Assistent für den CEO der Fuxing China Group, einem an der Börse Singapur notierten Unternehmen, tätig.

Prof Bin Yang
Deputy Chairman of the Supervisory Board

Prof Yang is President of the University of Minjiang in Fujian Province since August 2002.

In 1993, the title of Professor by Xiamen University was conferred to Prof Yang. After that in 1996 he was a supervisor for Doctoral degree candidates in the Banking and Finance Department of Xiamen University.

He was also responsible for various administration positions at Xiamen University and a senior visiting scholar at international universities. Currently he also is non-executive director of China Xiniya Fashion Ltd.

Jianhui Wang
Member of the Supervisory Board

Mr Wang is Vice General Manager of Xiaxin Investment Holding Ltd.

He graduated from Shanghai Institute of Foreign Trade in July 1985. From 1985 until 2008 he made his profound experience in various positions of different companies such as the Fujian Foreign Trade Group Holding and Fujian Garment Import & Export Corporation and served as a General Manager of Fuzhou Shanhecheng Imp & Exp Co., Ltd. From 2008 until 2009, he was assistant to the CEO of Fuxing China Group, a company listed at the Singapore Stock Exchange.

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2011

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2011 war das Jahr der Gründung der Ultrasonic AG. Das Rumpfgeschäftsjahr endete am 31. Dezember 2011 nach dem erfolgreichen Börsengang im Regulierten Markt/Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse. Der Berichtszeitraum war gekennzeichnet durch den Börsengang und den damit einhergehenden strukturellen Veränderungen in der Unternehmensgruppe sowie die weiterhin positive Unternehmensentwicklung der operativen Einheiten. Mit der Erhöhung der Umsatzerlöse um rund 17% und einer Ergebnissteigerung nach Steuern von rund 14% zum Vorjahreswert befindet sich der Konzern weiterhin auf einem sehr dynamischen Wachstumskurs. Die Positionierung als Anbieter für hochwertige Markenschuhe (Urban Footwear), Schuhsolen sowie Sandalen und Slipper für den wachstumsstarken chinesischen Binnenmarkt erwies sich somit auch im Berichtsjahr als die richtige Strategie. Hervorzuheben ist die Eröffnung der zwischenzeitlich über 90 Mono Label Shops, die verstärkt zum Wachstum der Gruppe und der Etablierung der Marke ULTRASONIC beitragen werden.

Kontrolle des Vorstands

Die erst kürzlich geschaffene Struktur der Ultrasonic Unternehmensgruppe mit ihrer deutschen, börsennotierten Konzernspitze, einer Zwischenholding in Hongkong und operativen Töchtern in China bringt besondere Anforderungen aufgrund der räumlichen Trennung, sprachlicher Gegebenheiten und unterschiedlicher Mentalitäten an das Management und den Aufsichtsrat mit sich. Ein reger, vertrauensvoller Austausch zwischen Vorstand und Aufsichtsrat trug zum gegenseitigen Verständnis und Vertrauen bei. Die jederzeitige Bereitschaft des Vorstands, den hohen Anforderungen an ein auf den Kapitalmarkt orientiertes Unternehmen Rechnung zu tragen, unterstreicht den Willen, im Wege einer guten Corporate Governance das Vertrauen der Aktionäre in die Ultrasonic AG zu stärken.

Erst mit der Einbringung der Anteile an der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong in die Ultrasonic AG am 27. Oktober 2011 war die Ultrasonic AG über ihre Tochtergesellschaften am Markt operativ tätig. Den kapitalmarktrechtlichen Anforderungen an die Überwachung der Gesellschaft unterlag der Aufsichtsrat seit dem 8. Dezember 2011 infolge der Zulassung der Aktien zum Handel.

Der Aufsichtsrat in der jetzigen Zusammensetzung wurde Ende Oktober 2011 gewählt. Die operative und strategische Entwicklung der Gesellschaft war im Börsenzulassungsprospekt dokumentiert und die Unternehmensplanung für 2011 abgeschlossen.

Die erste Aufgabe des Aufsichtsrats bestand darin, durch Beschlussfassungen die Grundlage für die jetzige Konzernstruktur zu schaffen und die Börsennotierung zu ermöglichen.

Vor dem Hintergrund des Börsengangs und des weitgehend abgeschlossenen Geschäftsjahrs beschäftigten sich der Aufsichtsrat und der Vorstand dann mit der Zuordnung von Verantwortlichkeiten im Bereich Corporate House Keeping und Investor Relations.

Report of the Supervisory Board for fiscal year 2011

Dear Shareholders,

The 2011 financial year was the year in which Ultrasonic AG was founded. As such it was a short year that ended on 31 December 2011 following a successful initial public offering on the Regulated Market/Prime Standard on the Frankfurt Stock Exchange. The reporting period was marked by the IPO and the associated structural changes that were made to the Group and the additional positive developments to the operative units. With a 17% increase in revenue and around a 14% increase in profit after tax compared to the previous year, the Group continues to grow dynamically. Its position as a producer of the high quality Urban Footwear range of shoes, shoe soles, sandals and slippers for the growing Chinese domestic market proved itself to be the right strategy during the reporting year. Not to be overlooked either is opening of more than 90 mono-label stores that have strengthened the Group's growth and will help to establish the ULTRASONIC brand.

Supervision of the Management Board

The recently created structure of the Ultrasonic group of companies - with its stock exchange listed headquarters in Germany, an intermediate holding company in Hong Kong and an operative subsidiary in China can be challenging for the Management and Supervisory Boards. Not least because of the distance between the countries, the language barriers and the different mentalities in each country. Frequent, trusting communication between the Management and Supervisory Boards has cultivated mutual understanding and trust. That the Management Board is ready at any moment to accommodate the demands of any of the capital market oriented companies, highlights the intention to strengthen shareholder's trust in Ultrasonic AG by way of good Corporate Governance.

Ultrasonic AG began operating via its subsidiaries as shares in China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong were first transferred to Ultrasonic AG on 27 October 2011. The requirements under capital market law for the supervision of the company fell to the Supervisory Board on 8 December 2011 following the admission of shares to trading.

The current Supervisory Board was elected at the end of October 2011. The operative and strategic development of the company was set out in the security prospectus for the listing and approved in the 2011 corporate plan.

The initial assignment by the Supervisory Board was, by way of resolutions, to create the framework for the Group structure and for listing the company on the stock exchange.

Against a backdrop of the IPO and the end of the financial year, the Supervisory and Management Boards busied themselves with the allocation of responsibilities to the Corporate House Keeping and Investor Relations areas of the company.

Die Informationsversorgung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat als unerlässliches Element zur Ausübung einer wirksamen Überwachung und Kontrolle wurde durch die gemeinsame Festlegung auf eine Informationsordnung strukturiert und inhaltlich bestimmt.

Die Informationsübermittlung des Vorstands an den Aufsichtsrat erfolgte kontinuierlich, umfassend und zeitnah in mündlicher, als auch in schriftlicher Form. Zu allen Geschäften und Maßnahmen, die nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine detaillierte Darstellung und Begründung vorgelegt und die erforderliche Zustimmung eingeholt.

Außerhalb der regulären Sitzungen des Aufsichtsrats bestand zwischen Vorstand und dem Aufsichtsratsvorsitzenden zudem ein enger Informationsaustausch.

Somit hat der Aufsichtsrat in Erfüllung seiner ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Beratungs- und Überwachungsfunktionen im Rumpfgeschäftsjahr 2011 die Tätigkeit des Vorstands im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre laufend überwacht und diesen beratend begleitet. Maßstab für diese Überwachung waren namentlich die Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der Geschäftsführung und Konzernleitung.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Im Rumpfgeschäftsjahr 2011 fanden nach Beendigung des Status als Vorratsgesellschaft 3 Sitzungen des Aufsichtsrats statt. Die Mitglieder des Aufsichtsrates nahmen bei den Sitzungen des Aufsichtsrats entweder durch persönliches Erscheinen oder per Zuschaltung im Rahmen einer Telefonkonferenz teil. Bei den Sitzungen waren alle Aufsichtsratsmitglieder anwesend. Da der Aufsichtsrat lediglich aus drei Personen besteht, hat er keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsrat behandelt die relevanten Themen im gesamten Gremium.

Wesentliche Inhalte der Aufsichtsratssitzungen sowie von Beschlussfassungen

27. Oktober 2011

Die Sitzung fand im Wege einer Telefonkonferenz statt. Aus der Mitte des Aufsichtsrats wurden der Vorsitzende und dessen Stellvertreter gewählt. Detailliert wurde die Vorgehensweise beim Börsengang besprochen und die hierfür erforderlichen Beschlüsse erläutert. Gegenstand war der Sitzung war auch der Abschluss einer D&O-Versicherung für die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder.

Dem Abschluss eines Einbringungsvertrages und der Anteilsübertragung über sämtliche Anteile an der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong in die Ultrasonic AG wurde zugestimmt.

8. November 2011

Diese Präsenzsitzung fand im Beisein der (designierten) Vorstandsmitgliedern Herr Qingyong Wu, Herr Chi Kwong Chan und Herrn Minghong Wu in Xiamen, China statt und diente neben dem persönlichen Kennenlernen der Erläuterung des dualistischen Systems von Vorstand und

The communication of information between the Management and Supervisory Boards is fundamental for effective supervision and monitoring of the company and is ensured using an information regime where it and its contents are jointly determined.

The transfer of information from the Management Board to the Supervisory Board is continuous, comprehensive and timely; whether orally or in writing. The Management Board has submitted detailed plans and justifications to the Supervisory Board and received its approval for all transactions and measures requiring it according to law, statute or the rules of procedure.

Over and above the regular meetings held by the Supervisory Board, there continues to be a close exchange of information between the members of the Supervisory and Management Boards.

In order to fulfil its consultancy and supervision obligations according to law, statute and rules of procedure during the shortened 2011 financial year, the Supervisory Board monitored the activities of the Management Board and advised them with the interests of the company and its shareholders in mind. The benchmarks were legality, regularity, efficiency, and expediency of the management and leadership.

Supervisory Board meetings

During the shortened 2011 financial year, the Supervisory Board met 3 times, following the termination of its status as a shelf company. Members attended the meetings either in person or by way of a conference call. All Supervisory Board members were present at the meetings. As the Supervisory Board currently only comprises three people, no committees were formed and therefore the whole Board addressed all topics.

Key points and resolutions from Supervisory Board meetings

27 October 2011

The meeting took place by conference call. The Supervisory Board elected a Chairman and Deputy from its members. The process for the IPO was discussed and the resolutions required for it were outlined. The meeting was also an opportunity to finalise D&O insurance for the members of the Management and Supervisory Board.

The finalisation of a contribution agreement and the transfer of shares from China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong to Ultrasonic AG was agreed.

8 November 2011

This meeting took place in the presence of the (nominated) members of the Management Board, Mr Qingyong Wu, Mr Chi Kwong Chan and Mr Minghong Wu in Xiamen, China. It was a chance not only to get to know each other personally, but also for the members of the Supervisory Board to

Aufsichtsrat in Deutschland sowie den einhergehenden Rechten und Pflichten anhand des Corporate Governance Kodex durch den Aufsichtsratsvorsitzenden. Dieser nutzte die Gelegenheit zur Besichtigung einer Produktionsstätte.

21. November 2011
Im Wege der schriftlichen Beschlussfassung wurden Herr Chi Kwong (Clifford) Chan und Herr Minghong Wu zu ordentlichen Mitgliedern des Vorstands bestellt. Herr Qingyong Wu wurde zum Vorsitzenden des Vorstands ernannt. Zudem wurden Geschäfsordnungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat beschlossen.

Besetzung des Aufsichtsrats
Die Ultrasonic AG ging aus einer Vorratsgesellschaft hervor. In Einklang mit der Gründungsurkunde der Gesellschaft vom 18. Mai 2011 wählten die Unternehmensgründer, FORATIS AG und haws GmbH, Frau Steffi Brettschneider (Vorsitz), Frau Sandra Hielscher (Stellvertreter) und Frau Conny Leuschner zu Mitgliedern des ersten Aufsichtsrats der Gesellschaft. Nach dem Erwerb der Gesellschaft durch Herrn Qingyong Wu im Juli 2011, sind alle genannten Mitglieder des Aufsichtsrats mit Wirkung zum 29. Juli 2011 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Die Hauptversammlung vom 29. Juli 2011 wählte Frau Dr. Angelika Yates (Vorsitz) sowie die Herren Dr. Gregor Wecker (Stellvertreter) und Philipp Dietz zu Aufsichtsratsmitgliedern. Diese Aufsichtsratsmitglieder schieden mit Wirkung zum 26. Oktober 2011 wieder aus dem Aufsichtsrat aus. Am 26. Oktober 2011 wählte die Hauptversammlung Dr. Johannes Mauser (Vorsitz), Prof. Bin Yang (Stellvertreter) und Herrn Jianhui Wang zu Mitgliedern des Aufsichtsrats für eine Periode bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2011 entscheidet.

Jahresabschluss und Konzernabschluss 2011
Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Warth + Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, wurde durch die Hauptversammlung vom 05. August 2011 für das erste Voll- oder Rumpfgeschäftsjahr zum Jahresabschlussprüfer und zum Konzernabschlussprüfer gewählt, der Aufsichtsrat hat den entsprechenden Prüfungsauftrag erteilt.

Der vorliegende Lagebericht und der Jahresabschluss der Ultrasonic AG zum 31. Dezember 2011 nach HGB, der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 nach IFRS/IAS sowie der Konzernlagebericht wurden durch den Abschlussprüfer unter Einbeziehung der Buchführung geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Die Prüfung der Werthaltigkeit der Beteiligungsansätze und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Überprüfung der vorhandenen liquiden Mittel im Konzern wurden als Prüfungsschwerpunkte mit dem Abschlussprüfer vereinbart. Auch das Risikomanagementsystem des Konzerns war gemäß den gesetzlichen Bestimmungen Gegenstand der Abschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat ließ sich vom Abschlussprüfer regelmäßig über den Fortgang der Abschlussprüfung informieren und hat dessen Prüfungsberichte zustimmend zur Kenntnis genommen. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten und dem Aufsichtsrat ausgehändigten Jahresabschluss, den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht der Ultrasonic Gruppe und der Ultrasonic AG für das Geschäftsjahr 2011 auch selbst eingehend geprüft und festgestellt, dass nach dem ab-

An die Aktionäre
To the shareholders

explain the dual system of Management and Supervisory Boards common in Germany as well as the associated rights and obligations based on the Corporate Governance Code. Additionally, it was an opportunity to visit one of the production sites.

21 November 2011
Mr Chi Kwong (Clifford) Chan and Mr Minghong Wu were elected to the Management Board as ordinary members by written resolution. Mr Qingyong Wu was named Chairman of the Management Board. The rules of procedure for the Management and Supervisory Boards were finalised.

Appointment of the Supervisory Board
Ultrasonic AG was previously a shelf company. In line with the articles of incorporation from 18 May 2011, the founders of the company, FORATIS AG and haws GmbH elected Ms Steffi Brettschneider (Chairperson), Ms Sandra Hielscher (Deputy) and Ms Conny Leuschner as members of the first Supervisory Board. Following the acquisition of the company by Mr Qingyong Wu in July 2011, all the members of the Supervisory Board at the time had their positions terminated with effect from 29 July 2011. At the general meeting on 29 July 2011, Dr. Angelika Yates (Chairperson) and Dr. Gregor Wecker (Deputy) and Philipp Dietz were elected as members of the Supervisory Board, but were asked to step down with effect from 26 October 2011. On 26 October 2011, the general meeting elected Dr. Johannes Mauser (Chairman), Prof. Bin Yang (Deputy) and Mr Jianhui Wang to the Supervisory Board for the period up until the end of the general meeting in which the discharge of the members of the Supervisory Board for the 2011 financial year is decided.

2011 annual financial statements and consolidated financial statements
The auditors Warth + Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main were chosen at the general meeting on 5 August 2011 to complete the annual audit of the consolidated financial statements for the first full or part year. The Supervisory Board granted the contract.

In accordance with the German Commercial Code (HGB), the management report and the annual financial statement for Ultrasonic AG as at 31 December 2011, the consolidated financial statements in line with IFRS/IAS as at 31 December 2011 and the consolidated management report, including the accounts, were all submitted to the auditors and were issued with an unqualified opinion. The audit of the impairment of investments and trade receivables and the assessment of liquid funds available to the Group was agreed with the auditor as a focus of the audit. The auditor also checked that the Group's risk management system met legal requirements.

The Supervisory Board was kept informed of the auditor's progress and noted with approval the report. The Management Board also submitted the annual financial statement, the consolidated financial statement and the combined management report of the Ultrasonic Group and the Ultrasonic AG for the 2011 financial year to the Supervisory Board. The reports were examined and it was

schließenden Ergebnis dieser Prüfung keine Einwendungen zu erheben sind. Der Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat am 25. April 2012 sowie im Zuge der Aufsichtsratssitzung vom selben Tage den Jahres- und Konzernabschluss vorgestellt und erläutert und den Aufsichtsratsmitgliedern Fragen zur Prüfung beantwortet. Am 26. April 2012 wurden der Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der Bericht über die Lage der Ultrasonic AG und des Konzerns vom Aufsichtsrat gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Corporate Governance

Da mit dem Mehrheitsaktionär kein Beherrschungsvertrag besteht, war der Vorstand der Ultrasonic AG zur Aufstellung eines Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG verpflichtet. In diesem Bericht, der dem Aufsichtsrat zur Prüfung vorgelegt worden ist, wurden die Beziehungen des Mehrheitsaktionärs Herrn Qingyong Wu und den zum Ultrasonic-Konzern gehörenden Unternehmen erfasst. Der Vorstand erklärt gemäß § 312 Abs. 3 AktG, dass die Gesellschaft bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt. Berichtspflichtige Maßnahmen lagen im Geschäftsjahr 2011 nicht vor. Der Abschlussprüfer hat den Bericht des Vorstands geprüft und hierüber einen Bericht erstellt, der dem Aufsichtsrat vorgelegt worden ist. Der Abschlussprüfer hat dazu den folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtgemäßen 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,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen."

Frankfurt am Main, den 26. April 2012

Warth & Klein Grant Thornton AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dirk Bauer
Wirtschaftsprüfer

Robert Binder
Wirtschaftsprüfer

established that following extensive reporting, there were no objections. The auditor presented the annual and consolidated financial statements to the Supervisory Board on 25 April 2012 and at the Supervisory Board's meeting of the same day where any questions that the members of the Board had about the audit were answered. On 26 April 2012 the Supervisory Board approved the annual and consolidated financial statements as well as the management reports on Ultrasonic AG and the Group as a whole. Accordingly, the annual financial statements are to be regarded as adopted.

Corporate Governance

As the majority shareholder does not posses a control agreement, the Ultrasonic AG Management Board was obliged, pursuant to section 312 of the Stock Corporation Act (AktG), to provide a report on its relationship with affiliated companies. The report, which was submitted to the Supervisory Board, summarised the relationships of the majority shareholder Mr Qingyong Wu and the companies affiliated to the Ultrasonic Group. In accordance with section 312 para. 3 AktG, the Management Board declares that for transactions mentioned in the report on affiliated companies consideration was received for each transaction that was appropriate to the circumstances at the time at which the transactions were conducted. During the 2011 financial year, no measures subject to reporting requirements occurred. The auditor examined the Management Board's report and produced its own report on it which has been submitted to the Supervisory Board. The auditor's opinion is as follows:

"According to our obligatory audit and assessment we confirm that

1. the actual statements of the report are true,
2. the consideration provided by the company in respect of the legal transactions listed in the report was not unreasonably high, or disadvantages have been compensated,
3. in respect of measures stated in the report, no circumstances exist that would suggest an assessment that differs materially from that of the management board."

Frankfurt am Main, 26 April 2012

Warth & Klein Grant Thornton AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dirk Bauer
Wirtschaftsprüfer
[German Public Auditor]

Robert Binder
Wirtschaftsprüfer
[German Public Auditor]

Der Aufsichtsrat hat den Bericht des Vorstands zu den Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie den hierzu erstellten Bericht des Abschlussprüfers geprüft und erklärt, dass nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss seines Berichts zu den Beziehungen zu verbundenen Unternehmen nicht erhoben werden.

Der Aufsichtsrat hat sich darüber hinaus mit den Fragestellungen der Corporate Governance beschäftigt und dabei die Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex berücksichtigt. Vorstand und Aufsichtsrat haben die gemeinsame Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG verabschiedet und auf den Internetseiten der Gesellschaft zur Einsicht bereitgestellt. Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern sind dem Aufsichtsrat nicht bekannt.

Weitere Ausführungen zum Thema Corporate Governance finden sich im gemeinsamen Corporate Governance-Bericht des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern des Konzerns für ihr tatkräftiges Engagement und die erbrachten Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011.

Bei den Aktionären bedankt sich der Aufsichtsrat für das Vertrauen, das sie in die Ultrasonic AG gesetzt haben.

Köln, den 26. April 2012

Für den Aufsichtsrat:

Dr. Johannes Mauser
Vorsitzender des Aufsichtsrats

The Supervisory Board examined the Management Board's report on affiliated companies and the auditor's report thereto and declared that, following its own extensive review, no objections to the statements made by the Management Board at the end of its report would be raised.

Furthermore, the Supervisory Board has researched the questions on Corporate Governance and taken into consideration the recommendations and suggestions of the German Corporate Governance Code. The Management and Supervisory Boards have issued a joint declaration of compliance in accordance with section 161 AktG and have made this available on the Company's website. There were no conflicts of interest between Supervisory Board members.

Further findings on the topic of Corporate Governance can be found in the Corporate Governance report prepared jointly by the Management and Supervisory Boards.

The Supervisory Board wishes to thank the Management Board, as well as the employees of the Group, for their excellent work and achievements during the 2011 financial year.

The Supervisory Board would also like to extend their thanks to the shareholders for their confidence in Ultrasonic AG.

Cologne, 26 April 2012

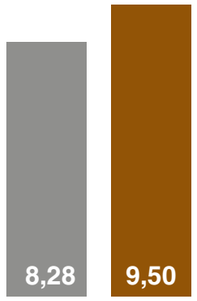
For the Supervisory Board

Dr Johannes Mauser
Chairman of Supervisory Board

Die Ultrasonic Aktie

Informationen zur Aktie

ISIN	DE000A0KREX3
Wertpapierkennnummer	A0K REX
Börsenkürzel	US5
Anzahl Aktien	10.600.000 (31. Dezember 2011); 10.655.000 (31. März 2012)
Grundkapital	EUR 10.600.000,00 (31. Dezember 2011); EUR 10.655.000,00 (31. März 2012)
Börsenplatz	Frankfurter Wertpapierbörse (XETRA®, Frankfurt)
Börsensegment	Regulierter Markt, Prime Standard
Weitere Handelsplätze	Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Indices	CDAX, Classic All Share, DAXsector All Consumer, DAXsector Consumer, DAXsubsector All Clothing & Footwear, DAXsubsector Clothing & Footwear, Prime All Share
Designated Sponsor	BankM
Research Coverage	BankM



Ultrasonic-Aktie 2011

- Jahrestiefstkurs (XETRA®-Schlusskurs)
- Jahreshöchstkurs (XETRA®-Schlusskurs)

Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.: 100,7

Schlusskurse

in EUR	2011	2010	Veränderung
Ultrasonic Aktie (XETRA®)	9,50	n.a.	n.a.
DAX	5.898,35	6.914,19	-14,7%
Prime AllShare	2.211,64	2.582,04	-14,3%
DAXsector Consumer	745,68	734,75	+1,5%
DAXsubsector Clothing & Footwear	325,65	316,12	+3,0%

An die Aktionäre
To the shareholders

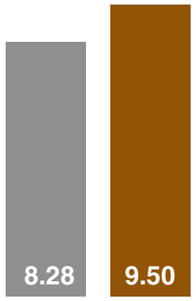
Ultrasonic stock

Key data on the share

ISIN	DE000A0KREX3
WKN	A0K REX
Stock exchange symbol	US5
Number of shares	10,600,000 (31 Dec. 2011) 10,655,000 (31 Mar. 2012)
Share capital	EUR 10,600,000.00 (31 December 2011) EUR 10,655,000.00 (31 March 2012)
Stock exchange	Frankfurt Stock Exchange (XETRA®, Frankfurt)
Trading segment	Regulated Market, Prime Standard
Other trading exchanges	Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Indices	CDAX, Classic All Share, DAXsector All Consumer, DAXsector Consumer, DAXsubsector All Clothing & Footwear, DAXsubsector Clothing & Footwear, Prime All Share
Designated sponsor	BankM
Research coverage	BankM

Year-end closing prices

in EUR	2011	2010	Change
Shares in Ultrasonic (XETRA®)	9.50	n.a.	n.a.
DAX	5,898.35	6,914.19	-14.7%
Prime AllShare	2,211.64	2,582.04	-14.3%
DAXsector Consumer	745.68	734.75	+1.5%
DAXsubsector Clothing & Footwear	325.65	316.12	+3.0%



Shares in Ultrasonic 2011

- Year high (XETRA® closing price)
- Year low (XETRA® closing price)

Market capitalization at year end in EUR million : 100.7

76,96 %	Herr Qingyong Wu
3,75 %	Frau Shuk Ling Cheung
4,69 %	Frau Sheung Nga Yeung
14,59 %	Restlicher Freefloat (kein Aktionär über 3% am Grundkapital)

Aktionärsstruktur

Grafiken: Anteile am Grundkapital

Oben: 10.655.000 Aktien gesamt

Links: Wesentliche Aktionäre mit einer Beteiligungsquote >3% zum 31. März 2012

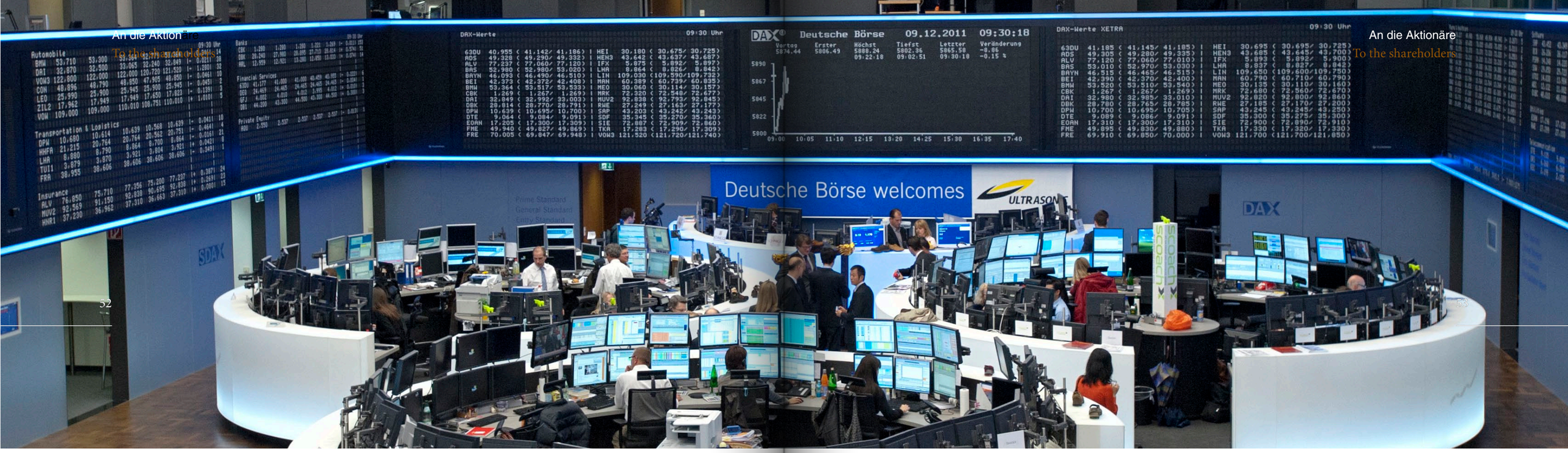
Shareholder structure

Diagrams: Shareholding

Left: 10,655,000 shares total

Below: Major shareholders with a shareholding of >3% as of 31 March 2012

76.96 %	Mr Qingyong Wu
3.75 %	Ms Shuk Ling Cheung
4.69 %	Ms Sheung Nga Yeung
14.59 %	Remaining free float (no shareholder with more than 3% of the capital stock)



Börsengang und Investor Relations

Am 9. Dezember 2011 erfolgte der Börsengang der Ultrasonic AG an der Frankfurter Wertpapierbörse. Die Aktien werden seitdem im Teilbereich des Regulierten Marktes mit erhöhten Transparenzanforderungen, dem Prime Standard, gehandelt. Aufgrund der wesentlichen strategischen Bedeutung für das Unternehmen wurde der Börsengang als so genannter „Safe IPO“ durchgeführt. Dies ermöglichte es der Ultrasonic AG, den Börsengang auch unter den äußerst schwierigen Kapitalmarktbedingungen vor dem Hintergrund der Staatsschuldenkrise erfolgreich zu absolvieren. Im Rahmen des Börsengangs wurde das Grundkapital der Gesellschaft von 10.000.000 Inhaber-Stammaktien um insgesamt 655.000 Aktien erhöht. Der Ausgabekurs der neuen Aktien betrug EUR 9,00, so dass der Gesellschaft ein Bruttoemissionserlös von rund EUR 5,9 Mio. zufloss. Der wesentliche Anteil der Emission ging an institutionelle Anleger, rund 10% der ausgegebenen Aktien wurden bei Privatanlegern platziert. Der gesamte Freefloat der Aktie (gemäß Definition alle Anteilsbesitze <5%) beläuft sich auf rund 23%. Die Aktien der Gesellschaft werden seit Notierungsaufnahme fortlaufend auf dem elektronischen Handelssystem XETRA® der Deutsche Börse AG gehandelt. Von der Börsennotierung erwartet sich die Ultrasonic AG einen zusätzlichen Reputationsgewinn bei Geschäftspartnern und Endverbrauchern insbesondere auf dem lokalen Markt in China.

IPO and Investor Relations

Ultrasonic AG was listed on the Frankfurt Stock Exchange on 9 December, 2011. Since then, shares in the company have been traded on the Regulated Market, and meet the increased transparency requirements of the Prime Standard. In view of the major strategic significance for the company, the stock market listing was conducted as a "safe IPO". This enabled Ultrasonic AG to come to the market successfully despite the extremely difficult capital market conditions caused by the sovereign debt crisis. As part of the IPO, the company's capital stock was increased by a total of 655,000 shares, from the previous level of 10,000,000 ordinary bearer shares. The issue price for the new shares was EUR 9.00 so the gross proceeds of the issue flowing to the company totalled around EUR 5.9 million. Most of the shares were placed with institutional investors. Around 10 percent of the share issue was placed with private investors. The total free float (defined as all shareholdings <5%) is around 23%. The company's shares have been traded continuously on Deutsche Börse AG's electronic trading system (XETRA®) since the listing. Ultrasonic AG expects the listing to boost its reputation with business partners and end-consumers, especially on the local market in China.

Seit dem Börsengang entwickelte sich die Aktie in den verbliebenen Handelstagen bis zum Ablauf des Berichtsjahrs positiv. Nachdem die Aktie in den ersten Handelstagen kurzzeitig unter den Ausgabepreis fiel, konnte sie sich im Anschluss daran gut behaupten und schloss zum Jahresende 2011 mit EUR 9,50 im XETRA®-Handel. Anleger, die die Aktie im Rahmen des IPOs erwarben, konnten sich somit bis Jahresende über einen Kursgewinn von fast 6% freuen.

Mit der Notierung im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse erfüllt die Ultrasonic AG die höchsten Transparenzanforderungen börsennotierter Unternehmen in Deutschland. Gemäß den Anforderungen werden wesentliche Informationen sowohl in englischer als auch in deutscher Sprache veröffentlicht und auf der eigenen Website unter www.ultrasonic-ag.de bereitgestellt. Dort finden interessierte Anleger vielfältige Informationen zur Gesellschaft, dem Geschäftsmodell und zur Aktie. Im Bereich „Investor Relations“ sind alle Pflichtveröffentlichungen der Gesellschaft für jedermann abrufbar.

Bereits im abgelaufenen Jahr präsentierte sich der Vorstand im Rahmen der IPO-Roadshow ausgewählten Investoren auf dem Deutschen Eigenkapitalforum. Darüber hinaus fanden zahlreiche Investorentermine im europäischen Ausland statt. Auch für das laufende Jahr sind wieder Besuche institutioneller Investoren vorgesehen, ebenso die Teilnahme am Deutschen Eigenkapitalforum, das wieder im November in Frankfurt am Main stattfindet.

Für den Vorstand der Ultrasonic AG hat die offene Kommunikation zu bestehenden und potenziellen Investoren sowie die transparente Informationsbereitstellung eine hohe Bedeutung. Primäre Aufgabe der Investor Relations Arbeit ist nach Auffassung des Vorstands, die umfassende Information aller Marktteilnehmer, um das Vertrauen in das Unternehmen und die Aktie weiter zu stärken und so die Kapitalkosten der Gesellschaft zum Wohle sämtlicher Stakeholder weiter senken zu können.

Between the IPO and the end of the fiscal year, the share price developed positively. Having slipped below the issue price for a brief period in the first few trading days, it then held up well and ended 2011 at a price of EUR 9.50 in XETRA® trading. Investors who purchased the share through the IPO thus registered a gain of almost 6% by year end.

Since it is listed in the Prime Standard on the Frankfurt Stock Exchange, Ultrasonic AG meets the highest transparency requirements for listed companies in Germany. These include the publication of all key information in both English and German on the company's website at www.ultrasonic-ag.de. On the website, investors can find a wide range of information about the company, its business model and the share. All mandatory disclosures relating to the company can be found in the “Investor Relations” section.

As part of the IPO roadshow last year, the company’s Management Board gave a presentation to selected investors at the German Equity Forum. Various meetings were also held with investors in other European countries. Further meetings with institutional investors are planned for this year, as well as a presence at the German Equity Forum, which will again be held in Frankfurt am Main in November.

The Management Board of Ultrasonic AG attaches great importance to open communication with present and potential investors and to providing transparent information. The prime focus of investor relations work in the Management Board’s view is to make extensive information available to all market participants to strengthen confidence in the company and the share and further reduce the company’s cost of capital for the benefit of all stakeholders.

Corporate Governance Bericht

Gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sollen Vorstand und Aufsichtsrat jährlich im Geschäftsbericht über die Corporate Governance des Unternehmens berichten. Der Corporate Governance Bericht der Ultrasonic AG enthält auch die nach § 289a des Handelsgesetzbuchs abzugebende Erklärung zur Unternehmensführung. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a des Handelsgesetzbuchs umfasst die Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

Der Corporate Governance Bericht steht auch im Internet leicht zugänglich unter www.ultrasonic-ag.de unter der Rubrik Investor Relations / Corporate Governance zur Verfügung.

Entsprechenserklärung
Vorstand und Aufsichtsrat der Ultrasonic AG erklären hiermit gemeinsam, dass den Empfehlungen der Regierungskommission für den Deutschen Corporate Governance Kodex mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Abweichungen seit der Zulassung zum Handel im Regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse (8. Dezember 2011) entsprochen wurde und im Geschäftsjahr 2012 entsprochen wird. Die Entsprechenserklärung basiert auf den Empfehlungen des Kodex in der Version vom 26. Mai 2010, die im elektronischen Bundesanzeiger am 2. Juli 2010 veröffentlicht wurde.

Abweichungen von den Empfehlungen des Kodex:

- **Ziffer 2.3.3 Satz 2**
  Ziffer 2.3.3 Satz 2 des Kodex befasst sich mit der Stimmrechtswahrnehmung bei Abwesenheit durch Briefwahl, ohne ausdrücklich zu empfehlen, solche Möglichkeiten den Aktionären bereit zu stellen. Nach Meinung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft sind mit der Briefwahl noch immer verschiedene technische und rechtliche Probleme behaftet. Darüber hinaus hält die Ultrasonic AG im Geschäftsjahr 2012 erstmalig eine öffentliche Hauptversammlung ab und verfügt noch über keine Erfahrungswerte bezüglich der Nachfrage der Aktionäre nach einer solchen Dienstleistung. Daher hat der Vorstand von der durch Paragraph 18 Absatz 3 der Satzung der Gesellschaft eingeräumten Möglichkeit die Briefwahl zur Stimmrechtswahrnehmung zuzulassen, keinen Gebrauch gemacht. Aktionäre können jedoch auf elektronischem Wege Stimmrechtsvollmachten an den von der Gesellschaft bestellten Stimmrechtsvertreter abgeben.

- **Ziffer 3.8 Satz 5**
  In Ziffer 3.8 Satz 5 des Kodex wird die Vereinbarung eines bestimmten Selbstbehalts in D&O-Policen (Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Organmitglieder) auch für Aufsichtsratsmitglieder empfohlen. Nach Auffassung der Gesellschaft wird die Haltung des Aufsichtsrats zu einer verantwortungsvollen Handlungsweise und die Einhaltung des deutschen Rechts nicht durch einen solchen bestimmten Selbstbehalt verbessert. Auch würde ein Selbstbehalt die Attraktivität der Aufsichtsratstätigkeit reduzieren und damit auch die Chancen der Gesellschaft, im Wettbewerb qualifizierte Bewerber hierfür zu gewinnen. Der Empfehlung des Kodex wurde und wird in dieser Hinsicht nicht gefolgt.

Corporate governance report

To comply with sec. 3.10 of the German Corporate Governance Code, the Management Board and Supervisory Board are required to report once a year in the annual report on corporate governance in the company. The corporate governance report of Ultrasonic AG also includes the declaration on corporate management required by sec. 289a of the German Commercial Code (HGB). The declaration on corporate management pursuant to sec. 289a of the German Commercial Code (HGB) comprises the declaration of conformity pursuant to sec. 161 of the German Stock Corporation Act (AktG), relevant information on corporate management practices, and descriptions of how the Management Board and Supervisory Board work, and of the composition and method of working of their committees.

The corporate governance report is also readily available in the internet at www.ultrasonic-ag.de, Investor Relations / Corporate Governance.

Declaration of Conformity
The Management Board (Vorstand) and the Supervisory Board (Aufsichtsrat) of Ultrasonic AG hereby jointly declare that the recommendations of the German Government Commission for the German Corporate Governance Code have been complied with since the company's admission to trade on the regulated market of the Frankfurt Stock Exchange (8 December 2011) and will comply with the recommendations in fiscal 2012, except for the following deviations outlined below. The declaration is based on the recommendations of the Code in its version dated 26 May 2010, which was published in the electronic Federal Gazette on 2 July 2010.

Deviations from the Code's recommendations are as follows:

- **Section 2.3.3 Sentence 2**
  Section 2.3.3 Sentence 2 of the Code is dealing with absentee voting procedures by mail, without explicitly recommending to provide for such absentee voting procedures. In the opinion of the company's Management and Supervisory Boards, there are still various technical and legal problems involved with absentee voting by mail ballot. Also, in fiscal year 2012, Ultrasonic AG will for the first time hold a public general shareholders meeting and thus is not able yet to judge the shareholders demand of such a service. Therefore, the Management Board has decided not to exercise its authorization as granted under Section 18 clause 3 of the company's articles of incorporation to permit absentee voting by mail ballot. However, shareholders continue being entitled to electronically grant proxies to proxy representatives nominated by the company.

- **Section 3.8 Sentence 5**
  In Section 3.8 Sentence 5 of the Code recommends agreeing a specified deductible in any D&O (directors' and officers' liability insurance) policy to be taken out for Supervisory Board members. In the company's opinion the attitude of the Supervisory Board members in responsible acting and complying with German law will not be supported by such specified deductible. Also, a deductible would reduce the attractiveness of Supervisory Board activities, and thus also the company's chances in the competition to attract qualified candidates. The Code's recommendation in this regard has therefore not been and is not to be followed.

Ziffer 4.1.5

Ziffer 4.1.5 des Kodex empfiehlt bei der Besetzung von Führungspositionen den Aspekt der Vielfalt in Betracht zu ziehen und, insbesondere, eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Die Ultrasonic AG erwägt den Aspekt der Vielfalt. Allerdings liegt der Schwerpunkt auf der beruflichen Qualifikation der Kandidaten (Männer und Frauen).

Ziffer 4.2.3

Nach Ziffer 4.2.3 des Kodex sollen monetäre Vergütungsteile fixe und variable Bestandteile umfassen, die auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sind. Der Aufsichtsrat hat dafür zu sorgen, dass variable Vergütungsteile grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage haben. Sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen soll bei der Ausgestaltung der variablen Vergütungsteile Rechnung getragen werden. Sämtliche Vergütungsteile müssen für sich und insgesamt angemessen sein und dürfen insbesondere nicht zum Eingehen unangemessener Risiken verleiten. Eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele oder der Vergleichsparameter soll ausgeschlossen sein. Für außerordentliche Entwicklungen hat der Aufsichtsrat grundsätzlich eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) zu vereinbaren. Bei Abschluss von Vorstandsverträgen soll darauf geachtet werden, dass Zahlungen an ein Vorstandsmitglied bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages vergüten. Für die Berechnung des Abfindungs-Caps soll auf die Gesamtvergütung des abgelaufenen Geschäftsjahres und gegebenenfalls auch auf die voraussichtliche Gesamtvergütung für das laufende Geschäftsjahr abgestellt werden. Eine Zusage für Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) soll 150% des Abfindungs-Caps nicht übersteigen. Im Jahr 2011 wich die Ultrasonic AG von diesen Bestimmungen des Kodex ab, da der Vorstand keine Vergütung für seine Dienstleistung als Mitglied des Vorstands erhielt. Die Mitglieder des Vorstands erhielten nur eine Vergütung für ihre Dienste als Direktoren und / oder leitende Angestellte von Tochtergesellschaften. Darüber hinaus erhalten sie keine variablen monetären Vergütungen. Seit Anfang 2012 sehen die Dienstleistungsverträge der Vorstandsmitglieder, die mit Tochtergesellschaften abgeschlossen wurden, auch eine variable monetäre Vergütung für die Mitglieder des Vorstands vor. Die variablen monetären Vergütungsbestandteile hängen vom Unternehmenserfolg und den allgemeinen Markt-und Wirtschaftsbedingungen ab.

Ziffer 5.1.2

Die Ultrasonic AG weicht von den in Ziffer 5.1.2 des Kodex dargelegten Empfehlungen ab. Die Entscheidungen über geeignete Kandidaten als Mitglieder des Vorstands werden auf rein objektiver Basis getroffen und ziehen hauptsächlich die berufliche Qualifikation der Kandidaten im Einklang mit den deutschen Rechtsvorschriften über die Berücksichtigung von Vielfalt in Betracht. Altersgrenzen für Mitglieder des Vorstands wurden nicht festgelegt.

Section 4.1.5

Section 4.1.5 of the Code recommends taking diversity into consideration when filling management positions, and, in particular, to aim for an appropriate consideration of women. Ultrasonic AG is considering diversity. However, the focus here is on the professional qualification of the candidates (men and women).

Section 4.2.3

According to Section 4.2.3 of the Code, the monetary compensation elements shall comprise fixed and variable elements, related to demanding, relevant comparison parameters. The Supervisory Board must make sure that the variable compensation elements are in general based on a multi-year assessment. Both positive and negative developments shall be taken into account when determining variable compensation components. All compensation components must be appropriate, both individually and in total, and in particular must not encourage taking unreasonable risks. Changing such performance targets or the comparison parameters retroactively shall be excluded. For extraordinary developments a possibility of limitation (cap) must in general be agreed upon by the Supervisory Board. In concluding Management Board contracts, care shall be taken to ensure that payments made to a Management Board member on premature termination of his contract without serious cause do not exceed the value of two years' compensation (severance payment cap) and compensate no more than the remaining term of the contract. The severance payment cap shall be calculated on the basis of the total compensation for the past full financial year and if appropriate also the expected total compensation for the current financial year. Payments promised in the event of premature termination of a Management Board member's contract due to a change of control shall not exceed 150% of the severance payment cap. In 2011, Ultrasonic AG deviated from these provisions of the Code as the Management Board was not entitled to remuneration for their service as member of the Management Board. The members of the Management Board only received remuneration for their services as directors and/or officers of the company's subsidiaries. Furthermore, they do not receive any variable monetary compensation. Since beginning of 2012, the service agreements of the members of the Management Board with subsidiaries also provide for variable monetary compensation. The variable monetary compensation depend on the company's performance and general market and economic conditions.

Section 5.1.2

Ultrasonic AG deviates from the recommendations set forth in Section 5.1.2 of the Code. Decisions on suitable candidates for appointment as members of the Management Board are taken on a purely objective basis and focus on the professional qualification of the candidates in accordance with German legislation on diversity. No age limits are set for members of the Management Board.

- **Ziffer 5.2 und Ziffer 5.3**
  Aufgrund der Größe des Unternehmens besteht der Aufsichtsrat der Ultrasonic AG nur aus drei Mitgliedern und bildet keine Ausschüsse. Da es gesetzlich vorgeschrieben ist, dass jeder Ausschuss, der Entscheidungen vornimmt auch aus mindestens drei Mitgliedern bestehen muss, ist die Einrichtung von Ausschüssen weder erforderlich noch zweckmäßig. Damit weicht das Unternehmen von den Empfehlungen aus Ziffer 5.2 und Ziffer 5.3 des Kodex ab.

- **Ziffer 5.4.1**
  Die Ultrasonic AG weicht von den in Ziffer 5.4.1 des Kodex dargelegten Empfehlungen ab. Die Entscheidungen über geeignete Kandidaten zur Wahl als Mitglieder des Aufsichtsrats werden auf rein objektiver Basis getroffen und konzentrieren sich auf die berufliche Qualifikation der Kandidaten unter Berücksichtigung der deutschen Rechtsvorschriften über die Vielfalt. Es wurden keine Altersgrenzen für Mitglieder des Aufsichtsrats festgelegt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten es für sinnvoll, dass die Organe, die für Ernennungen einzelner Beitrittskandidaten zuständig sind, deren Alter zum Zeitpunkt der erstmaligen Wahl oder erneuten Berufung prüfen und dabei die Möglichkeit haben sollten, ältere Bewerber mit einschlägiger beruflicher oder anderer Erfahrung ernennen zu können, ohne an starre Altersgrenzen gebunden zu sein. Darüber hinaus sollen die Mitglieder des Aufsichtsrats die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahrnehmen und dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt werden. Da die Anforderungen des Begriffs "angemessen" nicht klar sind, erklärt die Gesellschaft aus Gründen der Vorsicht von der Empfehlung abzuweichen.

- **Ziffer 5.4.6 Satz 4**
  Im Gegensatz zu den Empfehlungen des Kodex in Ziffer 5.4.6 Satz 4 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats nicht grundsätzlich eine erfolgsabhängige Vergütung. In Bezug auf die Steuer- und Überwachungsfunktionen des Aufsichtsrats, identifiziert die Ultrasonic AG derzeit keine Notwendigkeit für eine Änderung und ist der Auffassung, dass die aktuelle Vergütungsstruktur geeignet ist, um die Unabhängigkeit der Mitglieder des Aufsichtsrats zu schützen. Die Satzung schließt eine erfolgsabhängige Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats daher nicht aus, überträgt die Entscheidung der Höhe der Vergütung aber an die Hauptversammlung.

- **Ziffer 7.1.2**
  Der Konzernabschluss wird nicht innerhalb von 90 Tagen ab dem Ende des Geschäftsjahres und die Zwischenberichte voraussichtlich nicht innerhalb von 45 Tagen ab Ende des Berichtszeitraums öffentlich zur Verfügung gestellt werden, anders als in Ziffer 7.1.2 des Kodex empfohlen. Die Gesellschaft kann angesichts der Notwendigkeit, ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss und die Zwischenberichte einzubeziehen, nicht garantieren, dass sie diese empfohlenen Fristen des Kodex einhalten kann. Der Konzernabschluss wird jedoch innerhalb von vier Monaten ab Ende des Geschäftsjahres veröffentlicht werden, und Zwischenberichte werden innerhalb der gesetzlichen Fristen veröffentlicht werden.

Die Ultrasonic AG wird jährlich eine Entsprechenserklärung gemäß §161 Aktiengesetz erstellen und veröffentlichen und sie auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich machen.

- **Section 5.2 and Section 5.3**
  Because of the company's size, the Supervisory Board of Ultrasonic AG only consists of three members and does not form any committees. Since it is a legal requirement that any committee that takes decisions must also have at least three members, the establishment of committees is neither necessary nor expedient. Thus, the company deviates from the recommendation of Section 5.2 and Section 5.3 of the Code.

- **Section 5.4.1**
  Ultrasonic AG deviates from the recommendations set forth in Section 5.4.1 of the Code. Decisions on suitable candidates for appointment as members of the Supervisory Board are taken on a purely objective basis and focus on the professional qualification of the candidates in accordance with German legislation on diversity. No age limits are set for members of the Supervisory Board. The members of the Supervisory Board believe it makes sense for the corporate bodies responsible for appointments to examine each candidate's age at the time of initial appointment or renewed appointment and that they should be free to appoint older candidates with relevant professional or other experience without being tied to rigid age limits. Furthermore the members of the Supervisory Board shall on their own take on the necessary training and further education measures for their tasks. They shall be supported by the company appropriately. As the requirements of the term „appropriate" are not clear the company declares for reasons of caution to deviate from the recommendation.

- **Section 5.4.6 Sentence 4**
  Contrary to the recommendations in the Code under Section 5.4.6 Sentence 4, the members of the Supervisory Board do not necessarily receive performance-based remuneration. In terms of control and monitoring functions of the Supervisory Board, Ultrasonic AG currently identifies no need for a change and thinks that the current remuneration structure is suitable to protect the independence of the members of the Supervisory Board. The articles of incorporation thus do not exclude performance-based remuneration for the members of the Supervisory Board but delegates the decision of the amount of remuneration to the general shareholders meeting.

- **Section 7.1.2**
  The consolidated financial statements will not be made available publicly within 90 days from the end of the financial year and the interim reports will probably not be available within 45 days from the end of the reporting period as recommended in Section 7.1.2 of the Code. The company cannot guarantee that it can meet the deadlines recommended by the Code in view of the need to include foreign companies in the consolidated financial statements and interim reports. The consolidated financial statements will, however, be available within four months from the end of the financial year, while interim reports will be published within the statutory deadlines.

Ultrasonic AG will annually issue and publish a declaration in compliance with section 161 of the German Stock Corporation Act and make it continuously available on its website.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Das duale Führungssystem der AG mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat, die beide mit jeweils eigenständigen Kompetenzen ausgestattet sind, ist ein Grundprinzip des deutschen Aktienrechts. Im Sinne der verantwortungsbewussten Unternehmensführung arbeiten Vorstand und Aufsichtsrat bei der Steuerung und Überwachung und zum Wohle der Gesellschaft eng und vertrauensvoll zusammen.

Die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat der Ultrasonic AG findet ihre Grundlagen in den einschlägigen Gesetzen, der Satzung der Ultrasonic AG, den Hauptversammlungsbeschlüssen der Ultrasonic AG, der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat, der Geschäftsordnung und dem Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand sowie den zahlreichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex .

Gemäß Aktiengesetz bestellt der Aufsichtsrat die Mitglieder des Vorstands. Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei seiner Geschäftsführung und entscheidet nach § 7 der Satzung, wie viele Mitglieder der Vorstand haben soll (laut Satzung besteht der Vorstand aus einem Mitglied oder mehreren Mitgliedern). Er kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden des Vorstands ernennen. In der Satzung sind unter § 4 und § 5 Höhe und Einteilung des Grundkapitals u.a. die Ermächtigungen zur Vornahme bestimmter Kapitalmaßnahmen und deren Durchführung geregelt, die an die Zustimmung des Aufsichtsrats gebunden sind. Der auf bestimmte Fälle beschränkte Ausschluss des Bezugsrechts bedarf ebenfalls der Zustimmung des Aufsichtsrats. Die Vertretungsregelung in § 9 der Satzung sieht vor, dass der Aufsichtsrat in Abweichung von der gemeinschaftlichen Vertretung jedem Vorstandsmitglied Einzelvertretungsberechtigung oder die Befreiung von den Beschränkungen des § 181 BGB erteilen kann. Allen Vorstandsmitgliedern wurde das Recht zur Einzelvertretung eingeräumt Herr Qingyong Wu wurde von den Beschränkungen des § 181 BGB S. 1 2. Alt. befreit, wobei §112 AktG unberührt bleibt.

Der Aufsichtsrat erließ gemäß § 8 der Satzung eine Geschäftsordnung für den Vorstand und hat einen Geschäftsverteilungsplan aufgestellt. Gemäß dieser Geschäftsordnung ist der Vorstand angehalten, mit den übrigen Organen der Gesellschaft zum Wohle des Unternehmens vertrauensvoll zusammen zu arbeiten. Dabei tragen die Mitglieder die gemeinsame Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung. Die Mitglieder des Vorstandes arbeiten kollegial zusammen und unterrichten sich gegenseitig laufend über wichtige Maßnahmen und Vorgänge in ihren Geschäftsbereichen. Jedes Mitglied ist verpflichtet, bei schwerwiegenden Bedenken bezüglich einer Angelegenheit eines anderen Geschäftsbereichs eine Beschlussfassung des Gesamtvorstands herbeizuführen, wenn die Bedenken nicht durch eine Aussprache mit dem anderen Mitglied des Vorstands behoben werden können. Der Vorstand entscheidet in allen Angelegenheiten, in denen nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung eine Beschlussfassung durch den Vorstand vorgeschrieben ist. Weiter finden sich Regelungen zur wechselseitigen Vertretung, eine Beschreibung der Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden, der Modus zur Einberufung der Vorstandssitzungen, deren Ablauf, die zugelassenen Arten der Beschlussfassung, die hierzu erforderlichen Mehrheiten und die Dokumentation der Sitzungen und Beschlüsse. Die Geschäftsordnung enthält darüber hinaus einen Katalog der Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen.

How the Management Board and Supervisory Board work

The dual management system of Ultrasonic AG, comprising a Management Board and a Supervisory Board, both of which have separate competencies, is a basic principle of the German Stock Corporation Act. Within the context of responsible corporate management, the Management Board and Supervisory Board work together closely and trustfully in management and oversight tasks for the benefit of the company.

The way in which the Management Board and Supervisory Board of Ultrasonic AG operate is based on the applicable laws, the articles of incorporation of Ultrasonic AG, the decisions taken by the Annual General Meeting of Ultrasonic AG, the rules of procedure for the Supervisory Board, the rules of procedure and business allocation plan for the Management Board and the many recommendations set out in the German Corporate Governance Code.

In conformance with the German Stock Corporation Act, the Supervisory Board appoints the members of the Management Board. The Supervisory Board advises and oversees the Management Board in the management of the company and decides pursuant to sec. 7 of the articles of incorporation on the number of members of the Management Board (according to the articles of incorporation the Management Board comprises one or more members). It can appoint one member of the Management Board as chairperson of the Management Board. Sections 4 and 5 of the articles of incorporation govern the level and allocation of the capital stock state make the authorisation to undertake certain capital transactions and how they may be undertaken dependent on the approval of the Supervisory Board. Restricted exclusion of subscription rights in certain circumstances also requires the approval of the Supervisory Board. The deputisation rules set out in sec. 9 of the articles of incorporation provide that, notwithstanding the joint representation arrangements, the Supervisory Board can authorize any member of the Management Board to represent the company alone and can waive the constraints imposed by sec. 181 of the German Civil Code (BGB). All members of the Management Board have been authorised to represent the company alone. Mr. Qingyong Wu has been exempted from the restrictions set out in sec. 181 sentence 1 2nd alt. of the German Civil Code (BGB). Sec. 112 AktG remains unaffected.

In accordance with sec. 8 of the articles of incorporation, the Supervisory Board provided rules of procedure for the Management Board and has drawn up a business allocation plan. Under the rules of procedure, the Management Board is required to work together constructively with the company's other governance bodies for the good of the company. The members of the Management Board are jointly responsible for the overall management of the company. They are required to work together constructively and keep each other informed of the main activities and events in their areas of responsibility. Each member is required to seek a resolution of the entire Management Board on issues relating to other areas of responsibility about which he/she has serious reservations, where such reservations cannot be eliminated by discussion with the responsible Management Board member. The Management Board takes decisions on all matters where a resolution by the Management Board is required by law, the articles of incorporation or the rules or procedure. In addition, there are rules on deputisation, a description of the tasks of the Chairman of the Management Board, the mode of convening meetings of the Management Board, how meetings are to be conducted, the permitted

Der Vorstand leitet die Gesellschaft, richtet die Gesellschaft strategisch aus, führt deren Geschäfte, plant das Budget, legt es fest und kontrolliert die Geschäftsbereiche. Er soll ein angemessenes Risikomanagement- und Kontrollsystem im Unternehmen sicherstellen. Das systematische Risikomanagement im Rahmen der wertorientierten Unternehmensführung soll dafür sorgen, dass Risiken frühzeitig erkannt, analysiert und bewertet sowie Risikopositionen optimiert werden.

Der Aufsichtsrat hat für seine eigene Tätigkeit eine Geschäftsordnung festgelegt. Sie betont die Pflicht des Aufsichtsrats, bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben vertrauensvoll mit den übrigen Organen der Gesellschaft zum Wohle des Unternehmens zusammenzuarbeiten. Des Weiteren ist die Wahl des Vorsitzenden und seines Stellvertreters, der Modus zur Einberufung von Sitzungen, deren Ablauf, die zugelassenen Arten der Beschlussfassung und die Dokumentation der Sitzungen und Beschlüsse im Detail geregelt. Der Aufsichtsrat entscheidet, ob die Vorstandsmitglieder an den Sitzungen des Aufsichtsrats teilnehmen sollen, regelmäßig nimmt der gesamte Vorstand oder ein Vorstandsmitglied an den Sitzungen des Aufsichtsrats teil. Gegenstand einer weiteren Regelung ist die Anforderung, bei der Bestellung und Entlassung von Mitgliedern des Vorstands gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolge Sorge zu tragen.

Vorstand und Aufsichtsrat stehen in regelmäßigem Informations- und Gedankenaustausch. Die ausreichende Informationsversorgung des Aufsichtsrats ist dabei gemeinsame Aufgabe von Vorstand und Aufsichtsrat. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über die Entwicklungen der Gesellschaft, die aktuelle Lage der Gesellschaft, bestehende Risiken und deren Entwicklung. Er berichtet schriftlich und mündlich zu den einzelnen Tagesordnungspunkten und Beschlussvorlagen und beantwortet die Fragen der Aufsichtsratsmitglieder. Gemeinsam wird die vom Vorstand erarbeitete Strategie erörtert und abgestimmt. Der Stand der Umsetzung der strategischen Planung und mögliche Abweichungen werden an den Aufsichtsrat berichtet. Wesentliche Entscheidungen des Vorstands sind an die notwendige Zustimmung des Aufsichtsrats gebunden. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat über das Chancen- und Risikomanagement des Konzerns.

Der Aufsichtsrat überwacht den Vorstand bei seinen Tätigkeiten und ist in Entscheidungen von fundamentaler Bedeutung für die Gesellschaft unmittelbar eingebunden. Über die Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns erhält der Aufsichtsrat regelmäßig schriftliche Berichte. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen sollen dem Aufsichtsrat detailliert erläutert werden. Der Aufsichtsratsvorsitzende wird darüber hinaus regelmäßig und unmittelbar über die aktuelle Situation, wichtige Geschäftsvorfälle und bevorstehende bedeutsame Entscheidungen unterrichtet.

Zur Konkretisierung der Informationsversorgung und des Informationsaustausches haben sich der Vorstand und der Aufsichtsrat auf eine Informationsordnung verständigt. Im Verhältnis Vorstand und Aufsichtsrat und innerhalb des Aufsichtsrats legt diese als Rahmen die in den turnusmäßigen Aufsichtsratssitzungen jährlich wiederkehrenden Tagesordnungspunkte fest und gibt die Informationsversorgung der Aufsichtsräte im Vorfeld einer Sitzung, die Art und Weise der Berichterstattung in der Sitzung und die Dokumentation der Sitzung vor. Neben Regelungen zu außerordentlichen Aufsichtsratssitzungen und der Beschlussfassung im Umlaufverfahren widmet sich die Informationsordnung auch dem Austausch von Informationen außerhalb der Sitzungen zwischen den Organen und innerhalb des Aufsichtsrats.

methods of adopting resolutions, the required majorities and the documentation of meetings and resolutions. The rules of procedure also contain a list of the business matters requiring the approval of the Supervisory Board.

The Management Board is responsible for managing the company, for its strategic focus, budget planning, and defining and overseeing the operating segments. It is also responsible for ensuring that the company has an appropriate risk management and control system. Systematic risk management as part of value-driven corporate management is to ensure timely identification, analysis and evaluation of risks and optimisation of risk positions.

The Supervisory Board has adopted rules of procedure for its own work. These stress the duty of the Supervisory Board to work constructively with the other governance bodies in the performance of its duties, for the good of the company. They also contain details of electing the chairperson and deputy chairperson, the method of convening meetings, how they are to be conducted, the permitted methods of adopting resolutions and the documentation of meetings and resolutions. The Supervisory Board decides whether the members of the Management Board should attend meetings of the Supervisory Board. The Management Board or a member of the Management Board regularly attends meetings of the Supervisory Board. Further, it sets out the requirement to work with the Management Board with regard to the appointment and dismissal of members of the Management Board to ensure long-term succession planning.

The Management Board and Supervisory Board maintain regular contact. The Management Board and Supervisory Board are jointly responsible for ensuring that the Supervisory Board receives sufficient information. The Management Board provides the Supervisory Board with full and timely information on the development of the company, its current position, current risks and how they progress. It provides written and verbal reports on individual items on the agenda and issues on which decisions are to be taken, and answers questions asked by members of the Supervisory Board. The Supervisory Board discusses and agrees the strategy with the Management Board. Progress in implementing strategic planning and possible deviations from the plans are reported to the Supervisory Board. Major decisions by the Management Board have to be approved by the Supervisory Board. The Management Board also informs the Supervisory Board of the management of risks and opportunities in the group.

The Supervisory Board oversees the work of the Management Board and is directly integrated into decisions of fundamental importance for the company. On a regular basis, the Supervisory Board receives written reports on the Group's financial position, assets and results of operations. A detailed explanation of any discrepancy between the planned and actual business development is to be given to the Supervisory Board. Further, the Chairman of the Supervisory Board is informed directly and regularly of the current situation, important business events and significant upcoming decisions.

