

She can.

GESCHÄFTSBERICHT 2011



POWERLAND

INHALT

DAS UNTERNEHMEN POWERLAND

- 03** VORWORT DES VORSTANDS
- 06** HIGHLIGHTS 2011
- 08** AKTIE UND INVESTOR RELATIONS
- 11** SHE CAN – DAS MAGAZIN

KONZERNLAGEBERICHT

- 35** HIGHLIGHTS DES GESCHÄFTSJAHRES 2011
- 35** UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
- 40** MARKT UND WETTBEWERB
- 45** ZIELE UND STRATEGIE
- 48** ALLGEMEINE RAHMENBEDINGUNGEN
- 53** UNTERNEHMENSENTWICKLUNG
- 73** VERGÜTUNGSBERICHT
- 74** BERICHTERSTATTUNG NACH § 315 ABSATZ 4 HGB
- 76** NACHTRAGSBERICHT
- 77** AUSBLICK

KONSOLIDIERTER UND ZUSAMMENGEFASSTER ABSCHLUSS

- 80** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
- 80** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
GESAMTERGEBNISRECHNUNG
- 81** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
KAPITALFLUSSRECHNUNG
- 82** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
BILANZ
- 84** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONSOLIDIERTER UND ZUSAMMENGEFASSTER ANHANG

- 85** ANHANG
- 141** BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

CORPORATE GOVERNANCE

- 143** CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT
- 143** ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG
- 145** ENTSPRECHENSERKLÄRUNG
- 153** WESENTLICHE UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN
- 155** BERICHT DES AUFSICHTSRATS ZUM GESCHÄFTSJAHR 2011

- 158** FINANZKALENDER
- 158** IMPRESSUM

KENNZAHLEN

TEUR	Q4 2010	Q4 2011	Veränderung	2010	2011	Veränderung
Umsatzerlöse	27.524	37.687	36,9%	112.635	146.948	30,5%
Rohertrag	11.086	16.858	52,1%	44.770	64.994	45,2%
Rohertragsmarge	40,3%	44,7%		39,7%	44,2%	
EBIT ¹	6.274	6.312	0,6%	27.018	32.249	19,4%
EBIT-Marge	22,8%	16,7%		24,0%	21,9%	
Jahresüberschuss	5.257	3.503	- 33,4%	22.617	18.337	- 18,9%
Nettoumsatzrendite	19,1%	9,3%		20,1	12,5	
Ergebnis je Aktie in EUR*	0,35	0,23	- 34,3%	1,51	1,22	- 19,2%
Luxusartikel						
Umsatzerlöse	13.560	22.862	68,6%	52.847	80.170	51,7%
Rohertrag	6.075	11.519	89,6%	23.536	39.892	69,5%
Rohertragsmarge	44,8%	50,4%		44,5%	49,8%	
EBIT ¹	2.210	3.004	35,9%	9.492	15.077	58,8%
EBIT-Marge	16,3%	13,1%		18,0%	18,8%	
Freizeitartikel						
Umsatzerlöse	13.964	14.825	6,2%	59.788	66.778	11,7%
Rohertrag	5.011	5.339	6,5%	21.234	25.102	18,2%
Rohertragsmarge	35,9%	36,0%		35,5%	37,6%	
EBIT ¹	4.064	3.308	- 18,6%	17.526	17.172	- 2,0%
EBIT-Marge	29,1%	22,3%		29,3%	25,7%	

TEUR	31. Dez. 2010	31. Dez. 2011
Bilanzsumme	72.501	176.334
Eigenkapital	27.205	129.358
Eigenkapitalquote	37,5%	73,4%
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.319	76.146
Nettoverschuldung (-)/Nettoliquidität	- 6.547	50.885

Mitarbeiter	31. Dez. 2010	31. Dez. 2011
Summe	1.075	1.398

¹ EBIT ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Im vierten Quartal 2011 wurden Kosten des Börsengangs im EBIT berücksichtigt, siehe hierzu die Erläuterungen unter Ziffer 25 (a) im Anhang des Konzernjahresabschlusses.

* Basierend auf dem Jahresüberschuss und der gesamten Anzahl von 15 Mio. Aktien.

GESCHÄFTSBERICHT 2011





VORWORT DES VORSTANDS

*Sehr geehrte Aktionäre,
liebe Freunde von Powerland,*

2011 war ein sehr erfolgreiches Jahr für die Powerland AG und eines der wichtigsten in der Geschichte unseres Unternehmens. Nachdem wir unser florierendes Geschäft sorgfältig über viele Jahre aufgebaut hatten, wurden wir am 11. April 2011 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Dieser Schritt ermöglicht es uns, unsere bewährte und ambitionierte Wachstumsstrategie sogar noch schneller weiter zu verfolgen.

In der zweiten Hälfte des Jahres 2011 litten Europa und der Rest der Welt unter den Auswirkungen der Finanzkrise. Aktienpreise fielen, und viele Menschen verloren zeitweise das Vertrauen in die Kapitalmärkte. In dieser Phase haben wir uns darauf konzentriert, unsere Geschäftsaktivitäten fortzuführen, unsere Expansion mit den Erlösen aus dem IPO voranzutreiben und unser Vertriebsnetz zu erweitern. Wir fokussierten uns auf die Entwicklung neuer Produkte, kümmerten uns um Markenentwicklung und initiierten neue Marketingmaßnahmen. Wir eröffneten 54 neue Powerland-Stores, von denen wir 13 selbst betreiben, inklusive unseres ersten selbst geführten Flagship-Stores in Shanghai. Als Ergebnis unseres großen Einsatzes während des Geschäftsjahres 2011 konnten wir die Umsätze um mehr als 30 Prozent steigern.

Die ausgezeichneten Erfolge des vergangenen Geschäftsjahres wurden durch Chinas anhaltend starkes wirtschaftliches Wachstum, den fortgesetzten Urbanisierungsprozess und die steigenden verfügbaren Einkommen der chinesischen Bevölkerung wesentlich unterstützt. Doch auch wenn das chinesische Bruttoinlandsprodukt, wie im aktuellen Fünfjahresplan (2011 – 2015) der chinesischen Zentralregierung angekündigt, etwas weniger stark steigen sollte, erwarten Experten für China einen florierenden Absatz von Luxusartikeln. McKinsey prognostiziert einen jährlichen Anstieg von 18 Prozent für den Zeitraum von 2010 bis 2015. Zudem wird der Anteil Chinas am weltweiten Luxusmarkt im Jahr 2015 rund 20 Prozent betragen. Es ist eine Tatsache, dass die schnell wachsende chinesische Mittelschicht immer mehr Geld für Luxusartikel ausgibt, wobei Marken mit internationaler Herkunft, trendsetzendem Design und hervorragender Qualität bevorzugt werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt unterstreicht, warum unsere Markenpositionierung – mit der chinesischen Mittelschicht als Zielgruppe – richtig ist. Das besondere chinesische Konsumverhalten beim Kauf von Luxusprodukten steht in engem Zusammenhang mit einigen der wichtigsten Merkmalen chinesischer Kultur. Die chinesische Gesellschaft, das Arbeits- und Privatleben sind stark durch hierarchische Strukturen geprägt, die die Beziehungen zwischen den Menschen in kulturspezifischer Weise gestalten. Vor allem Angehörige der chinesischen Mittelschicht arbeiten hart, um die Karriereleiter zu erklimmen und Familie und Freunde zu unterstützen. Sie sind besonders daran interessiert, ihren Status in der Gesellschaft zu erhöhen, sich und nahestehende Personen für ihre Erfolge mit Luxusartikeln zu belohnen und nicht zuletzt ihren Status zur Schau zu stellen.

Doch das Angebot an Luxusartikeln wird immer noch von den internationalen Marken dominiert, deren Produkte für die große Mehrheit der Mittelschicht-Konsumenten unerschwinglich bleiben. Daher steht ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis im Mittelpunkt unseres Handelns und unserer Marketingkonzeption. Das Design der Powerland-Handtaschen, die handwerkliche Kunst, echtes Leder zu verarbeiten und der Genuss beim Einkaufen in einem unserer Stores ist dem Standard der internationalen Marken ebenbürtig – doch die Preise unserer Premium-Taschen sind erschwinglich.

Bezahlbarer Luxus ist besonders attraktiv für viele ambitionierte chinesische Geschäftsfrauen zwischen 25 und 45 Jahren, Powerlands wichtigste Zielgruppe. Michelle Lee, unsere berühmte Markenbotschafterin, ist ein hervorragendes Beispiel für solch eine erfolgreiche chinesische Geschäftsfrau. Sie ist mittlerweile ein Vorbild für zahlreiche Chinesinnen, die ihre Schönheit, ihren beruflichen Erfolg und ihr Familienglück bewundern. Und diese Frauen würden – wie Michelle Lee – liebend gerne ebenfalls eine echte, in Italien designte Luxushandtasche von Powerland tragen.

Hier wird deutlich, wie wichtig die neue Marketingstrategie für unsere hervorragende Geschäftsentwicklung im Jahre 2011 und für die folgenden Jahre ist. Neben unseren klassischen Marketingmaßnahmen (im Fernsehen, in Printmedien sowie in unseren Stores) haben wir im September des vergangenen Jahres unsere Flughafen-Marketing-Kampagne gestartet. Seitdem kann man Michelle Lee mit einigen der schönsten Powerland-Handtaschen auf über 2.000 LED-Bildschirmen und digitalen Leuchtkästen in 30 der größten chinesischen Flughäfen bewundern. Diese mit Bedacht ausgewählte Marketingkampagne, die auf sogenannte „Präzisionsmedien“ an Flughäfen setzt, wird in Zukunft im Mittelpunkt von Powerlands gesamter Marketingstrategie stehen. Sie wird dazu beitragen, dass die Wiedererkennung, die Bekanntheit und die Popularität unserer Marke in den nächsten Jahren weiter gesteigert werden.

Powerlands positive Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2011 gibt uns die Gewissheit, dass unsere 2007 getroffenen Entscheidungen, das Luxus-Segment zu starten, absolut richtig waren. Die anhaltende Fokussierung auf das Luxus-Segment wird es uns ermöglichen, auch in den kommenden Jahren profitabel zu wachsen. Dennoch konzentrieren wir uns parallel darauf, auch die Ergebnisse des Casual-Segmentes stetig zu verbessern. Wir haben beispielsweise bereits damit angefangen, im Zuge unserer Markenbildungs-Aktivitäten Preise anzuheben, unsere Produktpalette zu optimieren und die Kosten noch besser zu kontrollieren.

Das hervorragende Ergebnis des Geschäftsjahres 2011 unterstreicht, dass Powerlands Kunden unser trendsetzendes Design, unsere hochwertigen Materialien und die außergewöhnliche Qualität schätzen. Die Zusammenarbeit mit Studio Turchi, unserem italienischen Design-Team, war auch im letzten Jahr wieder besonders befriedigend und produktiv. Wir sind stolz auf jede neue Tasche und jedes neue Accessoire, das mit Sorgfalt und Liebe entworfen und hergestellt wurde. Aus diesem Grund möchten wir Francesco Turchi und seinem Team ebenso wie unseren chinesischen Designern für ihre Kreativität und ihre wunderschönen Designlösungen danken. Doch natürlich spielen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Powerland eine ganz wichtige Rolle für unseren Erfolg. Ihre Leidenschaft für die Marke, das einzigartige Design und die bemerkenswerte Qualität wird entscheidend auch zu unserem zukünftigen Erfolg beitragen. Ich bin daher glücklich, dass ich die Gelegenheit nutzen kann, allen Mitarbeitern für ihren Fleiß und das im letzten Jahr Erreichte herzlich zu danken.

Ich möchte außerdem unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären unseren tiefen Dank aussprechen. Wir werden für Sie auch in Zukunft unser Bestes leisten und eng mit Ihnen zusammen arbeiten, um 2012 zu einem weiteren erfolgreichen Jahr zu machen.

Frankfurt, 24. April 2012

Shunyuan Guo

Shunyuan Guo
Vorstandsvorsitzender und CEO

HIGHLIGHTS 2011

**APRIL**

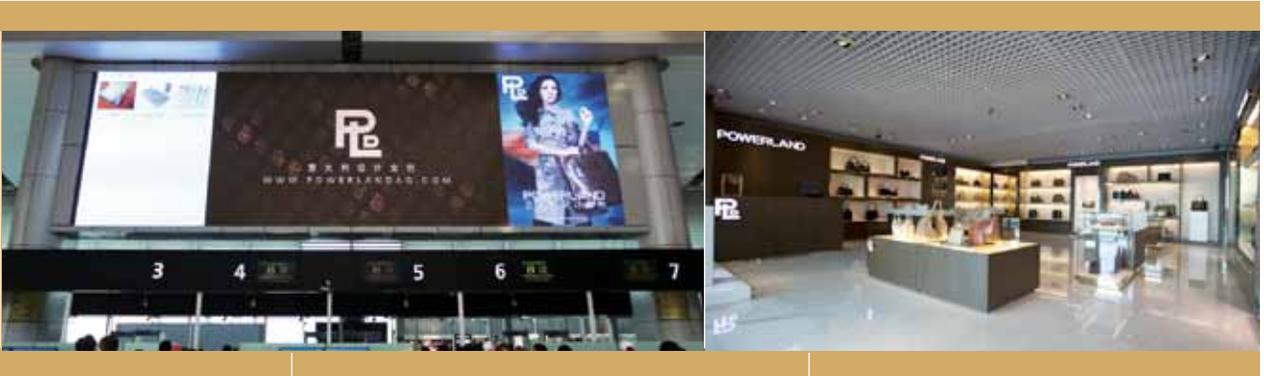
Am 11. April startete Powerland erfolgreich im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Der erste Kurs notierte bei 16,50 Euro, was einer Marktkapitalisierung von etwa 247,5 Million Euro entsprach. Das Unternehmen erzielte bei seinem Börsengang einen Brutto-Emissionserlös von 75 Millionen Euro.

Mit den Erlösen aus dem IPO wird Powerland seine ambitionierte Wachstumsstrategie fortsetzen. Eines der wichtigsten Ziele des Unternehmens ist, die Anzahl der Geschäfte innerhalb von drei Jahren nach dem Börsengang von 110 auf 300 zu erhöhen. 230 dieser Geschäfte werden von Franchise-Partnern eröffnet werden, hinzu kommen 70 selbstgeführte Stores.

MAI

Powerland stellte am 10. und 11. Mai in Beijing und am 13. Mai in Guangzhou unter dem Titel „Powerland.Love“ seine neue Herbst- / Winter-Kollektion 2011 vor. Mit dieser erfolgreichen Veranstaltung stärkte das Unternehmen seine Positionierung im Markt als chinesische Marke mit europäischer Herkunft.

Während der Veranstaltung führte die überall in China bekannte TV-Moderatorin Yang Lan ein vielbeachtetes Interview mit Powerlands italienischem Chefdesigner Francesco Turchi. Das Interview wurde vom chinesischen Staatsfernsehen CCTV im Internet übertragen, im Anschluss folgte eine Modenschau.



SEPTEMBER

Am 2. September startete Powerland seine neue Imagekampagne auf 30 der größten chinesischen Flughäfen. Mit diesem Schritt fokussiert sich das Unternehmen zugleich auf sogenannte „Präzisions-Medien“ an den Flughäfen, die bestens für kommunikative Botschaften an die chinesische Mittelschicht geeignet sind. Michelle Lee ist das Gesicht der Imagekampagne, sie ist mit einer Powerlandtasche auf über 2.000 LED-Bildschirmen zu sehen.

Die Vorstellung der Frühjahrs-/Sommer-Kollektion 2012 fand am 28. September in Shanghai statt. Die neue Kollektion wurden den Medienvertretern und Franchise-Partnern unter dem Titel „Neo-Heritage“ präsentiert. Dieser Titel charakterisiert die neue Kollektion, aber auch die Marke Powerland in perfekter Weise: neu, frisch, jung und zur selben Zeit klassisch.

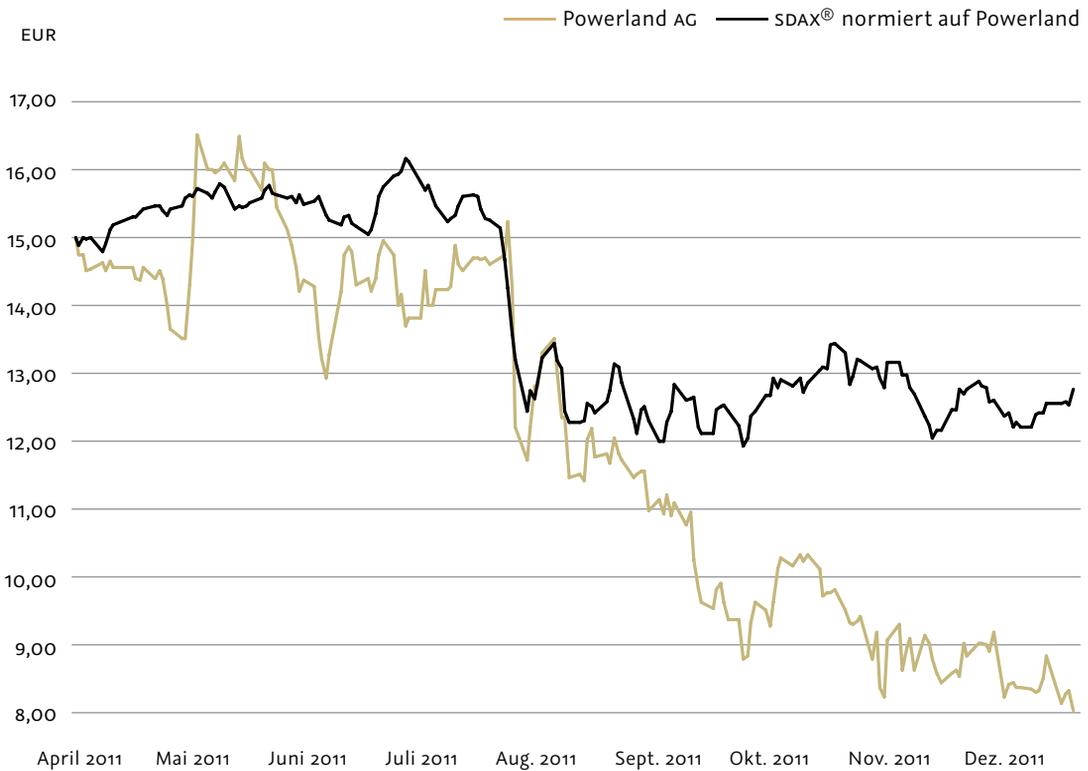
OKTOBER

Powerland eröffnete in diesem Monat seinen ersten selbst geführten Flagship-Store in Shanghai. Das Geschäft befindet sich in einem der exklusivsten und populärsten Einkaufszentren Shanghais, im B.C. One in der Nanjing West Road in nächster Nähe anderer führender asiatischer und internationaler Luxusmarken.

Der neue Flagship-Store bietet auf zwei Ebenen eine Fläche von 200 Quadratmetern. Im Erdgeschoss befindet sich ein Verkaufsraum, in dem die ganze Palette von Powerlands aktuellen Luxusartikeln dargeboten wird. Der erste Stock wird als Ausstellungsraum für Gruppeneinkäufe und individuelle Bestellungen von Prominenten und Exklusivkunden genutzt.

AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

KURSENTWICKLUNG DER POWERLAND AKTIE IM VERGLEICH ZUM SDAX®



In einem schwierigen Marktumfeld, das durch die Naturkatastrophe in Japan, Unruhen in der arabischen Welt und die Unsicherheit über die weitere Entwicklung der Schuldenkrise in den europäischen Peripherie-Staaten geprägt war, haben das Management und die Stakeholder von Powerland sowie die Konsortialbanken an ihrem Entschluss des Börsengangs im festen Vertrauen auf die Qualität des Unternehmens festgehalten und die Aktie erfolgreich am Markt platziert. Die Zeichnungsfrist betrug acht Tage vom 31. März bis zum 7. April 2011. Nachdem der Bezugskurs am 8. April 2011 auf 15,00 EUR festgesetzt worden war, feierte Powerland sein Debüt und seinen ersten Handelstag an der Frankfurter Börse am 11. April 2011 mit einem Eröffnungskurs von 16,50 EUR. Der gesamte Börsenwert von Powerland betrug zum Zeitpunkt der ersten Börsennotierung 247,7 MIO EUR bei einer Anzahl von 15 MIO Aktien.

KENNZAHLEN ZUR POWERLAND-AKTIE

Beschreibung	Neues Unternehmen (Regulierter Markt)
Transparenzstandard bei erster Notierung	Prime Standard
Transaktionstypus	Neuemission
Übergeordneter Geschäftsbereich	Konsumgüter
Erster Handelstag	11. April 2011
Symbol	1PL
WKN	PLD555
ISIN	DE000PLD5558
Klasse	Nennwertlose Inhaberaktien
Zeichnungsfrist	31. März 2011 – 7. April 2011
Ausgabeverfahren	Bookbuilding-Verfahren
Bookbuilding-Bereich	14,25 – 17,25 EUR
Bezugspreis	15,00 EUR
Erste Kursnotierung	16,50 EUR
Konsortialführer	Macquarie Capital (Europe) Limited
Underwriter	<ul style="list-style-type: none"> » Konsortialführer, Bookrunner und Joint Lead Manager: Macquarie Capital (Europe) Limited » Joint Lead Manager: Berenberg Bank » Verkaufsagenten: comdirect bank AG, Cortal Consors S.A., s Broker AG & Co. KG, DAB bank AG
Platzierungsvolumen exkl. Mehrzuteilung	82.500.000,00 EUR
Platzierungsvolumen in Stück exkl. Mehrzuteilung	5.500.000
Platzierungsvolumen neuer Aktien	5.000.000
Platzierungsvolumen bestehender Aktien	500.000
Grundkapital / Aktien bei Erstnotierung	15.000.000
Gesamtbörsenwert bei Erstnotierung	247.500.000,00 EUR
Veränderung erste Kursnotierung im Vergleich zu Ausgabekurs	10,00%

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Ausstehende Aktien:

15,0 MIO

Guo GmbH & Co. KG 58%

Freefloat 36,5%

Fengyuan Capital Group Limited 2%

Solar Trend Limited / Miyan Guo 3%

Global Hedge Services Limited 0,5%

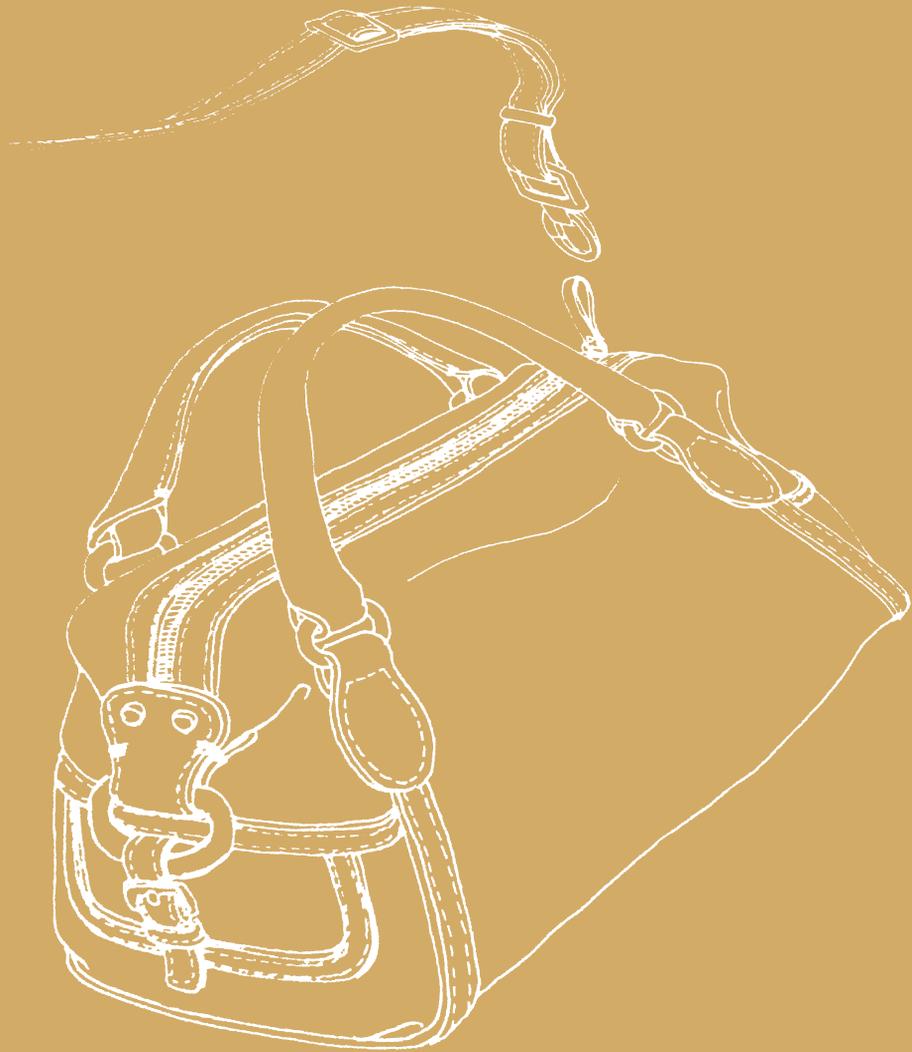
RESEARCH-COVERAGE

Datum	Bank	Kursziel	Empfehlung
12. April 2012	Berenberg Capital Markets Equity Research	28,00 EUR	Kaufen
11. Mai 2011	Macquarie Research	22,50 EUR	Outperform

Der erfolgreiche Börsengang war ein wichtiger Schritt in der Geschäftsentwicklung Powerlands, da das Unternehmen nun in der Lage ist, seine Wachstumsstrategie schneller umzusetzen und so besser von seinen Wettbewerbsvorteilen zu profitieren. Die Kursentwicklung der Powerland Aktie konnte sich im Geschäftsjahr 2011 den ungünstigen Einflussfaktoren wie der sich verschärfenden Schuldenkrise der Euro-Peripherieländer und Befürchtungen, dass die Schuldenkrise auch zu einem Abschwung der realen Wirtschaft führen wird, nicht entziehen. Ein niedrigeres Wachstum oder sogar der Rückfall in eine Rezession der europäischen und der amerikanischen Wirtschaft würde auch die Wachstumsperspektiven der asiatischen Länder negativ beeinflussen. In diesem Umfeld gaben alle wichtigen Aktienmärkte im Jahresverlauf 2011 deutlich nach. So verloren der MSCI World Index im Jahr 2011 rund 8%, der deutsche Leitindex DAX 16% und der Vergleichsindex SDAX um rund 15%. Der Aktienkurs von Powerland bewegte sich im Zeitraum April bis Dezember in einer Bandbreite zwischen dem Höchstkurs von 16,95 EUR, der am 24. Mai erreicht wurde, und einem Tiefstkurs von 7,41 EUR am 30. Dezember, der Jahresschlusskurs lag bei 8,00 EUR. Powerland hat während des Jahres mehrere Roadshows zu Investoren und potenziellen Investoren durchgeführt. Die Roadshow von Powerland im April 2011 in den USA und Kanada traf auf ein beachtliches Investoreninteresse. Auch eine im November 2011 durchgeführte Roadshow und die Präsentation des Unternehmens im Rahmen des Deutschen Eigenkapital Forums in Frankfurt am Main erfuhren eine sehr positive Resonanz. Powerland wird diesen Weg der kontinuierlichen Pflege der Kontakte zu den Kapitalmarktteilnehmern im laufenden Jahr 2012 fortführen und intensivieren.



POWERLAND



A woman with dark hair pulled back, wearing a long white coat, a brown leather handbag, and silver high-heeled shoes. She is standing and looking over her shoulder towards the camera.

SHE CAN.

*Ich kann mich mit ihr
überall sehen lassen!*





UNTERNEHMENSSTRATEGIE

» Powerlands wichtigstes Ziel ist die Fortsetzung des organischen Wachstums.

Das Unternehmen beabsichtigt, weiter von der rasanten Nachfrage nach Luxusartikeln in China zu profitieren. Doch Geschwindigkeit ist nicht alles, Powerland möchte auch solide wachsen. Das Unternehmen agiert daher mit Augenmaß. Der Vorstand ist sich bewusst, dass nachhaltiges Wachstum nur dann erreicht werden kann, wenn eine Reihe von klar definierten Zielen parallel und aufeinander abgestimmt erreicht werden. Die Erweiterung des Vertriebsnetzes mit einem Ausbau der von Vertriebspartnern und von Powerland selbst betriebenen Geschäften ist Teil dieser Strategie. Markenbildung ist dabei ein fundamental wichtiger Aspekt. Powerland wird deshalb den erfolgreichen Weg fortsetzen, Trends zu setzen, statt ihnen zu folgen. Das Unternehmen hat sich zudem für einen Marketing-Mix entschieden, der die Kundenzielgruppe besonders effektiv anspricht. Wichtiger Bestandteil ist hier die Flughafen-Marketing-Kampagne, die im September 2011 gestartet wurde. Powerland konzentriert sich auf die Entwicklung des Luxus-Segments, doch auch die Geschäfte des Casual-Segments werden kontinuierlich vorangetrieben, beispielsweise durch Verbesserungen der Produktqualität und erhöhte Gewinnmargen. Zu guter Letzt setzt das Unternehmen sorgfältig ausgewählte Maßnahmen der vertikalen Integration ein, um die Kontrolle über Produktionsprozesse zu gewinnen und Kosten zu sparen. «







A full-body photograph of a woman with long, dark, wavy hair. She is wearing a black, double-breasted blazer over a white top, paired with black, slim-fit trousers. She is holding a large, white, quilted handbag with gold-tone hardware. She is wearing silver, pointed-toe flats. The background is plain white.

SHE KNOWS.

*Ich weiß was ich will:
Design und Stil*





PRODUKTQUALITÄT

» Anhaltender Erfolg im Luxusartikel-Business kann nur auf einer außergewöhnlichen Produktqualität basieren. Powerland hört nicht auf, sowohl die Produkte des Luxus-Segments als auch die des Casual-Segments kontinuierlich zu verbessern. Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass seine an stetiger Optimierung interessierten Mitarbeiter wesentlich zum Unternehmenserfolg der vergangenen Jahre beigetragen haben. Gleichzeitig ist sich Powerland im Klaren darüber, dass es nichts Wichtigeres als Erfahrung gibt, wenn es um Qualität geht. Francesco Turchi und sein Design-Team aus Italien bringen mehrere Jahrzehnte Erfahrung im Entwurf und in der Herstellung von Luxustaschen mit. Das chinesische Forschungs- und Entwicklungsteam profitiert täglich von der fruchtbaren Kooperation mit Studio Turchi. Powerland stellt außerdem sicher, dass nur die hochwertigsten Materialien zum Einsatz kommen und dass Produktionsprozesse so gestaltet werden, dass jede handgefertigte Tasche und jedes Accessoire mit Sorgfalt und Liebe hergestellt werden. Außerdem hat das Unternehmen werthaltige Maßnahmen der Qualitätssicherung eingeführt, die garantieren, dass jedes Produkt die gesamte Palette der Qualitätskriterien erfüllt, beispielsweise in Bezug auf Form, Beschaffenheit, Farbe, Nähte und Haltbarkeit. «









SHE FEELS.

*Ich fühle mich gut,
weil Sie zu mir passt.*





MARKENENTWICKLUNG

» Eine hochwertige Marke zu entwickeln, ist eine Herausforderung. Dies gilt besonders für den chinesischen Luxusmarkt, wo viele chinesische Marken erst seit einigen Jahren vertreten sind. Anders als europäische Luxusmarken, die mitunter auf mehr als 150 Jahre Unternehmensgeschichte zurück blicken, müssen die jungen chinesischen Unternehmen sorgfältig ihre jeweilige Marke aufbauen. Es gilt, mit den richtigen Mitteln, Markenbekanntheit, Wiedererkennung und Markenimage zu etablieren. Die Marke Powerland ist eine chinesische Luxusmarke mit europäischer Herkunft. Das Unternehmen setzt einen eigenen Trend, indem es italienisches Design favorisiert, das chinesische Merkmale aufweist. Dies unterscheidet Powerland von seinen heimischen Mitbewerbern, die vielfach immer noch internationale Marken kopieren statt eigene Designkonzepte zu entwickeln.

Einzigartig zu sein und eine hervorragende Produktqualität anzubieten reicht nicht aus, um erfolgreich eine Luxusmarke aufzubauen. Das Unternehmen muss immer wieder kommunizieren, was es so besonders macht. Powerland steht für klassisches Design und bezahlbaren Luxus für chinesische Frauen zwischen 25 und 45 Jahren. Dieses Image wird von der Markenbotschafterin Michelle Lee in beeindruckender Weise transportiert. Das Unternehmen wird diese erfolgreiche Markenentwicklungs-Strategie fortsetzen und ist überzeugt, dass die neue Flughafen-Marketing-Kampagne dabei entscheidend helfen wird. «



RLD





POWERLAND

POWERLAND



SHE TRUSTS.

*Ich vertraue mir und
ihrer Qualität.*





LADENKONZEPT

» Powerlands Ladenkonzept basiert auf dem Ziel, den Kundinnen eine vergleichbare oder sogar bessere Käuferfahrung zu bieten als die internationalen Luxusmarken. Das Unternehmen legt viel Wert auf exzellente Standorte, gelungene Grundrisse, ansprechende Produktauslagen und hochmoderne audiovisuelle Produkt-Präsentationen. Die jeweils ausgestellte Produktpalette variiert je nach Ladengröße und Standort. Powerland betreibt vier verschiedene Arten von Geschäften. Flagship-Stores mit bis zu 200 Quadratmetern Ladenfläche, Exclusive-Stores und Airport-Stores mit 50 bis 100 Quadratmetern und Shop-in-Shop-Verkaufsflächen mit 25 bis 40 Quadratmetern Ladenfläche.

Das Unternehmen stellt sicher, dass das Verkaufspersonal regelmäßig weitergebildet wird und in der Lage ist, den Kundinnen das Konzept der Werthaltigkeit zu vermitteln. Das bezieht sich auch auf den hervorragenden After-Sales-Service, der im seltenen Fall von Reklamationen schnelle Reparaturen bzw. den unproblematischen Austausch der Ware beinhaltet. Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Ladenkonzepts ist das erfolgreiche VIP-Programm, welches zum Ausbau des Kundenstammes und zur Markentreue beiträgt. Kundinnen, die pro Einkauf Luxusartikel im Wert von mehr als 3.000 RMB erwerben, können eine VIP-Mitgliedskarte bekommen, die ihnen fortan fünf Prozent Nachlass auf alle Powerland-Produkte gewährt. «



KONZERNLAGEBERICHT

35	HIGHLIGHTS DES GESCHÄFTSJAHRES 2011
35	UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
40	MARKT UND WETTBEWERB
45	ZIELE UND STRATEGIE
48	ALLGEMEINE RAHMENBEDINGUNGEN
53	UNTERNEHMENSENTWICKLUNG
73	VERGÜTUNGSBERICHT
74	BERICHTERSTATTUNG NACH § 315 ABSATZ 4 HGB
76	NACHTRAGSBERICHT
77	AUSBLICK

HIGHLIGHTS DES GESCHÄFTSJAHRES 2011

- » Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2011 in EUR um 30,5% und um 30.6% in RMB gesteigert
- » Rohertrag im Geschäftsjahr 2011 in EUR um 45,2% gesteigert und Rohertragsmarge auf 44,2% verbessert
- » EBIT 2011 in EUR um 19,4% gewachsen
- » Frühjahrs-/Sommerkollektionen 2012 an Vertrieb und Einzelhändler ausgeliefert
- » Erfolgreiche Einführung von Michelle Lee und dem italienischen Designer Turchi als Markenbotschafter zur Aufwertung der Markenpositionierung und Design-Philosophie
- » Neueröffnung von insgesamt 54 Geschäften im Geschäftsjahr 2011, davon 13 eigengeführte Ladengeschäfte
- » Eröffnung des ersten eigengeführten Flagship-Stores im September 2011 in Shanghai
- » Start der Werbekampagne an mehr als 30 Chinesischen Flughäfen, Markenbotschafterin Michelle Lee und die Taschen von Powerland werden auf über 2.000 LED-Anzeigen und anderen digitalen Werbetafeln gezeigt

UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

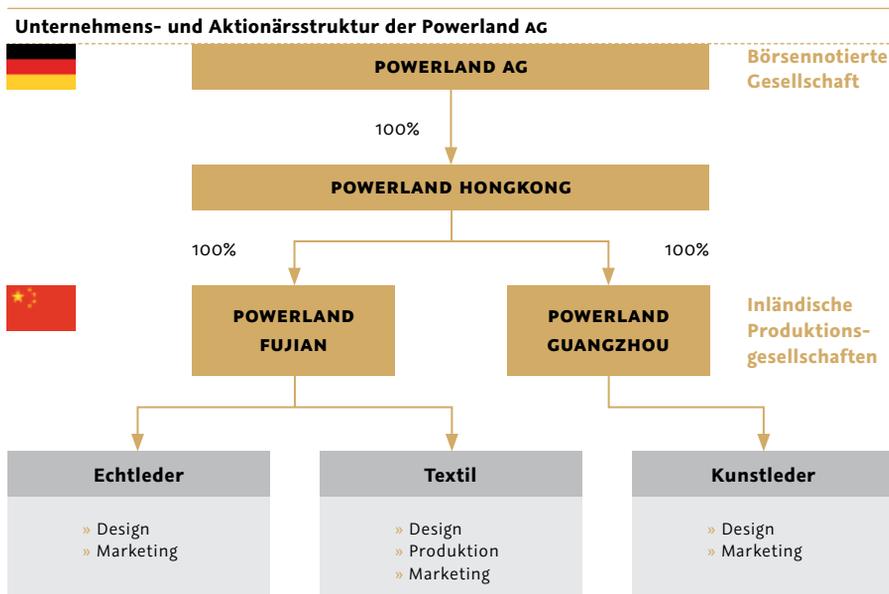
UNTERNEHMENSPROFIL

Powerland ist ein führender chinesischer Hersteller modischer Taschen und modischen Gepäcks mit einem Schwerpunkt auf Luxus-Damenhandtaschen aus echtem Leder. In den vergangenen Jahren zeigte Powerland ein sehr starkes Wachstum bei höchst attraktiven Gewinnmargen. Das Unternehmen ist in zwei Geschäftssegmenten tätig: Luxusartikel und Freizeitartikel.

Die operativen Tochtergesellschaften des Unternehmens liegen in Süd-Ost-China in den Provinzen Fujian (Powerland Fujian) und Guangdong (Powerland Guangzhou). Darüber hinaus ist Powerland Guangzhou der Sitz des neuen Zentrums für die Powerland Marke und das Marketing, an dem auch die oberste Führungsebene des Unternehmens angesiedelt ist.

Die Powerland AG wurde im Februar 2011 gegründet und unter der Registernummer HRB 90460 im Handelsregister Frankfurt/Main, Deutschland, als Aktiengesellschaft eingetragen. Am 11. April 2011 wurde das Unternehmen an der Frankfurter Börse zugelassen. Zum 31. Dezember 2011 beschäftigte das Unternehmen 1.398 Mitarbeiter.

Die Unternehmensstruktur der Powerland AG ist in der Grafik dargestellt:

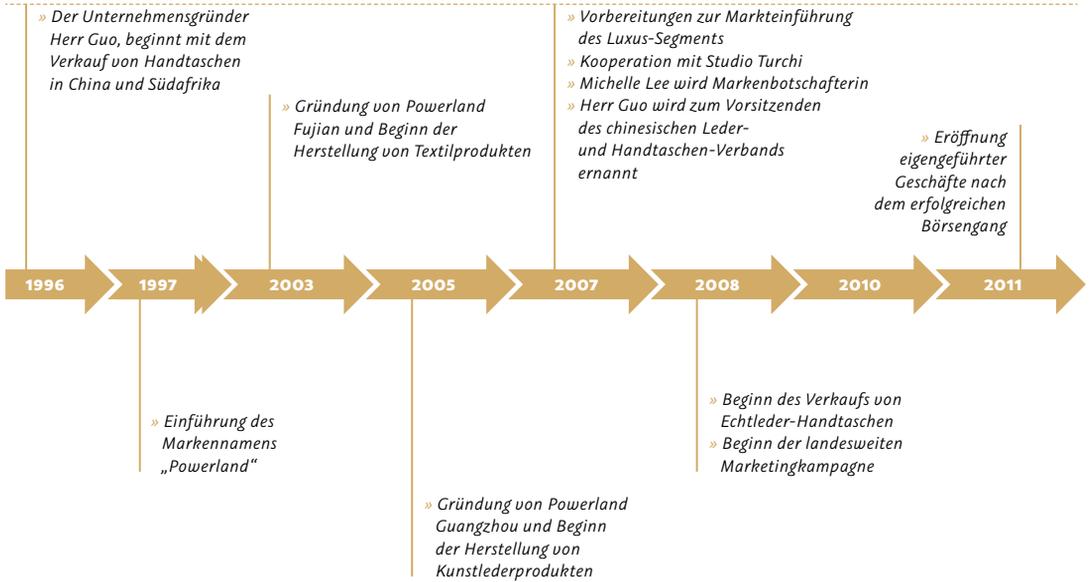


Im Segment der Luxusartikel vertreibt das Unternehmen hauptsächlich Damenhandtaschen aus Echtleder. Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine breite Palette von anderen Luxusprodukten wie modische Reisekoffer, Brieftaschen, Portemonnaies, Herrenhandtaschen, Aktenkoffer und Gürtel an. Produkte des Luxus-Segments werden ausschließlich in der Volksrepublik China unter dem Premium-Markennamen „Powerland“ verkauft. Die Zielgruppe für diese Produkte ist das mittlere bis oberste Segment des chinesischen Markts für Luxushandtaschen und -reisegepäck. Powerland sieht sich selbst als chinesische Marke mit europäischem Erbe. Powerland wurde mit dem Titel „Bekannte chinesische Handelsmarke“ und „berühmte chinesische Marke“ ausgezeichnet. Aus Unternehmenssicht ist die Marke Powerland damit die einzige Handtaschen-Marke, die mit beiden Titeln ausgezeichnet wurde. Dies unterstreicht die Markenwahrnehmung von Powerland in China.

Powerland zählt zu den wenigen Unternehmen, die ihre Luxusprodukte im Diaoyutai State Guesthouse, einem von der chinesischen Regierung betriebenen Hotel in Peking, anbieten dürfen. Im Geschäftsjahr 2011 wurde im Luxus-Segment ein Umsatz von 80,2 Mio EUR erzielt; dies entspricht 54,6 % des Gesamtumsatzes. Das Luxus-Segment bildet den Schwerpunkt für das weitere Unternehmenswachstum und wird in zwei bis drei Jahren voraussichtlich rund 70 % zum Konzernumsatz beitragen.

Im Freizeit-Segment verkauft das Unternehmen Freizeitartikel wie Taschen aus Textilien, Kunstleder sowie aus Kombinationen verschiedener Materialien, darunter auch Echtleder. Die Produktpalette umfasst Handtaschen, Rucksäcke, Reisetaschen, Notebooktaschen, Brieftaschen, Portemonnaies und andere Accessoires. Diese Produkte zielen auf das untere bis mittlere Segment des chinesischen Markts und die Überseemärkte ab. Die Produkte werden entweder unter der zweiten Marke „Sotto“, unter Drittmarken oder auch als White-Label-Produkte für Warenhäuser und Supermärkte vertrieben. Die Freizeitartikel werden überwiegend in China, aber auch in ausgewählten Überseemärkten verkauft. Der Vertrieb erfolgt über Vertriebsunternehmen, einschließlich Großhändler und Handelsgesellschaften. Im Geschäftsjahr 2011 wurde im Freizeit-Segment ein Umsatz von 66,8 Mio EUR erzielt; dies entspricht 45,4 % des Gesamtumsatzes.

Das erfolgreiche Geschäft von Powerland mit Taschen und Gepäck wurde in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich ausgeweitet.

Unternehmensgeschichte – Meilensteine**MANAGEMENT UND KONTROLLE**

Powerland wird von einem Managementteam geführt, das über viele Jahre Erfahrung sowohl im Design, in der Produktion und im Vertrieb von Taschen, Gepäck und Accessoires als auch in den Managementfunktionen der Produktentwicklung, des Marketing sowie der Rechnungslegung und Finanzierung verfügt. Das Managementteam ist im neuen Design- und Marketing-Zentrum im Stadtteil Luogang von Guangzhou ansässig.

Mitglieder des Vorstands

Vorstandsvorsitzender und Gründer von Powerland ist Herr Shunyuan Guo. Herr Guo verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der chinesischen und internationalen Industrie für Textil- und Lederprodukte und hat ein bedeutendes nationales und internationales Beziehungsnetzwerk aufgebaut. Herr Guo ist bis zum 21. Februar 2016 zum Vorstandsvorsitzenden bestellt.

Herr Yongliang Guo ist das für die Produktion zuständige Vorstandsmitglied und seit mehr als acht Jahren für Powerland tätig. Sein Verantwortungsbereich umfasst die Gebiete Beschaffung, Logistik sowie die Produktion der Textil- und Kunstlederprodukte. Herr Guo ist bis zum 21. Februar 2014 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Herr Hock Soon Gan ist im Vorstand verantwortlich für die Finanzberichterstellung, insbesondere gemäß den International Financial Reporting Standards (IFRS), die Regelberichterstattung nach den Anforderungen für börsennotierte Unternehmen sowie für die Investor Relations Aktivitäten. Herr Gan ist bis zum 21. Februar 2014 als Finanzvorstand bestellt.

Herr Qingsheng Cai ist im Vorstand als Leiter Rechnungswesen für die Rechnungslegung verantwortlich. Sein Aufgabengebiet umfasst die Buchführung und Bilanzierung insbesondere für die chinesischen Tochtergesellschaften von Powerland. Herr Cai war von 2005 bis 2011 zunächst als Finanzvorstand und seit 2011 als Leiter Rechnungswesen tätig. Herr Cai ist bis zum 21. Februar 2014 als Vorstand Rechnungswesen bestellt.

Mitglieder des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Powerland AG besteht aus den drei Mitgliedern Herr Dr. Peter Diesch, Herr Volker Potthoff und Herr Hsueh Yi Huang, die alle im Jahr 2011 ernannt wurden. Ihre Bestellung endet mit Ablauf der Hauptversammlung im Jahr 2012.

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands und ist berechtigt, diese aus wichtigem Grund abzurufen. Er berät den Vorstand hinsichtlich der Unternehmensführung und überwacht die Aktivitäten des Managements. Nach dem deutschen Aktiengesetz darf der Aufsichtsrat nicht selbst in die Unternehmensführung eingreifen. Allerdings muss der Vorstand gemäß Unternehmenssatzung und den entsprechenden Regelungen in der Geschäftsordnung für den Vorstand die Zustimmung des Aufsichtsrats für bestimmte Transaktionen – üblicherweise vor Durchführung solcher Maßnahmen oder Transaktionen – einholen. Der Aufsichtsrat von Powerland hat keine Ausschüsse eingerichtet, insbesondere bestehen kein Prüfungsausschuss und kein Vergütungsausschuss.

» siehe auch Kapitel ‚Corporate Governance‘ ab Seite 143 sowie www.powerland.ag/unternehmen/management

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND PRODUKTE

Die operative Stärke von Powerland kommt in der Wertschöpfungskette zum Ausdruck. Im Luxus-Segment arbeitet das Unternehmen mit dem italienischen Studio Turchi zusammen, das pro Jahr 120 Designs für trendsetzende Taschen entwirft. Powerland bringt pro Jahr jeweils zu Beginn der Modeseason zwei neue Produktserien auf den Markt. Eine solche Produktserie besteht üblicherweise aus drei Einzelteilen wie Handtaschen in unterschiedlichen Größen, Brieftaschen und Portemonnaies. Zeitweise werden auch Produktserien mit sechs Einzelteilen entwickelt. Die Frühjahrs-/Sommer Saison dauert von März bis September und die Herbst/Winter Saison von Oktober bis Februar. Die Produkte für die Herbst/Winter Saison haben tendenziell dunklere Farben, um zur Herbst/Winter Kleidung zu passen. Die Taschen für die Herbst/Winter Saison sind im Trend größer als die für die Frühjahrs-/Sommer Saison. Powerland bringt rund 60 neue Taschen und dazu passende Accessoires wie Brieftaschen und Portemonnaies heraus. Das entspricht rund 20 Einzelteilen je neuer Produktserie im Luxus-Segment pro Saison. Über die saisonalen Produkte hinaus bietet Powerland auch länger laufende Produktlinien an.

Die Rohmaterialien wie beispielsweise Leder und Reißverschlüsse werden von Powerland mit einem Fokus auf hoher Qualität selbst beschafft. Die Produkte des Luxus-Segments werden überwiegend aus Leder gefertigt. Dabei werden hauptsächlich Rindsleder und in geringerem Umfang Schafleder verwendet. Die Produktion erfolgt im Wesentlichen durch führende Lohnfertigungsunternehmen. Ein kleiner, aber wachsender Anteil wird von Powerland selbst hergestellt, um auf eine hohe Nachfrage für bestimmte Taschenmodelle schnell reagieren zu können. Die Handtaschen werden ausschließlich von Hand und mit besonderem Augenmerk auf die Qualität gefertigt. Die Belegschaft von Powerland weiß, dass es auf jedes Detail, wie beispielsweise akkurate Nähte, ankommt, um die hohen Erwartungen der 25 bis 45-jährigen Geschäftsfrauen zu erfüllen, die die Hauptzielkundengruppe für Powerland's Luxustaschen bilden. Diese leben in den chinesischen Großstädten der ersten und zweiten Größenkategorie und gelten als beeinflusst durch westliche Lebensstile und Modetrends. Sie erwarten hohe Qualität und legen besonderen Wert auf Markenprodukte.

Powerland hat im Luxus-Segment drei Produktlinien:

- » die Klassische Linie: Diese Produktlinie deckt sämtliche Zielkundengruppen für das Luxus-Segment von Powerland ab und besteht aus klassischen Luxuslederprodukten.
- » die Modische Linie: Diese Produktlinie hat eine avantgardistische Mode und beliebte

- saisonale Stile und adressiert jüngere Kunden im Alter von 25 bis 35 Jahren.
- » die Freizeitlinie: Diese Produktlinie deckt ebenfalls sämtliche Zielkundengruppen für das Luxus-Segment von Powerland ab und besteht aus trendigen und praktischen Freizeitdesigns.

Beim Aufbau der Marke und im Marketing verfolgt das Unternehmen mit der früheren Miss Hongkong, Michelle Lee, als langjährige Markenbotschafterin eine klare Strategie. Michelle Lee ist auch an der im September 2011 gestarteten zweijährigen Marketingkampagne an Flughäfen beteiligt.

Powerland vertreibt seine Luxusprodukte über ein Einzelhandelsnetz von 151 Händlergeschäften und 13 selbstgeführten Geschäften hauptsächlich in chinesischen Großstädten der Größenkategorien 1 und 2 (zum 31. Dezember 2011).

Die Einzelhandelspreise für die Luxushandtaschen von Powerland liegen mit üblicherweise über 2.000 RMB (rund 250 EUR) dennoch deutlich unter den Preisen vergleichbarer Produkte der führenden internationalen Luxusmarken.

Die Produkte des Luxus-Segments werden in China ausschließlich unter dem Markennamen Powerland vertrieben und sind häufig mit diesem versehen. Powerland nutzt den Markennamen „Powerland“ und das „PLD“-Logo seit 2003 – ursprünglich für die beiden Segmente Luxus und Freizeit. Seit 2008 werden der Markenname „Powerland“ und das „PLD“-Logo in erster Linie für das Luxus-Segment verwendet. Zukünftig sollen der Markenname und das Logo ausschließlich für das Luxus-Segment eingesetzt werden.

Das Freizeit-Segment von Powerland umfasst Freizeittaschen und Accessoires aus Textilien, Kunstleder oder Materialkombinationen. Bei den Textilprodukten handelt es sich um Handtaschen, Sporttaschen, Rucksäcke, Reisetaschen, Notebooktaschen, Werkzeugtaschen, Kühltaschen sowie Accessoires wie Brieftaschen und Portemonnaies. Die Textilprodukte sind üblicherweise für Freizeit-, Sport- und Outdoor-Aktivitäten designed.

Die Kunstlederprodukte von Powerland werden aus Polyurethan (PU) und Polyvinylchlorid (PVC) hergestellt, bei denen es sich um häufig verwendete thermoplastische Kunststoffe handelt. Produkte auf Kunstlederbasis haben eine glatte und glänzende Oberfläche. Sie sehen Produkten aus Leder ähnlich, liegen allerdings preislich im Allgemeinen unter den Echtlederprodukten. Bei den Kunstlederprodukten von Powerland handelt es sich um Damenhandtaschen, Herrentaschen, Koffer, Aktenkoffer sowie Accessoires wie Brieftaschen und Portemonnaies.

Die Produkte werden von einem über 30-köpfigen unternehmenseigenen Designerteam entworfen und an den beiden Produktionsstandorten in der Fujian Provinz (in der Stadt Putian, im Stadtteil Xiuyu) und in der Guandong Provinz (in der Stadt Guangzhou, im Stadtteil Huadu) hergestellt. Die Rohmaterialien werden von lokalen Lieferanten bezogen. Die Produktion profitiert von Größenvorteilen. Bei der Qualität ergeben sich Vorteile aus den über viele Jahre gesammelten Kenntnissen und Erfahrungen der Beschäftigten. Zur Umsatzförderung betreibt das Unternehmen Maßnahmen zur Markenbildung und Marketing und verkauft Taschen an Großhändler und Handelsunternehmen sowie in Überseemärkte, einschließlich der Vereinigten Arabischen Emirate, Südafrika, die USA, Chile und Australien.

Die Produkte des Freizeit-Segments werden entweder unter Powerland's zweiter Marke „Sotto“, oder als White-Label-Produkte für Supermärkte und Kaufhäuser, oder in Fällen, in denen Powerland als OEM-Hersteller für internationale Marken produziert, unter deren Drittmarkennamen vertrieben. Im Freizeit-Segment gibt es keine eindeutig abgegrenzten Produktlinien wie im Luxus-Segment, da Powerland die Produkte überwiegend auf Basis von Kundenaufträgen fertigt.

Die übliche Preisspanne der Sotto-Produkte bewegt sich in China zwischen 100 RMB (rund 12 EUR) und 400 RMB (rund 50 EUR).

MARKT UND WETTBEWERB

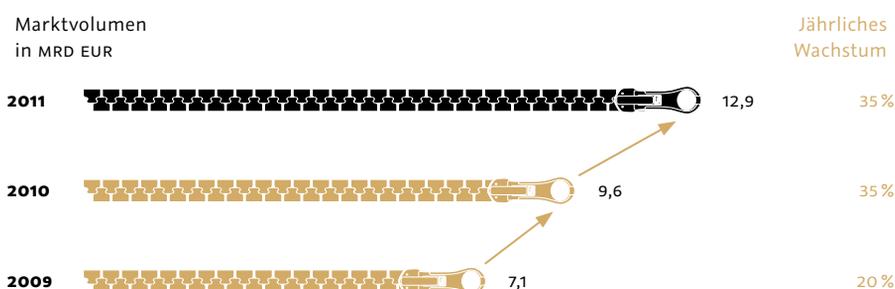
MARKTSTRUKTUR

Struktur, Volumen und Wachstum des chinesischen Luxusmarkts

Der chinesische Markt für Luxusgüter wächst schnell und stetig. Nach einer Studie von Bain & Company lag der Gesamtumsatz mit Luxusgütern im Jahr 2009 bei 68,4 MRD RMB. Im Jahr 2010 ist das Marktvolumen auf 87,1 MRD RMB angestiegen und für 2011 wird es in der Studie von Bain & Company und Fondazione Altagamma „Global Luxury Goods Worldwide Market Study 10th edition“ vom Oktober 2011 auf 110,8 MRD RMB geschätzt. Dabei werden von Bain & Company die folgenden Produkte als Luxusgüter eingestuft: Damenkonfektionskleidung, Schuhe, Schmuck, Herrenkonfektionskleidung, Ledererzeugnisse, Kosmetika, Parfüms, Körperpflegeprodukte und Uhren.

Im Unterschied zu den reifen Luxusgütermärkten in Europa und in den USA, die sich über Jahre hinweg entwickelt haben, gibt es in China jedes Jahr mehr Kunden, die zum ersten Mal in ihrem Leben Geld für Luxusprodukte ausgeben. Diese Gruppe der neuen Kunden ist der größte Wachstumstreiber für den Luxusgütermarkt in China und macht etwa 60 % des Wachstums im Jahr 2011 aus. Allerdings haben die Ausgaben der bestehenden Kunden im gleichen Zeitraum ebenfalls mit über 40 % erheblich zugenommen. Diese Zahlen von Bain & Company zeigen, dass das Marktwachstum in China immer noch in erster Linie angebotsgetrieben ist. Darüber hinaus lässt sich aus den Zahlen ableiten, dass die Eröffnung neuer Geschäfte auch in Zukunft neue Nachfrage generieren und befriedigen wird. Die Grafik zeigt die Entwicklung des chinesischen Markts für Luxusgüter in den Jahren 2009 bis 2011:

Chinesischer Markt für Luxusgüter – Markttrend 2009–2011



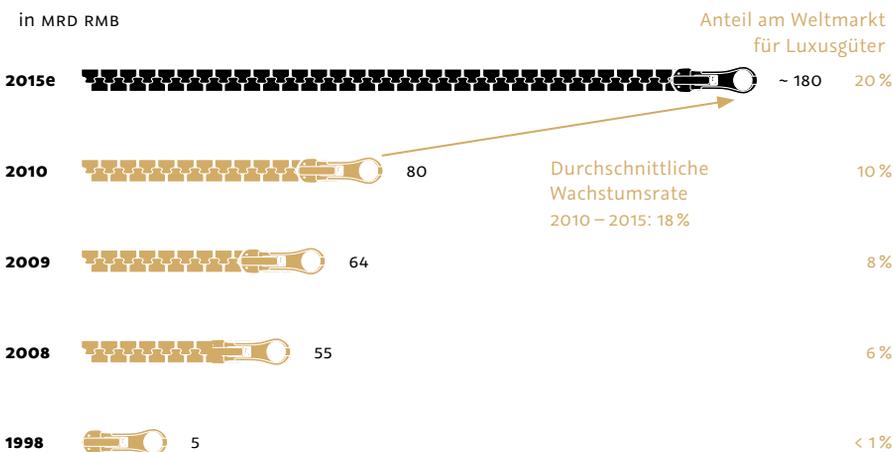
Quelle: Bain & Company and Fondazione Altagamma: Global Luxury Goods Worldwide Market Study 10th edition, October 2011

Aus der Studie von Bain & Company zum chinesischen Luxusgütermarkt ergibt sich, dass der Markt von 2009 bis 2011 in EUR jährlich um 35 % (in RMB um 27 %) gewachsen ist.

Damit liegen die Wachstumsraten in China deutlich über dem Wachstum der weltweiten Luxusgütermärkte. Unter Einbeziehung von Hongkong und Macao ist China zum drittgrößten Luxusgütermarkt nach den USA und Japan aufgestiegen und steht kurz davor, Japan zu überholen.

Diese positive Entwicklung wird sich voraussichtlich in der Zukunft fortsetzen. Entsprechend einer Befragung durch McKinsey (McKinsey Consumer & Shopping Insights: Understanding China's Growing Love for Luxury.) aus dem März 2011 wird China im Jahr 2015 einen Anteil von mehr als 20 % am globalen Luxusgütermarkt erreichen. Der chinesische Luxuskonsum wird – wie in der Grafik von McKinsey gezeigt – voraussichtlich um rund 18 % jährlich zunehmen. Im Vergleich zur Definition von Bain & Company bezieht die Definition von Luxusgütern von McKinsey mit Konfektionsmoden, Ledererzeugnissen/Handtaschen, Uhren und hochwertigem Schmuck weniger und andere Produkte ein.

Konsum von Luxusgütern in China 1998 – 2015e



Quelle: McKinsey Consumer & Shopping Insights: Understanding China's Growing Love for Luxury. März 2011

Markt für Damenhandtaschen in China und Marktsegmentierung

Powerland ist hauptsächlich im chinesischen Markt für Damenhandtaschen tätig. Für das Jahr 2012 wird prognostiziert, dass der Gesamtmarkt bestehend aus Luxusartikeln und normalen Artikeln ein Volumen von 10 MRD EUR erreichen wird. Seit dem Jahr 2008 ist der Markt kontinuierlich von 5,0 MRD EUR über 6,3 MRD EUR im Jahr 2009 und 7,5 MRD EUR im Jahr 2010 auf geschätzte 8,8 MRD EUR im Jahr 2011 gewachsen (Beijing Industry and Economy Research Institute, State Information Center).

Nach unternehmenseigener Marktforschung und -einschätzung kann der Markt für Damenhandtaschen in China in folgenden Kategorien eingeteilt werden:

- » Oberklasse-Segment: Marktvolumen rund 2,0 MRD EUR;
Einzelhandelspreise oberhalb von 750 EUR,
- » Mittelklasse-Segment: Marktvolumen rund 1,0 MRD EUR;
Einzelhandelspreise von 250 EUR bis 750 EUR und
- » Einstiegs-Segment: Marktvolumen rund 4,5 MRD EUR;
Einzelhandelspreise unterhalb von 250 EUR.

Dabei sind die ersten beiden Marktsegmente dem Luxusgütermarkt und das Einstiegs-Segment dem normalen Bedarf zuzuordnen.

Marktteilnehmer

Luxus-Segment

Der chinesische Luxusgütermarkt im Allgemeinen und der Markt für Luxushandtaschen und Luxusgepäck im Besonderen werden überwiegend von den internationalen Luxusmarken dominiert, die im Oberklasse-Segment angesiedelt sind. Nach unternehmens-eigener Einschätzung, die mit der Beurteilung von Bain & Company aus der Studie „2011 China Luxury Market“ vom Dezember 2011 übereinstimmt, belegten die internationalen Marken Chanel, Gucci, Hermes, Louis Vuitton und Prada im Jahr 2011 in der Produktkategorie Ledererzeugnisse die ersten fünf Ränge in der Konsumentenwertschätzung.

Hauptakteure im oberen Mittelklasse-Segment im chinesischen Markt für Damenhandtaschen waren, neben Powerland, Coach, WHY, Dissona und Cobo. Bei diesen Unternehmen handelt es sich um direkte Wettbewerber für die Produkte des Luxus-Segments von Powerland.

Freizeit-Segment

Der untere Bereich des Mittelklasse-Segments für Damenhandtaschen sowie für Freizeit-taschen und -gepäck ist in China stark fragmentiert. Das Unternehmen schätzt, dass in diesem Markt rund 15.000 Hersteller tätig sind. Die Wettbewerbsintensität im Markt für Textil- und Kunstledertaschen kann daher als außerordentlich hoch bezeichnet werden. Produktqualität und Preis sind hier die Schlüsselfaktoren für den Erfolg. Einige der bedeutenderen Akteure im Markt für Freizeitdamenhandtaschen sind aus Sicht des Unternehmens Elle, Esprit, Hilly und l'alpina.

Die Unternehmen Adidas, Nike, Li Ning, Puma, Jansport, Levi's, Samsonite, Crown und Diplomat sind die Hauptakteure bei Freizeittaschen und -gepäck.

Spezifische Marktbedingungen und Markttrends

Uhren und Ledererzeugnisse sind die aktuellen Wachstumstreiber bei Luxusgütern

Uhren erreichen einen Anteil von rund 40 % am Gesamtmktvolumen für Luxusgüter; der Anteil von Ledererzeugnissen liegt zwischen 25 % und 30 %. Bei Ledererzeugnissen wird davon ausgegangen, dass sich der Wachstumstrend der Vergangenheit auch in Zukunft fortsetzen wird, da sich diese Artikel nach weit verbreiteter Ansicht ideal als Geschenke im privaten und geschäftlichen Bereich eignen (Bain & Company: 2011 China Luxury Market Study, Dezember 2011).

Jugendliche Konsumenten von Luxusgütern in China

Eines der speziellen Merkmale des Konsums von Luxusgütern in China ist das jugendliche Alter der Konsumenten. Rund 73 % der chinesischen Konsumenten von Luxusgütern sind jünger als 45 Jahre – im Vergleich zu lediglich rund 50 % in den USA und rund 45 % sind sogar jünger als 35 Jahre – verglichen mit etwa 28 % in Westeuropa (McKinsey Consumer & Shopping Insights: Understanding China's Growing Love for Luxury, März 2011).

Gründe für den Kauf von Luxusgütern

Der allgemeine Trend, der durch eine andere Befragung durch McKinsey (Consumer and Shopping Insights: Understanding Chinese love for luxury, März 2011) unterstrichen wird, zeigt eine zunehmende Wertschätzung von echten Luxusgütern seitens der chinesischen Verbraucher. Zahlreiche an der Umfrage beteiligte Konsumenten, gaben an, sich mit einer nachgemachten Uhr oder Tasche nicht wohlzufühlen, da dies in einer Kultur, wo Ansehen und Reputation so wichtig sind, zu peinlichen Situationen führen könnte. Dies ist der Grund, warum der Kauf echter Luxusartikel für chinesische Konsumenten ein Muss ist. Darüber hinaus ergab die Umfrage, dass im Jahr 2010 für 50 % der Konsumenten die bessere Qualität aufgrund überlegenen handwerklichen

Könnens der ausschlaggebende Grund für den Kauf von Luxusartikeln darstellt – gegenüber 38% im Jahr 2008. Dem überlegenen handwerklichen Können wurde damit eine höhere Bedeutung beigemessen als der internationalen Bekanntheit der Marke, die an zweiter Stelle von 43% der Konsumenten genannte wurde.

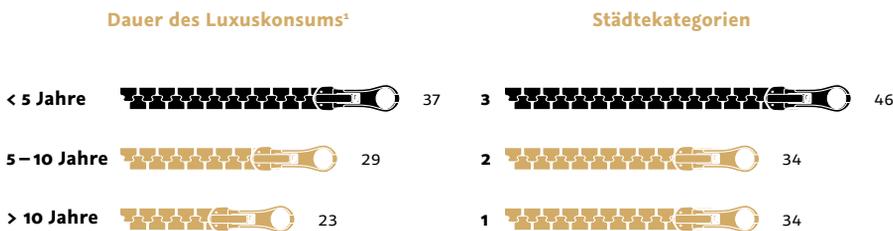
Die Umfrage zeigte zudem eine interessante Entwicklung. Im Jahr 2010 waren 41% der Konsumenten, nach lediglich 32% im Jahr 2008, der Ansicht, dass die Zurschaustellung von aufdringlichen Luxusartikeln einerseits einen schlechten persönlichen Geschmack zeigt, und sie andererseits dem Risiko von Anschuldigungen aussetzt, ihnen gleich- bzw. höhergestellte Personen ihres Umfelds in den Schatten stellen zu wollen.

Eine weitere Entwicklung bei der Nachfrage nach Luxusgütern besteht laut McKinsey im wachsenden Bedürfnis der chinesischen Luxus Konsumenten nach Produkten mit internationalem Image. Kritischer und in Verbindung mit dem zuvor genannten rund einem Drittel der neuen chinesischen Luxusgüterkonsumenten, die wesentlich zum Marktwachstum beitragen, zu sehen, ist dagegen die Aussage zu werten, dass diese vorzugsweise Luxusprodukte kaufen würden, die für den chinesischen Markt designed und mit einem chinesischen Image versehen sind. Diese Aussage trifft insbesondere auf die wachsende Mittelschicht der Konsumenten zu.

China: 20% Anteil am Weltmarkt für Luxusgüter im Jahr 2015

für China designte Produkte sind insbesondere für neue Käufer von Luxusprodukten wichtig...

...und werden auch von Konsumenten der Städtekatgorie 3 im Wert geschätzt



¹ die Dauer des Luxuskonsums gibt an, vor wie vielen Jahren der Konsument erstmals Luxusgüter gekauft hat

Quelle: McKinsey Consumer & Shopping Insights: understanding China's Growing Love for Luxury. März 2011

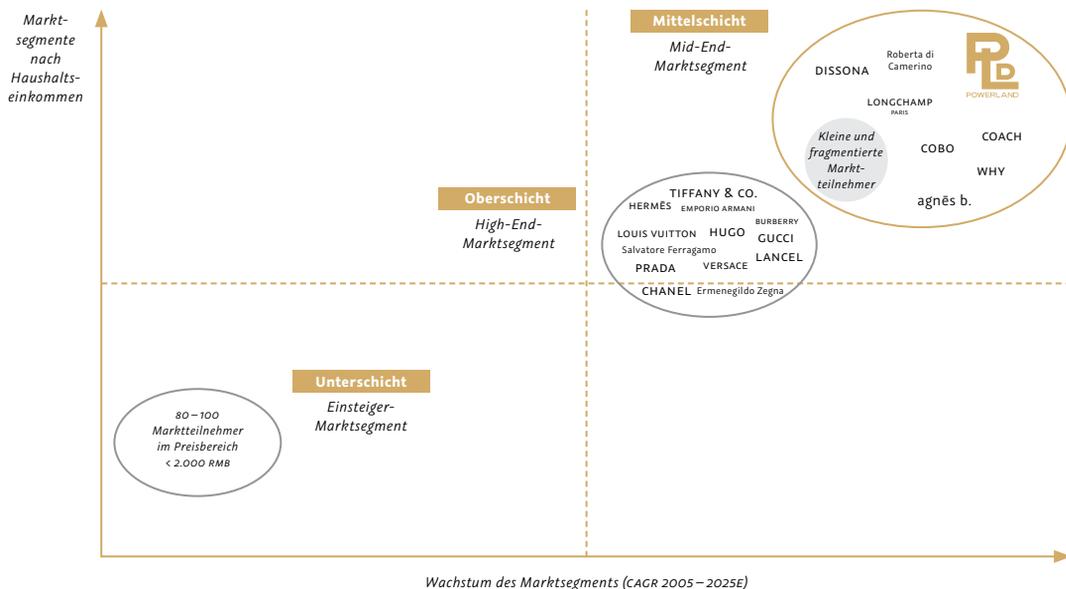
Mit zunehmender Information und Bildung der Konsumenten steigen die Ansprüche an hervorragenden Service. Dies gilt umso mehr, wenn für die Produkte Premium-Preise gezahlt wurden. Eine bessere Betreuung beim Kauf und ein persönlicher, landesweiter Kundendienst werden in der weiteren Entwicklung des Marktes und der Marke eine wesentliche Rolle spielen. Luxusanbieter werden daher entsprechende Personalkapazitäten aufbauen müssen, um einen professionellen Service zu gewährleisten. Das Ausmaß dieser Herausforderung wird daran deutlich, dass nicht einmal alle der besten internationalen Markenanbieter in der Lage sind, in China einen angemessenen Kundendienst für den Fall von Kundenbeschwerden oder -anfragen anzubieten (Bain & Company: 2011 China Luxury Market Study. Dezember 2011).

Differenzierung des Wettbewerbs auf Produktebene

Im Luxus-Segment konzentriert sich Powerland auf klassisches modernstes italienisches Design, hervorragende Verarbeitung und höchste Produktqualität. Die Zielkunden stammen aus der chinesischen Mittelklasse und oberen Mittelklasse. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Geschäftsfrauen und Fachkräften.

Wettbewerbsumfeld

In Bezug auf die Wachstumsraten und die erwartete Marktgröße ist Powerland in einem höchst attraktiven Marktumfeld tätig und ist nicht gezwungen, in den sehr wettbewerbsintensiven Markt für Luxusgüter des High-End-Segments einzutreten.



Unterschicht:

Gesamteinkommen (2005): 3,855 MRD RMB
Gesamteinkommen (2025E): 2,712 MRD RMB
CAGR (2005 – 2025E): – 1,7%

Mittelschicht:

Gesamteinkommen (2005): 241 MRD RMB
Gesamteinkommen (2025E): 3,617 MRD RMB
CAGR (2005 – 2025E): – 14,5%

Oberschicht:

Gesamteinkommen (2005): 723 MRD RMB
Gesamteinkommen (2025E): 16,276 MRD RMB
CAGR (2005 – 2025E): – 16,8%

Quelle: McKinsey Global Institute, eigene Berechnungen ○ Die Größe gibt den Unterschied der prognostizierten Zielkundenbasis (2025E)

Entwicklung der Marktposition

Für seine Premiummarke „Powerland“ hat das Unternehmen seit der Einführung im Jahr 2008 die klare Positionierung im mittleren bis oberen Segment des chinesischen Markts für Damenhandtaschen verfolgt. Seitdem wurde die Marktposition erfolgreich ausgebaut. Dabei wurde eine Strategie des organischen Wachstums durch Eröffnung neuer Geschäfte im ganzen Land verfolgt, die von einer Reihe unterschiedlicher Marketingmaßnahmen wie Fernsehwerbekampagnen, Werbung in den Printmedien, Werbung in den Verkaufsstellen und, seit 2011, der Werbekampagne an Flughäfen begleitet wurde. Da der chinesische Markt in seinem gegenwärtigen Stadium hauptsächlich angebotsgetrieben ist, wird Powerland weiterhin neue Geschäfte eröffnen und parallel dazu die Markenbekanntheit und Markenwahrnehmung durch ausgewählte Marketingaktivitäten steigern.

Geschäftsbereiche mit sehr guter Marktposition

Powerland hat das Geschäft im Freizeit-Segment im Jahr 2003 aufgenommen und das Luxus-Segment wurde im Jahr 2008 an den Markt gebracht. Seitdem ist die Marke „Powerland“ im Markt eingeführt und wird überwiegend mit Luxusdamenhandtaschen verbunden. Das Luxus-Segment ist eindeutig der Wachstumstreiber für das Unternehmen. Powerland ist aufgrund des hohen und beständigen Wachstums fest entschlossen, sich weiter auf das Luxus-Segment zu fokussieren. Obwohl das Freizeit-Segment im Jahr 2011 noch rund 53% des Konzern-EBIT erwirtschaftet hat, ist das Unternehmen zuversichtlich, mit der Expansion im Luxus-Segment die richtige Entscheidung getroffen zu haben, da dieses in wenigen Jahren das Kerngeschäft bilden wird. Die Kombination hochwertiger echter Materialien mit erstklassigem italienischem Design und chinesischem Design-elementen in einigen Produktserien sowie die gute Positionierung im Luxusmarkt tragen wesentlich zum Unternehmenserfolg bei.



ZIELE UND STRATEGIE

POWERLAND STREBT EIN ÜBER DEM MARKTDURCHSCHNITT LIEGENDES WACHSTUM AN

Das Hauptziel des Unternehmens besteht im fortgesetzten profitablen Wachstum aus eigener Kraft. Obwohl auch das Freizeit-Segment weiter wachsen wird, bleibt das Luxus-Segment der größte Wachstumstreiber. Allerdings bleibt auch das Freizeit-Segment wichtig für Powerland, da es beständige Umsätze und Cashflows erwirtschaftet, die zur Unterstützung der Expansion im Luxus-Segment genutzt werden können. Insgesamt wird das Wachstum mittel- und langfristig durch eine Verbreiterung der Produktpalette, insbesondere durch zusätzliche neue und innovative Produkte im Luxus-Segment sowie durch Aufwertungen des Produkt-Mix im Freizeit-Segment, getragen. Powerland wird auch zukünftig branchenweit führendes italienisches Design und exzellente Produktqualität liefern. Durch diese Kombination hebt sich Powerland aus eigener Sicht deutlich von seinen chinesischen Wettbewerbern ab.

Es ist auch das klare Ziel von Powerland, seine Position als führende Marke im mittleren bis oberen Segment des chinesischen Luxusgütermarkts weiter zu stärken. Das Unternehmen strebt an, zu den profitabelsten Unternehmen der Branche zu zählen. Ziel ist es dabei, die Position der „Nummer 1“ unter den einheimischen Marktteilnehmern zu verteidigen und die 3. Position unter Einbeziehung der in China tätigen internationalen Wettbewerber durch übertreffen der Wettbewerber Coach (USA) und Why (Japan) zu verbessern.

Das Unternehmen hält in den Jahren 2012 und 2013 ein jährliches Umsatzwachstum für erreichbar, das über dem Wachstum des gesamten Konsums von Luxusgütern in China liegt.

Den erfolgreichen Weg der Expansion wird das Unternehmen grundsätzlich fortsetzen und dabei insbesondere in zunehmendem Maße eigenbetriebene Ladengeschäfte eröffnen. Powerland strebt an, bis 2014 insgesamt 300 Geschäfte zu betreiben. Die Expansion wird durch umfangreiche Marketingmaßnahmen mit der Markenbotschafterin von Powerland, Michelle Lee, begleitet. Das Unternehmen ist sich der Bedeutung der Verbesserung der Markenbekanntheit und Markenwahrnehmung sowie der Schaffung eines positiven und einzigartigen Markenimages bewusst. Die Gründe für die Erhöhung der Zahl eigenbetriebener Geschäfte liegen in der Margenverbesserung, in der Verbesserung und Kontrolle der Effizienz von Marketingmaßnahmen und im direkten Erhalt von Kundenreaktionen.

Der Vorstand strebt für 2012 und 2013 eine weitere Steigerung des EBIT an. Aufgrund der erfolgreichen Geschäftsentwicklung und der hohen Ertragskraft will Powerland für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende in Höhe von 0,25 EUR an die Aktionäre ausschütten. Auch zukünftig geht das Unternehmen von einer aktiven Dividendenpolitik und der dafür erforderlichen betriebswirtschaftlichen Disziplin aus.

POWERLAND'S STRATEGISCHE ZIELE

Powerland verfolgt die nachstehenden strategischen Ziele:

Luxus-Segment als Haupttreiber des Wachstums

Das Unternehmen beabsichtigt, den Fokus auf das Luxus-Segment weiter zu verstärken, da dieses Segment ein erhebliches Wachstumspotenzial sowohl hinsichtlich des Umsatzes als auch der Profitabilität bietet. Nachdem der Umsatzanteil des Luxus-Segments am Konzernumsatz im Jahr 2011 bei rund 55 % lag, soll dieser bis zum Jahr 2013 auf etwa 70 % gesteigert werden. Außerdem wird das Unternehmen die Produktpalette ausweiten und die Zusammenarbeit mit dem italienischen Designer Studio Turchi intensivieren.

Obwohl der Schwerpunkt des Unternehmens auch zukünftig auf Damenhandtaschen aus Echtleder liegen wird, ist es ein Ziel, die Produktpalette im Luxus-Segment zu diversifizieren. Mittel- bis langfristig beabsichtigt Powerland neue Produkte wie Lederjacken, Parfüms, Sonnenbrillen, Uhren und weitere Artikel in das Sortiment aufzunehmen.

Ausweitung des Einzelhandelsvertriebsnetzes und der Marktpräsenz in China

Powerland sieht den chinesischen Markt für Luxushandtaschen zu einem hohen Grad angebotsgetrieben, d.h. Neueröffnungen von Geschäften führen zu zusätzlicher Nachfrage der Verbraucher. Daher beabsichtigt Powerland, die Marktpräsenz in China durch den Ausbau des Einzelhandelsvertriebsnetzes in Städten der Größenkategorien 1 und 2 auszubauen. Zu diesem Zweck sollen innerhalb der nächsten drei Jahre etwa 70 eigengeführte Geschäfte mit einer Verkaufsfläche von rund 200 m² in erstklassigen Lagen wie Einkaufszentren, Ladenpassagen und Flughäfen eröffnet werden. Davon werden etwa 45 Flagship-Stores und exklusive Ladengeschäfte in Top-Lagen und etwa 25 Geschäfte an Flughäfen sein.

Dabei plant Powerland die Geschäftsräume für rund ein Viertel der neu zu eröffnenden Läden – insbesondere für die Flagship-Stores – zu erwerben und die Flächen für die übrigen Geschäfte anzumieten. Vor dem Hintergrund des erwarteten starken Wachstums des chinesischen Konsumgütermarkts sieht das Unternehmen das Eigentum an Ladengeschäften in besonderen Lagen als strategisches Ziel an.

Zusätzlich soll die Anzahl der von unabhängigen Wiederverkäufern geführten Ladengeschäfte von 151 zum 31. Dezember 2011 bis zum Jahr 2014 auf rund 230 Geschäfte erhöht werden. Insbesondere beabsichtigt Powerland, Einzelhandelsverkaufsstellen in namhaften Einkaufszentren in den strategischen Märkten der Großstädte der Kategorien 1 und 2 in China zu eröffnen. Diese neuen Geschäfte werden zu einem Teil von unabhängigen Vertriebsunternehmen aus dem Kreis der bestehenden Distributoren geführt werden. Ein anderer wird von neuen, angemessen qualifizierten Distributoren geführt, die Powerland auswählen wird, und mit denen entsprechende Verträge abgeschlossen werden sollen.

Powerland arbeitet mit zwei großen Betreibern von Warenhäusern und Einkaufszentren in China, dem Dalian Wanda Konzern und der Bailian Konzern, zusammen, um bevorzugten Zugang zu erstklassigen Lagen zu erhalten und die Wachstumsziele bei eigengeführten und von Distributoren geführten Geschäften zu erreichen. Dalian Wanda betreibt über 35 Einkaufszentren in 32 bedeutenden Städten in 21 Kommunen. Der Bailian Konzern ist eines der größten Einzelhandelskonglomerate in China mit über 7.000 Einzelhandelsfilialen in 25 Kommunen.

Sofern sich eine solche Gelegenheit bietet, würde Powerland auch den Erwerb einiger unabhängiger Distributoren in Erwägung ziehen, um die Profitabilität durch höhere Margen zu maximieren und die Kontrolle hinsichtlich der Markenkommunikation im Einzelhandel, der direkten Marketingaktivitäten, der Preissetzung im Einzelhandel und des Kunden-Feedbacks zu verbessern.

Weitere Marketing-Investitionen zur Verbesserung des Markenbekanntheitsgrads und des Images

Während der Wettbewerb unter den chinesischen Wettbewerbern im Nicht-Luxus-Segment des chinesischen Markts für Taschen und Reisegepäck intensiv ist, wird nach Einschätzung von Powerland im Luxus-Segment von den inländischen Wettbewerbern der Markenaufbau und die Markenpflege nicht mit ausreichendem Nachdruck betrieben. Daraus ergibt sich für Powerland die attraktive Chance, eine in China führende Marke für Luxustaschen und Accessoires aus Echtleder zu werden. Vor dem Hintergrund der boomenden chinesischen Wirtschaft und des steigenden Lebensstandards erwartet Powerland ein fortgesetztes Marktwachstum bei Luxustaschen. Der Markenbekanntheitsgrad, die Wahrnehmung und das Image sind aus Unternehmenssicht Schlüsselfaktoren für die Erweiterung der Marktpräsenz.

Die chinesische Luxustaschen-Branche ist – abgesehen von den internationalen Luxusmarken – aus eigener Einschätzung in einem frühen Entwicklungsstadium und weist keine großen einheimischen Marktteilnehmer auf. Mit der Markenpositionierung in den zurückliegenden Jahren hat Powerland einen Vorreitervorteil gegenüber den einheimischen Wettbewerbern erobert. Das Unternehmen beabsichtigt weiterhin durch die Entwicklung und den Einsatz von Marketingkampagnen und die Werbung in unterschiedlichen Medien in das Marketing und die Förderung der Marke „Powerland“ zu investieren, um diesen Vorteil zu nutzen und die eigene Position weiter zu stärken. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Modemagazinen, Fernsehwerbung während der Hauptsendezeit und digitalen Flughafen-Kampagnen.

Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass sich durch die Umsetzung der Marken- und Marketinginitiativen in Verbindung mit der Produktqualität und dem internationalen Designstil sowie dem vergrößerten Einzelhandelsvertriebsnetz das Markenimage weiter verbessern lässt. Dadurch wird Powerland zum Trendsetter und erreicht eine größere Wahrnehmung und Loyalität der Kunden und kann auf Dauer höhere durchschnittliche Preise erzielen.

Erweiterung der Produktionskapazität im Luxus-Segment und Gewinnung besserer Kontrolle in der Produktion

Die Erweiterung der Produktionskapazität im Luxus-Segment sowie der weitere Ausbau der eigenen Fertigkeiten und Fachkompetenzen sind Schlüsselemente der Wachstumsstrategie von Powerland. Aus diesem Grund plant Powerland, in Produktionsanlagen und andere ergänzende Einrichtungen für eine Produktionslinie in Guangzhou für die Produktion von Luxushandtaschen aus Echtleder zu investieren. Obwohl Powerland lediglich einen sehr geringen Anteil der Produkte des Luxus-Segments selbst herstellen wird, lassen sich durch eigene Produktionskapazitäten die Lieferzeiten für bestimmte wichtige Produktbestellungen von Distributoren für umsatzstarke Produkte verkürzen. Darüber hinaus können diese Kapazitäten für die Herstellung von Mustertaschen für Testverkäufe vor dem Verkaufsstart der neuen Kollektion genutzt werden.

Schwerpunkt auf Design und Produktentwicklungskapazität

Powerland ist entschlossen, die Kapazitäten im Design und in der Produktentwicklung weiter auszubauen, um neue Produkte zu entwickeln und die Produktqualität zu verbessern. Dies ist erforderlich, um sich auf wechselnde Verbraucherpräferenzen besser einstellen zu können. Zu diesem Zweck wird das Unternehmen maßgeblich in zusätzliche Einrichtungen für Design sowie Forschung und Entwicklung investieren und weitere Mitarbeiter für die Bereiche Design und Produktentwicklung einstellen. Der Vertrag mit dem italienischen Designpartner Studio Turchi wurde vor kurzem um fünf weitere Jahre verlängert. Herr Turchi wird zukünftig jede Saison über längere Zeit hinweg in China eng mit dem eigenen Designteam von Powerland zusammenarbeiten.

ALLGEMEINE RAHMENBEDINGUNGEN

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Verlangsamtes Wachstum der Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft ist in einer schwierigen Phase mit vielfältigen zu lösenden Herausforderungen. Nach Angaben der Weltbank hat die globale Wirtschaftsleistung im Jahr 2010 kräftig um 4,1% zugenommen und im Jahr 2011 hat sich das Wachstum auf 2,7% abgeschwächt.

Der Abschwung begann zunächst langsam und beschleunigte sich nach Angaben des Weltwährungsfonds (IWF) mit Einsetzen der europäischen Finanzkrise in der zweiten Jahreshälfte 2011. Die strukturellen Probleme des europäischen Finanzsystems wurden evident und in der Folge verlangsamten die Banken die Zahlungsflüsse, wurden zurückhaltender im Hinblick auf ihr bilanzwirksames Geschäft und schränkten die Kreditvergabe ein. Die Wirtschaftsaktivität verlangsamte sich weltweit, die Zuversicht nahm ab und die Aktienkurse fielen.

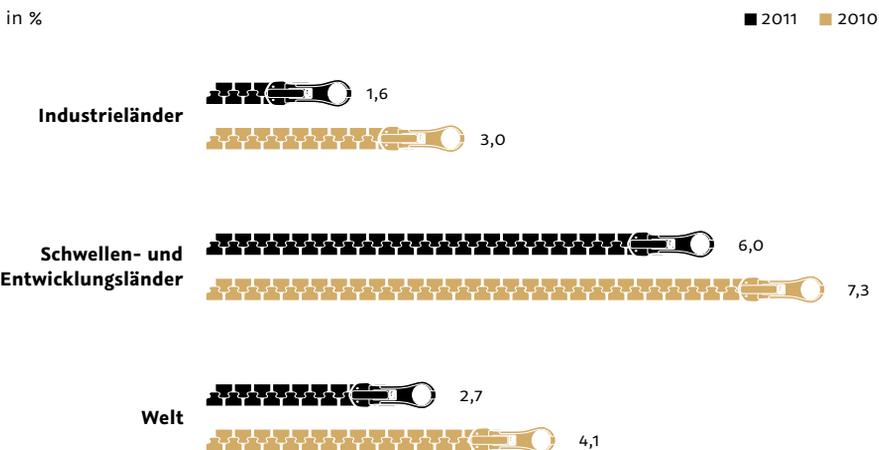
Dennoch wird sich das Wachstum in den kommenden Jahren fortsetzen, allerdings auf einem niedrigeren Wachstumspfad, so der IWF. Die Weltbank prognostiziert für 2012 und 2013 jeweils ein Wachstum um 2,5% bzw. 3,1%. Unter Berücksichtigung der Kaufkraftparitäten liegen die Wachstumsschätzungen für 2012 und 2013 bei 3,4% und 4,0%.

Wirtschaftswachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern

In den Industrieländern lag das Wirtschaftswachstum im Jahr 2010 bei 3,0% und hat sich im Jahr 2011 auf voraussichtlich 1,6% verlangsamt. Dagegen erreichten die Schwellen- und Entwicklungsländer im Jahr 2010 ein Wachstum von 7,3% und für das Jahr 2011 wird immerhin noch ein BIP-Wachstum von 6,0% erwartet.

In den Jahren 2012 und 2013 wird das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts der Industrieländer nach Erwartungen der Weltbank im Durchschnitt mit 1,4% und 2,0% relativ gering ausfallen. Für die Schwellen- und Entwicklungsländer liegen die Wachstumsprognosen der Weltbank bei robusten 5,4% im Jahr 2012 und 6,0% im Jahr 2013.

BIP-Entwicklung 2010/2011



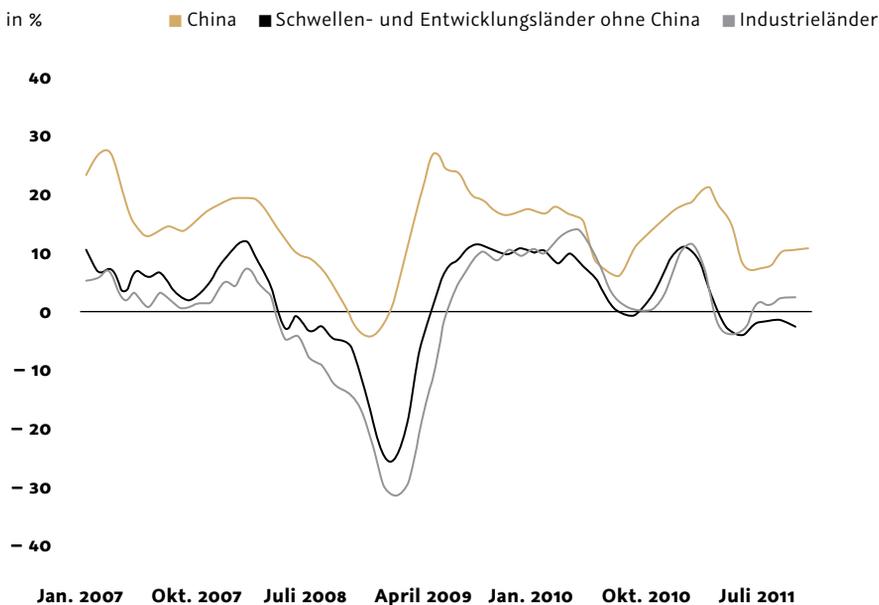
Wirtschaftswachstum und Entwicklung der Industrie in China

China weist seit vielen Jahren zweistellige Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts aus und wurde vor drei Jahren erstmals die weltweit größte Exportnation. Als China im Jahr 1978 seine Wirtschaft geöffnet hat, war die Performance des industriellen Sektors noch sehr schwach und die Wirtschaftsleistung spielte im weltweiten Vergleich eine untergeordnete Rolle. Heute ist China die zweitgrößte Volkswirtschaft nach den USA.

Im Jahr 2010 ist die chinesische Wirtschaftsleistung um 10,4% gewachsen und für 2011 wird ein Wachstum um 9,4% erwartet. Keine andere Nation hat in den zurückliegenden 30 Jahren kontinuierlich derartig hohe Wachstumsraten der Wirtschaftsleistung erreicht wie China. Obwohl für die Weltwirtschaft insgesamt ein langsames Wachstum prognostiziert wird, bleibt das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in China stark. So geht die Weltbank in ihren Schätzungen für 2012 und 2013 davon aus, dass Wachstumsraten von 8,4% und 8,3% erreicht werden.

Im Jahr 2011 wurde das Wachstum der weltweiten Industrieproduktion durch das Tohoku Erdbeben in Japan und dessen Auswirkungen auf die globalen Versorgungsketten beeinträchtigt. Davon war auch China betroffen, dessen Wachstum der Industrieproduktion im zweiten Quartal 2011 auf rund 7% zurückging, nach einem starken Wachstum von 21% im ersten Quartal. Allerdings war dieser Rückgang nur zum Teil auf das katastrophale Ereignis in Japan zurückzuführen. Ein weiterer Einflussfaktor lag in politischen Maßnahmen der Zentralregierung zur Abkühlung des heimischen Wohnungsmarkts in China. Bereits im dritten Quartal hat sich das Wachstum wieder auf 10,5% beschleunigt. Aus der nachstehenden Grafik wird erkennbar, dass China die anderen Regionen der Welt in den zurückliegenden fünf Jahren beim Wachstum fortlaufend übertrifft und eine führende Rolle spielt, obwohl sich die Industrieproduktion im Allgemeinen eher seitwärts entwickelt hat.

Entwicklung der Industrieproduktion



Quelle: Weltbank: Global Economic Prospects. Uncertainties and Vulnerabilities. Volume 4, Januar 2012

Die Weltbank geht davon aus, dass das Wachstum der Industrieproduktion in China deutlich höher bleiben wird als in den Industrieländern und den übrigen Schwellenländern. Allerdings wird das Wachstum auch in China – wie in den Industrieländern – etwas moderater ausfallen, da sich die Nachfrage insbesondere aus den Industrieländern abschwächen wird.