The Management Board and Supervisory Board have agreed on information rules to formalise information flows and the exchange of information. These set a framework for the relationship between the Management Board and Supervisory Board with regard to recurrent annual items on the agenda for meetings of the Supervisory Board and set out the information required by the Supervisory

Über die Tätigkeit des Aufsichtsrats wird jedes Jahr im Bericht des Aufsichtsrats berichtet, der vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats in der Hauptversammlung erläutert wird.

Der aus drei Personen bestehende Aufsichtsrat der Gesellschaft hat keine Ausschüsse gegründet, da dies für nicht sinnvoll und praktikabel erachtet wird, und behandelt die relevanten Themen im gesamten Gremium. Dies betrifft maßgeblich die Prüfung der Quartals- und Jahresabschlüsse sowie Personalien des Vorstands.

Für die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder besteht eine D&O-Versicherung, wobei die Vorstandsmitglieder einen Selbstbehalt vereinbart haben.

Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken
Die Corporate Governance Richtlinien der Ultrasonic AG zielen auf die Implementierung verantwortungsvoller und werteorientierter Unternehmensführungspraktiken und sind zugleich Voraussetzung für die effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat. Oberste Maxime sind die Schaffung von Transparenz in der Berichterstattung und die Einhaltung gesetzlicher und unternehmensspezifischer Verhaltensregeln beim internen und externen Informationenfluss.

Die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts ist Leitlinie des Handelns der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat der Ultrasonic AG. Das Vertrauen der Aktionäre und anderen Interessengruppen in eine effektive und transparente Unternehmensführung ist von vorrangiger Bedeutung. Ziel der Investor Relations Arbeit bei der Ultrasonic AG ist es, den Erwartungen der Kapitalmärkte nach Transparenz zu erfüllen und den Aktionären ein richtiges Bild des Unternehmens (True and Fair View) zu vermitteln. Dabei werden dem Prinzip des „Fair Disclosure“ folgend, alle Aktionäre und wesentliche Zielgruppen informationell grundsätzlich gleich behandelt. Die zu Grunde liegende Regel ist, die Eigentümer der Gesellschaft zuverlässig und zeitnah über wesentliche Ereignisse in ihrem Unternehmen zu informieren. Transparenz zu zeigen bedeutet auch, die Chance zu haben, neue Investoren im In- und Ausland zu gewinnen. Daher arbeiten Vorstand und Aufsichtsrat laufend daran, die Kommunikation zu optimieren, um eine nachhaltige und angemessene Bewertung der Ultrasonic-Aktie zu erzielen.

Die Aktionäre der Ultrasonic AG üben ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus. Diese beschließt über alle durch das Gesetz bestimmten Angelegenheiten mit verbindlicher Wirkung für alle Aktionäre und die Gesellschaft. Bei den Abstimmungen gewährt jede Aktie eine Stimme. Jeder Aktionär, der sich rechtzeitig anmeldet, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt. Aktionäre, die nicht persönlich teilnehmen können, haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht durch ein Kreditinstitut, eine Aktionärsvereinigung, die von der Ultrasonic AG eingesetzten weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter oder einen sonstigen Bevollmächtigten ihrer Wahl ausüben zu lassen. Die vom Gesetz für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen einschließlich der Tagesordnung, des Konzern- sowie des Einzelabschlusses werden zukünftig auf der Website www.ultrasonic-ag.de im Bereich Investor Relations veröffentlicht. Die Einladung zur Hauptversammlung sowie die für die Beschlussfassungen erforderlichen Berichte und Informationen werden entsprechend den aktienrechtlichen Vorschriften veröffentlicht und ebenfalls auf der Internetseite der Ultrasonic AG zur Verfügung gestellt werden.

Board members before meetings, the method of reporting at meetings and the documentation of meetings. Alongside rules on extraordinary meetings of the Supervisory Board and how to adopt resolutions in writing outside of meetings, the rules also cover the exchange of information between the Management Board and Supervisory Board and between members of the Supervisory Board between meetings.

The work of the Supervisory Board is outlined every year in the Report of the Supervisory Board, which is commented on by the Chairman of the Supervisory Board at the Annual General Meeting.

The company's three-member Supervisory Board has not established any committees as this is not deemed necessary or expedient; all relevant issues are handled by the full Supervisory Board. This applies in particular to examination of the quarterly and annual financial statements and personnel issues relating to the members of the Management Board.

There is a D&O insurance policy for the members of the Management Board and Supervisory Board. A deductible has been agreed with the members of the Management Board.

Information on important corporate management practices
The corporate governance guidelines of Ultrasonic AG are geared to ensuring responsible and value-oriented corporate management practices. They also form the basis for efficient collaboration between the Management Board and Supervisory Board. The overriding principle is the establishment of transparent reporting and compliance with statutory and company-specific rules of conduct for internal and external information flows.

Ensuring a sustained rise in the value of the company is the guiding principle for the members of the Management Board and Supervisory Board of Ultrasonic AG. Securing the confidence of shareholders and other stakeholders in effective and transparent management is a matter of prime significance. The aim of Ultrasonic AG’s investor relations activities is to achieve the level of transparency expected by the capital markets and give shareholders a true and fair view of the company. In keeping with the principle of fair disclosure, all shareholders and major target groups are treated equally in terms of the provision of information. The underlying rule is providing the company's owners with timely and reliable information on major events at their company. Transparency also constitutes an opportunity to gain new investors from Germany and other countries. The Management Board and Supervisory Board therefore constantly strive to optimise communication to ensure a sustained and appropriate valuation of the company’s stock.

The shareholders of Ultrasonic AG exercise their consultation and control rights at the General Meeting, which is held at least once a year. The General Meeting takes decisions on the matters defined by law. These decisions are binding on the company and all shareholders. Each share confers one vote. Every shareholder who registers by the deadline may attend the General Meeting. Shareholders who are not able to attend in person, may arrange for their votes to be exercised by a bank, a shareholders’ association, the proxy defined by Ultrasonic AG who is required to act in accordance with the shareholder's instructions, or another proxy chosen by the shareholder. In future, the reports and documents required by law for the General Meeting, including the agenda of the meeting,

Die Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen. Bei den Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird auf die zur Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen geachtet und der Gesichtspunkt der Vielfalt in der Zusammensetzung (Diversity) weitgehend berücksichtigt. Abweichend davon sind im Aufsichtsrat der Ultrasonic AG derzeit keine Frauen vertreten. Bei den Wahlvorschlägen für die Aufsichtsratsmitglieder wurde der Gleichheitsgrundsatz angewendet. Ausschlaggebend für Besetzung der entsprechenden Positionen waren jedoch die beruflichen Qualifikationen der Kandidaten. Eine Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats besteht nicht, da die Ultrasonic AG in einer solchen Festlegung eine Einschränkung des Rechts der Aktionäre, die Mitglieder des Aufsichtsrats aufgrund ihrer Eignung zu wählen, sieht. Ehemalige Vorstandsmitglieder der Ultrasonic AG sind nicht im Aufsichtsrat vertreten. An Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, die für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderlich sind, nehmen die Mitglieder des Aufsichtsrats eigenverantwortlich teil und werden hierbei von der Gesellschaft angemessen unterstützt. Dem Gremium gehören eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder an, die in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zu deren Vorstand stehen. Zwischen Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft bestanden im Berichtsjahr keine Berater- und sonstige Dienstleistungs- oder Werkverträge. Interessenkonflikte von Mitgliedern des Vorstands- oder Aufsichtsrats, sind dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen. Die von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern wahrgenommenen Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten bzw. vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen sowie die Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen sind im Anhang des Konzernabschlusses dargestellt.

Mit der Notierung im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse erfüllt die Ultrasonic AG die höchsten Transparenzanforderungen börsennotierter Unternehmen in Deutschland. Die Ultrasonic AG setzt die Teilnehmer am Kapitalmarkt und die interessierte Öffentlichkeit unverzüglich, regelmäßig und zeitnah über die wirtschaftliche Lage des Konzerns und neue Tatsachen in Kenntnis. Der Geschäftsbericht, der Halbjahresfinanzbericht sowie die Quartalsfinanzberichte werden im Rahmen der dafür gesetzlich vorgegebenen Fristen veröffentlicht. Über aktuelle Ereignisse und neue Entwicklungen informieren Pressemeldungen und gegebenenfalls Ad-hoc-Mitteilungen. Gemäß den Anforderungen werden wesentliche Informationen sowohl in englischer als auch in deutscher Sprache veröffentlicht und auf der eigenen Website unter http://www.ultrasonic-ag.de im Bereich „Investor Relations“ bereitgestellt. Dort finden interessierte Anleger vielfältige Informationen zur Gesellschaft, dem Geschäftsmodell und zur Aktie. Alle Pflichtveröffentlichungen der Gesellschaft sind für jedermann abrufbar. Darüber hinaus werden Aktionäre regelmäßig über die geplanten Termine der wesentlichen wiederkehrenden Ereignisse und Veröffentlichungen in einem Finanzkalender unterrichtet, der mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf ebenfalls auf der Website des Unternehmens im Bereich Investor Relations/Finanzkalender dauerhaft zur Verfügung gestellt sowie im Geschäftsbericht veröffentlicht wird. Die Unternehmenswebsite http://www.ultrasonic-ag.de bietet darüber hinaus zusätzliche Informationen zum Ultrasonic-Konzern, seinem Geschäftsmodell und seinen Produkten.

the consolidated and individual financial statements for the company, will be posted on the Investor Relations section of the company's website at www.ultrasonic-ag.de. The invitation to the General Meeting and the reports and information required for decisions will be published in accordance with the legal requirements and will also be posted on the website of Ultrasonic AG.

Together, the members of the Supervisory Board have the knowledge, skills and specialist experience required to ensure correct performance of their duties. When nominating individuals for election to the Supervisory Board, attention is paid to ensuring that the nominees have the necessary knowledge, skills and specialist experience to perform the associated duties, largely together with diversity aspects. Deviating from this, the Supervisory Board of Ultrasonic AG does not currently include any women. The principle of equality is applied when nominating members of the Supervisory Board. However, the key factors when filling vacancies were the professional qualifications of the candidates. There is no age limit for members of the Supervisory Board as Ultrasonic AG regards setting an age limit as restricting the right of the shareholders to elect members of the Supervisory Board on the basis of suitability. The Supervisory Board does not include any former members of the Management Board of Ultrasonic AG. Members of the Supervisory Board undertake any training required to perform their duties on their own initiative, with appropriate support from the company. The Supervisory Board has sufficient independent members that do not have a business or personal relationship to the company or its Management Board. In the year under review, there were no advisory or other service or contractors' agreements between members of the Supervisory Board and the company. The Supervisory Board must be notified immediately of any conflicts of interest affecting members of the Management Board or Supervisory Board. The offices held by members of the Management Board and Supervisory Board on statutory supervisory or similar bodies at companies in Germany and abroad and transactions with related parties are set out in the notes to the consolidated financial statements.

By listing under the Prime Standard on the Frankfurt Stock Exchange, Ultrasonic AG meets the highest transparency requirements for publicly listed companies in Germany. Ultrasonic AG provides timely, regular and prompt information for the investment community and general public on the company's business situation and new facts. The annual report, half-year report and quarterly reports are published within the regulatory deadlines set. Press releases and, where applicable, ad hoc releases provide information on events and new developments. These include the publication of all key information in both English and German. This information is posted in the Investor Relations section of the company's website at www.ultrasonic-ag.de. On the website, investors can find a wide range of information about the company, its business model and the share. All mandatory publications by the company are available to everyone. In addition, shareholders are informed well in advance of the planned dates of regular events and publications via a financial calendar which is made available permanently via Investor Relations/Financial Calendar on the company's website and in the annual report. The company's website at http://www.ultrasonic-ag.de also provides further information on the Ultrasonic Group, its business model and its products.

Angaben zum Risikomanagement

Zu einer guten Corporate Governance gehört auch der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit Risiken. Die Ultrasonic Gruppe wird bis spätestens Mitte 2012 mit der Einrichtung eines Risikomanagementsystems beginnen, das auch als Risikofrüherkennungssystem der Ultrasonic AG dienen soll. Das Risikomanagement bei ULTRASONIC erfolgt zunächst durch die Identifizierung, die Analyse, die Bewertung und die Steuerung der vorhandenen und potenziellen Risiken. Die für die Risikoerhebung verwendeten Methoden reichen von Analysen des Markts und des Wettbewerbs über enge Kontakte mit Kunden, Lieferanten und anderen Interessenvertretern bis hin zur Beobachtung von Risikoindikatoren innerhalb des wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Umfelds. Ein systematisches Risikomanagement stellt eine dauerhafte Aufgabe des Vorstands sowie der Leiter der einzelnen Verantwortungsbereiche dar. Dabei wird das Risikomanagementsystem im Ultrasonic-Konzern kontinuierlich weiterentwickelt und den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst. Der Vorstand wird den Aufsichtsrat regelmäßig über bestehende Risiken, deren Entwicklung und die bestehenden Vorsorgemaßnahmen informieren.

Weitere Einzelheiten zum Risikomanagement sind im Chancen- und Risikobericht nachzulesen, die im zusammengefassten Lagebericht 2011 der Ultrasonic Gruppe und der Ultrasonic AG enthalten sind. Hierin sind auch die gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) geforderten Berichte zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem enthalten. Die Überwachung der Einhaltung von Compliance-Richtlinien soll im Ultrasonic-Konzern als wichtiger Bestandteil des Risikomanagements definiert werden. Dazu soll auch die kontinuierliche Information der Mitarbeiter zu rechtlichen Grundlagen und den entsprechenden Anforderungen für die interne und externe Kommunikation gehören. Alle relevanten Personen, die für das Unternehmen tätig sind und bestimmungsgemäß Zugang zu Insiderinformationen haben, werden zudem in einem Insiderverzeichnis geführt und über die sich aus dem Insiderrecht ergebenden Pflichten informiert.

Vergütung

Im Geschäftsjahr 2011 erhielten die Vorstandsmitglieder der Ultrasonic AG von dieser weder eine fixe noch eine variable Vergütung für ihre Vorstandstätigkeit. Sämtliche Vergütungen der Personen des Vorstands wurden über verbundene Unternehmen im Rahmen ihrer dortigen Tätigkeiten bezahlt. Auf variable Bestandteile der Vergütung wurde zuvor während des Börsengangs aus Vereinfachungsgründen, anders als durch den Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlen, verzichtet. Der Aufsichtsrat der Ultrasonic AG soll eine feste Vergütung erhalten, über die die ordentliche Hauptversammlung, die über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2011 entscheidet, beschließen wird. Die Hauptversammlung hat gemäß der Satzung der Gesellschaft die Möglichkeit über die Höhe der Vergütung zu entscheiden. Eine variable Vergütung ist für den Aufsichtsrat derzeit nicht vorgesehen. Die Satzungsregelung schließt eine solche Art der Vergütung jedoch nicht aus, so dass die Hauptversammlung dies ebenso beschließen könnte.

Zum 31. Dezember 2011 bestanden keine Optionsrechte und auch kein gültiges Optionsrechtprogramm, so dass keines der Aufsichtsrats- bzw. Vorstandsmitglieder derzeit Options- bzw. Wandlungsrechte auf Aktien der Ultrasonic AG hält.

Weitere Details zum Vergütungssystem der Organe sind im Abschnitt 6 „Vergütungssystem der Organe“ des Konzernlageberichts aufgeführt.

Information on risk management

A responsible approach to corporate risk is part of good corporate governance. ULTRASONIC will start establishing a systematic risk management system which shall also operate as Ultrasonic AG's risk early detection system by middle of 2012 at the latest. Risk management at ULTRASONIC is based first and foremost on identifying, analyzing, evaluating and managing existing and potential risk factors. The methods used for risk survey extend from analyses of markets and competition through close contacts with distributors, customers, suppliers and other interest-related parties to observing risk indicators in an economic and socio-political environment. Systematic risk management is an ongoing task for the Management Board and for the management of each field of responsibility. The Ultrasonic Group constantly extends its risk management and adapts it to the changing operating environment. The Management Board will regularly notifiy the Supervisory Board of the existing risks, their development and the preventive action taken.

Further details of risk management can be found in the opportunity and risk report in the combined management report for 2011 for the Ultrasonic Group and Ultrasonic AG. The management report also contains the reports on the accounting-related internal control and risk management system required by the German Accounting Law Modernization Act (BilMoG). Monitoring the observance of compliance directives is to be defined as an important element of risk management in the Ultrasonic Group. That is to include providing continuous information for employees on fundamental legal principles and the corresponding requirements for internal and external communication. All relevant persons working for the company who have legitimate access to insider information are entered in a register of insiders and informed of their obligations under insider law.

Remuneration

In fiscal 2011 the members of the Management Board of Ultrasonic AG did not receive either fixed or variable remuneration from this company for their role as Management Board members. All remuneration received by them was paid by the Chinese subsidiaries for their work at these companies. Contrary to the recommendations in the German Corporate Governance Code, to simplify matters no variable remuneration was paid during the IPO process. The Supervisory Board of Ultrasonic AG should receive fixed remuneration that will be voted on by the Annual General Meeting that ratifies the actions of the Management Board and Supervisory Board for fiscal 2011. The company's articles of incorporation state that the Annual General Meeting may decide on the level of such remuneration. Moreover, no variable remuneration has currently been agreed for the Supervisory Board. However, the articles of incorporation do not rule out this type of remuneration, so it could be decided on by the Annual General Meeting.

As of 31 December 2011 there were no warrants and no valid warrants program so no member of the Management Board or Supervisory Board currently has warrants or conversion rights on shares in Ultrasonic AG.

Further details of the remuneration system for members of the governance bodies can be found in section 6 of the management report (Remuneration systems).

Wertpapierbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat / mitteilungspflichtige Wertpapiergeschäfte

Herr Qingyong Wu hält als Vorstandsvorsitzender und Gründer des Unternehmens rund 76,96% der Aktien (8.200.000 Stück). Der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Dr. Johannes Mauser erwarb im Zuge der Kapitalerhöhung beim Börsengang 450 Aktien der Gesellschaft (<0,01%). Die sonstigen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat halten keine Anteile am Unternehmen. Die Gesellschaft selbst hält keine eigenen Aktien.

Gemäß § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats gesetzlich verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Wertpapieren der Ultrasonic AG offen zu legen, soweit der Wert der von dem Mitglied und ihm nahe stehenden Personen innerhalb eines Kalenderjahrs getätigten Geschäfts die Summe von EUR 5.000 erreicht oder übersteigt. Im verkürzten Geschäftsjahr 2011 fanden gemäß § 15a WpHG folgende Wertpapiergeschäfte in Aktien der Ultrasonic AG von mitteilungspflichtigen Personen aus dem Vorstand und Aufsichtsrat der Ultrasonic AG statt:

Datum	8. Dezember 2011
Meldepflichtiger	Dr. Johannes Mauser
Gremium	Aufsichtsrat
Kauf/Verkauf	Kauf
Stückzahl	450
Kurs in EUR	9,00
Volumen in EUR	4.050
Börse	IPO-Zuteilung

Alle Geschäfte werden, sobald sie erfolgen, auf der Website des Unternehmens unter www.ultrasonic-ag.de im Bereich Investor Relations/Corporate Governance/Directors' Dealings veröffentlicht. Der Aktienbesitz der Organmitglieder zum 31. Dezember 2011 stellt sich folgendermaßen dar:

Aktionär	Gremium	Aktien in Stück
Qingyong Wu	Vorstand	8.200.000
Dr. Johannes Mauser	Aufsichtsrat	450

Keines der Aufsichtsrats- bzw. Vorstandsmitglieder hält derzeit Options- bzw. Wandlungsrechte auf Aktien der Ultrasonic AG.

Köln/Jinjiang City, 26. April 2012

Der Aufsichtsrat

Dr. Johannes Mauser
Prof. Bin Yang
Jianhui Wang

Der Vorstand

Qingyong Wu
Chi Kwong Clifford Chan
Minghong Wu

Securities held by members of the Management Board and Supervisory Board / Directors' Dealings

As Chairman of the Management Board and founder of the company, Mr. Quingyong Wu holds around 76.96% of the company's shares (8,200,000 shares). The Chairman of the Supervisory Board Dr. Johannes Mauser acquired 450 shares in the company (<0.01%) through the capital increase in connection with the IPO. The other members of the Management Board and Supervisory Board do not hold any shares in the company. The company does not hold any treasury stock.

In accordance with sec. 15a of the German Securities Trading Act (WpHG), the members of the Management Board and the Supervisory Board have a legal obligation to disclose the purchase and sale of securities in Ultrasonic AG, insofar as the value of the transactions undertaken by the member and related parties reaches or exceeds EUR 5,000 in a calendar year. In the shortened 2011 fiscal year, the following transactions in shares in Ultrasonic AG subject to sec. 15a of WpHG were undertaken by members of the Management Board and Supervisory Board of Ultrasonic AG subject to these disclosure requirements:

Date	8 December 2011
Person	Dr Johannes Mauser
Governance body	Supervisory Board
Purchase/sale	Purchase
Units	450
Price in EUR	9.00
Transaction value in EUR	4,050
Stock exchange	IPO allocation

All transactions are disclosed on the company's website at www.ultrasonic-ag.de Investor Relations/Corporate Governance/Directors' Dealings as soon as they are undertaken. Shareholdings by members of governance bodies were as follows on 31 December, 2011:

Shareholder	Governance body	No. of shares
Qingyong Wu	Management Board	8,200,000
Dr Johannes Mauser	Supervisory Board	450

No member of the Supervisory Board or Management Board currently holds warrants or conversion rights to shares in Ultrasonic AG.

Cologne/Jinjiang City, 26 April 2012

The Supervisory Board

Dr Johannes Mauser
Prof Bin Yang
Jianhui Wang

The Management Board

Qingyong Wu
Chi Kwong Clifford Chan
Minghong Wu

Zusammengefasster Lagebericht

der Ultrasonic Gruppe und der Ultrasonic AG

Combined management report

of the Ultrasonic Group and Ultrasonic AG

Vorbemerkung

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf die konsolidierten Geschäftsergebnisse der Gesellschaften des Ultrasonic-Konzerns für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2011. Die Ultrasonic AG als Holdinggesellschaft der Gruppe wurde am 18. Mai 2011 gegründet und absolvierte den Börsengang an der Frankfurter Wertpapierbörse am 9. Dezember 2011. Als Holdinggesellschaft ist die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der Ultrasonic AG vom Geschäft ihrer in der VR China ansässigen Tochtergesellschaften abhängig. Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 wurde in Übereinstimmung mit den Standards und Interpretationen der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Der Konzernabschluss basiert auf einer Reihe von Annahmen, die detailliert im Konzernanhang (Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden) abgebildet sind. Der zusammengefasste Lagebericht der Ultrasonic Gruppe und der Ultrasonic AG wurde gemäß den gesetzlichen Vorschriften erstellt und sollte im Kontext mit dem geprüften Konzernabschluss und dem Abschluss der Ultrasonic AG gelesen werden. Die Angaben in den Tabellen erfolgen, soweit nicht auf eine andere Einheit hingewiesen wird, in Tausend Euro (TEUR). Die Segmentberichterstattung erfolgt gemäß der geänderten Unternehmensstruktur entsprechend der vier Segmente Schuhsohlen, Sandalen und Slipper, Urban Footwear sowie Accessoires.

Die Geschäftsergebnisse des Ultrasonic-Konzerns für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2011 sind durch Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit dem im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgten Börsengang sowie der Umstrukturierung der Gruppe einschließlich der Gründung der Ultrasonic AG belastet. Ein Vorjahresvergleich der Geschäftsergebnisse sollte diese Umstände berücksichtigen.

Darüber hinaus enthält der Konzernlagebericht auch in die Zukunft gerichtete Aussagen, d.h. Aussagen, die auf bestimmten Annahmen und den darauf basierenden aktuellen Planungen, Einschätzungen und Prognosen beruhen. Zukunftsaussagen besitzen nur in dem Zeitpunkt Gültigkeit, in welchem sie gemacht werden. Das Management der Ultrasonic AG übernimmt keine Verpflichtung, die diesem Dokument zugrunde liegenden Zukunftsaussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überarbeiten und/oder zu veröffentlichen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten. Der Vorstand der Ultrasonic AG weist darauf hin, dass eine Vielzahl von Faktoren zu einer erheblichen Abweichung in der Zielerreichung führen kann. Wesentliche Faktoren werden im Abschnitt „Risikobericht“ detailliert beschrieben.

Preliminary remarks

The following comments refer to the consolidated business performance of the companies in the Ultrasonic Group for the period from 1 January to 31 December 2011. The Group's holding company, Ultrasonic AG, was established on 18 May 2011 and went public with an IPO on the Frankfurt Stock exchange on 9 December, 2011. As a holding company, Ultrasonic AG´s earnings, asset and financial situation is dependent on the business of its PRC-based operational subsidiaries. The consolidated financial statements as at 31 December 2011 have been prepared in conformance with the International Financial Reporting Standards (IFRS) and interpretations, as applicable for use in the European Union. The consolidated financial statements are based on a number of assumptions that are outlined in detail in the notes to the financial statements (accounting policies and valuation methods). The combined management report of the Ultrasonic Group and Ultrasonic AG has been prepared in accordance with the statutory requirements and should be read in conjunction with the audited consolidated financial statements for the Group and for the Ultrasonic AG. Data in the tables are given in thousands of euros (EUR '000) except where otherwise indicated. The segment report is based on the modified corporate structure and comprises the following 4 segments: Shoe soles, Sandals and slippers, Urban footwear as well as Accessories.

The business performance of the Ultrasonic Group in the period from 1 January to 31 December 2011 is impacted by one-off expenses relating to the stock market listing in 2011 and the restructuring of the Group, including the establishment of Ultrasonic AG. Comparison with the previous year's performance should take these circumstances into account.

In addition, the management report contains forward-looking statements, i.e. statements based on specific assumptions and the current plans, estimates and forecasts derived from those assumptions. Forward-looking statements are only valid at the time at which they are made. The management of Ultrasonic AG has no obliga-tion to revise and/or publish a revision of the forward-looking statements underlying this document in the event of new information. Forward-looking statements are always exposed to risks and uncertainties. The management of Ultrasonic AG hereby points out that a large number of factors could lead to substantial differences in attainment of these objectives. The principal factors are outlined in detail in the section headed "Risk report".

1. Der Ultrasonic-Konzern

1.1 Konzernstruktur

Die Ultrasonic AG hat ihren eingetragenen Sitz in Köln, Deutschland, und bildet mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften den Ultrasonic-Konzern (im Folgenden auch „ULTRASONIC“). Die Büros und Produktionsanlagen von ULTRASONIC befinden sich in Shanqian Industrial Area, Yonghe Town, Jinjiang City und Xiamen, Fujian Provinz, Volksrepublik China („VR China“). Die Gesellschaft hält 100% der Anteile an der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, eine am 3. Dezember 2007 nach dem Recht von Hongkong gegründete Gesellschaft. China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited wiederum ist alleinige direkte oder indirekte Anteilseignerin der Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd., Fujian Suoli Shoes Co., Ltd. und Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd., alle gegründet als Gesellschaften mit beschränkter Haftung nach dem Recht der VR China.

1.2 Geschäftstätigkeit

ULTRASONIC ist in erster Linie in den Bereichen Design, Produktion und Verkauf von Schuhsohlen, Sandalen, Slipper, Freizeitschuhen und Accessoires tätig.

ULTRASONICs Schuhsohlen werden hauptsächlich in China an die führenden nationalen Sportschuhhersteller (Originalausrüstungshersteller, „OEM“) verkauft, wie z.B. an Anta Sports, Xtep China und Unisuper, die ULTRASONICs Schuhsohlen für die Produktion ihrer Sportschuhe verwenden.

ULTRASONIC verkauft im Bereich Sandalen und Slipper hauptsächlich an chinesische Vertriebsgesellschaften, die ULTRASONICs Produkte in Überseemärkte wie Europa, Japan, Mexiko, Nord-Amerika, Südkorea und Russland exportieren. Die meisten Produkte werden unter den Markennamen der Endkunden verkauft, wie zum Beispiel unter Dr. Martens, Nevados, Camel Active and McKinley.

Die Produktion von hochwertigen Freizeitmarkenschuhen und Accessoires ist derzeit noch ausgelagert. Die Freizeitschuhe werden hauptsächlich unter dem eigenen Markennamen von ULTRASONIC durch Vertriebspartner verkauft, die ULTRASONIC-Geschäfte in verschiedenen Regionen der VR China betreiben und die Produkte an Endkunden verkaufen.

Das ULTRASONIC-Produktprogramm umfasst eine Vielzahl von Schuhsohlen, die aus EVA, EVA-RB oder PU mit Einfach- oder Zweifach-Farben hergestellt sind sowie PU-RB und TPR Sohlen. Zusätzlich werden Fertigprodukte wie Sandalen und Slipper aus EVA, TPR und MD-RB produziert.

Mit seinen Produkten ist ULTRASONIC in den vier nach Produktbereichen aufgegliederten Geschäftsfeldern Schuhsohlen, Sandalen und Slipper, Urban Footwear sowie Accessoires aktiv.

1. The Ultrasonic group of companies

1.1 Group structure

Ultrasonic AG has its registered office in Cologne, Germany. Together with its direct and indirect subsidiaries it forms the Ultrasonic Group (subsequently referred to as “ULTRASONIC”). ULTRASONIC’s offices and production facilities are located in Shanqian Industrial Area, Yonghe Town, Jinjiang City and Xiamen, Fujian Province in the People’s Republic of China (PRC). The company holds all shares in China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, a company established on 3 December 2007 under Hong Kong law. China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited is, in turn, the sole direct or indirect owner of Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd., Fujian Suoli Shoes Co., Ltd. and Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd., all of which are limited liability companies established under the law of the People's Republic of China.

1.2 Business activities

ULTRASONIC is principally engaged in the design, manufacture and sale of shoe soles, sandals, slippers, urban footwear and accessories.

Its shoe soles are mainly sold in China to leading national sports shoe manufacturers such as Anta Sports, Xtep China and Unisuper, which use its shoe soles in the production of their sports shoes.

ULTRASONIC sells in its segment sandals and slippers mainly to Chinese trading companies which export them to overseas markets such as Europe, Japan, Mexico, North America, South Korea and Russia. Most of these products are sold under the end-customers’ brand names, e.g. Dr. Martens, Nevados, Camel Active and McKinley.

Production of high-quality urban footwear brands and accessories is currently outsourced. Urban footwear is mainly sold via distributors under the ULTRASONIC brand. These distributors operate ULTRASONIC shops in various regions of the PRC and sell the products to end-users.

ULTRASONIC’s product range includes a variety of shoe soles made of EVA, EVA-RB or PU in single or dual colours, PU-RB and TPR soles, and finished products such as sandals and slippers made of EVA, TPR and MD-RB.

ULTRASONIC divides its operations into four segments on the basis of their product lines: Shoe soles, Sandals and slippers, Urban footwear as well as accessories.

1.3 Schuhsohlen

Die Schuhsohlen von ULTRASONIC werden für Sportschuhe entworfen und hergestellt.

Bei der Produktion der Schuhsohlen finden folgende Materialien Verwendung:

EVA	Ethylenvinylacetat, ein weiches und leichtes Schaummaterial
EVA-RB	EVA polymerisiert mit Gummi
PU	Polyurethan, ein einzigartiges Material, das die besten Eigenschaften von Gummi und harten Materialien wie Plastik oder Metall vereint
TPR	Thermoplastisches Gummi, ein Gummimaterial mit thermoplastischen Eigenschaften

Im Bereich Schuhsohlen erzielte ULTRASONIC im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse in Höhe von EUR 39,6 Mio. (2010: EUR 37,9 Mio.), was einem Zuwachs von 4,5% entspricht. Der Anteil dieses Geschäftsfelds am Gesamtumsatz ist im Vergleich zum Vorjahr um etwa 3,9 Prozentpunkte auf rund 33,2% weiter gesunken (2010: 37,1%). Die Abhängigkeit von den Erlösen aus diesem Geschäftsfeld hat sich somit weiter reduziert. Die Konzernumsatzerlöse verteilen sich derzeit in etwa zu je einem Drittel auf die drei Segmente Schuhsohlen, Sandalen und Slipper sowie Urban Footwear.

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) für das Geschäftsfeld Schuhsohlen lag mit EUR 11,6 Mio. leicht unter dem Vorjahreswert (2010: EUR 11,9 Mio.). Mit einer Marge von 29,2% lag das EBIT allerdings aufgrund höherer Aufwendungen für Rohstoffe und sonstigen Materialien im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht unter dem Vorjahreswert von 31,5%.

1.4 Sandalen und Slipper

Die von ULTRASONIC produzierten Sandalen und Slipper sind im mittleren und gehobenen Preissegment positioniert. Die Produktlinien greifen schnell aktuelle Modetrends auf und richten sich an Kunden, die einen naturverbundenen und freizeitorientierten Lebensstil pflegen.

Die Sandalen und Slipper werden aus folgenden Materialien hergestellt:

EVA	Ethylenvinylacetat, ein weiches und leichtes Schaummaterial
MD-RB	MD bezeichnet Phylon, ein weiches und leichtes Material, das für Elastizität und Polsterung sorgt. MD wird mit Gummi verbunden, um Produkte mit optimaler Haftung und Flexibilität herzustellen. Es wird aus EVA Kugeln hergestellt, die durch einen zweistufigen Schäumungsprozess entstehen und die in der Herstellung von Mittelsohlen Anwendung finden.
TPR	Gummimaterial mit thermoplastischen Eigenschaften

Die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Sandalen und Slipper stiegen im Berichtsjahr deutlich von EUR 34,7 Mio. im Vorjahr um EUR 8,8 Mio. auf EUR 43,5 Mio. Das entspricht einem Wachstum von 25,4%.

Das Segment-EBIT betrug EUR 13,0 Mio. und steigerte sich damit um 28,7% oder EUR 2,9 Mio. (2010: EUR 10,1 Mio.). Die EBIT-Marge des Geschäftsfelds Sandalen und Slipper erhöhte sich leicht und erreichte einen Wert von 30,0% (2010: 29,1%).

1.3 Shoe soles

ULTRASONIC's shoes soles are designed and manufactured for sports shoes.

The following materials are used in their manufacture:

EVA	Ethylene vinyl acetate, a soft and light foam material
EVA-RB	EVA polymerized with rubber
PU	Polyurethane, an unique material that combines the best properties of both rubber and hard materials such as plastic or metal
TPR	Thermoplastic rubber, a rubber material with thermoplastic characteristics

In 2011 ULTRASONIC's Shoe soles segment generated revenue of EUR 39.6 million (2010: EUR 37.9 million), an increase of 4.5%. This segment's proportion of total revenue thus declined by around 3.9 percentage points year-on-year to 33.2% (2010: 37.1%). Dependence on revenue generated by this segment has therefore declined further. The Group's revenue is split roughly equally between the three segments: Shoe soles, Sandals and Slippers as well as Urban footwear.

The Shoe soles segment's EBIT (earnings before interest and taxes) was EUR 11.6 million and thus once again exceeded the previous year's level (2010: EUR 11.9 million). However, as a result of higher costs for raw materials and other inputs, the EBIT margin of 29.2% was slightly below the previous year's level of 31.5%.

1.4 Sandals and slippers

The sandals and slippers produced by ULTRASONIC are positioned in the mid to upper price category. The product lines rapidly take up the latest fashion trends and are aimed at customers with a nature-oriented and causal lifestyle.

They are produced from the following materials:

EVA	Ethylene vinyl acetate, a soft and light foam material
MD-RB	MD stands for Phylon, a soft and lightweight material that provides resiliency and cushioning. MD is combined with rubber to create a product which also promotes optimal traction and flexibility. MD is made of EVA pellets that are produced using the EVA double-foaming process, and which are commonly used in the production of midsoles
TPR	Thermoplastic rubber, a rubber material with thermoplastic characteristics

The Sandals and slippers segment's revenue increased by EUR 8.8 million to EUR 43.5 million, a significant increase on the previous year's level of EUR 34.7 million (+25.4%).

This segment's EBIT was EUR 13.0 million, an increase of 28.7% or EUR 2.9 million (2010: EUR 10.1 million). The EBIT margin increased slightly to 30.0% (2010: 29.1%).

1.5 Urban Footwear und Accessoires

Die hochwertige Urban Footwear Kollektion von ULTRASONIC wird in China unter der Marke ULTRASONIC sowie in Übersee unter den Marken verschiedener OEM Auftraggeber vermarktet und steht für Qualität, Fashion und Komfort. Die Urban Footwear Markenschuhe sind speziell auf Chinas aufstrebende urbane Mittelschicht ausgerichtet, die sich über Mode und Designs ausdrückt, eine Kombination aus Stadt- und Outdoor-Leben anstrebt und bereit ist, für diese Qualität einen hohen Preis zu zahlen. Die Urban Footwear Kollektion umfasst derzeit eine „Business", „Fashion" und „Outdoor" Linie, die in ULTRASONIC Markenshops zusammen mit ausgewählten Accessoires angeboten wird. Die klassische Outdoor-Linie von ULTRASONIC besteht aus einem wasserabweisenden atmungsaktiven Material und weichen widerstandsfähigen Ledersorten. Das Schuhsortiment wird durch hochwertige Accessoires wie Gürtel, Hemden, Taschen und Socken ergänzt.

Der Bereich Urban Footwear (inkl. Accessoires) wurde im Jahre 2008 implementiert und avancierte unmittelbar zum am schnellsten wachsenden Segment von ULTRASONIC. Nach rund EUR 3,5 Mio. Umsatzerlösen in 2008 stiegen die Erlöse in 2009 bereits auf EUR 14,0 Mio. und in 2010 auf EUR 29,6 Mio.. Im Geschäftsjahr 2011 wuchsen die Erlöse erneut stark auf rund EUR 36,4 Mio. Im Vorjahresvergleich lag das Wachstum dementsprechend bei rund 22,9%. Der Ergebnisbeitrag des Segments vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im Berichtszeitraum bei EUR 9,7 Mio. (2010: EUR 7,9 Mio.). Die EBIT-Marge blieb mit 26,7% (2010: 26,8%) stabil.

Im Segment Urban Footwear (inkl. Accessoires) stiegen die Umsatzerlöse mit „ULTRASONIC"-Markenprodukten im Vergleich zum Vorjahr um 34,0% auf EUR 19,7 Mio. (2010: EUR 14,7 Mio.) und die Umsatzerlöse mit OEM-Produkten um 12,8% auf EUR 16,7 Mio. (2010: EUR 14,8 Mio.). Dabei erhöhte sich die Rohertragsmarge der „ULTRASONIC"-Markenprodukte leicht auf 30,5% (2010: 30,1%) und die Rohertragsmarge der OEM-Produkte auf 29,4% (2010: 29,1%).

ULTRASONIC ist es somit gelungen den Bereich Urban Footwear (inkl. Accessoires) innerhalb von nur knapp vier Jahren zu einem mit den Segmenten Schuhsohlen sowie Sandalen und Slipper gleichwertigen Geschäftsbereich zu entwickeln. Zum 31. Dezember 2011 verfügt ULTRASONIC über sieben regionale Distributoren für den Vertrieb von Urban Footwear mit 84 Verkaufsstellen (Verkaufsstellen ausschließlich mit ULTRASONIC-Markenprodukten) in sieben Provinzen und zwei Metropolbezirken (31. Dezember 2010: 58 Verkaufsstellen).

1.5 Urban footwear and accessories

ULTRASONIC's high-quality urban footwear collection is marketed under the ULTRASONIC brand in China as well as OEM brand for overseas and stands for quality, fashion and comfort. The brand is targeted specifically at China's emerging urban middle class, which expresses itself through fashion and design. Customers strive for a blend of urban and outdoor life and are prepared to pay a high price for this level of quality. The urban footwear collection currently comprises the "Business", "Fashion" and "Outdoor" lines, which are sold in the ULTRASONIC brand-name stores together with selected accessories. The classic Outdoor line is made of water-repellent, breathable material and soft, resistant leather. The footwear is complemented by a range of high-quality accessories such as belts, shirts, bags and socks.

The Urban footwear segment (including accessories) was established in 2008 and immediately became the Group's fastest growing segment. Revenue rose from around EUR 3.5 million in 2008 to EUR 14.0 million in 2009 and EUR 29.6 million in 2010. In fiscal 2011 this segment posted further strong revenue growth to around EUR 36.4 million, which was roughly 22.9% higher than in the previous year. Earnings before interest and taxes (EBIT) totaled EUR 9.7 million in 2011 (2010: EUR 7.9 million) and the EBIT margin remained stable at 26.7% (2010: 26.8%).

The Urban Footwear segment (incl. accessories) under its "ULTRASONIC" brand increased sales by 34.0% compared to the previous year to a total of EUR 19.7 million (2010: EUR 14.7 million), whereas sales under OEM brands grew by 12.8% compared to the previous year to a total of EUR 16.7 million (2010: EUR 14.8 million). The gross profit margin of the Urban Footwear segment (incl. accessories) under the "ULTRASONIC" brand slightly increased to 30.5% (2010: 30.1%), while the gross profit margin of the Urban Footwear segment under OEM increased to 29.4% (2010: 29.1%).

In just under four years ULTRASONIC has therefore successfully developed Urban footwear (including accessories) into a segment that ranks equally alongside the segments of Shoe soles and Sandals and Slippers. As at 31 December 2011, ULTRASONIC had seven regional distributors for its urban footwear with 84 distribution points (ULTRASONIC mono-label shops) in 7 provinces and 2 municipal cities (31 December 2010: 58 stores).

1.6 Qualitätssicherung

ULTRASONIC ist der Ansicht, dass Qualitätsmanagement einer der Schlüsselfaktoren für das Wachstum und den Erfolg von ULTRASONIC ist. Daher legt ULTRASONIC sehr viel Wert auf Qualitätsmanagement und bemüht sich seinen Ruf als Hersteller hochwertiger Produkte zu erhalten. ULTRASONIC hat strenge Maßnahmen zur Qualitätskontrolle in verschiedenen Abschnitten der Produktionsprozesse ergriffen. Die Maßnahmen zur Qualitätskontrolle zielen darauf ab sicherzustellen, dass die Qualität der ULTRASONIC Produkte den Erwartungen der Kunden entsprechen und die Produktionsstätten von ULTRASONIC eine sichere Arbeitsumgebung für alle Mitarbeitern bieten. Die internen Maßnahmen zur Qualitätskontrolle von ULTRASONIC von der Beschaffung der Rohrstoffe bis zur Lieferung der hergestellten ULTRASONIC-Produkte – stehen im Einklang mit den ISO Richtlinien. (ULTRASONIC erfüllt die Anforderungen der ISO 014001:2004 und ISO 9001:2008). Die Mitarbeiter der Abteilung Qualitätssicherung von ULTRASONIC werden für ihre Aufgabe vor Ort geschult. Darüber hinaus entsenden die Kunden von ULTRASONIC teilweise eigene Mitarbeiter zur Überprüfung der Qualitätssicherung in die ULTRASONIC Produktionsstätten, um die Herstellung ihrer Produkte zu überwachen. Einige Kunden von ULTRASONIC führen zudem jährliche Prüfungen bei ULTRASONIC durch, darunter auch Prüfungen der Leistungsfähigkeit der Herstellungs- und Qualitätssicherungsprozesse, um sicherzustellen, dass ULTRASONIC seine Standards und Anforderungen erfüllt.

Darüber hinaus unterliegt der Geschäftsbetrieb von ULTRASONIC in China den geltenden Umweltgesetzen und -vorschriften der VR China. Nach diesen Gesetzen und Vorschriften sind Produktionsunternehmen, die möglicherweise umweltbelastende Abfallstoffe erzeugen, verpflichtet, wirksame Maßnahmen zur Kontrolle und ordnungsmäßigen Entsorgung ihrer industriellen Abfälle zu ergreifen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 hielt ULTRASONIC die vorgeschriebenen Umweltgesetzte und Richtlinien ein und erhielt eine Erneuerung der Zertifizierung zur Entsorgung von industriellem Abfall.

Im Hinblick auf die ergriffenen Vorsichtsmaßnahmen ist der Vorstand davon überzeugt, dass ULTRASONIC in Zukunft den Kunden weiterhin substanzielle Vorteile durch die hohe Qualität seiner Produkte anbieten kann.

1.6 Quality assurance

ULTRASONIC believes that quality control is one of the key factors that has contributed to ULTRASONIC's growth and success. Hence, ULTRASONIC places great emphasis on quality control and strives to maintain its reputation as a manufacturer of quality products. ULTRASONIC has implemented stringent quality control measures at different stages of ULTRASONIC's production process. These quality control measures seek to ensure that the quality of ULTRASONIC's products meets the expectations of its customers and that ULTRASONIC's production facilities provide a safe working environment for all employees. ULTRASONIC's internal quality control measures, from the sourcing and procurement of raw materials to the delivery of ULTRASONIC's finished goods, adhere closely to ISO guidelines (ULTRASONIC meets the requirements of ISO 014001:2004 and ISO 9001:2008). Staff members of ULTRASONIC's quality assurance department are provided in-house training for their onsite job requirements. In addition, ULTRASONIC's customers will, from time to time, station their quality assurance personnel at ULTRASONIC's production facilities to monitor production of their products. Some of ULTRASONIC's customers also carry out audits each year on various aspects of ULTRASONIC's business including ULTRASONIC's manufacturing and quality assurance capabilities to ensure that ULTRASONIC meets their standards and requirements.

Furthermore, ULTRASONIC's business operation in the PRC is subject to the environmental laws and regulations applicable in the PRC. These laws and regulations require enterprises engaged in manufacturing that may cause environmental wastes to adopt effective measures to control and properly dispose of industrial wastes. ULTRASONIC complied with the environmental laws and regulations and received the renewed certificate of disposal of industrial waste in 2011.

In view of the precautions taken, the Management Board is confident that ULTRASONIC can continue to offer customers key benefits through high quality products in the future.

2. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Der Aufstieg Chinas zur globalen Wirtschaftsmacht war beispiellos in der jüngeren Weltgeschichte. Auch die jüngste globale Finanz-und Wirtschaftskrise hatte viel weniger Einfluss auf das Wirtschaftswachstum Chinas als es in anderen Ländern der Welt der Fall war, zum Teil aufgrund der wirksamen Konjunkturmaßnahmen des Landes. China überholte Deutschland als weltweit größte Exportnation im Jahr 2009. Im Jahr 2010 wuchs die chinesische Wirtschaft eindrucksvoll weiter. In der Folge ließ China auch Japan hinter sich zurück und avancierte zur weltweit zweitgrößten Volkswirtschaft hinter den Vereinigten Staaten von Amerika.

ULTRASONIC ist mit seinen Produkten im Wesentlichen auf dem inländischen Markt in China vertreten. Daneben werden die Produkte des Unternehmens über chinesische Handelsgesellschaften an internationale Markenhersteller vertrieben. Zentralen Einfluss auf die Märkte, in denen ULTRASONIC tätig ist, hat daher insbesondere die konjunkturelle Entwicklung auf dem chinesischen Festland. Aufgrund der unterschiedlichen ökonomischen Strukturen einzelner Regionen in China, in denen ULTRASONIC tätig ist, hängt der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens auch von der jeweiligen spezifischen Konjunktur- und Wirtschaftsentwicklung einzelner Regionen ab.

Das Tempo der weltwirtschaftlichen Expansion hat sich laut den Erhebungen der OECD im abgelaufenen Jahr erheblich verlangsamt. Das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm den Berechnungen nach im Jahr 2010 noch um 5,1% zu, in 2011 waren es nach Schätzungen des Institut für Weltwirtschaft in Kiel (IfW) jedoch nur noch rund 3,8%.(1) Nachdem im Vorjahr noch aus 2009 nachwirkende und durch neue Schulden finanzierte staatliche Konjunkturprogramme kurzfristig für eine zusätzliche Investitions- und Konsumgüternachfrage sorgten, machte sich in vielen Wirtschaftsräumen eine deutlich nachlassende Wirtschaftsaktivität bemerkbar. Von den Industrienationen war insbesondere Japan zusätzlich aufgrund der Erdbeben und Tsunamikatastrophe von einem starken Einbruch betroffen. Wesentliches ökonomisches Thema war jedoch die Staatsschuldenkrise der Industrieländer, die hauptsächlich die Mitgliedsländer des Eurowährungsraums sowie die Vereinigten Staaten von Amerika betrifft. Im Jahresverlauf wurden dann in den Industrienationen immer größere Befürchtungen hinsichtlich einer erneuter Rezession wach. Aufgrund der hohen Verschuldung in den einzelnen Ländern sind die Möglichkeiten erneuter staatsschuldenfinanzierter Konjunkturprogramme gering, was die Rezessionsängste einiger Marktteilnehmer verstärkte. So machte sich auch auf Unternehmensseite etwa ab Jahresmitte eine größere Zurückhaltung bei Investitionsausgaben bemerkbar, was in einer drastischen wirtschaftlichen Abschwächung zum Jahresende mündete.

Für 2012 erwartet der Internationale Währungsfonds (IMF) in seinen Update zum „World Economic Outlook“ nun auch nur noch ein auf 3,25% reduziertes Wachstum des globalen BIP. Grund hierfür ist die anhaltende Eurokrise. Für die Eurozone wird im laufenden Jahr dementsprechend auch eine milde Rezession mit einem Rückgang des BIP von 0,5% erwartet. In den USA erwartet der IMF ein BIP-Wachstum von rund 1,8%.(2)

(1) http://www.ifw-kiel.de/medien/medieninformationen/2011/weltkonjunktur-mit-geringer-dynamik
(2) IMF World Economic Outlook Update, Januar 2012

2. General economic conditions

The rise of China as a global economic heavyweight has been unprecedented in the world's recent history. Even the latest global financial and economic crisis has made much less impact on China's economic growth than on other countries worldwide, in part thanks to the country's effective economic stimulus measures. In 2009, China passed Germany as the largest global exporter. In 2010, the Chinese economy continued its impressive growth. As a result, China passed Japan and became the world's second largest economy behind the United States of America.

ULTRASONIC's products are mainly targeted at China's domestic market. In addition, products are sold to international brand manufacturers via Chinese trading companies. Therefore, the economic development of the Chinese mainland is the central influence on the markets in which the Group operates. In view of the varying economic structure of the regions of China where ULTRASONIC has a presence, its business success is also dependent on the specific economic and cyclical trends in individual regions.

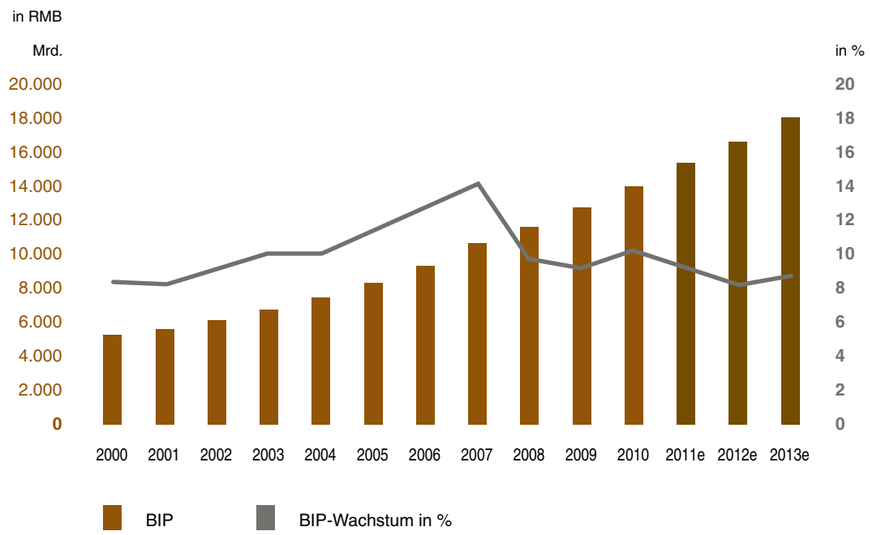
According to surveys by the OECD, the pace of global economic growth slowed markedly in 2011. It calculates that global GDP grew by 5.1% in 2010 whereas in 2011 growth was only around 3.8% according to calculations by the Institute for Global Economy (IfW) in Kiel, Germany.(1) Following a temporary boost to demand for capital and consumer goods in 2010 as a result of debt-funded economic stimulus packages introduced by governments in 2009, a clear reduction in economic activity became evident in many regions in 2011. Among the industrialized countries, Japan suffered a particularly sharp downswing due to the additional impact of the earthquake and tsunami. However, the main economic issue was the sovereign debt crisis in the industrialized world, which has mainly affected the member states of the euro zone and the United States of America. During the year, the industrialized countries were affected by growing concern about a renewed recession. In view of the high level of debt in some countries, there is little likelihood of further economic stimulus programs financed by stated borrowing. This increased fears of recession. In the corporate sector, significant restraint in investment spending was evident from mid-year, culminating in a sharp economic downswing at year-end.

In an update to its “World Economic Outlook” the International Monetary Fund (IMF) is now predicting lower global GDP growth of 3.25% in 2012. This is due to the ongoing euro-zone crisis. Accordingly, it is forecasting a mild recession with GDP growth dropping to 0.5% in this region. For the USA, the IMF is predicting GDP growth of around 1.8%.(2)

(1) http://www.ifw-kiel.de/medien/medieninformationen/2011/weltkonjunktur-mit-geringer-dynamik
(2) IMF World Economic Outlook Update, January 2012

Für das Jahr 2011 verzeichnete der IMF ein Wachstum für das Bruttoinlandsprodukt Chinas in Höhe von 9,2%, was einem Zuwachs von RMB 14,1 Billionen (ca. EUR 1,7 Billionen) im Jahr 2010 auf RMB 15,4 Billionen (ca. EUR 1,9 Billionen) im Jahr 2011 darstellt. Zum Vergleich errechnet der IMF ein globales BIP-Wachstum im Jahr 2011 in Höhe von 3,8%.(3)

Der IMF erwartet für das Jahr 2012 ein weiteres Wachstum des chinesischen BIP um 8,2% (auf ungefähr RMB 16,7 Billionen, dies entspricht ca. EUR 2,0 Billionen) und für das Jahr 2013 ein Wachstum von 8,8% (auf ungefähr RMB 18,1 Billionen, dies entspricht ca. EUR 2,2 Billionen).(4)

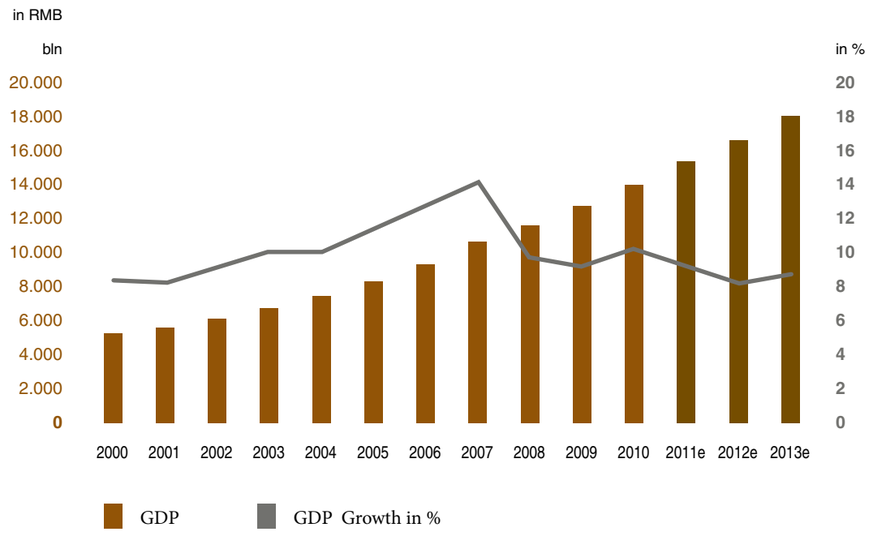


Auf der Jahrestagung des Nationalen Volkskongresses, der am 5. März 2012 in Peking stattfand, kündigte Chinas Ministerpräsident Wen Jiabao ein auf 7,5% reduziertes Wachstumsziel für 2012 für die Wirtschaft des Landes an. Die chinesische Regierung machte auch Aussagen dahingehend, dass die Förderung der Konsumentennachfrage in diesem Jahr erste Priorität sei, da die Regierung nach Möglichkeiten sucht, die Wirtschaft aus ihrer Abhängigkeit von externer Nachfrage und ausländischem Kapital zu führen.

(3) IMF World Economic Outlook Database, September 2011; IMF World Economic Outlook Update, Januar 2012
(4) IMF World Economic Outlook Update, Januar 2012; jeweils zum Kurs vom 31. Dezember 2011

In 2011, the IMF recorded 9.2% growth in China's gross domestic product, which represents an increase from RMB 14.1 trillion in 2010 (approx. EUR 1.7 trillion) to an estimated RMB 15.4 trillion in 2011 (approx. EUR 1.9 trillion). For comparison, according to the IMF global GDP growth was 3.8% in 2011.(3)

The IMF expects China's GDP to grow further by 8.2% in 2012 (corresponding to around RMB 16.7 trillion, which equals approx. EUR 2.0 trillion) and by 8.8% in 2013 (corresponding to around RMB 18.1 trillion, which equals approx. EUR 2.2 trillion).(4)



At the annual meeting of the National People's Congress in Beijing on 5 March 2012, China's Premier Wen Jiabao announced that the country's economic growth target had been reduced to +7.5% for 2012. The Chinese government also stated that boosting consumer demand is this year's top priority as the government seeks to wean the economy off its reliance on external demand and foreign capital.

(3) IMF World Economic Outlook Database, September 2011; IMF World Economic Outlook Update, January 2012
(4) IMF World Economic Outlook Update, January 2012; currency rates as at 31 December 2011

3. Markt und Marktumfeld

3.1 Der chinesische Schuhmarkt

Dank der Reformen und der Öffnungspolitik in China, konnte sich die chinesische Schuhindustrie seit den 1980er Jahren sehr schnell entwickeln. Nach Angaben des chinesischen National Bureau of Statistics betrug die jährliche Schuhproduktion in China im Jahr 1985 rund 1,6 Mrd. Paare. Von 2005 bis 2010 erhöhte sich die Anzahl der jährlich produzierten Schuhe von 8 Mrd. auf ca. 12,3 Mrd. Paare. Damit wurde China der größte Schuhmarkt der Welt, hinter den USA und zeichnete sich für rund 60% der weltweiten Schuhproduktion verantwortlich. Die größten Schuhproduzenten der Welt sind China, Indien, Vietnam, Indonesien und Thailand in Asien, Italien, Spanien und Portugal in Europa sowie Brasilien in Südamerika. In 2009 betrug der weltweite Umsatz mit Schuhen rund USD 205,8 Mrd. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 2005 bis 2009 betrug 4,5%. In den asiatischen Ländern, wie China, Indien, Vietnam, Indonesien und Thailand wurden dabei mehr als 85% aller weltweit produzierten Schuhe hergestellt.

Index/Jahr (in Mrd. Paaren) (5)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Schuhproduktion in China	8	9.2	11.3	11.6	10.9	12.3
jährliche Wachstumsrate	11%	13%	19%	3%	-6%	13%
Anteil an weltweiter Schuhproduktion	48%	59%	60%	63%	65%	60%

Die rasante Entwicklung der chinesischen Schuhindustrie führte gleichzeitig auch zu einem starken Anstieg des Exportvolumens. Laut Statistiken des General Administration of Customs of the People's Republic of China wuchs im Zeitraum von 2005 bis 2010 das Exportvolumen von 7,07 Mrd. auf 9,93 Mrd. Paare an. In 2010 wurde rund 80% der chinesischen Schuhproduktion ins Ausland exportiert, insbesondere auch in die traditionellen Absatzmärkte, wie die USA, die EU, Japan und Hong Kong. In den USA und Europa stammen mittlerweile mehr als 60% der verkauften Schuhe aus China.

Die überwiegende Mehrheit der in China hergestellten Schuhe werden für OEM Auftraggeber produziert und sind eher im unteren Marktsegment angesiedelt. Die meisten chinesischen Schuhproduzenten erhalten ihre Aufträge über private chinesische Handelsgesellschaften und leiden demzufolge unter niedrigen operativen Margen.

Nach einem in der Vergangenheit sehr starken Wachstum, verringerten sich die Wachstumsraten der chinesischen Schuhexporte im Zeitraum von 2005 bis 2008, da die Nachfrage aus den wichtigsten Importregionen, den USA und der EU, zurückging. Trotzdem blieb die Wachstumsrate des Exports oberhalb von 7%.

Im Jahr 2009 sank unter dem Einfluss der weltweiten Finanzkrise die Zahl der exportierten Schuhe erstmals um rund 4% auf 8,17 Mrd. Paare. Der Wert des Exports betrug USD 28 Mrd. und war damit geringfügig unter dem Wert von 2008. Stimuliert durch die lockere Geldpolitik vieler Zentralbanken

(5) Respect Marketing Research Inc., PRC National Bureau of Statistics, 2011

3. Market and market conditions

3.1 Chinese footwear market

Thanks to reforms and the policy of opening up the country, the Chinese footwear industry has developed rapidly since the 1980s. According to statistics published by the PRC's National Bureau of Statistics, in 1985 China produced 1.6 billion pairs of shoes. From 2005 to 2010, output of footwear products in China climbed from 8 billion to 12.3 billion pairs, making China the biggest footwear market in the world after the U.S. It thus accounted for around 60% of global shoe production. Currently, the shoemaking giants include China, India, Vietnam, Indonesia and Thailand in Asia, Italy, Spain and Portugal in Europe, and Brazil in South America. In 2009, the total revenue of the global footwear market was USD 205.8 billion. From 2005 to 2009, the compound annual growth rate was 4.5%. The output of Asian countries such as China, India, Vietnam, Indonesia and Thailand accounted for more than 85% of the total.

Index/Year (in billion pairs) (5)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Output of footwear products in China	8	9.2	11.3	11.6	10.9	12.3
Year-on-year growth in output	11%	13%	19%	3%	-6%	13%
Ratio to world total	48%	59%	60%	63%	65%	60%

The rapid development of the Chinese shoemaking industry drove the strong growth in exports of footwear products. According to statistics published by the General Administration of Customs of the People's Republic of China, from 2005 to 2010 Chinese footwear exports to traditional markets such as the U.S., EU, Japan and Hong Kong grew from 7.07 billion pairs to 9.93 billion pairs. Thus, in 2010 around 80% of Chinese footwear production was exported. Furthermore, Chinese footwear products accounted for more than 60% of European and U.S.-markets.

The vast of majority of Chinese footwear exports are produced under OEM agreements and are mainly positioned at the low end of the market. Most Chinese footwear manufacturers receive their orders through private trading companies based in the PRC and therefore suffer from lower operating margins.