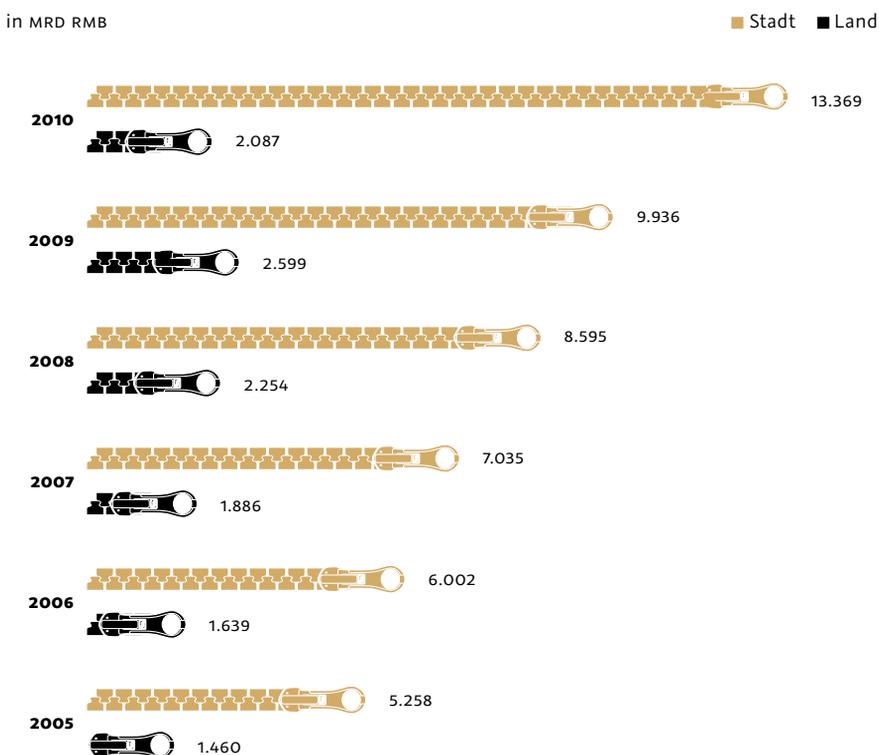
Hervorragende wirtschaftliche Bedingungen für China – und für Powerland

Obwohl sich das weltwirtschaftliche Wachstum verlangsamt, wird der Boom in China in den nächsten Jahren anhalten. Dadurch ergibt sich für das Geschäft von Powerland eine sehr günstige Situation, da in China wirtschaftlicher Erfolg Hand in Hand mit der Verstädterung und einem Anstieg der verfügbaren Einkommen geht. Je mehr Geld die Chinesen verdienen, umso mehr sind sie in der Lage und willens, für Verbrauchsgüter wie beispielsweise Luxus- oder Freizeitprodukte auszugeben.

Entwicklung wesentlicher chinesischer Absatzmärkte

Powerland ist im chinesischen Konsumgütermarkt mit einem Schwerpunkt auf dem Verkauf von Luxusartikeln tätig. Das Geschäft im Luxus-Segment wird zum 31. Dezember 2011 über ein Vertriebsnetz von 164 Einzelhandelsgeschäften betrieben. Die Einzelhandelsumsätze von Verbrauchsgütern sind in den zurückliegenden Jahren hauptsächlich aufgrund der wachsenden verfügbaren Einkommen der städtischen Bevölkerung deutlich gestiegen. In der Grafik ist die Aufteilung und Entwicklung der Konsumausgaben nach Stadt und Land dargestellt. Daraus geht hervor, wie wichtig die Verstädterung in China für den Geschäftserfolg von Powerland ist.

Einzelhandelsumsätze von Konsumgütern



Quelle: China National Bureau of Statistics

Die Strategie von Powerland, bis zum Jahr 2014 300 Geschäfte zu eröffnen, stützt sich ganz wesentlich auf die Expansion in den Städten der Größenkategorien 1 und 2, weil dort die Zielgruppen hauptsächlich vertreten sind. Diese Städte bilden den Ausgangspunkt des laufenden Verstädterungsprozesses, und sind die Orte, an denen der Aufschwung bei den inländischen Konsumausgaben stattfindet.

Anstieg der verfügbaren Einkommen – Entstehung einer neuen Mittelschicht

Der Verstärkungsprozess in China hat zur Entstehung einer neuen sozialen Klasse geführt; von der geringverdienenden Klasse zu einer Klasse mit mittleren Einkommen und steigendem Pro-Kopf-Einkommen (*Quelle: Deutsche Bank, Consumer & Luxury Goods, „Luxury Goods – China & Japan Focus“, September 2010*).

Im Jahr 1985 wurden nahezu alle chinesischen Stadthaushalte bei verfügbarem Jahreseinkommen von weniger als 25.000 RMB (rund 3.000 EUR) als arm angesehen. Zehn Jahre später waren erst geringe Verbesserungen eingetreten. Immer noch wurden 91% der Haushalte zur armen Schicht gezählt. Innerhalb der folgenden zehn Jahre entstand jedoch eine Mittelschicht mit zwei Segmenten, das untere Segment verfügt über Jahreseinkommen von 25.000 bis 40.000 RMB (3.000 EUR bis 4.800 EUR) und das obere Segment über 40.000 bis 100.000 RMB (4.800 EUR bis 12.000 EUR).

Das obere Segment dieser neuen chinesischen Mittelschicht soll bis 2015 auf etwa 51% der Bevölkerung und bis 2025 auf 61% bzw. 612 Mio Menschen anwachsen. Zusammen mit der Gruppe der wohlhabenden Haushalte, die über Einkommen von 100.000 RMB (rund 12.000 EUR) bis 200.000 RMB (rund 24.000 EUR) verfügen, bilden sie die Zielkundengruppe für das Luxus-Segment von Powerland.

Bis 2025 wird das reale aggregierte verfügbare Einkommen der Stadtregionen nach einer Schätzung von McKinsey rund 22,6 Mio RMB (rund 2,7 Mio EUR) erreichen.

Das Wachstum der Luxusausgaben in China wird überwiegend durch die Gruppe der Mittelschichtshaushalte angetrieben, von denen die Mehrheit in den Städten der Größenklassen 1 und 2 lebt. Diese Menschen sehnen sich danach, Luxusprodukte zu kaufen, die sich bis vor kurzem nur sehr wohlhabende Chinesen leisten konnten.

Preisentwicklung und Verfügbarkeit von Rohmaterialien

Die Verbraucherpreise sind nach Angaben des IWF in China im Jahr 2010 um 3,3% und im Jahr 2011 um 5,5% gestiegen und für das Jahr 2012 wird ein geringerer Anstieg um 3,3% prognostiziert.

Die Rohmaterialien, die Powerland für die Herstellung der Produkte benötigt, sind im Allgemeinen weitverbreitet und problemlos über zahlreiche inländische Lieferanten verfügbar. Daher besteht auch keine wesentliche Verhandlungsmacht, wie im Fall nur weniger Lieferanten. Darüber hinaus unterliegen die Rohmaterialien auch keinen Einfuhrbeschränkungen.

Die wichtigsten Rohmaterialien für das Luxus-Segment des Unternehmens sind Rindsleder und Schafleder. Andere Komponenten umfassen Reißverschlüsse, Ketten, Bänder, Knöpfe und andere Kleinteile. Mit Ausnahme von Produktionsmaterialien wie Garnen, Klebstoffen und anderen Ausrüstungsmaterialien für die Nähereien, die durch Powerland's OEM-Hersteller bereitgestellt werden, beschafft Powerland alle in der Produktion des Luxus-Segments benötigten Materialien selbst.

Echtleder bezieht Powerland über Handelsunternehmen in China, die das Leder in China, Europa, Südamerika, Australien oder Neuseeland beschaffen. Powerland hat sich für eine Mischstrategie entschieden und kauft unterschiedliche Lederqualitäten in unterschiedlichen Preiskategorien ein. Dabei folgt Powerland den Empfehlungen von Studio Turchi.

Im Freizeit-Segment bezieht Powerland Textilien, Kunstleder und die Ausrüstungsmaterialien für die Nähereien ausschließlich von inländischen Lieferanten.

Allgemeine politische und regulatorische Rahmenbedingungen

Im März 2011 hat die chinesische Zentralregierung insbesondere die Steigerung des inländischen Konsums zum Eckpfeiler des laufenden 12. Fünfjahresplans (2011 bis 2015) erklärt. Die dadurch neu geschaffenen Rahmenbedingungen werden sich voraussichtlich sowohl im Luxus-Segment als auch im Freizeit-Segment positiv auswirken.

Zur weiteren Erhöhung des inländischen Konsums in einem Markt von 1,3 MRD Menschen hat China bis 2015 die folgenden Ziele mit direkten und indirekten Auswirkungen auf die Verbrauchermärkte formuliert (KPMG China: China's 12th Five-Year Plan: Consumer Markets April 2011):

- » Das chinesische Bruttoinlandsprodukt soll durchschnittlich um 7% pro Jahr wachsen. Dabei soll die Inflationsrate bei 4% bzw. darunter liegen. Die Verstädterung soll sich von 47,5% der Bevölkerung auf 51,5% erhöhen.
- » Zur Steigerung der verfügbaren Einkommen der Stadtbevölkerung und der Nettoeinkommen der Landbevölkerung um jährlich 7% sollen 45 MIO neue Arbeitsplätze geschaffen werden.
- » Zur Verbesserung des sozialen Netzes sollen 36 MIO Wohneinheiten für geringverdienende Haushalte geschaffen werden, rund 357 MIO Menschen in den Städten ein Altersversicherungssystem erhalten und die Krankenversicherung durch Erhöhung der Kostenerstattung auf 70% verbessert werden.

Für die Haushaltseinkommen in China wird nach einer Studie der Credit Suisse ein Anstieg von 24,2 BIO RMB im Jahr 2010 (rund 2,9 BIO EUR) auf 55,8 BIO RMB im Jahr 2015 (rund 6,7 BIO EUR) erwartet. Vor dem Hintergrund der höheren Einkommen rechnet KPMG China mit einem Anstieg der chinesischen Einzelhandelsumsätze von 15,4 BIO RMB im Jahr 2010 (rund 1,9 BIO EUR) auf 40,5 BIO RMB im Jahr 2015 (rund 4,9 BIO EUR).

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

ENTWICKLUNG DES EINZELHANDELSVERTRIEBNETZES

Während der Phase der Markeneinführung von Powerland in den Jahren 2008 bis 2010 basierte das landesweite Einzelhandelsvertriebsnetz im Geschäft mit Luxusartikeln ausschließlich auf Franchise-Geschäften von regionalen Vertriebspartnern in China. Das Unternehmen plant, in den Jahren 2011 bis 2014 insgesamt 70 eigenbetriebene Geschäfte unter Verwendung großer Teile des Emissionserlöses des Börsengangs zu eröffnen. Gleichzeitig sollten die Vertriebspartner weiterhin beim Ausbau ihrer Shop-in-Shop-Geschäfte unterstützt werden, um im gleichen Zeitraum die Zahl der Ladengeschäfte von 151 zum 31. Dezember 2011 bis 2014 auf 230 zu erhöhen.

Dieser Plan zur Neueröffnung von Geschäften ist sehr anspruchsvoll, da die Verkaufsflächen in erstklassigen Lagen in den Städten der Kategorien 1 und 2 in China von nationalen und internationalen Wettbewerbern sehr stark gesucht sind. Daher ist das Unternehmen strategische Partnerschaften mit dem führenden Immobilienentwickler, dem Dalian Wanda Konzern, der führenden Einzelhandelskette, dem Bailian Konzern, sowie mit der Beijing Capital Airport Holding Company und anderen Partnern eingegangen, um die geplanten Flagship-Stores, exklusiven Ladengeschäfte und Airport-Shops an erstklassigen Standorten in China zu eröffnen.

Die quartalsweise Entwicklung der Zahl von Powerland Ladengeschäften für die Jahre 2010 und 2011 ausgehend vom Jahresende 2009 ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

	Q4 2009	Q1 2010	Q2 2010	Q3 2010	Q4 2010	Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011
Anzahl Geschäfte insgesamt	71	89	98	105	110	112	123	146	164
davon von Vertriebspartnern geführt	71	89	98	105	110	112	122	143	151
davon eigengeführt							1	3	13

ERTRAGSLAGE

Die folgende Tabelle zeigt die Gewinn- und Verlust-Rechnung des Powerland-Konzerns für die zum 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 2010 und 2011 und die Größen der Gewinn- und Verlust-Rechnung in Prozent der Umsatzerlöse.

	2010		2011	
	TEUR	% der Umsatzerlöse	TEUR	% der Umsatzerlöse
Umsatz	112.635	100,0	146.948	100,0
Umsatzkosten	- 67.865	- 60,3	- 81.954	- 55,8
Rohrertrag	44.770	39,7	64.994	44,2
Sonstige betriebliche Erträge	85	0,1	89	0,1
Vertriebskosten	- 11.234	- 10,0	- 19.643	- 13,4
Verwaltungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen	- 6.603	- 5,8	- 13.191	- 9,0
EBIT	27.018	24,0	32.249	21,9
Netto-Finanzaufwendungen	- 920	- 0,8	- 4.777	- 3,2
Ergebnis vor Steuern	26.098	23,2	27.472	18,7
Ertragsteuer	- 3.481	- 3,1	- 9.135	- 6,2
Jahresüberschuss	22.617	20,1	18.337	12,5
Ergebnis je Aktie (EUR)	2,26		1,35	

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden aus dem Verkauf von Damenhandtaschen, Koffertrolleys, Brieftaschen, Herrentaschen, Gürteln und Accessoires, die im Segment der Luxusartikel vornehmlich aus Leder gefertigt werden, sowie im Segment der Freizeitartikel aus dem Verkauf von Rucksäcken, Trolley-Taschen, Reisetaschen, Laptop-Taschen, Kühltaschen, Werkzeugtaschen und anderen Produkten aus Stoff sowie Taschen aus Kunstleder erzielt.

Die Umsatzerlöse stiegen von 112.635 TEUR im Jahr 2010 um 34.313 TEUR oder 30,5 % auf 146.948 TEUR im Jahr 2011. In Renminbi gerechnet betrug der Umsatzanstieg in diesem Zeitraum 30,6 %. Der Anstieg der Umsatzerlöse in Renminbi wurde durch 51,8 % höhere Umsätze im Luxus-Segment und um 11,8 % gestiegene Erlöse im Freizeit-Segment getrieben.

Umsatzerlöse nach Geschäftssegmenten

Luxus-Segment

TEUR	Q4 2010	Q4 2011	Veränderung	2010	2011	Veränderung
Umsatzerlöse	13.560	22.862	68,6 %	52.847	80.170	51,7 %
Rohertrag	6.075	11.519	89,6 %	23.536	39.892	69,5 %
Rohertragsmarge	44,8 %	50,4 %		44,5 %	49,8 %	
EBIT	2.210	3.004	35,9 %	9.492	15.077	58,8 %
EBIT-Marge	16,3 %	13,1 %		18,0 %	18,8 %	

Die Umsatzerlöse im Luxus-Segment stiegen von 52.847 TEUR im Jahr 2010 um 27.323 TEUR oder 51,7 % auf 80.170 TEUR im Jahr 2011. In Renminbi gerechnet stiegen die Umsatzerlöse im Luxus-Segment um 51,8 % an.

Das Umsatzwachstum wurde hauptsächlich durch die Ausweitung des Vertriebsnetzes von Powerland und die deutliche Erhöhung der Verkaufspreise getragen. Die Anzahl der Ladengeschäfte hat sich von 110 Läden zum 31. Dezember 2010 auf 164 Geschäfte per 31. Dezember 2011 erhöht.

Freizeit-Segment

TEUR	Q4 2010	Q4 2011	Veränderung	2010	2011	Veränderung
Umsatzerlöse	13.964	14.825	6,2 %	59.788	66.778	11,7 %
Rohertrag	5.011	5.339	6,5 %	21.234	25.102	18,2 %
Rohertragsmarge	35,9 %	36,0 %		35,5 %	37,6 %	
EBIT	4.064	3.308	- 18,6 %	17.526	17.172	- 2,0 %
EBIT-Marge	29,1 %	22,3 %		29,3 %	25,7 %	

Die Umsatzerlöse im Freizeit-Segment stiegen von 59.788 TEUR im Jahr 2010 um 6.990 TEUR oder 11,7 % auf 66.778 TEUR im Jahr 2011. In Renminbi gerechnet entsprach dies einem Umsatzwachstum von 11,8 %.

Das Wachstum basierte im Wesentlichen auf höheren Exporten von Produkten aus Kunstleder.

Umsatzerlöse nach Regionen

Im Luxus-Segment werden alle Umsätze mit Kunden in China erwirtschaftet. Im Freizeit-Segment werden die Umsätze mit den meisten aus Stoff gefertigten Produkte mit Kunden in China erzielt, während Produkte aus Kunstleder fast ausschließlich an Kunden außerhalb Chinas verkauft werden.

Die folgende Tabelle zeigt eine Aufschlüsselung der Umsatzerlöse von Powerland nach Regionen, basierend auf dem Kundenstandort, für die Geschäftsjahre 2010 und 2011:

	2010		2011	
	TEUR	% der Umsatzerlöse	TEUR	% der Umsatzerlöse
China	98.091	87,1	124.612	84,8
Übrige Welt ¹	14.544	12,9	22.336	15,2
Summe	112.635	100,0	146.948	100,0

¹ vornehmlich Südafrika, Vereinigte Arabische Emirate, Australien, Vereinigte Staaten von Amerika und Chile

Rohrertrag und Rohertragsmarge

Luxus-Segment

Im Luxus-Segment erhöhte sich der Rohrertrag von 23.536 TEUR im Jahr 2010 um 16.356 TEUR bzw. 69,5% auf 39.892 TEUR im Jahr 2011. Das Umsatzwachstum wurde hauptsächlich durch die Ausweitung des Vertriebsnetzes von Powerland getragen.

Die Rohertragsmarge von Powerland in diesem Segment erreichte 49,8%, nach 44,5% im Vorjahreszeitraum. Der Anstieg im Jahr 2011 ist im Wesentlichen auf höhere Verkaufspreise pro Einheit sowie auf einen verbesserten Produktmix zurückzuführen.

Freizeit-Segment

Im Freizeit-Segment erhöhte sich der Rohrertrag von 21.234 TEUR im Jahr 2010 um 3.868 TEUR bzw. 18,2% auf 25.102 TEUR im Jahr 2011. Der Anstieg ist hauptsächlich durch höhere Stückzahlen je Auftrag von bestehenden Exportpartnern bei Kunstledertaschen bedingt. Daher sind die Erhöhung der eigenen Produktionskapazität und die Fähigkeit zur Sicherstellung eines gleichbleibenden Qualitätsstandards in der Drittfertigung zu immer wichtigeren Faktoren geworden, um bei großvolumigen Aufträgen in diesem chinesischen Massenmarkt mitbieten zu können.

Die Rohertragsmarge im Freizeit-Segment erreichte im Jahr 2011 37,6%, nach 35,5% im Vorjahr. Der Anstieg im Jahr 2011 ist im Wesentlichen auf einen günstigeren Produktmix und eine verbesserte Kostenkontrolle zurückzuführen.

Konzern

Der Rohrertrag des Powerland-Konzerns erhöhte sich von 44.770 TEUR im Jahr 2010 um 20.224 TEUR bzw. 45,2% auf 64.994 TEUR im Jahr 2011. Der starke Anstieg ist zurückzuführen auf das überdurchschnittliche Wachstum von 69,5% im Luxus-Segment, das erstmals mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes ausmachte, sowie das relativ starke Wachstum von 18,2% im Freizeit-Segment, das deutlich über der prozentual nur einstelligen Wachstumsrate des chinesischen Freizeitmarkts lag.

Die Rohertragsmarge des Powerland-Konzerns erreichte im Jahr 2011 44,2%, nach 39,7% im Vorjahr. Im Großen und Ganzen ist die Verbesserung auf Erhöhungen der Verkaufspreise der Produkte, die über den Kostensteigerungen für Rohmaterial, Arbeitseinsatz und Gemeinkosten lagen, sowie den positiven Effekt aus der Veränderung des Produktmix zurückzuführen.

Vertriebskosten

Im Geschäftsjahr 2011 erhöhten sich die Vertriebskosten von 11.234 TEUR im Jahr 2010 um 8.409 TEUR bzw. 74,9% auf 19.643 TEUR. Der Anstieg ist bedingt durch höhere Marketingaufwendungen für Anzeigenwerbung im Zusammenhang mit dem Start der Werbekampagne an den chinesischen Flughäfen im September 2011 sowie Rundfunkwerbung, Anzeigen und Konferenzen zum Start der Powerland Luxusprodukte der 2011

Herbst/Winter-Kollektion bzw. der 2012 Frühjahrs/Sommer-Kollektion. Die Vertriebskosten in Prozent vom Umsatz lagen im Jahr 2011 bei 13,4%, nach 10,0% im Jahr 2010.

Verwaltungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen von Powerland stiegen von 6.603 TEUR im Jahr 2010 um 6.588 TEUR oder 99,8% auf 13.191 TEUR im Jahr 2011. Im Jahresvergleich stiegen diese Aufwendungen hauptsächlich durch höhere Verwaltungskosten nach dem Börsengang, die Durchsetzung eines zusätzlichen Steuerzuschlags für Städtebaugebühren, der seit 1. Dezember 2010 von ausländischen Unternehmen an die Steuerbehörden zu zahlen ist, sowie Personalkosten. Ferner sind darin einmalige Kosten des Börsengangs von rund 2,3 MIO EUR enthalten, die erfolgswirksam verbucht wurden. Die Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Prozent vom Umsatz lagen im Jahr 2011 bei 9,0%, nach 5,8% im Jahr 2010. Bereinigt um die einmaligen Kosten des Börsengangs von 2,3 MIO EUR ergeben sich 7,4%.

EBIT und EBIT-Marge

Luxus-Segment

Das EBIT des Luxus-Segments erhöhte sich von 9.492 TEUR im Jahr 2010 um 5.585 TEUR oder 58,8% auf 15.077 TEUR im Jahr 2011. Die Verbesserung des EBIT ist etwas geringer als beim Rohertrag, da die Vertriebskosten durch die umfassenden Maßnahmen zum Markenaufbau in traditionellen und digitalen Medien über dem Vorjahresniveau lagen. Daneben haben auch die höheren Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen nach dem Börsengang zu dem relativ geringeren Wachstum des EBIT im Luxus-Segment beigetragen.

Die EBIT-Marge verbesserte sich im Jahr 2011 auf 18,8%, nach 18,0% im Vorjahreszeitraum. Die Verbesserung ist wesentlich auf die verbesserte Rohertragsmarge des Segments (Anstieg von 44,5% im Jahr 2010 auf 49,8% im Jahr 2011) zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich die höheren Vertriebskosten und die gestiegenen Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus.

Freizeit-Segment

Das EBIT des Freizeit-Segments verringerte sich von 17.526 TEUR im Jahr 2010 um 354 TEUR oder 2,0% auf 17.172 TEUR im Jahr 2011. Der geringfügige Rückgang ergibt sich im Wesentlichen durch die höheren Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen nach dem Börsengang sowie Produktentwicklungskosten im Zusammenhang mit der Umschichtung bestimmter Produktgruppen hin zu höhermargigen Produkten mit besseren Materialien und modischem Design in der zweiten Jahreshälfte 2011. Ziel der schrittweisen Aufwertung der Produkte ist die Stärkung der Marke „Sotto“ und die Sicherung der Profitabilität des Freizeit-Segments ohne nennenswerte Marketingkosten.

Die EBIT-Marge verringerte sich im Jahr 2011 auf 25,7%, nach 29,3% im Vorjahreszeitraum. Die Verringerung ist wesentlich auf die höheren Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich die verbesserte Rohertragsmarge aus (35,5% im Jahr 2010 und 37,6% im Jahr 2011).

Konzern

Das EBIT des Powerland-Konzerns erhöhte sich von 27.018 TEUR im Jahr 2010 um 5.231 TEUR oder 19,4% auf 32.249 TEUR im Jahr 2011. Die Verbesserung des EBIT ist aufgrund höherer Vertriebskosten durch die Kosten für die Markenentwicklung im Luxus-Segment, der einmaligen Kosten des Börsengangs sowie der gestiegenen Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen nach dem Börsengang geringer als beim Rohertrag.

Der Rückgang der EBIT-Marge von 24,0% im Jahr 2010 auf 21,9% im Jahr 2011 ist im Wesentlichen durch die höheren Vertriebskosten (die von 10,0% des Umsatzes im Jahr 2010 auf 13,4% des Umsatzes im Jahr 2011 anstiegen) und die gestiegenen Verwaltungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen (die von 5,8% des Umsatzes im Jahr 2010 auf 9,0% des Umsatzes im Jahr 2011 anstiegen) bedingt. Diese Effekte wurden durch die höhere Rohertragsmarge, die von 39,7% im Jahr 2010 auf 44,2% im Jahr 2011 anstieg, abgemildert.

Bereinigt um den erfolgswirksam berücksichtigten Anteil der einmaligen Kosten des Börsengangs in Höhe von 2.335 TEUR hätten sich ein EBIT von 34.584 TEUR und eine bereinigte EBIT-Marge von 23,5% ergeben.

Netto-Finanzaufwand

Der Netto-Finanzaufwand besteht im Wesentlichen aus Zinskosten für Bankverbindlichkeiten und Netto-Wechselkursverlusten.

Der Netto-Finanzaufwand stieg von 920 TEUR im Jahr 2010 um 3.857 TEUR oder 419,2% auf 4.777 TEUR im Jahr 2011. Der Anstieg des Netto-Finanzaufwands ist in erster Linie auf Netto-Wechselkursverluste im Jahr 2011 in Höhe von 3,5 MIO EUR zurückzuführen. Die Netto-Wechselkursverluste betrafen die in Euro gehaltenen liquiden Mittel nach dem Börsengang und sind durch Wechselkursschwankungen während des Transfers in Renminbi entstanden, der Kapitalverkehrskontrollmaßnahmen unterliegt. Zum 31. Dezember 2011 wurden die Mittelzuflüsse aus dem Börsengang größtenteils aus dem Euro in Renminbi transferiert, wodurch die negativen Wechselkurseffekte aus dem Transfer der Mittelzuflüsse aus dem Börsengang minimiert werden.

Ergebnis vor Steuern

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich von 26.098 TEUR im Jahr 2010 um 1.374 TEUR, oder 5,3%, auf 27.472 TEUR im Jahr 2011. Die Ergebnisverbesserung ist im Wesentlichen auf den höheren Rohertrag zurückzuführen. Gegenläufig wirkten wie erläutert gestiegene Gemeinkosten und Nettofinanzierungsaufwendungen.

Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand erhöhte sich von 3.481 TEUR im Jahr 2010 (entsprechend einer Steuerquote von 13,3% des Vorsteuerergebnisses) auf 9.135 TEUR im Jahr 2011 (entsprechend einer Steuerquote von 33,3% des Vorsteuerergebnisses). Die höhere Steuerquote ist bedingt durch gestiegene nicht steuerabzugsfähige Aufwendungen einschließlich Währungskursverlusten, Kapitalertragsteuern auf Dividendenzahlungen chinesischer Tochtergesellschaften sowie den Umstand, dass Powerland Fujian im Geschäftsjahr 2010 zum letzten Mal von dem 50,0%igen Steuernachlass Gebrauch machen konnte.

Der gesetzliche Ertragsteuersatz für Powerland Fujian lag 2010 bei 12,5% und 2011 bei 25,0%. Der Ertragsteuersatz für Powerland Guangzhou lag sowohl 2010 als auch 2011 bei 12,5%.

Jahresüberschuss und Nettoumsatzrendite

Der Jahresüberschuss des Powerland-Konzerns verringerte sich von 22.617 TEUR im Jahr 2010 um 4.280 TEUR, oder 18,9%, auf 18.337 TEUR im Jahr 2011. Der absolute Rückgang war das Ergebnis mehrerer externer Faktoren, die im Jahr 2011 gemeinsam wirksam wurden. Die wesentlichen Faktoren waren höhere Finanzierungskosten aufgrund der dramatischen Abwertung des EUR gegenüber der chinesischen Landeswährung, das Auslaufen der Steuervergünstigung für Powerland Fujian sowie die Ergebniswirkung der ausgeweiteten Marketingaktivitäten im Luxus-Segment. Darüber hinaus fielen aufgrund der erfolgreichen Börsennotierung Aufwendungen in Höhe 2.335 TEUR an.

Als Folge davon lag die Nettoumsatzrendite im Jahr 2011 mit 12,5% unter dem Niveau des Jahres 2010 von 20,1%. Der Rückgang ergibt sich wie bereits gezeigt aus dem geringen EBIT, den höheren Finanzierungskosten sowie der gestiegenen Steuerquote.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie lag für das Jahr 2011 bei 1,35 EUR, nach 2,26 EUR im Jahr 2010. Diese Ergebnisse wurden auf der Basis des Jahresüberschusses und der zeitanteilig gewichteten durchschnittlichen Anzahl Aktien berechnet. Der Berechnung lag für das Jahr 2011 eine Anzahl von 13.611.111 Aktien und für das Jahr 2010 von 10.000.000 Aktien zugrunde.

Auf der Basis der zum 31. Dezember 2011 ausstehenden 15.000.000 Aktien würde sich für das Jahr 2010 ein Ergebnis je Aktie von 1,51 EUR und für das Jahr 2011 von 1,22 EUR ergeben.

VERMÖGENSLAGE UND CASHFLOW DES KONZERNS

Die Entwicklung der Vermögenslage wird im Folgenden für den 31. Dezember 2011 im Vergleich zum 31. Dezember 2010 erläutert:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Bilanzsumme	72.501	176.334
Eigenkapital	27.205	129.358
Eigenkapitalquote	37,5 %	73,4 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.319	76.146
Nettoverschuldung (-)/Nettoliquidität	- 6.547	50.885

Langfristiges Vermögen

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte bestehen vor allem aus den Rechten an der Marke Powerland sowie Software. Die immateriellen Vermögenswerte betragen zum 31. Dezember 2010 79 TEUR und zum 31. Dezember 2011 231 TEUR. Der Anstieg ist vor allem durch die Anschaffung von Software in Höhe von 147 TEUR bedingt.

Sachanlagen

Die Sachanlagen umfassen hauptsächlich Gebäude, Maschinen und Fabrikusstattungen, Büro- und andere Einrichtungen sowie Fahrzeuge. Die Sachanlagen stiegen von 20.358 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 24.259 TEUR bzw. 119,2% auf 44.617 TEUR zum 31. Dezember 2011. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf Anschaffungen von Sachanlagen im Wert von 22.080 TEUR zurückzuführen. Darin enthalten sind 20,3 MIO EUR für im Bau befindliche Gebäude sowie Renovierungskosten von rund 0,7 MIO EUR.

Landnutzungsrechte

Die Landnutzungsrechte erhöhten sich von 4.375 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 154 TEUR bzw. 3,5% auf 4.529 TEUR zum 31. Dezember 2011. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 260 TEUR bedingt.

Kurzfristiges Vermögen

Vorräte

Zu den Vorräten zählen Rohstoffe (Leder, Textilien und Kunstleder), unfertige Erzeugnisse, Rohstoffe, die an Vertragshersteller übergeben wurden und noch nicht als Fertigerzeugnisse zurückgesandt wurden, sowie Fertigerzeugnisse im Lager.

Die Vorräte wuchsen von 7.518 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 1.759, oder 23,4%, auf 9.277 TEUR zum 31. Dezember 2011. Da weiterhin von einer starken Nachfrage nach Powerland Produkten ausgegangen wird, sind die Vorräte zum 31. Dezember 2011 angestiegen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Zu den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und den sonstigen Forderungen zählen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen, sonstige Forderungen, Forderungen aus Vorauszahlungen an Zulieferer und Umsatzsteuerrückzahlungen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen stiegen von 24.846 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 15.888 TEUR bzw. 64,0% auf 40.734 TEUR zum 31. Dezember 2011. Dieser Anstieg geht vor allem darauf zurück, dass die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen infolge höherer Umsätze im Jahr 2011 zugenommen haben.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen vor allem Einlagen bei der Bank. Sie stiegen von 15.319 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 60.827 TEUR auf 76.146 TEUR zum 31. Dezember 2011.

Weitere Informationen zu den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum Ende jeder Periode finden sich in diesem Kapitel unter „Liquidität“.

Eigenkapital

Das Eigenkapital stieg von 27.205 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 102.153 TEUR bzw. 375,5% auf 129.358 TEUR zum 31. Dezember 2011, vor allem aufgrund der Bruttoerlöse aus dem Börsengang in Höhe von 75.000 TEUR für die Ausgabe von 5 Mio junger Aktien der Powerland AG am 11. April 2011 und die Erhöhung der Rücklagen. Dieser Betrag wird durch die Kosten des Börsengangs in Höhe von 4.647 TEUR (bereinigt um geschätzte latente Steuern), die den Rücklagen belastet wurden, und Wechselkursdifferenzen bei der Umrechnung von betrieblichen Tätigkeiten im Ausland in Höhe von 13.463 TEUR reduziert. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich durch den Mittelzufluss aus dem Börsengang zum 31. Dezember 2011 auf 73,4% im Vergleich zu 37,5% im Jahr 2010. Dies stellt eine solide Grundlage für das zukünftige Unternehmenswachstum dar.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden bestehen in erster Linie aus Bankkrediten. Die langfristigen Darlehen wurden durch Tilgungen von 3.729 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 1.748 TEUR auf 1.981 TEUR zum 31. Dezember 2011 zurückgeführt.

Kurzfristige Schulden

Bei den kurzfristigen Schulden handelt es sich neben Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten um Verbindlichkeiten aus kurzfristigen Bankdarlehen. Der Anstieg ist vor allem auf die Aufnahme zusätzlicher kurzfristiger Darlehen bei lokalen chinesischen Banken zurückzuführen. Ihr Zweck ist die Finanzierung des Working Capitals.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten an Zulieferer von Rohstoffen und OEM-Hersteller und Verbindlichkeiten aus Werbe- und Marketingaktivitäten, sonstige Verbindlichkeiten und Vorauszahlungen von Kunden, Umsatzsteuerverbindlichkeiten und Rückstellungen für Steuernachzahlungen, Sozialversicherungs- und Gewerkschaftsbeiträge sowie Rückstellungen für Gehälter und Betriebsmittel.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich von 22.476 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 2.776 TEUR bzw. 12,4 % auf 19.700 TEUR zum 31. Dezember 2011. Der Rückgang der Verbindlichkeiten ist auf bessere Preise bei den Rohstoffen im Vergleich zum Dezember 2010 aufgrund kürzerer Zahlungsziele mit Lieferanten zurückzuführen.

Ertragsteuerverbindlichkeiten

Die Ertragsteuerverbindlichkeiten stiegen von 954 TEUR zum 31. Dezember 2010 um 1.061 TEUR bzw. 111,2 % auf 2.015 TEUR zum 31. Dezember 2011, entsprechend der Steigerung der effektiven Steuerrate für 2011. Weitere Angaben finden sich im Anhang des konsolidierten und zusammengeführten Abschlusses unter Ziffer 28.

Nettoumlaufvermögen

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Vorräte	7.518	9.277
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.705	33.608
	27.223	42.885
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.403	13.916
Nettoumlaufvermögen	11.820	28.969
Umsatz	112.635	146.948
Nettoumlaufvermögen / Umsatz	10,5 %	19,7 %

Das Nettoumlaufvermögen betrug zum 31. Dezember 2011 19,7 % des Jahresumsatzerlöses 2011 und lag damit über den 10,5 % zum 31. Dezember 2010. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich von 19,7 MIO EUR zum 31. Dezember 2010 auf 33,6 MIO EUR zum 31. Dezember 2011. Da weiterhin von einer starken Nachfrage ausgegangen wird, waren die Vorräte zum 31. Dezember 2011 deutlich höher (9,3 MIO EUR im Vergleich zu 7,5 MIO EUR zum 31. Dezember 2010), um die rechtzeitige Auslieferung an die Kunden sicherzustellen.

In Anbetracht der normalen saisonalen Schwankungen und der Eröffnung der eigengeführten Geschäfte gehen wir davon aus, dass das Nettoumlaufvermögen für das gesamte Jahr 2012 (bezogen auf den Umsatz) bei rund 20 % liegen wird.

Liquidität

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug im Jahr 2010 26,1 MIO EUR und ging im Jahr 2011 aufgrund des erforderlichen höheren Umlaufvermögens sowie höherer Unternehmenssteuern auf 6,3 MIO EUR zurück.

Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich von 16,7 MIO EUR im Jahr 2010 um 5,5 MIO EUR auf 22,2 MIO EUR im Jahr 2011. Der Anstieg ist vor allem durch Zugänge im Sachanlagevermögen darunter im Bau befindliche Gebäude und die Erweiterung der Unternehmenszentrale in Guangzhou bedingt.

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich von 2,9 MIO EUR im Jahr 2010 auf 68,0 MIO EUR im Jahr 2011. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf den Zufluss der Bruttoemissionserlöse aus dem Börsengang von 75,0 MIO EUR abzüglich der Kosten des Börsengangs von 7,5 MIO EUR zurückzuführen.

Der positive Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und aus der Finanzierungstätigkeit deckte den negativen Cashflow aus der Investitionstätigkeit vollständig ab, und führte darüber hinaus zu einer Erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN UND NACHHALTIGKEIT

Die Einhaltung von Gesetz und Recht ist für Powerland selbstverständlich. Die gesetzlichen Vorschriften sowie interne Richtlinien und Vereinbarungen sind von allen Mitarbeitern einzuhalten. Es ist deshalb wichtig, dass jeder Mitarbeiter die für seinen Aufgabenbereich relevanten gesetzlichen Regelungen und internen Richtlinien kennt.

Die Führungskräfte von Powerland müssen sich in besonderem Maße durch vorbildliches persönliches Verhalten auszeichnen. Jede Führungskraft ist dafür verantwortlich, dass alle Mitarbeiter in ihrem Verantwortungsbereich hinreichend angewiesen sind, und so keine Gesetzesverstöße geschehen, die durch pflichtgemäße Information und Aufsicht hätten verhindert werden können. Die Führungskraft muss den ihr anvertrauten Mitarbeitern klar vermitteln, dass Gesetzesverstöße nicht geduldet werden und disziplinarische Konsequenzen haben.

Die Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern basiert auf objektiven Kriterien wie Qualität, Service, Preis und Nachhaltigkeit im besten Interesse des Unternehmens. Persönliche Beziehungen zu einem Geschäftspartner dürfen nicht zu einer bevorzugten Behandlung dieses Geschäftspartners führen.

Der Mitarbeiter muss seinem Vorgesetzten in jedem Fall mitteilen, wenn er selbst oder eine ihm nahestehende Person ein Unternehmen betreibt oder daran wesentlich beteiligt ist, mit dem Powerland Geschäftsbeziehungen unterhält. Kein Mitarbeiter darf private Aufträge von Unternehmen ausführen lassen, mit denen er geschäftlich zu tun hat, wenn ihm hierdurch Vorteile entstehen.

Alle Mitarbeiter sind verpflichtet, einen reibungslosen und schnellen Informationsaustausch im Unternehmen sicherzustellen. Für die Tätigkeit relevantes Wissen darf nicht verfälscht, selektiv weitergegeben oder anderen Bereichen vorenthalten werden, sofern dem nicht übergeordnete Interessen wie beispielsweise Verschwiegenheits- und Geheimhaltungspflichten oder Datenschutzbestimmungen entgegenstehen.

Über vertrauliche Informationen ist Verschwiegenheit zu wahren. Als vertraulich gelten Informationen, die nicht öffentlich bekannt gegeben worden sind, insbesondere, Informationen über laufende Verhandlungen, vor dem Abschluss stehende Verträge, noch nicht am Markt eingeführte Produkte, Kunden- und Lieferantendaten sowie Finanzprognosen. Die Verschwiegenheitspflicht gilt auch nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses oder der Geschäftsbeziehung.

Der weltweite elektronische Informationsaustausch ist eine entscheidende Voraussetzung für den Geschäftserfolg. Der IT-Bereich gewährleistet den sicheren und geschützten Zugriff auf Daten durch geeignete organisatorische und technische Maßnahmen. Jeder Mitarbeiter ist für den sachgemäßen Umgang mit seinen Zugangsdaten verantwortlich. Es ist verboten, Zugangsdaten an andere Mitarbeiter oder gar unternehmensfremde Dritte weiterzugeben.

Alle Informationen unterliegen den Kriterien der Wahrhaftigkeit und Transparenz. Insbesondere müssen Aufzeichnungen und Berichte vollständig, periodengerecht, richtig und nachvollziehbar sein.

Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz ist von großer Bedeutung. Jeder Einzelne trägt eine Mitverantwortung, sichere Arbeitsbedingungen zu schaffen. Das gilt sowohl für die technische Planung von Arbeitsplätzen, Einrichtungen und Prozessen als auch für das Sicherheits-Management und das persönliche Verhalten im Arbeitsalltag.

Powerland-Produkte dürfen nicht gesundheitsgefährdend sein. So achten wir bereits in der Designphase darauf, dass die eingesetzten Materialien den jeweiligen Landesgesetzen entsprechen und weder im Fertigungsprozess, beispielsweise durch schädliche Emissionen, noch bei der Verwendung gesundheitsschädlich sind.

Powerland verpflichtet sich und seine Lieferanten zur Einhaltung international anerkannter arbeits- und sozialrechtlicher Mindeststandards nach den Konventionen der International Labor Organisation (ILO). Hierzu zählen insbesondere das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, die Chancengleichheit und die Sicherung menschenwürdiger Arbeitsbedingungen.

Der Schutz der Umwelt und die Schonung der natürlichen Ressourcen haben für uns einen hohen Stellenwert. Durch das Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters wollen wir unsere Produktion umweltgerechter gestalten.

Nachhaltige Produktion und Umweltschutz

Powerland legt Wert auf eine nachhaltige Produktion und den Schutz der Umwelt. Dabei folgt das Unternehmen den Auflagen chinesischer Umweltschutzgesetze, die klare Regelungen vorsehen, welche Maßnahmen zum Schutz der Umwelt ergriffen werden müssen. Diese Maßnahmen beinhalten beispielsweise die Vermeidung, Reduktion und Kontrolle von Abgasen, Lärm, Abwässern und Industrieabfällen.

Powerland Fujian's Produktionsanlagen in Putian sind – wie alle Unternehmen des Hushi Industrieparks – vor Inbetriebnahme der Produktion eingehend auf ihre Umweltschutzgefährdung untersucht worden, wie ein entsprechender Bericht („Environmental Surrounding Verification of Powerland Fujian“) des Putian Municipal Environmental Protection Science Institute (Putian, Fujian) bestätigt, der im April 2004 veröffentlicht wurde. Darin wird erklärt, dass bei Powerlands Produktionsprozessen unter anderem feste Abfälle entstehen, für die entweder eine Entsorgung im kommunalen Müllkreislauf vorgesehen ist bzw. die im Falle von speziellen Industrieabfällen verkauft oder recycelt werden. Zudem entstehen bei der Produktion einfache Abwässer, die zum größten Teil organische Elemente enthalten. Diese Abwässer werden aufbereitet und dann wie vorgesehen in das Abwassersystem des Hushi Industrieparks geleitet. Des Weiteren fallen bei der Produktion Abgase an, die dort, wo es erforderlich ist, gefiltert werden und dann über einen Schornstein in die Umwelt abgegeben werden. Sie belasten die Umwelt nur sehr geringfügig und im erlaubten Maße. Was die Lärmemissionen angeht, so geht die Produktion insgesamt mit einem geringen Geräuschpegel einher. Für einige Arbeiter, die einem höheren Geräuschpegel ausgesetzt sind, sind Ohrschützer vorgeschrieben und im Einsatz. Powerland Fujian erfüllt die Anforderungen der Normen GB/T24001-2004/ISO14001:2004.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Eine der ganz großen Stärken von Powerland ist das kreative und stilsichere Design, dessen Basis die über Jahre gewachsene fruchtbare Kooperation mit Studio Turchi ist. Francesco Turchi und zwei weitere seiner Designer widmen sich intensiv der Kreation von jährlich 120 Taschenmodellen für Powerland.

Ende 2011 waren außerdem 33 chinesische Designer und Spezialisten für die Herstellung von Prototypen im Luxus-Segment von Powerland aktiv. Sie kommunizieren täglich mit ihren italienischen Counterparts, passen die Taschendesigns dem Geschmack chinesischer Konsumentinnen an und geben wichtiges Feedback nach ersten Testverkäufen.

Muster und Symbole chinesischer Kunst und Kultur werden von Powerland regelmäßig in die Design-Entwürfe eingebracht: Silhouetten von acht galoppierenden Pferden, einem klassischen Element chinesischer Kunst, chinesische Totem-Designs und immer wieder Orchideen. Orchideen stehen im Mittelpunkt der Kommunikationsstrategie von Powerland, denn der Name „Powerland“ wurde ins Chinesische übersetzt als „Bao Lan De“, was so viel bedeutet wie „den Geist der Orchidee bewahren“.

Die meisten Luxustaschen und Accessoires von Powerland werden aus Rindsleder gefertigt, doch das Unternehmen experimentiert auch mit neuen Materialkombinationen, beispielsweise aus Leder und hochwertigen Stoffen, was im Luxusbusiness eine große Herausforderung darstellt.

Ende 2011 arbeiteten im Freizeit-Segment 53 chinesische Designer und Prototypen-Spezialisten. Sie entwickeln neue Modelle für die Marke „Sotto“: zum einen modische, farbenfrohe Handtaschen für junge Frauen zwischen 18 und 25 Jahren, zum anderen gehobene Taschen, die auch Applikationen aus echtem Leder enthalten. Im Freizeit-Segment konzentrieren sich die Designer außerdem auf Imitationen von exklusiven Marken in allen Stilrichtungen von klassisch, über neoklassisch bis modern – auch bei den einfachen, aus Kunstleder gefertigten Taschen. Hier war es Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit im Exportmarkt weiter zu steigern.

Sowohl im Luxus-Segment als auch im Freizeit-Segment setzt Powerland zunehmend auf computergestützte Entwürfe (CAD) und aufwendig gestaltete Prototypen, um die Qualität der Endprodukte zu sichern.

MITARBEITER

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 beschäftigte Powerland insgesamt 1.398 Mitarbeiter.

Zum Ende des Berichtsjahres 2011, waren 110 Mitarbeiter im Management und in der Verwaltung zur Führung der Segmente Luxus und Freizeit beschäftigt.

Die Gesamtzahl der Beschäftigten von Powerland hat sich in den zurückliegenden Jahren durch das kontinuierliche Unternehmenswachstum stark erhöht. Wie in der Vergangenheit beschäftigt Powerland keine Mitarbeiter auf der Basis von befristeten Arbeitsverträgen, sondern stützt sich ausschließlich auf Vollzeitbeschäftigte. Die Fluktuationsquote lag im Jahr 2011 bei rund 20 %. Der überwiegende Teil der Fluktuation entfällt auf Mitarbeiter in der Produktion; die Fluktuationsquote liegt hier im Branchendurchschnitt.