Having undergone rapid growth, the rise in Chinese footwear exports declined from 2005 to 2008 as demand from two major regions, the U.S. and EU, slowed. However, footwear exports in China still remained a growth rate of more than 7%, as exports to other markets inclined.

In 2009, influenced by the global financial crisis, China exported 8.17 billion pairs of shoes, a negative growth rate of 4%. The total value of exports was USD 28 billion, slightly lower than in 2008. In 2010, stimulated by the easy monetary policies adopted by many central banks and governments

(5) Respect Marketing Research Inc., 2011, PRC National Bureau of Statistics, 2011

und Regierungen auf der ganzen Welt wuchs das Exportvolumen in 2010 wieder deutlich stärker um rund 21,54% auf 9,93 Mrd. Paare, was einem Exportgegenwert von USD 33,6 Mrd. entspricht. Laut Importstatistiken der EU wuchs jedoch auch in dieser Periode das Volumen chinesischer Schuhexporte in die EU.

Index/Jahr in Mrd. Paaren (6)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Exportvolumen	7,07	7,85	8,49	8,53	8,17	9,93
Wachstumsrate des Exportvolumens	14,00%	11,03%	8,15%	0,47%	-4,22%	21,54%
Anteil des Exportvolumens an Gesamtproduktion	88,38%	85,33%	75,13%	73,53%	74,95%	80,73%

China ist nicht nur eine große Nation der Schuhmacher, sondern hat auch eine große und stark wachsende Inlandsnachfrage, die das Angebot vieler verschiedener Arten von Schuhen in China fördert. In der Regel sind die verkauften Schuhe in China eher im unteren oder mittleren Preissegment des Marktes angesiedelt. Bis heute hat China noch keine Schuhmarke, die in den internationalen Märkten wettbewerbsfähig ist.

Gemäß den Analysen des chinesischen National Bureau of Statistics hat in China in 2003 die städtische Bevölkerung 1,34 Mrd. Paare und die ländliche Bevölkerung 0,77 Mrd. Paare verbraucht. In 2008 erhöhte sich die Menge auf 1,72 Mrd. Paare bzw. 0,86 Mrd. Paare. Somit wurden im Jahr 2008 insgesamt 2,58 Mrd. Paare konsumiert. Dieser Wert liegt über den 2,4 Mrd. Paaren die in den USA verbraucht wurden und entspricht ca. 13% des weltweiten Verbrauchs.

Betrachtet man den Gesamtverbrauch hat China die USA bereits überholt. Schaut man sich jedoch den Pro-Kopf-Verbrauch an und vergleicht diesen mit entwickelten Ländern, wie den europäischen Ländern, den USA, Japan oder Korea, hat China noch einiges an Nachholbedarf. Zurzeit beträgt der Pro-Kopf-Verbrauch von Schuhen in China nur bei 1,9 Paaren. In den USA betrug der Wert 7,3 Paare, in der EU 4,8 Paare und in Japan 4,9 Paare. Der Verbrauch in China ist sogar noch geringer als in anderen Entwicklungsländern wie Thailand, Indonesien und Mexico.(7)

In Kombination mit dem allgemein steigenden Konsumniveau und insbesondere dem konstant steigenden Konsum in den ländlichen Gegenden Chinas, hat das Retailgeschäft mit Schuhen in China noch ein sehr großes Wachstumspotential.

(6) Market Research Report, PRC National Bureau of Statistics, General Administration of Customs of the People's Republic of China, 2011

(7) China Leather Shoe Industry Association, BOCOM International Holdings Company Limited, 2011

around the world, the growth in the export market picked up, lifting export volume to 9.93 billion pairs of shoes and bringing the total value of exports to USD 33.6 billion, up 21.54% from 2009. It should be noted that, according to EU import data, Chinese footwear exports to the EU continued to rise in this period.

Index/Year (in billion pairs) (6)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Export volume	7.07	7.85	8.49	8.53	8.17	9.93
Growth rate of export volume	14.00%	11.03%	8.15%	0.47%	-4.22%	21.54%
Export volume to the total output	88.38%	85.33%	75.13%	73.53%	74.95%	80.73%

As well as being a great shoemaking nation, China is a large and increasing market which continuously pulls the supply of different kinds of shoes into the PRC. In general, the Chinese footwear market is concentrated on middle-end and low-end products. The country still does not have domestic brands that are competitive on the international market.

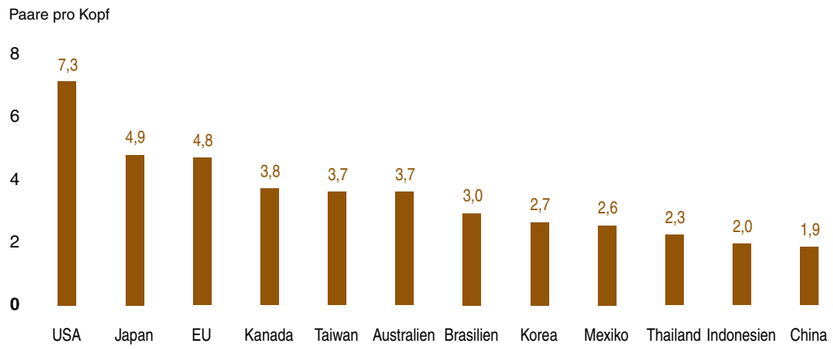
According to an analysis by the National Bureau of Statistics, in 2003 people in China's urban areas purchased 1.34 billion pairs of shoes, while the rural population purchased 0.77 billion pairs. The figures for 2008 were 1.72 billion and 0.86 billion pairs respectively. In 2008, total consumption of footwear products in China was 2.58 billion pairs, 2.4 billion more than in the U.S.A. in the same year. That was about 13% of the world total.

In terms of total consumption, China has surpassed the U.S. However, in terms of per capita consumption, compared with Europe, the U.S., Japan and Korea, it still has a long way to go. Currently, per capita consumption of footwear products is only 1.9 pairs in China, compared with 7.3 pairs in the U.S., 4.8 pairs in the EU and 4.9 pairs in Japan. Chinese consumption is thus even lower than in developing countries such as Thailand, Indonesia and Mexico.(7)

In combination with the rising overall level of consumption and, in particular, the constantly raising level of consumption in rural areas of China, there is still very high growth potential for footwear sales in this market.

(6) Respect Marketing Research Inc.,2011,, PRC National Bureau of Statistics, General Administration of Customs of the People's Republic of China, 2011

(7) China Leather Shoe Industry Association, BOCOM International Holdings Company Limited, 2011



Die Schuhindustrie in China lässt sich in vier unterschiedliche regionale Cluster teilen: Zuerst die Schuhindustrie in der Provinz Guangdong, die hauptsächlich in den Städten Guanzhou und Dongguan angesiedelt und auf die Produktion von Schuhen im mittleren und hochwertigen Qualitätssegment spezialisiert ist. Dann die Schuhindustrie in der Provinz Zheijang, wo vorwiegend in den Städten Wenzhou und Taizhou Schuhe mittlerer und niedriger Qualität gefertigt werden. Im Westen gibt es in den Städten Chengdu und Chongqing noch ein Zentrum, das auf die Produktion von Frauenschuhen spezialisiert ist. Das vierte Zentrum liegt in den Städten Quanzhou und Jinjiang. Dort werden hauptsächlich Sportschuhe produziert. Bis Ende 2010 gab es in China mehr als 18.000 Schuhproduzenten, wobei ca. 5.874 Produzenten einen jährlichen Umsatz von mehr als RMB 5 Mio. (ca. TEUR 613 zum Kurs per 31. Dezember 2011) erzielen.

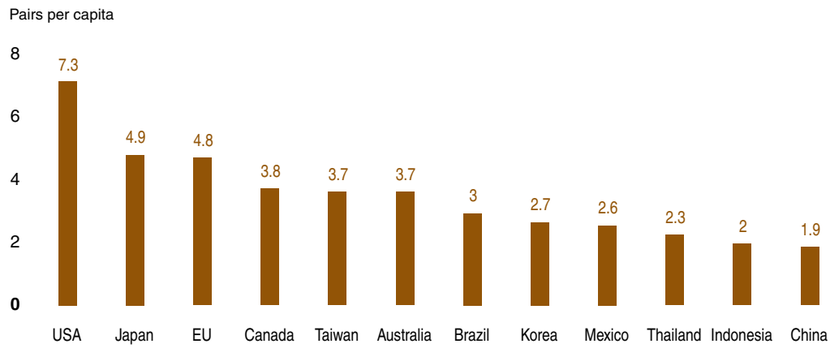
3.2 Schuhsohlen

In China sind die weltweit führenden Sportschuh-Marken wie Adidas, Nike, Reebok, Puma, Mizuno, Umbro oder New Balance vertreten. Adidas hat Verträge mit mehr als 40 Fabriken in China unterzeichnet, Nike mit mehr als 120, auch 90% der Mizuno Schuhe werden in China produziert.

Im Jahr 2008 kamen nach Statistiken der CLFI[8] rund 50% der weltweiten Produktion von Sohlen für Sportschuhe aus China. Jahr für Jahr wird ein Anstieg sowohl der namhaften internationalen, der nationalen, als auch der weniger bekannten Marken sowie auch der minderwertigen Produkte verzeichnet. Im Jahr 2011 produzierte China 2,93 Milliarden Paar Sportschuhsolen.

In Folge der Finanzkrise 2008 strukturierte sich die globale Schuhindustrie um. Die weltweit führenden Marken, industrielle Zentren, Technologien und große Produktionszentren für Sportschuhsohlen verlagerten sich auf das chinesische Festland. Zusätzlich zum modernen Lifestyle wird die ansteigende inländische Nachfrage für Sportschuhe und Sohlen durch ein Sportkonzept angetrieben, welches für Freizeit und Natur einsteht. Nach veröffentlichten Statistiken der CLFI erreichten chinesische Schuhhersteller von Sohlen für Sportschuhe in 2010 einen Umsatz von RMB 11,5 Mrd. (ca. EUR 1,4 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011), ein Anstieg um 16% zum Vorjahr.

(8) Respect Marketing Research Inc., 2011, China Leather Industry Information Center, CLFI, 2011



The footwear industry in China is organized in four regional clusters: firstly, Guangdong Footwear Base, centered on the cities of Guangzhou and Dongguan, which specializes in the production of medium/top-grade shoes; secondly, Zhejiang Footwear Base, centered on the cities of Wenzhou and Taizhou, which specializes in medium/low-grade shoes; thirdly, West Footwear Base, centered on the cities of Chengdu and Chongqing, which specializes in women's shoes; fourthly, the Footwear Base concentrated in the cities of Quanzhou and Jinjiang in Fujian province, which specializes in sports shoes. Until the end of 2010, there were more than 18,000 shoe makers in China, about 5,874 of which had annual sales revenue of RMB 5,000,000 (approx. EUR 613 thousand with currency rate as at 31 December 2011).

3.2 Shoe soles

The world's top sport shoe brands such as Adidas, Nike, Reebok, Puma, Mizuno, Umbro and New Balance have a presence in China. Adidas has signed contracts with more than 40 factories in China, Nike with more than 120, and 90% of Mizuno shoes are made in China.

According to statistics published by CLFI[8], some 50% of world production of soles for sports shoes came from China in 2008. A year-on-year rise has been registered in well-known international brands, brands that are well-known on the Chinese market and less well-known and inferior products. In 2011, China produced 2.93 billion pairs of sports shoe soles.

The global footwear industry restructured itself in the wake of the 2008 financial crisis. The world's top brands, industrial centers, technologies and major production center for sports shoe soles transferred to mainland China. In addition to modern lifestyles, the rapid growth of domestic demand for sports shoes and soles has been driven by the sports concept, which advocates leisure and nature. According to statistics published by CLFI, in 2010, Chinese manufacturers of soles for sports shoes achieved sales of RMB 11.5 billion (approx. EUR 1.4 billion with currency rate as at 31 December 2011), a rise of 16% year on year.

(8) Respect Marketing Research Inc., 2011, China Leather Industry Information Center, CLFI, 2011

Grundsätzlich können die Hersteller von Sohlen für Sportschuhe in China auf Grundlage des Umsatzes in drei Ebenen aufgeteilt werden. Die Erste umfasst nur wenige Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als RMB 250 Mio. (ca. EUR 30,6 Mio. zum Kurs per 31. Dezember 2011). Die zweite Ebene umfasst Unternehmen mit einem Jahresumsatz von RMB 30 Mio. – 250 Mio. (ca. EUR 3,6 Mio. – EUR 30,6 Mio. zum Kurs per 31. Dezember 2011). Die dritte Ebene umfasst zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als RMB 30 Mio.

Betrachtet man die Marktkonzentration, so betrug im Jahr 2010 der Marktanteil der fünf größten Unternehmen in der chinesischen Sportschuhsolen-Industrie - zu denen auch ULTRASONIC gehört - lediglich 19%. Das größte Unternehmen hatte einen Marktanteil von rund 10%[9]. Da es keinen beherrschenden Marktführer in der Branche gibt, befindet sich die Branche im freien Wettbewerb. Dennoch erkennt man eine zunehmende Konzentration, wenn man die Entwicklung der fünf größten Unternehmen im Zeitraum von 2008 bis 2010 betrachtet.

Die Kombination aus einem wachsenden allgemeinen Interesse an Sport sowie die steigende Kaufkraft junger Konsumenten führte in den letzten Jahren zu einer boomenden Nachfrage nach Sportschuhsolen. Die ICBC International (Industrial and Commercial Bank of China) sagt voraus, dass die Hersteller von Sportprodukten in China ein anhaltendes Wachstum von über 20% in den nächsten Jahren aufrechterhalten können[10].

Die UBS AG erwartet, dass der Markt für Marken-Sportschuhe eine Summe von RMB 300 Mrd. (ca. EUR 36,8 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011) noch vor 2020 erreichen wird[11].

Die ULTRASONIC AG geht davon aus, dass sich die Schuhindustrie in China von einem Low-End-Markt zu einem High-End-Markt entwickeln wird, mit anderen Worten, eine Umorientierung von Menge nach Qualität und Effizienz, was eine Modernisierung der industriellen Anlagen voraussetzt. In Bezug auf Quantität werden die chinesische Produktion und der Export von Sportschuhen weiter leicht wachsen. Darüber hinaus erwartet das Unternehmen, dass sich die Qualität der chinesischen Sportschuhe kontinuierlich verbessern wird, was potentiell dazu führt, dass Hersteller zu höheren Einzelhandelspreisen verkaufen und ihre Erlöse aus dem Export erhöhen können.

3.3 Sandalen und Slipper

China ist der weltweit größte Hersteller und Exporteur von Sandalen und Slipper. Momentan beträgt die jährliche Produktion von Sandalen über 90% der gesamten Weltproduktion. Nach Angaben der nationalen Statistikbehörde betrug Chinas Leistung im Jahr 2010 3,6 Milliarden Paare an Sandalen und Slipper, ein Plus von 7% gegenüber dem Vorjahr. Laut einer Statistik der Zollverwaltung der Volksrepublik China belief sich das Exportvolumen von Sandalen und Slipper aus China nach Europa, den USA und Afrika auf 2,35 Milliarden Paare, was rund zwei Drittel des globalen Marktes entspricht.

(9) Respect Marketing Research Inc., 2011, Annual Reports of the Enterprises, National Bureau of Statistics, 2011
(10) http://cn.reuters.com/article/CNAnalysesNews/idCNCHINA-2538920100625
(11) http://cn.reuters.com/article/CNAnalysesNews/idCNCHINA-2538920100625

Basically, manufacturers of soles for sports shoes in China can be divided into three levels on the basis of revenues. The first comprises only a few enterprises with annual revenue of more than RMB 250 million (approx. EUR 30.6 million as at 31 December 2011). The second level includes enterprises with annual revenue of RMB 30 million - 250 million (approx. EUR 3.6 million - EUR 30.6 million with currency rate as at 31 December 2011). The third level includes numerous small and medium-sized enterprises with annual revenue of less than RMB 30 million.

Based on market concentration, in 2010, the market share of the top five enterprises in the Chinese sports shoe soles industry – which includes ULTRASONIC was only around 19%, and the largest enterprise had a market share of some 10%[9]. As there was no dominating market leader in the industry, the industry is in a stage of free competition. However, according to the development trend of the top five enterprises from 2008-2010, the market share shows a concentration trend.

The combination of a higher general interest in sport and young consumers' rising purchasing power in China has led to booming demand for sports shoe soles in the recent years. ICBC International (Industrial and Commercial Bank of China) predicts that manufacturers of sports products in China will maintain a growth rate of above 20% in the next few years[10].

According to UBS AG, the market for branded sports shoes is expected to reach RMB 300 billion (approx. EUR 36.8 billion with currency rate as at 31 December 2011) before 2020[11].

Ultrasonic AG expects that the shoemaking industry in China will develop from the low end to the high end of the market, in other words, from being quantity-oriented to quality and efficiency-oriented, and that upgrading industrial facilities is therefore necessary. In terms of quantity, Chinese production and export of sports shoes will continue to grow slightly. Moreover, the company expects the quality of Chinese sports shoes to improve continuously, potentially enabling manufacturers to sell at higher retail prices and to increase their export volumes.

3.3 Sandals and slippers

China is the world's largest manufacturer and exporter of slippers and sandals. Currently, its annual output of sandals accounts for over 90% of total world output. According to data from the National Bureau of Statistics, in 2010 China's output of slippers and sandals totaled 3.6 billion pairs, up by over 7% year on year. According to statistics published by the General Administration of Customs of the People's Republic of China, in 2010 the volume of slippers and sandals exported from China to Europe, the USA and Africa totaled 2.35 billion pairs, around two-third of the global market.

(9) Respect Marketing Research Inc., 2011, Annual Reports of the Enterprises, National Bureau of Statistics, 2011
(10) http://cn.reuters.com/article/CNAnalysesNews/idCNCHINA-2538920100625
(11) http://cn.reuters.com/article/CNAnalysesNews/idCNCHINA-2538920100625

Der Verkauf von Sandalen und Slipper wächst kontinuierlich mit steigender Produktion. Nach Angaben der nationalen Statistikbehörde beliefen sich die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von chinesischen Sandalen und Slipper in 2011 auf RMB 33,5 Mrd. (ca. EUR 4,1 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011), ein Plus von rund 18% über dem Vorjahreswert.(12)

Die meisten von Chinas Herstellern von Sandalen und Slipper sind kleine und mittlere Unternehmen. Im Jahr 2010 erreichten einige von ihnen einen Umsatz von mehr als RMB 100 Millionen (ca. EUR 12,3 Mio. zum Kurs per 31. Dezember 2011). Nach Angaben der nationalen Statistikbehörde machte der größte Hersteller von Sandalen und Slipper in 2010 nur 1,5% des gesamten Marktvolumens aus. Nach offiziellen Zahlen belegte ULTRASONIC den fünften Rang unter allen Herstellern von Sandalen und Slipper in 2010, mit einem Anteil von 0,8% am Gesamtmarktvolumen. Insgesamt liegt der Gesamtmarktanteil der fünf größten Unternehmen bei weniger als 10%, somit gibt es zurzeit keinen dominanten Hersteller.

Nach Meinung der ULTRASONIC AG führt die kontinuierliche Verbesserung des Lebensstandards in China zu einer stärkeren Nachfrage der Konsumenten. Steigende Qualität, Standards und Image sind ein wichtiger Aspekt um sich von der Konkurrenz abzuheben. Der Fokus auf Markenprodukte ist ein wesentlicher Faktor um die Begrenzung durch die allgemeine industrielle Entwicklung durchbrechen zu können. In den vergangenen Jahren haben viele Hersteller von Sandalen und Slipper damit begonnen, ihre eigenen Marken zu entwickeln. ULTRASONIC hat sich als Marke auf dem Markt etabliert. Aufgrund seiner Bemühungen im Brand Building konnte ULTRASONIC seinen Umsatz von Sandalen und Hausschuhen in 2011 um fast 26% gegenüber dem Vorjahr steigern.

Der einsetzende urbane Freizeittrend führt dazu, dass die Menschen legere Sandalen und Slipper vermehrt an öffentlichen Orten und sogar zu formellen Anlässen tragen. Modische Sandalen und Slipper sind die Favoriten der Konsumenten. Das Wirtschaftswachstum in Asien hat die Kaufkraft der Verbraucher erhöht und ihr Bewusstsein für Marken gestärkt. Zusammen mit steigendem Konsum in ländlichen Gebieten, ist zu erwarten, dass der Verbrauch von Sandalen und Slipper in Asien in den nächsten zehn Jahren auf drei Paar pro Person wächst, ein Gesamtverbrauch von 10 Milliarden Paaren.(13) Nach Meinung des Vorstandes sollte dieses Marktpotenzial die nachhaltige Entwicklung in Asien stützen und einen weiteren Ausbau der boomenden Sandalen-Industrie ermöglichen.

In Zukunft wird China vor allem für Marken-Slipper einer der Märkte mit dem größten Potenzial bleiben. Respect Marketing Research Inc. geht davon aus, dass neben dem Markt für Leder- und Sportschuhe der Schuhmarkt für Sandalen der dritte große Markt sein wird. Schätzungen zufolge wird 2015 in China ein Umsatz mit Sandalen und Slipper von RMB 61,9 Mrd. (ca. 7,6 Mrd. EUR zum Kurs per 31. Dezember 2011) erreicht, dies entspricht von 2010 bis 2015 einer jährlichen Wachstumsrate von 10,7%.

(12) National Bureau of Statistics, General Administration of Customs of the People's Republic of China, 2011

(13) Asia Footwear Association (AFA), 2008, http://www.afnhk.com/fashion/?wid=9692&lid=4; http://cn.industrysourcing.com/page/verticalsites/news.aspx?id=59032&page=2

Sales of slippers and sandals are growing continuously as output increases. According to the National Bureau of Statistics, in 2011, revenues from the sale of Chinese slippers and sandals amounted to RMB 33.5 billion (approx. EUR 4.1 billion with currency rate as at 31 December 2011), up by some 18% year on year.(12)

Most of China's slipper and sandal manufacturers are small and medium-sized enterprises. In 2010, a few of them achieved sales of more than RMB 100 million (approx. EUR 12.3 million with currency rate as at 31 December 2011). According to the National Bureau of Statistics, in 2010, the largest sandal and slipper manufacturer accounted for just 1.5% of total market volume. According to official numbers, ULTRASONIC ranked fifth among sandal and slipper manufacturers in 2010, accounting for 0.8% of the total market volume. The total market share of the top five enterprises is less than 10%, so there is no dominant producer at present.

In the opinion of Ultrasonic AG, the continuous improvement of living standards in China lead to new consumer demands, making quality, grade and image of sandals an important aspect to differentiate from competitors. The focus on branded products has become a substantial factor to break industrial development limitations. In recent years, many slipper producers have begun to develop their own brands. The ULTRASONIC brand is now established on the market. Owing to its efforts in brand building, ULTRASONIC enjoyed growth of nearly 26% in year-on-year sales revenue from sandals and slippers in 2011.

As the urban leisure trend has developed, people have started to wear casual slippers and sandals in public places and even for formal occasions. Fashionable slippers and sandals have become the consumers' favorites. Economic growth in Asia has increased spending power and consumers increased their awareness of brands. Together with increasing consumption in rural areas, this is expected to lift consumption of sandals in Asia to more than three pairs per person in the next decade, bringing total consumption to 10 billion pairs.(13) In the opinion of the Management Board, this market potential should effectively support the sustained development of sandals in Asia and further expansion of the booming sandals industry.

In the future, China will remain one of the markets with the most potential, especially for branded slippers. Respect Marketing Research Inc. anticipates that the sandals market will develop into a third major footwear market alongside leather shoes and sports shoes. According to its estimates, in 2015 sales of slippers and sandals in China will reach RMB 61.9 billion (approx. EUR 7.6 billion with currency rate as at 31 December 2011) and the average annual growth rate will be 10.7% between 2010 and 2015.

(12) National Bureau of Statistics, General Administration of Customs of the People's Republic of China, 2011

(13) Asia Footwear Association (AFA), 2008, http://www.afnhk.com/fashion/?wid=9692&lid=4; http://cn.industrysourcing.com/page/verticalsites/news.aspx?id=59032&page=2

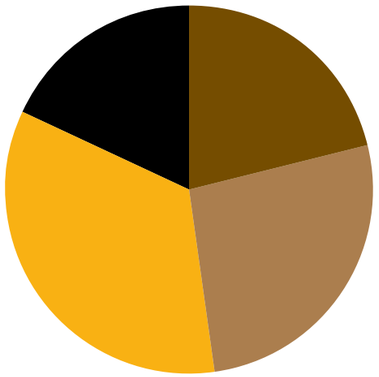
3.4 Urban Footwear

China ist inzwischen der weltweit größte Produzent von Freizeitschuhen und für 60% der Gesamtproduktion verantwortlich. In 2005 betrug der Output von Freizeitschuhen 2,94 Mrd. Paare. Bis 2010 wurde die Zahl von 4 Mrd. Paaren überschritten, was einer jährlichen Wachstumsrate von 7% darstellt.(14)

In China machen vier Provinzen den größten Anteil an der Gesamtproduktion von Freizeitschuhen aus, dazu zählen die Provinzen Fujian, Guangdong, Zhejiang und Jiangsu. Die Provinz Fujian hat mit über 25% den größten Anteil am Gesamtoutput.

Freizeitschuhe werden aus unterschiedlichen Materialien gefertigt, die die Qualität und den Preis bestimmen. Hoch-, mittel- und minderwertige Schuhe werden hergestellt, um verschiedenen Anforderungen gerecht zu werden. Stoffschuhe spielen im mittleren und unteren Marktsegment eine wichtige Rolle. Ihr Anteil am Gesamtmarkt beträgt 34,2%, gefolgt von Freizeitschuhen aus synthetischem Leder, mit einem Anteil von 26,6%. Hochwertige Lederschuhe haben einen Marktanteil von insgesamt 21,4%. Der gesamte Marktanteil von Freizeitschuhen aus Gummi- und Kunststoff beträgt 17,9%.(15)

Marktstruktur der Freizeitschuhe nach Material



21,36 %	Leder
26,55 %	Kunstleder
34,21 %	Textil
17,88 %	Sonstige

Im Urban Footwear Segment konzentriert sich ULTRASONIC auf die Herstellung und den Vertrieb von Freizeitlederschuhen, einem Teilsegment des Freizeitschuhmarktes, das seit 2005 stabile jährliche Wachstumsraten von rund 10% aufweist.

Steigende Produktion und Stückpreise führten zu einem kontinuierlichen Wachstum der Umsätze mit Freizeitlederschuhen in China in den vergangenen Jahren.

(14) Respect Marketing Research Inc., 2011
(15) Respect Marketing Research Inc., 2011

3.4 Urban footwear

China has become the world's largest producer of casual shoes, accounting for around 60% of total output. In 2005, the output of casual shoes in China was 2.94 billion pairs. By 2010 this figure had exceeded 4 billion pairs, an annual growth rate of some 7%.(14)

Four provinces in China account for the lion's share of the country's output of casual shoes: Fujian Province, Guangdong Province, Zhejiang Province and Jiangsu Province. Fujian is the largest, accounting for 25% of the total.

Casual shoes are made of different materials which determine the quality and price of the final product. High, medium and low-end casual shoes are designed to meet different demands. Fabric shoes play a major role in the medium and low-end market segments. Their total market share is 34.2%. Next come casual shoes made of synthetic leather, which make up 26.6% of the market. Leather shoes are positioned at the high-end of the casual shoe market, with a total market share of 21.4 %. The total market share of rubber and plastic casual shoes is 17.9%.(15)

Market structure of casual shoes by material

21.36 %	Leather
26.55 %	Synthethic leather
34.21 %	Textile
17.88 %	Other

In its Urban footwear segment, ULTRASONIC is focused on the production and distribution of casual leather shoes, which is a sub-segment of the casual shoe market and which has experienced steady output growth rates of around 10% per year since 2005.

Rising output and increasing unit prices have translated into continuous growth in the sales volume of casual leather shoes in China over the past years.

(14) Respect Marketing Research Inc., 2011
(15) Respect Marketing Research Inc., 2011

In 2010 erreichte der Umsatz in diesem Marktsegment in China RMB 113,5 Mrd. (ca. EUR 13,9 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011), ein Plus von 12% im Vergleich zu 2009.

Die drei, gemessen am Produktionsanteil an Freizeitlederschuhen, führenden Provinzen Guangdong, Fujian und Zhejiang verantworten zusammen mehr als 25% der nationalen Gesamtproduktion.

Auch wenn es in China viele Freizeit-Lederschuh-Hersteller gibt, sind die meisten von ihnen kleine und mittelständische Unternehmen. Es gibt nur eine kleine Anzahl von größeren Freizeitschuh-Produzenten.

Mittelständische und große Hersteller von Freizeitschuhen produzieren in der Regel eine größere Bandbreite von Produkten, darunter Kleidung, Schuhsolen, Hausschuhe, Sandalen und Hüte sowie Sportschuhe. Einige sind sogar in Branchen außerhalb der Kleidungs-, Schuh- und Hutindustrie tätig.

Respect Marketing Research Inc. prognostiziert, dass bis 2015 der chinesische Markt für Freizeitlederschuhe RMB 200 Mrd. (ca. EUR 24,5 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011) überschreitet.

Der Preiswettbewerb auf Chinas Markt für Freizeitlederschuhe ist hart. In den letzten Jahren zusammen mit dem Anstieg der Rohstoff- und Lohnkosten sowie der Modernisierung und Reform der Industrie, begnügen sich die Produzenten immer weniger mit dem OEM-Markt und richten ihre Aufmerksamkeit zunehmend auf eigenständige Marken oder Verbessern die Qualität der existierenden Marken. In China versuchen einige Freizeit-Lederschuh-Hersteller wie ULTRASONIC mit internationalen Trends und der Entwicklung von Premium-Marken Schritt zu halten. Dies kann nicht nur die Bekanntheit der Marke fördern, sondern auch den Verkauf von anderen Schuh-Produkten. Darüber hinaus kann durch die Vermeidung des Preiswettbewerbs im unteren und mittleren Preissegment des Marktes die Rentabilität des Unternehmens erheblich verbessert werden.

Der Verkaufspreis ist ein wichtiger Indikator für Qualität und Güte. In dem momentanen Marktumfeld gibt es für Freizeitlederschuhe drei Preiskategorien: Schuhe, die mehr als RMB 600 (ca. EUR 74 zum Kurs 31. Dezember 2011) kosten, gelten als hochwertig, zwischen RMB 300 – 600 (ca. EUR 37-74 zum Kurs per 31. Dezember 2011) gehören sie zum mittleren Preissegment, während Schuhe für weniger als RMB 300 als billig eingestuft werden. ULTRASONIC betrachtet den hochwertigen Lederschuhmarkt als den relevanten Markt für seine Urban Footwear Produkte.

Der durchschnittliche Preis für erstklassige Freizeitlederschuhe liegt bei über RMB 600 pro Paar und kann RMB 1.200 (ca. EUR 147 zum Kurs per 31. Dezember 2011) überschreiten. Erstklassige Freizeitlederschuhe sind vorwiegend von ausländischen Marken. Inländische Marken wie ULTRASONIC sind bemüht Marktanteile in diesem Segment zu gewinnen. Hochwertige Freizeitschuhe betonen modische Elemente, unterstreichen die Entwicklung von Freizeitschuhen in China und stehen für Kundenzufriedenheit. Die Hersteller konzentrieren sich auch auf die Pflege der Marke und des Vertriebsnetzes. ULTRASONIC glaubt, dass erstklassige Freizeitlederschuhprodukte das Bedürfnis und die Anforderungen der modebewussten „Urban Professionals“ am besten erfüllen können.

Hersteller von Schuhen mittlerer Güteklasse haben die gewöhnlichen Kunden als Zielgruppe. In der Regel bieten sie eine komplette Produktlinie und produzieren verschiedene Typen von Freizeitschu-

In 2010, sales revenue in this market segment in China reached RMB 113.5 billion (approx. EUR 13.9 billion with currency rate as at 31 December 2011), up by 12% compared to 2009.

Measured by their share of output of casual leather shoes in China, the three top provinces were Guangdong Province, Fujian Province and Zhejiang Province, all exceeding 25% of the national total output.

Even though there are many casual leather shoe producers in China, most of them are small and mid-sized enterprises. There are only a small number of larger casual shoe producers.

Mid-sized and large producers of casual shoes generally manufacture a larger range of products, including clothing, shoe soles, slippers, sandals and hats as well as sports shoes. Some are even involved in industries beyond the garment, shoe and hat industries.

Respect Marketing Research, Inc. predicts that by 2015 the Chinese market for casual leather shoes will exceed RMB 200 billion (approx. EUR 24.5 billion with currency rate as at 31 December 2011).

Price competition on China's market for casual leather shoes is fierce. Along with the rise of raw material and labor costs and industrial upgrading and reform, producers have become less content with the OEM market and are turning their attention to independent brands or raising the quality of existing brands. In China, some casual leather shoe producers such as ULTRASONIC are trying to keep pace with international trends and are developing premium brands. As well as enhancing awareness of the brands and promoting their other shoe products, this could greatly improve their profitability, and enable them to avoid price competition in the medium and low-end markets.

Retail price is an important indicator of quality and grade. In the current market environment, casual leather shoes fall into three price categories: those costing more than RMB 600 (approx. EUR 74 with currency rate as at 31 December 2011) are rated as top-grade, those costing RMB 300 - 600 (approx. EUR 37-74 with currency rate as at 31 December 2011) are medium-grade, while those costing less than RMB 300 are classified as low-grade. ULTRASONIC sees the top-grade leather shoe market as the relevant market for its urban footwear products.

The average price of top-grade casual leather shoes is over RMB 600 per pair and can exceed RMB 1,200 (approx. EUR 147 Euro with currency rate as at 31 December 2011). Top-grade casual leather shoes are mainly foreign brands. Domestic brands like ULTRASONIC are striving to gain some of the market share in this segment. Top-grade casual shoes stress fashionable elements, guide the development of casual shoes in China and also consider customer's convenience. The producers also focus on brand promotion and cultivating a sales network. ULTRASONIC believes that top-grade casual leather shoe products best fit the need and demands of fashion-conscious urban professionals.

Medium-grade casual leather shoe manufacturers, on the other hand, are targeting ordinary consumers. Normally they offer a complete product line and produce several types of several casual shoes, including fabric shoes and synthetic leather shoes. In most cases, brand promotion is limited.

hen, darunter auch Stoffschuhe und synthetische Lederschuhe. In den meisten Fällen sind die Aufwendungen für den Aufbau und die Pflege einer eigenen Marke begrenzt.

Zusätzlich gibt es noch eine Vielzahl an Low-Budget-Marken, die auf städtische Low-Budget-Kunden und den ländlichen Markt abzielen.

Hersteller von weltbekannten Markenartikeln nutzen ihre Finanzkraft sowie ihre Stärken in der Entwicklung, dem Design und dem Marketing, um sich auf dem chinesischen Markt zu positionieren und damit einen höheren Anteil am Markt für hochwertige Produkte zu gewinnen. Zum Beispiel sind Louis Vuitton, ECCO, Clarks und Hush Puppies massiv in den chinesischen Markt eingedrungen. Nach Meinung des ULTRASONIC Managements ist ULTRASONIC - obwohl erst seit 2008 auf diesem Markt aktiv - bereits einer der führenden Anbieter im Freizeitlederschuhmarkt. In 2010 vergrößerte ULTRASONIC seine Produktion, verkaufte aktiv auf dem heimischen Markt, verstärkte das Engagement in Werbung und entwickelte mit ULTRASONIC eine eigene Marke für hochwertige Freizeitschuhe, welche sich gut positionieren konnte. In 2011 wurden weitere Anstrengungen unternommen, um die Umsätze in diesem Segment weiter zu erhöhen.

Laut Respect Marketing Research Inc. betrug in 2005 das Volumen des Gesamtmarkts für hochwertige Freizeit-lederschuhe in China RMB 1,02 Mrd. (ca. EUR 0,12 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011). Davon wurden die meisten Schuhe von namhaften internationalen Marken produziert. Von 2005 bis 2010 erreichte die durchschnittliche Wachstumsrate des Marktes 42,4%. Beeinflusst durch die Finanzkrise im Jahr 2009 schrumpfte der Markt ein wenig, dennoch beträgt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate immer noch mehr als 30%. Zusammen mit der Erholung der chinesischen Wirtschaft im Jahr 2010 behielt der Markt für hochwertige Freizeitlederschuhe das hohe Wachstumstempo bei. Respect Marketing Research Inc. prognostiziert, dass der Markt für hochwertige Freizeitlederschuhe in den nächsten vier Jahren ein Wachstum von 35% - 40% generiert. Nach einer konservativen Prognose wird das Marktvolumen in China für hochwertige Freizeitlederschuhe in 2015 RMB 28,9 Mrd. (ca. EUR 3,5 Mrd. zum Kurs per 31. Dezember 2011) erreichen, dies würde einem Anteil von 14,4% an der gesamten Schuhindustrie betragen.

Im Vergleich zur Entwicklungskurve von Chinas Sportschuh-Markt, welcher ein enormes Wachstumstempo vor den olympischen Spielen 2008 und in den letzten Jahren zu verzeichnen hatte, ist der Markt für hochwertige Freizeitlederschuhe noch in einem frühen Stadium. Heute sind die chinesischen Sportschuh-Hersteller in einem scharfen Wettbewerb, allerdings sind ihre Marken in der Lage, mit internationalen Marken auf dem lokalen Markt zu konkurrieren. So hat zum Beispiel das Umsatzvolumen von Lining und Anta das von Nike erreicht. Die Sportschuh-Industrie hat die Phase des schnellen Wachstums bereits hinter sich gelassen und befindet sich im Übergang zur industriellen Reifephase.

ULTRASONIC ist der Meinung, dass der Markt für hochwertige Freizeitlederschuhe eine ähnliche Entwicklung durchlaufen könnte und dass in Zukunft inländische Hersteller eine wichtige Rolle in diesem aufsteigenden Markt in China spielen werden.

There are many brands of low-grade casual leather shoes targeted at low-end urban consumers and the rural market.

World-famous casual goods brands are using their financial strength in and power in development, design and marketing to position themselves on the Chinese market and gain a higher share of the market for top-grade casual goods. For instance, Louis Vuitton, ECCO, Clarks and Hush Puppies have made massive inroads into the Chinese market. In the opinion of ULTRASONIC's management, ULTRASONIC, which entered the casual leather shoe market only in 2008, has already become a leader in this industry. In 2010, ULTRASONIC enlarged its production, actively sold products on the domestic market, strengthened promotions, developed a casual leather shoe brand, which was well positioned in the market. In 2011, further efforts in this direction should lead to a further increase in this segment's revenues.

According to Respect Marketing Research Inc., in 2005, the total market for top-grade casual leather shoes in China was RMB 1.02 billion (approx. EUR 0.12 billion with currency rate as at 31 December 2011). Most of these were produced by well-known international brands. From 2005 to 2010, the average market growth rate reached 42.4%. Influenced by the financial crisis, in 2009, the market shrank somewhat, but the growth rate still exceeded 30%. Along with the recovery of Chinese economy in 2010, the top-grade casual leather shoe market should maintain the high-speed growth. Respect Marketing Research Inc. predicts that the top-grade casual leather shoe market will maintain growth of 35%-40% in the coming four year period. Based on a conservative prediction, by 2015, the size of China's top-grade casual leather shoe market will reach RMB 28.9 billion (approx. EUR 3.5 billion with currency rate as at 31 December 2011), taking up 14.4% of the industrial total.

Regarding the development trace of China sports shoe market, which enjoyed a high-speed growth before the Olympic Games in 2008 and in recent years, the top-grade casual leather shoe market is still in an early stage. Today, Chinese domestic sports shoe manufacturers are facing fierce competition, but their brands are able to compete with international brands on the local market. For instance, the sales volume of Lining and Anta recently has approached that of Nike. The sports shoe industry has already passed the high-speed growth period and will enter the industrial integration stage, so the brand concentration degree will be enhanced.

ULTRASONIC is of the opinion that the top-grade casual leather shoe market could undergo a similar development and that in future domestic manufacturers will play an important role in the huge and soaring top-grade casual leather shoe market in China.

3.5 Positionierung von ULTRASONIC im Marktumfeld und Perspektiven

Fujian ist die führende Provinz bei der Schuhproduktion in China und verantwortet rund 1/3 der Produktion in China und einen Anteil von nahezu 20% an der weltweiten Produktion. Fujian ist insbesondere bekannt für Sport- und Freizeitschuhe und die Heimat für rund 20 der bekanntesten chinesischen Marken (vorwiegend aus dem Bereich der Sportschuhindustrie), wie Anta, Furguiniao, Xtep, Erke, 361 Degree, etc. Des Weiteren befinden sich in Fujian ein „Industry Technical Centre“ auf Provinzebene sowie 14 „Enterprise Technical Centre“ ebenfalls auf Provinzebene.

Diese Marken dominieren den nationalen Markt und werden voraussichtlich ihren Umsatz in Einklang mit dem Marktwachstum in China kontinuierlich steigern. Mehrere der führenden Produzenten sind im Bereich Schuhsohlen langjährige Kunden von ULTRASONIC. Andere sind Wettbewerber, die versuchen ihren Marktanteil zu erhöhen.

Auf dem Markt für Sandalen und Slipper herrscht für Produzenten von Markenprodukten und OEM Produzenten ein intensiver Wettbewerb. Es wird erwartet, dass nur kosteneffiziente Produzenten mit größeren Stückzahlen in der Lage sein werden, in diesem Markt dauerhaft attraktive Margen zu erzielen.

Mit Abstand die meisten Hersteller von Freizeitschuhen verkaufen ihre Schuhe an chinesische Handelsunternehmen. Die Hersteller sehen sich zunehmend mit Margendruck von Seiten der internationalen Märkte, steigenden Rohstoffpreisen und Lohnkosten konfrontiert. Der Vorstand sieht ULTRASONIC als einen der Early Mover auf dem inländischen Markt für hochwertige Marken-Freizeitlederschuhe und geht davon aus, dass sich der Markt für hochwertige Marken-Freizeitschuhe zu einem sehr attraktiven Markt entwickeln wird, solange dieser Markt dem Entwicklungsmuster des Sportschuh-Marktes folgt. Aufgrund fehlender Expertise gehen nur wenige andere Unternehmen den Schritt und versuchen eine eigene Marke für Urban Footwear mit streng kontrollierten Vertriebskanälen aufzubauen, so dass auch nur wenige Unternehmen in direkte Konkurrenz zu ULTRASONIC treten. Infolgedessen hält das Management von ULTRASONIC eine Einschätzung der Marktentwicklung in diesem Entwicklungsstadium des Marktes für äußerst schwierig.

Basierend auf Kostenkontrolle und niedrigeren Preisen haben die globalen Schuhhersteller ihre Anstrengungen zur Markenpflege und zum Aufbau von Marketing-Netzwerken erhöht. Europäische und amerikanische Schuhhersteller nutzen ihre überlegene Wettbewerbskraft zum Beispiel zur Stärkung der Markenbekanntheit, zur Steigerung des Markeneinflusses und zum verstärkten Ausbau von Marketing-Netzwerken. Neben den Vorteilen wie niedrige Lohnkosten, hohe Produktionseffizienz und stabile und zuverlässige Produktqualität, die die Schuhhersteller in Südostasien bieten, partizipieren sie in der internationalen Arbeitsteilung und beginnen allmählich damit, ihre eigenen Marken zu entwickeln, Marketing-Netzwerke aufzubauen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Neben der Positionierung ihrer Marken auf dem heimischen Markt und dem Aufbau von Marketing-Netzwerken führen die steigende Bekanntheit der Marke, des Managements und die Marktausrichtung unter den chinesischen Schuhherstellern dazu, dass sie in den internationalen Markt mit eigenen Marken expandieren.

3.5 ULTRASONIC’s market position and prospects

Fujian is the leading shoe producing province in the PRC, accounting for one third of the market in the PRC and nearly 20% of the world’s total. Fujian is especially well-known for athletic and casual shoes. At present, this province is home to some 20 of the top Chinese brands, one provincial level Industry Technical Center, fourteen provincial level Enterprise Technical Centers and well-known domestic shoe brands including Anta, Fuguiniao, Xtep, Erke, and 361 Degrees (most of which are athletic footwear brands).

These brands now dominate the national market in the PRC and are expected to continuously increase their sales volume in line with market growth. Several of the leading producers are longstanding clients of ULTRASONIC in the shoe sole market. Others are competitors who are striving to increase their market share.

On the market for sandals and slippers, there is intense competition for branded and OEM products. It is expected that only cost-efficient players with sizeable production volumes will be able to sustain attractive margins in this market.

By far the majority of casual shoe producers sell their shoes to trading companies. They face increasing margin pressure from international markets and rising raw material and labor costs. The Management Board regards ULTRASONIC as one of the early movers in the market for branded premium casual leather shoes for the domestic market, and is developing the market on the assumption that branded premium casual leather shoes is likely to become a very attractive market if the development pattern is similar to that of market for athletic shoes. As a result of the lack of expertise, only a few other companies aim to build an urban footwear brand with tightly controlled sales channels and can therefore be seen as direct competitors. As a result, ULTRASONIC’s management believes that a reliable forecast regarding the market development is difficult at this stage.

Based on cost control and lower prices, the global footwear enterprises have enhanced their brand promotion and construction of marketing networks. European and American footwear enterprises use their superior competitive power by, for example strengthening brand awareness, increasing brand influence, and expanding construction of marketing networks. In addition to offering benefits such as low labor costs, high production efficiency, and stable and reliable product quality, footwear manufacturers in Southeast Asia are participating in the international division of labor and gradually starting to create their own brands, build marketing networks and enhance overall competitiveness. As well as positioning their brands on their domestic markets and building up marketing networks, rising brand, management and market awareness among Chinese footwear enterprises, has prompted them to expand into the international market with their own brands.

4. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

4.1 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Ultrasonic Gruppe

4.1.1 Gesamtdarstellung

Die Geschäftslage von ULTRASONIC war von einer weiterhin hohen Produktnachfrage der Kunden geprägt. Das Geschäftsfeld „Urban Footwear“ verzeichnete im abgelaufenen Geschäftsjahr das höchste Wachstum und konnte seinen Umsatzanteil am Gesamtkonzernumsatz weiter deutlich erhöhen. Die einzelnen Geschäftsbereiche Schuhsolen, Sandalen und Slipper und Urban Footwear (inkl. Accessoires) erzielten je rund ein Drittel der Erlöse. So war die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns im Geschäftsjahr 2011 erneut durch das starke organische Wachstum geprägt, was zu einer Steigerung der Konzernumsatzerlöse um rund 17% führte. Die Steigerung der Umsatzerlöse ging mit einer Erhöhung des operativen Ergebnisses einher. Die Geschäftsfelder Sandalen und Slipper sowie Urban Footwear waren in der Lage die operativen Margen weiter auszubauen, da Preissteigerungen bei Rohmaterialien leicht an Kunden weitergegeben werden konnten. Dies führte auch im Konzern zu einem weiteren Anstieg der operativen Marge. Während sich die langfristig gebundenen Vermögensgegenstände aufgrund von Abschreibungen verringerten, erhöhte sich das kurzfristige Vermögen im Wesentlichen aufgrund der Umsatzausweitung. Die liquiden Mittel erhöhten sich im Berichtszeitraum erneut signifikant und die Forderungen stiegen aufgrund des gestiegenen Umsatzes. Das Eigenkapital stieg aufgrund des Jahresüberschusses und der im Dezember 2011 im Zuge des Börsengangs durchgeführten Kapitalerhöhung. Das kurzfristig gebundene Fremdkapital wuchs aufgrund des Anstiegs der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Bei einer Eigenkapitalquote von 79% zum Ende des Geschäftsjahrs 2011 ist der Konzern weiterhin ohne langfristige Bankverbindlichkeiten sehr solide finanziert.

4.1.2 Ertragslage

Umsatzentwicklung

Umsätze werden erfasst, sobald die Risiken und Chancen aus dem Eigentum an den Gütern auf den Kunden transferiert wurden. Dies ist generell nach Lieferung und Annahme der verkauften Güter der Fall.

Folgende Faktoren haben einen wesentlichen Einfluss auf den Umsatz von ULTRASONIC:

- Die Fähigkeit von ULTRASONIC durch die Lieferung von qualitativ hochwertigen und auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produkten zu konkurrenzfähigen Preisen, die bestehenden Kunden zu halten und neue Kunden zu gewinnen.
- Die Fähigkeit von ULTRASONIC sicherzustellen, dass die Schuhsohlen, die Sandalen und Slippers sowie die Freizeitschuhe, die ULTRASONIC designt und entwickelt den aktuellen Trends am Markt entsprechen und wirtschaftlich tragfähig sind.
- Die Fähigkeit von ULTRASONIC die Reputation der Marke ULTRASONIC zu erhalten.
- Die Fähigkeit von ULTRASONIC neue Produkte zu entwickeln und die bestehende Produktpalette auszuweiten.

4. Earnings, asset and financial position

4.1 Earnings, asset and financial position of the Ultrasonic Group

4.1.1 Overall position

ULTRASONIC’s business situation in 2011 was characterized by further high demand for its products. The Urban footwear segment posted the highest growth in 2011, bringing a further significant increase in its proportion of the Group’s total sales. The Shoe soles, Sandals and slippers, and Urban footwear (including accessories) segments each accounted for roughly one third of revenue. The Group’s earnings, asset and financial position were thus once again shaped by strong organic growth in 2011, resulting in a rise of around 17% in Group sales. The increase was accompanied by a rise in the operating result. The Sandals and slippers and Urban footwear segments increased their operating margins further as they had no difficulty passing on rises in the price of raw materials to their customers. This also resulted in a further increase in the Group’s operating margin. While non-current assets declined as a result of depreciation, current assets increased, principally as a result of the increase in sales revenues. Cash and cash equivalents once again rose significantly in the reporting period, while receivables increased in line with the increase of revenues. Equity increased thanks to the net profit and the capital increase in connection with the IPO in December 2011. Current liabilities rose as a result of the increase of trade payables. With an equity ratio of 79% at year-end 2011, the Group is still very solidly financed without long-term liabilities to banks.

4.1.2 Earnings

Revenue

Revenue is recognized when the risks and rewards of ownership of the goods is transferred to the customers, which generally coincides with delivery and acceptance of the products.

The main factors affecting ULTRASONIC’s revenue include:

- The company’s ability to retain existing customers and acquire new accounts by supplying quality products at competitive prices in line with customers’ needs and expectations
- Its ability to ensure that the shoe soles, sandals and slippers and urban footwear it designs and develops are aligned to market trends and commercially viable
- Its ability to maintain the reputation of the ‘ULTRASONIC’ brand
- Its ability to develop new products and expand the existing product range

Zusätzlich zu den oben genannten Faktoren wird der Umsatz von ULTRASONIC durch die Nachfrage nach den Produkten beeinflusst, die ULTRASONIC als OEM-Produzent an die Kunden ausliefert. Dies betrifft die Nachfrage nach Schuhsohlen, Sandalen und Slipper sowie Freizeitschuhen.

Die Umsatzerlöse erreichten im Berichtszeitraum mit EUR 119,4 Mio. einen Rekordwert (2010: EUR 102,1 Mio.). Die Steigerung um 16,9% wurde im Wesentlichen durch die Ausweitung der Absatzzahlen bei gleichzeitig höheren Verkaufspreisen in den Geschäftsfeldern „Urban Footwear“ und „Sandalen und Slipper“ erzielt. Während der Umsatz im Bereich „Schuhsohlen“ im Vorjahresvergleich um 4,5% auf EUR 39,6 Mio. zulegen konnte, wuchsen die Bereiche „Sandalen und Slipper“ sowie „Urban Footwear“ (inkl. Accessoires) noch stärker um 25,4% bzw. 22,6% auf EUR 43,5 Mio. bzw. EUR 36,3 Mio. Beide Bereiche waren zudem in der Lage erhöhte Materialaufwendungen über ihre jeweiligen Verkaufspreise weiterzugeben, wohingegen dies im Geschäftsfeld „Schuhsohlen“ nur teilweise möglich war.

Der Absatz in den einzelnen Geschäftsfeldern verteilte sich wie folgt:

		2011	2010
Geschäftsfeld	Wachstum im Vorjahresvergleich	Paar Schuhe/ Einheiten in Tausend	Paar Schuhe/ Einheiten in Tausend
Schuhsohlen	+3,3%	27.931	27.069
Sandalen und Slipper	+18,6%	13.796	11.630
Urban Footwear	+16,5%	1.624	1.394
Accessoires	+50,9%	83	55

Der Umsatz in den einzelnen Geschäftsfeldern verteilte sich wie folgt:

		2011	2010
Geschäftsfeld	Wachstum im Vorjahresvergleich	EUR Mio.	EUR Mio.
Schuhsohlen	+4,5%	39,6	37,9
Sandalen und Slipper	+25,4%	43,5	34,6
Urban Footwear	+21,4%	34,9	28,8
Accessoires	+75,0%	1,4	0,8
Gesamt	+16,0%	119,4	102,1

Sonstige Erlöse

Unter sonstige Erlöse werden Fremdwährungsgewinne und Korrekturen von wertmäßig zu hoch angesetzten Rückstellungen erfasst. Im Berichtszeitraum beliefen sich die sonstigen Erträge auf TEUR 2 (2010: TEUR 2).

In addition to the above factors, ULTRASONIC’s revenue is influenced by demand for its customers’ products under OEM brand, which in turn affects demand for the shoe soles, sandals and slippers and urban footwear sold.

Revenue rose to a record of EUR 119.4 million in 2011 (2010: EUR 102.1 million). The 16.9% increase was mainly due to the expansion of volume sales, accompanied by higher selling prices in the Urban footwear and Sandals and slippers segments. While revenue increased 4.5% to EUR 39.6 million in the Shoe soles segment, the Sandals and slippers segment and Urban footwear (including accessories) posted even higher growth rates. Sandals and slippers increased its revenue by 25.4% to EUR 43.5 million while Urban footwear (including accessories) lifted revenue by 22.6% to EUR 36.3 million. Both of these segments were also able to pass on higher material expenses through their selling prices, whereas Shoe soles did not fully achieve this.

The volume sales split was as follows:

		2011	2010
Segment	Year-on-Year growth	pairs/units in ’000	pairs/units in ’000
Shoe soles	+3.3%	27,931	27,069
Sandals and slippers	+18.6%	13,796	11,630
Urban footwear	+16.5%	1,624	1,394
Accessories	+50.9%	83	55

The revenue split was as follows:

		2011	2010
Segment	Year-on-Year growth	EUR million	EUR million
Shoe soles	+4.5%	39.6	37.9
Sandals and slippers	+25.4%	43.5	34.6
Urban footwear	+21.2%	34.9	28.8
Accessories	+75.0%	1.4	0.8
Total	+16.0%	119.4	102.1

Other income

Under other income ULTRASONIC recognizes foreign exchange gains and write-backs of overprovision of accruals. In the reporting period other income amounted to EUR 2 thousand (2010: EUR 2 thousand).

Rohgewinn

Die Herstellungskosten beinhalten die Anschaffungskosten der Rohmaterialien für die Produktion der Schuhsohlen und der Sandalen und Slipper, direkte und indirekte Personalkosten, die Herstellungsgemeinkosten inklusive Betriebsmittel, Abschreibungen auf die Fabrik und die Maschinen, Kosten für Zulieferer und Anschaffungskosten für die Freizeitschuhe sowie die Accessoires. Hauptsächliche Kostentreiber sind dabei die Kosten für die Rohmaterialien sowie die Einkaufspreise für Urban Footwear-Artikel und die Accessoires. Die Steuerung der Herstellungsgemeinkosten ist für die Kostenkontrolle ebenso wichtig.

Hauptsächlich aufgrund von höheren Verkaufserlösen bei Sandalen und Slipper sowie Freizeitschuhen und Accessoires erhöhte sich der Rohertrag von EUR 32,2 Mio. in 2010 um 14,6% oder EUR 4,7 Mio. auf EUR 36,9 Mio. in 2011. Die Rohertragsmarge verringerte sich jedoch geringfügig von 31,5% in 2010 auf 30,9% in 2011. Dabei konnte der Rückgang der Rohertragsmarge im Segment „Schuhsohlen“ von 33,7% in 2010 auf 31,4% in 2011 nur teilweise vom Anstieg der Rohertragsmargen im Segment „Sandalen und Slipper“ von 30,9% in 2010 auf 31,2% in 2011 sowie dem Anstieg der Rohertragsmarge im Segment „Urban Footwear“ von 29,6% in 2010 auf 29,9% in 2011 kompensiert werden. Grund hierfür war, dass gesteigerte Rohstoff- und Personalkosten in den Bereichen Sandalen und Slipper sowie Urban Footwear (inkl. Accessoires) problemlos an die Kunden weitergegeben werden konnten. Wie vom Vorstand erwartet, führten im Bereich Schuhsohlen der Anstieg der Rohstoffkosten von rund 3% und die höheren Personalkosten zu einer Reduzierung der Marge, da die Preise für die Schuhsohlen nicht entsprechend erhöht werden konnten.

Der Rohgewinn in den einzelnen Geschäftsfeldern setzte sich wie folgt zusammen:

	2011		2010	
Geschäftsfeld	EUR Mio.	Marge in %	EUR Mio.	Marge in %
Schuhsohlen	12,4	31,4	12,8	33,7
Sandalen und Slipper	13,6	31,2	10,7	30,9
Urban Footwear	10.5	29,9	8,5	29,6
Accessories	0,4	31,3	0,2	30,9
Gesamt	**36,9**	**30,9**	**32,2**	**31,5**

Sonstige Aufwendungen

Die Vertriebskosten setzen sich hauptsächlich aus Transportkosten für die Lieferungen an die Kunden, Aufwendungen für Marketing und Werbung, Gehaltszahlungen für die Mitarbeiter im Marketing, Bewirtungs- und Reisekosten für das Vertriebs- und Marketingpersonal sowie Abschreibungen auf die Firmenwagen, die von Vertriebs- und Marketingmitarbeitern benutzt werden.

Die Verwaltungs- und Gemeinkosten umfassen im Wesentlichen Gehälter und Nebenkosten (einschließlich Verwaltungs- und Managementgehälter, soziale Aufwendungen und Gebühren für die Gewerkschaft), Bürokosten (einschließlich Reparatur- und Wartungskosten sowie Aus-

Gross profit

The cost of sales mainly comprises purchases of raw materials for the manufacture of shoe soles, sandals and slippers, direct labor costs, manufacturing overheads including utilities, depreciation on plant and machinery, subcontractor costs, indirect labor costs and purchases of urban footwear and accessories. This item is mainly affected by the cost of raw materials, including fluctuations in the price of raw materials, urban footwear and accessories and ULTRASONIC's ability to manage its manufacturing overheads.

The group's gross profit increased by 14.6% or EUR 4.7 million from EUR 32.2 million in 2010 to EUR 36.9 million in 2011, largely as a result of an increase in the average selling price of sandals and slippers, urban footwear and accessories. ULTRASONIC's overall gross profit margin slightly decreased from 31.5% in 2010 to 30.9% in 2011 The decrease in the gross profit margin in its shoe soles segment from 33.7% in 2010 to 31.4% in 2011 was partially offset by an increase in the gross profit margin of the sandals and slippers segment from 30.9% in 2010 to 31.2% in 2011, and an increase in the gross profit margin of the urban footwear segment (including accessories) from 29.6% in 2010 to 29.9% in 2011. The reason for this was that the increase in raw material costs and labor costs in the Sandals and slippers and Urban footwear (including accessories) segments could be passed on to customers without difficulty. As expected by the Management Board, especially a price incline for the major raw materials of around 3% and consistently increased labor costs in combination with only slightly increased selling prices for the current product range lead to a decrease of the gross profit margin in the shoe soles segment.

The gross profit was split between the segments as follows:

	2011		2010	
Segment	EUR million	Margin in %	EUR million	Margin in %
Shoe soles	12.4	31.4	12.8	33.7
Sandals and slippers	13.6	31.2	10.7	30.9
Urban footwear	10.5	29.9	8.5	29.6
Accessories	0.4	31.3	0.2	30.9
Total	**36.9**	**30.9**	**32.2**	**31.5**

Other expenses

Selling and distribution expenses mainly relate to transportation costs incurred for deliveries to ULTRASONIC's customers, marketing and advertising expenses, salaries for the company's sales and marketing personnel, entertainment and travelling expenses incurred by sales and marketing personnel and depreciation charges relating mainly to motor vehicles used by sales and marketing personnel.

General and administrative expenses mainly comprise salaries and related expenses (including administrative and management staff salaries, welfare expenses and labor union fees), office expenses (including repair and maintenance costs and office accessories), miscellaneous

gaben für Büromaterialien), sonstige Steuern (insbesondere Vermögens- und Grundsteuer) und Abschreibungen im Zusammenhang mit den Büroräumen.

Die Nettofinanzaufwendungen beinhalten nur die Nettozinszahlungen für kurzfristige Bankverbindlichkeiten.

Aufgrund der Intensivierung der Marketingaktivitäten, wie z.B. zusätzliche Werbung und Produkt-Promotionen sowie gestiegenen Gehaltszahlungen an die Marketingmitarbeiter, haben sich im Berichtszeitraum die Vertriebskosten von EUR 1,0 Mio. in 2010 um 11,5% oder EUR 0,2 Mio. auf EUR 1,2 Mio. in 2011 erhöht.

Die Verwaltungs- und Gemeinkosten stiegen im Geschäftsjahr 2011, hauptsächlich aufgrund der einmaligen IPO Kosten und zusätzlichen Ausgaben für die Produktentwicklung von EUR 1,4 Mio. in 2010 um 69% oder EUR 1,0 Mio. auf EUR 2,4 Mio. in 2011. Zusätzlich wirkten im Geschäftsjahr 2011 erhöhte Mietzahlungen für neue Büroräumlichkeiten und gestiegene Abschreibungen für Landnutzungsrechte aufgrund der Geschäftsausweitung kostentreibend.

Die Nettofinanzierungskosten verbesserten sich von TEUR 305 in 2010 um TEUR 278 oder 91,1% auf TEUR 27 in 2011. Gründe dafür waren einerseits ein aufgrund des höheren Bestands an liquiden Mitteln gestiegenes Zinseinkommen und andererseits der Wegfall von Zinszahlungen für Wandelanleihen in 2011.

Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Geschäftsjahr 2011 auf EUR 0,4 Mio. (2010: EUR 0,2 Mio.). Die Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich auf die Geschäftsbereiche Schuhsohlen, Sandalen und Slipper und Urban Footwear. Sämtliche Aufwendungen wurden wie im Vorjahr ergebniswirksam erfasst.

Steuern

Seit dem 1. Januar 2008 unterliegen die chinesischen Tochtergesellschaften der ULTRASONIC AG einer Körperschaftsteuer in Höhe von 25,0%. Die Körperschaftsteuer für die Zwischenholding in Hong Kong, die China Ultrasonic Outdoor Holdings Co. Limited, betrug in 2010 und 2011 jeweils 16,5%. Die Ultrasonic AG hatte im Geschäftsjahr 2011 wegen des Verlusts aufgrund der Pre-IPO-Kosten keinen Steueraufwand zu verbuchen.

ULTRASONIC's Körperschaftsteuer betrug in 2011 EUR 8,7 Mio., ein Anstieg um 15,9% oder EUR 1,2 Mio. von EUR 7,5 Mio. in 2010 aufgrund des Anstiegs des Gewinn vor Steuern.

Ergebnisentwicklung

Das EBITDA im Konzern stieg im Berichtszeitraum von EUR 31,1 Mio. in 2010 auf EUR 34,6 Mio. Die EBITDA-Marge reduzierte sich im Vorjahresvergleich auf 28,9% (2010: 30.5%), was im Wesentlichen auf die IPO-Kosten und einen erhöhten Aufwand für Marketing und Entwicklung zurückzuführen war.

taxes mainly relating to property tax and depreciation charges relating to the company's office premises.

Net finance costs represent the net interest expenses paid on short-term bank loans.

In the reporting period, ULTRASONIC's selling and distribution expenses increased by 11.5% or EUR 0.2 million from EUR 1.0 million in 2010 to EUR 1.2 million in 2011. The increase in selling and distribution expenses was mainly a result of the increase in marketing activities, for example, advertisements and product promotions, and salary increases for sales and marketing personnel.

General and administrative expenses increased by 69.0% or EUR 1.0 million from EUR 1.4 million in 2010 to EUR 2.4 million in 2011. This was mainly due to one-off IPO expenses incurred in 2011 and an increase in product development costs. In addition, rental payments for new office premises and amortization charges relating to land use rights increased in 2011 because of the expansion of business operations.

ULTRASONIC's net finance cost decreased by 91.1% or EUR 278 thousand from EUR 305 thousand in 2010 to EUR 27 thousand in 2011 mainly because no interest expenses were paid on convertible loans in 2011. In addition, interest income from banks increased because of a higher cash position in bank accounts.

Research and development

Spending on research and development amounted to EUR 0.4 million in 2011 (2010: EUR 0.2 million). Development work focused on the Shoe soles and Sandals and slippers and Urban footwear segments. All research and development spending was charged directly to income statements.

Tax expense

Since 1 January 2008, ULTRASONIC's entities in the PRC were subject to Enterprise Income Tax ("EIT") of 25.0%. China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, was subject to EIT of 16.5% in 2010 and 2011. Ultrasonic AG was not subject of tax expenses due to the loss based on Pre-IPO-costs in 2011.

ULTRASONIC's income tax increased by 15.9% or EUR 1.2 million from EUR 7.5 million in 2010 to EUR 8.7 million in 2011 as a result of the increase in pre-tax profit.

Earnings

The Group's EBITDA increased to EUR 34.6 million in the reporting period, up from EUR 31.1 million in 2010. The EBITDA margin slipped year-on-year to 28.9% (2010: 30.5%), mainly due to one-off IPO expenses and the increase in marketing and development costs.

Das Konzern-EBIT legte im abgelaufenen Geschäftsjahr um 12,0% von EUR 29,7 Mio. in 2010 auf EUR 33,3 Mio. zu. Die EBIT-Marge verringerte sich von 29,1% in 2010 auf 27,9% in 2011. Der Rückgang resultierte ebenfalls aus den außerordentlichen Belastungen durch den IPO, konnte jedoch teilweise durch geringere Abschreibungen kompensiert werden.

Vor Steuern betrug das Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 33,2 Mio., was einer Steigerung um 13,0% vom Vorjahreswert in Höhe von EUR 29,4 Mio. entspricht.

Der Konzernjahresüberschuss erhöhte sich entsprechend um 13,8% auf EUR 24,9 Mio. (2010: EUR 21,9 Mio.). Dies entspricht einem verwässerten und unverwässerten Ergebnis pro Aktie in Höhe von EUR 2,48 (2010: EUR 2,19).

4.1.3 Vermögenslage

Kapitalstruktur
ULTRASONIC verfügt weiterhin über eine sehr solide Kapital- und Finanzierungsstruktur. Durch den starken Cash flow und die Eigenkapitalaufnahme im Zuge des Börsengangs im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten die liquiden Mittel weiter erhöht werden. Das Unternehmen ist zudem nahezu frei von Bankschulden und somit nicht von verschärften Kreditbedingungen der Banken abhängig. Die Eigenkapitalquote bleibt mit 79% auf einem sehr hohen Niveau. Diese Bedingungen ermöglichen ULTRASONIC den nötigen unternehmerischen Freiraum für die weitere Expansion. Die Bilanzrelationen zum 31. Dezember 2011 zeigen keine signifikanten nachteiligen Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr.

Langfristiges Vermögen
Zum 31. Dezember 2011 betrugen die langfristigen Vermögenswerte EUR 7,1 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 7,6 Mio.) und setzten sich aus Sachanlagevermögen, immateriellen Vermögenswerten, Landnutzungsrechten, aktiven latenten Steuern und langfristigen Vorauszahlungen zusammen.

Das Sachanlagevermögen reduzierte sich im Berichtszeitraum aufgrund von planmäßigen Abschreibungen von EUR 7,2 Mio. um EUR 0,8 Mio. auf EUR 6,4 Mio. zum 31. Dezember 2011.

Der Wert der Landnutzungsrechte blieb im Berichtsjahr nahezu konstant und betrug TEUR 159 zum 31. Dezember 2011 (31. Dezember 2010: TEUR 152).

Die immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 13 (31. Dezember 2010: TEUR 0) beinhalten die Unternehmenshomepage.

Die aktiven latenten Steuern beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf EUR 0,4 Mio. (2010: EUR 0) und betreffen steuerliche Verlustvorträge der AG.

Die langfristigen Vorauszahlungen für Instandhaltungen verringerten sich aufgrund von Inanspruchnahme zum Geschäftsjahresende 2011 auf TEUR 175 (31. Dezember 2010: TEUR 205).

Group EBIT advanced 12.0% from EUR 29.7 in 2010 to EUR 33.3 million in 2011. The EBIT margin decreased from 29.1% in 2010 to 27.9% in 2011 mainly due to one-off IPO expenses partially offset by the decrease in depreciation charges.

Income before taxes was EUR 33.2 million in 2011, a rise of 13.0% from the year-back figure of EUR 29.4 million.

Group net income therefore increased by 13.8% to EUR 24.9 million (2010: EUR 21.9 million). That equates to basic and diluted earnings per share of EUR 2.48 (2010: EUR 2.19 per share).

4.1.3 Asset position

Capital structure
ULTRASONIC still has a very sound capital and financing structure. The strong cash flow and the capital increase in connection with last year's IPO further increased cash and cash equivalents. Moreover, the company has virtually low liabilities to banks and is therefore not dependent on the banks' more stringent lending conditions. Its equity ratio remains very high at 79%. These conditions give ULTRASONIC the necessary entrepreneurial headroom for further expansion. As at 31 December 2011 there was no significant adverse change in the financial ratios compared with the previous year.

Non-current assets
As at 31 December 2011, ULTRASONIC's non-current assets amounted to EUR 7.1 million and comprised property, plant and equipment, land use rights, intangible assets, deferred tax assets and long term prepayments (31 December 2010: EUR 7.56 million).

Its property, plant and equipment amounted to EUR 6.4 million as at 31 December 2011, a decrease of EUR 0.8 million from EUR 7.2 million Euro as at year-end 2010. The decrease was attributable to depreciation charges.

Land use rights totaled EUR 159 thousand as at 31 December 2011, and remained at the same level as at the end of fiscal 2010 (EUR 152 thousand).

Intangible assets for corporate web-site amounted to EUR 13 thousand as at 31 December 2011 (2010: Nil).

Deferred tax assets amounted to EUR 0.4 million as at 31 December 2011 (2010: Nil) and relate to tax losses carried forward of the Ultrasonic AG.

Long term prepayments for renovations decreased to EUR 175 thousand at the end of fiscal 2011, mainly due to usage charges (2010: EUR 205 thousand).

Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die kurzfristigen Vermögenswerte auf EUR 111,2 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 70,2 Mio.) und setzten sich aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Forderungen und den liquiden Mitteln zusammen. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Erhöhung der Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente aufgrund des starken operativen Cash-Flows von EUR 43,38 Mio. auf EUR 77,5 Mio. sowie dem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen von EUR 26,3 Mio. auf EUR 33,1 Mio. zurückzuführen.

Das Vorratsvermögen beinhaltet Rohmaterialien sowie fertige und unfertige Erzeugnisse und belief sich zum 31. Dezember 2011 auf EUR 0,6 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 0,5 Mio.).

Aufgrund des gestiegenen Umsatzvolumens erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen von EUR 26,0 Mio. auf EUR 32,5 Mio. zum 31. Dezember 2011. Die sonstigen Forderungen betrugen EUR 0,6 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 0,3 Mio.) und beinhalten Vorauszahlungen für Marketing Ausgaben und Kautionszahlungen für gemietete Büroräume.

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten umfassen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sonstigen Verbindlichkeiten, Bankverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Personen sowie Steuerverbindlichkeiten. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2011 auf EUR 24,8 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 21,4 Mio.).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf EUR 12,8 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 11,3 Mio.). Der Anstieg begründet sich durch gestiegene Vertriebskosten.

Die sonstigen Verbindlichkeiten (ohne die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten) beinhalten hauptsächlich ausstehende Zahlungen für Betriebsmittel, Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter und der Sozialversicherung sowie Umsatzsteuern und beliefen auf EUR 4,4 Mio. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 2,9 Mio. resultiert aus höheren Verbindlichkeiten für Gehaltszahlungen und die Sozialversicherung sowie einem Anstieg der Umsatzsteuer.

Zum 31. Dezember 2011 betrugen die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten EUR 5,0 Mio. und lagen damit auf dem Niveau des Vorjahres (31. Dezember 2010: EUR 5,0 Mio.).

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Parteien verringerten sich zum 31. Dezember 2011 auf TEUR 6 (31. Dezember 2010: TEUR 91) und beinhalten einen nicht gewerblichen Kredit von einem Vorstandsmitglied. Der Kredit ist zinsfrei, nicht besichert und auf Verlangen sofort zurückzuzahlen.

Aufgrund des Anstiegs des Vorsteuergewinns, erhöhten sich auch die Einkommensteuerverbindlichkeiten und beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf EUR 2,5 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 2,1 Mio.).

Current assets

As at 31 December 2011, current assets amounted to EUR 111.2 million and comprised inventories, trade and other receivables and cash and bank balances (2010: EUR 70.2 million). The increase was mainly related to the rise in cash and cash equivalents to EUR 77.5 million (up from EUR 43.38 million in 2010) as a result of the high cash flow and the increase in trade and other receivables, which amounted to EUR 33.1 million compared to EUR 26.3 million as at 31 December 2010.

Inventories consisting of raw materials, work-in-progress and finished goods remained at same level as at 31 December 2011, amounting to EUR 0.6 million (2010: EUR 0.5 million).

Trade receivables amounted to EUR 32.5 million (2010: EUR 26.0 million) mainly due to an increase in line of sales. Other receivables amounted to EUR 0.6 million as at 31 December 2011, comprising the prepayment of advertising expenses and deposits for rented offices. In the previous year other receivables totaled EUR 0.3 million.

Current liabilities

Current liabilities, which comprise trade and other payables, bank borrowings, liabilities to related parties and income tax liabilities, increased to EUR 24.8 million on 31 December 2011 (2010: EUR 21.4 million).

Trade payables amounted to EUR 12.8 million (2010: EUR 11.3 million). The increase was mainly due to an increase in the cost of sales.

Other payables (excluding short-term bank loans), which mainly comprise outstanding payments for utilities, payables related to employees and social insurance and value-added tax ("VAT"), totaled EUR 4.4 million. The increase from EUR 2.9 million in the previous year resulted from higher payables for salaries and social insurance and an increase in VAT payables resulting from of rise in sales.

At the end of the reporting period, ULTRASONIC's short-term bank loans remained at same level of EUR 5.0 million (2010: EUR 5.0 million).

Liabilities to related parties amounted to EUR 6 thousand at the end of the reporting period (2010: EUR 91 thousand) and comprised non-trade loans from loans from a management board member. The amounts are interest free, unsecured and repayable on demand.

Income tax payable amounted to EUR 2.5 million as at 31 December 2011, compared to EUR 2.1 million in the previous reporting period. The increase was due to the increase in profit before income tax.

Langfristige Verbindlichkeiten
Zum 31. Dezember 2011 bestanden, wie im letzten Jahr, keine langfristigen Verbindlichkeiten.

Eigenkapital
Aufgrund der Kapitalerhöhung im Dezember 2011, des Jahresüberschusses und dem Anstieg der Währungsumrechnungsrücklage erhöhte sich das Eigenkapital zum 31. Dezember 2011 auf EUR 93,6 Mio. Im Vergleich zum Vorjahreswert von EUR 56,4 Mio. entspricht dies einem Zuwachs von 65,9%.

4.1.4 Finanzlage

Liquidität und Kapitalflussrechnung
ULTRASONIC finanziert seine Geschäftstätigkeit hauptsächlich über den operativen Cash-Flow, Eigenkapital sowie Kredite und Darlehen. Die Mittel werden hauptsächlich zur Finanzierung des Working Capitals verwendet. Zusätzlich werden Investitionen in den Erwerb und Ausbau von Produktions- und Verwaltungsgebäuden sowie Produktionsmaschinen finanziert.

Im Geschäftsjahr 2011 betrug der Cash-Flow aus operativer Tätigkeit EUR 29,3 Mio. Davon stammen rund EUR 33,2 Mio. aus dem Ergebnis vor Steuern, zusätzlich müssen Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von EUR 7,1 Mio., Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von rund EUR 1,3 Mio., Abschreibungen auf Landnutzungsrechte und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 5 und eine Zahlung aus dem Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens in Höhe von TEUR 9 berücksichtigt werden. Liquide Mittel wurden verwendet, um den Anstieg der Vorräte in Höhe von TEUR 80, den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 6,8 Mio. sowie die Steuer in Höhe von EUR 8,5 Mio. zu finanzieren. Der operative Cash-Flow erhöhte sich durch den Aufbau von Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung in Höhe von EUR 3,1 Mio. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund von gestiegenen Rohstoffkäufen.

Im Jahr 2011 betrug der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit TEUR -27. Rund TEUR 39 wurden für den Erwerb von Anlagen und Maschinen, wie zum Beispiel Formen für die Produktion von Schuhsohlen und für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten bezahlt. Durch den Verkauf von Sachanlagevermögen flossen der Gesellschaft TEUR 12 zu.

Der Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug ca. EUR 4,8 Mio., hauptsächlich aufgrund der Erlöse aus dem Börsengang im Dezember 2011 in Höhe von EUR 5,4 Mio. Geschmälert wurden diese durch die Rückzahlung eines Vorschusses von einem Vorstand in Höhe von TEUR 28, der Tilgung von Krediten in Höhe von EUR 0,3 Mio. und Transaktionskosten für den Börsengang in Höhe von EUR 0,3 Mio.

Zum 31. Dezember 2011 belief sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auf EUR 77,5 Mio. im Vergleich zum Wert von EUR 43,4 Mio. zum 31. Dezember 2010 entspricht dies einem Zuwachs von EUR 34,1 Mio. oder 78,7%.

Non-current liabilities
As at 31 December 2011 there were no non-current liabilities, the same as at the end of the previous year.

Total shareholder's equity
Total shareholders' equity amounted to EUR 93.6 million as at 31 December 2011, an increase of EUR 37.2 million from the end of the previous fiscal year (2010: EUR 56.4 million). The increase of 65.9% was mainly due to the rise in profit after tax and increases in the currency translation reserves in the reporting period. The capital increase in December of 2011 also contributed to the increase.

4.1.4 Financial position

Liquidity and cash flow statement
ULTRASONIC's operations are funded mainly through a combination of shareholders' equity, cash generated by operations and loans and borrowings. The company's funding requirements mainly relate to working capital, but also cover the purchase and upgrading of production and office buildings and the plant and machinery used in production processes.

In 2011, ULTRASONIC generated net cash of approximately EUR 29.3 million from operating activities. Approx-imately EUR 33.2 million of this came from profit before income tax, after added-back of a translation adjustment of EUR 7.1 million, depreciation of property, plant and equipment of approximately EUR 1.3 million, amortization of land use rights and intangible asset of EUR 5 thousand on and loss from the disposal of property, plant and equipment of EUR 9 thousand. This was mainly used to fund (a) the increase in inventories of EUR 80 thousand, (b) the increase of EUR 6.8 million in trade and other receivables and (c) the tax payment of EUR 8.5 million. The operating cash flow raised by the increase in trade and other payables of EUR 3.1 million, which was mainly due to increased purchases of raw materials.

In 2011, the net cash used in investing activities was EUR 27 thousand. Approximately EUR 39 thousand was used in the acquisition of plant and machinery such as molds for the production of shoe soles and acquisition of intangible asset. The investing cash inflow amounted to EUR 12 thousand from the disposal of property, plant and equipment.

In 2011, the net cash from financing activities was approximately EUR 4.8 million. This was mainly the proceeds of EUR 5.4 million through the IPO in December 2011, partially offset by the decrease in advanced amounts from a director of EUR 28 thousand, the net repayment of loans of EUR 0.3 million and transaction costs of EUR 0.3 million paid for the IPO.

As at the end of fiscal 2011, cash and cash equivalents totaled EUR 77.5 million, an increase of EUR 34.1 million or 78.7% from EUR 43.4 million at 31 December 2010.

Investitionen
Im Geschäftsjahr 2011 investierte ULTRASONIC TEUR 39 in langfristige Vermögenswerte (2010: TEUR 177). Der Wert ist geringer als Im Vorjahr, da im Vorjahr die Landnutzungsrechte erworben wurden.

4.1.5 Mitarbeiter
Die Anzahl der Mitarbeiter im Konzern wurde aufgrund der Produktionsausweitung in den Segmenten Schuhsohlen und Sandalen und Slipper durch Neueinstellungen von 1.379 Vollzeitkräften zum 31. Dezember 2010 auf 1.397 Vollzeitkräfte zum 31. Dezember 2011 erhöht. Im Berichtsjahr waren durchschnittlich 92% der Mitarbeiter in der Produktion beschäftigt (2010: 93%). Die Personalaufwandsquote (Anteil der gesamten Personalkosten inkl. der Managementbezüge an den Konzernumsatzerlösen) konnte dabei auf 4,8% sogar reduziert werden (2010: 5,1%). Um die vorteilhafte Entwicklung von ULTRASONIC weiter voranzutreiben, bietet ULTRASONIC seinen Mitarbeitern eine wettbewerbsfähige Vergütung mit Mitarbeitervergünstigungen an.

4.2 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Ultrasonic AG

4.2.1 Allgemeine Informationen
Da die Ultrasonic AG am 18. Mai 2011 gegründet wurde, sind keine Vergleichswerte zum Vorjahr verfügbar. Die nachfolgenden Informationen beziehen sich auf den Jahresabschluss der Ultrasonic AG, erstellt nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB).

4.2.2 Ertragslage
Die Ultrasonic AG ist die Holding- und Verwaltungsgesellschaft der Ultrasonic Gruppe und unterstützt diese in ihrem operativen Geschäft. Die Ultrasonic AG selbst hatte im Geschäftsjahr 2011 keine Einkünfte aus operativer Tätigkeit.

in TEUR	18. Mai 2011 bis 31. Dezember 2011
Betrieblicher Aufwand	(1.289)
Betriebsergebnis	(1.289)
Jahresfehlbetrag	**(1.289)**

Capital expenditures
ULTRASONIC invested EUR 39 thousand in non-current assets in fiscal 2011 (2010: EUR 177 thousand). The capital expenditures decreased mainly because the land use right was purchased in the previous year.

4.1.5 Employees
New employees hired as a result of capacity increases in the Shoe soles and Sandals and slippers segments increased the Group's headcount from 1,379 full-time employees as at 31 December 2010 to 1,397 full-time employees as at 31 December 2011. In 2011, an average of 92% employees worked in production (2010: 93%). The personnel cost ratio (total personnel expenses including management remuneration as a proportion of Group revenue) decreased to around 4.8% (2010: 5.1%). To continue to drive forward ULTRASONIC's favorable development, ULTRASONIC provides competitive compensation and staff benefits to employees.

4.2 Earnings, asset and financial position of Ultrasonic AG

4.2.1 Overall information
Ultrasonic AG was established on 18 May 2011 and therefore no comparable figures for the previous year are available. The following information refers to the German GAAP (HGB) separate Financial Statements of Ultra-sonic AG.

4.2.2 Earnings
Ultrasonic AG is a holding and administration entity and provider of general support for the entire Ultrasonic Group. Ultrasonic AG did not have any operating income in fiscal 2011.

in EUR'000	18 May 2011 to 31 December 2011
Administrative expenses	(1,289)
Result from ordinary activities	(1,289)
Net loss	**(1,289)**

4.2.3 Vermögenslage

in TEUR	31. Dezember 2011
Anlagevermögen	
Immaterielle Vermögenswerte	13
Beteiligungen	9.950
	9.963
Umlaufvermögen	
Forderungen, Vorauszahlungen und sonstige Vermögenswerte	297
Barmittel und Bankguthaben	4.705
	5.002
Summe der Vermögenswerte	**14.965**
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	
Rückstellungen	83
Sonstige Verbindlichkeiten	328
Verbindlichkeiten ggü. verbundenen Unternehmen	443
Summe der Verbindlichkeiten	**854**
Nettovermögen	**14.111**
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital	
Grundkapital	10.600
Kapitalrücklage	4.800
Gewinnrücklage	(1.289)
Summe Eigenkapital	**14.111**

Die Hauptversammlung der Ultrasonic AG vom 27. Oktober 2011 beschloss die Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft von EUR 50.000,00 um EUR 9.950.000,00 auf EUR 10.000.000,00 durch Ausgabe von 9.950.000 neuen nennwertlosen Inhaber-Stammaktien mit je einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00. Diese Kapitalerhöhung wurde im Wege einer Sacheinlage vollzogen, bei der sämtliche Anteile an der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, in die Ultrasonic AG eingebracht wurden.

Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung von 8. Dezember 2011 wurde im Zuge des Börsengangs der Geselllschaft das Grundkapital von EUR 10.000.000,00 auf EUR 10.600.000,00 durch Ausgabe von 600.000 neuen nennwertlosen Inhaber-Stammaktien mit je einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00 erhöht.

Die Kapitalrücklage in Höhe von EUR 4.800.000,00 resultiert aus der Differenz zwischen dem Ausgabebetrag der neuen nennwertlosen Inhaber-Stammaktien und dem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00.

4.2.3 Assets, equity, liabilities and financial position

in EUR'000	31 December 2011
Non-current assets	
Intangible assets	13
Other long-term equity investments	9,950
	9,963
Current assets	
Receivables, prepaid expenses and other assets	297
Cash and bank balances	4,705
	5,002
Total assets	**14,965**
Current liabilities and provisions	
Provisions	83
Trade payables	328
Liabilities to related companies	443
Total liabilities	**854**
Net assets	**14,111**
Capital and reserves attributable to equity holders of the Company	
Share capital	10,600
Capital reserves	4,800
Retained earning	(1,289)
Total Equity	**14,111**

At the general meeting of shareholders of Ultrasonic AG held on 27 October, 2011 the share capital of Ultrasonic AG increased from EUR 50,000 by EUR 9,950,000 to EUR 10,000,000 through the issue of 9,950,000 new bearer shares with no par value with a notional amount of share capital of EUR 1.00 for each no-par share. This capital increase was performed by means of a contribution in kind in the form of all of the company shares in China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, to Ultrasonic AG.

By the resolution of shareholders general meeting on 8 December, 2011, in the course of the listing at Frankfurt Stock Exchange, the share capital of Ultrasonic AG was increased from EUR 10,000,000 to EUR 10,600,000 through the issue of 600,000 new bearer shares with no par value with a notional amount of share capital of EUR 1.00 for each no-par share.

The capital reserve of EUR 4,800,000 was recognized for the excess of issue price over the Ultrasonic AG's new bearer shares issued with no par value with a notional amount of share capital of EUR 1.00 for each no-par share.

4.2.4 Liquidität und Kapitalflussrechnung

In 2011 erzielte die Ultrasonic AG einen Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von EUR 4,7 Mio. Dieser ergibt sich hauptsächlich aus den Erlösen aus dem Börsengang im Dezember 2011 in Höhe von EUR 5,4 Mio.

4.3 Wesentliche Bilanzierungsmethoden

ULTRASONIC identifiziert die folgenden kritischen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die vom Management Annahmen über Sachverhalte voraussetzen, die zum Zeitpunkt der Anwendung dieser Methoden unsicher waren und über die das Management auch andere Annahmen im jeweiligen Zeitraum hätte treffen können oder deren Veränderungen, die mit einiger Wahrscheinlichkeit von Zeit zu Zeit vorkommen, einen wesentlichen Einfluss auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage hätte.

4.3.1 Kritische Annahmen und Einschätzungen in der Rechnungslegung

Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheinen.

Die Gesellschaft trifft Schätzungen und Annahmen, welche die Zukunft betreffen. Die daraus abgeleiteten Annahmen und Schätzungen in der Buchhaltung, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres mit sich bringen, sind im Folgenden dargestellt:

4.3.2 Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten

Einkommensteuer

Die Gesellschaft ist durch die operativen Tätigkeiten in der Volksrepublik China einer Einkommensteuerbelastung ausgesetzt. Eine aussagekräftige Beurteilung ist notwendig um die Höhe der Rückstellungen für die Einkommensteuer festzulegen. Es bestehen Forderungen, für die die Bestimmung der endgültigen Steuerbelastung während des ordentlichen Geschäftsverlauf unsicher ist.

ULTRASONIC bilanziert Verbindlichkeiten für erwarteten Steueraufwand auf der Basis von Schätzungen, ob zusätzliche Steuern fällig werden. Wenn der endgültige Steuerbescheid sich von den Beträgen unterscheidet, die zunächst bilanziert wurden, werden diese Unterschiede Auswirkungen auf den Steueraufwand in der Periode haben, in der eine solche Festlegung erfolgte. Der Aufwand für Einkommensteuer im Geschäftsjahr 2011 betrug EUR 8,7 Millionen, dem standen Erträge aus der Bildung von aktiven latenten Steuern in Höhe von EUR 0,4 Mio. entgegen.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Nettoveräußerungswert bewertet. Bei der Abschätzung der Nettoveräußerungswerte, berücksichtigt der Vorstand die zu-

4.2.4 Liquidity and cash flow statement

In 2011, Ultrasonic obtained a net cash from financing activities of approximately EUR 4.7 million. This was mainly derived from the proceeds of EUR 5.4 million through the IPO in December 2011.

4.3 Critical accounting policies

ULTRASONIC identifies the following critical accounting policies which require its management to make assumptions about matters that were uncertain at the time those policies were applied and with respect to which management could reasonably have made different assumptions in the relevant period or with respect to which changes in the assumptions reasonably likely to occur from period to period would have a material impact on the presentation of its financial condition, changes in financial conditions or results of operations.

4.3.1 Critical accounting estimates and judgement

Estimates and judgments are continually evaluated and are based on historical experience and other factors, including expectations of future events that are believed to be reasonable under the circumstances.

The company makes estimates and assumptions concerning the future. The accounting estimates and assumptions that entail a significant risk of material adjustments to the carrying amounts of assets and liabilities within the next financial year are discussed below:

4.3.2 Key sources of estimation uncertainty

Income taxes

ULTRASONIC has exposure to income tax arising from its operations in the PRC. Significant judgment is required in determining provisions for income taxes. There are also claims for which the ultimate tax determination is uncertain during the ordinary course of business.

ULTRASONIC recognizes liabilities for expected tax issues based on estimates of whether additional taxes will be due. If the final tax assessment is different from the amounts that were initially recognized, such differences will impact the income tax expense in the period in which such determination is made. The income tax expense for FY 2011 was EUR 8.7 million, compared to income from accruing deferred tax assets in the amount of EUR 0.4 million.

Inventories

Inventories are measured at the lower of cost and net realizable value. In estimating net realizable values, the Management Board takes into account the most reliable evidence available at the times the estimates are made. ULTRASONIC's core business is subject to raw material price changes and changes in customer behavior which may cause selling prices to change rapidly.

verlässigsten Quellen, die zu dem Zeitpunkt, an dem die Schätzungen vorgenommen werden, verfügbar sind. Das Kerngeschäft der Gesellschaft unterliegt Rohstoffpreisänderungen und Änderungen im Kundenverhalten, die dazu führen, dass sich Verkaufspreise schnell ändern können.

Rückstellungen
Die entsprechende Gesetzgebung in der VR China erfordert, dass ULTRASONIC sich selbst dazu verpflichtet, alle ökologischen Schäden, die eventuell entstehen können, zu sanieren. Der Vorstand ist der Meinung, dass keine Umweltschäden durch die in der VR China ansässigen Einheiten von ULTRASONIC verursacht worden sind und hat daher keine Rückstellungen gebildet.

Abschreibungen von Grundstücken, Anlagen und Einrichtungen
Sachanlagen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Vorstand schätzt die Nutzungsdauer der verschiedenen Vermögensgegenstände im Sachanlagevermögen zwischen 3 und 20 Jahren. Der Buchwert des Sachanlagevermögens betrug zum 31. Dezember 2011 EUR 6,4 Mio.. Änderungen in der erwarteten Höhe der Nutzungsdauer und technologische Neuentwicklungen könnten Auswirkungen auf die wirtschaftliche Nutzungsdauer und die Restwerte dieser Vermögenswerte haben, so dass die zukünftigen Abschreibungen angepasst werden müssten.

4.3.3 Kritische Beurteilung bei der Anwendung von Bilanzierungsmethoden
Bei der Anwendung der im Anhang des Jahresabschlusses beschrieben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ist der Vorstand der Meinung, dass keine Fälle vorliegen, in denen Entscheidungsspielräume angewendet wurden, die einen erheblichen Einfluss auf die im Konzernabschluss dargestellten Beträge haben könnten.

Werthaltigkeit von Forderungen aus Lieferung und Leistung
Das Management bewertet die Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Lieferungen. Diese Schätzungen beruhen auf dem bisherigen Zahlungsverhalten der Vertriebspartner und der aktuellen Marktsituation. Das Management beurteilt die Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Bilanzstichtag und nimmt falls erforderlich Wertberichtigungen vor.

Provisions
The applicable legislation in the PRC requires ULTRASONIC to commit itself to remediate any environmental damages which may have been incurred. The Management Board is of the opinion that no environmental damage has been caused by the company's entities in the PRC and hence has not provided for this.

Depreciation of property, plant and equipment
Property, plant and equipment are depreciated on a straight-line basis over their estimated useful lives. The Management Board estimates the useful lives of property, plant and equipment to be 3 to 20 years. The carrying amounts of property, plant and equipment as at 31 December 2011 was EUR 6.4 million. Changes in the expected level of usage and technological developments could impact the economic useful lives and the residual values of these assets, so future depreciation charges could be revised.

4.3.3 Critical judgement made in applying accounting policies
In the process of applying accounting policies as described in the notes to the financial statements, management is of the opinion that there were no instances in which it applied judgments which are expected to have a significant effect on the amounts recognized in the financial statements.

Impairment of trade receivables
The Management Board assesses the collectability of trade receivables. This estimate is based on the credit history of the company's distributors and current market conditions. Management assesses the collectability of trade receivables as of the date of the statement of financial position and makes provisions, if applicable.

5. Segmentbericht

Der Konzern unterscheidet produktseitig zwischen verschiedenen Produkt- und Absatzgruppen (primäres Segment).

Segment	Schuhsohlen		Sandalen und Slipper		Urban Footwear		Accessoires		Gesamt	
In TEUR	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Umsatz	39.589	37.879	43.454	34.657	34.949	28.788	1.413	797	119.405	102.121
Vorsteuerergebnis	11.650	11.932	12.919	9.977	9.346	7.653	375	214	34.290	29.776

Der Konzern erstellt keine geografisch aufgegliederte Segmentberichterstattung, da alle Produkte innerhalb Chinas an chinesische Produzenten von Schuhen oder Sportbekleidung sowie chinesische Handelsgesellschaften verkauft wurden.

Weitere Informationen zu den Segmenten befinden sich in diesem zusammengefassten Lagebericht im Abschnitt 1.

5. Segment report

On the product side, the Group is divided into a number of product and volume sales areas (primary segment).

Segment	Shoe soles		Sandals and slippers		Urban footwear		Accessories		Total	
EUR'000	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Sales	39,589	37,879	43,454	34,657	34,949	28,788	1,413	797	119,405	102,121
Profit before income tax	11,650	11,932	12,919	9,977	9,346	7,653	375	214	34,290	29,776

There is no geographical segment information provided as the Group sold all of its products to PRC manufacturers of footwear and sports related apparel and PRC trading company.

More segment information is contained under section 1 in this combined management report.

6. Vergütungssystem der Organe

6.1 Vorstandvergütung

Im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen des Aktiengesetzes ist der Aufsichtsrat der Ultrasonic AG für die Festlegung der Vorstandsvergütung zuständig. Der Aufsichtsrat hat mit den Vorstandsmitgliedern Dienstverträge abgeschlossen. In den Dienstverträgen wurde keine fixe Vergütung vereinbart, da sämtliche Vorstandsmitglieder im Rahmen ihrer Tätigkeit für die Tochtergesellschaften der Ultrasonic AG separat auf fixer Basis vergütet werden. Ab 2012 ist auch eine variable Vergütung für sämtliche Vorstandsmitglieder im Rahmen ihrer Tätigkeit für die Tochtergesellschaften der Ultrasonic AG vereinbart.

Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung des Vorstands bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfelds sowie des wirtschaftlichen Umfelds.

Die Mitglieder des Vorstands wurden hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O) Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von EUR 5.000.000,00 je Vorstandsmitglied einbezogen, wobei ein Selbstbehalt im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen vereinbart wurde.

Im Geschäftsjahr 2011 erhielten die Vorstandsmitglieder der Ultrasonic AG weder eine fixe noch eine variable Vergütung im Rahmen ihrer Vorstandstätigkeit. Sämtliche Vergütungen der Vorstandsmitglieder wurden über die chinesischen Tochtergesellschaften im Rahmen ihrer dortigen Tätigkeiten bezahlt. Die Gesamtbezüge der derzeitigen Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 aufgrund ihrer Tätigkeit für die Tochtergesellschaften betrugen EUR 88 (2010: EUR 31).

Der individualisierte Ausweis der Bezüge erfolgt im Konzernanhang.

6.2 Aufsichtsratvergütung

Der Aufsichtsrat der Ultrasonic AG soll eine feste Vergütung erhalten, über die die ordentliche Hauptversammlung, die über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2011 entscheidet, abstimmen wird. Die Hauptversammlung hat gemäß der Satzung der Gesellschaft die Möglichkeit über die Höhe der Vergütung zu entscheiden. Eine variable Vergütung ist für den Aufsichtsrat derzeit nicht vereinbart. Die Satzungsregelung schließt eine solche Art der Vergütung jedoch nicht aus, so dass die Hauptversammlung dies ebenso beschließen könnte.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O) Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Gesamtdeckungssumme von EUR 5.000.000,00 pro Jahr einbezogen.

Für ihre Tätigkeit im Geschäftsjahr 2011 erhielten die Aufsichtsratsmitglieder bislang keine Vergütung. Eine Beschlussvorlage über eine entsprechende Vergütung soll der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2011 zur Entscheidung vorgelegt werden.

6. Remuneration systems

6.1 Remuneration of the Management Board

In accordance with the provisions of the German Stock Corporation Act, the Supervisory Board of Ultrasonic AG is responsible for setting the remuneration of the Management Board. The Supervisory Board has concluded service contracts with the Management Board members. No fixed remuneration is agreed in the service contracts because all Management Board members received separate fixed remuneration for their work at subsidiaries of Ultrasonic AG. From 2012 onwards, all Management Board members are also entitled to receive separate variable remuneration for their work at subsidiaries of Ultrasonic AG.

Criteria for assessing the appropriateness of the Management Board's remuneration comprise, in particular, the duties of each member, his or her personal performance, the overall performance of the Management Board and the economic situation, success and future prospects of the company, taking into account the business context and peers.

In the performance of their duties, the members of the Management Board are included in a Directors and Officers (D&O) financial loss insurance policy with a total insured sum of EUR 5,000,000.00 per year. A deductible has been agreed in compliance with the statutory provisions.

In fiscal 2011 the members of the Management Board of Ultrasonic AG did not receive either fixed or variable remuneration for their role as Management Board members. All remuneration received by them was paid by the Chinese subsidiaries for their work at these companies. The total remuneration of the present members of the Management Board in 2011 for their work at subsidiaries was EUR 88 thousand (2010: EUR 31 thousand).

Individual payments are reported in the Notes to the Consolidated Financial Statements.

6.2 Remuneration of the Supervisory Board

The Supervisory Board of Ultrasonic AG should receive fixed remuneration, which will be voted on by the Annual General Meeting that ratifies the actions of the Management Board and Supervisory Board for fiscal 2011. The company's articles of incorporation state that the General Meeting may decide on the level of remuneration. Moreover, no variable remuneration has currently been agreed for the Supervisory Board. However, the articles of incorporation do not rule out this type of remuneration, so a decision on this could be taken by the General Meeting.

In the performance of their duties, the members of the Supervisory Board are included in a Directors and Officers (D&O) financial loss insurance policy with a total insured sum of EUR 5,000,000.00 per year.

So far, the members of the Supervisory Board have not received any remuneration for their work in 2011. A motion on remuneration for fiscal 2011 is to be submitted to the Annual General Meeting for a decision.

7. Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a des Handelsgesetzbuchs umfasst die Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes („Entsprechenserklärung“), relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

Der Corporate Governance Bericht im Geschäftsbericht 2011 beinhaltet die Erklärung zur Unternehmensführung. Der Corporate Governance Bericht steht zusätzlich auch im Internet unter www.ultrasonic-ag.de unter der Rubrik Investor Relations / Corporate Governance zur Verfügung.

8. Sonstige Angaben (gemäß § 315 Abs. 4 HGB)

Zusammensetzung des Gezeichneten Kapitals
Das Grundkapital der Ultrasonic AG betrug zum 31. Dezember 2011 EUR 10.600.000 und war eingeteilt in 10.600.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und rechnerisch einen anteiligen Betrag von EUR 1,00 je Aktie am Grundkapital aufwiesen. Nach Eintragung der Kapitalerhöhung um EUR 55.000,00 am 9. Februar 2012 in Folge der Ausübung der Greenshoe-Option durch den Konsortialführer beim Börsengang, beträgt das Grundkapital der Ultrasonic AG EUR 10.655.000 und ist eingeteilt in 10.655.000 nennwertlose Stückaktien. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen
Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich aus gesetzlichen Regelungen ergeben (§§ 71b, 136 AktG). Dem Vorstand sind daneben keine Beschränkungen für die Ausübung des Stimmrechts oder die Übertragung der Aktien bekannt.

Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten
Nach dem Wertpapierhandelsgesetz hat jeder Anleger, der durch Erwerb, Veräußerung oder auf sonstige Weise bestimmte Anteile an Stimmrechten der Gesellschaft erreicht, überschreitet oder unterschreitet, dies der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mitzuteilen. Der niedrigste Schwellenwert für diese Mitteilungspflicht ist 3%. Herr Qingyong Wu hat der Gesellschaft mitgeteilt, dass er eine direkte Beteiligung am Kapital der Gesellschaft hält, die 75% der Stimmrechte überschreitet.

7. Declaration of conformity on corporate management pursuant to sec. 289a HGB

The declaration on corporate management pursuant to sec. 289a of the German Commercial Code (HGB) comprises the declaration of conformity pursuant to sec. 161 of the German Stock Corporation Act (AktG), relevant information on corporate management practices, and descriptions of how the Management Board and Supervisory Board work, and of the composition and method of working of their committees.

This is contained in the corporate governance report of the annual report for 2011. The corporate governance report is also available in the internet at www.ultrasonic-ag.de, Investor Relations / Corporate Governance.

8. Other information (pursuant to sec. 315 paragraph 4 HGB)

Composition of the capital stock
The capital stock of Ultrasonic AG comprised EUR 10,600,000.00 as at 31 December 2011 and was divided into 10,600,000 no-par bearer shares, which constituted a theoretical pro rata share of the capital stock of EUR 1.00 per share. After registration of the capital increase of EUR 55,000.00 on 9 February 2012 following the exercise of the greenshoe option by the lead manager of the IPO, the capital stock of Ultrasonic AG comprises EUR 10,655,000.00 and is divided into 10,655,000 no-par bearer shares. All shares have the same voting rights and dividend claims. The rights and obligations of the shareholders are set out in detail in the German Stock Corporation Act (AktG), in particular in sec. 12, sec. 53a et seq., sec. 118 et seq. and sec. 186.

Restrictions on voting rights and the transfer of shares
Restrictions on the voting rights of shares could result from statutory provisions (sec. 71b and sec.136 AktG). The Management Board is not aware of any other restrictions on the exercise of voting rights or the transfer of shares.

Shareholdings exceeding 10% of the voting rights
Under the provisions of German securities trading legislation, every investor whose proportion of the voting rights in the company reaches, exceeds or falls below certain thresholds as a result of the purchase or sale of shares or in any other way must notify the company and the Federal Financial Supervisory Authority (BaFin) thereof. The lowest threshold for such disclosures is 3%. Mr Qingyong Wu notified the company that his direct stake in the company's capital exceeds 75% of the voting rights.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen
Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrolle nicht unmittelbar ausüben
Für die Ultrasonic AG besteht derzeit kein Mitarbeiteraktienprogramm.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und der Änderung der Satzung
Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in §§ 84 und 85 AktG geregelt. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften (§ 179 Abs. 1 AktG) bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses durch die Hauptversammlung. Weitere Regelungen zu Satzungsänderungen enthalten die §§ 113 und 119 AktG. Der Aufsichtsrat ist gemäß § 10 Abs. 2 der Satzung der Gesellschaft dazu ermächtigt, Änderungen an der Satzung vorzunehmen, die nur deren Fassung betreffen.

Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat durch Hauptversammlungsbeschluss vom 27. Oktober 2011 ermächtigt worden, § 5 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2011 und nach Ablauf der jeweiligen Ermächtigungsfrist zu ändern.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen
Zum 31. Dezember 2011 war der Vorstand gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung ermächtigt das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 26. Oktober 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu EUR 5.000.000,00 durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Aufgrund der Kapitalerhöhung um EUR 55.000 vom 9. Februar 2012 wurde das Genehmigte Kapital dementsprechend auf EUR 4.945.000,00 reduziert. Weitere Einzelheiten hierzu finden sich in § 5 Abs. 1-3 der Satzung der Gesellschaft, die auf der Internetseite des Unternehmens im Bereich Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung steht.

Beschlüsse der Hauptversammlung, die die Gesellschaft ermächtigen, eigene Aktien zurückzukaufen, existieren nicht.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen
Vereinbarungen, die bestimmte Rechte von Seiten des Vertragspartners für den Fall vorsehen, dass ein Wechsel im Aktionärs-, Gesellschafter- oder Inhaberkreis der Gesellschaft eintritt, bestehen nicht.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind
Es bestehen weder mit den Mitgliedern des Vorstands noch mit den Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots.

Shares with special rights according rights of control
There are no shares in the company with special rights according rights of control.

Methods of controlling voting rights where employees hold shares in the company and do not directly exercise their right of control
Ultrasonic AG does not currently have any employee stock programs.

Statutory provisions and regulations in the articles of incorporation on the appointment and dismissal of members of the Management Board and changes to the articles of incorporation
The appointment and dismissal of members of the Management Board is governed by sec. 84 and sec. 85 of the German Stock Corporation Act (AktG). Pursuant to the statutory provisions (sec. 179 paragraph 1 AktG) any amendment to the articles of incorporation requires a resolution of the General Meeting. Further regulations with respect to amendments to the articles of incorporation are contained under sec. 113 and sec. 119 AktG. Under sec. 10 paragraph 2 of the company's articles of incorporation, the Supervisory Board may make amendments to the articles of incorporation, providing these are merely editorial.

In addition, resolutions adopted by the Annual General Meeting on October 27, 2011 authorized the Supervisory Board to amend sec. 5 of the articles of incorporation to reflect the utilization of the authorized capital 2011 and after expiry of the deadline for utilization of this right.

Authorization of the Management Board to issue or buy back shares
Under sec. 5 paragraph 1 of the articles of incorporation, the Management Board is also authorized, until October 26, 2016, to increase the company's capital stock, with the consent of the Supervisory Board, by up to EUR 5,000,000.00 as at 31 December 2011. by issuing new shares for cash or contributions in kind in one or more tranches. Further details are given in sec. 5 paragraphs 1 to 3 of the company's articles of incorporation, which can be downloaded from the company's website at Investor Relations/Corporate Governance. After the capital increase of EUR 55,000 from 9 February 2012, the authorization was reduced to EUR 4,945,000.00.

Resolutions of the Annual General Meeting that authorize the company to repurchase shares of Ultrasonic AG do not exist.

Principal agreements entered into by the company that are governed by provisions on a change of control resulting from a takeover bid
There are no agreements which give the contractual partner a right of termination in the event of a change in the company's shareholder or ownership structure such that the shareholders or owners relinquish control over the company.

Compensation agreements entered into by the company with members of the Management Board or employees in the event of a takeover bid
There are no compensation agreements with either members of the Management Board or employees relating to a takeover bid.

9. Risikomanagement und Risikobericht

9.1 Risikomanagement

Risiken bezeichnen die generelle Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage der Ultrasonic AG bzw. deren Tochtergesellschaften. Die Geschäftstätigkeit von ULTRASONIC ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Aufgabe des Risikomanagements ist es, im Rahmen der Geschäftstätigkeit vorhandene Chancen optimal zu nutzen und die damit verbundenen Risiken nur dann einzugehen, wenn der entsprechende Mehrwert durch die Chancenausnutzung geschaffen werden kann. Allen einzugehenden Risiken müssen somit angemessene Chancen gegenüber stehen. Das Management von Chancen und Risiken ist innerhalb der Ultrasonic Gruppe eng miteinander verknüpft. ULTRASONIC leitet sein Risikomanagement im Wesentlichen von den Zielen und Strategien der Geschäftssegmente ab und stellt ein angemessenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken sicher. Die direkte Verantwortung für die frühzeitige und regelmäßige Identifizierung, Analyse und Verwaltung von Chancen liegt beim Vorstand. ULTRASONIC beschäftigt sich intensiv mit Analysen des Markts und des Wettbewerbs sowie mit Marktszenarien, relevanten Kostentreibern und kritischen Erfolgsfaktoren, einschließlich derjenigen innerhalb des politischen Umfelds, in dem die Gesellschaft agiert. Bei der Entscheidungsfindung verfolgt ULTRASONIC einen chancenorientierten Ansatz, vernachlässigt jedoch nicht die Risiken. Insgesamt verfolgt ULTRASONIC einen konservativen Risikomanagementansatz. Das zentrale Ziel des Finanzmanagements der Gesellschaft ist es, jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, finanzielle Risiken zu vermeiden und finanzielle Flexibilität zu sichern. Die Grundlage für die Sicherung der Liquidität ist eine integrierte, mehrjährige Finanz-und Liquiditätsplanung. In diesen Planungsprozess werden alle konsolidierten Tochtergesellschaften mit einbezogen. Das operative Geschäft und der daraus resultierende Cash-Flow ist die Hauptquelle für Liquidität. Deshalb basiert die operative Planung auf einer langfristigen Liquiditätsprognose. Die kurz-und mittelfristigen Prognosen werden quartalsweise aktualisiert. Überschüssige Mittel werden innerhalb des Konzerns via Cash-Pooling auf jene Bereiche verteilt die sie benötigen, um die Abhängigkeit von externen Finanzierungsquellen zu reduzieren und die Finanzierungskosten zu optimieren. Die Ultrasonic Gruppe verwendet keine Derivate oder andere Finanzinstrumente zur Absicherung. Ebenso werden derivative Finanzinstrumente weder im Bestand gehalten noch ausgegeben.

Ausgewählte Chancenpotenziale für die Ultrasonic Gruppe sind im Abschnitt 12 unter „Prognosebericht“ erläutert.

9. Risk management and risk report

9.1 Risk management

Risks constitute the general possibility of events that could adversely affect the economic situation of Ultrasonic AG and its subsidiaries. ULTRASONIC's business is exposed to a large number of risks that are inseparably linked to entrepreneurial activity. The role of risk management is to make optimal use of business opportunities and only enter into the associated risks if utilizing the opportunities creates sufficient value. All risks entered into must therefore be offset by appropriate opportunities. Therefore, opportunity and risk management are closely interlinked within the Ultrasonic Group. ULTRASONIC essentially derives its risk management from the goals and strategies of the business segments and ensures an appropriate relationship between opportunity and risk. Direct responsibility for the early and regular identification, analysis and management of opportunities rests with the Management Board. ULTRASONIC occupies itself intensively with analyses of the market and the competition, market scenarios, relevant cost drivers and critical success factors, including those in the political environment in which the company operates. In decision-making, ULTRASONIC relies on an opportunity-oriented approach, but does not neglect risks. Generally, ULTRASONIC employs a conservative strategy regarding its risk management. The central objective of financial management at ULTRASONIC is to ensure sufficient liquidity reserves at all times, avoid financial risks and secure financial flexibility. The basis for safeguarding liquidity is integrated financial and liquidity planning spanning a number of years. ULTRASONIC includes all consolidated subsidiaries in this planning process. The segments' operating business and the resulting cash flows are the Group's main source of liquidity. Operational planning is based on a long-term liquidity forecast. The short and medium-term forecasts are updated on a quarterly basis. Surplus funding within the Group is distributed to those areas that require it via cash pooling in order to reduce external funding requirements and optimize net interest expense. The Ultrasonic Group has not any derivatives or other financial instruments for hedging purposes. Also, it does not hold or issue derivative financial instruments for trading purposes.

Selected opportunity potentials for the Ultrasonic Group are discussed in section 12 under "Outlook".

9.2 Risikomanagementsystem

Die Wahrnehmung von Chancen sowie die Fähigkeit, Risiken zu erkennen, zu analysieren und anhand angemessener Strategien zu reduzieren, stellen wichtige Elemente der betrieblichen Tätigkeit der Gesellschaft dar. Ein systematisches Risikomanagement stellt eine dauerhafte Aufgabe des Vorstands sowie der Leiter der einzelnen Verantwortungsbereiche dar. Jedoch selbst ein angemessenes und funktionierendes Risikomanagementsystem kann keine absolute Sicherheit garantieren.

ULTRASONIC entwickelt und verbessert sein Risikomanagement, hat jedoch bislang noch kein umfassendes Risikomangementsystem eingeführt. Aufgrund des enormen Wachstums, den ULTRASONIC in den letzten Jahren verzeichnet hat, ist sich die Gesellschaft dessen bewusst, dass eine Notwendigkeit für ein fortgeschrittenes Risikomanagementsystem besteht, das auch als Risikofrüherkennungssystem der Ultrasonic AG gemäß § 91 AktG dienen soll. Aus diesem Grund wird der Konzern bis spätestens Mitte 2012 mit der Einführung eines solchen Systems beginnen.

9.3 Internes Kontrollsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess

ULTRASONIC verfügt über ein internes Kontrollsystem und entwickelt ein Risikomanagementsystem, das sich in der Umsetzung befindet und mithilfe dessen geeignete Strukturen und Verfahren für die (Konzern-)Rechnungslegung und das Berichtswesen festgelegt und in der gesamten Organisation umgesetzt werden. Dieses System soll eine fristgerechte, einheitliche und korrekte Rechnungslegung für alle Geschäftsvorgänge und –transaktionen gewährleisten. Es sorgt für die Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und Rechnungslegungsstandards, die für alle Gesellschaften verpflichtend sind, einschließlich in Bezug auf den Anhang zum Konzernabschluss. Die Relevanz und Auswirkungen sämtlicher Gesetzesänderungen sowie Änderungen der Rechnungslegungsstandards oder anderer Verfügungen werden fortlaufend analysiert. Diese Maßnahmen dienen dazu, Risiken zu erkennen und zu bewerten, sowie sämtliche Risiken, die möglicherweise erkannt werden, zu begrenzen und zu überwachen.

Die Abschlusserstellung wird durch den Vorstand kontrolliert und durch den Aufsichtsrat überwacht. Das Rechnungslegungs- und Berichtsverfahren für ULTRASONIC wird von der Abteilung für Controlling und Rechnungswesen sowie einem externen Dienstleister, der die Rechnungslegung nach IFRS unterstützt, verwaltet. Aufgaben und Zuständigkeiten in diesen Bereichen sind eindeutig zugeteilt und es gibt gegenseitige Kontrollprozesse, um einen kontinuierlichen Austausch von Informationen zu gewährleisten. Die Konzerngesellschaften erstellen ihre Jahresabschlüsse lokal und übermitteln sie mithilfe eines innerhalb der gesamten Gruppe standardisierten Datenmodells. Die Konzerngesellschaften sind für die jeweilige Übereinstimmung mit den Richtlinien und Verfahren, die innerhalb der gesamten Gruppe anwendbar sind, sowie für das ordnungsgemäße und fristgerechte Funktionieren ihrer rechnungslegungsbezogenen Verfahren und Systeme verantwortlich. Der Konzernabschluss wird zentral von einem deutschen externen Dienstleister auf der Grundlage der von den zugehörigen Tochtergesellschaften zur Verfügung gestellten Daten erstellt. Die Konsolidierung, gewisse Überleitungsprozesse auf Konzernrechnungslegungsvorgaben und die Überwachung der zugehörigen Terminpläne und Verfahren erfolgen durch die Abteilung Rechnungswesen und einen deutschen externen Dienstleister.

9.2 Risk management system

Taking opportunities and being able to recognize and analyze risks, and reduce them with appropriate strategies are important elements of the company's activities. Systematic risk management is an ongoing task for the Management Board and for the management of each field of responsibility. However, even an appropriate and functioning risk management system cannot guarantee any absolute certainty.

ULTRASONIC is in the process of developing and enhancing its risk management, however, has not yet established a comprehensive risk management system. Due to the rapid growth that ULTRASONIC has experienced in recent years, it is aware of the need to implement an advanced risk management system which will also operate as Ultrasonic AG's risk early detection system as promulgated by Section 91 of the AktG (German Stock Corporation law). Thus, the Group will start its implementation in the middle of 2012 at the latest.

9.3 Internal control system with respect to the group accounting process

ULTRASONIC has an internal control system in place and is developing and implementing a risk management system under which appropriate structures and processes for the Group accounting and financial reporting are defined and implemented throughout the organization. This system is designed to guarantee timely, uniform and accurate accounting for all business processes and transactions. It ensures compliance with statutory regulations, accounting and financial reporting standards, which is binding upon all the companies included in the consolidated financial statements. The relevance and consequences for the consolidated financial statements of any amendments to laws, accounting or financial reporting standards or other pronouncements are continually analyzed. These measures serve to identify and evaluate risks, and to limit and monitor any risks that may be identified.

The accounting process is controlled by the Management Board and supervised by the Supervisory Board. The accounting and financial reporting process for ULTRASONIC is managed by the Controlling and Accounting Department and an external service provider supporting the IFRS based financial reporting. Functions and responsibilities in these areas are clearly assigned and there are mutual control processes to ensure a continuous exchange of information. The Group companies prepare their financial statements locally and transmit them with the aid of a data model that is standardized throughout the Group. The Group companies are responsible for their compliance with the directives and procedures applicable throughout the Group and for the proper and timely operation of their accounting-related processes and systems. The consolidated financial statements are prepared by a German external service provider centrally on the basis of the data supplied by the included subsidiaries. The consolidation, certain reconciliation operations to group policies and monitoring of the related time schedules and procedures are performed by the accounting department and a German external service provider.

Das interne Kontrollsystem für die Rechnungslegung basiert auf definierten Präventions- und Kontrollmechanismen, wie systematischen und manuellen Überprüfungen, vordefinierten Genehmigungsverfahren, Aufgabentrennung und die Einhaltung von Richtlinien. Angemessene IT-Sicherungsmaßnahmen wurden getroffen, um die Daten aus der Rechnungslegung vor unberechtigtem Zugriff zu schützen. Für die Finanzbuchhaltung wird nur Standard-Software verwendet. Externe Berater wie Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte werden bei Veränderungen und komplexen Fragestellungen der Rechnungslegung konsultiert.

Es kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür geben, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

9.4 Marktrisiken

ULTRASONIC ist hauptsächlich in der Volksrepublik China aktiv. Die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage sowie die Aussichten können wesentlich nachteilig durch Veränderungen und Entwicklungen im wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Umfeld in der Volksrepublik China betroffen sein. Eine Änderung der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen könnte eine wesentliche und nachteilige Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Außerdem glaubt ULTRASONIC, dass die Schuhindustrie stark vom Wettbewerb beeinflusst wird. Es gibt keine hohen Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber. Zahlreiche nationale und internationale Marken konkurrieren untereinander u.a. um Markentreue, Produktvielfalt, Produktdesign, Produktqualität und Preis. Die Wettbewerber können ihre Marke auch auf dem gleichen Niveau positionieren und auf das gleiche Marktsegment wie ULTRASONIC abzielen. Darüber hinaus sind viele der Wettbewerber größer, verfügen bereits über bekanntere Marken und haben bereits einen größeren Marktanteil erschlossen und / oder haben wesentlich größere Ressourcen in Bezug auf Finanzen, Marketing und Vertrieb als ULTRASONIC.

Die Gesellschaft erzielt ihre Umsätze durch Verkäufe in der Volksrepublik China und über Verkäufe an chinesische Handelsgesellschaften, die die Produkte nach „Übersee“ in Länder und Gebiete wie Europa, Japan, Mexiko, Nordamerika, Südkorea und Russland verkaufen. Dementsprechend hängt der Erfolg des Geschäfts von den Bedingungen und dem weiteren Wachstum der Nachfrage nach den Produkten auf den Konsummärkten sowohl in der Volksrepublik China als auch in Übersee ab. Das Wachstum dieser Märkte hängt wiederum von den wirtschaftlichen Bedingungen und dem anhaltende Wachstum in den jeweiligen Volkswirtschaften sowie dem individuellen Einkommen ab. Schwankungen in der globalen Wirtschaft könnten einen wesentlichen und nachteiligen Effekt auf die Wirtschaft der Volksrepublik China haben. Eine negative Entwicklung in dieser Hinsicht, insbesondere der Rückgang der Konsumausgaben und der Nachfrage nach den Produkten der ULTRASONIC AG, kann einen erheblichen negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Einfuhrbeschränkungen in den oben genannten Ländern und Regionen, die auf die Produkte von ULTRASONIC auferlegt werden könnten, könnten ebenfalls einen wesentlichen und negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

The internal control system for financial accounting is based on defined preventive and supervisory control mechanisms such as systematic and manual checking, predefined approval procedures, the separation of functions and compliance with guidelines. Appropriate IT precautions are in place to protect the financial systems used from unauthorized access. Financial accounting systems only use standard software. External consultants such as auditors and lawyers are consulted on changes and complex accounting issues.

Nevertheless, there can never be any absolute certainty that material accounting misstatements are avoided.

9.4 Market risks

ULTRASONIC is mainly active in the PRC. Its business, financial condition, results of operations and prospects could be materially and adversely affected by changes in the economic, political and legal environment and developments in the PRC. A change of political and economic policies could have a material and adverse effect on ULTRASONIC's business operations.

Furthermore, ULTRASONIC believes that the footwear industry is highly competitive. There are no strong barriers for new competitors to enter the market. Numerous domestic and international brands compete with each other based on, amongst other things, brand loyalty, product variety, product design, product quality and price. Competitors may also position their brand at the same level and target the same market segment as ULTRASONIC. Moreover, many of ULTRASONIC's competitors are larger and have achieved greater recognition of their brands, have captured greater market share and/or have substantially greater financial, marketing, distribution and other resources than ULTRASONIC.

ULTRASONIC derives its revenue from PRC domestic sales and from sales through trading companies operating in the PRC to overseas markets such as Europe, Japan, Mexico, North America, South Korea and Russia. Accordingly, the success of ULTRASONIC's business depends on the conditions and the continued growth and demand for its goods both in the PRC and in overseas consumer markets. The growth in such markets in turn depends on the economic conditions and the continued growth in their respective economies and individual income levels. Fluctuations in the global economy could also materially and adversely affect the economy of the PRC. Any negative development in this respect, in particular any decrease in consumer spending and in the demand of ULTRASONIC's goods, may have a material and adverse effect on ULTRASONIC's business and its net assets, financial condition and results of operations. Import restrictions in the above mentioned countries and regions, which could be imposed on ULTRASONIC's products, could also materially and adversely affect ULTRASONIC's business and its net assets, financial condition and results of operations.

9.5 Kundenabhängigkeit

ULTRASONIC hat in den letzten Jahren seine Vertriebsaktivitäten durch den Aufbau eines Vertriebsnetzes für den Verkauf der „Urban Footwear“ und der Accessoires in der Volksrepublik China ausgeweitet. Zum 31. Dezember 2011, hatte ULTRASONIC Vertriebsvereinbarungen mit sieben regionalen Distributoren. Deshalb hängt in diesem Geschäftsbereich alles von der ordnungsgemäßen Vertragserfüllung der regionalen Distributoren ab. Der Umsatz, der über die regionalen Distributoren generiert wurde, entsprach 16.5% des Gesamtumsatzes im Geschäftsjahr 2011. Die regionalen Händler sind in der Regel in ihrer Region die exklusiven Anbieter. Der Vertriebsvertrag kann auf jährlicher Basis erneuert werden. Wenn einer der Distributoren die Vereinbarung beendet oder nicht verlängert, kann unter Umständen die Gesellschaft nicht dazu in der Lage sein, diesen zeitnah durch einen neuen Distributor zu ersetzen oder der neue Distributor kann unter Umständen nicht dazu in der Lage sein, ein gleichgroßes Netzwerk von Einzelhändlern in der gleichen Größenkategorie zu verwalten.