Die Personalaufwendungen beliefen sich in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 auf:

TEUR	2010	2011
Löhne und Gehälter	4.611	6.401
Sozialversicherungsbeiträge	642	690
Andere kurzfristige Arbeitgeberleistungen	122	300
	5.375	7.391

Der Anstieg der Personalaufwendungen im Jahr 2011 ist im Wesentlichen auf die erhöhte Mitarbeiterzahl zurückzuführen.

Eine Übersicht der Mitarbeiterzahl nach Funktionen im Unternehmen für die Jahre 2010 und 2011 jeweils zum Stichtag 31. Dezember ist der nachstehenden Tabelle zu entnehmen:

Mitarbeiter nach Funktionen	2010	2011
Management und Verwaltung	84	110
Vertrieb, Marketing und Beschaffung	62	282
Design, Produktion und Qualitätssicherung	929	1.006
Mitarbeiter insgesamt	1.075	1.398
Veränderung		+ 30,0%

Die Unternehmenszugehörigkeit der Mitarbeiter von Powerland betrug zum 31. Dezember der Geschäftsjahre 2010 und 2011:

Jahre	31.12.2010	31.12.2011
> 5 Jahre	78	157
3–5 Jahre	201	313
1–2 Jahre	475	572
< 1 Jahre	321	356
	1.075	1.398

Powerland hat nicht nur eine schnell wachsende, sondern auch eine junge Belegschaft mit einem Ausbildungsniveau, das den Anforderungen des Unternehmens entspricht. Zum Jahresende 2011 waren von den insgesamt 1.398 Mitarbeitern 962 Beschäftigte im Alter zwischen 18 und 30 Jahren, 409 Beschäftigte zwischen 31 und 40 Jahren und 27 Beschäftigte über 40 Jahre alt. In der folgenden Tabelle findet sich eine Übersicht der Ausbildungsabschlüsse der Belegschaft:

Ausbildungsart	Anzahl Mitarbeiter
EMBA	1
MBA	2
Bachelor	86
Associate	322
Andere	987
Insgesamt	1.398

Die Vergütungsstruktur bei Powerland wendet die folgenden Grundsätze an: Die Löhne und Gehälter der Mitarbeiter in der Verwaltung setzen sich aus einem Grundgehalt, einer funktionsabhängigen sowie einer erfolgsabhängigen Komponente zusammen. Die Arbeiter erhalten einen Grundlohn und einen Stücklohn.

Beschreibung der wesentlichen Merkmale des Rechnungslegungsbezogenen Internen Kontroll- und Risikomanagement-System gemäß § 315 Abs. 2. Nr. 5 HGB

Das Rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem gewährleistet die Korrektheit der Buchführung und Rechnungslegung und eine verlässliche Finanzberichterstattung im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss und Lagebericht.

Der Vorstand hat ein rechnungslegungsbezogenes Internes Kontroll- und Risikomanagement-System für zahlreiche organisatorische, technische Prozesse sowie die Geschäftsprozesse des Konzerns implementiert. Der Konzernrechnungslegungsprozess umfasst als integrale Bestandteile präventive, überwachende anzeigende Sicherheits- und Kontrollmaßnahmen. Ein wichtiges Merkmal besteht in der Aufteilung von Verantwortlichkeiten für Geschäftsprozesse auf mehrere Personen. Die Mitarbeiter haben nur Zugriff auf diejenigen Informationen, die für ihre jeweiligen Aufgaben benötigt werden.

Mit Blick auf neue gesetzliche Anforderungen sowie neue oder ungewöhnliche Geschäftsvorfälle besteht über den gesamten Verlauf des Geschäftsjahres ein enger Kontakt zu den Wirtschaftsprüfern und den Steuerberatern. Der Konzernabschluss wird durch unternehmenseigene Mitarbeiter erstellt, die über umfassende, mehrjährige Erfahrung und Kenntnisse der Rechnungslegung nach IFRS verfügen.

Bezüglich der Rechnungslegung hat das Interne Kontroll- und Risikomanagement-System die Zielsetzung, die Richtigkeit und Effektivität der Buchführung und Abschlusserstellung für den Powerland-Konzern sicherzustellen. Das Interne Kontroll- und Risikomanagement-System ist ein integraler Bestandteil des Rechnungslegungsprozesses und der Abschlusserstellung in sämtlichen Unternehmenseinheiten und Stabsfunktionen und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Der Vorstand analysiert regelmäßig die Entwicklung der Umsätze und Rohertragsmargen, die Liquidität und die Forderungen, um die Geschäftsentwicklung und die Risiken im Luxus- und Freizeit-Segment zeitnah zu kontrollieren. Die Beobachtung und Analyse der Schwankungen erfolgt als fester Bestandteil der Finanzkontrollprozesse im Konzern im Rahmen des Berichtswesens auf monatlicher und quartalsweiser Basis, um korrigierende Maßnahmen zu ergreifen.

Die Hauptmerkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems des Powerlands-Konzerns im Hinblick auf die Abschlusserstellung sind wie folgt zu beschreiben:

- » Es besteht eine strikte Trennung der Verantwortlichkeiten für die unterschiedlichen Hauptbereiche der Abschlusserstellung. Die Verantwortlichkeiten sind eindeutig zugewiesen. Die Integrität und Verantwortung hinsichtlich der Finanzen und der Abschlusserstellung werden durch eine unabhängige Abteilung für das Rechnungswesen sichergestellt.
- » Sämtliche Vereinbarungen und Verträge werden hinsichtlich ihrer rechnungslegungsrelevanten Sachverhalte geprüft, um eine zeitnahe Erfassung und angemessene Darstellung zu gewährleisten. Die mit der Rechnungslegung und Abschlusserstellung befassten Abteilungen und Unternehmensbereiche sind gemäß den Anforderungen qualitativ und quantitativ angemessen ausgestattet.
- » Erhaltene oder weitergeleitete Rechnungslegungsdaten werden kontinuierlich auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüft. Es wurden Prozessabläufe eingerichtet, die die Vollständigkeit des Abschlusses gewährleisten.
- » Transaktionen innerhalb des Konzerns werden vollständig und in einem separaten Kontenkreis in der Buchhaltung abgebildet, um die einwandfreie Eliminierung im Konsolidierungsprozess zu gewährleisten.

Die beschriebenen wesentlichen Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems gewährleisten eine korrekte und zeitnahe Überprüfung, Verarbeitung und Verbuchung der betrieblichen Vorgänge und Geschäftsvorfälle für die Abschlusserstellung in Übereinstimmung mit den anzuwendenden Vorschriften. Die klare Definition von Verantwortlichkeiten und zahlreiche Kontroll- und Überprüfungsmechanismen gewährleisten die Richtigkeit und Ordnungsmäßigkeit des Abschlusserstellungsprozesses. Das System stellt darüber hinaus sicher, dass Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss richtig ermittelt, angesetzt und bewertet werden. Ferner die vollständige und zeitnahe Bereitstellung verlässlicher und relevanter Informationen gewährleistet.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die wesentlichen Risikofaktoren für das Geschäft von Powerland liegen im Hinblick auf den Umsatz in der Abhängigkeit von den selbstständigen Wiederverkäufern, bezüglich der Qualitätssicherung bei den originären Produzenten (OEMs) und hinsichtlich Mode und Design bei Studio Turchi. Powerland sieht sich jedoch in der Lage, diesen Risiken durch wirksamen Einsatz des guten Markennamens und der Unternehmensressourcen entgegenzuwirken. Mit Blick auf das Freizeit-Segment stellen auch Preiserhöhungen bei Rohmaterialien – insbesondere bei Baumwolle – ein Schlüsselrisiko dar.

Der Verkauf der Produkte aus dem Luxus-Segment von Powerland erfolgt nahezu ausschließlich über ein Vertriebsnetz in China, das zum 31. Dezember 2011 aus 151 Ladengeschäften von Wiederverkäufern sowie 13 unter der Marke Powerland eigenbetriebenen Geschäften mit einheitlichem Markenauftritt (die „Powerland-Geschäfte“) bestand. Diese Powerland-Geschäfte werden von unabhängigen Wiederverkäufern betrieben und kontrolliert, die von Powerland durch den Abschluss von Vertriebsvereinbarungen exklusive Vertriebskonzessionen für den Verkauf von Powerland-Produkten in jeweils genau definierten Verkaufsregionen in China erhalten haben. Powerland hat keine unmittelbare Kontrolle über die Geschäftsführung dieser unter dem Namen Powerland geführten Ladengeschäfte. Das Geschäft von Powerland könnte daher durch eine ineffiziente oder unsachgemäße Führung dieser Läden nachteilig beeinflusst werden.

Powerland beabsichtigt, die Zahl der Ladengeschäfte insgesamt von 164 zum 31. Dezember 2011 innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre deutlich auf etwa 300 Geschäfte zu erhöhen. Dabei plant Powerland, 70 Flagship-Stores bzw. exklusive Ladengeschäfte selbst zu eröffnen und zu betreiben. Derzeit handelt es sich bei der Mehrzahl der von Wiederverkäufern geführten Geschäfte um Shop-in-Shop-Geschäfte mit einer durchschnittlichen Fläche von 40 m². Die geplanten eigengeführten Flagship- und Exklusiv-Stores werden demgegenüber mit einer mehr als doppelt so großen Verkaufsfläche ausgestattet sein. Diese neuen Ladengeschäfte werden nicht nur die Abhängigkeit von Powerland von den Wiederverkäufern verringern und die Margen verbessern, sondern auch die Kompetenz bezüglich der Erwartungen der Endverbraucher und des Betriebs von Verkaufsstellen erheblich steigern. Dadurch gewinnt das Unternehmen Know-how im Umgang mit den Wiederverkäufern und Erfahrung in der besseren Kontrolle von Preisen und Marketingaktivitäten auf Ebene der Verkaufsstellen.

Obwohl Powerland bereits Qualitätssicherungsmaßnahmen in erheblichem Umfang – einschließlich Betriebsbesichtigungen bei den OEM-Herstellern – eingeführt hat, plant das Unternehmen die Überwachung der Produktqualität weiter auszubauen und zu verbessern. Nach demselben Prinzip, das bei den Vertriebsaktivitäten angewandt wurde, wird Powerland die Produktion von Leder-Handtaschen in einem eigenen kleinen Produktionsbetrieb aufnehmen. Diese eigene Produktion wird es Powerland ermöglichen, Testverkäufe und das Marketing mit Musterprodukten in einzelnen ausgewählten Ladengeschäften vor Beginn der neuen Hauptverkaufssaison durchzuführen,

und zusätzliche Erfahrungen bezüglich des Produktionsprozesses zu gewinnen. Die so gewonnenen Erfahrungen lassen sich wiederum nutzen, um die Kontrolle des Produktionsprozesses bei den OEM-Herstellern zu verbessern.

Die Produkte von Powerland können nur dann wettbewerbsfähig bleiben, wenn sie den Geschmack der Endkunden hinsichtlich Design und Qualität auch in Zukunft treffen. Es besteht die Möglichkeit, dass Powerland sich nicht schnell genug auf sich wandelnde Konsumentenbedürfnisse einstellen und entsprechend attraktive Produkte anbieten kann. Bei den Produkten des Luxus-Segments liegt die Zeitspanne zwischen den ersten Design-Entwürfen und dem Verkaufsstart des Produkts bei 18 Monaten. Dies macht es schwierig, die Kundenpräferenzen bei der Produktgestaltung genau einzuschätzen, da der Designer zukünftige Trends und Präferenzen bereits sehr früh vorhersehen muss. Sofern Powerland sich entwickelnde Nachfragetrends nicht vorherseht, oder sich nicht angemessen darauf einstellt, oder den veränderten Kundengeschmack nicht trifft, können die Vermarktungsfähigkeit der Produkte eingeschränkt und die Anziehungskraft der Marke verringert werden.

Das Powerland-eigene Design-Team wird in den nächsten fünf Jahren durch das italienische Studio Turchi schrittweise ausgebildet, um das richtungsweisende und kreative Design des Unternehmens fortzuführen. Parallel dazu beabsichtigen die italienischen Designer von Studio Turchi, mehr Zeit in China zu verbringen, um mehr über die Präferenzen der chinesischen Kunden zu erfahren und sich schneller auf veränderte Kundenerwartungen einzustellen.

Powerland hat dem Risiko fortgesetzter Preisanstiege bei Rohmaterialien im Freizeit-Segment vorausschauend durch Preissicherungsvereinbarungen in den Verträgen mit Lieferanten Rechnung getragen. Darüber hinaus ist es dem Unternehmen gelungen Materialkostensteigerungen schrittweise an die Kunden zu überwälzen. Gleichzeitig hat Powerland damit begonnen, die Produktpalette systematisch in Richtung höherwertiger Produkte, z.B. im laufenden Sortiment auf Produkte aus Synthetik und Leder, umzustellen, um das Margenniveau des Segments zu verbessern.

Chancenmanagement

Die Unternehmenskultur von Powerland ist von der Wertschätzung von unternehmerischem Denken und Leistung orientiert. Powerland legt großen Wert auf die Eigeninitiative und Verantwortung der Mitarbeiter. Alle Mitarbeiter sind daher aufgefordert, Geschäftsgelegenheiten – auch außerhalb ihrer unmittelbaren Verantwortungsbereiche – zu suchen und zu nutzen. Die Konzerngesellschaften sind dazu angehalten, Chancen im Bereich ihrer Geschäftsbereiche zu identifizieren, die sich beispielsweise aus ihren operativen Aktivitäten oder aus einem verbesserten Marktumfeld ergeben, und diese mit dem Ziel auszuwerten, über dem Budget liegende Ergebnisse zu erzielen. Derartige Potenziale werden bewertet und Maßnahmen zur Ausnutzung der Chancen entwickelt. Darüber hinaus zählt die regelmäßige Analyse der strategischen Chancen zu den Aufgaben des Vorstands.

Risikomanagement

Mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens sind zahlreiche Risiken und Chancen verbunden. Dabei werden Ereignisse als Risiko definiert, die zu einer negativen Abweichung von der geplanten zukünftigen Entwicklung führen. Bei Eintreten der Risiken kann die Geschäftsentwicklung dauerhaft ungünstig beeinflusst werden, und sich die Ertragslage und die Bilanz des Unternehmens verschlechtern. Im Gegensatz dazu werden Faktoren, die einen positiven Einfluss auf die zukünftige Entwicklung von Powerland haben, als Chancen definiert. Durch die Geschäftstätigkeit ist das Unternehmen Marktrisiken, strategischen Risiken, Finanzrisiken und operativen Risiken ausgesetzt. Die Strategie des Konzerns im Risikomanagement besteht darin, nachteilige Auswirkungen aus den Unwägbarkeiten der Kapitalmärkte auf die Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu

minimieren. Der Aufsichtsrat formuliert Leitlinien für das Risikomanagement insgesamt sowie Risikogrundsätze zu besonderen Themenbereichen. Der Vorstand analysiert und erarbeitet Maßnahmen für das Management der finanziellen Risiken, denen die Gesellschaft ausgesetzt ist, in Übereinstimmung mit den durch den Aufsichtsrat definierten Zielen und zugrunde liegenden Prinzipien. Grundsätzlich verfolgt die Gesellschaft im Risikomanagement eine konservative Strategie. Finanzrisiken werden auf ein Mindestmaß reduziert. Es werden keine derivativen oder anderen Finanzinstrumente zu Absicherungszwecken eingesetzt.

Der wichtigste Faktor für eine frühzeitige Identifizierung von Risiken ist die laufende Einbindung des Vorstands unter Führung des Hauptaktionärs Shunyuán Guo in das operative Geschäft des Unternehmens und die Weiterentwicklung aller Gesichtspunkte der Wertschöpfungskette. Diskussionen über die Identifizierung und Bewertung potenzieller Risiken bilden einen integralen Bestandteil in allen Vorstandssitzungen sowie auch regelmäßig in den Aufsichtsratssitzungen. Der Finanzbereich erstellt detaillierte Monatsberichte über die finanzielle Entwicklung und die Finanzlage und nimmt eine Aktualisierung der laufenden betrieblichen Lage des Konzerns vor.

Die Risiken, denen Powerland ausgesetzt ist, lassen sich in externe Risiken, wie beispielsweise markt- und branchenspezifische Risiken, und interne Risiken, wie strategische, finanzielle, operative und geschäftsbezogene Risiken, unterteilen.

Externe Risiken

Markt- und branchenbezogene Risiken

Powerland erzielte im Vergleich zum allgemeinen Trend in der Handtaschen-Branche im Jahr 2011 ein überdurchschnittliches Wachstum. Eine anhaltende Schwäche oder eine Verschlechterung der Konjunktur, insbesondere im chinesischen Heimatmarkt, könnte die Konsumentennachfrage und damit auch die Nachfrage nach Produkten von Powerland negativ beeinflussen. In der Folge könnte es zu Umsatzrückgängen und Margenverschlechterungen kommen. Zudem sind die Märkte, in denen Powerland tätig ist, durch eine hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet, die in Zukunft sogar noch zunehmen kann. Powerland begegnet diesen Risiken mit einer wachstumsorientierten Unternehmensstrategie, die eine weitere Expansion im Heimatmarkt einschließt.

Schwankungen von Angebot und Nachfrage in den Beschaffungs- und Rohstoffmärkten können zu Versorgungsengpässen, Problemen mit der Qualität der Rohstoffe sowie steigenden Logistik- und Herstellungskosten führen, die nicht in vollem Umfang durch höhere Einzelhandelspreise ausgeglichen werden können. Powerland bewältigt diese Risiken einerseits durch eine gezielte Auswahl der Lieferanten, die sich auf die Zuverlässigkeit der Geschäftspartner konzentriert. Andererseits ermöglicht die weitere Expansion im Einzelhandelsgeschäft eine größere Flexibilität hinsichtlich der Margen und vergrößert die Fähigkeit Preisschwankungen an den Beschaffungsmärkten auszugleichen.

Interne Risiken

Strategische Risiken

Einer der Gründe für das erfolgreiche Wachstum von Powerland liegt in der schnellen Identifizierung von Markttrends und der schnellen Reaktion darauf. Sollte es Powerland nicht gelingen, laufende Trends schnell genug zu identifizieren und den Geschmack seiner Zielkunden in den jeweiligen Zielmärkten zu treffen, oder die Preise akzeptabel für den Markt festzusetzen, oder erfolgreiche neue Produkte zu entwickeln und anzubieten, könnten sich die Wettbewerbsfähigkeit, die Wachstumschancen und die Profitabilität des Konzerns verschlechtern. Durch die große Kundennähe über die eigengeführten Ladengeschäfte, aber auch die Geschäfte der Wiederverkäufer, eröffnen sich für Powerland auch Chancen, in dem Kundenreaktionen erkannt und schnell in neue Trends umgesetzt werden können.

Die weitere Etablierung und Verstärkung der Segmente Luxus und Freizeit könnte, trotz sorgfältiger Marketingstrategie, scheitern. Dadurch würden die Wachstumsperspektiven beeinträchtigt. Aus diesem Grund unternimmt Powerland große Anstrengungen zum Schutz und zur Erhaltung des Powerland Markenimages. Die zunehmende Ausweitung des Geschäfts im Luxus-Segment über eigengeführte Geschäfte verringert die Abhängigkeit von Großkunden.

Powerland ist in der Lage, Chancen zu nutzen, die sich aus der Expansion der kontrollierten Einzelhandelsfläche ergeben. Die schwierigen Marktbedingungen in der Vergangenheit haben neue Wachstumsmöglichkeiten eröffnet. So sind heute beispielsweise erstklassige Lagen verfügbar, an denen Powerland eigene Geschäfte ansiedeln kann. Bei der Auswahl der Standorte und den Neueröffnungen hält Powerland einen strengen Qualifizierungsprozess ein, in dem die Kriterien Wirtschaftlichkeit, Lage und Investitionsparameter untersucht werden. Damit begegnet Powerland dem Risiko, neue Geschäfte an unattraktiven Standorten oder von Anfang an unprofitable Läden zu eröffnen.

Powerland kann das durch den erfolgreichen Börsengang gestiegene Medieninteresse nutzen, um die Wahrnehmung der Marke und des Markenprofils zu verbessern. Zudem trägt das dynamische Wachstum des Konzerns zu einer verstärkten Wahrnehmung der Marke bei. Dadurch wird Powerland in der Zukunft – gegenüber den relevanten Wettbewerbern – verstärkt wahrgenommen.

Finanzielle Risiken

Powerland ist im Rahmen seiner normalen Geschäftstätigkeit Zins-, Liquiditäts-, Währungs- und Gegenpartei-Risiken ausgesetzt, die sich auf die Bilanz und die Geschäftsergebnisse des Konzerns auswirken können.

Risiken aus Finanzinstrumenten sind insbesondere Wechselkursrisiken, die aus der Fakturierung von Umsätzen mit ausländischen Kunden entstehen, sowie Zinsrisiken aus den im Berichtsjahr aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen. Der Vorstand kontrolliert die Höhe der Risiken sowie die Kosten und den Nutzen von entsprechenden Sicherungsgeschäften. Zurzeit werden keine Sicherungsgeschäfte für erforderlich gehalten.

Währungsrisiken

Der konsolidierte und zusammengeführte Abschluss für die Berichtsperioden 2010 und 2011 sowie die Abschlüsse für zukünftige Geschäftsjahre werden in Euro erstellt, während das operative Geschäft des Powerland-Konzerns in Renminbi abgewickelt wird, der gegenwärtig keine frei konvertierbare Währung ist. Eine Abwertung des Renminbi gegenüber dem Euro würde daher nachteilige Auswirkungen auf den Abschluss des Konzerns haben. Da der Außenwert des Renminbi durch die chinesischen Behörden kontrolliert wird, ist es auch möglich, dass die Devisenpolitik der chinesischen Regierung sich erheblich auf die Wechselkurse auswirken könnte.

Da das operative Geschäft von Powerland allerdings hauptsächlich in Renminbi erfolgt, wird dieses – mit Ausnahme gewisser Transaktionen der Muttergesellschaft und der Umrechnung des Abschlusses von Renminbi in Euro – durch Schwankungen der Wechselkurse nicht betroffen.

Finanz- und Liquiditätsrisiken

Das Management von Liquiditätsrisiken ist eine der Hauptaufgaben der Bereiche Finanzen und Operatives Geschäft. Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Zahlungsverpflichtungen aufgrund unzureichender Finanzmittel nicht oder nicht fristgerecht erfüllt werden können. Die Aufnahme kurz- und langfristiger Darlehen erfolgt, sofern die Geschäftsführung dies für erforderlich hält. Es stehen Powerland Kreditlinien in ausreichendem Umfang zur Verfügung, um die branchentypischen saisonalen Schwankungen der Liquidität auszugleichen.

Liquiditätsrisiken entstehen im Konzern aus dem Management des Working Capital sowie aus den Zins- und Tilgungszahlungen auf Verbindlichkeiten. Das Risiko besteht darin, dass der Konzern seine finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nicht erfüllen kann.

Die Leitlinie des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass jederzeit ausreichende Zahlungsmittel verfügbar sind, um fällige Verbindlichkeiten zu bedienen. Die Liquiditätserfordernisse werden genauestens verfolgt, indem größere Zahlungsmittelabflüsse vor Genehmigung gegen die aktuelle Liquiditätsposition abgewogen werden.

Zur Finanzierung des Unternehmenswachstums kann der Powerland-Konzern in Zukunft zusätzliches Kapital durch Ausgabe neuer Schuld- oder Eigenkapitalinstrumente benötigen. Der Powerland-Konzern kann nicht sicher sein, dass Finanzierungsmittel in ausreichendem Maß bzw. geeigneten Laufzeiten verfügbar sein werden. Sofern neue Aktien oder aktienbezogene Eigenkapitalinstrumente ausgegeben werden, kann dies für die bestehenden Aktionäre zu einem Verwässerungseffekt führen. Bei der Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals kann sich die Profitabilität durch steigende Schuldenbedingungsverpflichtungen verschlechtern und sich die Anfälligkeit des Powerland-Konzerns für ungünstige Wirtschafts- oder Branchenbedingungen oder andere hier genannte Risiken erhöhen. Darüber hinaus können die Finanzierungsbedingungen die Fähigkeit des Powerland-Konzerns zur Ausschüttung von Dividenden und die Flexibilität in der Planung bzw. der Reaktion auf Veränderungen des Geschäfts oder in der Branche einschränken. Ferner unterliegen die Tochtergesellschaften von Powerland in China der Devisenregistrierung und einem Genehmigungserfordernis, wenn sie beabsichtigen, Kapital außerhalb Chinas aufzunehmen. Schließlich benötigt der Konzern eine Registrierungsgenehmigung für die Finanzierung durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten. Für den Fall, dass erforderliche Finanzierungen nicht oder nicht zu angemessenen Konditionen beschafft werden können, müssten die Pläne für die zukünftige Geschäftsausweitung eingeschränkt werden. Auch die chinesischen Tochtergesellschaften des Powerland-Konzerns unterliegen hinsichtlich der Verschuldung im Ausland gewissen Beschränkungen.

Kreditrisiken

Forderungen können Kreditrisiken unterliegen, die ergebniswirksam zu erfassen sind, wenn eine Vertragspartei ihren Verpflichtungen nicht wie vorgesehen nachkommt. Die offene Position des Kreditrisikos des Konzerns ist dabei stärker von individuellen kundenbezogenen Merkmalen abhängig als von Entwicklungen der Branche oder in den Sitzländern der Kunden. Daher entstehen wesentliche Kreditrisiken in erster Linie durch eine hohe offene Position gegenüber einzelnen Kunden. Kreditrisiken im Hinblick auf Kunden entstehen durch die Einräumung von Zahlungszielen und das damit verbundene Ausfallrisiko.

Der Konzern gewährt Kredite an Kunden nach sorgfältiger Bewertung der Finanzverhältnisse und der Kredithistorie auf fortlaufender Basis, um Ausfallrisiken im Geschäft zu minimieren.

Risiko aus Dividendenausschüttungen

Die Entscheidung über zukünftige Dividendenausschüttungen ist immer von den dann vorliegenden Umständen abhängig. Hierzu zählen insbesondere die Ertragslage, die Finanzierungs- und Investitionserfordernisse der Gesellschaft und das Vorhandensein eines Jahresüberschusses (die genannten Aspekte werden im Jahresabschluss kommentiert).

Die Erträge und Aufwendungen von Powerland entstehen überwiegend in RMB. Daher können sich Wechselkursschwankungen negativ auf den Jahresüberschuss der Powerland AC auswirken. Dies kann auch die Ausschüttung von Dividenden beeinflussen.

Operative Risiken**Umsatz- und Vorratsrisiken**

Durch den Ausbau der eigenen Einzelhandelsaktivitäten im Luxus-Segment durch die Neueröffnung eigengeführter Ladengeschäfte ist Powerland zunehmenden Umsatz- und Vorratsrisiken ausgesetzt. Zudem gehen mit den Neueröffnungen steigende Aufwendungen und Unsicherheiten bezüglich der zukünftigen Profitabilität einher.

Darüber hinaus erfordern die Neueröffnungen eigengeführter Läden steigende Investitionen und führen zu wachsenden Personal- und Mietkosten. Es gibt keine Garantie dafür, dass die erhöhten Aufwendungen durch höhere Margen ausgeglichen werden können, oder dass die neuen eigenen Läden profitabel betrieben werden können. Die Expansion des Luxus-Segments ist daher für den Powerland-Konzern mit einem höheren Geschäftsrisiko verbunden.

Bei den Umsätzen im Luxus-Segment mit Wiederverkäufern wird das Umsatz- und Vorratsrisiko normalerweise durch die auftragsbezogene Fertigung begrenzt, d.h., Powerland vergibt die Fertigungsaufträge an die OEM-Hersteller erst nach Erhalt der Bestellungen von den Wiederverkäufern.

Im Freizeit-Segment wird das Umsatz- und Vorratsrisiko normalerweise ebenfalls durch die auftragsbezogene Fertigung begrenzt, da Powerland die Fertigung erst nach Erhalt der Bestellungen von den Kunden aufnimmt.

Qualitätsrisiko

Die Gewährleistung einer konstant hohen Qualität der Powerland Produkte bedingt eine enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten und anderen Vertragspartnern. Dadurch ergeben sich Risiken bei der Beschaffung, der Produktion und in der Logistik. Ein Risikofaktor liegt in der Verschlechterung der Produktqualität. Powerland arbeitet in der Beschaffung mit sorgfältig ausgewählten Einkäufern und Herstellern zusammen, um stabile Lieferbeziehungen in gleichbleibend hoher Qualität zu attraktiven Preisen für die sich ständig verändernden Kollektionen sicherzustellen.

Geschäftsrisiken**IT-Risiken**

Für die Steuerung der Geschäftsprozesse und die Kontrolle der Kosten sind die Verfügbarkeit und Funktion moderner IT-Systeme unerlässlich. Ein Ausfall dieser Systeme würde die Geschäftsprozesse beeinträchtigen und könnte zu höheren Kosten führen. Ein Datenverlust im Fall von beispielsweise Feuer, Stromunterbrechungen, Systemfehlern, Hackerangriffen, Betrug oder Terrorismus kann nicht ausgeschlossen werden. Powerland investiert in die Weiterentwicklung seiner IT-Systeme, um die jederzeitige Systemverfügbarkeit und Funktionalität sicherzustellen, und die Prozesseffizienz zu verbessern.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken ergeben sich typischerweise aus Belangen im Zusammenhang mit dem Gewerberecht, mit gewerblichen Schutzrechten, aus der Produkthaftung und Garantie, oder der Einführung neuer Gesetze bzw. Änderungen bestehender Gesetze oder ihrer Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Die potenziellen Risiken werden unter Einbeziehung des Expertenwissens externer Spezialisten gründlich analysiert, um ihnen angemessen und zeitnah zu begegnen. Dennoch kann der Ausgang laufender oder zukünftiger Verfahren nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden. Rechtliche Auseinandersetzungen können, selbst in dem Fall, dass die Rechtsposition des Unternehmens bestätigt wird, mit hohen Kosten und einem Imageschaden für Powerland verbunden sein.

Powerland beobachtet die Registrierungen von Handelsmarken, die fälschlicherweise mit dem eigenen Markennamen oder dem PLD-Logo verwechselt werden könnten, um die Markenrechte zu schützen. Sofern ein täuschend ähnlicher Markenname entdeckt wird, oder der Powerland Markenname ohne Berechtigung verwendet wird, werden unverzüglich die erforderlichen rechtlichen Schritte – üblicherweise die Beurkundung eines Widerspruchs – eingeleitet.

Beschäftigungsrisiko

Das Risiko der Abhängigkeit des Unternehmens von einigen wenigen Schlüsselpersonen in der Führungsebene wird durch die kontinuierliche Verstärkung der Führungskräfte mit erfahrenem Fachpersonal verringert. Das Unternehmenswachstum wird in zunehmendem Maße durch die Dezentralisierung der Aktivitäten und Entscheidungen auf operativer Ebene vorangetrieben. Selbst für den Fall eines plötzlichen Wechsels von Führungskräften in Schlüsselpositionen, ist davon auszugehen, dass die Geschäftstätigkeit des Unternehmens auch weiterhin reibungslos fortgeführt werden kann.

Beurteilung der Gesamtrisikoposition

Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung sind keine Einzel- oder Gesamtrisiken erkennbar, die den Bestand des Powerland-Konzerns in der vorhersehbaren Zukunft gefährden könnten.

VERGÜTUNGSBERICHT

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES VORSTANDS

Für das Geschäftsjahr 2011 erhielten die Mitglieder des Vorstands die in der folgenden Tabelle aufgeführten festen Vergütungen. Darüber hinaus bestanden keine weiteren, insbesondere leistungsabhängigen Vergütungsansprüche. Ausgenommen davon war Herr Hock Soon Gan, Finanzvorstand, der eine Bonuszahlung für die erfolgreiche Börseneinführung der Gesellschaft erhielt.

Die Gesamtvergütung für die Mitglieder des Vorstands betrug im Berichtsjahr 2011:

TEUR	2010	2011
Shunyuan Guo	16	56
Hock Soon Gan		
fixe Vergütung	6	107
variable Vergütung	–	335
Qingsheng Cai	9	23
Yongliang Guo	4	23

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

In Übereinstimmung mit dem deutschen Aktiengesetz haben die Mitglieder des Aufsichtsrats keine Beraterverträge mit der Gesellschaft. Gemäß § 113 Abs. 2 Satz 1 AktG wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder durch die im Jahr 2012 stattfindende Hauptversammlung festgelegt. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats werden der Hauptversammlung für die aktuellen Aufsichtsratsmitglieder eine Vergütung wie folgt vorschlagen:

Name und Funktion	Feste jährliche Vergütung TEUR	Variable Vergütung	Sitzungsgelder für Aufsichtsratssitzungen
Dr. Peter Diesch, Vorsitzender des Aufsichtsrats	60	0,1% vom Jahresüberschuss	2,5
Volker Potthoff, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats	35		2,5
Hsueh Yi Huang, Mitglied des Aufsichtsrats	20		2,5

Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält eine Erstattung von Auslagen für Bürokosten einschließlich Umsatzsteuern, sofern zahlbar. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten keine Abfindungszahlungen bei Beendigung ihrer Tätigkeit.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats belief sich in den Berichtsjahren auf insgesamt 140 TEUR, die in den abgegrenzten Verbindlichkeiten erfasst worden ist:

TEUR	2010	2011
Dr. Peter Diesch		
feste Vergütung	–	61
variable Vergütung	–	19
Volker Potthoff	–	36
Hsueh Yi Huang	–	24
	–	140

Die früheren Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten keine Vergütung.

BERICHTERSTATTUNG NACH § 315 ABSATZ 4 HGB

1 GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Grundkapital der Powerland AG beträgt 15.000.000,00 EUR und ist in 15.000.000 nennwertlose Inhaberaktien mit einem Nominalbetrag von 1,00 EUR eingeteilt.

2 STIMMRECHTS- UND ÜBERTRAGUNGSBESCHRÄNKUNGEN

Nach der Satzung der Powerland AG gewährt jede Aktie eine Stimme. Dem Vorstand sind keine Beschränkungen des Stimmrechts oder des Übertragungsrechts der Aktien bekannt.

3 DIREKTER ODER INDIREKTER ANTEILSBESITZ

Zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernlageberichts hielt der Vorstandsvorsitzende, Herr Shunyuan Guo, über die Powerland Group Holding Ltd. und die Guo GmbH & Co. KG 58,1% der Aktien der Powerland AG. Dabei wurden 100% der Anteile an der Guo GmbH & Co. KG durch die Powerland Group Holding Ltd. gehalten. Alleineigentümer der Powerland Group Holding Ltd. ist Herr Shunyuan Guo.

4 AKTIEN MIT SONDERRECHTEN

Es bestehen keine Aktien mit Sonderrechten oder Kontrollrechten.

5 AUSÜBUNG VON STIMMRECHTEN VON ARBEITNEHMERN

Arbeitnehmer, die Aktionäre der Powerland AG sind, können ihr Stimmrecht nach eigener Wahl oder durch einen Stimmrechtsbevollmächtigten ausüben. Eine Stimmrechtskontrolle am Grundkapital beteiligter Arbeitnehmer besteht nicht.

6 ERNENNUNG UND ABERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN

Der Aufsichtsrat legt die Anzahl der Vorstandsmitglieder fest. Nach der Unternehmenssatzung muss der Vorstand mindestens aus zwei Mitglieder bestehen. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorstandsvorsitzenden oder Vorstandssprecher und ein weiteres Vorstandsmitglied zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden oder stellvertretenden Vorstandssprecher ernennen. Darüber hinaus kann der Aufsichtsrat weitere Vorstandsmitglieder bestellen.

Vorstandsmitglieder werden durch den Aufsichtsrat für eine maximale Dauer von fünf Jahren bestellt. Gegenwärtig besteht der Vorstand der Powerland AG aus vier Mitgliedern, die vom Aufsichtsrat für eine Dauer von weniger als fünf Jahren bis zum 21. Februar 2016 im Fall des Vorstandsvorsitzenden und nicht mehr als drei Jahren bis zum 21. Februar 2014 im Fall der übrigen Vorstandsmitglieder bestellt wurden.

Eine Wiederernennung oder Verlängerung der Vertragslaufzeit für einen Zeitraum von jeweils fünf Jahren ist durch Beschluss des Aufsichtsrats möglich, der jedoch nicht früher als ein Jahr vor Ende des Vertragsverhältnisses erfolgen darf. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung eines Vorstandsmitglieds vor Ablauf des Vertrags aus gegebenem Anlass wie beispielsweise bei grober Pflichtverletzung oder bei Beschluss eines Misstrauensvotums durch die Hauptversammlung widerrufen.

In wichtigen Fällen kann ein fehlendes Vorstandsmitglied gemäß § 85 Aktiengesetz durch das Amtsgericht auf Antrag von Personen mit berechtigtem Interesse wie beispielsweise anderen Vorstandsmitgliedern bestellt werden.

7 SATZUNGSÄNDERUNGEN

Die Satzung kann gemäß § 178 Aktiengesetz nur durch Beschluss der Hauptversammlung geändert werden. Davon ausgenommen können Änderungen, die nur den Wortlaut oder die Form betreffen, durch den Aufsichtsrat vorgenommen werden.

8 ERMÄCHTIGUNG DES VORSTANDS ZUR AUSGABE VON NEUEN AKTIENEHMITIGTES KAPITAL

8.1 GENEHMIGTES KAPITAL

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Powerland AG mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 5.000.000,00 EUR bis zum 20. Februar 2016 durch Ausgabe von bis zu 5.000.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen („Genehmigtes Kapital 2011“). Ausgegeben werden dürfen jeweils Stammaktien und/oder stimmrechtslose Vorzugsaktien. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrats über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zu entscheiden. Ein Bezugsrechtsausschluss ist jedoch nur in folgenden Fällen zulässig:

- » Wenn die neuen Aktien zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Anteilen an einem Unternehmen ausgegeben werden;
- » Für Spitzenbeträge;
- » Für die Ausgabe von Belegschaftsaktien an Mitarbeiter und Mitglieder der Unternehmensleitung der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen;
- » Wenn die Aktien gegen Bareinlage zu einem Kurs ausgegeben werden, der nicht wesentlich unter dem börsennotierten Aktienkurs liegt, und der Ausschluss des Bezugsrechts sich nur auf neue Aktien bezieht, die nicht mehr als 10 % Aktienkapitals der Gesellschaft ausmachen. Bei der Berechnung der 10 %-Grenze sind andere Bezugsrechtsausschlüsse gemäß § 186, Absatz 3, Satz 4 Aktiengesetz zu berücksichtigen.
- » Zur Börseneinführung von Aktien der Gesellschaft oder Zertifikaten, die sich auf Aktien der Gesellschaft beziehen, an inländischen oder
- » Ausländischen Börsen, an denen die Aktien der Gesellschaft noch nicht gehandelt werden;
- » Soweit erforderlich, um den Inhabern von Wandelanleihen, Genussrechten oder Aktienoptionen Bezugsrechte zu gewähren, die sie erhalten würden, wenn sie Aktionäre würden.

Eine Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre darf 10 % des zum Zeitpunkt, an dem von der Ermächtigung Gebrauch gemacht wird, bestehenden Aktienkapitals nicht überschreiten, wenn die Kapitalerhöhung für Belegschaftsaktienprogramme erfolgt. Der Vorstand entscheidet im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat über die Bezugsrechte und die Ausstattung der aus dem Genehmigten Kapital 2011 neu auszugebenden Aktien.

8.2 BEDINGTES KAPITAL 2011

Die außerordentliche Hauptversammlung vom 22. März 2011 hat die Schaffung eines Bedingten Kapitals über bis zu 500.000 neue nennwertlose Inhaber-Stammaktien mit einem Gesamtbetrag von bis zu 500.000,00 EUR („Bedingtes Kapital 2011“) beschlossen. Das Bedingte Kapital 2011 wird nur in dem Ausmaß zu einer Erhöhung des Aktienkapitals der Gesellschaft führen, in dem die Inhaber von durch die Gesellschaft im Rahmen des Optionsplans 2011 ausgegebenen Optionsrechten diese Optionsrechte ausüben.

9 CHANGE-OF-CONTROL-KLAUSELN

Es bestehen keine Vereinbarungen seitens der Powerland AG über einen Kontrollwechsel aufgrund eines Übernahmeangebots.

10 VERGÜTUNGSVEREINBARUNGEN IM FALL EINER ÜBERNAHME

Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen Mitgliedern des Vorstands oder Mitarbeitern und der Powerland AG, die eine Abfindungszahlung für den Fall eines Kontrollwechsels aufgrund eines Übernahmeangebots vorsehen.

NACHTRAGSBERICHT

Nach dem Bilanzstichtag am 31. Dezember 2011 traten keine wesentlichen Ereignisse ein.

Seit dem Bilanzstichtag sind keine operativen oder strukturellen Veränderungen oder Geschäftstransaktionen eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Powerland-Konzerns hatten.

AUSBLICK

Aus Sicht des Konzerns bleibt die gesamtwirtschaftliche Situation des chinesischen Marktes auch im Jahr 2012 gesund. Daraus leitet sich eine anhaltende Nachfrage nach unseren Produkten ab. Die Fortsetzung der Urbanisierung und der Regierungspolitik zur Steigerung des Anteils der Inlandsnachfrage am Bruttoinlandsprodukt werden sich auf die Unternehmensentwicklung positiv auswirken.

Der Vorstand strebt in den Jahren 2012 und 2013 eine weitere Steigerung des Umsatzes an. Auch das Konzern EBIT soll sowohl absolut als auch auf bereinigter Basis weiter wachsen. Dabei wird das Luxus-Segment die wesentlichen Wachstumsbeiträge zum Umsatz und Ergebnis beitragen.

Das Luxus-Segment generiert seit Einführung der Luxusprodukte unter dem Markennamen Powerland in den Jahren 2007/2008 mit zunehmender Wahrnehmung der Marke durch die wachsende Schicht von Verbrauchern der Mittelklasse sowie durch den schrittweisen Ausbau des Vertriebsnetzes ein starkes Wachstum. Daher geht der Vorstand davon aus, dass die Neueröffnung weiterer Geschäfte und die Erhöhung der Produktivität in den im Jahr 2011 neu eröffneten 54 Geschäften – einschließlich 13 eigenbetrieblenen Läden – zu einem substanziellen Wachstum im Jahr 2012 beitragen werden. Auch im folgenden Jahr ist eine weitere Umsatz- und Profitabilitätssteigerung geplant.

Im Freizeit-Segment ist das Marktumfeld herausfordernder. Powerland plant die schwache Nachfrage durch eine verbesserte Produktqualität und Design sowie eine Verbreiterung der Produktpalette mehr als auszugleichen. Darüber hinaus liegen die Schwerpunkte auf der Markenentwicklung der Marke Sotto sowie dem Ausbau der Produktionskapazitäten, um sich als Anbieter bei großvolumigen Aufträgen für Kunstlederhandtaschen sowohl im Inlands- als auch in den Auslandsmärkten zu qualifizieren. Wir gehen für die Jahre 2012 und 2013 von einem Umsatzwachstum und einer Steigerung der Profitabilität im Freizeit-Segment aus.

Die Preisstrategie „Cost plus“ und eine Reihe bereits eingeleiteter Maßnahmen wie der effizienteren Nutzung des Working Capitals, der Verbesserung des Cashflow-Managements, der verbesserten Kostenkontrolle und der Kontrolle der Beschaffungskette werden zu Ergebnisverbesserungen führen. Darüber hinaus werden das optimierte Produktportfolio des Luxus-Segments und die Markteinführung neuer innovativer Produkte im Freizeit-Segment das Ergebnis weiter steigern.

Das Ziel von Powerland ist, dass unsere Aktionäre proportional am zukünftigen Unternehmenserfolg teilhaben. Diesem Ausblick liegen bestimmte Annahmen zugrunde. Die tatsächliche Entwicklung kann davon abweichen.

Der Ausblick für die Jahre 2012 und 2013 berücksichtigt alle derzeit bekannten Faktoren, die die Unternehmensentwicklung beeinflussen können. Dennoch können politische oder wirtschaftliche Unwägbarkeiten zu einer von den Erwartungen abweichenden Unternehmensentwicklung führen.



KONSOLIDierter UND ZUSAMMENGEFASSTER ABSCHLUSS UND ANHANG

- 80** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
- 80** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
GESAMTERGEBNISRECHNUNG
- 81** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
KAPITALFLUSSRECHNUNG
- 82** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
BILANZ
- 84** KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

TEUR	Anhang	2010	2011
Umsatz	7	112.635	146.948
Umsatzkosten	8	- 67.865	- 81.954
Rohertrag		44.770	64.994
Sonstige betriebliche Erträge	9	85	89
Aufwendungen für Vertrieb und Verkauf	10	- 11.234	- 19.643
Verwaltungsaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen	11	- 6.603	- 13.191
Betriebsergebnis		27.018	32.249
Zinserträge	12	26	32
Zinsaufwendungen	12	- 946	- 4.809
Ergebnis vor Steuern		26.098	27.472
Ertragsteuern	13	- 3.481	- 9.135
Jahresüberschuss		22.617	18.337
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Jahresüberschuss		22.617	18.337
Ergebnis je Aktie, unverwässert und verwässert (EUR)	16	2,26	1,35

Die Vergleichbarkeit wird durch Schwankungen des Wechselkurses der funktionalen Währung (RMB) zur Darstellungswährung dieses Jahresabschlusses (EUR) eingeschränkt.

KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

TEUR	Anhang	2010	2011
Jahresüberschuss		22.617	18.337
Übersicht der im sonstigen Ergebnis erfassten (nicht realisierten) Gewinne/Verluste			
Wechselkurseinflüsse aus der Umrechnung selbstständiger ausländischer Tochterunternehmen (netto)	25	2.302	13.463
Gesamtergebnis		24.919	31.800
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Jahresüberschuss		22.617	18.337
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Gesamtergebnis		24.919	31.800

Die Vergleichbarkeit wird durch Schwankungen des Wechselkurses der funktionalen Währung (RMB) zur Darstellungswährung dieses Jahresabschlusses (EUR) eingeschränkt.

Der Anhang ist ein integraler Bestandteil des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses.

KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

TEUR	Anhang	2010	2011
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		26.098	27.472
Berichtigungen für:			
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	19	12	12
Abschreibungen auf Landnutzungsrechte	18	69	106
Abschreibungen auf Sachanlagen	17	327	1.051
Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen		2	–
Währungskursveränderungen		–	566
Zinserträge		– 26	– 32
Zinsaufwendungen		822	1.358
Nicht-operative Posten		–	2.335
Operatives Ergebnis vor Veränderungen des Working Capital		27.304	32.868
Veränderungen der Vorräte		– 2.102	– 1.183
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen		– 11.233	– 13.174
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		15.716	– 4.392
Mittelzufluss vor Steuerzahlungen		29.685	14.119
Gezahlte Steuern vom Einkommen und Ertrag	28	– 3.582	– 7.772
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit		26.103	6.347
Cashflow aus der Investitionstätigkeit			
Zinserträge		26	32
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen		35	–
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	19	–	– 147
Erwerb von Landnutzungsrechten	18	– 1.728	–
Erwerb von Sachanlagen	17	– 15.056	– 22.080
Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit		– 16.723	– 22.195
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit			
Kapitaleinzahlungen		1.465	–
Mittelzufluss aus dem Börsengang		–	75.000
Aufwendungen des Börsengangs		–	– 7.534
Gezahlte Dividenden	14	– 16.695	–
Inanspruchnahme von Darlehen		21.754	29.053
Tilgung von Darlehen		– 8.589	– 27.188
Zinsaufwendungen		– 822	– 1.358
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		– 2.887	67.973
Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		6.493	52.125
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres		7.718	15.319
Wechselkursbedingte Veränderungen		1.108	8.702
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende des Jahres	23	15.319	76.146

Der Anhang ist ein integraler Bestandteil des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses.

KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE BILANZ

ZUM 31. DEZEMBER 2011

TEUR	Anhang	31.12.2010	31.12.2011
AKTIVA			
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	17	20.358	44.617
Landnutzungsrechte	18	4.375	4.529
Immaterielle Vermögenswerte	19	79	231
Aktive latente Steuern	20	–	800
Summe langfristiges Vermögen		24.812	50.177
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	21	7.518	9.277
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	22	24.846	40.734
Kurzfristige Steueransprüche	28	6	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23	15.319	76.146
Summe kurzfristiges Vermögen		47.689	126.157
Bilanzsumme		72.501	176.334

TEUR	Anhang	31.12.2010	31.12.2011
PASSIVA			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	24	–	15.000
Kapitalrücklage	25	–	65.353
Rücklage aus Währungsumrechnung	25	3.215	16.678
Konzernrücklagen	25	23.990	32.327
Summe Eigenkapital		27.205	129.358
Verbindlichkeiten			
Langfristige Schulden			
Darlehen	26	3.729	1.981
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	27	22.476	19.700
Darlehen	26	18.137	23.280
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	28	954	2.015
Summe kurzfristige Schulden		41.567	44.995
Summe Verbindlichkeiten		45.296	46.976
Bilanzsumme		72.501	176.334

Der Anhang ist ein integraler Bestandteil des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses.

KONSOLIDIERTE UND ZUSAMMENGEFASSTE EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Rücklage aus der Währungs- umrech- nung	Konzernrücklagen		Summe Eigen- kapital
					Nicht- aus- schüttungs- fähig	Aus- schüttungs- fähig	
1. Januar 2010		–	–	913	65.353	6.894	17.515
Kapitaleinzahlungen		–	–	–	1.466	–	1.466
Gesamtergebnis		–	–	2.302	–	22.617	24.919
Dividenden	14	–	–	–	–	– 16.695	– 16.695
Zuführungen zur gesetzlichen Rücklage		–	–	–	6	– 6	–
Zuführungen zu den sonstigen Rücklagen		–	–	–	1.142	– 1.142	–
Eingezahltes Kapital		–	–	–	–	–	–
31. Dezember 2010		–	–	3.215	12.322	11.668	27.205
Gesamtergebnis		–	–	13.463	–	18.337	31.800
Zuführungen zur gesetzlichen Rücklage		–	–	–	2.382	– 2.382	–
Zuführungen zu den sonstigen Rücklagen		–	–	–	238	– 238	–
Eingezahltes Kapital	24	10.000	–	–	– 10.000	–	–
Zuflüsse aus dem Börsengang, brutto		5.000	70.000	–	–	–	75.000
Direkt gegen das Eigenkapital verrechnete Aufwendungen des Börsengangs		–	– 5.199	–	–	–	– 5.199
Latente Steuern auf die direkt gegen das Eigenkapital verrechneten Aufwendungen für den Börsengang		–	552	–	–	–	552
31. Dezember 2011		15.000	65.353	16.678	4.942	27.385	129.358

Der Anhang ist ein integraler Bestandteil des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses.

KONSOLIDierter UND ZUSAMMENGEFASSTER ANHANG

86	01	ALLGEMEINE INFORMATIONEN
87	02	UNTERNEHMENSgegenSTAND
87	03	GRUNDLAGEN DER ABSCHLUSSERSTELLUNG
88	04	WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
104	05	ANWENDUNG NEUER UND ÜBERARBEITETER IFRS
112	06	WESENTLICHE BILANZIELLE SCHÄTZUNGEN UND MANAGEMENTBEURTEILUNGEN
114	07	UMSATZERLÖSE
114	08	UMSATZKOSTEN
114	09	SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE
114	10	AUFWENDUNGEN FÜR VERTRIEB UND VERKAUF
115	11	VERWALTUNGSaufWAND UND SONSTIGE BETRIEBLICHE aufWENDUNGEN
115	12	NETTOFINANZAUFWAND
115	13	ERTRAGSTEUERN
117	14	DIVIDENDEN
117	15	ARBEITGEBERLEISTUNGEN FÜR MITARBEITER
118	16	ERGEBNIS JE AKTIE
119	17	SACHANLAGEN
120	18	LANDNUTZUNGSRECHTE
121	19	IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
121	20	AKTIVE LATENTE STEUERN
122	21	VORRÄTE
122	22	FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN
123	23	ZahlungSMITTEL UND ZahlungSMITTELÄQUIVALENTE
123	24	GEZEICHNETES KAPITAL
124	25	RÜCKLAGEN
125	26	FINANZVERBINDLICHKEITEN
126	27	VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN
127	28	LAUFENDE STEUERSCHULDEN / -FORDERUNGEN
127	29	KAPITALBINDUNG
128	30	OPERATIVE SEGMENTE
130	31	BERICHTERSTATTUNG ÜBER NAHESTEHENDE PARTEIEN
131	32	ZIELE UND METHODEN DES RISIKOMANAGEMENTS
135	33	WICHTIGE EREIGNISSE WÄHREND DES BERICHTSZEITRAUMS
136	34	WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM ENDE DES BERICHTSZEITRAUMS
136	35	EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND EVENTUALFORDERUNGEN
136	36	AKTIENOPTIONSPLAN
137	37	MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS
138	38	VERGÜTUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS
139	39	GESAMTHONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS
139	40	ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX
139	41	KAPITALFLUSSRECHNUNG
140	42	DIVIDENDENVORSCHLAG
140	43	FREIGABE ZUR VERÖFFENTLICHUNG
141		BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss enthält den Abschluss der Holdinggesellschaft, Powerland AG (die „Gesellschaft“), sowie die Abschlüsse deren Tochtergesellschaften. Die Tochtergesellschaften sind Powerland Fujian Leather Case & Products, Co. Ltd. („PFL“) und Guangzhou Powerland Leather Case & Products, Co. Ltd. („PGL“), die ihren Sitz in China haben, und Powerland International Holdings Limited („Powerland Hongkong“ bzw. „PHK“), die in Hongkong ansässig ist, der Sonderverwaltungszone der Volksrepublik China („Hongkong“).

Die englischen Bezeichnungen bestimmter Unternehmen / Gesellschaften, die im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss genannt werden, entsprechen einer inoffiziellen Übersetzung der eingetragenen chinesischen Firmennamen durch den Vorstand und wurden nicht von diesen Firmen als offizielle Unternehmensnamen mit Rechtswirkung übernommen.

Holding-Gesellschaft

Die Guo GmbH & Co. KG ist das direkte Mutterunternehmen der Powerland AG mit Sitz in Deutschland. Das ultimative Mutterunternehmen ist die Powerland Group Holding Ltd., deren Sitz in Hongkong ist. Beide Mutterunternehmen erstellen keinen Konzernabschluss.

Die Powerland AG (die „Gesellschaft“)

Die Gesellschaft fungiert als Mutterunternehmen und ist eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. Die Gesellschaft ist unter der Registernummer HRB 90460 im Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main eingetragen. Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (d.h. 1. Januar bis 31. Dezember). Die Gesellschaft besteht ohne zeitliche Befristung.

Die Aktien der Powerland AG werden im Prime Standard, einem besonderen Segment des Regulierten Marktes an der Frankfurter Börse, gehandelt. Der erste Handelstag der Powerland-Aktien war der 11. April 2011.

Alle Tochterunternehmen der Gesellschaft wurden in den vorliegenden konsolidierten und zusammengefassten Abschluss einbezogen. Die folgende Tabelle zeigt die konsolidierten und zusammengefassten Tochterunternehmen mit ihren Finanzzahlen nach den International Financial Reporting Standards:

		Direkt gehaltener Anteil %	Eigenkapital TEUR	Gewinn/ Verlust im Berichtsjahr TEUR
PHK	31. Dezember 2010	100	21.307	-
	31. Dezember 2011	100	28.744	18.271
PFL	31. Dezember 2010	100	24.215	22.673
	31. Dezember 2011	100	55.627	23.608
PGL	31. Dezember 2010	100	2.989	- 56
	31. Dezember 2011	100	24.052	- 14

Die gegenwärtigen Regulierungen in China erlauben die Ausschüttung von Dividenden nur aus dem in Übereinstimmung mit den Chinese Accounting Standards und Regulierungen ermittelten kumulierten Ergebnis. Die chinesischen Tochtergesellschaften der Gesellschaft müssen in jedem Geschäftsjahr mindestens 10 % ihres Ergebnisses nach Steuern der gesetzlichen Rücklage zuführen bis diese 50 % des eingetragenen Grundkapitals erreichen. Darüber hinaus kann von den Tochtergesellschaften verlangt werden, einen Teil ihres Ergebnisses in eine Mitarbeitervorsorgekasse einzuzahlen. Diese Rücklagen sind nicht ausschüttungsfähig.

Die gesetzlichen Devisenvorschriften und -regulierungen in China erlauben die Zahlung aus laufenden Konten, einschließlich der Ausschüttung von Ergebnissen und geschäftlich verursachten Aufwendungen, in Fremdwährungen grundsätzlich ohne vorherige Genehmigung. Allerdings bestehen gewisse Verfahrenserfordernisse. Für Transaktionen aus Kapitalkonten bestehen dagegen im Allgemeinen strenge Devisenkontrollen. Solche Transaktionen müssen genehmigt und/oder durch die State Administration Foreign Exchange („SAFE“) bzw. ihre lokalen Außenstellen registriert werden. Rückzahlungen von Darlehenskapital, Ausschüttungen von Ergebnissen aus Kapitalbeteiligungen und Finanzinvestitionen unterliegen ebenfalls Restriktionen. Der Transfer von Zahlungsmitteln aus China heraus unterliegt formellen Genehmigungsanforderungen seitens der chinesischen Behörden.

2 UNTERNEHMENSgegenstand

Die Powerland AG und ihre Tochtergesellschaften (im Folgenden „der Konzern“, „der Powerland-Konzern“ oder „Powerland“ genannt) beschäftigen sich vornehmlich mit dem Design, der Herstellung und dem Verkauf von Koffern, Taschen und Lederprodukten. Im Berichtsjahr gab es keine Änderungen hinsichtlich der Haupttätigkeiten des Konzerns.

Die Produkte des Konzerns werden unter den konzerneigenen Marken „Powerland“ für Produkte des Luxus-Segments und „Sotto“ für Produkte des Freizeit-Segments sowie unter durch Dritte eingetragene Marken (z.B. Original Equipment Manufacturer „OEM“) in China und im Ausland verkauft.

Das Vertriebsnetzwerk für das Luxus-Segment von Powerland besteht zumeist aus Verkaufsstellen, die von selbständigen Verkaufsstelleninhabern betrieben werden, die von selbständigen Vertriebsunternehmen eingesetzt werden, die ihrerseits durch Powerland bestellt wurden. Zwischen den selbständigen Vertriebsunternehmen und Powerland bestehen lediglich vertragliche Vereinbarungen, die auf standardisierten Vertriebsvereinbarungen basieren. Darüber hinaus hat Powerland für den Verkauf der Produkte aus dem Luxus-Segment auch eigene Läden eröffnet.

3 GRUNDLAGEN DER ABSCHLUSSERSTELLUNG

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss der Powerland AG für das am 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr wurde in Übereinstimmung mit den Vorschriften der International Financial Reporting Standards, der International Accounting Standards und ihrer Auslegungen (gemeinsam als „IFRS“ bezeichnet) aufgestellt, welche vom International Accounting Standards Board („IASB“) herausgegeben wurden, einschließlich der Auslegungen der IFRS, welche vom International Financial Reporting Interpretations Committee („IFRIC“) herausgegeben und von der Europäischen Union („EU IFRS“) anerkannt wurden, und den ergänzenden nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Die Powerland AG hat zum 31. Dezember 2011 erstmalig einen Abschluss nach den Vorschriften der EU IFRS aufgestellt. Aufgrund der erstmaligen Anwendung der EU IFRS wurde der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss des Powerland Konzerns am 1. Januar 2010 auf EU IFRS umgestellt. Dabei waren keine wesentlichen Änderungen erforderlich.

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die bei der Aufstellung des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses zur Anwendung kamen, werden im Folgenden beschrieben. Diese Grundsätze wurden einheitlich angewandt und stellen auch die Grundlage für die Aufstellung des (auf Ebene der Powerland Hongkong aufgestellten) konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses dar.

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss wurde grundsätzlich unter Beachtung des Anschaffungskostenprinzips aufgestellt, sofern nichts anderes im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss angegeben ist.

Bei der Aufstellung des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses müssen vom Vorstand Schätzungen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualforderungen und -verbindlichkeiten haben. Darüber hinaus müssen die Vorstandsmitglieder bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze ebenfalls Annahmen und Schätzungen vornehmen. Die Bereiche, auf die sich diese Schätzungen und Annahmen auswirken, werden in Ziffer 6 des Anhangs des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses erläutert. Auch wenn diese Schätzungen und Annahmen auf dem besten Wissen des Vorstands über Ereignisse und Maßnahmen basieren, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen und Annahmen abweichen. Somit sind die Vorstandsmitglieder der Gesellschaft für die Aufstellung des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses verantwortlich.

Die operativen Tochtergesellschaften in China („chinesische Tochtergesellschaften“) bewerten und bilanzieren weiterhin in RMB und stellen ihre gesetzlich geforderten Abschlüsse nach den in China allgemein anerkannten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen auf. Die Abschlüsse dieser Tochtergesellschaften wurden auf Basis ihrer gesetzlich vorgeschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsaufzeichnungen in den konsolidierten und zusammengefassten Abschluss einbezogen, wobei Anpassungen und Neuordnungen vorgenommen werden mussten, um eine korrekte Darstellung gemäß EU IFRS gewährleisten zu können.

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss wird in Einheiten von 1.000 Euro („TEUR“) vorgelegt, sofern nichts anderes angegeben ist.

Alle Tochtergesellschaften der Gesellschaft sind vollkonsolidiert und zusammengefasst.

4 WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

4.1 GRUNDSÄTZE DER KONSOLIDIERUNG

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss umfasst den Jahresabschluss der Gesellschaft sowie von ihr kontrollierter Einheiten (Tochtergesellschaften) einschließlich Zweckgesellschaften. Kontrolle liegt dann vor, wenn die Gesellschaft einen beherrschenden Einfluss auf die finanziellen und operativen Entscheidungen einer Unternehmenseinheit ausübt, um daraus wirtschaftliche Vorteile zu erzielen.

Erträge und Aufwendungen von Tochtergesellschaften werden in der konsolidierten und zusammengefassten Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung ab dem Datum der Erlangung der Beherrschung über diese Gesellschaften und gegebenenfalls bis zum Datum des Verlustes der Beherrschung ausgewiesen. Das Gesamtergebnis von Tochtergesellschaften wird den Eigentümern der Gesellschaft und den nicht-beherrschenden Anteilen zugerechnet, auch wenn dies auf der Ebene der nicht-beherrschenden Anteile zu einem Verlustausweis führt.

Sämtliche konzerninternen Geschäftsvorfälle, Salden, Erträge und Aufwendungen sowie Gewinne oder Verluste aus konzerninternen Geschäftsvorfällen wurden im Zuge der Konsolidierung vollständig eliminiert.

Die Abschlüsse der Tochtergesellschaften wurden zum selben Berichtsstichtag erstellt wie der Abschluss der Muttergesellschaft. Für gleichartige Transaktionen und Geschäftsvorfälle wurden dieselben Rechnungslegungsvorschriften angewandt.

Einzelne Posten wurden in der konsolidierten und zusammengefassten Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung und Bilanz zur Erhöhung der Transparenz zusammengefasst. Diese Posten werden im Anhang detailliert erläutert.

Alle Ertrags- und Aufwandsposten des Geschäftsjahres werden in einer Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung zusammengefasst. Für die Klassifizierung der Aufwendungen wurde in der konsolidierten und zusammengefassten Gewinn- und Verlustrechnung das Umsatzkostenverfahren angewandt.

4.1.1 Unternehmensstruktur einschließlich Gesellschaften unter gemeinsamer Kontrolle

Der Powerland-Konzern in seiner heutigen Struktur wurde im Jahr 2011 durch eine Reihe von Transaktionen geschaffen. Dies umfasste die Errichtung einer Holdinggesellschaft und die Übernahme der Powerland Hongkong, die ihrerseits sämtliche Anteile an den Gesellschaften PFL und PGL in China hält.

Unternehmensstruktur



Während der Umstrukturierungsphase in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 lag die oberste Kontrolle über alle Gesellschaften bei Herrn Shunyuan Guo. Daher handelte es sich bei allen Vereinbarungen zur Übertragung von Gesellschaftsanteilen zur Schaffung der neuen Konzernstruktur um Unternehmenszusammenschlüsse unter gemeinsamer Kontrolle.

Gemäß den geltenden Standards der IFRS ist IFRS 3 durch die Formulierung des Ausschlusskriteriums „ein Unternehmenszusammenschluss von Gesellschaften unter gemeinsamer Kontrolle“ auf Gesellschaften unter gemeinsamer Kontrolle zum Zweck des Unternehmenszusammenschlusses nicht anzuwenden. Im Sinne des IFRS 3 handelt es sich bei einem Unternehmenszusammenschluss unter gemeinsamer Kontrolle um einen Unternehmenszusammenschluss, bei dem die oberste Kontrolle über alle beteiligten Gesellschaften vor und nach dem Zusammenschluss durch dieselbe Partei, oder dieselben Parteien, ausgeübt wird. Es wird besonders hervorgehoben, dass eine Gesellschaft dabei durch eine Einzelperson oder durch eine Gruppe von Einzelpersonen kontrolliert werden kann, die aufgrund gemeinsamer vertraglicher Vereinbarungen handeln. Solche Einzelpersonen oder Gruppen unterliegen nicht zwingend den Anforderungen der IFRS an die Finanzberichterstattung.

Folgerichtig ist IFRS 3 auf eine Transaktion, bei der die betroffenen Gesellschaften durch dieselbe Einzelperson kontrolliert wird, auch dann nicht anzuwenden, wenn dadurch eine neue Muttergesellschaft geschaffen wird. Es bestehen auch keine anderen IFRS-Richtlinien, die die Rechnungslegung derartiger Transaktionen behandeln.

Der nach der Reorganisation entstandene Konzern wird als fortdauernde Unternehmenseinheit angesehen, da das Management aller oben genannten Unternehmenseinheiten, die an der Reorganisation beteiligt waren, sowohl vor als auch direkt nach der Reorganisation vom selben Management und von derselben kontrollierenden Person, Herrn Shunyuan Guo, beherrscht wurde. Folglich lag die kontinuierliche Beherrschung über die Entscheidungen der Unternehmenseinheit hinsichtlich ihrer finanziellen und operativen Strategie sowie der Risiken und Chancen letztlich bei der kontrollierenden Person, die bereits vor der Reorganisation bestand. Die Reorganisation wurde als Restrukturierungsmaßnahme unter gemeinsamer Beherrschung ausgewiesen.

Aufgrund des Fehlens eines internationalen Standards bzw. einer entsprechenden Auslegung, wurden für die Transaktion die Paragraphen 10 und 12 des IAS-Standards 8 „Bilanzierungsmethoden, Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Schätzungen sowie Fehler“ angewandt. Dies erfordert unter anderem die Auswahl angemessener Bilanzierungsmethoden durch den Vorstand, dort wo die IFRS keine konkreten Richtlinien vorgeben. Unter diesen Umständen wurde die angewandte Methode, die der Interessenzusammenführungsmethode ähnlich ist, auf die Unternehmenszusammenschlüsse von Powerland Hongkong mit den beiden operativen Gesellschaften PFL und PGL und anschließend von Powerland AG mit Powerland Hongkong angewandt. Die angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethode behandelt die Finanzinformationen als ob der Konzern schon immer aus der Powerland AG und den zusammengeschlossenen Gesellschaften bestanden hätte. Daher wurden die auf die Powerland AG übertragenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu historischen Anschaffungskosten übernommen.

Im vorliegenden konsolidierten und zusammengefassten Abschluss werden die Finanzinformationen der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften so dargestellt, als ob der Konzern als ein Unternehmen bereits in den Berichtsperioden 2010 und 2011 bestanden hätte und Powerland Hongkong mit Wirkung zum 1. Januar 2010 in den Konzern einbezogen worden wäre. Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Umsätze und Aufwendungen der Powerland AG sowie von Powerland Hongkong und den beiden chinesischen Tochtergesellschaften wurden für die Erstellung des konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses aus ihren jeweiligen Einzelabschlüssen zusammengeführt, aggregiert und konsolidiert.

4.2 AUSLÄNDISCHE WÄHRUNGEN

4.2.1 Funktionale Währung

Der Vorstand hat den chinesischen Yuan bzw. Renminbi („RMB“) als funktionale Währung festgelegt, da es sich um den für das operative Geschäft des Konzerns wirtschaftlich entscheidenden Währungsraum handelt. Umsätze und die wesentlichen Kosten des Produkt- und Serviceangebots einschließlich der wichtigsten Aufwandsposten werden im Wesentlichen durch die Schwankungen des RMB beeinflusst.

4.2.2 Geschäfte in Fremdwährungen

Geschäfte in Fremdwährungen werden in der jeweiligen funktionalen Währung der konsolidierten und zusammengefassten Gesellschaften erfasst und auf Basis der am Transaktionstag geltenden Wechselkurse in die funktionale Währung des Konzerns umgerechnet. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen werden am Berichtsstichtag umgerechnet. Nicht-finanzielle Posten in einer Fremdwährung, die zu historischen Anschaffungskosten erfasst werden, werden mit dem Devisenkurs zum Stichtag der ursprünglichen Transaktion bewertet. Nicht-finanzielle Posten in einer Fremdwährung, die zum Zeitwert bewertet werden, werden zum Devisenkurs am Tag der Ermittlung des Zeitwerts bewertet.

Wechselkursdifferenzen, die sich aus der Umrechnung von finanziellen oder nicht-finanziellen Posten zum Bilanzstichtag ergeben, werden in der Gesamtergebnisrechnung unter Wechselkurseinflüsse aus der Umrechnung selbstständiger ausländischer Tochterunternehmen ausgewiesen. Diese Umrechnungsdifferenzen werden bilanziell direkt im Eigenkapital unter der Rücklage aus Währungsumrechnungen ausgewiesen.

4.2.3 Berichtswährung

Die Berichtswährung des Powerland-Konzerns ist der Euro (EUR), da der Unternehmenssitz der berichterstattenden Holdinggesellschaft in Deutschland ist. Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss wurde daher aus der funktionalen Währung, RMB, in EUR umgerechnet. Dabei wurden die folgenden Umrechnungskurse verwendet:

	Stichtagskurse	Durchschnittskurse
31. Dezember 2010	RMB 1,00 = EUR 0,1145	RMB 1,00 = EUR 0,1113
31. Dezember 2011	RMB 1,00 = EUR 0,1216	RMB 1,00 = EUR 0,1112

Die Umrechnung der Ergebnisse und der Bilanzposten in EUR wird wie folgt vorgenommen:

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zum Devisenkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode umgerechnet. Differenzen aus der Währungsumrechnung werden im Sonstigen Gesamtergebnis ausgewiesen und im Eigenkapital unter den Rücklagen aus der Währungsumrechnung erfasst.

Bei der Veräußerung von Aktivitäten mit einer von der Berichtswährung abweichenden funktionalen Währung werden die kumulierten im sonstigen Ergebnis erfassten Umrechnungsdifferenzen als Bestandteil der Gewinne/Verluste aus der Veräußerung erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

4.3 SACHANLAGEN UND ABSCHREIBUNGEN

Sämtliche Posten des Sachanlagevermögens wurden ursprünglich zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten beinhalten alle Ausgaben, die dem Erwerb der Vermögenswerte direkt zurechenbar sind. Solche Aufwendungen umfassen auch die erwarteten Kosten für die Demontage und Entsorgung von Sachanlagen sowie die Wiederherstellung des Geländes, zu der sich der Konzern gegebenenfalls bei Erwerb des Vermögenswerts verpflichtet hat.

Folgekosten werden im Buchwert des jeweiligen Vermögenswerts, bzw. wenn möglich, als separater Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Kosten tatsächlich angefallen sind, der zukünftige wirtschaftliche Nutzen aus dem Vermögenswert dem Konzern mit hinreichender Sicherheit zufließen wird und die Kosten des Vermögenswerts hinreichend zuverlässig ermittelt werden können. Der Buchwert von ersetzten Vermögenswerten wird ausgebucht. Die laufenden Aufwendungen zur Unterhaltung des Sachanlagevermögens werden in vollem Umfang erfolgswirksam erfasst.

Jeder einzelne Bestandteil eines Sachanlagegegenstands, dem im Verhältnis zu den gesamten Anschaffungskosten des Sachanlagegegenstands Anschaffungskosten in wesentlicher Höhe zugerechnet werden kann, wird über seine jeweilige wirtschaftliche Nutzungsdauer separat abgeschrieben.

Nach der erstmaligen Erfassung werden Sachanlagen zu den Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen sowie gegebenenfalls abzüglich einer Wertminderung, die sich aus einem Impairmenttest ergibt, bewertet.

Die laufenden Abschreibungen werden aus der linearen Verteilung der Differenz aus Anschaffungskosten und Restwert über die Nutzungsdauer ermittelt. Die grundsätzlichen Abschreibungsdauern für die folgenden Sachanlagekategorien betragen:

Gebäude	20 bis 39 Jahre
Maschinen und Betriebsanlagen	10 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattungen	3 oder 5 Jahre
Fuhrpark	5 Jahre
Renovierung	2 bis 3 Jahre

Die Position im Bau befindliche Gebäude beinhaltet den Neubau eines Fabrikgebäudes zu Anschaffungskosten. Eine Abschreibung erfolgt nicht vor Fertigstellung des Gebäudes.

Zu jedem Bilanzstichtag wird ein Impairmenttest für die Gegenstände des Sachanlagevermögens vorgenommen, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Sachanlagegegenstand dauerhaft wertgemindert ist. Eine Wertminderung erfolgt, wenn der Buchwert den erzielbaren Wert des Vermögenswerts unterschreitet (siehe hierzu auch Ziffer 4.6 Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten).

Die Restbuchwerte, Nutzungsdauern und die Abschreibungsmethode werden zum Ende jedes Geschäftsjahres überprüft, um sicherzustellen, dass die Wertansätze, die Abschreibungsmethode und -dauer mit den zuvor getroffenen Annahmen hinsichtlich des erwarteten Verschleißes und der zukünftigen Erlöse übereinstimmen. Im Fall, dass die diesbezüglichen Erwartungen von den zuvor getroffenen Annahmen abweichen, werden die Anpassungen unter dem Posten veränderte Wertannahmen verbucht.

Der Restbuchwert eines Sachanlagegegenstands wird bei Abgang ausgebucht oder, wenn für die Zukunft keine Erlöse aus der weiteren Nutzung oder dem Abgang des Anlagegegenstandes mehr erwartet werden.

4.4 LANDNUTZUNGSRECHTE

Landnutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten vermindert um die kumulierten Abschreibungen sowie gegebenenfalls Wertminderungen angesetzt. Die Abschreibungen auf Landnutzungsrechte werden nach der linearen Methode über eine Nutzungsdauer zwischen 38 und 50 Jahren entsprechend der vereinbarten Pachtdauer abgeschrieben. Die Abschreibungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Position Verwaltungsaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen verbucht. Landnutzungsrechte stellen Vorauszahlungen dar, um den Rechtsanspruch auf die Landnutzung langfristig zu sichern.

4.5 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Immaterielle Vermögenswerte werden nur dann angesetzt, wenn die Kriterien Abgrenzbarkeit, Kontrolle und Wahrscheinlichkeit der Erwirtschaftung zukünftiger Erlöse erfüllt sind. Immaterielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungskosten bewertet.

Nach der erstmaligen Erfassung werden immaterielle Vermögenswerte zu den Anschaffungskosten vermindert um die kumulierten Abschreibungen sowie gegebenenfalls Wertminderungen angesetzt. Die Nutzungsdauern von immateriellen Vermögenswerten können zeitlich befristet oder unbefristet sein. Immaterielle Vermögenswerte mit befristeter Nutzungsdauer werden über die geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben und auf das Vorliegen von darüber hinausgehenden Wertminderungen geprüft. Bei gegebenen Anhaltspunkten für eine solche Wertminderung muss die betroffene Unternehmenseinheit eine Einschätzung für den Restwert vornehmen. Der Amortisationszeitraum und die Amortisationsmethodik für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer werden mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die Abschreibungen für immaterielle Vermögenswerte mit befristeter Nutzungsdauer werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Position Verwaltungsaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen verbucht.

Ein immaterieller Vermögenswert hat eine zeitlich unbefristete Nutzungsdauer, wenn die Analyse aller relevanten Faktoren keine vorhersagbare zeitliche Begrenzung für den Zeitraum ergibt, in dem der Vermögenswert voraussichtlich zu Nettozahlungsmittelzuflüssen im Konzern führt. Immaterielle Vermögenswerte mit unbefristeter Nutzungsdauer werden jährlich und bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine vorliegende Wertminderung einem Impairmenttest unterzogen. Auf immaterielle Vermögenswerte mit unbefristeter Nutzungsdauer werden keine laufenden Abschreibungen vorgenommen. Ihre Nutzungsdauer wird in jeder Berichtsperiode darauf überprüft, ob weiterhin von einer unbefristeten Nutzungsdauer ausgegangen werden kann. Sofern dies nicht der Fall ist, wird die Veränderung der Nutzungsdauer von unbefristet auf befristet in Übereinstimmung mit IAS 8 „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler“ als Wechsel in der bilanziellen Schätzung ausgewiesen.

Ausgaben für einen immateriellen Vermögenswert, die bei der erstmaligen Erfassung als Aufwand verbucht wurden, werden zu späteren Zeitpunkten nicht mehr als Vermögenswert angesetzt.

Ein immaterieller Vermögenswert wird bei Abgang oder, wenn keine zukünftigen Zahlungsmittelzuflüsse aus der Nutzung mehr erwartet werden, ausgebucht. Der Gewinn oder Verlust aus der Ausbuchung, der sich aus dem Unterschiedsbetrag der Nettoveräußerungserlöse zum Restbuchwert ergibt, wird erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung im Zeitpunkt des Abgangs des Vermögenswerts verbucht.

Software

Erworbene Software hat eine zeitlich befristete Nutzungsdauer und wird zu Anschaffungskosten vermindert um die kumulierten Abschreibungen und gegebenenfalls darüber hinaus gehende Wertminderungen angesetzt. Die Abschreibungen werden linear über die erwartete Nutzungsdauer (von fünf Jahren) errechnet.

Handelsmarken

Erworbene Handelsmarken haben eine zeitlich befristete Nutzungsdauer und werden zu Anschaffungskosten vermindert um die kumulierten Abschreibungen und gegebenenfalls darüber hinaus gehende Wertminderungen angesetzt. Die Abschreibungen werden linear über die erwartete Nutzungsdauer (von zehn Jahren) errechnet.

4.6 WERTMINDERUNG VON NICHT-FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Die Buchwerte der nicht-finanziellen Vermögenswerte mit Ausnahme der Vorräte und der Latenten Steuern werden zu jedem Berichtsstichtag einer Überprüfung auf mögliche Wertminderungen unterzogen. Sofern Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen, wird für die Vermögenswerte der erzielbare Betrag ermittelt.

Der erzielbare Betrag wird für jeden Vermögenswert einzeln ermittelt. Wenn dies nicht möglich ist, wird der Impairmenttest auf Basis der Zahlungsmittel generierenden Einheit vorgenommen, zu der der Vermögenswert gehört.

Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer Zahlungsmittel generierenden Einheit ist der höhere Wert aus Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten und des Nutzungswerts.

Für die Bewertung des Nutzungswerts werden die zukünftigen nicht risikoadjustierten Mittelzuflüsse und -abflüsse aus der weiteren Nutzung des Vermögenswerts und seiner endgültigen Veräußerung unter Verwendung eines Abzinsungszinssatzes vor Steuern, der den aktuellen Marktgegebenheiten und dem Risikogehalt des Vermögenswerts entspricht, auf den Barwert abgezinst. Eine Wertminderung wird dann erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung vorgenommen, wenn der Buchwert des Vermögenswerts oder der Zahlungsmittel generierenden Einheit über dem erzielbaren Betrag liegt. Bei Zahlungsmittel generierenden Einheiten erfolgt die Wertminderung vorrangig auf Goodwill, ein darüber verbleibender Wertminderungsbedarf anteilig auf Basis der Buchwerte aller Vermögenswerte der Einheit.

Wertminderungen werden sofort erfolgswirksam vorgenommen. Eine Wertaufholung erfolgt dagegen nur, wenn seit der zuletzt vorgenommenen Wertminderung Veränderungen in den Erwartungen, die zur Ermittlung des erzielbaren Betrags des Vermögenswerts geführt hatten, eingetreten sind.

Eine Wertaufholung erfolgt nur auf denjenigen Wert, der sich bei planmäßiger Abschreibung zum Zeitpunkt der Wertaufholung ohne die vorgenommene Wertminderung ergeben hätte. Diese Wertaufholungen werden unmittelbar erfolgswirksam vorgenommen.

4.7 VORRÄTE

Die Vorräte werden erstmalig zu Anschaffungskosten und in der Folgebewertung zum niedrigeren Wert aus den Anschaffungskosten und dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Anschaffungskosten werden aus dem gewichteten Durchschnittspreis ermittelt. Die Anschaffungskosten von Rohmaterialien beinhalten die Kosten des Erwerbs sowie Nebenkosten wie Transportkosten und Kosten der Aufbereitung. Die Herstellungskosten der halbfertigen Erzeugnisse und fertigen Erzeugnisse setzen sich aus den Rohmaterialkosten, dem Arbeitsaufwand, den übrigen direkt zurechenbaren Einzelkosten sowie anteiligen Gemeinkosten zusammen, die auf Basis einer normalen Kapazitätsauslastung ermittelt werden.

Der beizulegende Zeitwert wird aus dem erwarteten Verkaufspreis unter Annahme einer normalen Geschäftsentwicklung abzüglich der erwarteten Kosten für die Fertigstellung und den Verkauf ermittelt.

4.8 FINANZINSTRUMENTE

Finanzinstrumente sind alle Verträge, die einen finanziellen Vermögenswert bei der einen Gesellschaft und eine finanzielle Verbindlichkeit oder ein Eigenkapitalinstrument bei einer anderen Gesellschaft begründen.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen insbesondere Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, Eigenkapitalinstrumente einer anderen Gesellschaft, vertragliche Rechte, aus denen ein Mittelzufluss entsteht, Finanzinstrumente einer anderen Gesellschaft oder vertragliche Vereinbarungen zum Austausch von Finanzvermögenswerten und -verbindlichkeiten, aus denen sich ein potenzieller wirtschaftlicher Vorteil für die Gesellschaft ergibt.

Finanzielle Verbindlichkeiten begründen regelmäßig einen Rückgabeanspruch in Zahlungsmitteln oder einem anderen finanziellen Vermögenswert an eine andere Gesellschaft oder eine vertragliche Verpflichtung zum Austausch von Finanzvermögenswerten und -verbindlichkeiten, aus denen sich ein potenzieller wirtschaftlicher Nachteil für die Gesellschaft ergibt.

4.8.1 Finanzielle Vermögenswerte

Finanzinstrumente werden unter Zugrundelegung der Wesensart in die Kategorie „Finanzieller Vermögenswert erfolgswirksam zum Fair Value“, „Kredite und Forderungen“, „bis zur Endfälligkeit gehalten“ sowie „zur Veräußerung verfügbar“ unterteilt, abhängig von dem Zweck, zu dem das Finanzinstrument erworben wurde.

Zu jedem Berichtsstichtag werden die Finanziellen Vermögenswerte auf das Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung untersucht. Liegen solche Anhaltspunkte vor, wird die sich daraus ableitende Wertminderung ermittelt und erfolgswirksam vorgenommen.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn das Recht zum Empfang von Zahlungen aus dem Vermögenswert erloschen ist oder übertragen wurde, und der Konzern entweder sämtliche Risiken und Vorteile aus dem Besitz übertragen hat oder weder die Risiken und Vorteile aus dem Besitz übertragen noch erhalten hat, aber die Kontrolle über den finanziellen Vermögenswert übertragen hat. Eine Ausbuchung wird auch dann vorgenommen, wenn der Konzern zwar die vertraglichen Rechte zum Empfang von Zahlungen aus dem Vermögenswert innehat, aber eine Verpflichtung eingegangen ist, diese unverzüglich an eine dritte Partei weiterzuleiten.

Zum Berichtsstichtag hält der Konzern lediglich Vermögenswerte der Kategorie „Kredite und Forderungen“. Vermögenswerte der Kategorien „Finanzieller Vermögenswert erfolgswirksam zum Fair Value“, „bis zur Endfälligkeit gehalten“ sowie „zur Veräußerung verfügbar“ werden nicht gehalten.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Kassenbestände und Bankeinlagen und kurzfristige hochliquide Finanzanlagen, die unmittelbar in Zahlungsmittel gewandelt werden können und keinen nennenswerten Wertschwankungen unterliegen.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder festsetzbaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt gehandelt werden. Sie entstehen üblicherweise durch das Angebot von Gütern und Dienstleistungen an Kunden (z.B. Forderungen), umfassen allerdings auch andere Arten vertraglich definierter finanzieller Vermögenswerte. Sie werden erstmalig zum Zeitwert (Anschaffungskosten) zuzüglich direkt dem Erwerb oder der Ausgabe zurechenbarer Transaktionskosten erfasst. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode und gegebenenfalls unter Berücksichtigung von Wertminderungen.

Wertminderungen werden vorgenommen, wenn es objektive Anhaltspunkte – wie beispielsweise ernsthafte finanzielle Probleme einer Gegenpartei, Zahlungsausfall oder Zahlungsverzögerungen – dafür gibt, dass der Konzern nicht alle fälligen Beträge vereinbarungsgemäß erhalten wird. Der Wertminderungsbetrag ergibt sich aus der Differenz zwischen fortgeführten Anschaffungskosten und dem Barwert der zukünftig erwarteten Rückflüsse der wertgeminderten Forderung. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die netto ausgewiesen werden, werden die Wertminderungen in einem Wertberichtigungskonto und der Verlust in der Position Verwaltungsaufwand und sonstige Aufwendungen erfasst. Bei Ausfall der Forderung wird der Bruttobetrag gegen das Wertberichtigungskonto abgeschrieben.

Gelegentlich verhandelt der Powerland-Konzern die Fälligkeiten von Forderungen bei Kunden mit guter Handelsentwicklung nach. Diese Nachverhandlungen führen lediglich zu veränderten Zeitpunkten der Zahlungseingänge nicht jedoch zu Veränderungen des geschuldeten Gesamtbetrags. Daher werden die neuen erwarteten Zahlungsmiteileingänge mit dem ursprünglich angesetzten Diskontierungszinssatz abgezinst. Sich daraus ergebende Veränderungen des Buchwerts werden in der Gewinn- und Verlustrechnung (operatives Ergebnis) berücksichtigt.

Die Bilanzposition Kredite und Forderungen des Powerland-Konzerns umfasst Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen.

4.8.2 Finanzielle Verbindlichkeiten

Der Powerland-Konzern klassifiziert die Bewertung seiner finanziellen Verbindlichkeiten in Abhängigkeit von dem Zweck, zu dem die Verbindlichkeit eingegangen wurde, in zwei Kategorien: erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert und sonstige Verbindlichkeiten.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden nur dann berücksichtigt, wenn der Powerland-Konzern Partei in den vertraglichen Bestimmungen des Finanzinstruments ist.

Eine Finanzverbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die vertragliche Verpflichtung aus der Verbindlichkeit erfüllt, erloschen oder abgelaufen ist. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Buchwert der ausgebuchten Finanzverbindlichkeit und der gezahlten bzw. zu zahlenden Verbindlichkeit wird erfolgswirksam erfasst.

Sofern eine bestehende Finanzverbindlichkeit durch eine andere Finanzverbindlichkeit desselben Gläubigers mit deutlich abweichenden Konditionen abgelöst wird, oder die Konditionen erheblich verändert werden, wird eine solche Ablösung oder Veränderung durch Ausbuchung der alten Finanzverbindlichkeit und Neuerfassung der neuen Finanzverbindlichkeit erfasst. Der Unterschiedsbetrag der Buchwerte wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zum Bilanzstichtag setzen sich die Finanzverbindlichkeiten des Powerland-Konzerns aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten sowie Darlehen zusammen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten werden erstmalig zum Zeitwert (Anschaffungskosten) und in der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Darlehen werden erstmalig zum Zeitwert abzüglich der angefallenen Transaktionskosten bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Der Unterschiedsbetrag des Gegenwerts (ohne angefallene Transaktionskosten) zum Tilgungsbetrag wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die Laufzeit in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

4.8.3 Eigenkapital

Finanzinstrumente, die vom Powerland-Konzern ausgegeben werden und die nicht die Kriterien von Finanzverbindlichkeiten oder von Finanzvermögenswerten erfüllen, werden als Eigenkapital behandelt.

Das Eigenkapital des Konzerns ergibt sich als Residualbetrag aus der Summe der Vermögenswerte abzüglich aller Verbindlichkeiten. Die Stammaktien des Konzerns werden als Eigenkapitalinstrumente klassifiziert.

4.8.4 Zusammengesetzte Finanzinstrumente

Die Bestandteile zusammengesetzter durch die Gesellschaft ausgegebener Finanzinstrumente (Wandelanleihen) werden in Abhängigkeit von ihren vertraglichen Verpflichtungen und den Definitionen einer Finanzverbindlichkeit separat als Finanzverbindlichkeit bzw. Eigenkapital ausgewiesen. Die Wandlung von einer Finanzverbindlichkeit in Eigenkapital erfolgt, wenn die Umwandlung eines festgesetzten Betrags der Finanzverbindlichkeit in eine festgesetzte Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten der Gesellschaft erfolgt ist.

Zum Zeitpunkt der Ausgabe (des Eigenkapitalinstruments) wird der Wert der Finanzverbindlichkeitskomponente anhand des aktuellen Marktzinssatzes für ein nicht-wandelbares Finanzinstrument geschätzt. Der entsprechende Betrag wird auf Basis des Zeitwerts als Verbindlichkeit unter Anwendung der Effektivzinsmethode bis zur Umwandlung oder Fälligkeit der Verbindlichkeit fortgeführt.

Das als Eigenkapital klassifizierte Wandlungsrecht wird durch Abzug des Werts der Finanzverbindlichkeit vom Zeitwert des zusammengesetzten Finanzinstruments unter Anwendung des aktuellen Marktzinssatzes ermittelt. Der Unterschiedsbetrag wird – ohne Berücksichtigung von Einkommensteuereffekten – im Eigenkapital ausgewiesen und in der Folgebewertung beibehalten. Ferner wird das als Eigenkapitalinstrument klassifizierte Wandlungsrecht bis zur Ausübung des Wandlungsrechts im Eigenkapital ausgewiesen. Im Ausübungsfall wird der Unterschiedsbetrag in den Kapitalrücklagen / Sonstiges Eigenkapital erfasst. Sofern die Wandlungsoption bis zum Fälligkeitsdatum nicht ausgeübt wird, wird der im Eigenkapital ausgewiesene Saldo in die Position Einbehaltene Gewinne / Sonstiges Eigenkapital umgebucht. Gewinne oder Verluste aus der Ausübung oder dem Verfall der Wandlungsoption werden nicht erfolgswirksam erfasst.

Transaktionskosten, die aus der Ausübung von Wandelanleihen entstehen, werden im Verhältnis ihrer Bruttomittelzuflüsse den Verbindlichkeiten bzw. dem Eigenkapital zugeordnet. Transaktionskosten im Zusammenhang mit den Eigenkapitalkomponenten werden direkt im Eigenkapital erfasst. Transaktionskosten im Zusammenhang mit den Verbindlichkeitskomponenten werden im Zeitwert der Verbindlichkeit berücksichtigt und über die Laufzeit der Wandelanleihe unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode fortgeschrieben.

Zum Berichtsstichtag hatte der Powerland-Konzern keine ausstehenden zusammengesetzten Finanzinstrumente.

4.8.5 Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden eingesetzt, um Fremdwährungs- und Zinsrisiken abzusichern. Eingebettete Derivate werden vom Grundgeschäft abgespalten und separat bilanziert, wenn keine enge Sicherungsbeziehung zwischen den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Grundgeschäfts und dem eingebetteten Derivat besteht. Ein separates Instrument mit den gleichen Konditionen wie das eingebettete Derivat würde die Kriterien eines derivativen Finanzinstruments erfüllen, und das kombinierte Finanzinstrument wird nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Beim erstmaligen Ausweis eines Derivats als Sicherungsinstrument dokumentiert der Powerland-Konzern den Sicherungszusammenhang zwischen Sicherungsinstrument und abgesichertem Risiko förmlich, einschließlich der Zielerreichung des Risikomanagements, der Strategie der Absicherungstransaktion und des abgesicherten Risikos sowie der eingesetzten Methoden zur Überprüfung der Effektivität der Sicherungsbeziehung. Der Konzern nimmt sowohl bei Inkrafttreten der Sicherungsbeziehung als auch auf laufender Basis eine Beurteilung vor, ob das Sicherungsinstrument die Erwartung einer hoch-effektiven Absicherung bezüglich des Ausgleichs der Schwankungen des Zeitwerts bzw. der Zahlungsmittelflüsse des abgesicherten Postens gegen das zugrunde liegende Risiko erfüllt. Als Kriterium für eine hoch-effektive Absicherung wird eine Bandbreite zwischen 80 % und 125 % zugrunde gelegt. Im Fall der Absicherung von Zahlungsströmen erwarteter Transaktionen, soll eine hohe Wahrscheinlichkeit für den Eintritt der Transaktion gegeben sein und die möglichen Schwankungen der Zahlungsströme so wesentlich sein, dass sie sich in der Gesamtergebnisrechnung wesentlich auswirken würden.