Wenn die regionalen Distributoren die Produkte der Gesellschaft nicht erfolgreich verkaufen oder die Gesell-schaft nicht dazu in der Lage ist, die regionalen Distributoren effizient zu überwachen und zu managen, kann dies unter Umständen einen wesentlichen und negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit sowie die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Darüber hinaus stützt sich ULTRASONIC auf seine Beziehungen zu mehreren großen Kunden, wie Anta Sports, Xtep China, Unisuper, Shishi Longzheng Import and Export und Li Gang. Auf diese Großkunden entfiel rund 22,7% des Gesamtumsatzes im Geschäftsjahr 2011. ULTRASONIC hat keine langfristigen Verträge mit diesen Großkunden. Obwohl die Gesellschaft langfristige Geschäftsbeziehungen mit einigen dieser Kunden pflegt, können diese Kunden zu jedem Zeitpunkt die Vereinbarungen mit ULTRASONIC kündigen oder zum Nachteil von ULTRASONIC verändern. Dies kann einen wesentlichen und negativen Effekt auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

9.6 Produktrisiken

ULTRASONIC glaubt, dass der Erfolg der Gesellschaft auf der Fähigkeit beruht, mit den rasch wechselnden Modetrends Schritt zu halten, diese zu antizipieren und effektiv darauf zu reagieren. Dies wiederum ermöglicht es ULTRASONIC Designs zu entwickeln, die den Zielkunden gefallen. Im Einklang damit wird ULTRASONIC von Zeit zu Zeit die Einführung neuer Produktlinien und Produkt-Designs umsetzen, um seinen Kundenstamm zu erweitern und den Umsatz zu steigern. Der Start und die Entwicklung jeder neuen Produktlinie und jedes neuen Designs sind mit erheblichem Zeit- und Ressourcen-Einsatz verbunden. Für den Fall, dass eine neue Produktlinie oder ein neues Produkt-Design, die ULTRASONIC in der Zukunft einführen wird, nicht wirtschaftlich tragfähig oder erfolgreich ist und keinen positiven Cash-Flow generiert, kann dies die Geschäftstätigkeit sowie die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen.

9.7 Zuliefererabhängigkeit

ULTRASONICs Lieferanten von Rohstoffen und die Hersteller, an die die Produktion von Schuhsohlen, Urban Footwear und Accessoires ausgelagert wurde, sind vor allem lokale Unternehmen mit Betrieben in der Volksrepublik China. Die Lieferanten werden sorgfältig vom Beschaffungswesen ausgewählt und anhand von Kriterien wie Produktqualität, Zuverlässigkeit, Kapazität, Preis, Auswahl

9.5 Customer dependence

ULTRASONIC has in recent years increased its sales activities through a distribution network in the PRC focused on domestic retailing of urban footwear and accessories. As at 31 December 2011, ULTRASONIC had 7 regional distributors. Therefore it depends in this sector on the proper performance of its regional distributors. Revenues generated via its regional distributors accounted for 16.5% of ULTRASONIC's total revenue for fiscal 2011. The regional distributors are generally given exclusivity in their dealership in their territories. The distributorship agreement is renewable on a yearly basis. If any of the distributors terminates or does not renew its agreement, ULTRASONIC may not be able to replace it with a new distributor in a timely manner or the replacement distributor may not be able to manage the same network of third-party retailers on a similar scale.

As a result and in addition, if the regional distributors are not successful in selling the products or ULTRASONIC is not efficient in supervising and managing its regional distributors, ULTRASONIC's business, financial condition and results of the operations may be materially and adversely affected.

Furthermore, ULTRASONIC relies on its relationships with several major customers including Anta Sports, Xtep China, Unisuper, Shishi Longzheng Import and Export and Li Gang. These major customers accounted for approximately 22.7% of ULTRASONIC's total revenue in fiscal 2011. ULTRASONIC does not have any long-term contracts with any of these major customers. While ULTRASONIC has had long-term working relationships with some of them, these customers may at any point in time cease or alter to ULTRASONIC's disadvantage, the present arrangements with ULTRASONIC, and this may have material and adverse effects on ULTRASONIC's business and its net assets, financial condition and results of operations.

9.6 Product risks

ULTRASONIC believes that its success depends on its ability to keep abreast of, and to anticipate and react effectively to rapidly changing fashion trends. This, in turn, would enable ULTRASONIC to produce designs that appeal to its customers' target market. In line with this, ULTRASONIC will, from time to time, launch new product lines and product designs to broaden its customer base and increase revenue. The launch and development of each new product line and design involve considerable time and resource commitment. In the event that any new product line or product design that ULTRASONIC launches in the future is not commercially viable or successful and is unable to generate a positive cash flow, ULTRASONIC's business, financial condition and results of the operations may be adversely affected.

9.7 Supplier dependence

ULTRASONIC's suppliers of raw materials and the manufacturers to whom it outsources the production of shoe soles, urban footwear and accessories are mainly local businesses with operations in the PRC. ULTRASONIC's suppliers are carefully selected by its procurement team and assessed on criteria such as the product quality, reliability and production capacity, price, range of designs (if applicable), availability and reputation. As ULTRASONIC does not have any long-term contracts with its suppliers, the prices of its raw materials and outsourced products are dependent on negotiations with its suppliers, and the ability to source from alternative suppliers at competitive prices.

an Designs (falls zutreffend), Verfügbarkeit und Reputation bewertet. Da ULTRASONIC über keine langfristigen Verträge mit seinen Lieferanten verfügt, sind die Preise der Rohstoffe und der zugekauften Produkte abhängig von den Verhandlungen mit den jeweiligen Lieferanten und von der Fähigkeit diese von alternativen Anbietern zu wettbewerbsfähigen Preisen beziehen zu können.

ULTRASONIC ist von einer stetigen Versorgung mit bestimmten Rohstoffen abhängig, insbesondere thermoplastische Elastomere („TPE"), Ethylen-Vinylacetat („EVA"), thermoplastischer Kautschuk („TPR"), Polyvinylchlorid („PVC") und Polyurethan („PU"), Basischemikalien, Phylon („MD") und Schuhsohlen aus Gummi („RB") sowie anderem Schuhzubehör von Drittanbietern. Störungen oder Defizite in der Versorgung und verspätete Lieferungen könnten zu einem Rückgang der Produktion oder sogar zu einer Aussetzung der Produktion führen. ULTRASONIC hat derzeit vier große Lieferanten, die jeweils über 10% der gesamten Einkaufsmenge (ohne Berücksichtigung der Hersteller für ausgelagerte Produkte) liefern. Es gibt keine Garantie dafür, dass ULTRASONIC dazu in der Lage ist die Abhängigkeit von den Hauptlieferanten im Laufe der Zeit zu reduzieren oder alternative Lieferanten zu finden, die die geforderte Menge in der geforderten Qualität liefern können. Wenn die Lieferanten nicht dazu in der Lage sein sollten, die erforderliche Menge an Rohstoffen pünktlich oder überhaupt zu liefern, kann es sein, dass ULTRASONIC nicht dazu in der Lage ist, die Aufträge seiner Kunden rechtzeitig oder überhaupt zu erfüllen.

Darüber hinaus sind die Produktionsprozesse sehr stromintensiv und erfordern eine konstante Versorgung mit Strom und Wasser. Jeder Fehler der Stromerzeugungsanlagen, des Übertragungsnetzes und anderer Infrastruktur oder ein allgemeiner Mangel an Strom oder Wasser könnten daher zu einem Rückgang der Produktion oder sogar zu einer Aussetzung der Produktion führen. Wenn aus diesen oder anderen Gründen die Produktion vorübergehend oder für einen längeren Zeitraum stillsteht, könnte sich der Umsatz reduzieren, es könnten Schadensersatzansprüche durch Kunden geltend gemacht werden und die Reputation könnte geschädigt werden.

Die Kosten für Rohstoffe betrugen rund 76,4% der Produktionskosten im Geschäftsjahr 2011. Da ULTRASONIC keine langfristigen Vereinbarungen mit den Lieferanten der wichtigsten Rohstoffe hat, gibt es keine Garantie dafür, dass ULTRASONIC dazu in der Lage sein wird, hochwertige Rohstoffen zu wettbewerbsfähigen Preisen zu erhalten. Die kontinuierliche und fristgerechte Versorgung mit hochwertigen Rohstoffen ist jedoch die Basis für die Herstellung qualitativ hochwertiger Produkte. Die Marktpreise für solche Rohstoffe können aufgrund von Änderungen in der globalen Nachfrage und des globalen Angebots schwanken. Jede signifikante Erhöhung der Rohstoffpreise wird wahrscheinlich eine wesentliche negative Auswirkung auf die Produktionskosten haben. Sollte im Falle einer signifikanten Erhöhung der Rohstoffkosten ULTRASONIC nicht oder nicht zeitnah dazu in der Lage sein, diese durch Preissteigerungen an die Kunden weiterzugeben, kann dies die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz-und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich negativ beeinträchtigen.

ULTRASONIC hat die Produktion der Urban Footwear (hochwertige Freizeitlederschuhe) hauptsächlich auf drei unabhängige Produzenten von Sport- und Freizeitschuhen in der Volksrepublik China ausgelagert. Der Anteil der Produkte, die von diesen drei externen Auftragsfertigern hergestellt wurden, betrug rund 16,5% vom Gesamtumsatz für das Geschäftsjahr 2011. Somit ist ULTRASONIC zu einem gewissen Grad von diesen externen Herstellern abhängig. Darüber hinaus lagert ULT-

ULTRASONIC depends on a steady supply of certain raw materials, in particular thermoplastic elastomer (“TPE”), ethylene vinyl acetate (“EVA”), thermoplastic rubber (“TPR”), polyvinyl chloride (“PVC”) and polyurethane (“PU”) base chemicals, phylon (“MD”) and rubber (“RB”) shoes soles and other shoe accessories from third parties. Disruptions or shortfalls in the supply and late deliveries could lead to a decline in production or even a suspension of production. ULTRASONIC currently has four major suppliers that each account for over 10% of its total purchases (excluding manufacturers of outsourced products). There can be no assurance that ULTRASONIC is able to reduce its dependence on its major suppliers over time or able to source from alternative suppliers who could provide the same level of quantity or quality. If its suppliers should be unable to deliver the required quantity of raw materials on time or at all, ULTRASONIC may not be able to fulfill its customers’ orders on time or at all.

In addition, ULTRASONIC’s production processes are power-intensive and require a constant supply of electricity and water. Any failure in power generation facilities, transmission systems and other infrastructure or a general scarcity of electricity or water could therefore also result in a decline in production output or even a suspension of production. If, for these or other reasons, ULTRASONIC’s production output declines temporarily or for a longer period, its sales could decline, it might be exposed to damage claims asserted by its customers and its reputation could be harmed.

The cost of raw materials accounted for approximately 76.4% of ULTRASONIC’s total production cost in fiscal 2011. As ULTRASONIC does not have any long term arrangements with suppliers of such key raw materials, there is no assurance that it will be able to obtain, or continue to obtain, quality raw materials at competitive prices. The continuous and timely supply of quality raw materials is, however, the basis for quality products. Market prices of such raw materials may fluctuate due to changes in the level of global demand and supply. Any substantial increase in the prices of these raw materials is likely to have a material adverse impact on ULTRASONIC’s production costs. In the event of any significant increase in the cost of such materials and should ULTRASONIC be unable to pass on such costs to customers or do so on a timely basis, its business and its net assets, financial condition and results of operations may be materially and adversely affected.

ULTRASONIC has outsourced the production of its urban footwear products (premium casual leather shoes) mainly to three unrelated third-party sport shoes and casual shoes manufacturers located in the PRC. The products manufactured by these three external contract manufacturers accounted for approximately 16.5% of ULTRASONIC’s total revenue in fiscal 2011. Thus ULTRASONIC is to a certain extent dependent on these external manufacturers. In addition, it outsources the production

RASONIC die Herstellung eines Teils der Schuhsohlen aus, wenn es einen plötzlichen Anstieg der Nachfrage nach ULTRASONIC Produkten gibt. Für den Fall, dass die externen Herstellern ihren Verpflichtungen nicht oder nicht rechtzeitig nachkommen oder nicht die erforderliche Qualität für die Urban Footwear oder Schuhsohlen liefern und ULTRASONIC keine geeigneten alternativen externen Lohnhersteller findet, kann dies einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz-und Ertragslage der Gesellschaft haben.

9.8 Personalrisiko

ULTRASONIC´s zukünftiger Erfolg ist stark abhängig von den weiteren Leistungen des Managements und anderer wichtiger Mitarbeiter. Wenn ein Mitarbeiter der Geschäftsführung oder ein anderer wichtiger Mitarbeiter zu einem Konkurrenzunternehmen wechselt oder selber ein konkurrierendes Unternehmen gründet, kann dies dazu führen, dass ULTRASONIC Kunden, Lieferanten, Know-how, wichtige Fachleute sowie Mitarbeiter verliert. Es kann keine Garantie dafür geben, dass ULTRASONIC die Mitarbeiter der Geschäftsführung oder andere leitende Angestellten halten oder, falls notwendig, diese Mitarbeiter durch anderes qualifiziertes Managementpersonal ersetzen kann. Die Nachfrage nach solch erfahrenem Personal ist sehr intensiv und die Suche nach Personal mit den entsprechenden Fähigkeiten kann sehr zeitaufwändig sein. Darüber hinaus könnte eine hohe Fluktuation von Mitarbeitern auftreten und dies könnte zu einem Verlust von Know-how sowie zu internen Probleme im Fertigungsprozess führen.

Die Schuhindustrie ist arbeitsintensiv. Die gesamte Mitarbeiterschaft von ULTRASONIC ist in der Volksrepublik China ansässig. Die Arbeitskosten umfassen Löhne, Sozialabgaben und andere Sozialleistungen. Der Mindestlohn für die Arbeitnehmer in Jinjiang City, wo sich die Produktionsstandorte und fast alle Arbeiter befinden, ist in den letzten Monaten gestiegen. Die Lohnkosten könnten weiterhin signifikant steigen und weitere Rechtsvorschriften könnten erlassen werden, so dass weitere Sozialleistungen vom Arbeitgeber zu tragen wären.

9.9 Finanzwirtschaftliche Risiken

Die finanziellen Risiken ergeben sich hauptsächlich aus der Finanzierungstätigkeit der Muttergesellschaft. Bei der Verwendung finanzieller Mittel der Ultrasonic AG zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit kann die Gesellschaft, als Holding, beschließen Kredite zu vergeben oder zusätzliche Kapitaleinlagen bei ihren Tochtergesellschaften in der Volksrepublik China einzubringen. Alle Darlehen die von einer Offshore-Muttergesellschaft an eine Tochtergesellschaft in der Volksrepublik China ausgegeben werden, müssen genehmigt und / oder registriert werden und müssen innerhalb der Spanne zwischen dem Gesamtinvestitionsvolumen und dem Grundkapital liegen. Zusätzlich müssen alle Darlehen an Tochtergesellschaften über SAFE (State Administration of Foreign Exchange) oder dessen lokalen Pendant registriert werden. Die Finanzierung über zusätzliche Kapitaleinlagen muss vorab durch die zuständige Behörde genehmigt werden. Darüber hinaus verbietet SAFE 142 die Verwendung von Renminbi, die aus der Umwandlung von ausländischem Kapital stammen, dafür zu verwenden, um Beteiligungen an chinesischen Unternehmen zu erwerben, es sei denn, die Beteiligung ist innerhalb des genehmigten Geschäftsumfangs der ausländischen Beteiligung und wurde zuvor von SAFE genehmigt. Es kann keine Garantie dafür geben, dass ULTRASONIC diese notwendigen Registrierungen oder Genehmigungen für zukünftige Darlehen oder Kapitaleinlagen für die Tochtergesellschaften überhaupt oder zeitnah erhält. Wenn ULTRASONIC solche Registrie-

of a portion of shoe soles when there are sudden increases in demand for its products. In the event that there is a failure by the external manufacturers to perform their obligations in time or at all or to provide the required quality of the urban footwear and shoes soles, as the case may be, and ULTRASONIC is unable to source for a suitable alternative external contract manufacturer, its business and its net assets, financial condition and results of operations may be materially and adversely affected.

9.8 Personnel risks

ULTRASONIC's future success heavily depends upon the continued services of its management and other key employees. If any of ULTRASONIC's management or key personnel join a competitor or form a competing company, ULTRASONIC may lose clients, suppliers, knowhow and key professionals and staff members. There can be no assurance that ULTRASONIC will be successful in retaining its management or key employees or will be able to hire qualified management personnel to replace them should such a need arise. The demand for such experienced personnel is intense and the search for personnel with the relevant skills set can be time-consuming. Furthermore, high fluctuation of employees could occur, and this could result in a loss of knowhow and internal problems in its manufacturing processes.

The footwear manufacturing industry is labor-intensive. ULTRASONIC's entire workforce is located in the PRC. Labour costs comprise wages, social security contributions and other welfare benefits. The minimum salary standards for workers in Jinjiang City, where ULTRASONIC's production sites and almost all of its workers are located, have increased in recent months. Labour costs could continue to increase significantly and additional legislation could be enacted that further increases an employer's obligations to pay employee benefits.

9.9 Financial risks

The financial risks mainly result from the parent company's financing activities. In utilizing funds of Ultrasonic AG to finance ULTRASONIC's business, the company, as a holding company, may decide to make loans or additional capital contributions to its subsidiaries located in the PRC. Any loans by an offshore parent company to a PRC subsidiary are subject to approvals and/or registration requirements and must be within the margin between each of their total investment amount and registered capital. Further, loans to any of its PRC subsidiaries have to be registered with SAFE (the PRC State Administration of Foreign Exchange) or its local counterpart. In addition, if Ultrasonic AG finances its PRC subsidiaries through additional capital contributions, the amount of these capital contributions must first be approved by the competent government authority. Furthermore, SAFE 142 prohibits the use of renminbi converted from foreign capital to purchase equity interests in Chinese companies, unless the equity investment is within the approved business scope of the foreign-invested enterprise and has been approved by SAFE. There can be no assurance that ULTRASONIC will be able to obtain these government registrations or approvals on a timely basis, if at all, with respect to future loans or capital contributions by Ultrasonic AG to its PRC subsidiaries. If ULTRASONIC fails to receive such registrations or approvals, the ability to use funds in China and its ability to fund and expand the operational business in China could be adversely affected, which could have material adverse effects on the business, financial condition and results of operations of the group.

rungen oder Genehmigungen nicht erhält, könnte die Fähigkeit, finanzielle Mittel in China zu nutzen oder die operativen Gesellschaften in China zu vergrößern und zu finanzieren negativ beeinflusst werden, was wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie die Finanz-und Ertragslage der Gesellschaft haben kann.

9.10 Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass ULTRASONIC nicht in der Lage ist, seine finanziellen Verpflichtungen termingerecht begleichen zu können. Ziel und Aufgabe des Liquiditätsmanagements von ULTRASONIC ist es, eine stets ausreichende Bereitstellung von Fremd- und Eigenmitteln zu erreichen. Sich aus der Geschäftstätigkeit, der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit ergebende Finanzmittelzuflüsse und -abflüsse sind permanenten Schwankungen unterworfen. In Folge dessen kann sich die Liquiditätsausstattung der Gruppe trotz der hohen Bestände an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2011 reduzieren.

Überschüssige verfügbare Mittel werden, sofern möglich, zinsbringend am Geldmarkt angelegt.

9.11 Währungsrisiko

Die Gruppe arbeitet überwiegend mit Renminbi (RMB), die derzeit keine frei konvertierbare Währung darstellen. Währungsrisiken entstehen, wenn die Gruppe in Transaktionen involviert ist, die in fremder Währung abgewickelt werden. Da der Konzernabschluss für die Berichtsperiode in Euro erstellt wird und die zukünftigen ebenfalls in Euro aufgestellt werden, wird die Gruppe Veränderungen des RMB / EUR-Wechselkurses ausgesetzt sein. Die Umrechnungsrisiken, die aus den Schwankungen des Wechselkurses entstehen, können die Ergebnisse und die Vermögenslage der Gruppe beeinflussen.

In den Jahren 2009, 2010 und 2011 hat der RMB allmählich gegenüber dem Euro aufgewertet. Eine Abwertung des RMB gegenüber dem Euro hätte einen negativen Währungsumrechnungseffekt auf den Konzernabschluss und den Wert der möglichen Dividendenzahlungen durch die Ultrasonic AG an ihre Aktionäre zur Folge.

Der Wert des RMB wird von den Behörden der Volksrepublik China kontrolliert. Er ist an einen Korb von internationalen Währungen gebunden und kann, in einem engen Band von 0,5% pro Tag gegenüber dem US Dollar und 3% gegenüber anderen wichtigen Währungen wie Euro, japanischer Yen und britisches Pfund floaten. Dieser Korb wird von US-Dollar, Euro, Japanischen Yen und Südkoreanischen Won dominiert und beinhaltet eine kleineren Anteil von Britischen Pfund, Thailändischen Baht, Russischem Rubel, Kanadischem Dollar, und Singapur-Dollar. Vor kurzem hat sich der internationale Druck vor allem von Seiten der Vereinigten Staaten auf die chinesische Regierung erhöht, seine Währung aufzuwerten. Die chinesische Zentralbank kündigte kürzlich Pläne an, den Wert des RMB als Gegenmaßnahme gegen die Inflation und eine mögliche Überhitzung der chinesischen Wirtschaft aufzuwerten.

Eine Stärkung des RMB kann der Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Exporteure schaden, da sich so die Preise der in der Volksrepublik China hergestellten Waren im Vergleich zu anderen erhöhen. Diese Entwicklung kann sich negativ auf das Wachstum der Schuhhersteller in der Volksrepublik China auswirken, wie z.B. auch die Unternehmen des ULTRASONIC Konzerns, die einige chinesische Exporteure zu ihren Kunden zählen.

9.10 Liquidity risk

The liquidity risk is the risk the ULTRASONIC may not be able to settle its financial liabilities as they fall due. The purpose of the company's liquidity management is to ensure that it always has sufficient debt and equity to ensure this. In view of its business operations, the cash inflows and outflows for investing and financing activities vary constantly. Consequently, the Group's liquidity could decline, despite the high level of liquid assets as at 31 December 2011.

Wherever possible, surplus liquidity is invested on the money market at a profit.

9.11 Currency risk

Predominantly, the group operates in renminbi (RMB), which is currently not a freely convertible currency. Currency risks arise when the group is engaged in transactions that are denominated in foreign currency. As the consolidated financial statements for the reporting period are prepared in euros and ULTRASONIC's future consolidated financial statements will be prepared in euros, the group is exposed to changes in the RMB/EUR exchange rate. The translation risks resulting from fluctuations in the exchange rate could affect the group's results and net asset position.

During 2009, 2010 and 2011, the RMB gradually appreciated against the euro. A devaluation of the RMB against the euro would have an adverse currency translation effect on the consolidated financial statements and the value of the potential dividend payments by Ultrasonic AG to its shareholders.

The value of the RMB is controlled by the PRC authorities. It is pegged to a basket of foreign currencies and is allowed to float within a narrow 0.5% daily band against the U.S. dollar and 3% against other major foreign currencies such as the euro, Japanese yen and British pound. This basket is dominated by the U.S. dollar, euro, Japanese yen and South Korean won, with a smaller proportion made up of the British pound, Thai baht, Russian rouble, Australian dollar, Canadian dollar and Singapore dollar. Recently, the international pressure on the Chinese government to revalue its currency has increased, especially pressure from the United States. The Chinese Central Bank recently announced plans to appreciate the RMB as a countermeasure against inflation and potential overheating of the Chinese economy.

A strengthening RMB may also impair the competitiveness of Chinese exporters as it causes the price of goods produced in the PRC to be relatively higher compared to others. This development could negatively affect the growth of shoe manufacturers in the PRC, for example, the companies in the Ultrasonic group, which count some of these Chinese exporters among their end customers.

A volatile RMB exchange rate could have material and adverse effects on ULTRASONIC's business and its net assets, financial condition and results of operations. Further, as UTRASONIC's income and expenses are mainly in RMB, exchange rate changes could have a negative impact on the net income of Ultrasonic AG, which could affect possible future dividend payments.

Ein volatiler RMB-Wechselkurs kann einen wesentlichen und negativen Effekt auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz-und Ertragslage des Konzerns haben. Auch, wenn die Erträge und Aufwendungen von ULTRASONIC hauptsächlich in RMB anfallen, könnten Wechselkursänderungen einen negativen Einfluss auf den Jahresüberschuss der Ultrasonic AG haben und damit die möglichen zukünftigen Dividendenzahlungen beeinflussen.

9.12 Kreditrisiko

Der Vorstand ist der Auffassung, dass das Ausfallrisiko unerheblich ist, da die meisten Kunden über eine solide Liquiditätsausstattung verfügen. Das Ausfallrisiko wird ständig durch umfangreiche Bonitätsprüfungen und intensives Forderungsmanagement überwacht. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Kunden von ULTRASONIC unerwartete Liquiditätsprobleme bekommen oder Insolvenz erleiden. Angesichts des stark diversifizierten Kundenstamms ist die Gefahr, die mit einem einzelnen Kunden einhergeht, wenig bedeutsam.

Darüber hinaus ist anzumerken, dass ein möglicher konjunktureller Abschwung in der Volksrepublik China und / oder im Ausland sowie eine rückläufige Absatzentwicklung mit einem erheblichen Risiko verbunden wäre.

Bisher hat das Unternehmen keine Kreditversicherungen abgeschlossen.

ULTRASONIC gewährt derzeit keine Darlehen an Mitarbeiter oder an externe Dritte.

Basierend auf den aktuellen Auswertungen des Vorstands ist ULTRASONIC keinen Risiken ausgesetzt, die einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz-und Ertragslage des Konzerns haben. Der Vorstand glaubt, dass die derzeitigen Risiken, denen ULTRASONIC ausgesetzt ist, als geringfügig einzustufen sind.

9.13 Chancen und Erfolgsfaktoren

ULTRASONIC agiert in einem hart umkämpften Markt mit einer wachsenden Anzahl von lokalen und internationalen Marken. Obwohl es viele verschiedene Marken auf dem Schuhmarkt gibt, stehen aufgrund unterschiedlicher Marktsegmentierung nicht alle Marken in direkter Konkurrenz zueinander. Basierend auf der Erfahrung und Branchenkenntnis des vor Ort in der VR China ansässigen ULTRASONIC-Managements, ist ULTRASONIC der Ansicht, dass seine Konkurrenten zum Bereich der mittelgroßen Anbieter gehören.

Auch wenn ULTRASONIC in einem stark wettbewerbsorientierten Umfeld agiert, sowohl in Bezug auf Produkte, die es für seine Endkunden produziert, als auch seine eigene Produktmarke, ist der Vorstand der Gesellschaft der Auffassung, dass die nachfolgend aufgeführten Wettbewerbsstärken ULTRASONIC von seinen Mitbewerbern unterscheidet.

Auf der Grundlage von Kostenkontrolle und niedrigeren Preisen haben die global tätigen Schuhhersteller die Wettbewerbsorientierung auf den Markenaufbau und den Aufbau von Marketing-Netzwerken übertragen. Europäische und amerikanische Schuhhersteller fokussieren ihren Markenauftritt auf diese im Wettbewerb überlegenen Kompetenzen, wie die Stärkung der Markenbedeutung, die

9.12 Default risk

The Management Board considers the default risk to be negligible as most customers have a sound liquidity base at present. The default risk is constantly monitored by extensive creditworthiness checks and intensive receivables management. Nevertheless, it cannot be ruled out that customers of ULTRASONIC could face unexpected liquidity problems or insolvency. In view of the highly diversified customer base, the risk associated with individual customers is becoming less significant.

Moreover, it should be noted that a possible economic downturn in the PRC and/or abroad and declining volume sales entail a significant risk.

So far the company has not taken out credit insurance.

ULTRASONIC does not currently grant loans to employees or to external parties.

Based on the Management Board's current evaluation, ULTRASONIC is not exposed to any risks which would have a major influence on the business, assets, financial condition and results of operations of the group. The Management Board thinks that the current risks, to which ULTRASONIC is exposed, should be classified as minor.

9.13 Opportunities and success factors

ULTRASONIC operates in a highly competitive market with an increasing number of local and international brands. Although there are many different brands in the footwear market, not all brands are in direct competition due to different market segmentation. Based on the experience and industry knowledge of ULTRASONIC's PRC-located management, ULTRASONIC believes that its competitors belong to the mid-tier market segment.

Even though ULTRASONIC operates in a highly competitive environment, in respect of both the products it produces for its end customers and its own brand of products, the company's Management Board thinks that ULTRASONIC's competitive strengths as set out below will distinguish it from its competitors.

Based on cost control and lower prices, the global footwear enterprises have transferred the attention for competition to brand promotion and construction of marketing networks. European and American footwear enterprises focus on these superior competitive capacities such as strengthening brand connotation, enlarging the brand influence, and expanding construction of marketing networks. Southeast Asian footwear enterprises, in addition to relying on such advantages as low labor costs, high production efficiency, stable and reliable product quality, participate in the international division of labor, gradually develop towards creating their own brands and constructing marketing networks as well as enhancing the comprehensive competitiveness. In company with the rising awareness on brand, management and market, the Chinese footwear enterprises, in addition to focusing on their own brands and marketing networks, have expanded into international market and participated in international competition with their own brands.

Erweiterung des Markeneinflusses, und den Ausbau von Marketing-Netzwerken. Schuhhersteller aus Südostasien, die sich nicht nur auf solche Vorteile wie niedrige Lohnkosten, hohe Produktionseffizienz, stabile und zuverlässige Produktqualität verlassen und an der internationalen Arbeitsteilung teilnehmen, beginnen allmählich, ihre eigenen Marken und Marketing-Netzwerke zu entwickeln sowie die übergreifende Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Zusammen mit steigendem Marken-, Management- und Marktbewusstsein, haben die chinesischen Schuhhersteller, neben der Fokussierung auf ihre eigenen Marken- und Marketing-Netzwerke, auf internationaler Ebene expandiert und sich im internationalen Wettbewerb mit ihren eigenen Marken beteiligt.

ULTRASONIC ist aufgrund der folgenden Gründe für die eigenen Geschäftsaussichten optimistisch:

- **Wachstum der Volkswirtschaft in der VR China und zunehmender Wohlstand der Verbraucher in der VR China**
  Gemäß Angaben des IMF wuchs die Wirtschaft der VR China im Jahr 2009 mit einer Rate von 8,7%, in 2010 mit 10,4% und im Jahr 2011 mit 9,2%. Darüber hinaus stieg das durchschnittliche jährliche Pro-Kopf-Einkommen der chinesischen Stadtbewohner inflationsbereinigt um 7,8% auf RMB 19.109 im Jahr 2010 (ca. EUR 2.170 zum 31. Dezember 2010) und wuchs inflationsbereinigt um weitere 8,4% auf RMB 21.810 (ca. EUR 2.672 zum 31. Dezember 2011) im Jahr 2011. Dies sollte den Trend zu steigenden Verbrauch unterstützen, da Verbraucher in Folge wohlhabender und anspruchsvoller werden.

  Die Ultrasonic AG ist der Ansicht, dass das weitere Wachstum der Wirtschaft des Landes und der steigende Wohlstand seiner Bewohner zu mehr Konsum führen wird und Endverbraucher mehr Geld für Freizeitaktivitäten, Sport, Unterhaltung und Kleidung ausgeben werden. Dies wird voraussichtlich eine positive Auswirkung auf ULTRASONIC haben, da sich die Umsatzerlöse direkt vom Verbraucherverhalten in der VR China ableitet.

- **Nachfragewachstum und Verbrauch von Sportschuhen in der VR China**
  Der Vorstand geht davon aus, dass die Nachfrage für modische Freizeitbekleidung in der VR China durch die Olympischen Spiele, die 2008 in Peking stattfanden, und die Guangzhou Asian Games im Jahr 2010 im Zusammenspiel mit der Zunahme der Berichterstattung in den Medien sowie durch sportbezogene Werbung gesteigert wurde. Darüber hinaus haben der Erfolg von Sportlern wie dem NBA-Basketball-Star Yao Ming, und dem olympischen Goldmedaillengewinner über 110m Hürden, Liu Xiang, ein größeres Interesse und Leidenschaft für Sport innerhalb der Volksrepublik China gefördert.

  Die Ultrasonic AG geht davon aus, dass dies zu einer größeren Marktnachfrage nach Sportschuhen führen wird, da Verbraucher immer häufiger Sport betreiben. Außerdem ist der Vorstand der Ansicht, dass die Verbraucher immer anspruchsvoller werden und unterschiedliche Schuhe für verschiedene Sportarten verwenden, während sie in der Vergangenheit nur ein Paar Sportschuhe für verschiedene Sportarten nutzten. So nimmt die Gesellschaft beispielsweise an, dass die Verbraucher ein Paar Turnschuhe für allgemeine Nutzung bevorzugen, während sie ein separates Paar Basketballschuhe für Basketball-Spiele anziehen wollen. Daher sollte die Nachfrage nach Sportschuhen weiter zunehmen.

ULTRASONIC is optimistic about the prospects for its business for the following reasons:

- **Growth of the PRC economy and the rising affluence of PRC consumers**
  According to the IMF, the PRC economy grew at a rate of 8.7% in 2009, 10.4% in 2010 and 9.2% in 2011. Additionally, Chinese urban residents' average annual per capita disposable income jumped 7.8% (net of inflation) to RMB 19,109 in 2010 (approx. EUR 2,170 as at 31 December 2010,) and grew by a further 8.4% (net of inflation) to RMB 21,810 (approx. EUR 2,672 as at 31 December 2011) in 2011. This should support the trend to rising consumption as consumers become more affluent and discerning.

  Ultrasonic AG believes that the continued growth of the country's economy and the rising affluence of its inhabitants will lead to greater consumerism, with end-consumers spending more on leisure activities, sport, entertainment and clothing. This is expected to have a positive impact on ULTRASONIC as the majority of its revenue is directly derived from consumers in the PRC.

- **Growth in demand and usage of sport shoes and urban footwear in PRC**
  The Management Board believes that demand for casual fashion wear in the PRC was boosted by the Olympics Games, which were held in Beijing in 2008 and by the Guangzhou Asian Games in 2010, along with the increase in media coverage and sport-related publicity. Moreover, the success of sportsmen such as the NBA basketball star, Yao Ming, and the Olympic 110m hurdles gold medalist, Liu Xiang, have encouraged greater interest and passion for sports within the PRC.

  Ultrasonic AG assumes that this will lead to greater market demand for sports shoes as consumers engage more frequently in sport. Furthermore, the Management Board believes that while consumers may in the past have relied on one pair of sports shoes for different types of sports, they have become more discerning and are using different shoes for different sports. For example, the company believes that consumers prefer to have a pair of trainers for general wear and a separate pair of basketball shoes for basketball games. Hence, growth in the demand for sports footwear should continue.

  In addition, general marketing of sports footwear as a fashion product and the design of sport shoes geared to current fashion trends, the Management Board is of the opinion that there are also growing numbers of end-consumers who wear sports shoes for day-to-day activities. This trend is supported in particular by the fact that consumers in the PRC are becoming more affluent and more discerning. Such consumers may choose to own several pairs of shoes of various designs to improve coordination with their wardrobe.

Durch die allgemeine Vermarktung von Sportschuhen als Modeprodukt und der Ausrichtung des Designs von Sportschuhen auf aktuelle Modetrends, ist der Vorstand darüber hinaus der Meinung, dass es auch eine wachsende Zahl von Endverbrauchern gibt, die Sportschuhe für tägliche Aktivitäten tragen. Dieser Trend wird insbesondere durch die Tatsache gestützt, dass die Verbraucher in der VR China immer wohlhabender und anspruchsvoller werden. Diese Verbraucher entscheiden sich, mehrere Paar Schuhe in verschiedenen Ausführungen zu besitzen, um sie mit dem Rest ihrer Kleidung besser abstimmen zu können.

Hinzu kommt, dass ULTRASONIC einen wachsenden Trend zur Verwendung von Sandalen und Slipper beobachtet, sowohl für den Gebrauch im Haus als auch für Draußen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass manche Verbraucher mehrere Paare von Urban Footwear, Sandalen und Slipper erwerben und somit zum wachsenden lokalen Markt für trendige Schuhe beitragen. Um von diesem aktuellen Markttrend zu partizipieren, hat ULTRASONIC die Produktion von Urban Footwear für den heimischen Markt ausgelagert. Urban Footwear wird über Vertriebspartner verkauft, vor allem über Mono-Marken-Flächen in Sportgeschäften (Shop-in-Shop), Kaufhäusern und SB-Warenhäuser sowie in Mono-Marken-Stores, die direkt von den Vertriebspartnern betrieben werden. Zum 31. Dezember 2011 verfügte ULTRASONIC für seine Urban Footwear Marke über sieben regionale Distributoren mit 84 Verkaufsstellen (ULTRASONIC Geschäfte).

- **VR China als führender Schuhproduzent**
  China ist der weltweit größte Hersteller von Schuhen. Im Jahr 2010 betrug die Gesamtleistung mehr als 12 Milliarden Paar, was einem Anteil von mehr als 60% der weltweiten Schuhproduktion entsprach. Der Vorstand ist der Auffassung, dass China aufgrund seiner Wettbewerbsfähigkeit bei Produktionskosten, der Verfügbarkeit von Rohstoffen und aufgrund anderer Vorzüge weiterhin einer der größten Produzenten von Schuhen bleiben wird. ULTRASONIC profitiert ebenfalls von dieser Tatsache, da nach Kenntnis von ULTRASONIC ein großer Teil der ULTRASONIC-Produkte an internationale Märkte über Handelsunternehmen aus der VR China exportiert werden. Der Umsatz mit solchen Handelsunternehmen nahm im Geschäftsjahr 2011einen Anteil am Gesamtumsatz von ULTRASONIC ca. 37,8% ein.

9.14 Gesamtaussage

Insgesamt sind die Risiken im Konzern begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, die als existenziell einzustufen wären.

Aufgrund der Cash-Flow Stärke des Geschäfts und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand von ULTRASONIC nicht gefährdet.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2011 nicht eingetreten.

On top of this, ULTRASONIC has observed a growing trend to the use of sandals and slippers, both indoors and outdoors. The company believes that some consumers choose to purchase multiple pairs of urban footwear, sandals and slippers, contributing to a growing local market for trendy footwear. To ride on this current market trend, ULTRASONIC has outsourced the production of urban footwear for the domestic market. Its urban footwear is sold through distributors, especially through mono-brand shop-in-shop outlets in sports stores, department stores and hypermarkets, and in mono-brand stores operated directly by the distributors. As at 31 December 2011, ULTRASONIC had seven regional distributors for its urban footwear brand with 84 retail outlets (ULTRASONIC shops).

- **PRC as a leading producer of footwear**
  China is the world's largest manufacturer of footwear. In 2010 total output was more than 12 billion pairs and accounted for more than 60% of the world's footwear production. The Management Board believes that China will continue to be one of the largest producers of footwear due to its cost competitiveness and the availability of raw materials and amenities. ULTRASONIC is also benefitting from this fact: as to the knowledge of ULTRASONIC, a large proportion of ULTRASONIC's products are exported to international markets through PRC trading companies. Sales to trading companies accounted for approximately 37.8% of ULTRASONIC's total revenues in FY 2011.

9.14 Overall risk situation

Overall, the Group's risks are limited and calculable. Based on the information currently available, the Management Board's assessment is that there are no major individual risks, either at present or in the foreseeable future, that could be classified as a threat the company's existence.

Since the business has a strong cash flow and sound financial structure, the management does not believe that the aggregate of the individual risks could jeopardize ULTRASONIC's continued existence.

No risks affecting the continued operation of the company occurred in fiscal 2011.

10. Ultrasonic-Konzern und verbundene Parteien

10.1 Bestehende Tochtergesellschaften
Ultrasonic AG ist 100%-iger Anteilseigner der folgenden Gesellschaft:

- **China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited, Hongkong, VR China**

Die China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited, ist eine Finanzholding, die nach dem Recht von Hongkong am 3. Dezember 2007 gegründet wurde, und die jeweils 100% der Anteile an weiteren Unternehmen hält:

- **Shenghui (Fujian) Footwear Co., Limited, Jinjiang City, Fujian Province, VR China**
- **Fujian Suoli Shoes Co., Limited, Jinjiang City, Fujian Province, VR China**

Beide Gesellschaften wurden nach dem Recht der Volksrepublik China, am 20. November 1998 bzw. am 2. August 2001 gegründet.

Fujian Suoli Shoes Co., Limited, hält 100% der Anteile an der folgenden Gesellschaft:

- **Suoli (Xiamen) Industrial Co., Limited, Xiamen, Fujian Province, VR China**

Die Gesellschaft wurde nach dem Recht der Volksrepublik China am 2. Juli 2008 gegründet.

Die Finanzkennzahlen der Gesellschaften im Ultrasonic-Konzern lauteten im Geschäftsjahr 2011 wie folgt:

Gesellschaft	Sitz	Anteilshöhe direkt/indirekt	Eigenkapital zum 31. Dez. 2011 TEUR	Umsatz 2011 TEUR	Jahresergebnis 2011 TEUR
China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Ltd.	Hongkong, Volksrepublik China	100% (direkt)	6.897	388	(79)
Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd.	Jinjiang City, Fujian Provinz, Volksrepublik China	100% (indirekt)	31.318	31.250	6.978
Fujian Suoli Shoes Co., Ltd.	Jinjiang City, Fujian Provinz, Volksrepublik China	100% (indirekt)	55.046	68.803	15.339
Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd.	Xiamen, Fujian Provinz, Volksrepublik China	100% (indirekt)	12.084	19.647	3.789

10.2 Abhängigkeitsbericht (Geschäfte mit verbundenen Parteien)
Da mit dem Mehrheitsaktionär kein Beherrschungsvertrag besteht, war der Vorstand der Ultrasonic AG zur Aufstellung eines Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG verpflichtet. In diesem Bericht wurden die Beziehungen zu Mehrheitsgesellschafter Qingyong Wu und den zum Ultrasonic-Konzern gehördenden Unternehmen erfasst. Der Vorstand erklärt gemäß § 312 Abs. 3 AktG: „Die Ultrasonic AG hat im Geschäftsjahr 2011 bei allen Rechtsgeschäften mit verbundenen Unternehmen eine angemessene Gegenleistung erhalten. Nachteile aus im Interesse oder auf Veranlassung von verbundenen Unternehmen abgeschlossenen Rechtsgeschäften sind der Ultrasonic AG nicht entstanden.“

10. Ultrasonic Group and related parties

10.1 Established branches and subsidiaries
Ultrasonic AG holds 100% of the shares in the following company:

- **China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited, Hong Kong, China**

China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited is a financial holding company established under Hong Kong law on 3 December 2007. It holds 100% of the shares of other companies.

- **Shenghui (Fujian) Footwear Co., Limited, Jinjiang City, Fujian Province, PRC**
- **Fujian Suoli Shoes Co., Limited, Jinjiang City, Fujian Province, PRC**

These two companies were established under the law of the People's Republic of China on 20 November 1998 and 2 August 2001 respectively.

Fujian Suoli Shoes Co., Limited, holds 100% of the shares in the following company:

- **Suoli (Xiamen) Industrial Co., Limited, Xiamen, Fujian Province, PRC**

This company was established under the law of the People's Republic of China on 2 July 2008.

The key financial data for the companies in the Ultrasonic Group for 2011 are as follows:

Company	Registered office	Shareholding (direct/indirect)	Equity as at 31 Dec. 2011 Euro'000	Revenue 2011 Euro'000	Net result 2011 Euro'000
China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Ltd.	Hong Kong, PRC	100% (direct)	6,897	388	(79)
Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd.	Jinjiang City, Fujian Province, PRC	100% (indirect)	31,318	31,250	6,978
Fujian Suoli Shoes Co., Ltd.	Jinjiang City, Fujian Province, PRC	100% (indirect)	55,046	68,803	15,339
Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd.	Xiamen, Fujian Province, PRC	100% (indirect)	12,084	19,647	3,789

10.2 Dependent company report (Related-party transactions)
Because there is no control agreement with the majority shareholder, the Management Board Ultrasonic AG was required under section 312 of the German Companies Act (AktG) to file a report on relationships with affiliated companies. This report contained information on the relationships with the majority shareholder Qingyong Wu and the companies of the Ultrasonic Group. Pursuant to section 312, para.3 of the AktG, the Management Board declares "Ultrasonic AG has received an adequate consideration for all transactions with its affiliated companies in the business year 2011. There have been no detriments for Ultrasonic AG caused by any transaction concluded in the interest of or instructed by affiliated companies."

11. Nachtragsbericht

Nach Ende des Berichtszeitraums wurden im Rahmen der Erfüllung der Verpflichtungen aus der Greenshoe-Option, die dem Konsortialführer beim Börsengang im Zuge der Mehrzuteilung eingeräumt wurde, 55.000 neue Aktien ausgegeben, so dass das Grundkapital der Ultrasonic AG nun EUR 10.655.000,00, eingeteilt in 10.655.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von EUR 1,00, beträgt. Die Zulassung der neuen Aktien zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte am 20. Februar 2012.

12. Prognosebericht

12.1 Branchentrends

Durch die Entwicklung der gesamten Schuhindustrie hin zu einem Bestandteil der globalen Wertschöpfungskette haben sich die Schuhexporte und die internationale Wettbewerbsfähigkeit dieser Industrie deutlich gesteigert. Verbesserungen des Lebensstandards, erhöhte Verbraucherausgaben und großzügigere Freizeitaufwendungen haben einen riesigen Markt für höhere Qualität und größere Mengen an Waren geschaffen. Traditionell wurde der Markt durch einfache Stoffschuhe dominiert. Durch das Berufsleben ist die Nachfrage nach Lederschuhen und anderen Luxusgütern gestiegen, während das gestiegene Interesse an Gesundheit und körperlicher Aktivität die Nachfrage nach Sportschuhen angespornt hat. Seit den 1990er Jahren hat der Heimatmarkt für Sportschuhe eine rasante Entwicklung vollzogen, was zur Gründung von führenden Marken wie Xtep und Anta führte. Allerdings befindet sich der Markt für Urban Footwear noch in einem frühen Stadium der Entwicklung und es gibt noch keine dominante inländische Marke.

Betrachtet man die weltwirtschaftliche Gesamtlage und die Richtung, in die sich die Schuhindustrie entwickelt, hat Chinas Schuhindustrie gewaltige Veränderungen durchgemacht. Unter dem Einfluss der Aufwertung des chinesischen Renminbi, steigender Rohstoff- und Lohnkosten, der strafferen Geldpolitik der Zentralbank und der restriktiven Kreditvergabe der Banken, sinkender Exporte und den Auswirkungen der Finanzkrise mussten eine große Anzahl von kleineren Schuhfabriken schließen, da sie nicht in der Lage waren, die steigenden Kosten an die Handelsunternehmen und damit die internationalen Absatzmärkte weiterzureichen.

Sowohl Brancheninsider als auch außenstehende Beobachter sehen gute Perspektiven für den chinesischen Markt für Freizeitlederschuhe. Die derzeit weltberühmten Marken für Urban Footwear wurden in der Mitte des 20. Jahrhunderts gegründet. Seit mehreren Jahrzehnten ist der Markt für Urban Footwear in den entwickelten Ländern schnell gewachsen und diese europäischen und US-amerikanischen Marken haben vom Wachstum in ihrem vertrauten Umfeld profitiert. Diese weltbekannten Marken versuchen unter Nutzung ihrer finanziellen Stärke und ihrer Kompetenz in Entwicklung, Design und Marketing, sich auf dem chinesischen Markt zu positionieren und einen höheren Anteil

11. Events after the end of the reporting period

55,000 new shares were issued after the end of the reporting period due to exercise of the greenshoe option by the lead manager of the IPO. This has raised the capital stock of Ultrasonic AG to EUR 10,655,000.00, divided into 10,655,000 bearer shares with a theoretical share of the capital stock of EUR 1.00 per share. On 20 February 2012 these new shares were admitted to trading on the Frankfurt Stock Exchange.

12. Outlook

12.1 Sector trends

With the development of the entire shoe industry as a part of the global value chain, exports of footwear and the international competitiveness of the industry have increased significantly. Improved standards of living, increased consumer spending and more liberal recreational expenditure have created vast market spaces for higher quality and increased volumes of goods. Traditionally the market was dominated by simple cotton shoes. Professional life has created demand for leather shoes and other luxury goods, while increased interest in health and physical activity has spurred demand for athletic footwear. The domestic sport shoe market has showed a rapid development since the 1990s and led to the establishment of leading brands such as Xtep and Anta. However, the urban footwear market still is in an early stage of development and there is no dominant domestic brand.

Viewed from the perspective of the global economic climate and the direction in which the shoe industry is developing, China's shoe industry has gone through tremendous changes. Under the influence of the appreciation of the Chinese renminbi, rising raw material and labor costs, the central bank's tight monetary policy and banks' restrictive lending policy, declining exports and the impact of the financial crisis, a large number of smaller shoe factories have closed as they have not been able to pass on rising costs to trading companies and the international markets.

People, both in the industry and beyond, see good prospects for the Chinese market for casual leather shoes. The present world-renowned urban footwear brands were established in the mid-20th century. For several decades the market for urban footwear in developed countries has grown rapidly and these European and US brands have benefited from growth in their familiar market environment. World famous brands are using their financial strength and power in development, design and marketing to position themselves on the Chinese market and gain a higher share of the market for top-grade casual products. For instance, Louis Vuitton, ECCO, Clarks and Hush Puppies have made massive inroads into the Chinese market. Demand for casual leather shoes in developed countries has been badly hit by the financial crisis, but sales in Asia are growing fast. In view of this, many world brands have started to turn their attention to Asia-Pacific and the Chinese market.

am Markt für hochwertige Freizeitprodukte zu erzielen. So haben zum Beispiel Louis Vuitton, ECCO, Clarks und Hush Puppies massive Anstrengungen zum Eintritt in den chinesischen Markt getätigt. Die Nachfrage nach Freizeitlederschuhen in den entwickelten Ländern wurde schwer von der Finanzkrise beeinträchtigt, der Umsatz in Asien wächst jedoch schnell. Vor diesem Hintergrund haben viele Weltmarken begonnen, ihre Aufmerksamkeit auf die Region Asien-Pazifik und den chinesischen Markt zu lenken.

In China sind die Verbraucher, die Freizeitlederschuhe kaufen, zunehmend anspruchsvolle Käufer und der Preis ist nicht mehr ihr wichtigster Entscheidungsparameter. Der Preis ist immer noch ein Faktor, aber nicht das Hauptbestimmungsmerkmal, weil die Verbraucher auf dieser Ebene mehr an nicht-preislichen Faktoren wie Markenbekanntheit interessiert sind. Marke und Mode sind oft wichtiger als der Preis. Dementsprechend ist der Vorstand der Ansicht, dass chinesische Retail-Kunden chinesische Marken den ausländischen Marken gegenüber bevorzugen, wenn der wahrgenommene Wert und die Qualität relativ hoch sind.

Vor diesem Hintergrund sind viele Hersteller von Freizeitlederschuhen bestrebt, ihre Attraktivität für Endverbraucher durch Brand-Building-Maßnahmen erhöhen. Doch nach Meinung des Vorstands ist die markenorientierte Entwicklung von Freizeitlederschuhen in China erst am Anfang. ULTRASONIC trat in diesen Markt im Jahre 2008 ein und hat seit 2009 sehr gute Fortschritte gemacht. Der Gesamtumsatz von Urban Footwear in 2009 betrug rund EUR 13,8 Mio., von denen 30% aus dem chinesischen Inlandsmarkt und 70% aus dem internationalen Markt über Verkäufe an chinesische Handelsgesellschaften kamen. Im Jahr 2010 steigerte die Gesellschaft die Produktion, baute den Produktvertrieb in China aus, verstärkte Werbemaßnahmen für die Produkte und entwickelte neue Urban Footwear Produktlinien. Diese Maßnahmen haben ein gutes Ergebnis erzielt. Im Jahr 2010 verdoppelte der Bereich Urban Footwear (einschließlich Accessoires) von ULTRASONIC seine Umsätze auf rund EUR 29,6 Mio., wobei 50% davon aus dem Binnenmarkt kamen und 50% aus dem internationalen Markt über chinesische Handelsgesellschaften. Im Jahr 2011 erhöhten sich die Umsätze im Bereich Urban Footwear (einschließlich Accessoires) um 22,9% auf rund EUR 36,4 Mio., davon wurden 54% auf dem Binnenmarkt und 46% auf dem internationalen Markt über chinesische Handelsgesellschaften erzielt. Das Management erwartet einen weiteren Anstieg der Umsätze in den Segmenten Urban Footwear und Accessoires, zusammen mit dem weiteren Anstieg des Marktanteils auf dem chinesischen Markt in den nächsten Jahren.

12.2 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Ausblick

ULTRASONIC beabsichtigt den Ausbau des regionalen Vertriebsnetzwerks in der VR China für den Verkauf der "ULTRASONIC"-Markenartikel von Urban Footwear und Accessoires durch die Erhöhung der Anzahl der Verkaufsstellen in den Provinzen, in denen die Gesellschaft bereits präsent ist, zu forcieren und den Markteintritt in mindestens drei weiteren Provinzen durchzuführen. Bis Ende 2012 strebt die Gesellschaft an, bis zu 150 Geschäfte etabliert zu haben.

In China, consumers who buy casual leather shoes are increasingly sophisticated shoppers and price is no longer the most important consideration. Price is still a factor, but not a determinant one, because at this level consumers are more interested in non-price factors such as brand awareness. Brand and fashion are often more important than price. Accordingly, the Management Board is of the opinion that Chinese retail customers prefer to buy Chinese brands rather than foreign brands if the perceived value and quality are relatively high.

Against this background, many manufacturers of casual leather shoes are endeavoring to raise their appeal to consumers through brand building measures. However, in the opinion of the Management Board, the brand-oriented development of casual leather shoes in China is only just beginning. ULTRASONIC entered this market in 2008, and has made excellent progress since 2009. Its total sales of casual leather shoes in 2009 came to around EUR 13.8 million, 30% of which came from the domestic Chinese market and 70% from the international market via sales to PRC trading companies. In 2010, the company increased production, actively marketed its products in China, stepped up product promotion, developed new casual leather shoe product families. These measures have had a good effect. In 2010, ULTRASONIC's Urban footwear segment (including accessories) doubled revenue to around EUR 29.6 million, with 50% of this coming from the domestic market and 50% from the international market via sales to PRC trading companies. In 2011, the Urban footwear segment (including accessories) increased revenue by 22.9% to around EUR 36.4 million, with 54% coming from the domestic market and 46% from the international market via sales to PRC trading companies. The Management Board expects a further revenue increase for the Urban footwear and Accessories segments along with a further increase of the domestic market's share in the years to come.

12.2 Earnings, asset and financial position and outlook

ULTRASONIC intends to step up expansion of its regional distributor network to sell the "ULTRASONIC" brand of urban footwear and accessories in the PRC by increasing the number of points of sale in the provinces where it already has a presence and entering at least 3 other provinces. By the end of 2012, the company intends to have established up to 150 retail outlets.

Revenue growth should also be supported by the construction of a new factory complex and the acquisition of new production lines. The construction of the new production facility is expected to be completed by the beginning of 2013 and the first new production lines at the new premises are scheduled for completion around March 2013, so ULTRASONIC will be able to use the additional capacities at the beginning of 2013.

Das Umsatzwachstum sollte auch durch den Bau eines neuen Fabrikkomplexes und dem Erwerb von neuen Produktionslinien unterstützt werden. Der Bau der neuen Produktionsstätte soll bis Anfang 2013 abgeschlossen und die ersten neuen Produktionslinien in den neuen Räumlichkeiten werden etwa im März 2013 fertiggestellt sein, so dass ULTRASONIC zu Beginn des Jahres 2013 in der Lage sein sollte, die zusätzlichen Kapazitäten zu nutzen.

Im Januar 2012 unterzeichnete ULTRASONIC einen Bauvertrag im Volumen von RMB 19.685.000 (EUR 2.372.000) zur Errichtung eines neuen Produktionsgebäudes, das u.a. aus einer dreistöckigen Werkshalle und achtstöckigen Mitarbeiterunterkünften besteht. Das gesamte Expansionsvorhaben wird aus eigenen Mitteln finanziert. Der Abschluss der Bauarbeiten wird für Mitte 2013 erwartet. Mit dem neuen Fabrikkomplex und den geplanten zusätzlichen Investitionen in Schuhsohlen-Spritzgussmaschinen in der neuen Fabrik beabsichtigt ULTRASONIC, die gesamte Produktionskapazität um rund 20% und die Produktionskapazität für Schuhsohlen um 37% von derzeit rund 41 Millionen Paar pro Jahr auf rund 56 Millionen Paar pro Jahr zu erhöhen. Darüber hinaus plant die Gesellschaft, in den Ausbau von Montageanlagen für Sandalen und Slipper zu investieren und neue Fertigungs- und Montagelinien für die Herstellung von Urban Footwear Produkten zu erwerben. Aufgrund der begrenzten Kapazitäten und räumlichen Möglichkeiten am jetzigen Standort war die Produktion der hochwertigen Urban Footwear Produkte bislang ausgelagert. Zukünftig plant die Gesellschaft, die Produktion für dieses Segment selbst zu übernehmen, um künftiges Wachstum zu fördern.

Der Vorstand geht davon aus, dass die Erweiterung der Produktionskapazitäten es der Gesellschaft ermöglicht, ihre Urban Footwear Produkte selbst zu produzieren. Dies wiederum wird zu einer Erweiterung der Wertschöpfungstiefe führen, was letztlich in einem weiteren Anstieg der Gewinnmargen resultiert.

Der Vorstand geht für das Geschäftsjahr 2012 von einem Konzernumsatzwachstum in Höhe von 15% bis 20% aus. Die Umsatzrendite vor Steuern (Vorsteuerergebnis im Verhältnis zum Umsatz) wird in einer Spanne von 25% bis 30% erwartet. Wie in 2011 werden die Wachstumsimpulse von den beiden Geschäftsfeldern „Sandalen und Slipper“ sowie „Urban Footwear“ ausgehen, für die umsatzseitig Steigerungen von über 20% zum Vorjahr angestrebt werden.

Mit einer weiteren Steigerung von Konzernumsatz- und Ertrag rechnet der Vorstand nach Inbetriebnahme der neuen Produktionsgebäude und -anlagen im Geschäftsjahr 2013. Eine Erhöhung der Wachstumsrate auf über 20% erscheint aus heutiger Sicht für diesen Zeitraum realistisch.

12.3 Zukünftige Entwicklung der Ultrasonic AG

Da die Ultrasonic AG eine Holdinggesellschaft für die Ultrasonic Gruppe ist und wesentliche Geschäftsinteressen in der VRC ausübt, hängen die Zukunftsperspektiven der Ultrasonic AG neben makroökonomischen Entwicklungen von den Aussichten der operativen Einheiten in der VRC ab (siehe obige Ausführungen). Ohne Berücksichtigung potentieller Dividendenzahlungen von Tochtergesellschaften rechnet die Ultrasonic AG damit für das Jahr 2012 und danach einen geringen Nettogewinn sowie einen positiven operativen Cash Flow zu erzielen.

In January 2012, ULTRASONIC entered into a construction agreement to building a factory complex which is including a new three-story factory workshop and eight-story staff quarter for the total construction cost of RMB 19,685,000 (approximately EUR 2,372,000). The whole expansion project will be financed by internal funds. The construction work is expected to be completed in middle of 2013. Through to its new factory complex and planned additional investments in shoe sole molding machines in the new factory, ULTRASONIC aims to increase total production capacity by around 20% and production capacity for shoe soles by 37% from around 41 million pairs per year at present to around 56 million pairs per year. Further, it plans to invest in the expansion of its sandals and slippers assembly lines and to acquire new production and assembly lines for the production of urban footwear products. Because of the limited space and capacity at the present premises, production of the premium urban footwear products has so far been outsourced. For the future, the company plans to repatriate production for this segment in order to foster future growth.

The Management Board believes that expanding production capacity will enable the company to produce its urban footwear products itself. This, in turn, will lead to an increase in the depth of value creation and, ultimately, to a further rise in profit margins.

The Management Board expects Group sales to grow around 15% to 20% in 2012. The pre-tax return on sales (ratio of pre-tax earnings to sales) is expected to be in a range of 25% to 30%. As in 2011, growth impetus should come from the “Sandals and slippers” as well as “Urban footwear” segments, which aim to rise sales year-on-year above 20%.

The Management Board is forecasting a further rise in Group sales and earnings following start-up of the new production facilities in 2013. From the present vantage point, an increase in the growth rate to over 20% in this period seems realistic.

12.3 Future development of Ultrasonic AG

Since the Ultrasonic AG is the holding company of the Ultrasonic-group and carries out main business interests in the PRC, the future development of Ultrasonic AG depend, besides macroeconomic developments, on the development of the operational entities in the PRC (compare statements above). Without accounting for potential dividend payments from affiliations, Ultrasonic AG expects to post a small net profit for FY 2012 and thereafter as well as a positive cash-flow from operations.

12.4 Gesamtaussage zur zukünftigen Geschäftsentwicklung

Die erwartete wirtschaftliche Entwicklung in China sowie eine fortschreitende Urbanisierung werden zu einer weiter wachsenden Nachfrage insbesondere im Bereich Urban Footwear führen. Ultrasonic sieht sich hier auf Grund der bereits erarbeiteten Marktstellung und der guten finanziellen Ausstattung in einer hervorragenden Ausgangsposition überproportional von diesen Megatrends zu profitieren.

Köln, 26. April 2012

Der Vorstand

Qingyong Wu	Chi Kwong Clifford Chan	Minghong Wu
Vorsitzender	CFO	COO

12.4 Overall statement of future business development

The expected economic developments in the PRC as well as the continued trend towards urbanization are expected to lead to an increase of the demand, especially in the segment "Urban footwear". Due to the achieved competitive position and the strong financial assets, Ultrasonic anticipates benefiting more than proportionally from those mega trends.

Cologne, 26 April 2012

The Management Board

Qingyong Wu	Chi Kwong Clifford Chan	Minghong Wu
Chairman	CFO	COO

Konzernabschluss

Ultrasonic AG und ihre Tochtergesellschaften

Für das Geschäftsjahr zum
31. Dezember 2011

Consolidated financial statements

Ultrasonic AG and its subsidiaries

For the financial year ended
31 December 2011

Konzernbilanz
zum 31. Dezember 2011

TEUR	Anhang	2011	2010
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	4	6.359	7.205
Landnutzungsrechte	5	159	152
Immaterielle Vermögenswerte	6	13	-
Latente Steueransprüche	23	387	-
Geleistete Anzahlungen	7	175	205
		7.093	**7.562**
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	8	614	534
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9	33.088	26.267
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10	77.520	43.382
		111.222	**70.183**
Vermögenswerte		**118.315**	**77.745**
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	11	17.248	14.182
Verbindlichkeiten gegenüber Vorstand	12	6	91
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	13	4.999	4.974
Laufende fällige Ertragsteuer	14	2.500	2.108
Verbindlichkeiten		**24.753**	**21.355**
NETTOVERMÖGENSWERTE		**93.562**	**56.390**
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	15	10.600	4.564
Agio	16	-	178
Kapitalrücklagen	16	4.800	-
Gesetzliche Rücklage	16	6.193	5.464
Währungsumrechnungsrücklage	16	11.417	4.299
Gesellschaftereinlage	16	-	1.425
Gewinnrücklagen	16	60.552	40.460
EIGENKAPITAL		**93.562**	**56.390**

Die Zahlen für 2010 betreffen den Konzernabschluss der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, und sind zu Vergleichszwecken eingefügt.

Die beileigenden Richtlinien und der Anhang sind ein wesentlicher Teil des Abschlusses.

Consolidated statements of financial position
as at 31 December 2011

EUR'000	Note	2011	2010
Non-current assets			
Property, plant and equipment	4	6,359	7,205
Land use rights	5	159	152
Intangible asset	6	13	-
Deferred tax assets	23	387	-
Prepayment	7	175	205
		7,093	**7,562**
Current assets			
Inventories	8	614	534
Trade and other receivables	9	33,088	26,267
Cash and bank balances	10	77,520	43,382
		111,222	**70,183**
Total assets		**118,315**	**77,745**
Current liabilities			
Trade and other payables	11	17,248	14,182
Amount due to director	12	6	91
Borrowings	13	4,999	4,974
Current income tax payable	14	2,500	2,108
Total liabilities		**24,753**	**21,355**
NET ASSETS		**93,562**	**56,390**
Equity			
Share capital	15	10,600	4,564
Share premium	16	-	178
Capital reserve	16	4,800	-
Statutory reserve	16	6,193	5,464
Foreign currency translation reserve	16	11,417	4,299
Waiver of the amount due to a director	16	-	1,425
Retained earnings	16	60,552	40,460
TOTAL EQUITY		**93,562**	**56,390**

The figures for 2010 concern the Consolidated Statements of China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, and are shown for comparison purposes

The accompanying policies and explanatory notes form an integral part of the Consolidated Financial Statements

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

TEUR	Anhang	2011	2010
Umsatzerlöse	17	**119.405**	**102.121**
Umsatzkosten	18	(82.530)	(69.919)
Bruttoergebnis		**36.875**	**32.202**
Sonstige betriebliche Erträge	19	2	2
Marketing- und Vertriebskosten	20	(1.164)	(1.043)
Verwaltungskosten		(2.446)	(1.447)
Finanzierungsaufwendungen	21	(276)	(437)
Finanzerträge		249	132
Ergebnis vor Ertragsteuern	22	33.240	29.409
Ertragsteuern	14	(8.321)	(7.515)
Ergebnis nach Steuern		**24.919**	**21.894**
Sonstiges Ergebnis:			
Währungsumrechnung		7.118	3.724
Gesamtergebnis		**32.037**	**25.618**
Gewinn pro Aktie (unverwässert/verwässert in EUR)		**2,48**	**2,19**

Die Zahlen für 2010 betreffen den Konzernabschluss der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, und sind zu Vergleichszwecken eingefügt.

Die beileigenden Richtlinien und der Anhang sind ein wesentlicher Teil des Abschlusses.

Consolidated statements of comprehensive income for the year ended 31 December 2011

EUR'000	Note	2011	2010
Revenue	17	119,405	102,121
Cost of sales	18	(82,530)	(69,919)
Gross profit		**36,875**	**32,202**
Other income	19	2	2
Selling and distribution expenses	20	(1,164)	(1,043)
Administrative expenses		(2,446)	(1,447)
Finance costs	21	(276)	(437)
Finance revenue		249	132
Profit before income tax	22	**33,240**	**29,409**
Taxation	14	(8,321)	(7,515)
Total profit for the year		**24,919**	**21,894**
Other comprehensive income:			
Foreign currency translation		7,118	3,724
Total comprehensive income		**32,037**	**25,618**
Earnings per share (basic/diluted in EUR)		**2.48**	**2.19**

The figures for 2010 concern the Consolidated Statements of China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, and are shown for comparison purposes

The accompanying policies and explanatory notes form an integral part of the Consolidated Financial Statements

Zusammenfassende Darstellung der Eigenkapitalveränderungen zum 31. Dezember 2011

TEUR	Gezeich-netes Kapital	Agio	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Währungs-umrech-nungs-rücklage	Rücklagen **	Gesetzliche Rücklage	Gesamt
Saldo zum 1. Januar 2010	-*	4.742	-	19.978	575	1.240	3.940	30.475
Gesamtergebnis des Jahres	-	-	-	21.894	3.724	-	-	25.618
Währungsumrechnung von HKD zu RMB	-	-	-	112	-	-	-	112
Ausgabe von Aktien (Anhang 15)	-*	-	-	-	-	-	-	-
Umgliederung in gesetzliche Rücklagen (Anhang 16)	-	-	-	(1.524)	-	-	1.524	-
Gesellschaftereinlage	-	-	-	-	-	185	-	185
Erhöhung des Aktienkapitals (Anhang 15)	4.564	(4.564)	-	-	-	-	-	-
Saldo zum 31. Dezember 2010	**4.564**	**178**	**-**	**40.460**	**4.299**	**1.425**	**5.464**	**56.390**
Gesamtergebnis des Jahres	-	-	-	24.919	7.118	-	-	32.037
Währungsumrechnung von HKD zu RMB	-	-	-	3	-	-	-	3
Ausgabe von Aktien (Anhang 15)	50	-	-	-	-	-	-	50
Umgekehrter Unternehmenserwerb	(4.564)	(178)	-	(5.321)	-	-	-	(10.063)
Erhöhung des Aktienkapitals durch Sacheinlagen (Anhang 15)	9.950	-	-	-	-	-	-	9.950
Erhöhung des Aktienkapitals durch Börsengang (Anhang 15)	600	-	4.800	-	-	-	-	5.400
Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion	-	-	-	(262)	-	-	-	(262)
Umgliederung in gesetzliche Rücklagen (Anhang 15)	-	-	-	(729)	-	-	729	-
Umgliederung in Gewinnrücklagen	-	-	-	1.425	-	(1.425)	-	-
Gesellschaftereinlage (Anhang 25)	-	-	-	57	-	-	-	57
Bilanz zum 31. Dezember 2011	**10.600**	**-**	4.800	**60.552**	**11.417**	**-**	**6.193**	**93.562**

Die Zahlen für 2010 betreffen den Konzernabschluss der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong und sind zu Vergleichszwecken eingefügt.

* Summe weniger als EUR 1.000

** Rücklagen beziehen sich auf den Verzicht auf den an den Vorstand, WU Qingyong, zahlbaren Betrag

Die beileigenden Richtlinien und der Anhang sind ein wesentlicher Teil des Abschlusses.

Consolidated statements of changes in equity for the year ended 31 December 2011

EUR'000	Share capital	Share premium	Capital reserve	Retained earnings	Exchange translation reserve	Reserves **	Statutory common reserve	Total
Balance as at 1 January 2010	-*	4,742	-	19,978	575	1,240	3,940	30,475
Total comprehensive income for the year	-	-	-	21,894	3,724	-	-	25,618
Currency translation difference from HKD to RMB	-	-	-	112	-	-	-	112
Issuance of shares (note 15)	-*	-	-	-	-	-	-	-
Transfer to statutory common reserve (note 16)	-	-	-	(1,524)	-	-	1,524	-
Waiver of amount due to a director	-	-	-	-	-	185	-	185
Increase of share capital (note 15)	4,564	(4,564)	-	-	-	-	-	-
Balance as at 31 December 2010	**4,564**	**178**	**-**	**40,460**	**4,299**	**1,425**	**5,464**	**56,390**
Total comprehensive income for the year	-	-	-	24,919	7,118	-	-	32,037
Currency translation difference from HKD to RMB	-	-	-	3	-	-	-	3
Issuance of shares (note 15)	50	-	-	-	-	-	-	50
Reverse acquisition	(4,564)	(178)	-	(5,321)	-	-	-	(10,063)
Increase of share capital on contribution in kind (note 15)	9,950	-	-	-	-	-	-	9,950
Increase of share capital on IPO (note 15)	600	-	4,800	-	-	-	-	5,400
Transaction costs of equity transaction	-	-	-	(262)	-	-	-	(262)
Transfer to statutory common reserve (note 15)	-	-	-	(729)	-	-	729	-
Transfer waiver balance to retained profit	-	-	-	1,425	-	(1,425)	-	-
Waiver of amount due to a director (note 25)	-	-	-	57	-	-	-	57
Balance as at 31 December 2011	**10,600**	**-**	**4,800**	**60,552**	**11,417**	**-**	**6,193**	**93,562**

The figures for 2010 concern the Consolidated Statements of China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, and are shown for comparison purposes

The accompanying policies and explanatory notes form an integral part of the Consolidated Financial Statements

* Amount less than EUR 1.000

** Reserves relate to the waiver of the amount due to director, WU Qingyong.

Konzern-Kapitalflussrechnung
für das am 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr

TEUR	2011	2010
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Gewinn vor Steuern	33.240	29.409
Anpassungen für:		
Abschreibung auf Sachanlagen (Anhang 4)	1.282	1.411
Abschreibung auf Landnutzungsrechte (Anhang 5)	4	2
Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (Anhang 6)	1	-
Verlust aus dem Abgang von Sachanlagevermögen	9	-
Zinseinnahmen	(249)	(132)
Zinsausgaben (Anhang 21)	276	437
Wechselkursänderungen	7.111	3.779
Betriebsgewinn vor Änderungen des Umlaufvermögens	**41.674**	**34.906**
Zunahme der Vorräte	(80)	(25)
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen	(6.791)	(4.110)
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten	3.066	3.822
Mittelzufluss aus dem laufenden Geschäftsbetrieb	**37.869**	**34.593**
Gezahlte Ertragsteuer	(8.504)	(7.135)
Gezahlte Zinsaufwendungen (Anhang 21)	(276)	(437)
Zinseinnahmen	249	132
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**29.338**	**27.153**
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Veräußerung von Sachanlagevermögen	12	-
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagenvermögen (Anhang 4)	(25)	(68)
Auszahlung für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(14)	(109)
Cashflows aus Investitionstätigkeit	**(27)**	**(177)**
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit		
Vorauszahlung (an)/von Vorstand	(28)	218
Auszahlung zur Tilgung von Bankkrediten	(4.858)	(4.908)
Aufnahme von Bankdarlehen	4.525	4.908
Einzahlungen aus ausgegebenen Aktien	5.450	-
Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion	(262)	-
Rückzahlung einer Wandelanleihe	-	(3.612)
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	**4.827**	**(3.394)**
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	34.138	23.582
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode (Anhang 10)*	43.382	19.800
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (Anhang 10)*	**77.520**	**43.382**

Die Zahlen für 2010 betreffen den Konzernabschluss der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong und sind zu Vergleichszwecken eingefügt.

Die beileigenden Richtlinien und der Anhang sind ein wesentlicher Teil des Abschlusses.

* entspricht „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ in der Konzernbilanz

Consolidated statements of cash flows
for the year ended 31 December 2011

EUR'000	2011	2010
Cash Flows from Operating Activities		
Profit before taxation	33,240	29,409
Adjustments for:		
Depreciation of property, plant and equipment (Note 4)	1,282	1,411
Amortisation of land use rights (Note 5)	4	2
Amortisation of intangible asset (Note 6)	1	-
Loss on disposal of property, plant and equipment	9	-
Interest income	(249)	(132)
Interest expense (Note 21)	276	437
Exchange difference on translation	7,111	3,779
Operating profit before working capital changes	**41,674**	**34,906**
Increase in inventories	(80)	(25)
Increase in trade and other receivables	(6,791)	(4,110)
Increase in trade and other payables	3,066	3,822
Net cash generated from operations	**37,869**	34,593
Income tax paid	(8,504)	(7,135)
Interest expense paid (Note 21)	(276)	(437)
Interest income	249	132
Net cash generated from operating activities	**29,338**	**27,153**
Cash Flows from Investing Activities		
Proceeds from disposal of property, plant and equipment	12	-
Acquisition of property, plant and equipment (Note 4)	(25)	(68)
Acquisition of intangible assets	(14)	(109)
Net cash used in investing activities	**(27)**	**(177)**
Cash Flows from Financing Activities		
Advance (to) / from director	(28)	218
Repayment of bank loans	(4,858)	(4,908)
Bank loans obtained	4,525	4,908
Proceeds from shares issued	5,450	-
Transaction costs of equity transaction	(262)	-
Repayment of convertible bond	-	(3,612)
Net cash generated from/(used in) financing activities	**4,827**	**(3,394)**
Net increase in cash and cash equivalents	34,138	23,582
Cash and cash equivalents at beginning of year (Note 10)*	43,382	19,800
Cash and cash equivalents at end of year (Note 10)*	**77,520**	**43,382**

The figures for 2010 concern the Consolidated Statements of China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, and are shown for comparison purposes

The accompanying policies and explanatory notes form an integral part of the Consolidated Financial Statements

* corresponds to 'cash and cash balances' in the Consolidated Statements of Financial Position

Konzernanhang für das am 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr

Der Anhang bildet einen wesentlichen Teil des Konzernabschlusses und sollte in Verbindung mit diesem gelesen werden.

1. Allgemeine Informationen

1.1 Die Gesellschaft

Die Ultrasonic AG (die „Gesellschaft“) wurde am 18. Mai 2011 als eine Vorratsgesellschaft unter der Firma Rheingoldhöhe 24. V V AG, Düsseldorf mit einem Grundkapital von EUR 50.000 gegründet und am 31. Mai 2011 unter der Nummer HRB 65745 in das Handelsregister des Amtsgerichts Düsseldorf eingetragen.

Mit Kaufvertrag vom 27. Juli 2011 wurde das Unternehmen von Herrn Qingyong Wu erworben. In Zusammenhang mit einem Beschluss der Hauptversammlung am 5. August 2011 wurde die Gesellschaft umfirmiert in Ultrasonic Outdoor AG und ihr eingetragener Geschäftssitz nach Köln verlegt. Die Eintragung in das für die Gesellschaft zuständige Handelsregister, d.h. des Amtsgerichts Köln, erfolgte am 14. Oktober 2011 unter der Nummer HRB 73727. Daraufhin wurde die Gesellschaft in der Hauptversammlung vom 27. Oktober 2011 in Ultrasonic AG umfirmiert, was zum 16. November 2011 gültig wurde.

Das erste Geschäftsjahr des Unternehmens ist ein verkürztes Geschäftsjahr, das bis 31. Dezember 2011 läuft.

Gegenstand des Unternehmens ist die Beteiligung, die Verwaltung der sowie die Bereitstellung von Unterstützungsleistungen für die Ultrasonic Group.

Der Konzernabschluss stellt aufgrund der angewandten Methode des umgekehrten Unternehmenserwerbs ein vollständiges Geschäftsjahr dar. Aus einem geschäftlichen Gesichtspunkt heraus sind die operativen Tochtergesellschaften China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited und deren Tochtergesellschaften („China Ultrasonic Gruppe“), an denen eine Beteiligung erworben wurde, als Erwerber zu betrachten und die Ultrasonic AG als ausgebende Einheit ist als erworbene Gesellschaft zu betrachten. Die China Ultrasonic Gruppe hat ein vollständiges Geschäftsjahr.

1.2 Struktur der Gruppe

Am 27. Oktober 2011 beschloss die Hauptversammlung, durch die Ausgabe von 9.950.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem Nennwert von je EUR 1,00 das Aktienkapital der Gesellschaft von EUR 50.000 auf EUR 10.000.000 zu erhöhen. Eintragung und Wirksamkeit dieser Kapitalerhöhung erfolgten am 16. November 2011.

Diese Kapitalerhöhung wurde durch eine Sacheinlage in Form aller Anteile der Gesellschaft an China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, in die Gesellschaft vorgenommen.

Notes to the consolidated financial statements for the financial year ended 31 December 2011

These notes form an integral part of and should be read in conjunction with the accompanying financial statements.

1. General information

1.1 The Company

Ultrasonic AG (the “Company”) was founded on 18 May 2011 as a shelf company under the firm Rheingoldhöhe 24. V V AG, Düsseldorf, with share capital amounting to EUR 50,000 and entered in the Commercial Register of Düsseldorf District Court on 31 May 2011 under the number HRB 65745.

On the basis of the purchase contract dated 27 July 2011 the Company was bought by Mr Qingyong Wu. In conjunction with a resolution of the general meeting of shareholders on 5 August 2011 the company name was changed to Ultrasonic Outdoor AG and its registered office transferred to Cologne. The entry in the Commercial Register responsible for the company, i.e. Cologne District Court, was performed on 14 October 2011 under the number HRB 73727. Subsequently, the company name was changed to Ultrasonic AG at the general meeting of shareholders dated 27 October 2011 which became effective by 16 November 2011.

The first business year of the Company is a short business year which runs until 31 December 2011.

The Company’s business purpose is holding, administration and the provision of support of the Ultrasonic Group.

The consolidated financial statements represent a full financial year because of the applied reverse acquisition method. From a business point of view, the operating subsidiaries, China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited and its subsidiaries (“China Ultrasonic Group”), whose interest have been acquired, has to be regarded as the acquirer and Ultrasonic AG as the issuing entity has to be regarded as acquiree. China Ultrasonic Group has a full business year.

1.2 Group structure

On 27 October 2011, the general meeting of shareholders resolved to increase the share capital of the Company from EUR 50,000 by EUR 9,950,000 to EUR 10,000,000 through the issue of 9,950,000 no value ordinary bearer shares with a notional value of EUR 1.00 each. The registration and effectiveness of that capital increase took place on 16 November 2011.

This capital increase is performed by means of a contribution in kind in the form of all of the company shares in China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, to the Company.

Nachfolgend ist die Anteilsbesitzliste der Ultrasonic AG dargestellt.

Name der Gesellschaft	Datum und Ort der Errichtung oder Gründung	Hauptaktivitäten	Höhe der Beteiligung	Textziffer
Direkte Beteiligung:				
China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited (“China Ultrasonic”)	3. Dezember 2007 Hong Kong	Investmentholding	100%	(1)
Indirekte Beteiligung via China Ultrasonic:				
Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd. (“Shenghui”)	20. November 1998 Volksrepublik China, (“VRC”)	Produktion und Verkauf von Schuhsohlen	100%	(2)
Fujian Suoli Shoes Co., Ltd. (“Fujian Suoli”)	2. August 2001 Volksrepublik China	Produktion und Verkauf von, Schuhsohlen, Sandalen und Slippern, Verkauf von Urban Footwear	100%	(3)
Indirekt beteiligt via Fujian Suoli:				
Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd. (“Suoli Xiamen”)	2. Juli 2008 Volksrepublik China	Verkauf von Urban Footwear-Accessoires	100%	(4)

(1) China Ultrasonic wurde in Hong Kong gemäß dem Gesetz über Kapitalgesellschaften (Company Ordinance) der Stadt Hong Kong gegründet. Bei der Eintragung wurde es China Ultrasonic genehmigt, 10.000 Aktien zu je HKD 1,00 auszugeben, wovon daraufhin 1 Aktie am 13. Dezember 2007 ausgegeben und voll einbezahlt wurde.

Gemäß einem Beschluss des Vorstands vom 9. April 2008 wurden 999 Stammaktien zu je HKD 1,00 ausgegeben und vollständig einbezahlt.

Gemäß einem Beschluss des Vorstands vom 29. Juni 2010 wurden 1.000 Stammaktien zu je HKD 1,00 ausgegeben und vollständig einbezahlt.

Gemäß Beschluss des Vorstands vom 30. Juni 2010 wurde das genehmigte Aktienkapital von China Ultrasonic auf 150.000.000 Stammaktien zu je HKD 1,00 erhöht. Am 30. Juni 2010 wurde das Agio von China Ultrasonic in Höhe von HKD 56.998.000 in 56.998.000 Stammaktien von China Ultrasonic zu je HKD 1,00 umgewandelt, die prozentual zu ihrem bisherigen Aktienanteil an alle Aktionäre von China Ultrasonic ausgegeben wurden. Daher betrug das ausgegebene und einbezahlte Kapital von China Ultrasonic am 30. Juni 2010 HKD 57.000.000.

Gemäß einem Beschluss des Vorstands vom 13. Januar 2012 wurden 36.800.000 Stammaktien zu je HKD 1,00 an die Ultrasonic AG zugeteilt. Demzufolge betrug das ausgegebene und einbezahlte Kapital der China Ultrasonic HKD 93.800.000.

(2) Shenghui wurde in der Volksrepublik China mit einem eingetragenen Kapital in Höhe von HKD 28.880.000 (etwa EUR 2.790.000) gegründet, das am 20. Dezember 1999 vollständig eingezahlt wurde.

(3) Fujian Suoli wurde mit einem eingetragenen Kapital in Höhe von HKD 28.880.000 als Aktiengesellschaft in der Volksrepublik China gegründet. Am 12. Juni 2008 stieg das eingetragene Kapital von Fujian Suoli auf HKD 78.880.000 (etwa EUR 7.614.000), das vollständig eingezahlt wurde. Am 28. Dezember 2011 stieg das eingetragenen Kapital von Fujian Suoli weiter auf HKD 178.880.000 (etwa EUR 17.766.000, wovon 113.561.000 am 18. Januar 2012 vollständig eingezahlt wurden; und

(4) Suoli Xiamen wurde in der Volksrepublik China mit einem eingetragenen Kapital in einer Höhe von RMB 30.000.000 (etwa EUR 3.407.000) gegründet, das am 26. August 2008 vollständig eingezahlt wurde.

As at the date of this report, the Company has direct interests in the following wholly-owned subsidiaries and there are no other subsidiaries or associated companies.

Name of Company	Date and place of incorporation or establishment	Principal activities	Equity held by the Company	Notes
Directly held:				
China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co., Limited (“China Ultrasonic”)	3 December 2007 Hong Kong	Investment holding	100%	(1)
Indirectly held via China Ultrasonic:				
Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd. (“Shenghui”)	20 November 1998 People’s Republic of China, (“PRC”)	Production and sales of shoe soles	100%	(2)
Fujian Suoli Shoes Co., Ltd. (“Fujian Suoli”)	2 August 2001 PRC	Production and sales of shoes soles, sandals and slippers, sale of urban footwear	100%	(3)
Indirectly held via Fujian Suoli:				
Suoli (Xiamen) Industrial Co., Ltd. (“Suoli Xiamen”)	2 July 2008 PRC	Sale of urban footwear accessories	100%	(4)

(1) China Ultrasonic was incorporated in Hong Kong under the Hong Kong Companies Ordinance. On incorporation, China Ultrasonic was authorised to issue was 10,000 shares of HKD 1.00 each, of which 1 share was subsequently issued and fully paid on 13 December 2007. Pursuant to a director’s resolution dated 9 April 2008, 999 ordinary shares of HKD 1.00 each were fully issued and paid-up.

Pursuant to a director’s resolution dated 29 June 2010, 1,000 ordinary shares of HKD 1.00 each were fully issued and paid-up.

Pursuant to a director’s resolution dated 30 June 2010, the authorised share capital of China Ultrasonic was increased to 150,000,000 ordinary shares of HKD 1.00 each. On 30 June 2010, share premium of China Ultrasonic amounting to HKD 56,998,000 was converted to 56,998,000 ordinary shares of China Ultrasonic of HKD 1.00 each which were allotted to all shareholders of China Ultrasonic in proportion to their existing shareholding percentage. Accordingly, the issued and paid-up capital of China Ultrasonic as at 30 June 2010 was HKD 57,000,000.

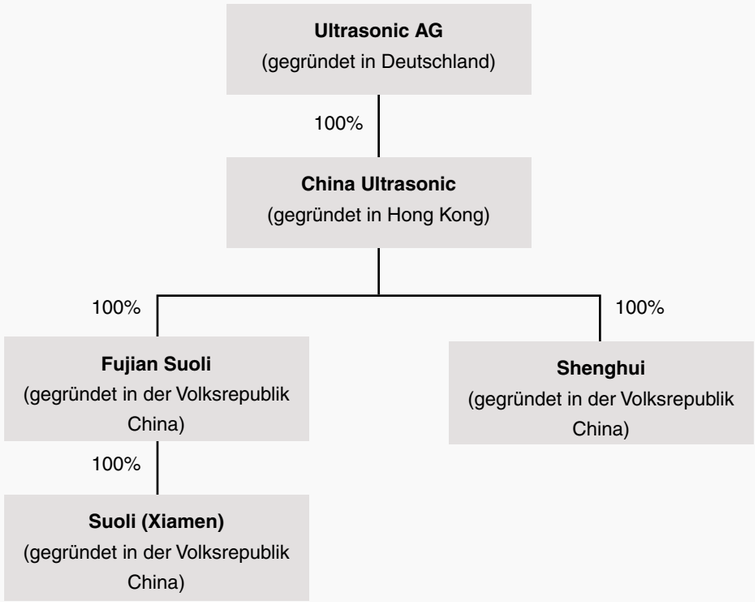
Pursuant to a director’s resolution dated 13 January 2012, 36,800,000 ordinary shares of HKD 1.00 each were allotted to Ultrasonic AG. Accordingly, the issued and paid-up capital of China Ultrasonic was HKD 93,800,000.

(2) Shenghui was established in the PRC with a registered capital of HKD 28,880,000 (approximately EUR 2,790,000), which was fully paid-up on 20 December 1999;

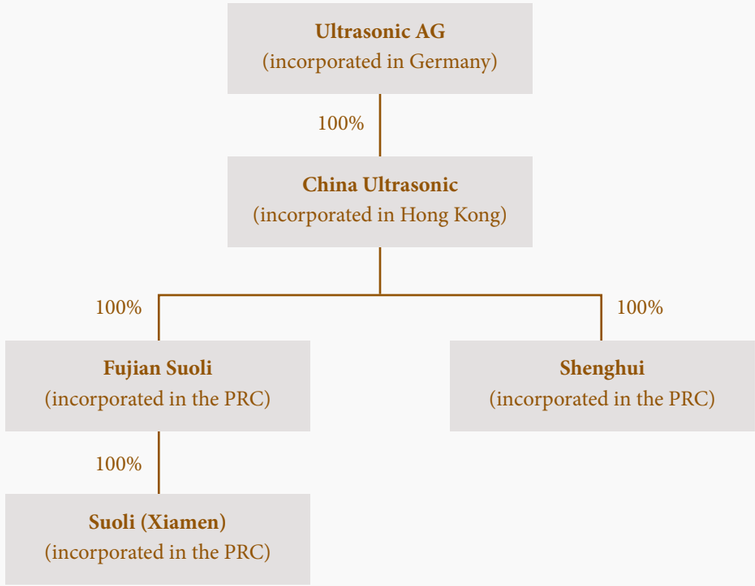
(3) Fujian Suoli was established in the PRC with a registered capital of HKD 28,880,000 as incorporation. On 12 June 2008, the registered capital of Fujian Suoli increased to HKD 78,880,000 (approximately EUR 7,614,000) which was fully paid-up. On 28 December 2011, the registered capital of Fujian Suoli further increased to HKD 178,880,000 (approximately EUR 17,766,000), of which HKD 113,561,000 was fully paid-up on 18 January 2012; and

(4) Suoli Xiamen was established in the PRC with a current registered capital of RMB 30,000,000 (approximately EUR 3,407,000), which was fully paid up on 26 August 2008.

Die Ultrasonic Gruppe ist wie folgt strukturiert:



The Ultrasonic Group structure is shown as follows:



2. Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss wurde in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, IFRS) und dazugehörigen Interpretationen, soweit diese von der EU empfohlen werden, erstellt und wurde während des am 31. Dezember 2011 endenden Geschäftsjahres einheitlich angewandt (einschließlich Vergleichswerte). Die Gruppe übernahm alle EU-IFRS, die am oder vor dem 1. Januar 2011 gültig waren. Der Konzernabschluss wurde gemäß Anschaffungskostenprinzip erstellt, soweit nicht in den nachfolgenden Rechnungslegungsvorschriften anders angegeben.

In Übereinstimmung mit den neuen/überarbeiteten IFRS wurden für alle dargestellten Zeiträume die folgenden Regeln angewandt, die 2011 erstmalig verpflichtend zu befolgen waren:

IFRS (Änderungen)	Verbesserungen an IFRS 2010
Änderungen der IAS 32	Klassifizierung von Bezugsrechten
Änderungen an IFRIC – Interpretation 14	Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen
Änderungen an IFRIC – Interpretation 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente
IAS 24 (überarbeitet)	Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die Anwendung vorstehender IFRS und Interpretationen hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsvorschriften der Gruppe oder wesentliche Auswirkungen auf den Abschluss zur Folge, ausgenommen Folgende:

IAS 24 (überarbeitet) - Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

IAS 24 (überarbeitet) ändert die Definition von nahe stehenden Parteien und stellt deren Bedeutung klar. Dies kann eine Änderung der Parteien zur Folge haben, die als nahe stehende Personen der berichtenden Einheit einzustufen sind. Die Gruppe hat die Angabe ihrer nahe stehenden Personen gemäß der überarbeiteten Definition neu geprüft und in Konsequenz die Angaben ihrer Transaktionen mit nahe stehenden Personen in den laufenden und den Vergleichszeiträumen geändert, um Transaktionen mit Tochtergesellschaften der Teilhaber und gemeinsam kontrollierten Einheiten der Gruppe einzuschließen und Transaktionen mit einer Einheit, die durch einen Angehörigen der Geschäftsleitung der Gruppe wesentlich beeinflusst wurde, auszuschließen. Transaktionen mit nahe stehenden Personen sind in Anhang unter der Textziffer 26 angegeben, wobei die Vergleichsangaben angeglichen wurden, um IAS 24 (überarbeitet) gemäß den vorläufigen Bestimmungen in IAS 24 (überarbeitet) zu entsprechen. Die Annahme von IAS 24 (überarbeitet) wirkt sich nicht auf den berichteten Gewinn oder Verlust der Gruppe, das Gesamtergebnis oder das Eigenkapital für die angegebenen Zeiträume aus.

IAS 24 (überarbeitet) führt ebenfalls vereinfachte Angabeanforderungen ein, die für Transaktionen mit nahe stehenden Personen gelten, bei denen die Gruppe und die Gegenpartei sich unter der einheitlichen Führung, gemeinsamen Kontrolle oder dem wesentlichen Einfluss einer Regierung, Behörde oder ähnlichen Stelle befinden. Diese neuen Angaben sind für die Gruppe nicht relevant, da die Gruppe keine Einheit mit staatlicher Verbindung ist.

2. Basis of preparation

The Financial Statements are prepared in accordance with International Financial Reporting Standards ("IFRS") including related interpretations, in so far as these have been endorsed by the EU, and have been consistently applied throughout the financial year ended 31 December 2011 (including comparatives). The Group has adopted all EU IFRS that were effective on or before 1 January 2011. The financial statements have been prepared under the historical cost convention, except as disclosed in the accounting policies below.

In accordance with new / revised IFRSs, the following regulations which became effective in 2011 have been applied to all periods presented:

IFRSs (Amendments)	Improvements to IFRSs 2010
Amendments to IAS 32	Classification of Rights Issues
Amendments to IFRIC – Interpretation 14	Prepayments of a Minimum Funding Requirement
Amendments to IFRIC – Interpretation 19	Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments
IAS 24 (Revised)	Related Party Disclosures

The adoption of the above IFRS and interpretations did not result in substantial changes to the Group's accounting policies or any significant impact on the financial statements, except for the following:

IAS 24 (Revised) – Related Party Disclosures

IAS 24 (Revised) amends the definition of related party and clarifies its meaning. This may result in changes to those parties who are identified as being related parties of the reporting entity. The Group has reassessed the identification of its related parties in accordance with the revised definition and as a consequence has amended the disclosures of its related party transactions in the current and comparative periods to include transactions with subsidiaries of the Group's associates and jointly controlled entity and to exclude transactions with an entity which was significantly influenced by a member of the Group's key management personnel. Related party transactions are disclosed in note 26 with the comparative information being restated to conform to IAS 24 (Revised) in accordance with the transitional provisions in IAS 24 (Revised). The adoption of IAS 24 (Revised) has no impact on the Group's reported profit or loss, total comprehensive income or equity for any period presented.

IAS 24 (Revised) also introduces simplified disclosure requirements applicable to related party transactions where the Group and the counterparty are under the common control, joint control or significant influence of a government, government agency or similar body. These new disclosures are not relevant to the Group because the Group is not a government related entity.

Die folgenden neuen / überarbeiteten IFRS, die für den Abschluss der Gruppe potentiell relevant sind, wurden bisher vom IASB veröffentlicht, sind jedoch noch nicht in Kraft getreten und wurden von der Gruppe nicht vorzeitig angenwendet.

Änderungen an IFRS 7	Angaben – Übertragung von finanziellen Vermögenswerten (1)
Änderungen an IFRS 7	Angaben – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten (4)
Änderungen an IFRS 7	Angaben – Erste Anwendung von IFRS 9 (6)
Änderungen an IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Änderungen in Bezug auf ausgeprägte Hochinflation und Abschaffung der festen Umstellzeitpunkte für Erstanwender (1)
Änderungen an IAS 12	Latente Steuer – Rückgewinnung der zugrundeliegenden Vermögenswerte (2)
Änderungen an IAS 1 (überarbeitet)	Darstellung von Posten des Sonstigen Gesamtergebnisses (3)
Änderungen an IAS 32	Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten (5)
Änderungen an IFRS 1	Staatsanleihen (4)
IFRS 9	Finanzinstrumente (6)
IFRS 10	Konzernabschlüsse (4)
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen (4)
IFRS 12	Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen (4)
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwerts (4)
IAS 19 (2011)	Leistungen an Arbeitnehmer (4)
IAS 27 (2011)	Einzelabschlüsse (4)
IAS 28 (2011)	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (4)
IFRIC – Interpretation 20	Abraumbeseitigungskosten in der Produktionsphase einer im Tagebaumine (4)

(1) Wirksam für am 1. Juli 2011 oder später beginnende Jahreszeiträume
(2) Wirksam für am 1. Januar 2012 oder später beginnende Jahreszeiträume
(3) Wirksam für am 1. Juli 2012 oder später beginnende Jahreszeiträume
(4) Wirksam für am 1. Januar 2013 oder später beginnende Jahreszeiträume
(5) Wirksam für am 1. Januar 2014 oder später beginnende Jahreszeiträume
(6) Wirksam für am 1. Januar 2015 oder später beginnende Jahreszeiträume

IFRS 9 „Finanzinstrumente“, befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. IFRS 9 wurde im November 2009 sowie Oktober 2010 veröffentlicht. Dieser Standard ersetzt die Abschnitte des IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, die sich mit der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten befassen. Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte in zwei Bewertungskategorien klassifiziert: diejenigen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie solche, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Die Festlegung erfolgt bei erstmaligem Ansatz. Die Einstufung hängt davon ab, wie der Konzern seine Finanzinstrumente verwaltet hat, sowie welche vertraglich vereinbarten Zahlungsflüsse mit den Finanzinstrumenten zusammenhängen. Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die meisten Vorschriften des IAS 39 beibehalten. Die Hauptveränderung liegt darin, dass in den Fällen der Ausübung der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert die Wertveränderungen, die aufgrund des eigenen Unternehmenskreditrisikos entstehen, im sonstigen

The following new / revised IFRSs, potentially relevant to the Group's financial statements, have been issued, but are not yet effective and have not been early adopted by the Group.

Amendments to IFRS 7	Disclosures – Transfers of Financial Assets (1)
Amendments to IFRS 7	Disclosures – Offsetting Financial Assets and Financial Liabilities (4)
Amendments to IFRS 7	Disclosures – Initial Application of IFRS 9 (6)
Amendments to IFRS 1	First-time Adoption of International Financial Reporting Standards – Amendments Relating to Severe Hyperinflation and Removal of Fixed Dates for First-time Adopters (1)
Amendments to IAS 12	Deferred Tax – Recovery of Underlying Assets (2)
Amendments to IAS 1 (Revised)	Presentation of Items of Other Comprehensive Income (3)
Amendments to IAS 32	Presentation – Offsetting financial Assets and Liabilities (5)
Amendments to IFRS 1	Government loans (4)
IFRS 9	Financial Instruments (6)
IFRS 10	Consolidated Financial Statements (4)
IFRS 11	Joint Arrangements (4)
IFRS 12	Disclosure of Interests in Other Entities (4)
IFRS 13	Fair Value Measurement (4)
IAS 19 (2011)	Employee Benefits (4)
IAS 27 (2011)	Separate Financial Statements (4)
IAS 28 (2011)	Investments in Associates and Joint Ventures (4)
IFRIC – Interpretation 20	Stripping Costs of the Production Phase of a Surface Mine (4)

(1) Effective for annual periods beginning on or after 1 July 2011
(2) Effective for annual periods beginning on or after 1 January 2012
(3) Effective for annual periods beginning on or after 1 July 2012
(4) Effective for annual periods beginning on or after 1 January 2013
(5) Effective for annual periods beginning on or after 1 January 2014
(6) Effective for annual periods beginning on or after 1 January 2015

IFRS 9, 'Financial instruments', addresses the classification, measurement and recognition of financial assets and financial liabilities. IFRS 9 was issued in November 2009 and October 2010. It replaces the parts of IAS 39 that relate to the classification and measurement of financial instruments. IFRS 9 requires financial assets to be classified into two measurement categories: those measured as at fair value and those measured at amortised cost. The determination is made at initial recognition. The classification depends on the entity's business model for managing its financial instruments and the contractual cash flow characteristics of the instrument. For financial liabilities, the standard retains most of the IAS 39 requirements. The main change is that, in cases where the fair value option is taken for financial liabilities, the part of a fair value change due to an enity's own credit risk is recorded in other comprehensive income rather than the income statement, unless this creates an accounting mismatch. Presently, the Group does not expect any material impact on the consolidated financial statements arising from the adoption of this Standard.

Ergebnis statt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, es sei denn, dass dies zu einer unzutreffenden Darstellung führt. Der Konzern wird IFRS 9 spätestens in dem Geschäftsjahr anwenden, welches am 1. Januar 2013 beginnt.

IFRS 10, „Konzernabschlüsse“, baut auf bestehenden Grundsätzen auf. Im Mittelpunkt von IFRS 10 steht die Einführung eines einheitlichen Konsolidierungsmodells für sämtliche Unternehmen, welches auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Darüber hinaus enthält der Standard zusätzliche Leitfäden, die bei der Bestimmung, ob eine Beherrschung vorliegt, unterstützen – insbesondere bei schwierigen Fällen. Der Konzern hat die vollen Auswirkungen des IFRS 10 noch nicht ausgewertet und wird IFRS 10 spätestens im Geschäftsjahr, welches am 1. Januar 2013 beginnt, anwenden.

IFRS 12, „Angaben zu Anteilen an Unternehmen“, führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einen Standard zusammen. Der Konzern hat die vollen Auswirkungen des IFRS 10 noch nicht ausgewertet und wird IFRS 12 spätestens im Geschäftsjahr, welches am 1. Januar 2013 beginnt, anwenden.

Von den übrigen benannten Standards oder Interpretationen, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind, wird eine wesentliche Auswirkung auf den Konzern nicht erwartet.

- **Allgemeine Überlegungen**
  Die bedeutenden Rechnungslegungsmethoden, die bei der Erstellung dieses Abschlusses verwendet wurden, sind nachfolgend zusammengefasst. Der Konzernabschluss wurde unter Verwendung der Bemessungsgrundlagen und Rechnungslegungsvorschriften gemäß IFRS für jeden Typ von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Einkünften und Ausgaben erstellt.

- **Darstellung der Abschlüsse**
  Die Abschlüsse werden gemäß IAS 1 Darstellung des Abschlusses dargestellt. Die Gesamtergebnisrechnung wurde unter Anwendung des Umsatzkostenverfahrens erstellt.

  Die Gesellschaft hat entschieden, IAS 1 (überarbeitet 2007) anzuwenden, indem sie die „Gesamtergebnisrechnung“ in einem Abschluss darstellt.

- **Kritische Rechnungslegungseinschätzungen und -beurteilungen**
  Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend überprüft und basieren auf historischen Erfahrungen und anderen Faktoren, eingeschlossen Erwartungen an zukünftige Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen als sachgerecht angesehen werden.

Die Gesellschaft erstellt Schätzungen, Annahmen und Beurteilungen hinsichtlich der Zukunft. Die sich daraus ergebenden Schätzungen, Annahmen und Beurteilungen für die Rechnungslegung, die ein beträchtliches Risiko beinhalten, innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte bei Aktiva und Passiva auszulösen, werden nachfolgend besprochen:

IFRS 10, Consolidated financial statements' builds on existing principles by identifying the concept of control as the determining factor in whether an entity should be included within the consolidated financial statements of the parent company. The standard provides additional guidance to assist in the determination of control where this is difficult to assess. The group is yet to assess IFRS 10's full impact and intends to adopt IFRS 10 no later than the accounting period beginning on or after 1 January 2013.

IFRS 12, 'Disclosures of interests in other entities' includes the disclosure requirements for all forms of interests in other entities, including joint arrangements, associates, special purpose vehicles and other off balance sheet vehicles. The group is yet to assess IFRS 12's full impact and intends to adopt IFRS 12 no later than the accounting period beginning on or after 1 January 2013.

There are no other IFRSs or IFRIC interpretations that are not yet effective that would be expected to have a material impact on the Group.

- **Overall Considerations**
  The significant accounting policies that have been used in the preparation of these financial statements are summarised below. The financial statements have been prepared using the measurement bases and accounting policies specified by IFRS for each type of asset, liability, income and expense. These are more fully described below.

- **Presentation of Financial Statements**
  The financial statements are presented in accordance with IAS 1 Presentation of Financial Statements. The statement of comprehensive income has been prepared using the function of expense method.

  The Company has elected to adopt IAS 1 (revised 2007) by presenting the 'Statement of comprehensive income' in one statement.

- **Critical accounting estimates and judgment**
  Estimates and judgments are continually evaluated and are based on historical experiences and other factors, including expectations of future events that are believed to be reasonable under the circumstances.

The Company makes estimates, assumptions and judgments concerning the future. The resulting accounting estimates, assumptions and judgments that have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities within the next financial year are discussed below:

Hauptquellen der Unsicherheit bei Schätzungen

- **Ertragsteuern**
  Die Gruppe unterliegt aufgrund ihrer Betriebstätigkeit in der Volksrepublik China der Ertragsteuer. Umfangreiche Beurteilungen sind für die Bestimmung der Rückstellung für die Ertragsteuer erforderlich. Es bestehen ebenfalls Forderungen, für die die endgültige Bestimmung der Steuer während des üblichen Geschäftsverlaufs unsicher ist. Die Gruppe erfasst Verbindlichkeiten für zu erwartende Steuerzahlungen auf Grundlage von Schätzungen, falls zusätzliche Steuern fällig werden. Weicht das endgültige Steuerergebnis bezüglich dieser Sachverhalte von den ursprünglich erfassten Beträgen ab, haben diese Abweichungen Auswirkungen auf die Aufwendungen für Einkommensteuer und Rückstellungen für latente Steuern in dem Zeitraum, in dem die Bestimmung erfolgt ist.

- **Vorräte**
  Der Vorratsbestand wird nach dem Niederstwertprinzip (Kosten und Nettoveräußerungswert) bewertet. Bei der Schätzung der Nettoveräußerungswerte berücksichtigt das Management die zum Zeitpunkt der Schätzung zuverlässigsten verfügbaren Nachweise. Das Kerngeschäft der Gruppe unterliegt Schwankungen der Rohstoffpreise und Änderungen des Kundenverhaltens, das eine rasche Änderung der Verkaufspreise verursachen kann.

- **Rückstellungen**
  Die diesbezügliche Gesetzgebung in der Volksrepublik China verpflichtet die Gruppe, für die Beseitigung möglicherweise entstandener Umweltschäden zu haften. Das Management ist der Meinung, dass keine Umweltschäden durch die Gruppe verursacht wurden und hat daher keine diesbezüglichen Rückstellungen gebildet.

- **Abschreibung von Sachanlagevermögen**
  Das Sachanlagevermögen wird über die geschätzte Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Das Management schätzt die Nutzungsdauer von Sachanlagevermögen auf zwischen 3 und 20 Jahre. Änderungen des erwarteten Nutzungsniveaus und technologischer Entwicklungen könnten die wirtschaftliche Nutzungsdauer und die Restwerte dieser Vermögenswerte beeinflussen, daher könnten zukünftige Abschreibungen angepasst werden. Eine Differenz von 5% bei den erwarteten Nutzungsdauern das Sachanlagevermögen hätte keine wesentliche Änderung des Nettogewinnes der Gruppe für die jeweiligen Geschäftsjahre zur Folge.

- **Kritische Beurteilungen in anwendbaren Rechnungslegungsvorschriften**
  Bei der Anwendung der Rechnungslegungsvorschriften der Gruppe wie nachfolgend beschrieben ist das Management der Meinung, dass keine Anwendungen von Beurteilungen vorliegen, von denen eine wesentliche Auswirkung auf die in dem Abschluss erfassten Beträge erwartet wird.

Key sources of estimation uncertainty

- **Income taxes**
  The Group has exposure to income tax arising from their operations in the PRC. Significant judgment is required in determining the provision for income taxes. There are also claims for which the ultimate tax determination is uncertain during the ordinary course of business. The Group recognises liabilities for expected tax issues based on estimates of whether additional taxes will be due. When the final tax outcome of these matters is different from the amounts that were initially recognised, such differences will impact the income tax expense and deferred tax provisions in the period in which such determination is made.

- **Inventories**
  Inventories are measured at the lower of cost and net realisable value. In estimating net realisable values, management takes into account the most reliable evidence available at the times the estimates are made. The Group's core business is subject to raw material price changes and changes in customer behaviour which may cause selling prices to change rapidly.

- **Provisions**
  The respective legislation in the PRC requires the Group to commit itself to remediate any environmental damages which may have been incurred. Management is of the opinion that no environmental damage has been caused by the Group and hence has not provided for this.

- **Depreciation of property, plant and equipment**
  Property, plant and equipment are depreciated on a straight-line basis over their estimated useful lives. Management estimates the useful lives of property, plant and equipment to be within 3 to 20 years. Changes in the expected level of usage and technological developments could impact the economic useful lives and the residual values of these assets, therefore future depreciation charges could be revised. A 5% difference in the expected useful lives of the property, plant and equipment would not result in a significant change to the Group's net profit for the respective financial years.

- **Critical judgment made in applying accounting policies**
  In the process of applying the Group's accounting policies as described below, management is of the opinion that there are no instances of application of judgments which are expected to have a significant effect on the amounts recognised in the Financial Statements.

3. Bedeutende Rechnungslegungsvorschriften

3.1 Konsolidierung

Der Konzernabschluss der Gruppe schließt die am Ende des Geschäftsjahres erstellten Abschlüsse der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften ein. Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, bei denen der Konzern eine Beherrschungsmöglichkeit durch die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik hat. Ein solches Beherrschungsverhältnis ist aus Sicht der Gruppe regelmäßig dann zu vermuten, wenn sie mehr als die Hälfte der Stimmrechte an einem anderen Unternehmen besitzt. Bilanzstichtag aller Tochtergesellschaften ist der 31. Dezember.

Alle Salden aus wesentlichen Konzerntransaktionen mit verbundenen konsolidierten Unternehmen und daraus hervorgehende nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden bei der Konsolidierung eliminiert, so dass der Konzernabschluss lediglich Transaktionen und Salden mit Dritten widergibt. Die Ergebnisse von während des Geschäftsjahres erworbenen oder veräußerten Tochtergesellschaften werden in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung zeitanteilig ab dem Datum berücksichtigt oder nicht berücksichtigt, an dem die Kontrolle auf die Gruppe übergeht oder die Kontrolle beendet ist.

Unternehmenszusammenschlüsse werden, soweit vorliegend, grundsätzlich unter Anwendung der Erwerbsmethode erfasst. Die für eine Übernahme übertragene Gegenleistung wird als Zeitwert der aufgewendeten Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen oder übernommenen Verbindlichkeiten zum Datum der Übernahme gemessen. Die übertragene Gegenleistung schließt ebenfalls den Zeitwert von bedingten Vergütungsvereinbarungen und den Zeitwert von bereits zuvor bestehenden Kapitalbeteiligungen an den Tochtergesellschaften ein. Der Übernahme zuzurechnende Kosten werden aufwandswirksam erfasst. Bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene identifizierbare Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten werden zu ihren Zeitwerten am Erwerbsdatum bewertet.

Bei Verlust der Beherrschungsmöglichkeit über eine Tochtergesellschaft werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Tochtergesellschaft, einschließlich der zugeordneten Geschäfts- und Firmenwerte, ausgebucht. Zurückbehaltene Beteiligungen an der Einheit werden zum Zeitwert am Veräußerungsstichtag neu bewertet. Die Differenz zwischen dem Buchwert der zurückbehaltenen Investition zum Datum des Kontrollverlusts und deren Zeitwert wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Entsprechen Rechnungslegungsvorschriften einer Tochtergesellschaft nicht denen der Gruppe, werden bei der Konsolidierung entsprechende Anpassungen vorgenommen, wenn die betreffenden Summen als für die Gruppe wesentlich eingestuft werden.

Beteiligungen Dritter ohne Beherrschungseinfluss stellen einen Anspruch auf einen Anteil des Gewinns oder Verlusts und der Nettovermögenswerte einer nicht von der Gruppe gehaltenen Tochtergesellschaft dar. Sie werden in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals gesondert von dem Eigenkapital der Muttergesellschaft dargestellt und in der Konzerngesamtergeb-

3. Significant accounting policies

3.1 Consolidation

The financial statements of the Group include the financial statements of the Company and its subsidiaries made up at the end of the financial year. Subsidiaries are entities over which the Group has the power to control the financial and operating polices. The Group obtains and exercises control through more than half of the voting rights. All subsidiaries have a reporting date of 31 December.

All inter-company balances and significant inter-company transactions and resulting unrealised profits or losses are eliminated on consolidation and the consolidated financial statements reflect external transactions and balances only. The results of subsidiaries acquired or disposed of during the financial year are included or excluded from the consolidated profit or loss from the effective date in which control is transferred to the Group or in which control ceases, respectively.

Business combinations are accounted for using the acquisition method, if any. The consideration transferred for an acquisition is measured as the fair value of the assets given, equity instruments issued and liabilities incurred or assumed at the date of acquisition. The consideration transferred also includes the fair value of any contingent consideration arrangement and the fair value of any pre-existing equity interest in the subsidiaries. Costs attributable to the acquisition are expensed as incurred. Identifiable assets acquired and liabilities and contingent liabilities assumed in a business combination are measured initially at their fair values at the acquisition date.

When the control over a subsidiary is lost, the assets and liabilities of the subsidiary, including any goodwill, are derecognised. Any retained interest in the entity is remeasured at fair value. The difference between the carrying amount of the retained investment at the date when control is lost and its fair value is recognised in profit or loss.

Where accounting policies of a subsidiary do not conform to those of the Company, adjustments are made on consolidation when the amounts involved are considered significant to the Group.

Non-controlling interests represent the portion of profit or loss and net assets in subsidiary not held by the Group. They are presented in the consolidated statement of financial position within equity, separately from the parent shareholders' equity, and are separately disclosed in the consolidated statement of comprehensive income. Total comprehensive income is attributed to the non-controlling interests based on their respective interests in a subsidiary, even if this result in the non-controlling interests having deficit balances.

Changes in the Company owners' ownership interest in a subsidiary that do not result in a loss of control are accounted for as equity transactions. In such circumstances, the carry amounts of the controlling and non-controlling interests are adjusted to reflect the changes in their relative

nisrechnung gesondert angegeben. Dem Konzerngesamtergebnis wird die Beteiligung ohne Beherrschungseinfluss auf Grundlage ihrer jeweiligen Beteiligungen an einer Tochtergesellschaft zugeordnet, auch wenn sich hieraus ein insgesamt negativer Wert für die Beteiligung ohne Beherrschungseinfluss ergibt.

Änderungen der Beteiligung der Gesellschafter an einer Tochtergesellschaft, die keinen Kontrollverlust zur Folge haben, werden als Eigenkapitaltransaktionen erfasst. Unter diesen Umständen werden die Buchwerte der beherrschten und nicht-beherrschten Beteiligungen angepasst, um die Änderungen ihrer jeweiligen Beteiligungen an der Tochtergesellschaft widerzuspiegeln. Differenzen zwischen der Summe, um die die nicht-beherrschten Beteiligung angepasst wird, und dem Zeitwert der gezahlten oder erhaltenen Vergütung wird direkt unter Eigenkapital verbucht und den Eigentümern der Muttergesellschaft zugeordnet.

3.2 Immaterielle Vermögenswerte

Gesondert erworbene immaterielle Vermögenswerte werden anfänglich als Kosten erfasst und später zu Kosten abzüglich kumulierter Abschreibung und kumulierten Verlusten aus Wertminderung angesetzt.

Die Abschreibung erfolgt linear über ihre geschätzte Nutzungsdauer von 3 Jahren. Die Abschreibungskosten werden unter Gewinn oder Verlust erfasst und unter Verwaltungskosten eingeschlossen.

3.3 Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibung und kumulierten Verlusten aus Wertminderung erfasst. Die Anschaffungskosten für das Sachanlagevermögen enthalten den Kaufpreis und die Kosten, die für die Inbetriebnahme am beabsichtigten Zielort unmittelbar anfallen. Nach Inbetriebnahme der Sachanlage entstandene Kosten, wie Reparaturen und Wartung, werden üblicherweise für den Zeitraum ihrer Entstehung unter Gewinne oder Verluste erfasst. In Situationen, in denen klar nachgewiesen werden kann, dass der Aufwand eine Steigerung des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens, der von der Nutzung der Sachanlagevermögens erwartet wird, herbeigeführt hat und die Aufwendung des Postens zuverlässig gemessen werden kann, werden die Kosten als nachträgliche Anschaffungskosten dieses Vermögenswertes aktiviert.

Geleistete Anzahlungen auf Sachanlagen werden als Vermögenswert erfasst, wenn eine Zahlung für die Sachanlagen im Voraus zu der endgültigen Lieferung der Sachanlagen erfolgt ist.

Abschreibungen auf die Anschaffungskosten materieller Vermögenswerte erfolgen linear über folgende geschätzte Nutzungsdauern, abzüglich von geschätzten Restwerten:

Gebäude	20 Jahre
Technische Anlage und Maschinen	5 - 10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 - 10 Jahre
Kraftfahrzeuge	5 - 10 Jahre

interests in the subsidiary. Any difference between the amount by which the non-controlling interest is adjusted and the fair value of the consideration paid or received is recognised directly in equity and attributed to owners of the parent.

3.2 Intangible asset

Intangible asset acquired separately are initially recognised at cost and is subsequently carried at cost less accumulated amortisation and accumulated impairment losses.

Amortisation is provided on a straight-line basis over their estimated useful lives of 3 years. The amortisation expense is recognised in profit or loss and included in administrative expenses.

3.3 Property, plant and equipment

Property, plant and equipment are recognised at cost less accumulated depreciation and accumulated impairment losses. The cost of property, plant and equipment comprises the purchase price and any costs directly attributable to bringing the asset to the working condition and location for its intended use. Expenditure incurred after property, plant and equipment have been put into operation, such as repairs and maintenance, is normally recognised in profit or loss in the period in which it is incurred. In situations where it can be clearly demonstrated that the expenditure has resulted in an increase in the future economic benefits expected to be obtained from the use of the property, plant and equipment, and the expenditure of the item can be measured reliably, the expenditure is capitalised as an additional cost of that asset.

Advance payments for property, plant and equipment acquired are recognised as an asset when payment for the property, plant and equipment has been made in advance of the final delivery of the property, plant and equipment.

Depreciation on property, plant and equipment is calculated using the straight-line method to write off the cost of property, plant and equipment, less any estimated residual values, over the following estimated useful lives:

Buildings	20 years
Plant and machinery	5 - 10 years
Furniture, fixtures and office equipment	3 - 10 years
Motor vehicles	5 - 10 years

Die geschätzten Restwerte, geschätzten Nutzungsdauern und die Abschreibungsmethode der materiellen Vermögenswerte werden zu jedem Bilanzstichtag geprüft und gegebenenfalls angepasst.

Der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung oder Stilllegung eines der unter Gewinn oder Verlust erfassten Posten der materiellen Vermögenswerte ist die Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des jeweiligen Vermögenswertes.

3.4 Landnutzungsrechte

Landnutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Verlust aus Wertminderung dargestellt. Die Abschreibung wird durchgeführt, um die Kosten der Landnutzungsrechte unter Anwendung der linearen Methode über den Zeitraum der Pachtdauer abzuschreiben. Die Position Landnutzungsrechte beinhaltet geleistete Zahlungen zur langfristigen Nutzung von Grund und Boden.

3.5 Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte

Grund und Boden, Gebäude und sonstiges Sachanlagevermögen werden auf Werthaltigkeit überprüft, sobald objektive Tatbestände oder Hinweise vorliegen, dass dieses Sachanlagevermögen im Wert gesunken ist.

Zum Zweck der Werthaltigkeitsprüfung wird der erzielbare Betrag (höherer Wert zwischen Nettoveräußerungs- und Nutzungswert) im Rahmen der Einzelbewertung bestimmt. Bei der Berechnung des Nutzungswertes wird eine Abgrenzung einer sogenannten zahlungsmittelerzeugenden Einheit durchgeführt, die die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten darstellt, der unabhängige Cashflows zugewiesen werden können. Liegen die Voraussetzungen vor, ist der erzielbare Betrag für die zahlungsmittelerzeugende Einheit bestimmt, zu der der Vermögensgegenstand zuzuordnen ist.

Liegt der erzielbare Ertrag des Vermögensgegenstandes unter dem Buchwert, so ist der Buchwert des Vermögensgegenstandes auf den erzielbaren Betrag zu reduzieren. Die Differenz zwischen Buchwert und erzielbarem Wert wird als Wertminderungsaufwand behandelt, sofern der Vermögenswert nicht zu seinem Neubewertungsbetrag angesetzt wird und der Wertverlust im Rahmen der Neubewertungsmethode zu behandeln ist.

Ein Wertverlust für einen Vermögenswert, der nicht zu dem Bereich Goodwill gezählt wird, wird zurückgebucht, wenn, und nur wenn, seit der letzten Wertminderung eine Veränderung der zur Feststellung des erzielbaren Betrages verwendeten Schätzung festgestellt wurde. Der Buchwert dieses Vermögenswertes erhöht sich gegenüber dessen zurückgebuchtem erzielbarem Betrag, vorausgesetzt, dass dieser Betrag nicht den Buchwert übersteigt, der bestimmt worden wäre (abzüglich von kumulierten Abschreibungen), wenn in den Vorjahren für diesen Vermögenswert kein Wertverlust erfasst worden wäre.

The estimated residual values, estimated useful lives, and depreciation method of the property, plant and equipment are reviewed, and adjusted as appropriate, at each statement of financial position date.

The gain or loss on disposal or retirement of an item of property, plant and equipment recognised in profit or loss is the difference between the net disposal proceeds and the carrying amount of the relevant asset.

3.4 Land use rights

Land use rights are stated at cost less accumulated amortisation and impairment losses. Amortisation is charged so as to write off the cost of land use rights, using the straight-line method, over the period of their lease terms. Land use rights represent up-front payments to acquire long-term interests in the usage of land.

3.5 Impairment of non-financial assets

Property, plant and equipment are tested for impairment whenever there is any objective evidence or indication that these assets may be impaired.

For the purpose of impairment testing, the recoverable amount (i.e. the higher of the fair value less cost to sell and the value-in-use) is determined on an individual asset basis unless the asset does not generate cash flows that are largely independent of those from other assets. If this is the case, the recoverable amount is determined for the cash-generating-unit ("CGU") to which the asset belongs.

If the recoverable amount of the asset (or CGU) is estimated to be less than its carrying amount, the carrying amount of the asset (or CGU) is reduced to its recoverable amount. The difference between the carrying amount and recoverable amount is recognised as an impairment loss, unless the asset is carried at revalued amount, in which case, such impairment loss is treated as a revaluation decrease.

An impairment loss for an asset other than goodwill is reversed if, and only if, there has been a change in the estimates used to determine the asset's recoverable amount since the last impairment loss was recognised. The carrying amount of this asset is increased to its revised recoverable amount, provided that this amount does not exceed the carrying amount that would have been determined (net of any accumulated amortisation or depreciation) had no impairment loss been recognised for the asset in prior years.

A reversal of impairment loss for an asset other than goodwill is recognised in profit or loss, unless the asset is carried at revalued amount, in which case, such reversal is treated as a revaluation increase.

Eine Zuschreibung bei einem Vermögenswert, der nicht dem Bereich Goodwill zugeordnet wird, wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, sofern der Vermögensgegenstand nicht im Rahmen einer Neubewertung erfasst wurde, wodurch dann diese Zuschreibung im Rahmen der Neubewertungsmethode behandelt wird.

3.6 Finanzielle Vermögensgegenstände

Die finanziellen Vermögensgegenstände der Gruppe werden in die Kategorien Darlehen und Forderungen eingeteilt. Die Gruppe verfügt über keine weiteren finanziellen Vermögensgegenstände. Die Kategorien Darlehen und Forderungen beinhalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen.

Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs werden am Tag des Geschäftsabschlusses bilanziert.

Wertminderungen werden erfasst, wenn objektive Nachweise bestehen, dass die Gruppe nicht alle fälligen Forderungen realisieren kann; die Summe dieser Wertminderungen ist die Differenz zwischen dem Nettobuchwert und dem zum Bewertungsstichtag zu erwartenden Zuflüssen aus den wertberichtigten Forderungen. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, welche wertberichtigt zu bilanzieren sind, werden solche Wertminderungen in einem separaten Wertminderungskonto erfasst und der Verlust hieraus bei den Verwaltungskosten in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Bei uneinbringlichen Forderungen wird der Bruttobuchwert über die damit verbundene Wertminderungen abgeschrieben.