Derivate werden erstmalig zum Zeitwert erfasst. Zurechenbare Transaktionskosten werden in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Die Folgebewertung erfolgt zum Zeitwert und Wertänderungen werden wie folgt behandelt:

Cashflow Hedges

Beim Einsatz eines derivativen Instruments als Sicherungsinstrument zur Absicherung der Schwankungen von Zahlungsströmen gegen ein bestimmtes Risiko im Zusammenhang mit einem Vermögensgegenstand oder einer Verbindlichkeit oder einer höchst wahrscheinlichen Transaktion, die sich maßgeblich auf die Gesamtergebnisrechnung auswirken würde, wird der effektive Anteil der Änderung im Zeitwert des Derivats in der Gesamtergebnisrechnung unter den nicht realisierten Gewinnen und Verlusten und im Eigenkapital in der Rücklage aus der Währungsumrechnung erfasst. Der ineffektive Anteil der Änderung im Zeitwert des Derivats wird sofort im Finanzergebnis erfasst.

Handelt es sich bei einem abgesicherten Posten um einen nicht-finanziellen Vermögenswert wird der im Eigenkapital akkumulierte Betrag den fortgeführten Anschaffungskosten des Vermögenswerts zugerechnet. In den übrigen Fällen wird der im Eigenkapital akkumulierte Betrag in derselben Periode in die Gesamtergebnisrechnung umklassifiziert, in der die abgesicherte Position ergebniswirksam wird. Wenn das Absicherungsinstrument die Kriterien für die Buchung von Absicherungsgeschäften nicht mehr erfüllt, ausläuft, oder verkauft, geschlossen oder ausgeübt wird oder die Bestimmung als Absicherungsinstrument rückgängig gemacht wird, wird die Buchung als Absicherungsgeschäft zukünftig nicht fortgeführt. Sofern eine erwartete Transaktion nicht mehr eintreten wird, wird der entsprechend im Eigenkapital gebildete Posten in die Gesamtergebnisrechnung umgegliedert.

Abtrennbare eingebettete Derivate

Veränderungen im Zeitwert abgetrennter eingebetteter Derivate werden sofort in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Andere nicht-Handels-Derivate

Sofern ein derivatives Finanzinstrument keiner Sicherungsbeziehung zugeordnet wird, die es zur Buchung als Absicherungsinstrument qualifiziert, werden alle Änderungen des Zeitwerts sofort in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Zum Berichtsstichtag hatte der Powerland-Konzern keine ausstehenden derivativen Finanzinstrumente.

4.9 RÜCKSTELLUNGEN

Rückstellungen werden gebildet für gegenwärtige rechtliche oder abgeleitete Verpflichtungen für ein in der Vergangenheit liegendes Ereignis, wenn ein Ressourcenabfluss, der zu einem wirtschaftlichen Nachteil führt, wahrscheinlich ist, um die Verpflichtung zu begleichen, und eine verlässliche Schätzung über die Höhe des Betrags vorgenommen werden kann.

Sofern der Zeitwert des Geldes ein wesentliches Ausmaß hat, wird der Rückstellungsbetrag mit einem Zinssatz vor Steuern, der den gegenwärtigen Marktverhältnissen und dem Risiko der Verbindlichkeit angemessen ist, auf den Barwert abgezinst.

Rückstellungen werden zu jedem Berichtsstichtag überprüft und an die beste mögliche Schätzung angepasst. Rückstellungen werden aufgelöst, wenn eine Inanspruchnahme nicht länger wahrscheinlich ist.

Für in der Zukunft erwartete Verluste werden keine Rückstellungen gebildet. Für Drohverluste aus Verträgen des Konzerns können für die laufenden Verpflichtungen Rückstellungen gebildet werden.

4.10 ARBEITGEBERLEISTUNGEN FÜR MITARBEITER**4.10.1 Kurzfristige Arbeitgeberleistungen**

Löhne, Gehälter, Sozialversicherungsbeiträge, bezahlter Jahresurlaub, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Boni und nicht-monetäre Leistungen werden als Aufwand in dem Jahr verbucht, in dem der Mitarbeiter für den Konzern tätig ist.

Sich kurzfristig anhäufende bezahlte Abwesenheitszeiten wie Jahresurlaub werden als Aufwand erfasst, wenn der Mitarbeiter durch seine geleistete Dienstzeit einen steigenden Anspruch auf zukünftige bezahlte Abwesenheitszeiten erworben hat. Sich kurzfristig nicht kumulierende Abwesenheitszeiten wie Krankheitstage werden im Zeitpunkt ihres Entstehens als Aufwand erfasst.

Boni werden als Aufwand erfasst, wenn eine aktuelle rechtliche oder ableitbare Verpflichtung zur Zahlung als Ergebnis zurückliegender Ereignisse besteht, und wenn für den Betrag der Verpflichtung eine hinreichend genaue Schätzung vorgenommen werden kann.

4.10.2 Beitragsorientierter Pensionsplan

Der Powerland-Konzern leistet Beiträge zu den gesetzlich vorgeschriebenen Sozialversicherungssystemen. Die noch nicht gezahlten Beiträge werden als Verbindlichkeit erfasst.

4.11 BESTEUERUNG**(a) Steuern vom Einkommen und Ertrag**

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beinhalten alle Steuern auf das zu versteuernde Ergebnis der einzelnen Konzerngesellschaften.

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steuern setzen sich aus den laufenden Steuern und den latenten Steuern zusammen.

(i) *Laufende Steuern*

Laufende Steuern sind die Steuern vom Einkommen und Ertrag, die in Abhängigkeit vom zu versteuernden Gewinn oder Verlust in einer Periode zu zahlen sind bzw. erstattet werden.

Die Bewertung erfolgt anhand der Steuersätze, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, zu erwarten ist. Die laufenden Steuern für die aktuellen und früheren Berichtsperioden werden mit dem von den Steuerbehörden zu erwartenden Erstattungsbetrag bzw. dem an diese zu leistenden erwarteten Zahlungsbetrag angesetzt. Dabei werden zur Ermittlung die Steuersätze und Steuergesetze in der zum Berichtsstichtag gültigen Fassung zugrunde gelegt.

(ii) *Latente Steuern*

Nach der Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) werden aktive und passive latente Steuern mit der künftigen Steuerwirkung angesetzt, die sich aus den temporären Unterschieden zwischen den Wertansätzen in der handels- und steuerrechtlichen Bilanzierung von Aktiv- und Passivposten ergibt.

Latente Steuern werden für alle temporären Unterschiedsbeträge gebildet, außer, wenn die latenten Steuern aus der erstmaligen Einbeziehung eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit im Rahmen einer Transaktion, die kein Unternehmenszusammenschluss ist, stammen und zum Zeitpunkt der Transaktion weder den bilanziellen noch den steuerlichen Ertrag berühren.

Passive latente Steuern werden für temporäre Unterschiedsbeträge in Verbindung mit Anteilen an Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen gebildet, sofern der Konzern keinen Einfluss auf die Umkehrbarkeit der temporären Unterschiedsbeträge hat und die Umkehrbarkeit in der vorhersehbaren Zukunft unwahrscheinlich ist. Aktive latente Steuern aus abzugsfähigen temporären Unterschiedsbeträgen in Verbindung mit solchen Anteilen und Beteiligungen werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftige zu versteuernde Gewinne in ausreichender Höhe vorhanden sind, und eine Umkehrbarkeit der temporären Unterschiedsbeträge in der vorhersehbaren Zukunft wahrscheinlich ist.

Aktive latente Steuern werden nur in dem Umfang berücksichtigt, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftige zu versteuernde Gewinne in ausreichender Höhe vorhanden sind, gegen die die abzugsfähigen temporären Unterschiedsbeträge, nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht ausgeschöpften Steuergutschriften verrechnet werden können. Der Buchwert der aktiven latenten Steuern wird zu jedem Berichtsstichtag überprüft. Wenn es nicht länger wahrscheinlich ist, dass die zu versteuernden Gewinne es erlauben, von Teilen oder den gesamten aktiven latenten Steuern zu profitieren, wird der Buchwert der aktiven latenten Steuern entsprechend angepasst. Sofern es wahrscheinlich wird, dass zu versteuernde Gewinne in ausreichendem Umfang zur Verfügung stehen, wird eine solche Anpassung in dem Umfang revidiert, in dem zu versteuernde Gewinne vorhanden sind.

Latente aktive und passive Steuern werden gegeneinander aufgerechnet, sofern ein gerichtlich durchsetzbares Recht besteht, und die latenten Einkommensteuern gegenüber derselben Steuerbehörde sich entweder

- (i) auf dieselbe zu steuernde Einheit beziehen; oder
- (ii) auf unterschiedliche zu steuernde Einheiten, die beabsichtigen, entweder laufende aktive und passive latente Steuern auf einer saldierten Basis zu verrechnen, oder die aktiven latenten Steuern zu realisieren und gleichzeitig die passiven latenten Steuern für alle zukünftigen Perioden, in denen der Ansatz nennenswerter Beträge latenter aktiver oder passiver Steuern erwartet wird, auszugleichen.

Latente Steuern werden als Ertrag oder Aufwand erfasst und in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, sofern die den Steuern zugrunde liegenden Posten nicht kreditiert oder belastet sind, derselben Periode zugeordnet sind oder direkt gegen das Eigenkapital verrechnet werden.

Latente Steueraktiva und -passiva werden mit den für das Geschäftsjahr erwarteten Steuersätzen bewertet, in denen die Aktiva realisiert bzw. die Passiva ausgeglichen werden, und basierend auf den Steuersätzen und Steuergesetzen die zum Berichtsstichtag gültig sind.

(iii) Laufende und latente Steuern für das Berichtsjahr

Latente Steuern werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, sofern die zugrundeliegenden Sachverhalte nicht in der Gesamtergebnisrechnung oder direkt im Eigenkapital berücksichtigt werden. In diesem Fall werden auch die laufenden und latenten Steuern im Sonstigen Gesamtergebnis bzw. direkt im Eigenkapital ausgewiesen. Wenn laufende oder latente Steuern aus der erstmaligen Einbeziehung eines Unternehmenszusammenschlusses entstehen, wird der Steuereffekt in der Rechnungslegung des Unternehmenszusammenschlusses ausgewiesen.

(b) Sonstige Steuern

Die Umsätze des Powerland-Konzerns in China unterliegen der Mehrwertsteuer mit einem Steuersatz auf inländische Umsätze von 17%. Die Mehrwertsteuer auf Vorleistungen ist von der Mehrwertsteuer auf die Umsätze abzugsfähig. Der Nettobetrag aus Mehrwertsteuern und sonstigen Steuern, wie Pachten für Landnutzungsrechte, zahlbar an bzw. erstattbar durch die Steuerbehörden wird gemäß den Anforderungen in China in den Posten Sonstige Verbindlichkeiten bzw. Sonstige Forderungen in der Bilanz ausgewiesen.

Umsätze, Erträge, Aufwendungen und Vermögenswerte werden netto, d.h. ohne Mehrwertsteuer, ausgewiesen. Ausnahmen bestehen in den folgenden Fällen:

- (i) auf die Vorleistungen und andere Vermögenswerte entfallene Mehrwertsteuer ist nicht durch die Steuerbehörden erstattungsfähig. In diesem Fall wird die Mehrwertsteuer als Bestandteil der Anschaffungskosten des Vermögenswerts bzw. der Aufwendungen verbucht, und
- (ii) Forderungen und Verbindlichkeiten werden einschließlich der Mehrwertsteuer ausgewiesen.

Pachten für Landnutzungsrechte und sonstige Steuern fallen unabhängig vom zu versteuernden Gewinn an und werden im Posten Verwaltungsaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen erfolgswirksam erfasst.

4.12 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND EVENTUALFORDERUNGEN

Eine Eventualverbindlichkeit ist eine vertraglich vereinbarte mögliche künftige Verbindlichkeit aufgrund zurückliegender Ereignisse, deren Eintreten von ungewissen zukünftigen Entwicklungen abhängig ist, die nicht durch den Konzern beeinflussbar sind, oder eine Verbindlichkeit, die nicht erfasst wurde, weil ein Mittelabfluss zur Begleichung nicht wahrscheinlich ist. In sehr seltenen Fällen entsteht eine Eventualverbindlichkeit, weil eine Verbindlichkeit aufgrund fehlender zuverlässiger Einschätzung ihrer Höhe nicht als bilanzielle Verbindlichkeit angesetzt werden kann.

Eine Eventualforderung ist eine vertraglich vereinbarte mögliche künftige Forderung aufgrund zurückliegender Ereignisse, deren Eintreten von ungewissen zukünftigen Entwicklungen abhängig ist, die nicht durch den Konzern beeinflussbar sind. Der Powerland-Konzern weist keine Eventualforderungen aus. Das Bestehen von Eventualforderungen wird berichtet, sofern der Zufluss wirtschaftlicher Vorteil wahrscheinlich, aber nicht so gut wie sicher ist.

4.13 DIVIDENDEN

Dividenden werden berücksichtigt, sofern ein Recht auf Erhalt der Zahlung besteht. Im Fall von Vorabdividenden an Aktionäre, entsteht dieses Recht mit dem Beschluss des Vorstands. Im Fall von Jahresenddividenden entsteht das Recht mit dem Beschluss der Aktionäre in der Hauptversammlung.

4.14 UMSATZREALISIERUNG

Der Umsatz wird zum Zeitwert bei Realisierung unter Abzug von gewährten Skonti und Rabatten ausgewiesen.

Der Umsatz wird in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass dem Konzern die wirtschaftlichen Vorteile aus dem Geschäft zufließen werden, der Umsatzbetrag und die entstandenen Kosten zuverlässig zu ermitteln sind sowie die spezifischen Kriterien des Powerland-Konzerns für die Umsatzrealisierung für sämtliche Aktivitäten des Konzerns wie folgt erfüllt sind:

(a) Verkäufe von Waren

Umsatz aus dem Verkauf von Waren wird realisiert, wenn die maßgeblichen Risiken und der Nutzen aus dem Besitz der Waren auf den Kunden übergegangen sind, und der Konzern keine üblicherweise mit dem Besitz verbundene Managementbeteiligung und keine Kontrolle über die verkauften Waren mehr hat. Dieser Fall tritt mit der Auslieferung der Waren und der Annahme seitens des Kunden ein. Ein Umsatz wird nicht realisiert, sofern erhebliche Unsicherheit hinsichtlich der Vereinnahmung fälliger Entgelte, damit verbundener Kosten oder einer möglichen Rückabwicklung des Verkaufs besteht.

(b) Dienstleistungen

Umsatz aus Dienstleistungen wird realisiert, wenn die Dienstleistung erbracht wurde und der damit verbundene Umsatz verlässlich ermittelt werden kann.

(c) Zinserträge

Zinserträge werden gemäß ihrer Entstehung zeitanteilig auf Basis der ausstehenden Kapitalbeträge und der maßgeblichen Zinssätze unter Anwendung der Effektivzinsmethode vereinnahmt.

4.15 ZUSCHÜSSE DER ÖFFENTLICHEN HAND

Zuschüsse der öffentlichen Hand werden vereinnahmt, wenn hinreichende Sicherheit für den Mittelzufluss gegeben ist, und alle für die Gewährung erforderlichen Bedingungen erfüllt sind. Sofern der Zuschuss in Verbindung zu einem Aufwandsposten steht, wird der Zuschuss in der Gewinn- und Verlustrechnung als Ertrag erfasst und über denselben Zeitraum abgegrenzt wie die zugrunde liegenden Kosten anfallen, die durch den Zuschuss ausgeglichen werden sollen. Sofern der Zuschuss in Verbindung zu einem Vermögenswert steht, wird der Zeitwert als latenter Kapitalzuschuss bilanziert und über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts in gleichbleibenden jährlichen Beträgen als Sonstiger betrieblicher Ertrag in der Gewinn- und Verlustrechnung vereinnahmt.

Bei öffentlichen Zuschüssen, die als Sonstiger betrieblicher Ertrag vereinnahmt werden, handelt es sich um Mittel, die dem Powerland-Konzern als Zuschuss von lokalen Behörden in Anerkennung der Anstrengungen zum Aufbau eines chinesischen Markennamens, der Steigerung der Exporte sowie für die weitere Entwicklung zugeflossen sind.

4.16 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Aufwendungen für die Eigenentwicklung von Produkten werden als immaterielle Vermögenswerte erfasst, sofern sie im Zusammenhang mit der Erstellung neuer oder erheblich verbesserter Produkte und Prozesse angefallen sind, und der Konzern nachweisen kann, dass die Produkt- oder Prozessentwicklung technisch möglich ist, die erforderlichen Ressourcen zur Fertigstellung der Entwicklung vorhanden sind und die Absicht zur Fertigstellung der Entwicklung und zur Vermarktung der Produkte zur Erzielung zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens besteht.

Aufwendungen, die die vorgenannten Kriterien von Entwicklungskosten nicht erfüllen, sowie Forschungsaufwendungen und Aufwendungen für interne Projekte werden erfolgswirksam im Zeitpunkt ihres Entstehens erfasst.

Forschungsausgaben einschließlich der Kosten für das Design und die Musterfertigung neuer Modelle werden erfolgswirksam als Aufwand im Geschäftsjahr ihres Entstehens erfasst.

4.17 OPERATING LEASING-VERHÄLTNISSE

Leasing-Verhältnisse von Vermögenswerten, bei denen ein maßgeblicher Teil der Risiken und des Nutzens aus dem Besitz beim Leasinggeber liegen, werden als Operating Leasing-Verhältnisse klassifiziert. Die Leasingzahlungen dafür werden linear auf die Laufzeit aufgeteilt und erfolgswirksam als Aufwand erfasst.

Sofern der Powerland-Konzern Vermögenswerte über Operating Leasing-Verhältnisse nutzt, werden die entsprechenden Leasingzahlungen linear auf die Laufzeit aufgeteilt und als Aufwand erfasst.

4.18 LEASING VON LAND UND GEBÄUDEN

Bei Leasing-Verhältnissen über Land und Gebäude werden die Komponenten Land und Gebäude für die Klassifizierung des Leasings einzeln betrachtet. Die Leasing-Verhältnisse werden dann als Operating Leasing-Verhältnis oder als Finanzierungs-Leasing-Verhältnis entsprechend der Vorgehensweise bei den übrigen Vermögenswerten behandelt.

4.19 FINANZIERUNGSKOSTEN

Eine Aktivierung von Finanzierungskosten erfolgt, wenn diese einem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts direkt zuzuordnen sind. Die Kapitalisierung von Finanzierungskosten beginnt mit Aufnahme der Aktivitäten, den Vermögenswert für die vorgesehene Nutzung bzw. den Verkauf herzurichten und dem Anfall der korrespondierenden Ausgaben und Finanzierungskosten. Die Finanzierungskosten werden bis zur Fertigstellung des Vermögenswerts für die vorgesehene Nutzung kapitalisiert. Sofern der sich ergebende Buchwert über dem erzielbaren Wert liegt, wird eine Wertminderung vorgenommen.

Alle übrigen Finanzierungskosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie entstanden sind.

4.20 NAHESTEHENDE UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Für die Zwecke der Erstellung des vorliegenden konsolidierten und zusammengefassten Abschlusses werden Parteien als nahestehend angesehen, wenn eine Konzerngesellschaft in der Lage ist, direkt oder indirekt Kontrolle oder erheblichen Einfluss auf eine andere Partei in Bezug auf finanzielle und operative Entscheidungen auszuüben, oder umgekehrt. Darüber hinaus sind Unternehmen unter gemeinsamer Kontrolle nahestehende Parteien. Nahestehende Parteien können sowohl Einzelpersonen als auch andere Einheiten sein. Nahestehende Parteien umfassen Personen in Schlüsselpositionen des Unternehmens, die direkt oder indirekt Entscheidungsbefugnis und Verantwortung für die Unternehmenseinheit tragen, namentlich den Vorstand und den Aufsichtsrat.

4.21 OPERATIVE SEGMENTE

Als operative Segmente des Powerland-Konzerns werden Aktivitäten bezeichnet,

- (a) die Geschäftsaktivitäten betreiben, die Umsatz erwirtschaften und Kosten verursachen (einschließlich Umsätze und Kosten aus Geschäftsbeziehungen mit anderen Teilen des Konzerns);
- (b) deren operative Ergebnisse regelmäßig durch den obersten Entscheidungsträger des Konzerns, d.h. den Vorstandsvorsitzenden, überprüft werden;
- (c) für die eigenständige Finanzinformationen vorliegen.

Ein operatives Segment kann auch Geschäftsaktivitäten betreiben, aus denen noch keine Umsätze resultieren.

Der Powerland-Konzern stellt separate Informationen für jedes Segment zur Verfügung, das die folgenden quantitativen Anforderungen erfüllt:

- (a) die Umsatzerlöse, bestehend aus externen Umsätzen mit Kunden und internen Umsätzen mit anderen Segmenten oder Übertragungen, betragen mindestens 10 % des Konzernumsatzes bzw. des Umsatzes sämtlicher operativen Segmente;
- (b) der absolute Betrag der Gewinne oder Verluste erreicht mindestens 10 % vom höheren Wert:
 - (i) des Konzerngewinns aller operativen Segmente, die keinen Verlust erwirtschafteten, und
 - (ii) des Konzernverlusts aller operativen Segmente, die einen Verlust erwirtschafteten.
- (c) die Vermögenswerte betragen mindestens 10 % der Vermögenswerte aller operativen Segmente des Konzerns.

Für operative Segmente die nicht alle quantitativen Anforderungen erfüllen, besteht ein Wahlrecht für die Segment-Berichterstattung, sofern die Unternehmensführung die Informationen zu dem Segment als nützlich für die Adressaten des Jahresabschlusses hält.

Der Gesamtumsatz aller Segmente soll zumindest 75 % des Konzernumsatzes abbilden. Operative Segmente, die im laufenden Geschäftsjahr im Einklang mit den quantitativen Anforderungen erstmals in die Segmentberichterstattung aufgenommen werden, erfordern – sofern vorhanden – zu Vergleichszwecken eine entsprechende Anpassung der Vorjahreswerte.

5 ANWENDUNG NEUER UND ÜBERARBEITETER IFRS

5.1 NEU ANGEWANDTE UND ÜBERARBEITETE IFRS

- i) Der Konzern hat alle EU IFRS die zum oder bereits vor dem 1. Januar 2011 gültig waren zur Erstellung der konsolidierten und zusammengefassten Abschlüsse für die Geschäftsjahre, die zum 31. Dezember 2011 und 2010 endeten angewandt.

Diese Anwendung resultierte in keinerlei Änderungen der Konzernrechnungslegung und hatte keinen materiellen Einfluss auf die berichtete Vermögenslage, Ertragslage oder Kapitalflussrechnung des Konzerns für die Geschäftsjahre, die zum 31. Dezember 2011 und 2010 endeten.

- ii) Rahmenbedingungen zur Erstellung und Vorstellung des Jahresabschlusses („Rahmenbedingungen“)
Die Rahmenbedingungen definieren die Konzeptionen zur Erstellung und Vorstellung des Jahresabschlusses für externe Dritte. Sie definieren keine Standards für einzelne konkrete Maßnahmen oder zu veröffentlichende Tatsachen.
- iii) Die folgenden im Berichtsjahr neu angewandten und überarbeiteten IFRS haben keinen materiellen Einfluss auf den konsolidierten und zusammengefassten Abschluss:
- (a) Änderung von IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards: Begrenzte Ausnahmen von Vergleichsangaben nach IFRS 7 für IFRS-Erstanwender“: Die Veröffentlichung von Vergleichsangaben ist für Erstanwender verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen.

Die Änderung erlaubt es Erstanwendern, dieselben Übergangsfristen zu nutzen, wie in der Änderung an IFRS 7 „Verbesserte Angaben zu Finanzinstrumenten“ für bestehende Anwender der IFRS vorgesehen. Das heißt, eine Unternehmenseinheit braucht keine Vergleichsangaben gemäß IFRS 7 zu veröffentlichen für (a) Geschäftsperioden, die vor dem 31. Dezember 2009 endeten, oder (b) für Bilanzen, deren frühester Vergleichszeitraum vor dem 31. Dezember 2009 beginnt.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

- (b) Der geänderte Standard IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ ist für Geschäftsjahre beginnend ab 1. Januar 2011 anzuwenden.

IAS 24 wurde überarbeitet wegen Bedenken, dass die Anwendung der bestehenden Veröffentlichungserfordernisse und die Definition verbundener Parteien in der Praxis zu komplex und schwierig handhabbar sind – insbesondere in Fällen starker staatlicher Kontrollen. Die Überarbeitung trägt den Bedenken wie folgt Rechnung:

- » für staatsnahe Unternehmenseinheiten werden teilweise Befreiungen vorgesehen. Zuvor mussten staatsnahe oder wesentlich beeinflusste Unternehmen sämtliche Transaktionen mit anderen vom selben Staat kontrollierten oder wesentlich beeinflussten Einheiten veröffentlichen. Nach der Überarbeitung des Standards müssen nur noch einzelne oder in ihrer Gesamtheit wesentliche Transaktionen mit verbundenen Parteien offengelegt werden.
- » die Definition einer verbundenen Partei wurde vereinfacht und Widersprüchlichkeiten wurden eliminiert. Darüber hinaus wurden erläuternde Beispiele ergänzt. Für einige Unternehmen kann sich der Kreis der veröffentlichungspflichtigen verbundenen Parteien dadurch erweitern. Im Wesentlichen betrifft die Überarbeitung Unternehmen, die Teil eines Konzerns mit Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen sind, sowie Aktiengesellschaften, die in Beziehungen zu anderen Unternehmenseinheiten stehen.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

- (c) Die Änderungen zu IAS 32 „Klassifizierung von Bezugsrechten“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend ab 1. Februar 2010.

Die Überarbeitung betrifft die Behandlung von Bezugsrechten (Bezugsrechte, Optionen oder Optionsscheine), die in einer anderen als der funktionalen Währung des Emittenten begeben werden. Bislang wurden derartige Bezugsrechte als derivative Verbindlichkeiten behandelt, da aufgrund der Wechselkursveränderungen das Kriterium des festen Bezugsverhältnisses nicht erfüllt war. Demgegenüber sieht die Überarbeitung vor, dass solche Bezugsrechte unabhängig von der Währung, in der der Ausübungspreis denominiert ist, als Eigenkapital klassifiziert werden, sofern das Unternehmen die Bezugsrechte, Optionen oder Optionsscheine allen bestehenden Eigentümern gemäß ihrem Anteil an nicht-derivativen Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens anbietet.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

- (d) Die Änderungen des IFRIC 14, IAS 19 „Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswerts, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend ab 1. Januar 2011.

Die Änderung gilt unter den begrenzten Umständen, unter denen ein Unternehmen Mindestfinanzierungsvorschriften unterliegt und eine Vorauszahlung der Beiträge leistet, um diese Anforderungen zu erfüllen. Die Änderung erweitert die Umstände, unter denen der Nutzen einer solchen Vorauszahlung als Vermögenswert ausgewiesen wird.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

- (e) IFRIC 19 „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente“ ist verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend ab 1. Juli 2010.

IFRIC 19 bezeichnet Transaktionen, bei denen ein Unternehmen Aktien oder andere Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens zur vollen oder teilweisen Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an einen Gläubiger ausgibt (Debt-to-Equity-Swap). IFRIC 19 ist nicht anzuwenden auf Vereinbarungen, nach denen eine Verbindlichkeit gemäß den ursprünglichen Bedingungen der Finanzverbindlichkeit durch ein Eigenkapitalinstrument getilgt wird (wie beispielweise Wandelanleihen für die weiterhin IAS 32 anzuwenden ist). Ferner macht IFRIC 19 keine Vorgaben für die ordnungsgemäße Verbuchung seitens des Gläubigers. Bei Transaktionen, auf die IFRIC 19 anzuwenden ist, ist im Fall der vollständigen Tilgung einer Finanzverbindlichkeit das dafür ausgegebene Eigenkapitalinstrument mit dem Zeitwert zu bewerten, und ein Unterschiedsbetrag zwischen diesem Zeitwert und dem Buchwert der getilgten Finanzverbindlichkeit erfolgswirksam zu erfassen. Im Fall der teilweisen Tilgung einer Finanzverbindlichkeit kann eine Aufteilung des Unterschiedsbetrags, abhängig von den Vertragsbedingungen der verbleibenden Finanzverbindlichkeit, im Verhältnis der getilgten zur verbleibenden Finanzverbindlichkeit erforderlich werden.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

- (f) Die Verbesserungen von IFRS (2010) sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend ab 1. Januar 2011. Ausgenommen davon sind die Überarbeitungen des IFRS 3 (2008) und des IAS 27 (2008), die bereits für Geschäftsjahre beginnend ab 1. Juli 2010 anzuwenden sind.

- (i) Änderungen des IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards:

Die Änderung stellt klar, dass ein erstmaliger Anwender im Fall der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bzw. der Nutzung der Ausnahmen des IFRS 1 nach Veröffentlichung eines Zwischenberichts gemäß IAS 34 aber vor Veröffentlichung des ersten Jahresabschlusses nach IFRS die Veränderungen und die Überleitungsrechnung zwischen den vorherigen angewandten Rechnungslegungsvorschriften und den IFRS erläutern soll. Die Anforderungen des IAS 8 sind in solchen Fällen nicht anzuwenden.

Die Änderungen stellen darüber hinaus klar, dass ein Erstanwender einen ereignisorientierten Zeitwert zum Bewertungsstichtag als Ersatz für die Anschaffungskosten verwenden darf für Bewertungssachverhalte, die nach dem Übergang auf IFRS aber innerhalb der Berichtsperiode des ersten Jahresabschlusses nach IFRS entstanden sind. Sich daraus ergebende Wertkorrekturen sollen zum Bewertungsstichtag direkt im Eigenkapital verrechnet werden.

Die Änderungen des IFRS 1 ermöglichen es Erstanwendern ferner, die Buchwerte gemäß den vorherigen Rechnungslegungsvorschriften für Vermögenswerte des Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte fortzuführen. Dieses Wahlrecht kann auf der Ebene der einzelnen Vermögenswerte ausgeübt werden.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

- (ii) Änderungen des IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“:

Die Änderungen betreffen die Einführung eines Wahlrechts bei der Bewertung von nicht beherrschenden Anteilen entweder zum Zeitwert oder mit dem anteiligen identifizierbaren Nettovermögen zum Zeitpunkt des Erwerbs gemäß IFRS 3 (2008). Das Wahlrecht besteht nur für nicht beherrschenden Anteile im aktuellen Eigentum, für die dem Inhaber im Liquidationsfall ein Anspruch auf das anteilige Nettovermögen zusteht. Alle übrigen nicht beherrschenden Anteile sollen zum Zeitwert des Erwerbs bewertet werden, sofern sich durch die IFRS keine andere Bewertungsbasis ergibt.

Die Änderungen präzisieren ferner, dass die laufenden Anforderungen an die Bewertung von Ansprüchen eines Erwerbers, die aktienbasierte Vergütungstransaktionen gemäß IFRS 2 ersetzen, zum Erwerbsstichtag (marktbasierter Wert) auch auf aktienbasierte Vergütungstransaktionen anzuwenden sind, die nicht durch andere Ansprüche ersetzt werden. Darüber hinaus ist der markt-basierte Wert von Ersatzansprüchen auf die übertragene Gegenleistung aus dem Unternehmenszusammenschluss und Vergütung nach dem Zusammenschluss aufzuteilen, unabhängig davon, ob der Erwerber zur Umwandlung seiner Ansprüche verpflichtet ist, oder diese freiwillig wandelt.

Die Änderungen stellen schließlich klar, dass IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“, IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ sowie IFRS 7 „Finanzinstrumente: Offenlegungen“ auf bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenszusammenschlüssen, deren Erwerb vor Anwendung des IFRS 3 (2008) erfolgt ist, nicht anzuwenden sind.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

(iii) Änderungen des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Offenlegungen“:

Die Änderungen spezifizieren die quantitativen und qualitativen Offenlegungsanforderungen über Risiken aus Finanzinstrumenten und legen eine textliche Erläuterung nahe, sofern die Risikokonzentration nicht aus den quantitativen Angaben offensichtlich hervorgeht.

Die Anforderungen an die Erläuterungen der Kreditrisiken, einschließlich gehaltener Sicherheiten, wurden verringert. Die Buchwerte der überfälligen oder wertgeminderten Vermögenswerte, sofern diese nicht neu verhandelt wurden, müssen nicht mehr offengelegt werden.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

(iv) Änderung von IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“:

Die Änderungen präzisieren, dass die Analyse der Bestandteile des Sonstigen Gesamtergebnisses entweder in der (primären) Eigenkapitalveränderungsrechnung oder im Anhang des Jahresabschlusses erfolgen kann.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

(v) Folgeänderungen von IAS 27 „Konzern- und separate Einzelabschlüsse“ auf IAS 21 „Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“, IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ und IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“:

Es wird klargestellt, dass die als Folge der Überarbeitung des IAS 27 (überarbeitet 2008) vorgenommenen Änderungen an den IAS 21, 28 und 31 zukünftig mit Anwendung des Standards (verpflichtend für Geschäftsjahre ab dem 1. Juli 2009; frühere Anwendung war zulässig) verpflichtend umzusetzen sind. Als Ausnahme davon werden bestimmte Anforderungen der IAS 28 und 31 im Zusammenhang mit der Rechnungslegung im Einzelabschluss des Investors rückwirkend angewandt.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

(vi) Änderungen von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“:

Die Änderung unterstreicht, dass die Offenlegung wesentlicher Transaktionen und Ereignisse zur Aktualisierung der relevanten im zurückliegenden Jahresabschluss gegebenen Informationen erforderlich ist. In IAS 34 wurden die Ereignisse und Transaktionen, für die eine Offenlegung erforderlich ist, näher präzisiert. Ferner wurde eine Leitlinie für die Abdeckung der Informationsanforderungen zu den Finanzinstrumenten ergänzt.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

(vii) Änderungen von IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“:

Die Änderung präzisiert, dass der Zeitwert von Prämienanrechten die Gegenleistung gewährter Rabatte und Boni einschließt, die ansonsten Kunden angeboten worden wären, die keine Prämien erhalten hätten.

Aus der Anwendung der Änderung ergaben sich keine Auswirkungen im Berichtsjahr.

5.2 NEU NICHT ANGEWANDTE IFRS UND INTERPRETATIONEN

Die folgenden neuen oder überarbeiteten Standards, Interpretationen und Änderungen bereits veröffentlichter Standards wurden verabschiedet, aber vom Powerland-Konzern für das zum 31. Dezember 2011 beendete Geschäftsjahr im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss noch nicht angewandt:

Die Änderungen des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Offenlegungen – Übertragungen von finanziellen Vermögenswerten“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Juli 2011 beginnen:

Eine Unternehmenseinheit kann Vereinbarungen abschließen, wie beispielweise das Schulden-Factoring, die in der Rechnungslegung zum teilweisen oder vollständigen Übergang des finanziellen Vermögenswerts auf eine andere Partei führen. Die Änderung des Standards erfordert die Offenlegung sämtlicher Informationen bezüglich aller zum Berichtsstichtag übertragenen finanziellen Vermögenswerte, die nicht ausgebucht wurden, sowie über alle anhaltenden Engagements in übertragenen Vermögenswerten, die ausgebucht wurden, unabhängig davon, wann die Übertragung erfolgt ist.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung dieser Änderung, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2012 feststellbar sind.

5.3 NEU NOCH NICHT ANZUWENDEnde IFRS UND INTERPRETATIONEN

- (a) IFRS 9 „Finanzinstrumente – Klassifizierung und Bewertung“ und IFRS 7 „Finanzinstrumente: Offenlegungen – Umstellungsoffenlegung“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2015 beginnen:

Der Standard beschreibt die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten. Alle finanziellen Vermögenswerte sollen gemäß dem Geschäftsmodell des Konzerns für das Management der finanziellen Vermögenswerte und der vertraglichen Zahlungsmittelflüsse der Vermögenswerte klassifiziert werden. Finanzielle Vermögenswerte werden erstmals zum Zeitwert und im Fall nicht zum Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswerte zuzüglich wesentlicher Transaktionskosten nicht erfolgswirksam erfasst. In der Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Zeitwert bewertet. Finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Zeitwert bewertet. Demgegenüber sollen Veränderungen des eigenen Kreditrisikos bezüglich der Fair-Value-Option für finanzielle Verbindlichkeiten im Sonstigen Gesamtergebnis erfasst werden.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2015 feststellbar sind.

- (b) Die Anwendung von IFRS 10 „Konzernabschluss“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

IFRS 10 ersetzt die Teile des IAS 27 „Konzern- und separate Einzelabschlüsse“, die sich auf den Konzernabschluss beziehen. SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“ wurde mit Herausgabe des IFRS 10 gestrichen. Nach IFRS 10 gilt allein die Kontrolle als Kriterium für die Konsolidierung. Darüber hinaus beinhaltet IFRS 10 eine neue Definition der Kontrolle, die aus drei Elementen besteht: (a) Machtbefugnis über eine Beteiligungsgesellschaft, (b) Anspruch auf variable Erträge aus dem Engagement in der Beteiligungsgesellschaft und (c) die Fähigkeit, die Machtbefugnis über die Beteiligungsgesellschaft zur Beeinflussung der Erträge des Investors zu nutzen. IFRS 10 enthält ausführliche Leitlinien zur Handhabung dieser komplexen Sachverhalte.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (c) Die Anwendung von IFRS 11 „Gemeinsame Bestimmungen“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

IFRS 11 ersetzt IAS 31 „Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen“. IFRS 11 befasst sich mit der Klassifizierung von gemeinsamen Vereinbarungen, bei denen zwei oder mehr Parteien gemeinsam die Kontrolle ausüben. SIC-13 „Gemeinsam kontrollierte Unternehmenseinheiten – nicht-finanzielle Einlagen durch Partnerunternehmen“ wurde mit Herausgabe des IFRS 11 gestrichen. Nach IFRS 11 werden gemeinsame Vereinbarungen in Abhängigkeit von den Rechten und Pflichten der Vertragsparteien als gemeinschaftliche Betriebe oder Gemeinschaftsunternehmen klassifiziert. Demgegenüber gab es nach IAS 31 drei Arten von gemeinsamen Vereinbarungen: gemeinsam kontrollierte Unternehmenseinheiten, gemeinsam kontrollierte Vermögenswerte und gemeinsam kontrollierte Betriebe.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (d) Die Anwendung von IFRS 12 „Offenlegung von Beteiligungen an anderen Unternehmenseinheiten“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

IFRS 12 „Offenlegung von Beteiligungen an anderen Unternehmenseinheiten“ kombiniert verschiedene bestehende Offenlegungspflichten, die zuvor und in einigen Fällen mit sich überschneidenden Anforderungen in IAS 27 „Konzern- und separate Einzelabschlüsse“, in IAS 28 „Beteiligungen an assoziierten Unternehmen“ sowie in IAS 31 „Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen“ enthalten waren, und macht diese konsistent. Darüber hinaus werden einige neue Offenlegungspflichten eingeführt, insbesondere bezüglich nicht-konsolidierten strukturierten Unternehmenseinheiten, bei denen durch die Finanzkrise ein Mangel an Transparenz hinsichtlich der Risiken offensichtlich geworden ist.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (e) Die Anwendung von IFRS 13 „Zeitwert-Bewertung“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen, wobei eine frühere Anwendung zulässig ist:

IFRS 13 „Zeitwert-Bewertung“ definiert eine Grundstruktur für die Ermittlung von Zeitwerten und erfordert Angaben über die Zeitwert-Bewertung. IFRS 13 macht keine Aussage darüber, wann ein Vermögenswert, eine Verbindlichkeit oder ein eigenes Eigenkapitalinstrument einer Unternehmenseinheit zum Zeitwert zu bewerten ist; dieser Sachverhalt wird in anderen IFRS-Standards behandelt.

Der Standard ist anzuwenden, wenn ein anderer IFRS-Standard eine Bewertung zu Zeitwerten bzw. Angaben über die Zeitwert-Bewertung zulässt oder erfordert, mit Ausnahme der folgenden Fälle: (a) aktienbasierte Vergütungstransaktionen gemäß IFRS 2 „anteilsbasierte Vergütungen“, (b) Leasingtransaktionen gemäß IAS 17 „Leasing“, (c) Bewertungsmethoden, die Ähnlichkeit mit der Zeitwert-Bewertung aufweisen, aber keine Zeitwerte darstellen, wie dem Nettoveräußerungswert gemäß IAS 2 „Vorräte“ oder dem Nutzungswert gemäß IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (f) Die Anwendung des überarbeiteten IAS 27 „Einzelabschlüsse“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

Der überarbeitete Standard enthält Rechnungslegungsanforderungen bezüglich den Anteilen an Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen, wenn Einzelabschlüsse erstellt werden. Das Unternehmen muss solche Beteiligungen entweder zu Anschaffungskosten oder gemäß IFRS 9 oder im Einzelabschluss bilanzieren.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (g) Die Anwendung des überarbeiteten IAS 28 „Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

Der überarbeitete Standard definiert die Bilanzierung nach der Equity-Methode, wonach Beteiligungen in assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen erstmalig zu Anschaffungskosten und anschließend, bereinigt um Veränderungen nach dem Erwerb, mit dem Anteil des Investors am Nettoveräußerungswert der Beteiligung bilanziert werden. In der Gewinn- und Verlustrechnung des Investors fließt der Anteil am Gewinn bzw. Verlust der Beteiligungsgesellschaft ein, während das anteilige Gesamtergebnis der Beteiligungsgesellschaft im Sonstigen Gesamtergebnis des Investors ausgewiesen wird.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (h) Die Änderungen des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses – Darstellung der Posten des Sonstigen Gesamtergebnisses“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Juli 2012 beginnen:

Die Änderungen dieses Standards verpflichten Unternehmen, die Einzelposten des Sonstigen Gesamtergebnisses nach Aufwandsarten und die Konzernposten nach den folgenden zwei Kategorien auszuweisen: (a) Posten, die nachfolgend in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden können (Umgliederungsbeträge), und (b) Posten, die nicht mehr umgegliedert werden. IAS 1 erlaubt Unternehmen, die Posten des Sonstigen Gesamtergebnisses entweder abzüglich der darauf entfallenden Steuereffekte oder vor Steuern und die entfallenden Steuern in einem aggregierten Betrag auszuweisen. Unternehmen werden dieses Wahlrecht der Steuerbehandlung auch zukünftig haben. Allerdings muss die Steuer bei Darstellung der Posten des Sonstigen Gesamtergebnisses vor Steuern auf die beiden Gruppen des Sonstigen Gesamtergebnisses aufgeteilt und separat ausgewiesen werden.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung dieser Änderung, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2012 feststellbar sind.

- (i) Die Änderungen des IAS 12 „Latente Steuern – Wiedererlangung unterliegender Vermögenswerte“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2012 beginnen:

Die Änderung betrifft die Behandlung latenter Steuern bei der Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum Zeitwert gemäß IAS 40 „als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“. Obwohl IAS 12 die Bewertung latenter Steuern auf Basis der erwarteten Art der Realisierung des zugrundeliegenden Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit erfordert, ist der Zeitwert einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie häufig schwierig zu bestimmen und subjektiv. Als Folge davon wurde eine Ausnahmeregelung eingeführt, die die Vermutung zulässt, dass der Buchwert einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie beim Verkauf vollständig realisiert werden kann.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung dieser Änderung, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2012 feststellbar sind.

- (j) Die Änderungen des IAS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – starke Hyperinflation und Streichung der festen Termine für Erstanwender“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Juli 2011 beginnen:

Die Änderungen umfassen zwei Anpassungen: Die erste Anpassung gibt Leitlinien, wie eine Unternehmenseinheit nach einer Phase starker Inflation der funktionalen Währung, die die Einhaltung der IFRS unmöglich gemacht hatte, zur Darstellung der Abschlüsse in Übereinstimmung mit den IFRS zurückkehren kann. Die zweite Anpassung bezieht sich auf das feste Datum des 1. Januar 2004, ab dem bestimmte Ausbuchungstransaktionen neu dargestellt werden müssen, das durch die Formulierung „Datum des Übergangs auf IFRS“ ersetzt wurde.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung dieser Änderung, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2012 feststellbar sind.

- (k) Die Anwendung des überarbeiteten IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

Der überarbeitete Standard verpflichtet Unternehmenseinheiten, alle Veränderungen leistungsorientierter Verpflichtungen und des Zeitwerts des Planvermögens im Zeitpunkt ihrer Entstehung zu erfassen. Damit wird der Korridoransatz aufgehoben, der es Unternehmen erlaubte, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste unberücksichtigt zu lassen, sofern diese in einem Korridor von mehr als 10 % des Planvermögens und 10 % der Planverpflichtungen lagen, und darüber hinausgehende versicherungsmathematische Gewinne und Verluste abgegrenzt zu erfassen. Die Änderung sieht eine Aufteilung der Veränderung der Netto-Verbindlichkeiten / Netto-Vermögenswerte aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen in drei Kategorien vor: (a) Dienstzeitaufwand, der erfolgswirksam zu erfassen ist, (b) Nettozinsergebnis, das erfolgswirksam zu erfassen ist, sowie (c) Wertänderungen, die im Sonstigen Gesamtergebnis ausgewiesen werden und nicht mehr erfolgswirksam berücksichtigt werden dürfen.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung des Standards, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (l) Die Änderungen des IFRS 7 „Offenlegungen – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2013 beginnen:

Die Überarbeitung erfordert die Angabe von Informationen, die es dem Nutzer des Abschlusses ermöglichen, die Effekte bzw. möglichen Auswirkungen von Nettingvereinbarungen, einschließlich Aufrechnungsrechten bezüglich der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten des Unternehmens, auf die Finanzposition des Unternehmens zu bewerten.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung dieser Änderung, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2013 feststellbar sind.

- (m) Die Änderungen des IAS 32 „Finanzinstrumente – Darstellung“ sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2014 beginnen:

Die Überarbeitung befasst sich mit bestehenden Inkonsistenzen der gegenwärtigen Praxis bei Anwendung der Aufrechnungskriterien. Es wird die Bedeutung der Formulierung „es besteht gegenwärtig ein rechtlich durchsetzbares Recht zur Aufrechnung“ klargestellt, und dass einige Bruttoabwicklungssysteme tatsächlich als Nettoabwicklung angesehen werden können.

Der Konzern befindet sich in einem Abschätzungsprozess über die Auswirkungen der Umsetzung dieser Änderung, da die tatsächlichen Effekte erst im Geschäftsjahr 2014 feststellbar sind.

6 WESENTLICHE BILANZIELLE SCHÄTZUNGEN UND MANAGEMENTBEURTEILUNGEN

6.1 KRITISCHE MANAGEMENTBEURTEILUNGEN BEI DER ANWENDUNG DER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

Es sind keine kritischen Beurteilungen seitens des Managements bei der Anwendung der Konzernrechnungslegungsmethoden aufgetreten, die wesentlichen Einfluss auf die im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss vorgenommenen Bewertungen hatten.