Erträge aus Darlehen und Forderungen stammen hauptsächlich aus Zinsen und werden durch die Effektivzinsmethode bestimmt. Aufwendungen stammen hauptsächlich aus Wert Wertminderungen und werden durch eine vom Management durchgeführte Altersanalyse bestimmt, die auf Erfahrungen aus gleichgelagerten Fällen der Vergangenheit basiert.

3.7 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die feste bzw. bestimmbare Zahlungsziele beinhalten und nicht auf einem organisierten Markt gehandelt werden. Sie werden als Umlaufvermögen dargestellt, da die Fälligkeit innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag gegeben ist.

Forderungen werden zu Anschaffungskosten nebst Anschaffungsnebenkosten angesetzt und unter Verwendung der Effektivzinsmethode fortgeführt. Wertminderungen werden in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, wenn objektiv feststeht, dass der Vermögenswert in seinem Wert gemindert ist. Die festgestellte Wertminderung wird als Differenz zwischen dem fortgeführten Buchwert und dem Zeitwert der erwarteten zukünftigen Rückflüsse, diskontiert mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz, berechnet.

3.6 Financial assets

The financial assets of the Group are categorised as loans and receivables. The Group does not have any other financial assets. The Group's loans and receivables comprise trade and other receivables, cash and cash equivalents and amounts due from related parties in the statement of financial position.

Regular purchases and sales of financial assets are accounted for at trade date.

Impairment provisions are recognised when there is objective evidence that the Group will be unable to collect all of the amounts due under the terms of receivables, the amount of such a provision being the difference between the net carrying amount and the present value of the future expected cash flows associated with the impaired receivables. For trade receivables, which are reported net of impairment provisions, such provisions are recorded in a separate allowance account with the loss being recognised within administration expense in profit or loss. On confirmation that the trade receivables will not be collectable, the gross carrying value of the asset is written off against the associated provision.

Gains on loans and receivables are primarily from interest and are determined on the effective interest method. Losses are primarily from impairment and are determined by management analysis of the ageing of loans and receivables based on experience of default risk and history.

3.7 Trade and other receivables

Receivables are non-derivative financial assets with fixed or determinable payments that are not quoted in an active market. They are presented as current assets, as all mature within 12 months after the statement of financial position date.

Receivables are measured on initial recognition at fair value plus transaction cost and subsequently carried at amortised cost using the effective interest method. Allowances for impairment are recognised in profit or loss when there is objective evidence that the asset is impaired. The allowance recognised is calculated as the difference between the asset's carrying amount and the present value of estimated future cash flows, discounted at the effective interest rate computed at initial recognition.

3.8 Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden zum gewichteten Durchschnitt angesetzt. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten für fertige und unfertige Erzeugnisse umfassen Rohstoffe sowie direkte Arbeits- und sonstige Gemeinkosten. Der Nettoveräußerungspreis ist der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr zu erzielende Verkaufspreis abzüglich noch ausstehender Fertigungs- und Vertriebskosten.

Die Buchwerte der Vorräte sind unter Anhang 8 angegeben.

3.9 Kapitalrücklagen und Dividendenzahlungen

Das gezeichnete Kapital repräsentiert den anteiligen Betrag am Grundkapital der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Die Gewinnrücklagen umfassen alle laufenden und früheren Jahresergebnisse so wie sie in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt sind.

Bei der Umrechnung von Fremdwährung entstehende Differenzen sind in der Währungsumrechnungsrücklage enthalten.

An Aktionäre auszuschüttende Dividenden sind unter den „sonstigen Verbindlichkeiten“ ausgewiesen, wenn diese Ausschüttung in einer dem Bilanzstichtag vorhergehenden Hauptversammlung beschlossen wurde.

In Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften der Volksrepublik China sind die Tochtergesellschaften, die ihren Sitz in der Volksrepublik China haben, verpflichtet, 10% ihres gesetzlichen Jahresnettogewinns (nach Verrechnung mit eventuellen Verlustvorträgen) in die gesetzliche Rücklage einzustellen. Sobald diese Rücklage 50% des gezeichneten Kapitals der Tochtergesellschaften erreicht, ist es möglich, jeglichen Betrag des jährlichen Jahresüberschusses auszuschütten. Die so gebildeten Rücklagen können dazu verwendet werden, Verlustvorträge zu vermindern oder bei Vorliegen entsprechender Genehmigungen zur Durchführung einer Kapitalerhöhung bei der Tochtergesellschaft herangezogen zu werden. Ausgenommen zum Zweck der Aufrechnung von Verlusten aus den Vorjahren sind diese gesetzlichen Rücklagen mindestens mit 25% des Stammkapitals der jeweiligen Gesellschaft beizubehalten. Für Dividendenausschüttungen an die Aktionäre stehen die gesetzlichen Rücklagen nicht zur Verfügung.

Relevante Geschäftsvorfälle mit den Gesellschaftern der Muttergesellschaft werden innerhalb des Eigenkapitals gesondert ausgewiesen.

3.8 Inventories

Inventories are carried at the lower of cost and net realisable value. Cost is determined using the weighted average method. The cost of finished goods and work-in-progress comprise raw materials, direct labour and other overheads that have been incurred in bringing the inventories to their present location and condition. Net realisable value is the estimated selling price in the ordinary course of business, less the estimated costs of completion and the estimated costs necessary to make the sale.

The carrying values of inventories are disclosed under Note 8.

3.9 Equity reserves and dividend payments

Share capital represents the nominal value of shares that have been issued in the Company.

Retained earnings include all current and prior period results as determined in the statement of comprehensive income.

Foreign currency translation differences arising on the translation are included in the translation reserve.

Dividend distributions payable to equity shareholders are included in 'other liabilities' when the dividends have been approved in a general meeting prior to the reporting date.

In accordance with the relevant laws and regulations of PRC, the subsidiary of the Company established in PRC are required to transfer 10% of its annual statutory net profit (after offsetting any prior years' losses) to the statutory reserve. When the balance of such reserve reaches 50% of the subsidiary's share capital, any further transfer of its annual statutory net profit is optional. Such reserve may be used to offset accumulated losses or to increase the registered capital of the subsidiary subject to the approval of the relevant authorities. However, except for offsetting prior years' losses, such statutory reserve must be maintained at a minimum of 25% of the share capital after such usage. The statutory reserves are not available for dividend distribution to the shareholders.

Relevant transactions with owners of the parent are recorded separately within equity.

3.10 Finanzverbindlichkeiten

Finanzverbindlichkeiten werden erfasst, wenn die Gruppe Vertragspartner eines Finanzinstrumentes wird. Finanzverbindlichkeiten werden mit dem beizulegenden Zeitwert zuzüglich eventuell direkt zuzuordnender Transaktionskosten bewertet, sofern es sich nicht um derivative Finanzinstrumente handelt. Nach der ersten Erfassung werden alle Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode angesetzt, was nicht für Derivate gilt, die mit dem beizulegendem Zeitwert zu bewerten sind. Alle betreffenden Zinsen und Gebühren werden in der Gesamtergebnisrechnung als Aufwand erfasst.

Finanzverbindlichkeiten werden nicht mehr erfasst, wenn die Verpflichtung aus den Verbindlichkeiten erfüllt, aufgehoben oder erloschen sind. Bei Finanzverbindlichkeiten, außer Derivaten, werden entsprechende Gewinne bzw. Verluste in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht oder wertgemindert sind, sowie im Rahmen von Amortisationen.

Die Position Finanzverbindlichkeiten der Gruppe beinhaltet Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Vorstand und Kreditinstituten.

3.11 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und verzinsliche Bankdarlehen sind anfänglich zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen und in den Folgejahren zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode bewertet.

3.12 Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten

Rückstellungen werden angesetzt, wenn der Gesellschaft aus Ereignissen der Vergangenheit eine gegenwärtige rechtlichen oder faktische Verpflichtung entstanden ist, es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung einen Abfluss von Ressourcen erfordert und eine verlässliche Schätzung in der Höhe der Verpflichtung verifiziert werden kann. Rückstellungen können nicht für zukünftige operative Verluste gebildet werden. Wenn die Gruppe davon ausgehen kann, dass einige oder alle Rückstellungen erstattet werden, so ist der Erstattungsbetrag als separater Vermögensgegenstand auszuweisen, wenn von einer Erstattung mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgegangen werden kann. Dabei wird beachtet, dass dieser Vermögensgegenstand nicht die Höhe der korrespondierenden Rückstellungen überschreitet. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellungen wird in der Gesamtergebnisrechnung abzüglich der etwaigen Rückzahlungen ausgewiesen.

Rückstellungen werden zu den wahrscheinlich anfallenden Kosten, die für die Begleichung der vorliegenden Verpflichtung erforderlich ist, erfasst, basierend auf den zum Abschlussstichtag zu erlangenden Informationen sowie unter Berücksichtigung von Risiken und Unsicherheiten, die mit der aktuellen Verpflichtung in Verbindung gebracht werden können. In dem Falle, in dem mehrere gleiche Verpflichtungen bestehen, wird die Wahrscheinlichkeit, dass ein Geldabfluss

3.10 Financial liabilities

Financial liabilities are recognised when the Group becomes a party to the contractual provisions of the financial instrument. Financial liabilities are recognised initially at fair value, plus in the case of financial liabilities other than derivatives, directly attributable transaction costs. Subsequent to initial recognition, all financial liabilities are measured at amortised cost using the effective interest method, except for derivatives, which are measured at fair value. All interest related charges are recognised as an expense in profit or loss.

Financial liabilities are derecognised when the obligation for the liabilities is discharged or cancelled or expired. For financial liabilities other than derivatives, gains and losses are recognised in profit or loss when the liabilities are derecognised or impaired, and through the amortisation process.

The Group's financial liabilities include trade, other payables, amount due to director and borrowings.

3.11 Trade and other payables

Trade, other payables and interest bearing bank borrowings are initially recognised at fair value, and subsequently carried at amortised cost using the effective interest method.

3.12 Provisions and contingent liabilities

Provisions are recognised when the Group has a present obligation (legal or constructive) where, as a result of a past event, it is probable that an outflow of resources embodying economic benefits will be required to settle the obligation and a reliable estimate can be made of the amount of the obligation. Provisions are not recognised for future operating losses. Where the Group expects some or all of a provision to be reimbursed, the reimbursement is recognised as a separate asset but only when the reimbursement is virtually certain. However, this asset may not exceed the amount of the related provision. The expense relating to any provision is presented in the statement of comprehensive income net of any reimbursement.

Provisions are measured at the estimated expenditure required to settle the present obligation, based on the most reliable evidence available at the reporting date, including the risks and uncertainties associated with the present obligation. Where there are a number of similar obligations, the likelihood that an outflow will be required in settlement is determined by considering the class of obligations as a whole. Provisions are discounted to their present values, where the time value of money is material.

In those cases where the possible outflow of economic resources as a result of present obligations is considered improbable or remote, no liability is recognised. All provisions and contingent liabilities are reviewed at each reporting date and adjusted to reflect the current best estimate.

zur Tilgung erforderlich sein wird, ermittelt, indem die Kategorie der Verpflichtungen als Ganzes betrachtet wird. Ist die Wirkung des Zinseffektes wesentlich, werden Rückstellungen auf ihren Barwert abgezinst.

In den Fällen, in denen der mögliche Abgang von wirtschaftlichen Ressourcen infolge vorliegender Verpflichtungen als unwahrscheinlich oder entfernt wahrscheinlich gilt, wird keine Verbindlichkeit erfasst. Alle Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft und angepasst, um die aktuell beste Einschätzung wiedergeben zu können.

Rückstellungen für den Umweltschutz werden erfasst, wenn zukünftige Zahlungsverpflichtungen wahrscheinlich sind, um die Einhaltung der Umweltvorschriften sicherzustellen oder Rekultivierungen durchzuführen, diese Kosten zuverlässig geschätzt werden können und keine zukünftigen Erstattungen bezüglich dieser Maßnahmen erwartet werden können. Die Schätzung der zukünftigen Kosten für Umweltschutz und Beseitigung enthält viele Unsicherheitsfaktoren, insbesondere im Hinblick auf den Stand von Gesetz und Vorschriften. Das Management ist der Auffassung, dass von der Gruppe keine Umweltschäden ausgelöst wurden und daher keine Rückstellungen für den Umweltschutz gebildet wurden.

3.13 Ansatz von Umsatzerlösen und sonstigen Erträgen

Umsatzerlöse und sonstige Erträge werden mit dem beizulegenden Wert der erhaltenen Gegenleistung oder der jeweiligen Forderung abzüglich Preisnachlässen und anderen Steuern auf unsere Produkte und Dienstleistungen bewertet. Die Gruppe ist grundlegend tätig im Bereich des Designs, der Herstellung und dem Verkauf von Schuhsohlen, Sandalen, Slippern und Urban Footwear. Die Schuhsohlen der Gruppe werden hauptsächlich an Schuhhersteller in der Volksrepublik China verkauft, die die Schuhsohlen in der Herstellung ihrer Schuhprodukte verwenden. Die Sandalen und Slipper der Gruppe werden hauptsächlich an Handelsgesellschaften in der Volksrepublik China verkauft, die die Produkte der Gruppe in Auslandsmärkte exportieren. Einige der Produkte der Gruppe werden unter dem Markennamen der Gruppe, „Ultrasonic“, hergestellt und verkauft, während die restlichen Produkte unter den Markennamen der Endkunden hergestellt und verkauft werden.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf hergestellter Produkte werden erfasst, wenn die Gesellschaft die Verfügungsmacht und das Risiko des Untergangs an den Waren auf die Kunden übertragen hat, was im Allgemeinen mit der Lieferung an und Abnahme der Produkte durch den Kunden erfolgt, sowie dann, wenn die Gesellschaft die Höhe des Umsatzerlöses und die Transaktionskosten zuverlässig bewerten kann. Des Weiteren ist Voraussetzung, dass die Einbringlichkeit der betroffenen Umsatzerlöse sichergestellt ist. Umsatzerlöse werden nicht erfasst, wenn beträchtliche Unsicherheiten hinsichtlich der Realisierbarkeit der Gegenleistung vermutet werden muss, zusätzliche Kosten anfallen können oder die Möglichkeit besteht, dass die Ware zurückgeliefert wird.

3.14 Finanzergebnis

Das Finanzergebnis wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst, wenn es realisiert ist.

Provisions for environmental protection are recorded if future cash outflows are likely to be necessary to ensure compliance with environmental regulations or to carry out remediation work, such costs can be reliably estimated and no future benefits are expected from such measures. Estimating the future costs of environmental protection and remediation involves many uncertainties, particularly with regard to the status of laws and regulations. Management considers that environmental damage has not been caused by the Group and hence has not provided for environmental protection.

3.13 Recognition of revenue and other income

Revenue and other income is measured at the fair value of the consideration received or receivable and presented net of goods and services taxes and trade discounts. The Group is principally engaged in the design, manufacture and sale of shoe soles, sandals, slippers and urban footwear. The Group's shoe soles are sold mainly to PRC manufacturers of footwear which utilise the Group's shoe soles in the production of their footwear products. The Group's sandals and slippers are sold to mainly PRC trading companies which export the Group's products to overseas markets. Some of the Group's products are manufactured and sold under the Group's Ultrasonic brand name, while the remaining products are manufactured and sold under other end customer's brand labels.

Revenue from the sale of manufactured products is recognised when the Company has transferred to customers the significant risks and rewards of ownership of the goods, which generally coincides with the delivery to and acceptance of goods by the customers; and when the Company can reliably measure the amount of revenue and the cost incurred and to be incurred in respect of the transaction; and it is probable that the collectability of the related receivables is reasonably assured. No revenue is recognised if there are significant uncertainties regarding recovery of the consideration due, associated costs or the possible return of goods.

3.14 Finance income

Finance income is recognised as it accrues, using the effective interest method.

3.15 Leistungen an Mitarbeiter – Altersversorgungspläne

Gemäß den relevanten Bestimmungen der Regierung der Volksrepublik China beteiligt sich die Gruppe an einem Altersvorsorgeplan der örtlichen Gemeinderegierung (der „Plan“), wobei die Tochtergesellschaften in der Volksrepublik China verpflichtet sind, einen bestimmten prozentualen Anteil der Grundgehälter ihrer Mitarbeiter in den Plan einzuzahlen, um ihre Renten zu finanzieren. Die örtliche Gemeinderegierung verpflichtet sich, die Rentenverpflichtungen gegenüber allen bestehenden und zukünftigen pensionierten Mitarbeitern der Tochtergesellschaften in der Volksrepublik China zu übernehmen. Die einzige Verpflichtung der Gruppe in Bezug auf den Plan ist die Zahlung der laufenden erforderlichen Beiträge gemäß vorstehend genanntem Plan. Beiträge zu diesem Plan werden nach Entstehen in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Der Plan enthält keine Bestimmungen, nach der verfallene Beiträge zur Minderung zukünftiger Beiträge verwendet werden können. Die Gruppe ist weder rechtlich noch faktisch verpflichtet, nach ihrer Zahlung der festgelegten Beiträge weitere Beiträge in die nationalen Altersversorgungspläne zu leisten. Beiträge zu nationalen Altersversorgungspläne werden in dem Zeitraum der Erbringung der zugehörigen Leistung als Aufwand erfasst.

3.16 Geschäftsleitung

Angehörige der Geschäftsleitung sind die Personen, die für die Planung und Kontrolle der Tätigkeiten der Unternehmenseinheiten verantwortlich sind. Zu der Geschäftsleitung der Gruppe sind Direktoren und ausgewählte Manager zu rechnen.

3.17 Ertragsteuern

Die in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Steueraufwendungen stellen die Summe aus laufenden und latenten Steuern dar, die nicht unmittelbar im Eigenkapital ausgewiesen werden.

Tatsächliche Ertragsteueransprüche bzw. –schulden umfassen zum Abschlussstichtag offene Verbindlichkeiten bzw. Ansprüche gegenüber Steuerbehörden in Bezug auf laufende oder vorherige Berichtszeiträume. Die tatsächlichen Steuern sind auf das zu versteuernde Ergebnis zahlbar, das nicht dem Gewinn oder Verlust des Abschlusses entspricht. Die Berechnung der tatsächlichen Steuern erfolgt auf der Grundlage der Steuersätze und –gesetze, die zum Ende des Berichtszeitraums in den entsprechenden Ländern, in denen die Gruppe tätig ist, in Kraft getreten oder im Wesentlichen in Kraft getreten sind..

Latente Ertragsteuern werden für alle temporären Differenzen zwischen dem Buchwert der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten und ihren Steuerwerten berechnet. Latente Steuerverbindlichkeiten werden im Allgemeinen für alle abziehbaren temporären Differenzen in dem Umfang erfasst wie es wahrscheinlich ist, dass steuerbare Gewinne verfügbar sind, gegen die diese abzüglichen temporären Differenzen genutzt werden können. Diese latenten Steueransprüche und –Verbindlichkeiten werden nicht erfasst, wenn die temporären Differenzen aus Goodwill oder der ursprünglichen Erfassung (ausgenommen in einem Unternehmenszusammenschluss) anderer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in einer Transaktion entstehen, die weder den steuerbaren Gewinn noch den buchmäßigen Gewinn beeinflussen.

3.15 Employee benefits - Retirement benefits scheme

Pursuant to the relevant regulations of the PRC government, the Group participates in a local municipal government retirement benefits scheme (the "Scheme"), whereby the subsidiaries located in the PRC are required to contribute a certain percentage of the basic salaries of its employees to the Scheme to fund their retirement benefits. The local municipal government undertakes to assume the retirement benefits obligations of all existing and future retired employees of the subsidiaries located in the PRC. The only obligation of the Group with respect to the Scheme is to pay the on-going required contributions under the Scheme mentioned above. Contributions under the Scheme are charged to the profit or loss as incurred. There are no provisions under the Scheme whereby forfeited contributions may be used to reduce future contributions. These plans are considered defined contribution plans. The Group has no legal or constructive obligations to pay further contributions after its payment of the fixed contributions into the national pension schemes. Contributions to national pension schemes are recognised as an expense in the period in which the related service is performed.

3.16 Key management personnel

Key management personnel are those persons having the authority and responsibility for planning, directing and controlling the activities of the entity. Directors and certain managers are considered key management personnel of the Group.

3.17 Income tax

Tax expense recognised in profit or loss comprises the sum of current and deferred tax not directly recognised in equity.

Current income tax assets and/or liabilities comprise those obligations to, or claims from, fiscal authorities relating to the current or prior reporting periods, that are unpaid at the reporting date. Current tax is payable on taxable profit, which differs from profit or loss in the financial statements. Calculation of current tax is based on tax rates and tax laws that have been enacted or substantively enacted by the end of the reporting period in the respective countries in which the Group is operating.

Deferred tax is recognised on temporary differences between the carrying amounts of assets and liabilities in the consolidated financial statements and the corresponding tax bases used in the computation of taxable profit. Deferred tax liabilities are generally recognised for all taxable temporary differences. Deferred tax assets are generally recognised for all deductible temporary differences to the extent that it is probable that taxable profits will be available against which those deductible temporary differences can be utilised. Such deferred tax assets and liabilities are not recognised if the temporary difference arises from goodwill or from the initial recognition (other than in a business combination) of other assets and liabilities in a transaction that affects neither the taxable profit nor the accounting profit.

Latente Steuerverbindlichkeiten werden für zu versteuernde temporäre Differenzen erfasst, die mit Investitionen in Tochtergesellschaften und angeschlossenen Gesellschaften und Beteiligungen an Joint Ventures in Zusammenhang stehen, ausgenommen wenn die Gruppe in der Lage ist, die Umkehrung der temporären Differenzen zu kontrollieren und es wahrscheinlich ist, dass die temporären Differenzen in absehbarer Zukunft nicht gegenläufig sind. Latente Steueransprüche, die aus abziehbaren temporären Differenzen im Zusammenhang mit diesen Investitionen und Beteiligungen entstehen, werden lediglich in dem Umfang erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass ausreichende zu versteuernde Gewinne bestehen, gegen die die Vorteile der temporären Differenzen verwendet werden und erwartet wird, dass sie sich in absehbarer Zukunft umkehren.

Latente Steueransprüche und –Verbindlichkeiten werden zu den Steuersätzen bemessen, von denen erwartet wird, dass sie in dem Zeitraum der Beilegung der Verbindlichkeit oder der Realisierung des Vermögenswertes gelten, basierend auf Steuersätzen (und Steuergesetzen), die zum Ende des Berichtszeitraumes verabschiedet oder im Wesentlichen verabschiedet wurden. Die Bemessung von latenten Steuerverbindlichkeiten und –ansprüchen spiegelt die steuerlichen Folgen wider, die zum Ende des Berichtszeitraumes aus der Art und Weise, die die Gruppe erwartet, hervorgehen würde, um den Buchwert ihrer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu erhalten oder zu begleichen.

3.18 Umsatzsteuer (USt.)

Der Warenverkauf der Gruppe in der Volksrepublik China unterliegt der Umsatzsteuer zum geltenden Steuersatz von 17% für Inlandsverkäufe in der Volksrepublik China. Vorsteuer aus Einkäufen können von der vereinnahmten Mehrwertsteuer abgezogen werden. Der Nettobetrag der Umsatzsteuererstattungen oder Umsatzsteuerverbindlichkeiten gegenüber der Finanzbehörde wird als Teil der „sonstigen Forderungen“ oder „sonstigen Verbindlichkeiten“ in der Bilanz ausgewiesen.

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögensgegenstände werden grundsätzlich zu Nettoanschaffungskosten angesetzt mit Ausnahme von:

(1) Erwerb von Vermögensgegenständen oder Dienstleistungen, bei denen die enthaltene Umsatzsteuer nicht von der Finanzverwaltung erstattet wird. In diesen Fällen wird die Umsatzsteuer als Bestandteil der Anschaffungskosten oder Bestandteil der entsprechenden Aufwendungen erfasst.

(2) Des Weiteren trifft diese für Forderungen und Verbindlichkeiten zu, welche die Umsatzsteuer enthalten.

3.19 Fremdwährungen

Funktionale Währung und Darstellungswährung

Die in den Jahresabschlüssen enthaltenen Positionen werden in der funktionalen Währung der ausländischen Geschäftsbetriebe angesetzt.

Deferred tax liabilities are recognised for taxable temporary differences associated with investments in subsidiaries and associates, and interests in joint ventures, except where the Group is able to control the reversal of the temporary difference and it is probable that the temporary difference will not reverse in the foreseeable future. Deferred tax assets arising from deductible temporary differences associated with such investments and interests are only recognised to the extent that it is probable that there will be sufficient taxable profits against which to utilise the benefits of the temporary differences and they are expected to reverse in the foreseeable future.

Deferred tax assets and liabilities are measured at the tax rates that are expected to apply in the period in which the liability is settled or the asset realised, based on tax rates (and tax laws) that have been enacted or substantively enacted by the end of the reporting period. The measurement of deferred tax liabilities and assets reflects the tax consequences that would follow from the manner in which the Group expects, at the end of the reporting period, to recover or settle the carrying amount of its assets and liabilities.

3.18 Value-added tax (“VAT”)

The Group’s sales of goods in the PRC are subject to VAT at the applicable tax rate of 17% for the PRC domestic sales. Input VAT on purchases can be deducted from output VAT. The net amount of VAT recoverable from, or payable to, the tax authority is included as part of “other receivables” or “other payables” in the statement of financial position.

Revenue, expenses and assets are recognised net of the amount of VAT except:

(1) where the VAT incurred on a purchase of assets or services is not recoverable from the tax authority, in which case the VAT is recognised as part of the cost of acquisition of the asset or as part of the expense item as applicable; and

(2) receivables and payables that are stated with the amount of VAT included.

3.19 Foreign currencies

Functional and presentation currency

Items included in the financial statements are measured using the currency of the primary economic environment in which the entity operates (the “functional currency”).

Die Gruppe übt ihr Geschäft hauptsächlich in der Volksrepublik China aus, wodurch somit die funktionale Währung der Renminbi (RMB) ist.

Die Darstellungswährung der Gruppe ist EUR, da dies die Darstellungswährung der deutschen Obergesellschaft und Holding ist. Aus diesem Grunde wurden die Wertangaben von RMB in EUR unter Zugrundelegung der folgenden Wechselkurse umgerechnet:

	Stichtagskurs	Durchschnittskurse
31. Dezember 2010	EUR 1,00 = RMB 8,8065	EUR 1,00 = RMB 8.9247
31. Dezember 2011	EUR 1,00 = RMB 8,1625	EUR 1,00 = RMB 9.0168

Die Ergebnisse und Bilanzpositionen der Gesellschaften in ihrer funktionalen Währung RMB werden in die Darstellungswährung umgerechnet, um sie wie folgt in der Konzernobergesellschaft darzustellen:

(1) Immaterielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zum historischen Kurs umgerechnet.

(2) Finanzielle Mittel und Forderungen werden zum Stichtagskurs umgerechnet.

(3) Erträge und Aufwendungen aus jeder Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem Durchschnittskurs umgerechnet, sofern der Durchschnittskurs nicht wesentlich vom Umrechnungskurs zum Entstehen der Umsatzerlöse und Aufwendungen abweicht.

(4) Die Ergebnisse aus den Umrechnungsdifferenzen werden insgesamt in der Währungsumrechnungsrücklage erfasst, die als separate Position im Bereich des Eigenkapitals ausgewiesen wird.

Unter dem Posten „sonstiges Ergebnis“ werden lediglich Unterschiede bei der Währungsumrechnung ausgewiesen.

Transaktionen und Salden

Geschäftstätigkeiten in Fremdwährungen werden mit dem Wechselkurs der funktionalen Währung zum Transaktionszeitpunkt umgerechnet. Liquide Mittel und Forderungen in Fremdwährung werden zu Stichtagskursen umgerechnet. Gewinne bzw. Verluste, die durch entsprechende Fremdwährungstransaktionen entstehen, sowie solche aus der Umrechnung der liquiden Mittel und Forderungen zum Jahresende, sind in der Gesamtergebnisrechnung zu berücksichtigen.

Nicht monetäre Posten, die zu den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung angesetzt wurden, sind unter Anwendung des Wechselkurses anzuwenden, der

The Group conducts its business predominately in the PRC and hence its functional currency is the Renminbi (RMB).

The presentation currency of the Group is EUR, being the presentation currency of its ultimate German domiciled legal parent and holding company, and therefore the financial information have been transformed from RMB to EUR at the following rates:

	Period end rates	Average rates
31 December 2010	EUR 1.00 = RMB 8.8065	EUR 1.00 = RMB 8.9247
31 December 2011	EUR 1.00 = RMB 8.1625	EUR 1.00 = RMB 9.0168

The results and financial positions of the Company in its functional currency RMB are translated into the presentation currency for the purpose of presentation in the listing of its ultimate legal parent as follows:

(1) Non-monetary assets and liabilities for each statement of financial position presented are translated at the historical rate;

(2) Monetary assets and liabilities for each statement of financial position presented are translated at the period end rate of that statement of financial position;

(3) Income and expenses for each income statement are translated at average exchange rates (unless this average is not a reasonable approximation of the cumulative effect of the rates prevailing on the transaction dates, in which case income and expenses are translated at the dates of the transactions); and

(4) All resulting exchange differences are recognised in the foreign currency translation reserve, a separate component of equity.

Other comprehensive income comprises only gains and losses arising from translating the financial statements of the foreign operations. The currency translations do not imply any current or deferred tax effects.

Transactions and balances

Foreign currency transactions are measured and recorded in the functional currency using the exchange rates prevailing at the dates of the transactions. Monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies are translated at the closing rates ruling at the respective statement of financial position dates. Foreign exchange gains and losses resulting from the settlement of such transactions and from the translation at year-end exchange rates of monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies are recognised in profit or loss.

zum Zeitpunkt der erstmaligen Berücksichtigung Gültigkeit hatte. Nicht monetäre Posten, die zum beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung angesetzt wurden, sind unter Heranziehung des gültigen Wechselkurses am Tag der Fair Value Bewertung umzurechnen.

3.20 Nahe stehende Parteien

Bei der Gesellschaft werden folgende Kategorien von nahestehenden Personen unterschieden:

(1) Unternehmen und Personen, die direkt oder indirekt die Gesellschaft beherrschen oder durch die Gesellschaft beherrscht werden;

(2) Unternehmen oder Personen, die Beteiligungen an der Gesellschaft halten, die ihnen signifikanten Einfluss auf die Gesellschaft verschaffen;

(3) Die Geschäftsleitung der Gesellschaft, der Muttergesellschaft und der Konzernobergesellschaft sowie Familienangehörige der vorgenannten natürlichen Personen.

3.21 Leasing

Sind Anlagegegenstände geleast und liegt das wirtschaftliche Eigentum bei der jeweiligen Konzerngesellschaft, werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert zum Leasingbeginn bewertet oder mit dem Barwert der Leasingraten bewertet, wenn dieser Wert niedriger ist. Die entsprechende Verbindlichkeit gegenüber dem Leasinggeber ist in der Konzernbilanz als Finanzierungsleasingverpflichtung ausgewiesen.

Die Leasingzahlungen sind in Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingverpflichtung aufzuteilen, wobei ein konstanter Zinssatz auf den Restbuchwert der Verbindlichkeiten angewandt wird. Die Finanzierungsaufwendungen werden unmittelbar in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt, es sei denn, sie können qualifizierten Vermögenswerten direkt zugerechnet werden, wodurch eine Aktivierung der Fremdkapitalkosten auf die qualifizierten Vermögenswerte zu erfolgen hat. Bedingte Mietzahlungen werden in der Periode, in der sie entstehen als Aufwendungen erfasst.

3.22 Segmentberichterstattung

Ein operatives Segment übt eine Geschäftstätigkeit aus, aus der es Umsätze erzielt und für es die Aufwendungen tätigt, dessen operative Ergebnisse durch den leitenden operativen Entscheidungsträger für Zwecke der Erfolgsmessung und Ressourcenallokation regelmäßig überwacht werden und für das gesonderte Finanzinformationen verfügbar sind.

Non-monetary items that are measured in terms of historical cost in a foreign currency are translated using the exchange rates as at the dates of the initial transactions. Non-monetary items measured at fair value in a foreign currency are translated using the exchange rates at the date when the fair value was determined.

3.20 Related parties

The Company has the following types of related parties:

(1) Entities or individuals which directly, or indirectly through one or more intermediaries,

- control, or are under common control with, the Company;
- have an interest in the Company that gives them significant influence over the Company;

(2) The key management personnel of the Company or its direct parent and its ultimate parent company; and

(3) Close members of the family of any individual referred to in (1) or (2).

3.21 Leases

Assets held under finance leases are initially recognised as assets of the Group at their fair value at the inception of the lease or, if lower, at the present value of the minimum lease payments. The corresponding liability to the lessor is included in the consolidated statement of financial position as a finance lease obligation.

Lease payments are apportioned between finance expenses and reduction of the lease obligation so as to achieve a constant rate of interest on the remaining balance of the liability. Finance expenses are recognised immediately in profit or loss, unless they are directly attributable to qualifying assets, in which case they are capitalised on borrowing costs. Contingent rentals are recognised as expenses in the periods in which they are incurred.

3.22 Segment reporting

An operating segment is a distinguishable component of the Group that engages in business activities from which it may earn revenues and incur expenses (including revenues and expenses relating to transactions with other components of the same entity), whose operating results are regularly reviewed by the entity's chief operating decision maker to make decisions about resources to be allocated to the segment and assess its performance, and for which discrete financial information is available.

Das Management der Gesellschaft teilt diese in vier Segmente aufgrund der folgenden Sachverhalte ein:

- **Schuhsohlen**
  Shenghui produziert alle Arten von Schuhsohlenprodukten, ausgenommen Schuhsohlenprodukte aus Ethylenvinylacetat (EVA), Gummi und Phylon. Fujian Suoli produziert ausschließlich Schuhsolenprodukte aus EVA.

- **Sandalen und Slipper**
  Fujian Suoli fertigt alle Arten von Sandalen und Slippern.

- **Urban Footwear**
  Fujian Suoli verkauft Urban Footwear (Erstausrüster; OEM) zum Export an Handelsgesellschaften in der Volksrepublik China. Suoli Xiamen verkauft Urban Footwear unter der Eigenmarke „Ultrasonic“ an Vertriebspartner in der Volksrepublik China.

- **Accessoires**
  Suoli Xiamen verkauft Accessoires unter der Eigenmarke „Ultrasonic“ an Vertriebspartner in der Volksrepublik China.

3.23 Entwicklungstätigkeiten

Ausgaben für Forschung und Entwicklung werden in dem Zeitraum als Ausgabe erfasst, in dem sie entstanden sind.

Kosten, die der Entwicklungsphase neuer Produkte und Kollektionen direkt zugeordnet werden können, werden ebenfalls als Aufwand erfasst, da die Kriterien für den Ansatz als immaterieller Vermögensgegenstand gemäß IAS 38 nicht erfüllt sind.

The management of the Company defines the company as a four segments entity due to the following facts:

- **Shoe soles**
  Shenghui produces all kind of shoe sole products except for Ethylene vinyl acetate (‘EVA”), Rubber and Phylon shoe sole products. Fujian Suoli only produces EVA shoe sole product.

- **Sandals and slippers**
  Fujian Suoli produces all kind of sandals and slippers.

- **Urban footwear**
  Fujian Suoli sells of urban footwear (Original Equipment Manufacturer) to PRC trading companies for export. Suoli Xiamen sells of urban footwear under "Ultrasonic" owned brand to PRC Distributors.

- **Accessories**
  Suoli Xiamen sells of accessories under "Ultrasonic" owned brand to PRC Distributors.

3.23 Development activities

Expenditure on research (or the research phase of an internal project) is recognised as an expense in the period in which it is incurred.

Costs that are directly attributable to the development phase of new products and ranges are also expensed as they do not meet the criteria to be recognised as an intangible asset in accordance with IAS 38.

4. Sachanlagen

in TEUR	Gebäude	technische Anlagen und Maschinen	KFZ	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Gesamt
Anschaffungskosten					
Zum 1. Januar 2010	**2.503**	**9.922**	**728**	**34**	**13.187**
Umrechnungsdifferenzen	281	1.116	82	4	1.483
Zugänge	-	43	22	3	68
Abgänge	-	(356)	-	-	(356)
Zum 31. Dezember 2010	**2.784**	**10.725**	**832**	**41**	**14.382**
Umrechnungsdifferenzen	219	846	66	3	1.134
Zugänge	-	6	17	2	25
Veräußerungen	-	(14)	(69)	-	(83)
Zum 31. Dezember 2011	**3.003**	**11.563**	**846**	**46**	**15.458**
Kumulierte Abschreibungen					
Zum 1. Januar 2010	**1.147**	**4.113**	**206**	**19**	**5.485**
Umrechnungsdifferenzen	131	480	24	2	637
Abschreibungen	137	1.194	74	6	1.411
Abgänge	-	(356)	-	-	(356)
Zum 1. Januar 2010	**1.415**	**5.431**	**304**	**27**	**7.177**
Umrechnungsdifferenzen	126	539	27	3	695
Abschreibungen	136	1.068	72	6	1.282
Abgänge	-	(8)	(47)	-	(55)
Zum 31. Dezember 2010	**1.677**	**7.030**	**356**	**36**	**9.099**
Nettobuchwert					
Zum 31. Dezember 2011	**1.326**	**4.533**	**490**	**10**	**6.359**
Zum 31. Dezember 2010	**1.369**	**5.294**	**528**	**14**	**7.205**

Die Abschreibungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Umsatzkosten	1.139	1.266
Verwaltungsaufwendungen	69	69
Marketing- und Vertriebskosten	74	76
	1.282	**1.411**

Alle Sachanlagen der Gruppe befinden sich in der Volksrepublik China.

4. Property, plant and equipment

in EUR'000	Buildings	Plant and Machinery	Motor vehicles	Office equipment	Total
Cost					
At 1 January 2010	**2,503**	**9,922**	**728**	**34**	**13,187**
Translation differences	281	1,116	82	4	1,483
Additions	-	43	22	3	68
Disposals	-	(356)	-	-	(356)
At 31 December 2010	**2,784**	**10,725**	**832**	**41**	**14,382**
Translation differences	219	846	66	3	1,134
Additions	-	6	17	2	25
Disposals	-	(14)	(69)	-	(83)
At 31 December 2011	**3,003**	**11,563**	**846**	**46**	**15,458**
Accumulated depreciation					
At 1 January 2010	**1,147**	**4,113**	**206**	**19**	**5,485**
Translation differences	131	480	24	2	637
Depreciation charge	137	1,194	74	6	1,411
Disposals	-	(356)	-	-	(356)
At 31 December 2010	**1,415**	**5,431**	**304**	**27**	**7,177**
Translation differences	126	539	27	3	695
Depreciation charge	136	1,068	72	6	1,282
Disposals	-	(8)	(47)	-	(55)
At 31 December 2011	**1,677**	**7,030**	**356**	**36**	**9,099**
Net book value					
As at 31 December 2011	**1,326**	**4,533**	**490**	**10**	**6,359**
As at 31 December 2010	**1,369**	**5,294**	**528**	**14**	**7,205**

Depreciation expense is recognised in the income statements as follows:

in EUR'000	2011	2010
Cost of sales	1,139	1,266
Administrative expenses	69	69
Selling and distribution expenses	74	76
	1,282	**1,411**

All property, plant and equipment held by the Group are located in the PRC.

5. Landnutzungsrechte

in TEUR	
Anschaffungskosten	
Zum 1. Januar 2010	**57**
Umrechnungsdifferenzen	7
Zugänge	109
Zum 31. Dezember 2010	**173**
Umrechnungsdifferenzen	14
Zum 31. Dezember 2011	**187**
Kumulierte Abschreibungen	
Zum 1. Januar 2010	17
Umrechnungsdifferenzen	2
Abschreibung	2
Zum 31. Dezember 2010	**21**
Umrechnungsdifferenzen	3
Abschreibung	4
Zum 31. Dezember 2011	**28**
Nettobuchwert	
Zum 31. Dezember 2011	**159**
Zum 31. Dezember 2010	**152**

Bei den Landnutzungsrechten der Gruppe handelt es sich um Grundstücke, die sich in der Volksrepublik befinden. Bestimmte Landnutzungsrechte mit einem Nettobuchwert von bis zu EUR 38.000 und EUR 39.000 sind als Sicherheiten für der Gruppe für die am 31. Dezember 2010 bzw. 2011 endenden Jahre gewährten Kredite an eine Bank verpfändet, wie in Anhang 13 angegeben.

5. Land use rights

in EUR'000	
Cost	
At 1 January 2010	**57**
Translation differences	7
Additions	109
At 31 December 2010	**173**
Translation differences	14
At 31 December 2011	**187**
Accumulated amortisation	
At 1 January 2010	**17**
Translation differences	2
Amortisation	2
At 31 December 2010	**21**
Translation differences	3
Amortisation	4
At 31 December 2011	**28**
Net book value	
As at 31 December 2011	**159**
As at 31 December 2010	**152**

The land use rights of the Group refer to land located in PRC. Certain land use rights with net book value amounting to EUR 38,000 and EUR 39,000 are pledged to a bank as securities for borrowings granted to the Group for the years ended 31 December 2010 and 2011 respectively as set out in Note 13.

6. Immaterielle Vermögenswerte

Website der Gesellschaft in TEUR	
Anschaffungs-/Herstellungskosten	
Zum 1. Januar 2011	**-**
Zugänge	14
Zum 31. Dezember 2011	**14**
Kumulierte Abschreibungen	
Zum 1. Januar 2010	**-**
Abschreibungen	1
Zum 31. Dezember 2011	**1**
Nettobuchwert	
Zum 31. Dezember 2011	**13**

Die Abschreibungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011
Abschreibungen berücksichtigt unter:	
Verwaltungsaufwendungen	1

7. Geleistete Anzahlungen

in TEUR	2011	2010
Renovierung	175	205

Zum 31. Dezember 2011 enthalten die geleistete Anzahlung einen Betrag von EUR 175.000 für Renovierungskosten in der Volksrepublik China, die in den folgenden 4 Jahren anfallen.

8. Vorräte

in TEUR	2011	2010
Rohstoffe	322	281
Unfertige Erzeugnisse	101	65
Fertige Erzeugnisse	191	188
	614	**534**

In den zum 31. Dezember 2010 und 2011 endenden Geschäftsjahren wurden keine Vorräte abgeschrieben oder wertberichtigt.

6. Intangible asset

Company website in EUR'000	
Cost	
At 1 January 2011	-
Additions	14
At 31 December 2011	**14**
Accumulated amortisation	
At 1 January 2011	-
Amortisation	1
At 31 December 2011	**1**
Net book value	
As at 31 December 2011	**13**

Amortisation is recognised in the income statements as follows:

in EUR'000	2011
Amortisation expense charged to:	
Administrative expenses	1

7. Non-current prepayment

in EUR'000	2011	2010
Renovation	175	205

As at 31 December 2011, non-current prepayment includes an amount of EUR 175,000 relating to renovation cost located in PRC which have future economic benefits for a period of 4 years.

8. Inventories

in EUR'000	2011	2010
Raw materials	322	281
Work in progress	101	65
Finished goods	191	188
	614	**534**

During the financial years ended 31 December 2010 and 2011, there has been no inventory written off or allowance for inventory obsolescence.

9. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in TEUR	2011	2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32.468	25.968
Sonstige Forderungen	257	6
Geleistete Anzahlungen	363	293
	33.088	**26.267**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zinsfrei und haben üblicherweise eine durchschnittliche Zahlungsfrist von 30 bis 90 Tagen.

Die Fälligkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basierend auf dem Rechnungsdatum setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Innerhalb von 30 Tagen	14.102	11.991
31 bis 60 Tage	11.858	9.656
Mehr als 60 Tage	6.508	4.321
	32.468	**25.968**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen setzen sich aus folgenden Währungen zusammen:

in TEUR	2011	2010
Renminbi	32.791	26.267
Euro	297	-
	33.088	**26.267**

Finanzielle Vermögensgegenstände
Darlehen und Forderungen

in TEUR	2011	2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32.468	25.968
Sonstige Forderungen	257	6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	77.520	43.382
Als Darlehen und Forderungen klassifiziertes Gesamtfinanzvermögen	**110.245**	**69.356**

Alle als Darlehen und Forderungen eingestufte Finanzvermögen sind kurzfristig und unverzinst. Das Management erachtet die in dieser Bilanz erfassten Buchwerte als geeignete Annäherung ihres Zeitwertes aufgrund der Kurzfristigkeit. 2010 und 2011 gab es keine Nettogewinne und -verluste bei Darlehen und Forderungen. Das Kredithöchstrisiko wurde von der Gesellschaft geprüft und entspricht den in vorstehender Tabelle angegebenen Beträgen zu den jeweiligen Berichtsdaten.

9. Trade and other receivables

in EUR'000	2011	2010
Trade receivables	32,468	25,968
Other receivables	257	6
Prepayments	363	293
	33,088	**26,267**

Trade receivables are non-interest bearing and generally have an average credit terms of 30 to 90 days.

The trade receivables aging based on invoice date are as follows:

in EUR'000	2011	2010
Within 30 days	14,102	11,991
31 to 60 days	11,858	9,656
More than 60 days	6,508	4,321
	32,468	**25,968**

Trade receivables and other receivables are denominated in the following currencies:

in EUR'000	2011	2010
Renminbi	32,791	26,267
Euro	297	-
	33,088	**26,267**

Financial assets
Loans and receivables

in EUR'000	2011	2010
Trade receivables	32,468	25,968
Other receivables	257	6
Cash and cash equivalents	77,520	43,382
Total financial assets classified as loans and receivables	**110,245**	**69,356**

All financial assets classified as loans and receivables are current and non-interest bearing. Management considers the carrying amounts recognised in the statement of financial position to be a reasonable approximation of their fair value due to the short duration. There were no net gains and losses on loans and receivables in 2010 and 2011. The maximum credit risk is assessed by management to be the amounts shown in the above table as at the respective reporting dates.

10. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in TEUR	2011	2010
Bankguthaben	77.514	43.379
Kasse	6	3
	77.520	**43.382**

Barbestand und Bankguthaben setzen sich aus folgenden Währungen zusammen:

in TEUR	2011	2010
Renminbi	72.812	43.379
Euro	4.705	-
Sonstige	3	3
	77.520	**43.382**

Der Renminbi ist nicht frei in Fremdwährungen umtauschbar. Gemäß Devisenvorschriften und den Vorschriften der Devisenbehörde ist es der Gruppe gestattet, Renminbi durch zu Fremdwährungsumtausch berechtigten Banken in Fremdwährungen umzutauschen.

Das Bankguthaben ist für die am 31. Dezember 2010 bzw. 2011 endenden Jahre mit Effektivzinssätzen von 0,361% und 0,377% p.a. verzinst.

11. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in TEUR	2011	2010
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.799	11.257
Sonstige Verbindlichkeiten	4.449	2.925
	17.248	**14.182**

1) Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten hauptsächlich Beträge für Umsatzsteuer-Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern.

2) Die Buchwerte kurzfristiger Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sind aufgrund ihrer kurzen Fälligkeit mit ihren Rückzahlungsbeträgen angesetzt. 2010 und 2011 wurden keine Wertberichtigungen auf die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten vorgenommen.

10. Cash and bank balances

in EUR'000	2011	2010
Cash at banks	77,514	43,379
Cash on hand	6	3
	77,520	**43,382**

Cash and bank balances are denominated in the following currencies:

in EUR'000	2011	2010
Renminbi	72,812	43,379
Euro	4,705	-
Others	3	3
	77,520	**43,382**

The Renminbi is not freely convertible into foreign currencies. Under the PRC Foreign Exchange Control Regulations and Administration of Settlement, Sales and Payment of Foreign Exchange Regulations, the Group is permitted to exchange Renminbi for foreign currencies through banks that are authorised to conduct foreign exchange business.

The cash at bank bears average effective interest rates of 0.361% and 0.377% per annum for the years ended 31 December 2010 and 2011 respectively.

11. Trade and other payables

in EUR'000	2011	2010
Trade payables	12,799	11,257
Other payables	4,449	2,925
	17,248	**14,182**

1) The other short term payables include mainly amounts for VAT payables and payables related to employees.

2) The carrying amounts of short term trade and other payables at the statement of financial position dates approximate to their fair value due to the short duration of maturity. There were no net gains/losses on trade and other payables in 2010 and 2011.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen setzen sich aus folgenden Währungen zusammen:

in TEUR	2011	2010
Renminbi	16.702	14.176
Euro	443	-
Singapur-Dollar	87	2
Hong Kong-Dollar	16	4
	17.248	**14.182**

12. Verbindlichkeiten gegenüber Vorstand

Die Verbindlichkeiten gegenüber dem Vorstand bestehen gegenüber dem Vorstand der Gesellschaft Hr. WU Quingyong. Diese sind unbesichert und unverzinst und auf Aufforderung rückzahlbar.

Die Verbindlichkeiten gegenüber dem Vorstand sind in Renminbi angegeben.

13. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Bankdarlehen

in TEUR	2011	2010
Besichert und innerhalb eines Jahres fällig	4.999	4.974

Die verzinslichen Bankdarlehen der Gruppe sind folgendermaßen gesichert:

1) Landnutzungsrechte gem. Anhang 5;

2) Persönliche Bürgschaft des Vorstands und

3) Unternehmensbürgschaften von externen Unternehmen und den Tochtergesellschaften der Gruppe.

Kurzfristige Bankdarlehen wurden für die Geschäftsjahre 2010 bzw. 2011 mit Effektivzinssätzen von 5,84% und 6,02% p.a. verzinst.

Die Buchwerte von Bankdarlehen sind in Renminbi angegeben.

Trade and other payables are denominated in the following currencies:

in EUR'000	2011	2010
Renminbi	16,702	14,176
Euro	443	-
Singapore dollar	87	2
Hong Kong dollar	16	4
	17,248	**14,182**

12. Amount due to director

Amount due to a director relates to the Company's director, Mr WU Qingyong, which is non-trade, unsecured, interest-free and repayable on demand.

Amount due to a director are denominated in Renminbi.

13. Interest-bearing bank borrowings

Bank borrowings

in EUR'000	2011	2010
Secured and repayable within one year	4,999	4,974

The Group's interest-bearing bank loans are guaranteed by:

1) land use rights in Note 5;

2) director's personal guarantee; and

3) corporate guarantees by external companies and the Group's subsidiaries.

Short-term bank loans bear weighted average effective interest rates of 5.84% and 6.02% per annum for the years ended 31 December 2010 and 2011 respectively.

The carrying amounts of bank borrowings are denominated in Renminbi.

14. Ertragsteuern

in TEUR	2011	2010
Current income tax - Volksrepublik China	8.708	7.515
Deferred tax income	(387)	-
	8.321	**7.515**

Der Ausgleich zwischen Steueraufwendungen und dem buchmäßigen Gewinn zu geltenden Steuersätzen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2011	2010
Gewinn vor Steuern	**33.240**	**29.409**
Steuer in gesetzlicher Höhe von 25%	8.310	7.352
Steuerauswirkung auf nicht abziehbare Aufwendungen	308	163
Steuerauswirkung verschiedener Steuersätze in anderen Geltungsbereichen	90	-
Steuerauswirkung von latenten Steuern auf unverteilte Gewinne	(387)	-
	8.321	**7.515**

Die Rückstellung für die Ertragsteuern der Volksrepublik China wurden zu einem Steuersatz von 25% für die Geschäftsjahre 2010 bzw. 2011 unter Zugrundelegung der Ertragsteuervorschriften und –regelungen der Volksrepublik China berechnet. Steuern beziehen sich nicht auf das sonstige Ergebnis.

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Beginn des Geschäftsjahres	2.108	1.437
Ertragsteuern im laufendem Jahr	8.708	7.515
Gezahlte Ertragsteuer	(8.504)	(7.135)
Umrechnungsanpassung	188	291
Ende des Geschäftsjahres	**2.500**	**2.108**

Zum 31. Dezember 2010 und 2011 wurden keine passiven latenten Steuern für Quellensteuern auf nicht abgeführte Gewinne von Tochtergesellschaften gebildet. China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Limited, Hong Kong, ist die Holdinggesellschaft der in China gegründeten Tochtergesellschaften und unterliegt daher der Quellenbesteuerung auf die von den Tochtergesellschaften ausgeschütteten Dividenden. Da für die weitere Expansion der Gruppe Kapitalmittel benötigt werden, hat der Vorstand entschieden, dass in absehbarer Zukunft keine Gewinne von den Tochtergesellschaften abgeführt werden. Somit entfällt die Berücksichtigung passiver latenter Steuern.

14. Taxation

in EUR'000	2011	2010
Current income tax - PRC	8,708	7,515
Deferred tax income	(387)	-
	8,321	**7,515**

Reconciliation between tax expense and accounting profit at applicable tax rates is as follows:

in EUR'000	2011	2010
Profit before taxation	**33,240**	**29,409**
Tax at statutory rate of 25%	8,310	7,352
Tax effect on non-deductible expenses	308	163
Tax effect of different tax rates in other jurisdictions	90	-
Tax effect of deferred tax on undistributed profits	(387)	-
	8,321	**7,515**

The provision for PRC income tax is calculated based on statutory income tax at a rate of 25% for years ended 31 December 2010 and 2011 in accordance with the relevant PRC income tax rules and regulations for the relevant periods. Taxes are not related to other comprehensive income.

Movement in income tax payable is as follows:

in EUR'000	2011	2010
Beginning of financial year	2,108	1,437
Current year tax expenses on profit	8,708	7,515
Income tax paid	(8,504)	(7,135)
Translation adjustment	188	291
End of financial year	**2,500**	**2,108**

At 31 December 2010 and 2011, no deferred tax liability has been recognised for withholding taxes that would be payable on the unremitted earnings that are subject to withholding taxes of the Group's subsidiaries established in PRC. China Ultrasonic is the holding company of the Group's subsidiaries established in PRC and is therefore liable to withholding tax on dividends distributed by the Group's subsidiaries established in PRC. In respect of the earnings not distributed to China Ultrasonic, due to the future expansion of the Group requiring internal funds for capital projects, in the opinion of the directors, it is not probable that these subsidiaries will distribute such earnings in the foreseeable future, therefore, no deferred tax liability associate with unremitted earnings has been recognised.

15. Eigenkapital

	2011	2010	2011	2010
Ausgegeben und voll einbezahlt, ohne Nennwert	Anzahl der Stammaktien		Betrag in TEUR	
Beginn des Geschäftsjahres	57.000.000	1.000	4.564	-*
Ausgabe von Aktien (1)	-	1.000	-	-*
Ausgabe von Aktien via Umwandlung des Agio (2)	-	56.998.000	-	4.564
Ausgabe von Aktien (3)	50.000	-	50	-
Umgekehrter Unternehmenserwerb von China Ultrasonic (4)	(57.000.000)	-	(4.564)	-
Ausgabe von Aktien (4)	9.950.000	-	9.950	-
Öffentliche Ausgabe von Aktien (5)	600.000	-	600	-
Ende des Geschäftsjahres	**10.600.000**	**57.000.000**	**10.600**	**4.564**

* Betrag weniger als EUR 1.000

(1) Zum 1. Januar 2010 umfasst das Aktienkapital 1.000 voll eingezahlte Stammaktien in Höhe von je HKD 1,00 der China Ultrasonic, das sich auf EUR 82,4 beläuft.

(2) Gemäß einem Beschluss des Vorstands vom 29. Juni 2010 wurden 1.000 Stammaktien des ausgegebenen und eingezahlten Kapitals der China Ultrasonic zu je HKD 1,00 Hr. WU Quingyong und drei anderen Parteien zugeteilt. Die sich daraus ergebende Steigerung des Aktienkapitals beträgt HKD 1.000.

Gemäß einem Beschluss des Vorstands vom 30. Juni 2010 wurde das genehmigte Kapital der China Ultrasonic auf 1.500.000 Stammaktien zu je HKD 1,00 erhöht. Am 30. Juni 2010 wurde das Agio der China Ultrasonic in Höhe von HKD 56.998.000 in 56.998.000 Stammaktien der China Ultrasonic zu je HKD 1,00 umgewandelt, die allen Aktionären der China Ultrasonic entsprechend ihres bestehenden Prozentanteils an Aktienbesitz zugeteilt wurden. Dementsprechend betrug das ausgegebene und einbezahlte Kapital der China Ultrasonic zum 30. Juni 2010 HKD 57.000.000.

Zum 31. Dezember 2010 belief sich das Grundkapital der China Ultrasonic auf HKD 4.564.000.

(3) Die Ultrasonic AG wurde am 18. Mai 2011 als Vorratsgesellschaft unter der Firma Rheingoldhöhe 24. V V AG, Düsseldorf, mit einem Aktienkapital von 50.000 voll einbezahlten Stammaktien in Höhe von EUR 50.000 gegründet. Auf Grundlage des Kaufvertrages vom 27. Juli 2011 erwarb Hr. Wu Qingyong die Ultrasonic AG.

(4) Bei der Hauptversammlung der Ultrasonic AG am 27. Oktober 2011 erfolgte eine Kapitalerhöhung der Ultrasonic AG durch die Ausgabe von 9.950.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennwert mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von je EUR 1,00 von EUR 50.000 um EUR 9.950.000 auf EUR 10.000.000. Diese Kapitalerhöhung wurde durch Sacheinlagen in Form aller Gesellschaftsaktien der China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, in die Ultrasonic AG durchgeführt.

(5) Durch den Beschluss der Hauptversammlung am 8. Dezember 2011 wurde das Grundkapital der Ultrasonic AG im Rahmen der Notierung an der Frankfurter Börse durch die Ausgabe von 600.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien ohne Nennwert mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von je EUR 1,00 von EUR 10.000.000 um EUR 600.000 auf EUR 10.600.000 erhöht.

15. Share capital

	2011	2010	2011	2010
Issued and fully paid, with no par value	No. of ordinary shares		Amount in EUR'000	
Beginning of financial year	57,000,000	1,000	4,564	-*
Issuance of shares (1)	-	1,000	-	-*
Issuance of shares via conversion of share premium (2)	-	56,998,000	-	4,564
Issuance of shares (3)	50,000	-	50	-
Reverse acquisition of China Ultrasonic (4)	(57,000,000)	-	(4,564)	-
Issuance of shares (4)	9,950,000	-	9,950	-
Public issuance of shares (5)	600,000	-	600	-
End of financial year	**10,600,000**	**57,000,000**	**10,600**	**4,564**

* Amount less than EUR 1,000

(1) As at 1 January 2010, the share capital comprises fully paid-up 1,000 ordinary shares of HKD 1.00 each of China Ultrasonic amounting to EUR 82.4.

(2) Pursuant to a director's resolution dated 29 June 2010, 1,000 ordinary shares of HKD 1.00 each in the issued and paid-up capital of China Ultrasonic were allotted to Mr. WU Qingyong and three other third parties. The resultant increase in share capital is HKD 1,000.

Pursuant to a director's resolution dated 30 June 2010, the authorised share capital of China Ultrasonic was increased to 150,000,000 ordinary shares of HKD 1.00 each. On 30 June 2010, share premium of China Ultrasonic amounting to HKD 56,998,000 was converted to 56,998,000 ordinary shares of China Ultrasonic of HKD 1.00 each which were allotted to all shareholders of China Ultrasonic in proportion to their existing shareholding percentage. Accordingly, the issued and paid-up capital of China Ultrasonic as at 30 June 2010 is HKD 57,000,000.

As at 31 December 2010, the share capital of China Ultrasonic amounts to EUR 4,564,000.

(3) Ultrasonic AG was founded on 18 May 2011 as a shelf company under the firm Rheingoldhöhe 24. V V AG, Düsseldorf, with share capital comprising fully paid-up 50,000 ordinary shares amounting to EUR 50,000. On the basis of the purchase agreement dated 27 July, 2011, Ultrasonic AG was bought by Mr Wu Qingyong.

(4) At the general meeting of shareholders of Ultrasonic AG held on 27 October 2011 the share capital of Ultrasonic AG increased from EUR 50,000 by EUR 9,950,000 to EUR 10,000,000 through the issue of 9,950,000 new bearer shares with no par value with a notional amount of share capital of EUR 1.00 for each no-par share. This capital increase was performed by means of a contribution in kind in the form of all of the company shares in China Ultrasonic Outdoorwear Holdings Co. Limited, Hong Kong, to Ultrasonic AG.

(5) By the resolution of shareholders general meeting on 8 December 2011, in the course of the listing at Frankfurt Stock Exchange, the share capital of Ultrasonic AG was increased from EUR 10,000,000 to EUR 10,600,000 through the issue of 600,000 new bearer shares with no par value with a notional amount of share capital of EUR 1.00 for each no-par share.

16. Rücklagen

Kapitalrücklage
Die Kapitalrücklage stellt den Überschuss des Ausgabepreises über die neuen Inhaberaktien der Gesellschaft, die ohne Nennwert mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von je EUR 1,00 ausgegeben wurden, dar.

Gesetzliche Rücklage
Die Ultrasonic AG ist verpflichtet 5% des Gewinns nach Steuern, gemäß § 150 AktG in die gesetzliche Rücklage einzustellen, bis die gesetzliche Rücklage zu bilden, bis die gesetzliche Rücklage und die Kapitalrücklagen nach §272 Abs. 2 Nr. 1 bis 3 HGB zusammen eine Höhe von 10% des Grundkapitals erreichen.

Gemäß den anwendbaren Gesetzen und Vorschriften der Volksrepublik China sind die in der Volksrepublik China errichteten Tochtergesellschaften verpflichtet, 10% ihres gesetzlichen Jahresnettogewinnes (nach Verrechnung mit Verlusten aus Vorjahren) in die gesetzliche Rücklage einzustellen. Erreicht der Saldo dieser Rücklage 50% des Aktienkapitals der Tochtergesellschaft, ist eine weitere Übertragung ihres gesetzlichen Jahresnettogewinnes optional. Diese Rücklage kann vorbehaltlich der Zustimmung der zuständigen Behörden zur Aufrechnung kumulierter Verluste oder zur Erhöhung des eingetragenen Kapitals der Tochtergesellschaft verwendet werden. Außer zum Zwecke der Aufrechnung von Verlusten aus dem Vorjahr sind diese gesetzlichen Rücklagen nach der Verwendung auf dem Stand von mindestens 25% des Aktienkapitals zu halten. Die gesetzlichen Rücklagen stehen für die Dividendenausschüttung an die Aktionäre nicht zur Verfügung.