6.2 WESENTLICHE QUELLEN VON UNSICHERHEIT BEI DEN SCHÄTZUNGEN

Im Folgenden werden die wesentlichen Annahmen für die zukünftige Entwicklung und andere wesentliche Quellen von Unsicherheit bezüglich der zum Bilanzstichtag vorgenommenen Schätzungen erläutert, die ein hohes Risiko für wesentliche Anpassungen der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten im folgenden Geschäftsjahr darstellen:

(a) Wertminderungen

Der Vorstand bestimmt die Höhe von Wertminderungen, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der erzielbare Betrag von Vermögenswerten geringer ist als der Buchwert. Die Buchwerte der Vermögenswerte werden periodisch überprüft, um zu beurteilen, ob die erzielbaren Beträge unter die Buchwerte gesunken sind. Die betroffenen Vermögenswerte werden einem Impairmenttest unterzogen, sobald Ereignisse oder Veränderungen im Umfeld darauf hindeuten, dass der ausgewiesene Buchwert nicht realisierbar sein könnte. Sofern dies der Fall ist, wird der Buchwert auf den erzielbaren Betrag wertgemindert.

Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem um die Kosten der Veräußerung verminderten Zeitwert und dem Nutzungswert. Für die Ermittlung des Nutzungswerts werden die durch den Vermögenswert erwirtschafteten Cashflows auf ihren Barwert abgezinst. Dies erfordert eine Abschätzung zukünftiger Absatzvolumina, Umsatzvolumina und der operativen Kosten.

(b) Abschreibungen

Der Vorstand überprüft die erwarteten Nutzungsdauern der Vermögenswerte regelmäßig, um die Höhe der laufenden jährlichen Abschreibungen zu bestimmen. Die Nutzungsdauern basieren auf der historischen Erfahrung des Powerland-Konzerns mit gleichartigen Vermögenswerten und berücksichtigen erwartete technologische Veränderungen unter Einbeziehung der allgemeinen Lebenserwartung, die in China zugrunde gelegt wird. Die Höhe der Abschreibungen wird angepasst, wenn sich erhebliche Abweichungen von früheren Schätzungen ergeben.

(c) Wertminderungen von Forderungen

Der Powerland-Konzern nimmt Wertminderungen auf Forderungen in Abhängigkeit von der Einschätzung der Werthaltigkeit der Forderungen vor. Wertminderungen werden vorgenommen, wenn Ereignisse oder Veränderungen im Umfeld darauf hindeuten, dass der ausgewiesene Buchwert nicht realisierbar sein könnte. Der Vorstand analysiert hierzu die historischen Forderungsausfälle, die Risikokonzentrationen bei Kunden, die Kreditwürdigkeit der Kunden, die laufende wirtschaftliche Entwicklung und Veränderungen im Zahlungsverhalten der Kunden, um eine Einschätzung für die Angemessenheit von Wertminderungen auf Forderungen vorzunehmen. Sofern diese Schätzungen von früher getroffenen Einschätzungen abweichen, beeinflusst die Abweichung den Buchwert der Forderungen.

(d) Abschreibungen auf veraltete oder langsam drehende Vorräte

Der Powerland-Konzern schreibt veraltete oder langsam drehende Vorräte auf Basis ihres geschätzten Nettoveräußerungserlöses ab. Vorräte werden abgeschrieben, wenn Ereignisse oder Veränderungen im Umfeld darauf hindeuten, dass der ausgewiesene Buchwert nicht realisierbar sein könnte. Der Vorstand analysiert hierzu die Verkaufstrends, die laufende wirtschaftliche Entwicklung, um eine Einschätzung für die Angemessenheit von Abschreibungen auf veraltete oder langsam drehende Vorräte vorzunehmen. Sofern diese Schätzungen von früher getroffenen Einschätzungen abweichen, beeinflusst die Abweichung den Buchwert der Vorräte.

(e) Zeitwerte von Darlehen

Der Zeitwert von Darlehen wird durch Abzinsung der vertraglich vereinbarten Cashflows zu aktuellen für den Powerland-Konzern verfügbaren Marktzinsen für gleichartige Finanzinstrumente ermittelt. Dabei wird angenommen, dass der Effektivzins den laufenden für den Powerland-Konzern erreichbaren Marktzinsen unter Berücksichtigung der Unternehmensgröße und des Unternehmensrisikos nahekommmt.

(f) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Tochtergesellschaften des Powerland-Konzerns unterliegen der chinesischen Einkommensteuer. Für Schätzungen bezüglich der Rückstellungen für Ertragsteuern (latente Steuerverpflichtungen) ist ein erhebliches Maß an Beurteilungsvermögen erforderlich. Im normalen Geschäftsverlauf gibt es Transaktionen und Berechnungen, für die die endgültige Steuerbelastung ungewiss ist. Daher wird die Steuerschuld auf der Basis von Abschätzungen über zusätzliche anfallende Steuern und Zinsen ermittelt. Die so ermittelte Steuerschuld wird angesetzt, sofern der Konzern die Steuererklärungen der Tochtergesellschaften als haltbar ansieht, auch wenn diese aus Konzernsicht in Bezug auf einzelne Positionen wahrscheinlich angefochten und bei Prüfung durch die Steuerbehörden nicht in vollem Umfang aufrecht erhalten werden können. Der Powerland-Konzern hält seine Rückstellungen für

Steuerschulden für zurückliegende Geschäftsjahre auf der Basis der Einschätzung vielfältiger Faktoren einschließlich der Erfahrung und Kenntnis der Interpretationen des Steuerrechts für angemessen. Diese Einschätzungen setzen auf Schätzungen und Annahmen auf und können eine ganze Reihe komplexer Beurteilungen zukünftiger Ereignisse einschließen. In dem Ausmaß, in dem die abschließend festgesetzte Steuer von den ermittelten Steuerbeträgen abweicht, werden diese Abweichungen den Steueraufwand der Berichtsperiode belasten, in der die Festsetzung erfolgt.

(g) Latente Steuerschulden

Zum 31. Dezember 2011 betragen die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit nicht ausgeschütteten Gewinnen der Konzerntochtergesellschaften in China 19.298 TEUR. Latente Steuerschulden in Höhe von 965 TEUR für die Quellensteuer auf die Ausschüttung dieser einbehaltenen Gewinne wurden nicht gebildet, da die Muttergesellschaft die Ausschüttungspolitik dieser Tochtergesellschaften in China kontrolliert, und die Geschäftsführung beschlossen hat, dass eine Ausschüttung dieser Gewinne in absehbarer Zukunft nicht wahrscheinlich ist.

7 UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse umfassen die Erlöse aus dem Verkauf von Taschen, Koffern und Lederprodukten. Die folgende Tabelle zeigt eine Aufschlüsselung der Umsatzerlöse für den Berichtszeitraum:

TEUR	2010	2011
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von:		
Produkten aus dem Luxus-Segment	52.847	80.170
Produkten aus dem Freizeit-Segment	59.788	66.778
Umsatzerlöse	112.635	146.948

8 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten beinhalten Rohstoffkosten, die für die Produktion verwendet wurden, direkte Lohnkosten für das Produktionspersonal, Fertigungsgemeinkosten, direkte Beschaffungskosten für fertige Erzeugnisse sowie Veränderungen bei Vorräten an fertigen und unfertigen Erzeugnissen.

9 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die Sonstigen betrieblichen Erträge umfassen erhaltene Zuschüsse von lokalen Behörden.

10 AUFWENDUNGEN FÜR VERTRIEB UND VERKAUF

Die Aufwendungen für Vertrieb und Verkauf enthalten die Kosten für Marketing und Werbung, für Sponsoring, für die Renovierung der Verkaufsräume, Transportkosten, Personalkosten für die Marketing- und Vertriebsabteilung, Abschreibungen und verschiedene andere Aufwendungen im Zusammenhang mit der Vertriebstätigkeit.

11 VERWALTUNGSaufWAND UND SONSTIGE BETRIEBLICHE aufWENDUNGEN

Der Verwaltungsaufwand und die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unter anderem die Personalkosten für das Management und andere leitende Angestellte, Abschreibungsaufwendungen, Kosten für Forschung und Entwicklung, Energiekosten, Reisekosten, Bewirtungskosten und verschiedene andere Bürokosten, die zu Verwaltungszwecken entstanden sind, Spenden, die erfolgswirksam verbuchten Anteile der Kosten des Börsengangs sowie sonstige Steuern und Steueraufschläge.

12 NETTOFINANZAUFWAND

Der Nettofinanzaufwand umfasst hauptsächlich Nettowährungsverluste und in geringerem Umfang Zinsaufwendungen, die mit den Zinserträgen und Nettowährungsgewinnen verrechnet werden.

Erfolgswirksam verbuchter Nettofinanzaufwand		
TEUR	2010	2011
Zinserträge		
Zinserträge aus Bankguthaben	26	32
Zinserträge insgesamt	26	32
Zinsaufwendungen		
Zinsaufwendungen für Finanzverbindlichkeiten	822	1.358
Nettowährungskursverluste	124	3.451
Zinsaufwendungen insgesamt	946	4.809
Nettofinanzaufwand	920	4.777

13 ERTRAGSTEUERN

TEUR	2010	2011
Steueraufwand auf die Gewinne der Berichtsjahre (Ziffer 28)		
laufendes Berichtsjahr	3.479	8.688
Rückstellungen für das vorangegangene Berichtsjahr	2	6
Latente Steuern		
laufendes Berichtsjahr	–	– 226
Quellensteueraufwand	–	667
	3.481	9.135

Die an die entsprechenden Steuerbehörden zu zahlenden Ertragsteuern werden nach den in der jeweiligen Rechtsprechung geltenden Steuersätzen kalkuliert. Während der am 31. Dezember 2010 und am 31. Dezember 2011 endenden Geschäftsjahre galten folgende Unternehmenssteuersätze für die entsprechenden konsolidierten Einheiten:

(i) Powerland AG	31,5 %
(ii) Powerland Hongkong	16,5 %
(iii) PFL und PGL	25,0 %

Die PFL und die PGL, als mit ausländischem Kapital finanzierte Unternehmen, wurden für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren von der Steuer befreit und erhalten für die folgenden drei (3) Jahre einen Steuernachlass in Höhe von 50 %. Einzelheiten zum Steuernachlass sind im Folgenden aufgeführt:

Anwendbarer Unternehmenssteuersatz	Jahre der Steuerbefreiung (0,0 %)	Jahre des Steuernachlasses (12,5 %)
PFL	2006 – 2007	2008 – 2010
PGL	2007 – 2008	2009 – 2011

Der für die Powerland AG anzuwendende Unternehmenssteuersatz setzt sich aus der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer zusammen. Die Powerland AG unterliegt einem Körperschaftsteuersatz von 15 % zuzüglich eines Solidaritätszuschlags auf die Körperschaftsteuer von 5,5 %. Die Höhe des Gewerbesteuersatzes ist von den einzelnen Hebesätzen abhängig, die auf kommunaler Ebene festgelegt werden. Für den vorliegenden konsolidierten und zusammengefassten Abschluss wurde hinsichtlich der Berechnung der aktiven latenten Steuern der Powerland AG ein geschätzter Gesamt-Steuersatz von 31,5 % zugrunde gelegt.

Gemäß den chinesischen Gesetzen zur Unternehmensbesteuerung, Regulierungen und Umsetzungsleitlinien werden bestimmten Tochtergesellschaften in China Steuervergünstigungen und Steuerentlastungen gewährt. Dabei werden die Gewinne dieser Tochtergesellschaften zu vergünstigten Steuersätzen besteuert. Die Besteuerung der Tochtergesellschaften des Konzerns in China wird auf Basis der anzuwendenden vergünstigten Steuersätze vorgenommen.

Gemäß den Gesetzen zur Unternehmensbesteuerung und den Umsetzungsrichtlinien unterliegen Dividendenzahlungen von chinesischen Unternehmen an Unternehmen, die ihren Sitz nicht in China haben, für Gewinne, die ab dem 1. Januar 2008 erwirtschaftet werden, einer Quellensteuer von 10 %, sofern diese nicht durch Steuerabkommen oder -vereinbarungen verringert wird. Nach dem Sino-Hongkong-Doppelbesteuerungsabkommen und dessen relevanten Bestimmungen unterliegen Dividendenausschüttungen aus China an qualifizierte, in Hongkong ansässige Steuerinländer einer Quellensteuer von 5 %, sofern der qualifizierte Steuerinländer in Hongkong der wirtschaftlich Berechtigte ist und einen Anteil von mindestens 25 % am Eigenkapital des chinesischen Unternehmens hält. Da alle Auslandsbeteiligungen des Powerland-Konzerns direkt und im Alleineigentum der in Hongkong eingetragenen Tochtergesellschaft sind, ist für entsprechende Dividendenzahlungen ein Quellensteuersatz von 5 % anzusetzen.

Die Überleitung vom Steueraufwand der Einzelgesellschaften auf den im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss dargestellten Steueraufwand ergibt sich wie folgt:

TEUR	2010	2011
Steueraufwand gemäß der inländischen Steuersätze in den betreffenden Ländern	6.525	6.868
Steuereinflüsse aus:		
Nicht-abzugsfähigen Aufwendungen	433	2.744
Steueranreize	– 3.479	–
Steuerlich nicht berücksichtigte Verluste	–	– 1.150
Zu geringe Bildung von Rückstellungen im Vorjahr	2	6
Quellensteuer	–	667
	3.481	9.135

14 DIVIDENDEN

Im Geschäftsjahr 2010 wurden von PFL vor der unter Ziffer 4.1.1 erläuterten Restrukturierung Dividenden in Höhe von 16.695 TEUR an die Aktionäre ausgeschüttet.

15 ARBEITGEBERLEISTUNGEN FÜR MITARBEITER

TEUR	2010	2011
Löhne und Gehälter	4.611	6.401
Sozialversicherungsbeiträge	642	690
Andere kurzfristige Arbeitgeberleistungen	122	300
	5.375	7.391

In den Arbeitgeberleistungen des Powerland-Konzerns sind Vergütungen für die Vorstandsmitglieder in folgender Höhe enthalten:

TEUR	2010	2011
Bezüge und geldwerte Vorteile	36	543

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten des Powerland-Konzerns nach Funktionen stellt sich im Berichtsjahr wie folgt dar:

TEUR	2010	2011
Geschäftsführung und Verwaltung	74	117
Verkauf, Marketing und Beschaffung	58	188
Design, Produktion und Qualitätssicherung	820	1.048
	952	1.353

Leistungen zur Altersvorsorge

Die anspruchsberechtigten Mitarbeiter des Powerland-Konzerns, die chinesische Bürger sind, sind zugleich auch Mitglieder im staatlichen Altersversorgungssystem, das von den lokalen Behörden verwaltet wird. Der Powerland-Konzern ist verpflichtet, einen festgelegten prozentualen Anteil der Lohnkosten an das staatliche Altersvorsorgesystem zu leisten, um die Leistungen des Systems mitzufinanzieren. Die Verpflichtung des Konzerns beschränkt sich auf diese Beiträge. Die Kosten für diese Beiträge beliefen sich im Geschäftsjahr 2011 auf 260 TEUR (2010: 242 TEUR).

16 ERGEBNIS JE AKTIE

(a) Unverwässertes Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Stammaktie im Berichtsjahr wird berechnet, indem der den Anteilseignern zuzurechnende Gewinn des Berichtsjahres durch den zeitanteilig gewichteten Durchschnitt der im Berichtsjahr im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert wird.

Am 11 April 2011 gab die Powerland AG im Zuge ihres Börsengangs 5.000.000 neue Aktien gegen Bareinlage aus. Zum Zwecke der Berechnung des Ergebnisses je Aktie wird die gewichtete Zahl der Stammaktien herangezogen. Die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien wurde durch den zeitgewichteten Faktor berechnet.

Diese Ergebnisse wurden auf der Basis des Periodengewinns und der zeitanteilig gewichteten durchschnittlichen Anzahl Aktien berechnet. Die Berechnung wurde auf Basis von durchschnittlich 13.611.111 Aktien im Berichtsjahr 2011 durchgeführt.

	2010	2011
Den Anteilseignern zurechenbarer Gewinn aus der laufenden Geschäftstätigkeit der Muttergesellschaft (TEUR)	22.617	18.337
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Tsd.)	10.000*	13.611
Unverwässertes Ergebnis je Stammaktie (EUR)	2,26	1,35

* Da im Rahmen der Reorganisation verschiedene Unternehmen unter gemeinsamer Beherrschung zusammengeschlossen wurden und der konsolidierte und zusammengeschlossene Abschluss so erstellt wurde, als hätte der Konzern im Berichtszeitraum als eine wirtschaftliche Einheit bestanden und als wäre Powerland Hongkong gemeinsam mit seinen chinesischen Tochtergesellschaften zum 1. Januar 2010 in die Gesellschaft übertragen worden, wird der Konzern als fortdauernde Unternehmenseinheit angesehen. Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen aus den jeweiligen Einzelabschlüssen der Powerland AG, Powerland Hongkong und der beiden chinesischen Tochtergesellschaften wurden bei der Aufstellung des konsolidierten und zusammengeschlossenen Abschlusses zusammengefasst und konsolidiert, als wären sie seit Beginn des vorangehenden Berichtszeitraums, d.h. seit 1. Januar 2010, Bestandteile des Konzerns gewesen. Die Berechnung des Ergebnisses je Aktie für das Geschäftsjahr 2010 basierte auf den 10.000.000 Aktien, die während der Reorganisation ausgegeben wurden, als wären diese am 1. Januar 2010 ausgegeben worden.

(b) Verwässertes Ergebnis je Aktie

Das verwässerte Ergebnis je Stammaktie im Berichtsjahr wird berechnet, indem der den Anteilseignern zuzurechnende Gewinn des Berichtsjahres durch den zeitanteilig gewichteten Durchschnitt der im Berichtsjahr im Umlauf befindlichen Stammaktien, bereinigt um den Effekt potenzieller verwässernder Stammaktien, dividiert wird.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie stimmt mit dem unverwässerten Ergebnis überein, da das Unternehmen zum Ende der Berichtsperiode über keine potenziell verwässernden Stammaktien verfügt.

17 SACHANLAGEN

TEUR	Gebäude	Maschinen und Betriebs- ausstattung	Büro- und andere Geschäfts- ausstattung	Fuhr- park	Ren- vierung	Anlagen im Bau	Gesamt
Buchwert							
zum 1. Januar 2010	4.257	289	45	93	–	–	4.684
Zugänge	–	10	52	28	–	14.966	15.056
Abschreibungen	– 240	– 37	– 21	– 29	–	–	– 327
Abgänge	–	– 31	–	– 6	–	–	– 37
Umrechnungs- differenzen	501	33	6	11	–	431	982
zum 31. Dezember 2010 und 1. Januar 2011	4.518	264	82	97	–	15.397	20.358
Zugänge	–	151	242	725	704	20.258	22.080
Abschreibungen	– 538	– 42	– 49	– 121	– 301	–	– 1.051
Abgänge	–	–	–	–	–	–	–
Umgliederungen	15.984	–	–	–	–	– 15.984	–
Umrechnungs- differenzen	1.725	27	23	63	38	1.354	3.230
zum 31. Dezember 2011	21.689	400	298	764	441	21.025	44.617

TEUR	Gebäude	Maschinen und Betriebs- ausstattung	Büro- und andere Geschäfts- ausstattung	Fuhr- park	Ren- vierung	Anlagen im Bau	Gesamt
Buchwert							
zum 31. Dezember 2010							
Anschaffungskosten	5.476	419	145	184	–	15.397	21.621
Kumulierte Abschreibungen	– 958	– 155	– 63	– 87	–	–	– 1.263
Buchwert	4.518	264	82	97	–	15.397	20.358
zum 31. Dezember 2011							
Anschaffungskosten	23.295	610	419	988	770	21.025	47.107
Kumulierte Abschreibungen	– 1.606	– 210	– 121	– 224	– 329	–	– 2.490
Buchwert	21.689	400	298	764	441	21.025	44.617

- (a) Während des Geschäftsjahrs hat der Powerland-Konzern Sachanlagen erworben, die in den Zugängen ausgewiesen werden.
- (b) Zum 31. Dezember 2011 wurden Gebäude und Anlagen im Bau mit Buchwerten von 4.545 TEUR (31. Dezember 2010: 4.518 TEUR) bzw. 331 TEUR (31. Dezember 2010: 15.397 TEUR) als Sicherheiten für dem Konzern gewährte Kreditlinien bei einer Bank hinterlegt (siehe Ziffer 26(a)).

- (c) Zum 31. Dezember 2011 hat der Powerland-Konzern Vorkaufsrechte für weitere sechs Gebäude (einschließlich im Bau befindlicher Gebäude in Höhe von 20.694 TEUR) mit einem Immobilienentwickler abgeschlossen. Im Vorjahr hatte der Konzern drei Vorkaufsrechte (einschließlich im Bau befindlicher Gebäude und Landnutzungsrechte von 14.966 TEUR bzw. 1.728 TEUR) mit zwei Immobilienentwicklern abgeschlossen. Vorkaufsrechte stellen nach chinesischem Recht Immobilienkäufe vor Fertigstellung der Immobilien und Ausstellung der Eigentumsbescheinigung dar. Zum Zeitpunkt des Vorkaufs können Landnutzungsrechte und Eigentumsbescheinigungen noch nicht ausgestellt werden. Daher bestand ein Risiko, dass der Konzern die Landnutzungsrechte und Eigentumsbescheinigungen nicht erhalten könnte. In diesem Fall sollte der Immobilienentwickler die Verbindlichkeiten aus dem Bruch des Vorkaufsvertrags übernehmen. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2011 hat der Powerland-Konzern die Landnutzungsrechte und Eigentumsbescheinigungen erhalten.

18 LANDNUTZUNGSRECHTE

TEUR	2010	2011
Buchwert		
zum 1. Januar	2.384	4.375
Zugänge	1.728	–
Abschreibungen	– 69	– 106
Umrechnungsdifferenzen	332	260
zum 31. Dezember	4.375	4.529

TEUR	2010	2011
Anschaffungskosten	4.813	5.112
Kumulierte Abschreibungen	– 438	– 583
Buchwert	4.375	4.529

- (a) Bei den Landnutzungsrechten handelt es sich um vorausbezahlte Pachten für Land in China. Die Landnutzungsrechte werden dem Powerland-Konzern für Zeiträume von 38 bis 50 Jahren gewährt.
- (b) Zum 31. Dezember 2011 wurden Landnutzungsrechte mit Buchwerten von 2.682 TEUR (31. Dezember 2010: 4.375 TEUR) als Sicherheiten für dem Konzern gewährten Kreditlinien bei einer Bank hinterlegt (siehe Ziffer 26(a)).
- (c) Im Vorjahr hatte der Powerland-Konzern Landnutzungsrechte mit Buchwerten von 1.728 TEUR erworben. Allerdings bestand ein Risiko, dass der Konzern die Landnutzungsrechte und Eigentumsbescheinigungen nicht erhalten könnte (siehe Ziffer 17). Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2011 hat der Powerland-Konzern die Landnutzungsrechte und Eigentumsbescheinigungen erhalten

19 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Zum 1.1.2010	Zugänge	Abschrei- bungen	Umrechnungs- differenzen	Zum 31.12.2010
Buchwert					
Handelmarken	78	–	– 11	9	76
Software	4	–	– 1	–	3
	82	–	– 12	9	79

TEUR		Anschaf- fungskosten	Kumulierte Abschreibungen	Buchwert
zum 31. Dezember 2010				
Handelmarken		118	– 42	76
Software		4	– 1	3
		122	– 43	79

TEUR	Zum 1.1.2011	Zugänge	Abschrei- bungen	Umrechnungs- differenzen	Zum 31.12.2011
Buchwert					
Handelmarken	76	–	– 11	3	68
Software	3	147	– 1	14	163
	79	147	– 12	17	231

TEURA		Anschaf- fungskosten	Kumulierte Abschreibungen	Buchwert
zum 31. Dezember 2011				
Handelmarken		125	– 57	68
Software		166	– 3	163
		291	– 60	231

(a) Handelsmarken werden über zehn Jahre linear abgeschrieben.

(b) Software wird über fünf Jahre linear abgeschrieben.

20 AKTIVE LATENTE STEUERN

Die Powerland AG weist in der deutschen Steuerbilanz für das Rumpfgeschäftsjahr 2011 einen steuerlichen Verlust aus. Dieser Verlust stammt maßgeblich aus den Kosten des Börsengangs. Für die Zukunft geht die Powerland AG von positiven zu versteuernden Ergebnissen aus, die durch eine langfristige Ausleihung an Powerland Hong Kong, Handelsaktivitäten und Dividendenzuflüsse resultieren sollen. Der ausgewiesene Betrag der aktiven latenten Steuern in Höhe von 800 TEUR wurde auf der Basis der erwarteten zu versteuernden Ergebnisse der nächsten fünf Jahre ermittelt. Die aktiven latenten Steuern beinhalten einen Betrag in Höhe von 552 TEUR (vgl. Ziffer 25 (c)) für die entsprechenden IPO-Kosten, die mit dem Eigenkapital verrechnet wurden.

21 VORRÄTE

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Zu Anschaffungskosten		
Rohmaterial	4.806	5.431
Unfertige Erzeugnisse	1.032	1.216
Fertigerzeugnisse	1.680	2.630
	7.518	9.277

22 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.705	33.608
Sonstige Forderungen	413	62
Finanzvermögenswerte klassifiziert als Kredite und Forderungen insgesamt ohne Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20.118	33.670
Mehrwertsteuer-Erstattungsansprüche	349	714
Geleistete Anzahlungen an Lieferanten	4.045	1.016
Einlagen	12	1.754
Vorauszahlungen	35	3.580
Abgegrenzte Kosten des Börsengangs	287	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen insgesamt	24.846	40.734

- (a) Die Zeitwerte der Finanzvermögenswerte klassifiziert als Kredite und Forderungen ohne Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stimmen aufgrund der relativ kurzfristigen Fälligkeiten annähernd mit den Buchwerten überein.
- (b) Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und das normale durch den Powerland-Konzern gewährte Zahlungsziel beträgt 90 Tage.
- (c) Bei den Anzahlungen an Lieferanten handelt es sich um Vorauszahlungen für zukünftige Lieferungen von Rohmaterial.
- (d) Die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich wie folgt:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Weder überfällig noch wertgemindert		
Innerhalb von 30 Tagen	10.675	13.702
31 – 60 Tage	9.030	11.401
61 – 90 Tage	–	8.498
Forderungen, die weder fällig noch wertgemindert sind	19.705	33.601
Überfällig, nicht wertgemindert		
Mehr als 90 Tage	–	7
Forderungen insgesamt	19.705	33.608

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die weder überfällig noch wertgemindert sind, sind bonitätsmäßig einwandfreie Forderungen mit guten Zahlungsverläufen.

Im Berichtsjahr wurden keine Forderungen des Konzerns aus Lieferungen und Leistungen, die weder überfällig noch wertgemindert waren, nachverhandelt.

- (e) Weitere Angaben zu den finanziellen Risiken der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen werden unter Ziffer 32 gemacht.
- (f) Die Währungsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen stellt sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Renminbi (RMB)	23.592	39.111
us-Dollar (USD)	1.010	1.460
Euro (EUR)	243	162
Hongkong-Dollar (HKD)	1	1
	24.846	40.734

23 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente bestehen aus den folgenden Komponenten:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Zahlungsmittel und Sichteinlagen bei Banken	15.319	76.146

- (a) Weitere Angaben zu den finanziellen Risiken der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden unter Ziffer 32 gemacht.
- (b) Die Währungsstruktur der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stellt sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Renminbi (RMB)	15.057	72.587
us-Dollar (USD)	260	–
Euro (EUR)	–	3.559
Hongkong-Dollar (HKD)	2	–
	15.319	76.146

24 GEZEICHNETES KAPITAL

Das Unternehmen wurde am 21. Februar 2011 gegründet und die Durchführung der Gründung wurde am 14. März 2011 rechtlich wirksam. Nach der Wirksamkeit der Gründung wurde das Unternehmen am 14. März 2011 mit einem Grundkapital von 10.000.000 EUR eingetragen, das in 10.000.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag mit einem anteiligen Betrag am gezeichneten Kapital von jeweils 1,00 EUR unterteilt war.

Gemäß Einbringungsvertrag vom 24. Februar 2011 übertrug die Guo GmbH & Co. KG, alleiniger Anteilseigner der Gesellschaft, ihre gesamten Anteile an Powerland Hongkong im Austausch gegen 10.000.000 Stammaktien ohne Nennbetrag der Powerland AG zu einem Ausgabepreis von je 1,00 EUR.

Nach einem Hauptversammlungsbeschluss vom 22. März 2011 wurde das Grundkapital des Unternehmens von 10.000.000 EUR bestehend aus 10.000.000 Stammaktien ohne Nennbetrag auf 15.000.000 EUR bestehend aus 15.000.000 Stammaktien ohne Nennbetrag zum Zwecke des Börsengangs erhöht.

Am 11. April 2011 erhöhte die Powerland AG ihr Kapital im Rahmen des Börsengangs und der damit verbundenen Ausgabe von 5.000.000 neuen nennwertlosen Inhaber-Stammaktien gegen Bareinlage. Der anteilige Betrag am Grundkapital der 5.000.000 neuen Inhaber-Stammaktien ohne Nennwert beträgt je 1,00 EUR. Mit der Umsetzung und Registrierung der Kapitalerhöhung durch Ausgabe der neuen Aktien beträgt das Grundkapital 15.000.000 EUR., Seit dem Börsengang werden die Aktien der Powerland AG im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der ISIN DE000PLD5558 gehandelt.

Alle Aktien sind nennwertlose Inhaberstückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist vollständig eingezahlt.

25 RÜCKLAGEN

(a) Kapitalrücklage

Der Emissionserlös des Börsengangs der Powerland AG betrug 75.000.000 EUR aus der Ausgabe von 5.000.000 neuen Aktien zum Angebotspreis von je 15,00 EUR. Der Überschuss von 70.000.000 EUR wurde, in Übereinstimmung mit dem deutschen Gesellschaftsrecht, als Kapitalrücklage erfasst. Die Kosten des Börsengangs in Höhe von 5.199 TEUR wurden von der Kapitalrücklage abgezogen. Der Abzug von der Kapitalrücklage wurde mit einem Wert von 4.467 TEUR (abzüglich latenter Steuern von 552 TEUR, vgl. Ziffer 20) erfasst.

Die IPO-Kosten wurden wie folgt zugeordnet:

TEUR	Verrechnet gegen			Gesamt
	Eigenkapital	Gewinn/Verlust	Vorsteuer	
Direkt der Ausgabe neuer Aktien zurechenbare Mehrkosten	4.031	–	–	4.031
Weitere Transaktionskosten des Listings aller bestehenden und neu ausgegebenen Aktien*	1.168	2.335	–	3.503
Vorsteuer	–	–	79	79
	5.199	2.335	79	7.613

* Weitere Transaktionskosten des Listings aller bestehenden und neu ausgegebenen Aktien wurden gegen das Eigenkapital und den Gewinn/Verlust verrechnet, im Verhältnis der Anzahl an bestehenden zu neu ausgegebenen Aktien (10 Millionen Aktien zu 5 Millionen Aktien).

In den Zwischenberichten des Konzerns für das Geschäftsjahr 2011, die zum 30. Juni und zum 30. September endeten, wurden die geschätzten IPO-Kosten in Höhe von 7.613 TEUR komplett mit den Rücklagen verrechnet. Zum 31. Dezember 2011 wurde dieser Ausweis korrigiert. Nun wurde ein Betrag in Höhe von 2.335 TEUR als Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem Listing aller ausstehenden und neuen Aktien als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgswirksam verrechnet. Somit wurden nur die Transaktionskosten, die mit der Ausgabe neuer Aktien während des IPOs im direkten Zusammenhang stehen, mit der Kapitalrücklage verrechnet. Es handelt sich um einen Betrag in Höhe von 5.199 TEUR. Dieses wird in den entsprechenden Finanzzahlen der Quartals- und Zwischenberichte für 2012 dargelegt werden.

(b) Rücklage aus Währungsumrechnung

Die Rücklage aus Währungsumrechnung gibt die Wechselkursdifferenz aus der Umrechnung des Abschlusses von RMB in EUR an.

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Bestand zu Anfang des Jahres	913	3.215
Wechselkursdifferenz aus der Umrechnung ausländischer Aktivitäten	2.302	13.463
Bestand zu Ende des Jahres	3.215	16.678

(c) Konzernrücklagen

Die Konzernrücklagen beinhalten im Wesentlichen die aufgelaufenen Gewinne und den Jahresüberschuss des Powerland Konzerns.

26 FINANZVERBINDLICHKEITEN

TEUR	Ziffer	31.12.2010	31.12.2011
Langfristige Schulden			
Langfristige Bankdarlehen – besichert	(a)	3.729	61
Langfristige Bankdarlehen – unbesichert	(b)	–	1.920
		3.729	1.981
Kurzfristige Schulden			
Kurzfristige Bankdarlehen – besichert	(a)	7.380	5.237
Kurzfristige Bankdarlehen – unbesichert	(b)	10.757	18.043
		18.137	23.280
Gesamte Schulden			
Langfristige Bankdarlehen		18.137	23.280
Kurzfristige Bankdarlehen		3.729	1.981
		21.866	25.261

(a) Einzelheiten zu den Sicherheiten der besicherten lang- und kurzfristigen Bankdarlehen sind unter den folgenden Ziffern zu finden:

TEUR	Ziffer	31.12.2010	31.12.2011
Besichert durch:			
Landnutzungsrechte	18	4.375	2.682
Gebäude	17	4.518	4.545
Im Bau befindliche Anlagen/Gebäude	17	15.397	331
		24.290	7.558

Zum 31. Dezember 2011 waren besicherte lang- und kurzfristige Bankdarlehen in Höhe von 0 TEUR und 5.211 TEUR (31. Dezember 2010: 3.729 TEUR bzw. 7.380 TEUR) zusätzlich mit Garantien eines Vorstandsmitglieds unterlegt.

- (b) Einzelheiten zu den unbesicherten lang- und kurzfristigen Bankdarlehen werden in der nachstehenden Tabelle erläutert:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Persönlich garantiert durch:		
Vorstandsmitglied	–	3.648
Gemeinsam garantiert durch:		
Vorstandsmitglied zusammen mit dritten Parteien	9.498	8.354
Vorstandsmitglied und Tochtergesellschaften	–	6.623
Vorstandsmitglied und nahestehende Partei	1.259	1.338
	10.757	19.963

- (c) Weitere Angaben zu den finanziellen Risiken der Bankdarlehen werden unter Ziffer 32 gemacht.

- (d) Sämtliche Bankdarlehen sind in RMB aufgenommen.

27 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.403	13.916
Sonstige Verbindlichkeiten	5.033	910
Abgegrenzte Verbindlichkeiten	439	2.241
Finanzschulden insgesamt, ohne zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Darlehen und Anleihen	20.875	17.067
Erhaltene Anzahlungen von Kunden	43	367
Zu zahlende Mehrwertsteuer	59	1.097
Sonstige abgegrenzte Verbindlichkeiten – Steuerzuschläge, Sozialversicherungsbeiträge und Gewerkschaftsgebühren	1.499	1.169
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten insgesamt	22.476	19.700

- (a) Die Zeitwerte der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten stimmen aufgrund der relativ kurzfristigen Fälligkeiten annähernd mit den Buchwerten überein.
- (b) Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und das normale dem Powerland-Konzern gewährte Zahlungsziel beträgt 90 Tage.
- (c) Die abgegrenzten Verbindlichkeiten enthalten Beträge für die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands, Prüfungshonorare und sonstige Verwaltungsaufwendungen.
- (d) Bei den erhaltenen Anzahlungen von Kunden handelt es sich um Anzahlungen für zukünftige Lieferungen von Koffer-Produkten.

- (e) Die Sozialversicherungsbeiträge schließen abgegrenzte Verbindlichkeiten für in der Vergangenheit nicht gezahlte Beiträge auf Basis von Schätzungen des Powerland-Konzerns ein. Nach chinesischem Recht, insbesondere den Bestimmungen zur Sozialversicherung und Hausfinanzierung, muss der Konzern Beiträge zur Sozialversicherung und der Hausfinanzierung für Mitarbeiter leisten. In der Vergangenheit hat der Konzern die Beiträge nicht in voller Höhe bezahlt. Herr Shunyuan Guo, der damalige Allein-Eigentümer des Konzerns, hat mit dem Konzern eine Vereinbarung getroffen, nach der er dem Konzern alle zukünftigen Verluste aus der Zahlung dieser zusätzlichen Beiträge zur Sozialversicherung und Hausfinanzierung rückerstattet.
- (f) Weitere Angaben zu den finanziellen Risiken der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten werden unter Ziffer 32 gemacht.
- (g) Die Währungsstruktur der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Renminbi (RMB)	22.476	18.815
Euro (EUR)	–	885
	22.476	19.700

28 LAUFENDE STEUERSCHULDEN / -FORDERUNGEN

TEUR	Ziffer	31.12.2010	31.12.2011
Stand zu Beginn des Jahres		940	948
Rückstellung im laufenden Jahr	13	3.479	8.688
Unterdotierung der Rückstellung im Vorjahr	13	2	6
Gezahlte Steuern vom Einkommen und Ertrag		– 3.582	– 7.772
Umrechnungsdifferenzen		109	145
Stand zum Ende des Jahres		948	2.015
Nach entsprechender Verrechnung ergeben sich:			
Laufende Steuerforderungen		– 6	–
Laufende Steuerschulden		954	2.015
		948	2.015

29 KAPITALBINDUNG

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Sachanlagen		
Vertraglich vereinbart, aber nicht zurückgestellt	1.002	11.541

Im Berichtsjahr wurde ein Vertrag über ein Vorkaufsrecht an einer Immobilie abgeschlossen. Im Vorjahr steht die Kapitalbindung im Zusammenhang mit Renovierungskosten für ein im Bau befindliches Gebäude mit einem Buchwert von 7.104 TEUR. Der Vertrag mit einem Immobilienentwickler wurde am 4. November 2010 abgeschlossen.

30 OPERATIVE SEGMENTE

Die operativen Segmente werden gemäß der internen Berichterstattung, die dem obersten Entscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker) vorgelegt wird, ausgewiesen. Der oberste Entscheidungsträger ist verantwortlich für die Zuweisung der Ressourcen und die Leistungsprüfung der operativen Segmente und ist der Chief Executive Officer (CEO), der die strategischen Entscheidungen trifft.

Bei der Segmentierung nach operativen Segmenten orientiert sich der CEO generell an den Produktgruppen des Konzerns. Der Vorstand des Konzerns hat das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) als wesentlichen Leistungsindikator für die Unternehmensführung und die Berichterstattung definiert.

Die operativen Segmente werden noch nicht separat geführt, da das Unternehmen erst seit 2008 deutlich gewachsen ist und sich die übrigen in den Segmenten genutzten Ressourcen nicht wesentlich voneinander unterscheiden. Aufgrund der strategischen Ziele des Konzerns, des beabsichtigten weiteren Wachstums und der fortlaufenden organisatorischen Entwicklung kann in Zukunft eine Veränderung der Segmentstrukturen erforderlich werden.

Im betrachteten Berichtsjahr gab es keine Transfers zwischen einzelnen Segmenten.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der operativen Segmente entsprechen den in der Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze beschriebenen Grundsätzen.

Das Management bezeichnet gegenwärtig die beiden Produktkategorien des Konzerns als operative Segmente. Diese operativen Segmente werden beobachtet und strategische Entscheidungen werden auf der Grundlage der Rohertragsmargen getroffen.

TEUR	Luxus-Segment	Freizeit-Segment	Summe
2010			
Umsatzerlöse	52.847	59.788	112.635
Umsatzkosten	- 29.311	- 38.554	- 67.865
Rohertrag	23.536	21.234	44.770
EBIT-Marge	18,0 %	29,3 %	24,0 %
EBIT	9.492	17.526	27.018
Zinserträge			26
Zinsaufwendungen			- 946
Ergebnis vor Steuern			26.098
Segmentvermögen	13.920	38.042	51.962
Immaterielle Vermögenswerte			79
Sonstige Forderungen			5.141
Zahlungsmittel und Sichteinlagen bei Banken			15.319
Vermögenswerte insgesamt			72.501

TEUR	Luxus-Segment	Freizeit-Segment	Summe
2011			
Umsatzerlöse	80.170	66.778	146.948
Umsatzkosten	– 40.278	– 41.676	– 81.954
Rohertrag	39.892	25.102	64.994
EBIT-Marge	18,8%	25,7%	21,9%
EBIT	15.077	17.172	32.249
Zinserträge			32
Zinsaufwendungen			– 4.809
Ergebnis vor Steuern			27.472
Segmentvermögen	30.874	61.157	92.031
Immaterielle Vermögenswerte			231
Sonstige Forderungen			7.126
Zahlungsmittel und Sichteinlagen bei Banken			76.146
Aktive latente Steuern			800
Vermögenswerte insgesamt			176.334

Die Konzernumsätze mit ausländischen Kunden werden in die folgenden geografischen Regionen unterteilt:

TEUR	2010	2011
Geografische Analyse der Umsatzerlöse		
China	98.091	124.612
Ausland (Direktexporte)	14.544	22.336
Konzernumsatzerlöse mit externen Kunden	112.635	146.948

Die Umsatzerlöse mit chinesischen Kunden wurden im internen Berichtswesen so erfasst wie für Umsatzsteuerzwecke. „China“ bezieht sich auf Umsatzerlöse mit Kunden, die ihren Sitz in China haben. „Ausland (Direktexporte)“ bezieht sich auf Umsatzerlöse mit Kunden, die ihren Sitz außerhalb Chinas haben, z.B. Südafrika, Vereinigte Staaten von Amerika, Vereinigte Arabische Emirate und andere.

Die langfristigen Vermögenswerte des Powerland-Konzerns, außer den finanziellen Vermögenswerten, sind alle in China gelegen.

Im Geschäftsjahr 2010 gab es zwei Hauptkunden, mit denen über zehn Prozent der Konzernumsatzerlöse erwirtschaftet wurden. Diese Hauptkunden trugen im Geschäftsjahr 2010 26.725 TEUR zum Umsatz des Freizeit-Segments bei. Im Geschäftsjahr 2011 erreichte kein Kunde einen Anteil von mehr als 10% am Konzernumsatz.

Die Finanzzahlen der berichtspflichtigen Segmente des Konzerns werden wie die Finanzzahlen des Konzerns im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss dargestellt. Somit ist keine Überleitungsrechnung vorzunehmen.

31 BERICHTERSTATTUNG ÜBER NAHESTEHENDE PARTEIEN

(a) Beschreibung nahestehender Parteien

Parteien werden als nahestehend bezeichnet, wenn für den Konzern direkt oder indirekt die Möglichkeit besteht, die Partei zu kontrollieren oder erheblichen Einfluss auf die Partei in Bezug auf die Finanz- und Geschäftspolitik auszuüben oder umgekehrt, oder wenn der Konzern und die Partei gemeinsam bestimmt oder erheblich beeinflusst werden. Nahestehende Parteien können Einzelpersonen oder andere Gesellschaften sein.

Die Verbindungen des Konzerns zu nahestehenden Parteien sind:

Nahestehende Partei	Verbindung mit dem Konzern
Shunyuan Guo	CEO und kontrollierende Person
Shunfa Guo	Bruder von Herrn Shunyuan Guo
Guo GmbH & Co. KG	Unmittelbare Holdinggesellschaft
Powerland Group Holding Ltd.	Oberste Holdinggesellschaft
Putian City Powerland Trading Co., Ltd. („Powerland Trading“)	Unternehmen, an dem die Familie eines Vorstandsmitglieds finanziell beteiligt ist
Powerland (Australia) International Trading Co., Ltd.	Unternehmen, an dem die Familie eines Vorstandsmitglieds finanziell beteiligt ist
Powerland International Trading cc	Unternehmen, an dem die Familie eines Vorstandsmitglieds finanziell beteiligt ist

(b) Zusätzlich zu den an anderer Stelle im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss angegebenen Transaktionen wurden folgende Transaktionen zwischen den nahestehenden Parteien und dem Konzern im Berichtszeitraum vorgenommen:

TEUR	zum 31.12.2010	zum 31.12.2011
Kurzfristige Bankdarlehen gewährt von:		
Gemeinbürgschaft durch ein Mitglied des Vorstands und Dritte	9.498	8.354
Gemeinbürgschaft durch ein Mitglied des Vorstands und eine nahestehende Person	2.619	1.338
Persönliche Bürgschaft durch ein Mitglied des Vorstands	6.020	8.859
Gemeinbürgschaft durch ein Mitglied des Vorstands und eine Tochtergesellschaft	–	4.703
Langfristige Bankdarlehen gewährt von:		
Persönliche Bürgschaft durch ein Mitglied des Vorstands	2.226	–
Gemeinbürgschaft durch ein Mitglied des Vorstands und eine Tochtergesellschaft	1.503	1.920
TEUR	2010	2011
Mieten zahlbar an die unmittelbare Holdinggesellschaft	–	5
TEUR	2010	2011
Nahestehende Partei – Verkauf von Produkten	549	4.836

Diese Transaktionen wurden im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit eingegangen und wurden zu den üblichen Marktbedingungen ausgehandelt.

(c) Vergütungen an Mitglieder der Unternehmensleitung:

Die Vergütungsaufwendungen für den Vorstand und weitere Mitglieder der Unternehmensleitung sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

TEUR	2010	2011
Kurzfristige Arbeitgeberleistungen	68	715
Beiträge zu beitragsorientierten Altersvorsorge-Plänen	3	4
	71	719

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands wird unter der Ziffer 38 des Anhangs erläutert.

(d) Vergütungen der Mitglieder des Aufsichtsrats:

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats belief sich auf 140 TEUR (vgl. Ziffer 38).

32 ZIELE UND METHODEN DES RISIKOMANAGEMENTS

Der Powerland-Konzern ist, wie alle Unternehmen, Risiken aus dem Einsatz von Finanzinstrumenten ausgesetzt. In dieser Ziffer beschreibt der Konzern die Ziele, Methoden und Prozesse des Risikomanagements und die angewandten Verfahren zur Risikomesung. Weitere quantitative Angaben zu den Risiken erfolgen im konsolidierten und zusammengefassten Abschluss.

Der Konzern betätigt sich nicht im aktiven Handel mit Finanzinstrumenten zu spekulativen Zwecken und schreibt auch keine Optionen. Die wesentlichen Finanzrisiken, denen der Konzern ausgesetzt ist, werden im Folgenden dargestellt.

Der Konzern ist durch den Einsatz von Finanzinstrumenten Marktrisiken ausgesetzt, vor allem Fremdwährungsrisiken, Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken, Zinsrisiken und bestimmten anderen Preisrisiken, die sich aus der operativen Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit ergeben.

32.1 MARKTRISIKEN

(i) Fremdwährungssensitivität

Die Transaktionen des Konzerns erfolgen überwiegend in RMB. Wechselkursrisiken ergeben sich aus den Auslandsumsätzen, die vor allem in USD getätigt werden. Darüber hinaus unterhält der Konzern Kassenbestände und Guthaben in USD und EUR.

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss wird in EUR aufgestellt. Daher unterliegen die Ergebnisse und die Nettovermögensposition einem Umrechnungsrisiko durch die Wechselkursschwankungen von RMB und EUR.