Währungsumrechnungsrücklage (sonstiges Ergebnis)
Die Währungsumrechnungsrücklage stellt die Währungsumrechnungsdifferenz aus der Umrechnung der Abschlüsse von RMB in EUR dar.

Sonstige Rücklagen
Sonstige Rücklagen beziehen sich auf den Verzicht eines an den Vorstand, Hr. WU Qingyong, zu zahlenden Betrages. Am 15. Juli 2011 schloss Hr. WU Qingyong mit der Gruppe einen Vertrag ab, um auf die Rückzahlung der für den Börsengang in Singapur und Korea für die am 31. Dezember 2010 bzw. 2011 endenden Geschäftsjahre entstandenen Kosten zu verzichten, die von ihm getragen worden waren. 2011 wurde ein Betrag in Höhe von 1.425.000 EUR aus sonstigen Rücklagen in Gewinnrücklagen übertragen, um den Stand der sonstigen Rücklagen für die Tochtergesellschaft des berichtenden Unternehmens zum 31. Dezember 2011 auf null zu setzen.

Gewinnrücklagen
Die Gewinnrücklagen umfassen die kumulativen Nettogewinne und –verluste, die in der Erfolgsrechnung der Gruppe erfasst sind.

16. Reserves

Capital reserve
The capital reserve represents the excess of issue price over the Company's new bearer shares issued with no par value with a notional amount of share capital of EUR 1.00 for each no-par share.

Statutory reserve
Ultrasonic AG is required to transfer 5% of the profit after tax as reported in its German statutory financial statements to statutory reserves according to Art. 150 AktG until statutory reserves according to Art. 272 section 2 no. 1-3 HGB and capital reserves together reach an amount of 10% of the share capital.

In accordance with the relevant laws and regulations of PRC, the subsidiary of the Group established in PRC are required to transfer 10% of its annual statutory net profit (after offsetting any prior years' losses) to the statutory reserve. When the balance of such reserve reaches 50% of the subsidiary's share capital, any further transfer of its annual statutory net profit is optional. Such reserve may be used to offset accumulated losses or to increase the registered capital of the subsidiary subject to the approval of the relevant authorities. However, except for offsetting prior years' losses, such statutory reserve must be maintained at a minimum of 25% of the share capital after such usage. The statutory reserves are not available for dividend distribution to the shareholders.

Foreign currency translation reserve (other comprehensive income)
Foreign currency translation reserve represents the foreign currency translation difference arising from the translation of the financial statements from RMB to EUR.

Other reserves
Other reserves relate to the waiver of the amount due to a director, Mr WU Qingyong. On 15 July 2011, Mr WU Qingyong entered into an agreement with the Group to waive the repayment of initial public offering expenses in Singapore and Korea incurred for the financial years ended 31 December 2010 and 2011 which were borne by him. In 2011, an amount of EUR 1,425,000 was transferred from other reserves to retained earnings to bring other reserves provided for in the subsidiary of the reporting company to zero as at 31 December 2011.

Retained earnings
The retained earnings reserve comprises the cumulative net gains and losses recognised in the Group's income statement.

17. Umsatzerlöse

in TEUR	2011	2010
Warenverkauf	119.405	102.121

18. Umsatzkosten

Umsatzkosten umfassen den Einkauf von Material, Arbeitskosten für in der Produktion angestellte Mitarbeiter, Abschreibungen von zu Produktionszwecken genutztem Anlagevermögen, Handel von Waren und Sonstiges (hauptsächlich Neben- und Unterhaltungskosten). Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Material	43.213	37.595
Löhne und Gehälter	4.687	4.260
Abschreibung	1.139	1.266
Gemeinkosten	6.924	5.294
Kosten für Leiharbeit	572	625
Bestandsveränderungen	(17)	(39)
Zwischensumme für Produktionskosten	**56.518**	**49.001**
Kauf von Urban Footwear und Accessoires	25.223	20.717
Verkaufsbezogene Steuern	789	201
Gesamtsumme	**82.530**	**69.919**

19. Sonstige betriebliche Erträge

in TEUR	2011	2010
Fremdwährungsgewinn	-*	-
Auflösung von Rückstellungen, die im Vorjahr gebildet wurden	2	-
Sonstige	-	2
Gesamtverkaufsaufwendungen	**2**	**2**

* Betrag geringer als EUR 1.000

17. Revenue

in EUR'000	2011	2010
Sale of goods	119,405	**102,121**

18. Cost of Sales

Cost of sales comprise of purchasing materials, labour costs for personnel employed in production, depreciation and amortisation of non-current assets used for production purposes, trading goods and others (mainly utilities and maintenance costs). The following table shows a breakdown of costs of sales for the period under review for each category:

in EUR'000	2011	2010
Materials	43,213	37,595
Labour	4,687	4,260
Depreciation	1,139	1,266
Overheads	6,924	5,294
Subcontracted cost	572	625
Variation in stock during the period	(17)	(39)
Sub-total for production cost	**56,518**	**49,001**
Purchase of urban footwear and accessories	25,223	20,717
Sales related tax	789	201
Total cost of sales	**82,530**	**69,919**

19. Other Income

in EUR'000	2011	2010
Exchange gain	-*	-
Written back of overprovision in the previous year	2	-
Others	-	2
Total cost of sales	**2**	**2**

* Amount less than EUR 1,000

20. Marketing- und Vertriebskosten

inTEUR	2011	2010
Gehälter	162	72
Reisekosten	35	52
Unterhaltung	29	10
Transport und Kurier	176	170
Werbung	666	616
Abschreibung	74	76
Sozialversicherung	14	6
Messekosten	-	26
Sonstige	8	15
	1.164	**1.043**

21. Finanzierungsaufwendungen

in TEUR	2011	2010
Zinsen auf kurzfristige Bankdarlehen	276	288
Zinsen auf Wandelanleihen	-	149
	276	**437**

20. Selling and distribution expenses

in EUR'000	2011	2010
Salaries	162	72
Travelling	35	52
Entertainment	29	10
Transportation and courier	176	170
Advertisement	666	616
Depreciation	74	76
Social Security insurance	14	6
Exhibition	-	26
Others	8	15
	1,164	**1,043**

21. Finance costs

in EUR'000	2011	2010
Interest on short-term bank loans	276	288
Interest on convertible loans	-	149
	276	**437**

22. Ergebnis vor Steuern

Das Ergebnis vor Steuern ergibt sich unter Berücksichtigung folgender Posten:

in TEUR	2011	2010
Abschreibung von Sachanlagen (Anhang 4)	1.282	1.411
Abschreibung von Landnutzungsrechten (Anhang 5)	4	2
Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten (Anhang 6)	1	-
Mindestpachtzahlen gemäß Operating-Leasingverträgen für Pachtgebäude	142	82
Gewinn/Verlust aus Fremdwährungsumrechnung	(-)*	33
Vergütung der Vorstände		
- Löhne und Lohnnebenkosten	88	26
- Beiträge zum Altersvorsorgeplan	4	2
Angehörige der Geschäftsleitung		
- Löhne und Lohnnebenkosten	57	91
- Beiträge zum Altersvorsorgeplan	1	2
Sonstige außer Vorstand und Angehörige der Geschäftsleitung		
- Löhne und Lohnnebenkosten	5.042	4.842
- Beiträge zum Altersvorsorgeplan	583	243
- betriebliche Sozialbeiträge	-	5
Forschungs- und Entwicklungskosten	396	235
Kosten für als Ausgaben erfassten Bestand	68.712	58.718
Werbekosten, eingeschlossen Verkaufs- und Vertriebsaufwendungen	666	616
Verlust aus Veräußerung von Sachanlage	9	-

* Betrag geringer als EUR 1.000

23. Latente Steueransprüche

in TEUR	2011	2010
Beginn des Geschäftsjahres	-	-
Übertrag aus Erfolgsrechnung	387	-
Ende des Geschäftsjahres	**387**	**-**

Latente Steueransprüche werden für vorgetragene Steuerverluste und Rechnungsabgrenzung aus dem Börsengang mit einem individuellen Steuersatz von 30% in dem Umfang erfasst, in dem die Realisierung der zugehörigen Steuervorteile durch zukünftige steuerbare Gewinne wahrscheinlich ist.

22. Profit before taxation

The Group's profit before taxation is arrived after charging:

in EUR'000	2011	2010
Depreciation of property, plant and equipment (note 4)	1,282	1,411
Amortisation of land use rights (note 5)	4	2
Amortisation of intangible asset (note 6)	1	-
Minimum lease payments under operating leases for leasehold buildings	142	82
Exchange (gain)/loss	(-)*	33
Directors' remuneration		
- salaries and related cost	88	26
- Contribution to retirement benefit scheme	4	2
Key management personnel (other than director)		
- salaries and related cost	57	91
- Contribution to retirement benefit scheme	1	2
Other than directors and key management personnel		
- salaries and related cost	5,042	4,842
- Contribution to retirement benefit scheme	583	243
- Staff welfare	-	5
Research and development costs	396	235
Cost of inventories recognised as expenses	68,712	58,718
Advertisement expenses included in selling and distribution expenses	666	616
Loss on disposal of property, plant and equipment	9	-

* Amount less than EUR 1,000

23. Deferred tax assets

in EUR'000	2011	2010
Beginning of financial year	-	-
Transfer from income statement	387	-
End of financial year	**387**	**-**

Deferred tax assets are recognised for tax loss carried forward and deferred IPO expenses at a rate of 30% to the extent that realisation of the related tax benefits through future taxable profits is probable.

24. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverträgen

Die Verpflichtungen aus nicht kündbaren Operating-Leasingverträgen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Innerhalb eines Jahres	147	136
Im zweiten bis fünften Jahr	374	439
	521	**575**

25. Ziele und Richtlinien des Finanzrisikomanagements

Aufgrund ihrer Tätigkeiten ist die Gruppe Marktrisiken, Konzentrationsrisiken, Kreditrisiken und Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Die allgemeine Risikomanagementstrategie der Gruppe sieht vor, nachteilige Auswirkungen durch die Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte auf die Ertragskraft der Gruppe zu verringern.

Der Vorstand der Gruppe stellt Leitlinien für das allgemeine Risikomanagement sowie Richtlinien zu spezifischen Bereichen zur Verfügung. Das Management analysiert und formuliert Maßnahmen zum Umgang mit den finanziellen Risiken, denen die Gruppe ausgesetzt ist, anhand der vom Vorstand genehmigten Zielen und zugrundegelegten Prinzipien. Im Allgemeinen wendet die Gruppe hinsichtlich ihres Risikomanagements eine konservative Strategie an. Da die Berührungspunkte der Gruppe mit Marktrisiken und Finanzrisiken auf einem minimalen Niveau gehalten werden, hat die Gruppe keine Derivate oder sonstigen Finanzinstrumente zu Hedging-Zwecken eingesetzt. Die Gruppe hält keine derivativen Finanzinstrumente zu Handelszwecken oder gibt diese aus.

25.1 Zinsänderungsrisiko

Die Berührungspunkte der Gruppe hinsichtlich der Zinssätze beziehen sich hauptsächlich auf verzinsliche Darlehen von Banken. Verzinsliche Darlehen von Banken haben variable Zinssätze, aufgrund derer die Gruppe Zinsrisiken im Zusammenhang mit dem Kapitalfluss ausgesetzt ist. Die Zinssätze und Rückzahlungsfristen der Darlehen sind in Anhang 13 beschrieben.

Zu den folgenden Bilanzstichtagen hätte sich der Gewinn oder Verlust vor Steuern um den angegebenen Betrag erhöht/(verringert), wenn sich die Zinssätze bei Gleichbleiben aller anderen Variablen um 100 Basispunkte („BP“) verändert hätten.

in TEUR / Basispunkte	Basispunkte	2011	2010
Steigerung des Gewinns oder Verlusts	100	50	50
Verringerung des Gewinns oder Verlusts	(100)	(50)	(50)

24. Commitments

Operating lease commitments

The total future minimum lease payments of the Group under non-cancellable operating leases are as follows:

in EUR'000	2011	2010
Within one year	147	136
In the second to fifth years	374	439
	521	**575**

25. Financial risk management objectives and policies

The Group's activities expose to market risk, concentration risk, credit risk and liquidity risk. The Group's overall risk management strategy seeks to minimize adverse effects from the unpredictability of financial markets on the Group's financial performance.

The directors of the Group provide guidance for overall risk management as well as policies covering specific areas. Management analyses and formulates measures to manage the Group's exposure to financial risk in accordance with the objectives and underlying principles approved by the board of directors. Generally, the Group employs a conservative strategy regarding its risk management. As the Group's exposures to market risk and financial risk are kept at a minimum level, the Group has not used any derivatives or other financial instruments for hedging purposes. The Group does not hold or issue derivative financial instruments for trading purposes.

25.1 Interest rate risk

The Group's exposure to interest rate risk relates principally to its interest bearing borrowings from banks. Interest-bearing loans from banks bear floating interest rates and thus exposing the Group to cash flow interest rate risk. The interest rates and terms of repayment of the borrowings are disclosed in Note 13.

At the following financial position dates, if interest rates had changed by 100 basis points ("bp"), with all other variables held constant, the profit or loss before tax would have been increased/(decreased) by the amount shown below:

in EUR`000 / Basis Points	Basis Points	2011	2010
Increase in profit or loss	100	50	50
Decrease in profit or loss	(100)	(50)	(50)

25.2 Konzentrationsrisiken

Konzentrationsrisiken im Bereich des Verkaufs sind abhängig von der Anzahl der Vertriebspartner. Im Hinblick auf die Art der Branche und die Verkaufsstrategie der Gruppe, also dem Verkauf ihrer Produkte an Konsumenten mittels einer Anzahl an Vertriebspartnern, schätzt das Management das Risiko nicht als erheblich ein. Die Richtlinie der Gruppe sieht vor, die Geschäftsentwicklung der Vertriebspartner zu überwachen und fortlaufend nach geeigneten Vertriebspartnern zu suchen, die zur Bewerbung der Marke und zur Ausweitung des bestehenden Vertriebsnetzes in der Lage sind.

25.3 Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko finanzieller Verluste der Gruppe, wenn die Kunden ihre vertraglichen Verpflichtungen nicht einhalten. Kreditrisiken entstehen im Wesentlichen aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Gruppe. Die Gruppe räumt üblicherweise Kundenzahlungsfristen von bis zu 3 Monaten ein. Bei der Entscheidung, ob eine Zahlungsfrist ausgeweitet werden sollte, berücksichtigt die Gruppe Faktoren wie die Beziehung zu dem Kunden, seine Zahlungsgeschichte und Kreditwürdigkeit. Im Zusammenhang mit neuen Vertriebspartnern erstellt die Abteilung für Verkauf und Marketing Zahlungsziele, die dem Geschäftsführer zur Genehmigung vorgelegt werden.

Die Gruppe führt laufend Bewertungen der finanziellen Lage ihrer Vertriebspartners durch. Das Kreditrisiko bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Gruppe beträgt am 31. Dezember 2010 und 2011 bei 5 Kunden 32% bzw. 25%.

Da die Gruppe keine Kreditsicherheiten hält, ist die maximale Aussetzung gegenüber Kreditrisiken für jede Klasse von Finanzinstrumenten der Buchwert dieser Klasse von Finanzinstrumenten wie in der Bilanz dargestellt.

Die Hauptklasse des Finanzvermögens der Gruppe sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, Forderungen gegen nahestehende Personen und Zahlungsmittel sowie Bankguthaben.

Die Gruppe erachtet 30 bis 90 Tage als gängiges Zahlungsziel.

In Bezug auf Finanzvermögen sind während der Berichtszeiträume keine Verluste aus Wertminderung in der Gesamtergebnisrechnung zu erfassen.

25.2 Concentration risk

Concentration risk arises from the sales to distributors. In view of the nature of the industry and the Group's sales strategy which is the selling of their products to consumers through the number of distributors, the management does not consider the risk to be significant. The Group's policy is to monitor the business development of the number of distributors and to continuously source for suitable distributors who are able to promote the brand and expand the existing distribution network.

25.3 Credit risk

Credit risk is the risk of financial loss to the Group if counterparty fails to meet its contractual obligations. Credit risk of the Group arises primarily from the Group's trade receivables.

The Group's exposure to credit risks is restricted by credit limits that are approved by the general manager. The Group typically allows the existing customer credit terms of up to 3 months. In deciding whether credit shall be extended, the Group will take into consideration factors such as the relationship with the customer, its payment history and credit worthiness. In relation to new distributors, the sales and marketing department will prepare credit proposals for approval by the general manager.

The Group performs on-going credit evaluation of its distributors' financial position. The concentration of credit risk from the Group's trade receivables are 32% and 25% for the financial years ended 31 December 2010 and 2011 respectively comprising 5 customers.

As the Group does not hold any collateral, the maximum exposure to credit risk for each class of financial instruments is the carrying amount of that class of financial instruments presented on the statement of financial position.

The Group's major classes of financial assets are trade and other receivables, receivables from related parties and cash and bank balances.

The Group considers 30 to 90 days to be normal collection period.

No impairment loss needed to be recognised in the profit or loss in respect of financial assets during the reporting periods.

25.4 Währungsrisiko

Währungsrisiken treten innerhalb Einheiten der Gruppe auf, wenn Transaktionen in Fremdwährungen vorgenommen werden.

Die Gruppe ist keinen wesentlichen Währungsrisiken ausgesetzt. Die Gruppe ist hauptsächlich in der Volksrepublik China tätig und wickelt ihre Geschäfte in Renminbi ab. Entsprechend sind die Risiken der Gruppe aufgrund von Änderungen von Wechselkursen minimal. Die Gruppe bilanziert jedoch in EUR, wodurch ihre Ergebnisse und Vermögenslage infolge des schwankenden Wechselkurses von RMB und EUR einem Umrechnungsrisiko unterliegen.

25.5 Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass die Gruppe ihre finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nicht mehr erfüllen kann. Der Ansatz für das Liquiditätsmanagement innerhalb der Gruppe ist die regelmäßige Überwachung ihrer aktuellen und erwarteten Liquiditätserfordernisse und die Sicherstellung ausreichender Liquiditätsreserven und verfügbarer Finanzierungen durch Kreditinstitute, um Verbindlichkeiten bei Fälligkeit begleichen zu können. Die Gruppe war in der Lage, über den Berichtszeitraum hinweg positive Cashflows zu generieren.

Nachfolgende Tabelle analysiert das Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten der Gruppe:

in TEUR	Unter 1 Jahr
Zum 31. Dezember 2010	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	14.182
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.974
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	91
	19.247
Zum 31. Dezember 2011	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	17.248
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.999
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	6
	22.253

25.4 Currency risk

Currency risk arises within entities in the Group when transactions are denominated in foreign currency.

The Group has no significant concentration of transactional currency risk. The Group operates predominantly in the PRC and transacts primarily in Renminbi. Accordingly, the Company´s exposure to risk resulting from changes in foreign currency exchange rates is minimal. However the Group prepares its financial statements in EURO and therefore its results and net asset position are exposed to retranslation risk as a result of fluctuation in the RMB EURO exchange rate.

25.5 Liquidity risk

Liquidity risk is the risk that the Group will not be able to meet its financial obligations as and when they fall due. The Group's approach to managing liquidity is to regularly monitor their current and expected liquidity requirements and ensure, as far as possible, that it will have sufficient cash reserve and available funding through credit facilities to meet its liabilities when due, without incurring unacceptable losses or risking damages to the Group's reputation. The group was able to generate positive operating cash flows over the reporting period.

The table below analyses the maturity profile of the Group's financial liabilities.

in EUR'000	Less than 1 year
At 31 December 2010	
Trade and other payables	14,182
Borrowings	4,974
Liabilities to related party	91
	19,247
At 31 December 2011	
Trade and other payables	17,248
Borrowings	4,999
Liabilities to related party	6
	22,253

26. Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Personen

Folgende Personen und Einheiten gelten als nahestehende Personen:

Juristische/natürliche Personen mit gemeinsamer Kontrolle über oder wesentlichem Einfluss auf die Gesellschaft

Nahe stehende Person	Geschäftsart	Beziehung zu der Gesellschaft
WU Qingyong		Chief Executive Officer
Jinjiang Shenghui Hardware & Plastic Co., Ltd.	Produktion von und Handel mit Schuh-materialien	zu 100% in Besitz von WU Qingyong

Managementmitglieder und nahestehende Personen von Managementmitgliedern

Nahe stehende Person	Beziehung zu der Gesellschaft
WU Qingzhi	Bruder von WU Qingyong
WU Qingdou	Bruder von WU Qingyong
WU Wenhuan	Schwager von WU Qingyong
WU Minghong	Vorstand und Sohn von WU Qingyong
Chan Chi Kwong Clifford	Chief Financial Officer and Director
Ji Longjiang	Vertriebsleiter

Vergütung des Vorstands und der Managementmitglieder

in TEUR	2011	2010
Vergütung des Vorstands		
- Lohn und Lohnnebenkosten	88	26
- Beitrag zum Altersvorsorgeplan	4	2
	92	**28**
Managementmitglieder		
- Lohn und Lohnnebenkosten	57	91
- Beitrag zum Altersvorsorgeplan	1	2
	58	**93**

in TEUR	2011	2010
An nahe stehende Personen gezahlte Mietentgelte	29	29
Gesellschaftereinlage vor IPO	57	185
Verbindlichkeiten gegenüber Vorstand (Anhang 9)	6	91

26. Related party transactions

The following persons and entities are considered to be related parties:

Entities / individuals with common control or significant influence over the Company

Related Party	Type of business	Relationship with the Company
WU Qingyong		Chief Executive Officer
Jinjiang Shenghui Hardware & Plastic Co., Ltd.	Producing and trading of shoe materials	100% owned by WU Qingyong

Key management and close family of key management or of controlling shareholder

Related Party	Relationship with the Company
WU Qingzhi	Brother of WU Qingyong
WU Qingdou	Brother of WU Qingyong
WU Wenhuan	Brother-in-law of WU Qingyong
WU Minghong	Director and son of WU Qingyong
Chan Chi Kwong Clifford	Chief Financial Officer and Director
Ji Longjang	Sales Manager

Remuneration of Directors and key management:

in EUR'000	2010	2011
Director's remuneration		
- salaries and related cost	88	26
- contribution to retirement scheme	4	2
	92	**28**
Key management personnel		
- salaries and related cost	57	91
- contribution to retirement scheme	1	2
	58	**93**

in EUR'000	2011	2010
Rental fees paid to related parties	29	29
Prior IPO expenses paid by director	57	**185**
Amount due to director (Note 9)	6	91

Vergütung der Vorstandsmitglieder

Im Geschäftsjahr 2011 erfolgte die Vergütung der Mitglieder des Vorstands als Pauschalvergütung. Keines der Mitglieder des Vorstandes erhielt eine variable Vergütung oder andere Formen leistungsabhängiger Boni. Die Mitglieder des Vorstandes erhielten in dem Geschäftsjahr 2011 keine Vergütung durch die Ultrasonic AG. Die Mitglieder des Vorstandes bezogen ihre Vergütung durch die Tochtergesellschaften der Gruppe in einer Gesamthöhe von EUR 88.000 im Geschäftsjahr 2011.

Nachfolgend die gesamte Pauschalvergütung des Vorstandes im Geschäftsjahr 2011:

WU Qingyong, CEO	EUR 16.000
WU Minghong, COO	EUR 14.000
Chan Chi Kwong Clifford, CFO	EUR 58.000

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates

Für das Geschäftsjahr 2011 erhielt der Aufsichtsrat der Ultrasonic AG noch keine Vergütung.

Der Aufsichtsrat soll eine pauschale Vergütung erhalten, über die in der Jahreshauptversammlung abgestimmt wird, in der die Handlungen des Vorstandes und des Aufsichtsrates im Steuerjahr 2011 ratifiziert werden. Der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft gibt an, dass die Jahreshauptversammlung über die Höhe dieser Vergütung entscheiden kann. Weiterhin wurde derzeit keine variable Vergütung für den Aufsichtsrat festgelegt. Der Gesellschaftsvertrag schließt diese Art der Vergütung jedoch nicht aus, daher könnte diese durch die Jahreshauptversammlung beschlossen werden.

Herr Prof. Bin Yang, Aufsichtsratsmitglied der Ultrasonic AG, ist zugleich auch Aufsichtsratsmitlied der China Xiniya Fashion Limited.

Zum 31. Dezember 2011 bestanden keine Optionsscheine und kein gültiges Optionsprogramm, daher verfügt keines der Mitglieder des Vorstandes oder Aufsichtsrates derzeit über Optionsscheine oder Wandlungsrechte in Bezug auf Aktien der Ultrasonic AG.

Remuneration of the Members of the Management Board

In the 2011 financial year, the remuneration of the members of the Management Board comprised fixed remuneration. All members of the Management Board received no variable remuneration or other form of performance-related bonus. The members of the Management Board did not receive any compensation from Ultrasonic AG for fiscal year 2011. The members of the Management Board received their remuneration through the subsidiaries of the Group total amounting to EUR 88,000 for fiscal year 2011.

The following were total fixed remuneration of the Management Board for fiscal year 2011:

WU Qingyong, CEO	EUR 16,000
WU Minghong, COO	EUR 14,000
Chan Chi Kwong Clifford, CFO	EUR 58,000

Renumeration of the Members of the Supervisory Board

The Supervisory Board of Ultrasonic AG did not receive yet any remuneration for fiscal year 2011.

The Supervisory Board should receive fixed remuneration that will be voted on by the Annual General Meeting that ratifies the actions of the Management Board and Supervisory Board for fiscal year 2011. The company's articles of incorporation state that the Annual General Meeting may decide on the level of such remuneration. Moreover, no variable remuneration has currently been agreed for the Supervisory Board. However, the articles of incorporation do not rule out this type of remuneration, so it could be decided on by the Annual General Meeting.

Mr. Professor Yang Bin, Deputy Chairman of Supervisory Board of Ultrasonic AG, is also a non-executive Director of China Xiniya Fashion Limited.

As of 31 December 2011 there were no warrants and no valid warrants program so no member of the Management Board or Supervisory Board currently has warrants or conversion rights on shares in Ultrasonic AG.

27. Segmentberichterstattung

Geschäftssegmente
Der Konzern berichtet über unterschiedliche Geschäftssegmente, die entsprechend der Art der angebotenen Produkte aufgeteilt sind.

Die Sparten stellen sich wie folgt auf:

- **Schuhsohlen**
  Shenghui produziert alle Arten von Schuhsohlenprodukten, ausgenommen Schuhsohlenprodukte aus Ethylenvinylacetat (EVA), Gummi und Phylon. Fujian Suoli produziert ausschließlich Schuhsolenprodukte aus EVA.

- **Sandalen und Slipper**
  Fujian Suoli fertigt alle Arten von Sandalen und Slippern.

- **Urban Footwear**
  Fujian Suoli verkauft Urban Footwear (Erstausrüster; OEM) zum Export an Handelsgesellschaften in der Volksrepublik China. Suoli Xiamen verkauft Urban Footwear unter der Eigenmarke „Ultrasonic“ an Vertriebspartner in der Volksrepublik China.

- **Accessoires**
  Suoli Xiamen verkauft Accessoires unter der Eigenmarke „Ultrasonic“ an Vertriebspartner in der Volksrepublik China.

Es wurden keine Informationen zu geografischen Segmenten angegeben, da die Gruppe alle Produkte an Hersteller von Schuhwaren und Sportbekleidung sowie Handelsgesellschaften in der Volksrepublik China verkauft hat.

Die Segmentberichtserstattung stellt sich zum 31. Dezember 2010 und 2011 wie folgt dar:

27. Segment information

Business segments
The Group's primary format for reporting segment information is business segments, with each segment representing a product category. The Group's business segments are organised as follows:

- **Shoe soles**
  Shenghui produces all kind of shoe sole products except for Ethylene vinyl acetate ('EVA"), Rubber and Phylon shoe sole products. Fujian Suoli only produces EVA shoe sole product.

- **Sandals and slippers**
  Fujian Suoli produces all kind of sandals and slippers.

- **Urban footwear**
  Fujian Suoli sells urban footwear (Original Equipment Manufacturer) to PRC trading companies for export. Suoli Xiamen sells urban footwear under "Ultrasonic" owned brand to PRC Distributors.

- **Accessories**
  Suoli Xiamen sells accessories under "Ultrasonic" owned brand to PRC Distributors.

There is no geographical segment information provided as the Group sold all of its products to PRC manufacturers of footwear and sports related apparel and PRC trading company.

The segment information provided to the management for the reportable segments for the financial year ended 31 December 2010 and 2011 are as follows:

A) Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

in TEUR	Schuh-sohlen	Sandalen und Slipper	Urban Footwear	Accessoires	Gesamt
Umsatzerlöse:					
Umsatzerlöse von externen Kunden (1)	39.589	43.454	34.949	1.413	119.405
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	294	-	-	-	294
Ergebnisse:					
Finanzertrag	110	73	63	3	249
Finanzierungsaufwendungen	35	174	67	-	276
Abschreibung (2)	1.083	184	19	-*	1.286
Gewinn des Segments	11.650	12.919	9.346	375	34.290
Vermögenswerte:					
Zugänge zu Anlagevermögen (3)	2	18	5	-	25
Vermögenswerte des Segments	48.103	36.808	26.978	1.020	112.909
Verbindlichkeiten des Segments	**6.888**	**7.289**	**4.865**	**160**	**19.202**

* Betrag geringer als EUR 1.000

(1) Es bestehen keine Umsatzerlöse aus Transaktionen mit einem einzelnen externen Kunden, die sich auf 10 Prozent oder mehr der Umsatzerlöse der Gruppe belaufen.

(2) Abschreibungen beinhalten die Abschreibung auf Sachanlagen und Landnutzungsrechte.

(3) Zugänge zu Anlagevermögen beinhalten Zugänge bei den Sachanlagen und den Landnutzungsrechten.

A) For the financial year from 1 January 2011 to 31 December 2011

in EUR'000	Shoe soles	Sandals and Slippers	Urban footwear	Accessories	Total
Revenue					
Revenues from external customers (1)	39,589	43,454	34,949	1,413	119,405
Inter-segment revenues	294	-	-	-	294
Results					
Finance revenue	110	73	63	3	249
Finance costs	35	174	67	-	276
Depreciation and amortisation (2)	1,083	184	19	-*	1,286
Segment profit	11,650	12,919	9,346	375	34,290
Assets					
Addition to non-current assets (3)	2	18	5	-	25
Reportable segment assets	48,103	36,808	26,978	1,020	112,909
Reportable segment liabilities	**6,888**	**7,289**	**4,865**	**160**	**19,202**

* Amount less than EUR 1,000

(1) There is no revenue from transactions with a single external customer amounting to 10 percent or more of the Group's revenues

(2) Depreciation and amortisation relate to depreciation of property, plant and equipment and amortisation of land use rights

(3) Additions to non-current assets relate to additions to property, plant and equipment and land use rights.

B) Darstellung der Erlöse und Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Umsatzerlöse der berichtpflichtigen Segmente.

Erlöse und Aufwendungen - Für das am 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr

in TEUR	
Gesamtgewinn für Segmente	34.290
Nicht zugewiesene sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	
- Sonstige betriebliche Erträge	2
- Verwaltungsaufwendungen	(1.052)
Gewinn aus operativer Tätigkeit	33.240

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten- zum 31. Dezember 2011

in TEUR	
Vermögenswerte	
Vermögenswerte der Segmente insgesamt	112.909
Nicht zugewiesene Vermögenswerte	
- Immaterielle Vermögenswerte	13
- Aktive Latente Steuern	387
- Sonstige Forderungen	297
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.709
Vermögenswerte der Gruppe	118.315
Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten der Segmente insgesamt	19.202
Nicht zugewiesene Verbindlichkeiten	
- Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	546
- ankdarlehen	4.999
- Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	6
Verbindlichkeiten der Gruppe	24.753

B) Reconciliation of reportable segment revenue, profit and loss, assets and liabilities

Profit or loss - For the year ended 31 December 2011

in EUR'000	
Total profit for reportable segments	34,290
Unallocated other income and expenses	
- Other income	2
- Administration expenses	(1,052)
Profit from operations before income tax expense	**33,240**

Assets and liabilities - As at 31 December 2011

in EUR'000	
Assets	
Total assets for reportable segments	112,909
Unallocated assets	
- Intangible asset	13
- Deferred tax assets	**387**
- Other receivables	297
- Cash and bank balances	4,709
Group assets	**118,315**
Liabilities	
Total liabilities for reportable segments	19,202
Unallocated liabilities	
- Accrued liabilities and other payables	546
- Bank borrowings	4,999
- Liabilities to related party	6
Group liabilities	**24,753**

A) Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

in TEUR	Schuhsohlen	Sandalen und Slipper	Urban Footwear	Accessoires	Gesamt
Umsatzerlöse:					
Umsatzerlöse von externen Kunden (1)	37.879	34.657	28.788	797	102.121
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	441	-	-	-	441
Ergebnisse:					
Finanzertrag	61	48	23	-*	132
Finanzierungsaufwendungen	41	173	74	-	288
Abschreibung (2)	1.178	104	131	-	1.413
Gewinn des Segments	11.932	9.977	7.653	214	29.776
Assets					
Zugänge zu Anlagevermögen (3)	112	56	213	11	392
Vermögenswerte des Segments	35.648	23.321	18.269	504	77.742
Verbindlichkeiten des Segments	**6.092**	**5.740**	**4.344**	**108**	**16.284**

* Betrag geringer als EUR 1.000

(1) Es bestehen keine Umsatzerlöse aus Transaktionen mit einem einzelnen externen Kunden, die sich auf 10 Prozent oder mehr der Umsatzerlöse der Gruppe belaufen.

(2) Abschreibungen beinhalten die Abschreibung auf Sachanlagen und Landnutzungsrechte.

(3) Zugänge zu Anlagevermögen beinhalten Zugänge bei den Sachanlagen und den Landnutzungsrechten.

A) For the financial year from 1 January 2010 to 31 December 2010

in EUR'000	Shoe soles	Sandals and Slippers	Urban footwear	Accessories	Total
Revenue					
Revenues from external customers (1)	37,879	34,657	28,788	797	102,121
Inter-segment revenues	441	-	-	-	441
Results					
Finance revenue	61	48	23	-*	132
Finance costs	41	173	74	-	288
Depreciation and amortisation (2)	1,178	104	131	-	1,413
Segment profit	11,932	9,977	7,653	214	29,776
Assets					
Addition to non-current assets (3)	112	56	213	11	392
Reportable segment assets	35,648	23,321	18,269	504	77,742
Reportable segment liabilities	**6,092**	**5,740**	**4,344**	**108**	**16,284**

* Amount less than EUR 1,000

(1) There is no revenue from transactions with a single external customer amounting to 10 percent or more of the Group's revenues

(2) Depreciation and amortisation relate to depreciation of property, plant and equipment and amortisation of land use rights

(3) Additions to non-current assets relate to additions to property, plant and equipment and land use rights

B) Darstellung der Erlöse und Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Umsatzerlöse der berichtpflichtigen Segmente.

Erlöse und Aufwendungen - Für das am 31. Dezember 2010 endende Geschäftsjahr

in TEUR	
Gesamtgewinn der Segmente	29.776
Nicht zugewiesene sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	
- Finanzierungaufwendungen	(149)
- Verwaltungsaufwendungen	(218)
Gewinne aus operativer Tätigkeit	**29.409**

* Betrag geringer als EUR 1.000

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten - Zum 31. Dezember 2010

in TEUR	
Vermögenswerte	
Vermögenswerte der Segmente insgesamt	77.742
Nicht zugewiesene Vermögenswerte	
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3
Vermögenswerte der Gruppe	**77.745**
Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten der Segmente insgesamt	16.284
Nicht zugewiesene Verbindlichkeiten	
- Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	6
- Bankdarlehen	4.974
- Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	91
Verbindlichkeiten der Gruppe	**21.355**

B) Reconciliation of reportable segment revenue, profit and loss, assets and liabilities

Profit or loss - For the year ended 31 December 2010

in EUR'000	
Total profit for reportable segments	29,776
Unallocated other income and expenses	
- Finance costs	(149)
- Administration expenses	(218)
Profit from operations before income tax expense	**29,409**

* Amount less than EUR 1,000

Assets and liabilities - As at 31 December 2010

in EUR'000	
Assets	
Total assets for reportable segments	77,742
Unallocated assets	
- Cash and bank balances	3
Group assets	**77,745**
Liabilities	
Total liabilities for reportable segments	16,284
Unallocated liabilities	
- Accrued liabilities and other payables	6
- Bank borrowings	4,974
- Liabilities to related party	91
Group liabilities	**21,355**

28. Leistungen an Mitarbeiter

	2011	2010
Durchschnittliche Anzahl von Mitarbeitern der Gruppe	1.380	1.356
Management und Verwaltung	11	9
Verkauf	22	11
Einkauf	5	5
Produktion	1.263	1.264
Forschung & Entwicklung	16	15
Qualitätskontrolle	10	9
Allgemein	53	43
	1.380	**1.356**

Die Gesamtlohnkosten dieser Mitarbeiter setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Löhne und Lohnnebenkosten	5.187	4.964
Altersvorsorgeplan	588	247
	5.775	**5.211**

Altersvorsorge

Die bezugsberechtigten Mitarbeiter der Gruppe, die Bürger der Volksrepublik China sind, sind Mitglieder eines staatlich organisierten Altersvorsorgeplanes, der von der örtlichen Regierung verwaltet wird. Die Gruppe ist verpflichtet, einen bestimmten Prozentsatz ihrer Lohnkosten in den Altersvorsorgeplan einzuzahlen, um die Leistungen zu finanzieren. Die einzige Verpflichtung der Gruppe hinsichtlich des Altersvorsorgeplanes ist es, die angegebenen Beiträge einzuzahlen. Die Kosten für die Altersvorsorgebeiträge, die in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 innerhalb der Gesamtergebnisrechnung erfasst wurden, beliefen sich auf EUR 247.000 bzw. EUR 588.000.

28. Employee benefits

	2011	2010
Average number of employees of the Group	1,380	1,356
Management and administration	11	9
Sales	22	11
Purchase	5	5
Production	1,263	1,264
Research & development	16	15
Quality control	10	9
General	53	43
	1,380	**1,356**

The aggregate payroll costs of these employees were as follows:

in EUR'000	2011	2010
Salaries and related cost	5,187	4,964
Retirement benefit scheme	588	247
	5,775	**5,211**

Retirement Benefit Plans

The eligible employees of the Group who are citizens of the PRC are members of a state-managed retirement benefit scheme operated by the local government. The Group is required to contribute a certain percentage of their payroll costs to the retirement benefit scheme to fund the benefits. The only obligation of the Group with respect to the retirement benefit scheme is to make the specified contributions. The cost of retirement benefit contributions charged to the profit or loss in the financial years 2010 and 2011 amounted to approximately EUR 247,000 and EUR 588,000 respectively.

29. Kapitalmanagement

Die Ziele des Kapitalmanagements der Gesellschaft beziehen sich im Wesentlichen auf das in der Bilanz ausgewiesene Eigenkapital und dienen dazu:

1) Den Unternehmensfortbestand der Gruppe sicherzustellen und zu erreichen, dass weiterhin Dividendenfähigkeit ist und die Interessen der sonstigen Stakeholder gewahrt werden;

2) Die Stabilität und das Wachstum der Gruppe zu unterstützen; und

3) Kapital zum Zwecke der Stärkung der Risikomanagementfähigkeit der Gruppe bereitzustellen.

Die Gruppe prüft und verwaltet ihre Kapitalstruktur aktiv und regelmäßig, um eine optimale Kapitalstruktur und Dividendenfähigkeit für Aktionäre sicherzustellen, wobei die zukünftigen Kapitalanforderungen der Gruppe und die Kapitaleffizienz berücksichtigt werden. Derzeit betreibt die Gruppe keine festgelegte Dividendenpolitik.

Die Gruppe unterliegt keinen extern auferlegten Kapitalanforderungen, ausgenommen die in der Volksrepublik China ansässigen Tochterunternehmen, die durch das in der Volksrepublik China geltende Gesetz über ausländische Unternehmen (Foreign Enterprise Law) verpflichtet sind, eine nicht ausschüttbare gesetzliche Rücklage zu bilden und weiterzuführen, deren Verwendung der Genehmigung der zuständigen Behörde in der Volksrepublik China bedarf. Diese extern auferlegte Kapitalanforderung wurde von den Tochtergesellschaften in der Volksrepublik China für die am 31. Dezember 2010 bzw. 2011 endenden Geschäftsjahre erfüllt.

30. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem 31. Dezember 2011 wurden aufgrund der Ausübung der Greenshoe Option durch den leitenden Manager des Börsenganges 55.000 neue Aktien der Gesellschaft ausgegeben. Durch Vorstandsbeschluss vom 12. Januar 2012 wurde das Grundkapital der Gesellschaft durch die Ausgabe von 55.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien ohne Nennwert mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je EUR 1,00 von EUR 10.600.000 auf EUR 10.655.000 erhöht.

Am 10. Januar 2012 schloss die Shenhui (Fujian) Footwear Co., Ltd. einen Bauvertrag über den Bau eines Werkes mit Gesamtbaukosten in Höhe von RMB 19.685.000 (etwa EUR 2.372.000) ab.

31. Aufwand für Abschlussprüfer

Das für den Konzernabschlussprüfer, Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, erfasste Honorar im Geschäftsjahr 2011 beträgt für die Abschlussprüfung EUR 65.000 sowie für sonstige Bestätigungsleistungen EUR 142.000. Es erfolgten keine Steuerberatungsleistungen durch den Abschlussprüfer.

29. Capital management

The Group´s objectives in managing capital refer primarily to equity as shown in the Balance sheet and are:

1) To safeguard the Group's ability to continue as a going concern, so that it continues to provide returns for shareholders and benefits for other stakeholders;

2) To support the Group's stability and growth; and

3) To provide capital for the purpose of strengthening the Group's risk management capability.

The Group actively and regularly reviews and manages its capital structure to ensure optimal capital structure and shareholders returns, taking into consideration the future capital requirements of the Group and capital efficiency. The Group currently does not adopt any formal dividend policy.

The Group is not subject to externally imposed capital requirements, except for, as disclosed in Note 16, the Group's PRC subsidiaries are required by the Foreign Enterprise Law of the PRC to contribute to and maintain a non-distributable statutory reserve fund whose utilisation is subject to approval by the relevant PRC authorities. This externally imposed capital requirement has been complied with by the PRC subsidiaries for the financial years ended 31 December 2010 and 2011.

30. Subsequent event

55,000 new shares of the Company were issued after 31 December 2011 due to exercise of the greenshoe option by the lead manager of the IPO. By resolution of the directors' board meeting on 12 January 2012, the share capital of the Company was increased from EUR 10,600,000 to EUR 10,655,000 through the issue of 55,000 new bearer shares with no par value with a notional amount of the share capital of EUR 1.00 for each no-par share.

On 10 January 2012, Shenghui (Fujian) Footwear Co., Ltd. entered into a construction agreement to building a factory complex for the total construction cost of RMB 19,685,000 (approximately EUR 2,372,000).

31. Auditor's fees

Expenses for services provided by the auditor of the Consolidated Financial Statements, Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, were recorded of EUR 65,000 on audit services as well as EUR 142,000 on other assurance services. No Tax services have been rendered by the auditor.

32. Angaben zur Aufstellung und Freigabe

Der Vorstand der Ultrasonic AG hat den Konzernabschluss am 26. April 2012 aufgestellt und zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Er wurde am 26. April 2012 durch den Aufsichtsrat festgestellt.

Köln, 26. April 2012

Der Vorstand

Qingyong Wu	Chi Kwong Clifford Chan	Minghong Wu
Vorsitzender	CFO	COO

32. Authorisation of financial statements

The consolidated financial statements for the years ended 31 December 2011 (including comparatives) were approved and authorised for issue by the Management Board on 26 April 2012. They were approved by the Supervisory Board in its meeting of 26 April 2012.

Cologne, 26 April 2012

The Management Board

Qingyong Wu	Chi Kwong Clifford Chan	Minghong Wu
Chairman	CFO	COO

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

„Wir haben den von der Ultrasonic AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalspiegel, Kapitalflussrechnung und Anhang – und den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Ultrasonic AG, Köln, zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lage- 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 zusammengefassten Lage- und 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 zusammengefassten Lage- und 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 zusammengefassten Lage- 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 zusammengefassten Lage- und 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 der Ultrasonic AG, Köln, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 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 zusammengefasste Lage- und Konzernlagebericht der Ultrasonic AG, Köln, 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.“

Frankfurt, 26. April 2012

Warth & Klein Grant Thornton AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dirk Bauer
Wirtschaftsprüfer
(German certified auditor)

Robert Binder
Wirtschaftsprüfer
(German certified auditor)

Auditors' report

”We have audited the consolidated financial statements prepared by Ultrasonic AG, Cologne, – comprising a consolidated statement of financial position, consolidated statement of comprehensive income, consolidated statement of changes in equity, consolidated statement of cash flows and notes to the consolidated financial statements – and the group management report which is combined with the management report of Ultrasonic AG, Cologne, for the financial year from 1 January to 31 December 2011. The preparation of the consolidated financial statements and the combined group management report in accordance with IFRS, as adopted by the EU, and with the additional requirements of the German commercial law pursuant to section 315a paragraph 1 HGB are the responsibility of the parent company’s management. Our responsibility is to express an opinion on the consolidated financial statements and the combined group management report based on our audit.

We conducted our audit of the consolidated financial statements in accordance with paragraph 317 HGB and German generally accepted standards for the audit of financial statements promulgated by the Institut der Wirtschaftsprüfer [Institute of Public Auditors in Germany] (IDW). Those standards require that we plan and perform the audit such that misstatements materially affecting the presentation of the net assets, financial position and results of operations in the consolidated financial statements in accordance with the applicable financial reporting framework and in the combined group management report are detected with reasonable assurance. Knowledge of the business activities and the economic and legal environment of the Group and expectations as to possible misstatements are taken into account in the determination of audit procedures. The effectiveness of the accounting-related internal control system and the evidence supporting the disclosures in the consolidated financial statements and the combined group management report are examined primarily on a test basis within the framework of the audit. The audit includes assessing the annual financial statements of those entities included in consolidation, the determination of entities to be included in consolidation, the accounting and consolidation principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements and the combined group management report. We believe that our audit provides a reasonable basis for our opinion.

Our audit has not led to any reservations.

In our opinion, based on the findings of our audit, the consolidated financial statements of Ultrasonic AG, Cologne, for the financial year from 1 January to 31 December 2011 comply with IFRSs as adopted by the EU, the additional requirements of the German commercial law pursuant to § 315a Abs. 1 HGB and give a true and fair view of the net assets, financial position and results of operations of the group in accordance with these requirements. The combined group management report of Ultrasonic AG, Cologne, is consistent with the consolidated financial statements and as a whole provides a suitable view of the group’s position and suitably presents the opportunities and risks of future development.”

Frankfurt, 26 April 2012

Warth & Klein Grant Thornton AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dirk Bauer
Wirtschaftsprüfer
(German certified auditor)

Robert Binder
Wirtschaftsprüfer
(German certified auditor)

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

(Angaben gemäß § 37y Abs. 1 WpHG i.V.m. §§ 289 Abs. 1 S. 5, 297 Abs. 2 S. 4 und 315 Abs. 1 S. 6 HGB)

„Wir versichern nach bestem Gewissen, dass der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2011 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 Entwicklungen des Konzerns beschrieben sind."

Köln, 26. April 2012

Der Vorstand

Qingyong Wu	Chi Kwong Clifford Chan	Minghong Wu
Vorsitzender	CFO	COO

Responsibility statement

(in accordance with sec. 37y paragraph 1 of the German Securities Trading Law (WpHG) in conjunction with sec. 289 paragraphs 1, 5, sec. 297 paragraphs 2, 4, and sec. 315 paragraphs 1, 6 HGB)

"We hereby declare that, to the best of our knowledge and in accordance with the applicable reporting principles, the consolidated financial statements as of 31 December 2011 give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position and profit or loss of the Group and that the management report for the Group includes a fair review of the development and performance of the business from 1 January to 31 December 2011 and the position of the Group, together with a description of the principal opportunities and risks associated with the expected development of the Group."

Cologne, 26 April 2012

The Management Board

Qingyong Wu	Chi Kwong Clifford Chan	Minghong Wu
Chairman	CFO	COO

Jahresabschluss 2011

Bilanz zum 31. Dezember 2011

Aktiva

EUR		31.12.2011
A.	**Anlagevermögen**	
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	
	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	12.986,00
II.	Finanzanlagen	
	Anteile an verbundenen Unternehmen	9.950.000,00
		9.962.986,00
B.	**Umlaufvermögen**	
I.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	
	Sonstige Vermögensgegenstände	251.129,36
II.	Guthaben bei Kreditinstituten	4.705.494,91
		4.956.624,27
C.	**Rechnungsabgrenzungsposten**	45.703,90
		14.965.314,17

Passiva

EUR			31.12.2011
A.	**Eigenkapital**		
I.	Gezeichnetes Kapital		10.600.000,00
II.	Kapitalrücklage		4.800.000,00
III.	Jahresfehlbetrag		-1.288.794,41
			14.111.205,59
B.	**Rückstellungen**		
	Sonstige Rückstellungen		83.000,00
C.	**Verbindlichkeiten**		
1.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	328.258,70	
2.	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	442.849,88	
			771.108,58
			14.965.314,17

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 18. Mai bis 31. Dezember 2011

EUR		2011
1.	Abschreibungen	
	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	764,00
2.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.288.030,41
3.	**Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit**	**-1.288.794,41**
4.	**Jahresfehlbetrag**	**-1.288.794,41**

Financial statements 2011

Balance sheet as at December 31, 2011

Assets

EUR		12/31/2011
A.	**Fixed Assets**	
I.	Intangible fixed assets	
	Purchased concessions, industrial and similar rights and assets, and licences in such rights and assets	12,986.00
II.	Long-term financial assets	
	Shares in subsidiaries	9,950,000.00
		9,962,986.00
B.	**Current assets**	
I.	Receivables and other assets	
	Other assets	251,129.36
II.	Bank balances	4,705,494.91
		4,956,624.27
C.	**Prepaid expenses**	45,703.90
		14,965,314.17

Equity and Liabilities

EUR			12/31/2011
A.	**Equity**		
I.	Subscibed capital		10,600,000.00
II.	Capital reserves		4,800,000.00
III.	Net loss for the financial year		-1,288,794.41
			14,111,205.59
B.	**Provisions**		
	Other provisions		83,000.00
C.	**Liabilities**		
1.	Trade payables	328,258.70	
2.	Liabilities to subsidiaries	442,849.88	
			771,108.58
			14,965,314.17

Income statement from May 18 to December 31, 2011

EUR		2011
1.	Depreciation, amortisation and write-downs	
	Armortisation and write-downs of intangible fixed assets and depreciation	764.00
2.	Other opererating expenses	1,288,030.41
3.	**Result from ordinary activities**	**-1,288,794.41**
4.	**Net loss for the financial year**	**-1,288,794.41**

Sonstige Informationen
Additional information

Glossar

AktG Aktiengesetz

BIP Bruttoinlandsprodukt

CEO Chief Executive Officer

CFO Chief Financial Officer

China / VR China / VRC Volksrepublik China (ohne Hong Kong und Macau)

COO Chief Operational Officer

Designated Sponsor Designated Sponsors sorgen für höhere Liquidität, indem sie verbindliche Preise für den An- und Verkauf der Aktien stellen

Die Gesellschaft Ultrasonic AG

EBITDA Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen

EIT Enterprise Income Tax, Körperschaftssteuer

EStG Einkommenssteuergesetz

EU Europäische Union

EUR Euro, die offizielle Währung der Eurozone und der EU Institutionen

EVA Ethylenvinylacetat, ein weiches und leichtes Schaummaterial

FY Financial Year, das Geschäftsjahr

GDP Gross Domestic Product, Bruttoinlandsprodukt

Greenshoe Option Option des Lead Managers und Stabilisierungsmanagers des IPOs zum Erwerb weiterer Aktien aus dem genehmigten Kapital der Gesellschaft zum IPO Angebotspreis (abzüglich vereinbarter Provision), die von der Ultrasonic AG zur Rückführung der ihm von Herrn Qingyong Wu eingeräumten Wertpapierleihe gewährt wurde

HGB Handelsgesetzbuch

HKD Hong Kong Dollar, die Währung von Hong Kong

IAS International Accounting Standards

IFRIC International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards and Interpretations, Rechnungslegungsstandards zur Anwendung in der EU

IWF Internationaler Währungsfonds

IPO Initial Public Offering

ISIN International Securities Identification Number, Internationale Wertpapierkennnummer

ISO International Organisation for Standardisation

Kodex Deutscher Corporate Governance Kodex

Lead Manager BankM - Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG, Frankfurt am Main, Deutschland

MD MD steht für Phylon, ein weiches und leichtes Material, das für Elastizität und Polsterung sorgt

OEM Original Equipment Manufacturer

PRC GAAP Chinesischer Rechungslegungsstandard

PU Polyurethan, ein einzigartiges Material, das die besten Eigenschaften von Gummi und harten Materialien wie Plastik oder Metall vereint

PVC Polyvinylchlorid

RB Rubber, Gummi

R&D Research and Development, Forschung und Entwicklung

RMB Renminbi, die Währung der VRC

SAFE The PRC State Administration of Foreign Exchange, die staatliche Devisenbehörde der VR China

TEUR Tausend EUR

TPE Thermoplastisches Elastomer

TPR Thermoplastisches Gummi

ULTRASONIC Die Ultrasonic AG zusammen mit ihren direkten und indirekten Tochterunternehmen

Ultrasonic-Gruppe Die Ultrasonic AG zusammen mit ihren direkten und indirekten Tochterunternehmen

USD United States of America Dollar, die Währung der USA

WKN Wertpapierkennnummer

WpHG Wertpapierhandelsgesetz

WpPG Wertpapierprospektgesetz

WpüG Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz

Glossary

AktG German Stock Corporation Act *(Aktiengesetz)*

CEO Chief Executive Officer

CFO Chief Financial Officer

China / PRC People's Republic of China (excluding Hong Kong and Macau)

Code German Corporate Governance Code

The company Ultrasonic AG

COO Chief Operational Officer

Designated Sponsor Designated Sponsors secure higher liquidity by quoting binding prices for buying and selling the shares

EBITDA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

EIT Enterprise Income Tax

EStG German Income Tax Law *(Einkommenssteuergesetz)*

EU European Union

EUR Euro, the official currency of the Eurozone and the EU institutions

EVA Ethylene vinyl acetate, a type of soft and light foam material used as a raw material in the production of shoe soles

FY Financial Year

GDP Gross Domestic Product

German GAAP Generally Accepted Accounting Principles in Germany

Greenshoe Option Option granted by Ultrasonic AG to the Lead Manager and Stabilisation Manager of the IPO to subscribe for additional shares resulting from a capital increase of the company using authorised capital against payment of the IPO offer price (less the agreed commission) for repayment of the securities loan granted from Mr. Qingyong Wu

Group The Group and together with its direct and indirect subsidiaries

HKD Hong Kong Dollar, the currency of Hong Kong

IAS International Accounting Standards

IFRIC International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards and Interpretations as endorsed for application in the EU

IMF International Monetary Fund

IPO Initial Public Offering

ISIN International Securities Identification Number

ISO International Organisation for Standardisation

kEUR/KEUR Thousand EUR

Lead Manager BankM - representative office of biw Bank für Investments und Wertpapiere AG, Frankfurt am Main, Germany

MD Phylon, a type of lightweight material made of EVA pellets that are produced using the EVA double-foaming process, and which are commonly used in the production of midsoles

OEM Original Equipment Manufacturer

PRC GAAP Generally Accepted Accounting Principles in the PRC

PU Polyurethane, a type of foam material that is denser, heavier and more durable than EVA and which is used as a raw material in the production of PU shoe soles

PVC Polyvinyl chloride

RB Rubber, a type of raw material used in the production of the shoe soles

R&D Research and Development

RMB Renminbi, the currency of the PRC

SAFE The PRC State Administration of Foreign Exchange

TPE Thermoplastic elastomer

TPR Thermoplastic rubber

ULTRASONIC Ultrasonic AG together with its direct and indirect subsidiaries

USD United States of America Dollar, the currency of the US

VAT Value Added Tax

WKN National securities identification number

WpHG German Securities Trading Act *(Wertpapierhandelsgesetz)*

WpPG German Securities Prospectus Act *(Wertpapierprospektgesetz)*

WpüG German Securities Acquisition and Takeover Act *(Wertpapiererwerbs-und Uebernahmegesetz)*

Finanzkalender 2012

26. April 2012
Veröffentlichung Geschäftsbericht 2011

29. Mai 2012
Veröffentlichung Dreimonatsbericht

6. Juli 2012
Ordentliche Hauptversammlung in Frankfurt

28. August 2012
Veröffentlichung Halbjahresbericht

Voraussichtlich 9. November 2012
Veröffentlichung vorläufige Zahlen der ersten neun Monate

12.-14. November 2012
Deutsches Eigenkapitalforum 2012, Frankfurt

28. November 2012
Veröffentlichung Neunmonatsbericht

Financial calendar 2012

26 April 2012
Release Annual Report 2011

29 May 2012
Release of 3M-Report

6 July 2012
Annual General Meeting in Frankfurt

28 August 2012
Release of H1-Report

Presumably 9 November 2012
Release of preliminary figures for first nine months

12-14 November 2012
German Equity Forum 2012, Frankfurt

28 November 2012
Release of 9M-Report

Impressum

Herausgeber
Ultrasonic AG
c/o BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Graf-Adolf-Platz 12
40213 Düsseldorf
Deutschland

Telefon: +49 211 1 72 98-0
Fax: +49 211 1 72 98-29

Email: clifford.chan@suoli.cc

Vorstand
Mr. Qingyong Wu, CEO
Mr. Chi Kwong Clifford Chan, CFO
Mr. Minghong Wu, COO

Registereintrag
Amtsgericht Köln
Registrierungsnummer HRB 73727

Fotos & Grafiken
Ultrasonic AG
Martin Joppen
Jens Veerbeck

Konzept & Gestaltung
Central Services - Design & Medien, Deutschland
Jens Veerbeck

Copyright
Alle Texte, Fotos und Graphiken in diesem Geschäftsbericht sind urheberrechtsgeschützt, mit Ausnahme der allgemein gültigen Symbole und Zeichen. Einige Begriffe und Namen unterliegen einem besonderen Copyright.

Imprint

Editor
Ultrasonic AG
c/o BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Graf-Adolf-Platz 12
40213 Düsseldorf
Germany

Phone: +49 211 1 72 98-0
Fax: +49 211 1 72 98-29

Email: clifford.chan@suoli.cc

Management Board
Mr Qingyong Wu, CEO
Mr Chi Kwong Clifford Chan, CFO
Mr Minghong Wu, COO

Entry in the Commercial Register
Local court (Amtsgericht) of Cologne under the registration number HRB 73727

Photographs & graphics
Ultrasonic AG
Martin Joppen
Jens Veerbeck

Concept & Design
Central Services - Design & Medien, Germany
Jens Veerbeck

Copyright
All texts, pictures and diagrams in this annual report are protected by copyright law, except for the universally valid symbols and signs. Some terms and names are protected by copyright.

Hinweis zum Geschäftsbericht
Sollten Abweichungen zwischen der deutschen und der englischen Fassung bestehen, gilt die deutsche Fassung.

Zukunftsbezogene Aussagen
Dieser Geschäftsbericht Ultrasonic AG enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind alle Aussagen, die sich nicht auf historische Tatsachen und Ereignisse beziehen und solche in die Zukunft gerichteten Formulierungen wie „glaubt“, „schätzt“, „geht davon aus“, „erwartet“, „nimmt an“, „prognostiziert“, „beabsichtigt“, „könnte“, „wird“ oder „sollte“ oder Formulierungen ähnlicher Art enthalten. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen Risiken und Ungewissheiten, da sie sich auf zukünftige Ereignisse beziehen und auf gegenwärtigen Annahmen der Ultrasonic AG basieren, die gegebenenfalls in der Zukunft nicht oder nicht wie angenommen eintreten werden. Die Ultrasonic AG weist darauf hin, dass solche zukunftsgerichteten Aussagen keine Garantie für die Zukunft sind; die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Ultrasonic AG sowie der Entwicklung der wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen können wesentlich von denjenigen abweichen (insbesondere negativer ausfallen), die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Selbst wenn die tatsächlichen Ergebnisse der Ultrasonic AG, einschließlich der Finanzlage und Profitabilität sowie der wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, mit den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Geschäftsbericht übereinstimmen sollten, kann nicht gewährleistet werden, dass dies auch weiterhin in der Zukunft der Fall sein wird.

IR-Kontakt

Ultrasonic AG
c/o BPG Beratungs- und Prüfungs-
gesellschaft mbH

Graf-Adolf-Platz 12
40213 Düsseldorf
Deutschland

Chi Kwong Clifford Chan
Vorstand und CFO

Telefon Hong Kong: +852 966 227 40
Telefon China: +86 1525 947 9902

Email: clifford.chan@suoli.cc

IR Contact

Ultrasonic AG
c/o BPG Beratungs- und Prüfungs-
gesellschaft mbH

Graf-Adolf-Platz 12
40213 Düsseldorf
Germany

Chi Kwong Clifford Chan
Member of Management Board and CFO

Phone Hong Kong: +852 966 227 40
Phone China: +86 1525 947 9902

Email: clifford.chan@suoli.cc

Note on the annual report
In case that there are differences between the German and the English version of this report, the German version takes priority.

Forward-looking statements
This annual report of Ultrasonic AG contains certain future-oriented statements. Future-oriented statements include all statements which do not relate to historical facts and events and contain future-oriented expressions such as “believe“, “estimate“, “assume“, “expect“, “forecast“, “intend“, “could“ or “should“ or expressions of a similar kind. Such future-oriented statements are subject to risks and uncertainties since they relate to future events and are based on Ultrasonic AG’s current assumptions, which may not in the future take place or be fulfilled as expected. Ultrasonic AG points out that such future-oriented statements provide no guarantee for the future and that the actual events including the financial position and profitability of Ultrasonic AG and developments in the economic and regulatory fundamentals may vary substantially (particularly on the down side) from those explicitly or implicitly assumed in these statements. Even if the actual assets for Ultrasonic AG, including its financial position and profitability and the economic and regulatory fundamentals, are in accordance with such future-oriented statements in this annual report, no guarantee can be given that this will continue to be the case in the future.

China's urban footwear company

ULTRASONIC