Die nachstehende Übersicht zeigt die Sensitivität des Ergebnisses und des Eigenkapitals im Hinblick auf die Vermögenswerte des Konzerns und den USD/RMB- bzw. den EUR/RMB-Wechselkurs ceteris paribus.

Die Sensitivitätsanalyse unterstellt eine Veränderung der durchschnittlichen Wechselkurse von USD/RMB und EUR/RMB von $\pm 10\%$ für das Berichtsjahr und das entsprechende Vorjahr. Die prozentuale Schwankung wurde auf Basis der durchschnittlichen Marktvolatilitäten der Wechselkurse im Geschäftsjahr 2011 ermittelt. Die Sensitivitätsanalyse legt die jeweils zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente des Konzerns in Fremdwährungen zugrunde.

Bei einer Aufwertung des RMB zum USD und zum EUR um 10 %, hätten sich folgenden Auswirkungen ergeben:

TEUR	Jahresüberschuss	Eigenkapital
31. Dezember 2010	- 123	- 123
31. Dezember 2011	- 430	- 430

Bei einer Abwertung des RMB zum USD und zum EUR um 10 %, hätten sich folgenden Auswirkungen ergeben:

TEUR	Jahresüberschuss	Eigenkapital
31. Dezember 2010	123	123
31. Dezember 2011	430	430

Die Wechselkursexposures schwanken während der Geschäftsjahre in Abhängigkeit von der Höhe der Auslandsumsätze. Dennoch ergibt die vorgenommene Sensitivitätsanalyse ein repräsentatives Bild des Währungsrisikos, dem der Konzern ausgesetzt ist.

(ii) Zinssensitivität

Der Grundsatz des Powerlands-Konzerns ist, den Einfluss von Zinsänderungsrisiken auf den Cashflow durch kurzfristige Finanzierung zu minimieren. Zum 31. Dezember 2011 war der Konzern durch Prolongation der gesamten Bankdarlehen zu Zinssätzen, die von den früheren Konditionen abwichen, ausgesetzt. Der Einfluss von Zinsänderungen auf Bankeinlagen des Konzerns ist dagegen zu vernachlässigen.

Die Sensitivitätsanalyse unterstellt eine mögliche Veränderung der Zinssätze von $\pm 2\%$ und stellt die Auswirkungen auf Ergebnis und Eigenkapital dar. Die Veränderungen werden auf der Basis der Beobachtung der laufenden Marktkonditionen als realistischerweise möglich angesehen. Die Berechnungen basieren auf einer Veränderung der durchschnittlichen Marktzinssätze für das Berichtsjahr und das entsprechende Vorjahr und den zum jeweiligen Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumenten, die Zinsänderungsrisiken unterliegen. Alle übrigen Variablen wurden konstant gehalten.

Bei einem Anstieg der Marktzinsen um 2 %, hätten sich folgenden Auswirkungen ergeben:

TEUR	Jahresüberschuss	Eigenkapital
31. Dezember 2010	- 308	- 308
31. Dezember 2011	- 505	- 505

Bei einem Rückgang der Marktzinsen um 2 %, hätten sich folgenden Auswirkungen ergeben:

TEUR	Jahresüberschuss	Eigenkapital
31. Dezember 2010	308	308
31. Dezember 2011	505	505

32.2 KREDITRISIKEN

Forderungen können Kreditrisiken unterliegen, die zu einem Verlust führen, wenn eine Gegenpartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Der Konzern gewährt Kredite an Kunden auf der Basis einer sorgfältigen Bewertung der Bonität des Kunden und der Kredithistorie auf laufender Basis.

Das Kreditrisiko des Konzerns hängt stärker von den individuellen Merkmalen des einzelnen Kunden ab, als von der Branche oder dem Land, in dem die Kunden tätig sind. Eine wesentliche Konzentration des Kreditrisikos ergibt sich daher, wenn der Konzern bedeutende Außenstände bei einzelnen Kunden hat.

Zum Ende der Berichtsperiode entfielen rund 35 % (2010: 45 %) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf fünf Hauptkunden, die Großhändler und Distributoren mit Sitz in China und in Südafrika sind.

Das maximale Exposure des Konzerns hinsichtlich Kreditrisiken entspricht den Buchwerten der betroffenen Finanzvermögenswerte in der Bilanz, da keine Kreditsicherheiten bestehen.

Bezüglich der Zahlungsmittel und Bankguthaben, die bei namhaften Finanzinstitutionen gehalten werden, geht die Unternehmensleitung davon aus, dass die Möglichkeit einer Nichterfüllung der Verpflichtungen aufgrund der finanziellen Stärke der Institute als gering anzusehen ist.

Im Berichtszeitraum waren keine erfolgswirksamen Wertminderungen auf finanzielle Vermögenswerte vorzunehmen.

Der Powerland-Konzern setzt keine derivativen Instrumente zur Absicherung des Kreditrisikos ein.

Die quantitative Darstellung des Kreditrisiko-Exposures in Relation zu den finanziellen Vermögenswerten wird in nachstehender Tabelle dargestellt. Weitere Angaben zu den nicht überfälligen und nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen sind unter Ziffer 22 dieses Jahresabschlusses zu finden.

TEUR	31.12.2010		31.12.2011	
	Buchwert	Maximales Exposure	Buchwert	Maximales Exposure
Finanzielle Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.319	15.319	76.146	76.146
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen	24.846	24.846	40.734	40.734
Finanzielle Vermögenswerte insgesamt	40.165	40.165	116.880	116.880

32.3 ANALYSE DER LIQUIDITÄTSRISIKEN

Liquiditätsrisiken entstehen im Powerland-Konzern durch das Management des Working Capitals, die Finanzierungskosten und die Kapitalrückzahlungen der Fremdfinanzierungsinstrumente. Das Risiko besteht darin, dass der Konzern auf Schwierigkeiten stoßen kann, seine finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit zu erfüllen.

Der Grundsatz des Powerlands-Konzerns ist, jederzeit ausreichende Zahlungsmittel verfügbar zu halten, um Verbindlichkeiten bei Fälligkeit zu tilgen. Die Liquiditätserfordernisse werden genau überprüft, in dem jeder wesentliche Zahlungsmittelabfluss mit der aktuellen Liquiditätsposition abgeglichen wird, bevor die Zahlung erfolgt.

Der Konzern verfügt über liquide Mittel, die den Liquiditätsbedarf mindestens für 30 Tage decken. Die Refinanzierung des langfristigen Liquiditätsbedarfs ist darüber hinaus durch verfügbare Kreditlinien bei Finanzinstituten gesichert, deren Verfügbarkeit die Unternehmensleitung aufgrund des Zahlungsverhaltens des Konzerns in der Vergangenheit als gesichert ansieht.

Zum 31. Dezember 2010 stellt sich das Profil der vertraglichen Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns (gegebenenfalls einschließlich Zinszahlungen) wie folgt dar:

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	Innerhalb von 6 Monaten	6 bis 12 Monate	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten	22.476	–	–	–
Darlehen	9.539	9.090	4.449	–
Finanzverbindlichkeiten insgesamt	32.015	9.090	4.449	–

Zum 31. Dezember 2011 stellt sich das Profil der vertraglichen Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns (gegebenenfalls einschließlich Zinszahlungen) wie folgt dar:

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	Innerhalb von 6 Monaten	6 bis 12 Monate	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten	19.700	–	–	–
Darlehen	10.991	13.331	2.192	–
Finanzverbindlichkeiten insgesamt	30.691	13.331	2.192	–

32.4 ZIELE UND MASSNAHMEN DES KAPITALMANAGEMENTS

Die Ziele des Kapitalmanagements im Powerland-Konzern sind:

- (i) die Fortführung des Unternehmens sicherzustellen;
- (ii) Kapital in ausreichendem Umfang bereitzustellen, um die strategischen Ziele des Konzerns zu erreichen; und
- (iii) eine angemessene Rendite für die Aktionäre zu erzielen

durch eine dem Risikogehalt entsprechende Preisgestaltung.

Der Konzern kontrolliert das Kapital auf der Basis der Buchwerte von Eigenkapital, Darlehen sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten gemäß den bilanziellen Ansätzen.

Der Konzern setzt das vorhandene Kapital ins Verhältnis zu dessen Finanzierungsstruktur von Eigenkapital und Finanzverbindlichkeiten. Der Powerland-Konzern steuert die Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen in Abhängigkeit von Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und vom Risikocharakter der zugrunde liegenden Vermögenswerte vor. Dabei kann der Konzern Anpassungen an der Ausschüttung von Dividenden an Aktionäre vornehmen, Kapital an die Aktionäre zurückzahlen, neue Aktien ausgeben, oder Vermögenswerte veräußern, um die Verschuldung zu reduzieren und eine Zielkapitalstruktur beizubehalten bzw. zu erreichen.

Während des Berichtsjahrs hat die Unternehmensleitung das Kapital der einzelnen Konzerngesellschaften separat gesteuert, sodass jederzeit ausreichende Reserven im Eigenkapital zur Ausschüttung von Dividenden verfügbar waren. Mit Abschluss der Restrukturierung und dem Börsengang an die Frankfurter Wertpapierbörse in Deutschland, verfolgt der Powerland-Konzern die Kapitalinanspruchnahme zusätzlich anhand eines Verschuldungsgrads. Dieser wird als Verhältnis der Nettoverschuldung zur Summe aus Nettoverschuldung und Eigenkapital errechnet. Das Kapital wird durch das auf die Anteilseigner entfallende Eigenkapital der Muttergesellschaft abzüglich der Bewertungsreserve gebildet. Eine detaillierte Darstellung der Nettoverschuldung wird in der folgenden Tabelle vorgenommen:

TEUR	31.12.2010	31.12.2011
Darlehen	21.866	25.261
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 15.319	- 76.146
Nettoverschuldung	6.547	- 50.885
Nettoverschuldung	6.547	- 50.885
Eigenkapital	27.205	129.358
Summe Nettoverschuldung und Eigenkapital	33.752	78.473
Verschuldungsgrad	19,4 %	- 64,8 %

32.5 FINANZINSTRUMENTE

(a) Zeitwerte:

Die Buchwerte von finanziellen Vermögenswerten und Finanzverbindlichkeiten des Konzerns entsprechen zum Ende der Berichtsperiode aufgrund ihrer relativ kurzfristigen Fälligkeiten weitgehend ihren Zeitwerten.

(b) Ermittlung der Zeitwerte, Methoden und Annahmen bei der Ermittlung der Zeitwerte:

Die Buchwerte von finanziellen Vermögenswerten und Finanzverbindlichkeiten des Konzerns wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Sonstige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Sonstige Verbindlichkeiten sowie Finanzverbindlichkeiten stellen entweder aufgrund ihrer kurzfristigen Natur oder aufgrund ihrer variablen Verzinsung eine vernünftige Annäherung der Zeitwerte dar.

33 WICHTIGE EREIGNISSE WÄHREND DES BERICHTSZEITRAUMS

- (a) Die Powerland AG wurde von der Guo GmbH & Co. KG („Gründer“) mit notarieller Gründungsurkunde Nr. 48/2011 des Notariats Dr. Andreas Bittner, Frankfurt am Main, am 21. Februar 2011 gegründet. Die Unternehmensgründung der Powerland AG wird in Form einer Sacheinlage durchgeführt.

Gemäß Einbringungsvertrag vom 25. Februar 2011 übertrug der alleinige Anteilseigner des Gründers, Herr Shunyuan Guo, seine gesamten Anteile an Powerland Hongkong von 10.000 Stammaktien mit einem Wert von je HKD 1,00 im Austausch gegen 10.000.000 Stammaktien ohne Nennbetrag der Powerland AG zu einem Ausgabepreis von je 1,00 EUR.

Folglich wurde Powerland Hongkong zu einer 100%igen Tochtergesellschaft der Powerland AG.

Der nach der Reorganisation entstandene Konzern wird als fortgeführte Unternehmenseinheit angesehen, da das Management aller oben genannten Unternehmenseinheiten, die an der Reorganisation beteiligt waren, sowohl vor als auch direkt nach der Reorganisation vom selben Management und von derselben kontrollierenden Person beherrscht wurde, nämlich von Herrn Shunyuan Guo. Folglich lag die kontinuierliche Beherrschung über die Entscheidungen der Unternehmenseinheit hinsichtlich ihrer finanziellen und operativen Strategie sowie der Risiken und Chancen letztlich bei der kontrollierenden Person, die bereits vor der Reorganisation bestand. Die Reorganisation wurde als Restrukturierungsmaßnahme unter gemeinsamer Beherrschung ausgewiesen.

- (b) Am 11. April 2011 wurde die Powerland AG an der Frankfurter Börse in Deutschland notiert. Das Unternehmen erzielte aus dem Börsengang am 11. April 2011 mit 5 MIO neuen Aktien einen Bruttoemissionserlös in Höhe von 75 MIO EUR.

34 WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM ENDE DES BERICHTSZEITRAUMS

Nach dem Berichtsstichtag am 31. Dezember 2011 traten keine wesentlichen Ereignisse ein.

35 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND EVENTUALFORDERUNGEN

(a) Eventualverbindlichkeiten

Wie bereits in Ziffer 27 (e) erläutert, hat der Konzern in der Vergangenheit in Übereinstimmung mit den staatlichen Regeln der Zahl- und Kapitalsammelstellen der Sozialversicherung der VR China nicht den kompletten Betrag an Sozialversicherungsbeiträgen und Zuschüssen zur Hausfinanzierung an seine Mitarbeiter gezahlt. Der Konzern hat aufgrund eigener Schätzungen, der in der Vergangenheit nicht geleisteten Beitragszahlungen, zum 31. Dezember 2011 eine Rückstellung in Höhe von rund 1.165 TEUR (2010: 1.097 TEUR) gebildet, um das Risiko zusätzlicher Zahlungen für vergangene Perioden zu berücksichtigen. Herr Shunyuan Guo, der damalige Allein-Eigentümer des Konzerns, hat mit dem Konzern eine Vereinbarung getroffen, nach der er dem Konzern alle zukünftigen Verluste aus der Zahlung dieser zusätzlichen Beiträge zur Sozialversicherung und Hausfinanzierung rückerstattet, die durch die Forderungen der staatlichen Behörden und mögliche rechtliche Schritte gegen den Konzern in diesem Zusammenhang entstehen können.

(b) Eventualforderungen

Es bestanden zum 31. Dezember 2011 keine Eventualforderungen.

36 AKTIENOPTIONSPLAN

Das Unternehmen beabsichtigt, in Verbindung mit einem Aktienoptionsplan („Stock Option Plan 2011“) einigen Mitgliedern der Unternehmensführung und anderen Mitgliedern des Senior Managements Rechte zum Erwerb von Aktien des Unternehmens zu gewähren („Stock Options“).

Der Aufsichtsrat des Unternehmens ist für die Ausgabe der Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands und für weitere Einzelheiten der Ausgabe verantwortlich. Innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren dürfen im Rahmen des Aktienoptionsplans maximal 500.000 Aktien ausgegeben werden. Die Laufzeit derartiger Aktienoptionen beginnt am Tag der Ausgabe der Aktienoption und endet nach sieben Jahren.

Aktienoptionen dürfen erst nach einer Haltedauer von vier Jahren ausgeübt werden. Des Weiteren darf das teilnehmende Mitglied des Vorstands oder des Senior Managements nur 50 % seiner bzw. ihrer Aktienoptionen innerhalb des ersten Jahres nach Ablauf der Haltedauer ausüben und weitere 50 % im darauffolgenden Jahr. Die für den Aktienoptionsplan 2011 benötigten Aktien können aus dem bedingten Kapital des Unternehmens in Höhe von 500.000 EUR ausgegeben werden.

Die Ausübung von Aktienoptionen ist vorbehaltlich der Erreichung bestimmter Kursziele des Börsenkurses der Unternehmensaktie innerhalb des Zeitraums von der Ausgabe bis zur Ausübung der entsprechenden Aktienoption. Die im Aktienoptionsplan 2011 enthaltenen Kursziele beziehen sich auf die Entwicklung des Börsenkurses der Unternehmensaktie innerhalb des Zeitraums von der Gewährung der Aktienoption bis zur Ausübung der Aktienoption und entsprechen einem durchschnittlichen Anstieg des Börsenkurses der Unternehmensaktie von 8 % pro Jahr.

Der Ausübungspreis für Aktienoptionen, die nach der Registrierung des bedingten Kapitals und vor Ablauf einer Frist von 30 Tagen nach der Zulassung der Unternehmensaktien für den Handel ausgegeben wurden, wird 100 % des Kurses der Angebotsaktie während des Börsengangs betragen. Der Ausübungspreis für Aktienoptionen, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgegeben werden, wird dem durchschnittlichen Börsenkurs der Unternehmensaktie an den 20 aufeinanderfolgenden Handelstagen vor dem Ausgabebetrag einer solchen Aktienoption entsprechen. Jede Aktienoption berechtigt ihren Halter, eine Aktie des Unternehmens aus dem bedingten Kapital, das zu diesem Zweck geschaffen wurde, gegen die Zahlung des Ausübungspreises zu erwerben.

Bis zum Berichtsdatum 31. Dezember 2011 wurde noch keine Aktienoption gewährt. Bis zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Abschlusses sind ebenfalls keine Aktienoptionen gewährt worden.

37 MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Vorstand

Herr Shunyuuan Guo	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Herr Qingsheng Cai	Vorstand Rechnungslegung (CAO)
Herr Hock Soon Gan	Vorstand Finanzen (CFO)
Herr Yongliang Guo	Vorstand Produktion (CPO)

Aufsichtsrat

Herr Dr. Peter Diesch	Vorsitzender des Aufsichtsrats (bestellt im März 2011)
Herr Volker Potthoff	Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats (bestellt im März 2011)
Herr Hsueh Yi Huang	Mitglied des Aufsichtsrats (bestellt im März 2011)

Frühere Mitglieder des Aufsichtsrats

Herr Fujin Chen	früherer Vorsitzender des Aufsichtsrats (bestellt im Februar 2011 und zurückgetreten im März 2011)
Herr Junqi Huang	früherer stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats (bestellt im Februar 2011 und zurückgetreten im März 2011)
Herr Liming Huang	früheres Mitglied des Aufsichtsrats (bestellt im Februar 2011 und zurückgetreten im März 2011)

Die früheren Mitglieder des Aufsichtsrats haben keine Vergütung von der Gesellschaft erhalten.

38 VERGÜTUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Vergütung der Mitglieder des Vorstands

Für das Geschäftsjahr 2011 erhielten die Mitglieder des Vorstands die in der folgenden Tabelle aufgeführten festen Vergütungen. Darüber hinaus bestanden keine weiteren, insbesondere leistungsabhängigen Vergütungsansprüche. Ausgenommen davon war Herr Hock Soon Gan, Finanzvorstand, der eine Bonuszahlung für die erfolgreiche Börseneinführung der Gesellschaft erhielt.

Die Gesamtvergütung für die Mitglieder des Vorstands betrug im Berichtsjahr 2011:

TEUR	2010	2011
Shunyuan Guo	16	56
Hock Soon Gan		
fixe Vergütung	6	107
variable Vergütung	–	335
Qingsheng Cai	9	23
Yongliang Guo	4	23

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

In Übereinstimmung mit dem deutschen Aktiengesetz haben die Mitglieder des Aufsichtsrats keine Beraterverträge mit der Gesellschaft. Gemäß § 113, Abs. 2, Satz 1 AktG. wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder durch die im Jahr 2012 stattfindende Hauptversammlung festgelegt, die den Aufsichtsratsmitgliedern Entlastung für das erste Rumpfgeschäftsjahr erteilt. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats werden der Hauptversammlung für die aktuellen Aufsichtsratsmitglieder eine Vergütung wie folgt vorschlagen:

Name und Funktion	Feste jährliche Vergütung TEUR	Variable Vergütung	Sitzungsgelder für Aufsichtsratssitzungen TEUR
Dr. Peter Diesch, Vorsitzender des Aufsichtsrats	60	0,1% vom Jahresüberschuss	2,5
Volker Potthoff, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats	35		2,5
Hsueh Yi Huang, Mitglied des Aufsichtsrats	20		2,5

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats hat Anspruch auf Ausgleich der angefallenen Kosten im Zusammenhang mit seinem Mandat sowie der aufgelaufenen Umsatzsteuer. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben keinen Anspruch auf besondere Vergütungen während ihres Mandats.

Die Gesamtvergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Berichtsjahr 2011 insgesamt 140 TEUR und ist in den abgegrenzten Verbindlichkeiten (Ziffer 27) enthalten:

TEUR	2010	2011
Dr. Peter Diesch		
fixe Vergütung	–	61
variable Vergütung	–	19
Volker Potthoff	–	36
Hsueh Yi Huang	–	24
	–	140

39 GESAMTHONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Zum Abschlussprüfer der Powerland AG und des Powerland-Konzerns für das Geschäftsjahr 2011 wurde die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bestellt. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die im Geschäftsjahr vom BDO Netzwerk berechneten Honoraren (einschließlich Auslagenerstattungen ohne Umsatzsteuer):

Erfolgswirksame Aufwendungen:		
TEUR	2010	2011
Abschlussprüfungsleistungen	-	200
Andere Bestätigungsleistungen		
Prüferische Durchsicht der Quartalsberichte	-	203
Aufwendungen für den Börsengang	-	786
Andere Beratungsleistungen	-	18
	-	1.207

Die als erfolgswirksame Aufwendungen in obiger Tabelle ausgewiesenen Prüfungshonorare enthalten Honorare und Spesen an die BDO AG in Höhe von 770 TEUR.

Direkt gegen das Eigenkapital verrechnete Aufwendungen:		
TEUR	2010	2011
Aufwendungen für den Börsengang	-	393

Die als direkt gegen das Eigenkapital verrechnete Aufwendungen in obiger Tabelle ausgewiesenen Prüfungshonorare enthalten Gebühren und Spesen an die BDO AG in Höhe von 271 TEUR.

Das gesamte Honorar der BDO AG beträgt für Abschlussprüfungsleistungen 100 TEUR und für andere Bestätigungsleistungen 941 TEUR.

40 ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat haben in Übereinstimmung mit § 161 AktG eine Erklärung zur Corporate Governance auf Basis der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex veröffentlicht.

Die Entsprechenserklärung wird auf der Internetseite des Unternehmens unter www.powerland.ag dauerhaft zugänglich gemacht.

41 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung des Powerland-Konzerns zeigt die Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Berichtsjahr. Nach IAS 7 wird der Cashflow nach Entstehung und Verwendung in Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit, Cashflow aus der Investitionstätigkeit sowie Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit untergliedert. Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit wird nach der indirekten Methode abgeleitet.

Veränderungen in Posten der Bilanz, die in der Kapitalflussrechnung abgebildet werden, können aufgrund der Bereinigung um Wechselkursveränderungen nicht direkt aus der Bilanz ermittelt werden.

42 DIVIDENDENVORSCHLAG

Der deutsche Jahresabschluss der Powerland AG weist einbehaltene Gewinne in Höhe von 7,3 MIO EUR aus. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 3,75 MIO EUR (0,25 EUR je Aktie) vorschlagen. Der verbleibende Gewinn in Höhe von 3,55 MIO EUR wird auf neue Rechnung vorgetragen.

43 FREIGABE ZUR VERÖFFENTLICHUNG

Der konsolidierte und zusammengefasste Abschluss wurde am 24. April 2012 vom Vorstand des Konzerns genehmigt und zur Veröffentlichung freigegeben.

Frankfurt am Main, 24. April 2012

Shunyuang Guo
Vorstandsvorsitzender

Hock Soon Gan
Finanzvorstand

Qingsheng Cai
Vorstand Rechnungswesen

Yongliang Guo
Produktionsvorstand

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Powerland AG, Frankfurt am Main, aufgestellten konsolidierten und zusammengefassten Abschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung des konsolidierten und zusammengefassten Abschluss 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 der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den konsolidierten und zusammengefassten Abschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Hamburg, 24. April 2012

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Zemke
Wirtschaftsprüfer

Green
Wirtschaftsprüfer

CORPORATE GOVERNANCE

CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT

- 143 ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG
- 145 ENTSPRECHENSERKLÄRUNG
- 153 WESENTLICHE UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN
- 154 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT

Die Powerland AG misst guter Corporate Governance einen hohen Stellenwert bei. Vorstand und Aufsichtsrat sehen sich in der Verpflichtung, durch eine verantwortungsbewusste und langfristig ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle für den Bestand des Unternehmens und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes zu sorgen.

Der Vorstand berichtet im nachfolgenden Kapitel – zugleich auch für den Aufsichtsrat – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance bei der Powerland AG. Das Kapitel enthält auch die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und den Vergütungsbericht.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Powerland AG verfügt über eine duale Führungs- und Kontrollstruktur, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat. Drittes Gesellschaftsorgan ist die Hauptversammlung. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen und stehen in einem regelmäßigen, intensiven und offenen Dialog.

Leitung und Geschäftsführung durch den Vorstand

Der Vorstand der Powerland AG, der gegenwärtig aus vier Mitgliedern besteht, leitet die Gesellschaft in eigener Verantwortung. Zu seinen Aufgaben zählen die Formulierung der Unternehmensziele und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens, die Steuerung und Überwachung der operativen Einheiten sowie die Einrichtung und Überwachung eines effizienten Risikomanagementsystems. Er führt die Geschäfte nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen, der Satzung und der Geschäftsordnung für den Vorstand.

Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die Geschäftsführung. Unbeschadet der Gesamtverantwortung aller Vorstandsmitglieder führen die einzelnen Mitglieder die ihnen jeweils zugeordneten Bereiche in eigener Verantwortung. Die konkrete inhaltliche Gestaltung der einzelnen Ressorts der Mitglieder des Vorstands ergibt sich aus einem Geschäftsverteilungsplan.

Die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands sind in seiner Geschäftsordnung näher geregelt. Für Geschäfte mit grundlegender Bedeutung sind Zustimmungsvorbehalte zugunsten des Aufsichtsrats festgelegt. Dies umfasst unter anderem Entscheidungen oder Maßnahmen, die die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens grundlegend betreffen.

Der Gesamtvorstand entscheidet in allen Angelegenheiten von grundsätzlicher Bedeutung sowie in gesetzlich oder anderweitig festgelegten Fällen. Die Geschäftsordnung sieht einen Katalog von Maßnahmen vor, die einer Behandlung und Entscheidung durch alle Vorstandsmitglieder bedürfen.

Vorstandssitzungen finden regelmäßig – mindestens monatlich – statt. Sie werden durch den Vorstandsvorsitzenden einberufen. Darüber hinaus kann jedes Mitglied die Einberufung einer Sitzung verlangen. Über alle relevanten Aspekte der Unternehmensplanung sowie der strategischen Entwicklung, den Geschäftsverlauf und die Lage des Unternehmens berichtet der Vorstand dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend. Zur regelmäßigen Berichterstattung des Vorstands an den Aufsichtsrat zählen auch Ausführungen zur Risikolage, zum Risikomanagement sowie zum Themengebiet Compliance. Im Falle gravierender Meinungsunterschiede zu substantiell wichtigen

Themen der Führung des Unternehmens ist jedes Vorstandsmitglied berechtigt, den Aufsichtsrat anzurufen und um Mediation zu bitten.

Zu Mitgliedern des Vorstands der Powerland AG sind derzeit bestellt:

- » Shunyuan Guo, Vorstandsvorsitzender
- » Yongliang Guo, Produktionsleiter
- » Hock Soon Gan, Finanzvorstand
- » Qingsheng Cai, Leiter des Rechnungswesens

Überwachung der Unternehmensleitung durch den Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat obliegt die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie die Überwachung und Beratung des Vorstands. Grundlegende Entscheidungen des Vorstands bedürfen seiner Zustimmung. Ein Katalog solcher Zustimmungserfordernisse ist in der Geschäftsordnung des Vorstands geregelt. Der Aufsichtsrat stimmt mit dem Vorstand auch die strategische Ausrichtung der Gesellschaft ab und erörtert mit ihm regelmäßig den Stand der Umsetzung der Geschäftsstrategie. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit des Gremiums und leitet die Sitzungen. Aufgrund des regelmäßigen Austauschs mit dem Vorstand ist der Aufsichtsrat stets über die Geschäftspolitik, die Unternehmensplanung und die Strategie informiert. Dem Aufsichtsrat obliegt die Billigung des Jahres- und des Konzernabschlusses sowie des Lageberichts und des Konzernlageberichts der Powerland AG auf Basis seiner eigenen Prüfung und unter Berücksichtigung der Berichte der Abschlussprüfer. Im Rahmen seines Berichts informiert der Aufsichtsrat die Aktionäre über seine Tätigkeit.

Der Aufsichtsrat besteht nach § 10 Absatz 1 der Satzung aus drei Mitgliedern. Da der Aufsichtsrat lediglich aus drei Mitgliedern besteht, hat er keine Ausschüsse gebildet. Die Amtszeit der durch die Hauptversammlung gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats endet mit Ablauf der Hauptversammlung im Jahr 2013, die über die Entlastung des Vorstands sowie des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012 beschließt.

Jedes Aufsichtsratsmitglied legt eventuell bestehende, aus seiner Mitwirkung im Aufsichtsrat resultierende Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offen. Der Aufsichtsrat wird in seinem Bericht an die Hauptversammlung über aufgetretene Interessenkonflikte und deren Behandlung informieren.

Der Aufsichtsrat der Powerland AG besteht derzeit aus folgenden Mitgliedern:

- » Dr. Peter Diesch, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- » Volker Potthoff, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
- » Hsueh Yi Huang, Mitglied des Aufsichtsrats

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Eine gute Corporate Governance hat für die Powerland AG („die Gesellschaft“) einen hohen Stellenwert. Die folgenden Ausführungen beinhalten die Erklärung der Gesellschaft zur Corporate Governance in Übereinstimmung mit § 289a HGB, die sowohl Bestandteil des Lageberichts als auch des Corporate Governance-Berichts gemäß § 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex („Kodex“) (www.corporate-governance-code.de) in der verabschiedeten Fassung vom 26. Mai 2010 ist.

Der Kodex enthält Empfehlungen und Vorschläge für die Leitung und Kontrolle börsennotierter Unternehmen in Deutschland im Hinblick auf Aktionäre, Hauptversammlung, Vorstand, Aufsichtsrat sowie Transparenz, Rechnungslegungsgrundsätze und Prüfung. Es besteht keine Verpflichtung, den Empfehlungen und Vorschlägen des Kodex zu folgen. Das deutsche Aktiengesetz verpflichtet börsennotierte Unternehmen lediglich, jährlich eine Entsprechenserklärung darüber abzugeben, ob die Empfehlungen der Deutschen Corporate Governance Kommission in der vom Bundesjustizministerium im Elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Fassung eingehalten wurden und werden. Im Fall, dass Empfehlungen nicht befolgt wurden oder werden, sind die Abweichungen zu erläutern. Die Entsprechenserklärung ist den Aktionären dauerhaft auf der Website des Unternehmens zugänglich zu machen.

I ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft haben am 18. April 2012 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz mit folgendem Wortlaut abgegeben:

Die Gesellschaft hat den Empfehlungen und Anregungen des Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 mit den nachfolgend aufgeführten Abweichungen entsprochen und wird diesen entsprechen:

1 VERGÜTUNGSSTRUKTUR FÜR DIE MITGLIEDER DES VORSTANDS

§ 4.2.3 enthält Empfehlungen zur Vergütungsstruktur für Mitglieder des Vorstands.

Die Gesellschaft weicht von den Empfehlungen des § 4.2.3 des Kodex ab, da die gegenwärtigen Mitglieder des Vorstands lediglich eine feste Vergütung und keine variable Vergütungskomponente erhalten. Lediglich der Finanzvorstand, Herr Hock Soon Gan, erhielt nach der Börseneinführung der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse eine Bonuszahlung. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder erfolgt ausschließlich nach den Anstellungsverträgen der Tochtergesellschaften von Powerland in China und Hong Kong. Diese entsprechen den gegenwärtigen Standards in China und Hong Kong, die üblicherweise nur eine feste und keine variable Vergütung beinhalten.

Die Gesellschaft beabsichtigt, variable Vergütungskomponenten einzuführen und befindet sich derzeit in der Umsetzungsphase eines Aktienoptionsprogramms, das bereits durch die Hauptversammlung am 26. Mai 2011 beschlossen wurde. Detaillierte Angaben zu dem Aktienoptionsprogramm finden sich in Kapitel VIII. dieses Berichts.

2 ALTERSGRENZE FÜR MITGLIEDER DES VORSTANDS

§ 5.1.2, Absatz 2, und § 5.4.1, Absatz 2, des Kodex empfehlen eine Altersgrenze für Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Im Vergleich zu anderen in vergleichbaren Produkt- und Marktbereichen tätigen Unternehmen sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft relativ jung. Qualifizierte Personen sollten unabhängig von ihrem Alter für den Vorstand oder den Aufsichtsrat in Betracht kommen.

3 AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

§ 5.3 und § 5.2, Absatz 2, des Kodex empfehlen die Einrichtung von Ausschüssen des Aufsichtsrats.

Da der Aufsichtsrat der Gesellschaft lediglich aus drei Mitgliedern besteht, ist die Einrichtung von beschlussfähigen Ausschüssen gesetzlich gemäß § 108, Absatz 2, Satz 3 Aktiengesetz nicht möglich. Die Gesellschaft weicht daher von den Empfehlungen des § 5.3 und § 5.2, Absatz 2, des Kodex ab, da die Einrichtung von Ausschüssen, die lediglich Entscheidungen des Aufsichtsrats vorbereiten nicht sinnvoll erscheint.

4 ZIELE DES AUFSICHTSRATS UND DEREN UMSETZUNG

§ 5.4.1, Absatz 2, des Kodex empfiehlt die Definition konkreter Ziele des Aufsichtsrats hinsichtlich seiner Zusammensetzung und insbesondere eine angemessene Berücksichtigung weiblicher Mitglieder im Aufsichtsrat.

Vielfalt hinsichtlich Berufsausbildung, lokaler Marktkenntnis, internationaler Geschäftserfahrung, Aktien- und Kapitalmarkterfahrung, eine Altersgrenze, Geschlecht und Nationalität wurde bei der Zusammenstellung des Aufsichtsrats bereits bei der Gründung der Powerland AG und ihrem Börsengang im Jahr 2011 berücksichtigt. Derartige und weitere Kriterien werden bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats regelmäßig wieder abgewogen. Diese Vorgehensweise hält der Aufsichtsrat für angemessener als Quoten für spezielle Gruppen.

5 FINANZBERICHTE

§ 7.1.2 des Kodex empfiehlt, dass die jährlichen Konzernabschlüsse innerhalb von 90 Tagen nach Ende des Geschäftsjahrs und Zwischenberichte innerhalb von 45 Tagen nach Ende der jeweiligen Berichtsperiode veröffentlicht werden sollen.

Zurzeit hält die Gesellschaft diese Zeitgrenzen nicht ein. Aufgrund der internationalen Holdingstruktur der Gesellschaft sowie sprachlichen Herausforderungen, die während der Erstellung der Finanzberichte zu bewältigen sind, räumt die Gesellschaft einer fehlerfreien Erstellung der Finanzberichte Vorrang vor der genauen Einhaltung der empfohlenen Zeitgrenzen.

II AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre üben ihre Rechte und ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme in der Hauptversammlung. Die Aktionäre können ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung persönlich oder durch einen Stimmrechtsbevollmächtigten ausüben. Als Stimmrechtsbevollmächtigter kann eine Person eigener Wahl oder der durch die Gesellschaft benannte Stimmrechtsbevollmächtigte ermächtigt werden, nach den Weisungen des Aktionärs zu stimmen.

III VORSTAND

Der Vorstand ist für die Führung der Gesellschaft und sämtlicher direkten und indirekten Tochtergesellschaften in der Weise eines gewissenhaften und vertrauenswürdigen Geschäftsmanns in Übereinstimmung mit dem Gesetz, der Satzung, dem Kodex, der Geschäftsordnung für den Vorstand, dem Geschäftsverteilungsplan sowie dem Anstellungsvertrag verantwortlich. Die Tätigkeit und die Beschlüsse des Vorstands erfolgen im Interesse der Gesellschaft und verfolgen das Ziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Der Vorstand der Gesellschaft besteht derzeit aus vier Mitgliedern: Herrn Shunyuang Guo (Vorstandsvorsitzender), Herrn Yongliang Guo (Produktionsvorstand), Herrn Hock Soon Gan (Finanzvorstand) und Herrn Qingsheng Cai (Leiter des Rechnungswesens).

Vorstandssitzungen finden regelmäßig, mindestens einmal im Monat statt. Vorstandssitzungen finden ohne zeitliche Verzögerung statt, wenn dies im Interesse des Unternehmens erforderlich ist.

Beschlüsse des Vorstands werden in Sitzungen einschließlich Telefon- und Videokonferenzen getroffen. Der Vorstandsvorsitzende kann festlegen, dass Beschlüsse außerhalb von Vorstandssitzungen im schriftlichen Umlaufverfahren, durch Fax oder Email gefasst werden.

Die Gesellschaft hat eine Haftpflichtversicherung für die Mitglieder des Vorstands abgeschlossen, die den gesetzlichen Anforderungen des § 93, Absatz 2, Satz 3 Aktiengesetz entspricht.

Der Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand wurde vom Aufsichtsrat am 10. September 2010 verabschiedet.

IV AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand regelmäßig. Er ernennt die Mitglieder des Vorstands und beruft sie ab. Grundlegende Entscheidungen zur Unternehmensentwicklung erfordern die Genehmigung des Aufsichtsrats. Die Mitglieder des Aufsichtsrats handeln im besten Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht derzeit aus drei Mitgliedern: Herrn Dr. Peter Diesch (Aufsichtsratsvorsitzender), Herrn Volker Potthoff (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender) und Herrn Hsueh Yi Huang (Mitglied des Aufsichtsrats).

Zusätzlich zu den regulären Aufsichtsratssitzungen kann der Aufsichtsratsvorsitzende außerordentliche Sitzungen jederzeit auf Wunsch eines Aufsichtsratsmitglieds oder des Vorstands einberufen. Der Vorstand soll an den Aufsichtsratssitzungen teilnehmen, sofern nicht durch den Aufsichtsrat anders beschlossen. Im Geschäftsjahr 2011 fanden drei Sitzungen des Aufsichtsrats statt.

Wie für den Vorstand, hat die Gesellschaft auch für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die Versicherungsbedingungen beinhalten einen vergleichbaren Selbstbehalt wie die Versicherung für die Mitglieder des Vorstands.

Der Geschäftsverteilungsplan für den Aufsichtsrat wurde vom Aufsichtsrat am 10. September 2010 verabschiedet.

Aufgrund seiner geringen Größe hat der Aufsichtsrat keine Ausschüsse eingerichtet.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats zeigt dem Aufsichtsrat Interessenkonflikte oder potenzielle Interessenkonflikte unverzüglich an. Dies gilt insbesondere für Interessenkonflikte oder potenzielle Interessenkonflikte, die sich aus einer Beratungstätigkeit, einer Position in einem Gremium oder andere Aktivitäten bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern, Wettbewerbern oder anderen Geschäftspartnern ergeben könnten. Der Aufsichtsrat informiert über aufgetretene Interessenkonflikte in seinem Bericht in der Hauptversammlung.

V ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohl der Gesellschaft eng zusammen.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, ohne Verzögerung und umfassend über alle wichtigen Unternehmensbelange hinsichtlich Planung, Geschäftsentwicklung, Risikolage, Risikomanagement, Compliance sowie sämtliche Ereignisse, die einen wesentlichen Einfluss auf das Geschäft, die finanzielle Lage und die Geschäftsergebnisse der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen den Powerland-Konzern) haben können. Der Vorstand erläutert Abweichungen der aktuellen Geschäftsentwicklung von zuvor formulierten Planungen und Zielen und deren Ursachen.

Der Vorstandsvorsitzende steht in regelmäßigem Kontakt mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden und holt dessen Rat zu Fragen der Strategie, Geschäftsentwicklung, des Risikomanagements der Gesellschaft und des Powerland-Konzerns ein.

VI UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

Die Gesellschaft legt großen Wert darauf, sowohl die deutschen als auch die chinesischen gesetzlichen Bestimmungen und Konventionen vollständig einzuhalten. Die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften haben interne Regeln und Verhaltensregeln für die Mitarbeiter des Powerland-Konzerns entwickelt. Nach diesen internen Compliance-Regeln ist jeder Mitarbeiter des Powerland-Konzerns verpflichtet, sämtliche gesetzlichen Bestimmungen sowie die in den internen Leitlinien festgelegten Regeln einzuhalten.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig über bestehende Risiken und deren Entwicklung.

VII AKTIENBESITZ VON VORSTANDSMITGLIEDERN UND DIRECTORS' DEALINGS

Zum 31. Dezember 2011 hielten Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats direkt oder indirekt die folgenden Aktienbestände an der Gesellschaft:

Name	Funktion	Direkter oder indirekter Anteilsbesitz	Anzahl Aktien	Anteil Aktien in %
Shunyuang Guo	Vorstands-vorsitzender	indirekter Anteilsbesitz	8.721.300	58,14%
Yongliang Guo	Produktions-vorstand	0	0	0
Hock Soon Gan	Finanzvorstand	indirekter Anteilsbesitz	75.000	0,50%
Qingsheng Cai	Leiter Rechnungswesen	0	0	0
Dr. Peter Diesch	Aufsichtsrats-vorsitzender	0	0	0
Volker Potthoff	Stellvertretender Aufsichtsrats-vorsitzender	0	0	0
Hsueh Yi Huang	Mitglied des Aufsichtsrats	0	0	0

§ 15a WpHG schreibt vor, dass die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und /oder ihnen nahestehende Personen verpflichtet sind, die Gesellschaft und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“) über sämtliche Käufe oder Verkäufe von Aktien oder aktienbasierten Finanzinstrumenten der Gesellschaft zu informieren, wenn der Wert der Transaktionen innerhalb eines Kalenderjahrs 5.000 EUR erreicht oder überschreitet.

Im Jahr 2011 haben Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und ihnen nahestehende Personen zwölf Kauf-Transaktionen über insgesamt 46.300 Aktien der Gesellschaft gemeldet. Das Gesamtvolumen dieser Transaktionen belief sich auf 607.771,07 EUR (ohne Nebenkosten).

VIII AKTIONSOPTIONSPROGRAMM 2011

Die Gesellschaft hat im Jahr 2011 ein Aktienoptionsprogramm (Aktienoptionsprogramm 2011) aufgelegt und beabsichtigt bestimmten Mitgliedern des Vorstands und bestimmten Mitarbeitern der konsolidierten Gesellschaften der Powerland AG Rechte zum Kauf von Aktien der Gesellschaft zu gewähren (Aktienoptionen).

Die außerordentliche Hauptversammlung am 22. März 2011 hat die Schaffung eines Bedingten Kapitals für bis zu 500.000 neue nennwertlose Inhaber-Stammaktien mit einem Gesamtbetrag von bis zu 500.000,00 EUR beschlossen (Bedingtes Kapital 2011). Das Bedingte Kapital 2011 wird nur in dem Umfang zu einer Erhöhung des Eigenkapitals der Gesellschaft führen, in dem die Inhaber ihre im Rahmen des Aktienoptionsprogramms 2011 gewährten Aktienoptionen ausüben. Die neuen Aktien sind ab dem Beginn des Geschäftsjahrs, in dem sie durch Ausübung der Bezugsrechte begeben werden, gewinnberechtigt.

Nach dem Aktienoptionsprogramm 2011 ist der Aufsichtsrat für die Details bezüglich der Gewährung der Aktienoptionen und die Ausübungsbedingungen für Mitglieder des Vorstands verantwortlich. Der Vorstand kann alle übrigen Details wie die Leistungen aus dem Aktienoptionsprogramm oder die Gewährung der Aktienoptionen an die einzelnen Leistungsempfänger festlegen. Aus dem Aktienoptionsprogramm 2011 kann innerhalb von zehn Jahren eine maximale Anzahl von 500.000 Aktienoptionen ausgegeben werden. Die Laufzeit dieser Aktienoptionen beginnt mit dem Tag der Ausgabe und endet nach sieben Jahren.

Die Aktienoptionen können erst nach einer Haltedauer von vier Jahren ausgeübt werden. Ferner können die Mitglieder des Vorstands oder der Geschäftsführung innerhalb des ersten Jahrs nach Ablauf der Haltedauer maximal bis zu 50 % und im Folgejahr weitere 50 % der Aktienoptionen ausüben. Die für das Aktienoptionsprogramm 2011 erforderlichen Aktien werden aus dem Bedingten Kapital in Höhe von 500.000 EUR geschaffen.

Die Ausübung der Aktienoptionen ist an die Erreichung bestimmter Performanceziele anknüpfend an die Aktienkursentwicklung der Aktien der Gesellschaft innerhalb der Frist zwischen Ausgabe und Ausübung der jeweiligen Aktienoption gebunden. Die im Aktienoptionsprogramm 2011 festgelegten Performanceziele beziehen sich auf die Aktienkursentwicklung von der Gewährung der Aktienoption bis zur Ausübung der Aktienoption und entsprechen einer durchschnittlichen jährlichen Aktienkurssteigerung um 8 %.

Der Ausübungspreis für Aktienoptionen, die nach Eintragung des Bedingten Kapitals und vor Ablauf von 30 Tagen nach Zulassung der Aktien der Gesellschaft zum Börsenhandel ausgegeben werden, beträgt 100 % des Angebotspreises. Der Ausübungspreis für danach ausgegebene Aktienoptionen richtet sich nach dem durchschnittlichen Börsenkurs der Aktien in den fünf Handelstagen vor Ausgabe der Aktienoptionen. Jede Aktienoption berechtigt den Inhaber zum Bezug einer Aktie aus dem Bedingten Kapital der Gesellschaft, das zu diesem Zweck geschaffen wurde, unter Zuzahlung des Ausübungspreises.

Nach den chinesischen Gesetzen ist das Aktienoptionsprogramm der State Administration of Foreign Exchange („SAFE“) gemäß den Ziffern 78 und 108 der von der SAFE ausgegebenen Bekanntmachungen einzureichen. Das Aktienoptionsprogramm 2011 wurde bei der SAFE noch nicht registriert. Sofern das Aktienoptionsprogramm 2011 bei der SAFE nicht registriert wird, können Leistungsempfänger mit Sitz in China keine Aktien aus dem Programm erhalten.

Bislang wurden keine Aktienoptionen ausgegeben.

IX VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht stellt die Grundzüge des Vergütungssystems der Powerland AG gemäß § 289 Absatz 2, Nr. 5 und § 315, Absatz 2, Nr. 4 HGB dar und gibt die individualisierten Bezüge der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat der nach § 314 Absatz 1, Nr. 6 HGB genannten Gesamtbezüge an. Die Darstellung beruht auf den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, folgt dem Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütung (VorstOG) und berücksichtigt das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Der vorliegende Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des Lageberichts.

Vergütung der Mitglieder des Vorstands

Für das Geschäftsjahr 2011 erhielten die Mitglieder des Vorstands die in der folgenden Tabelle aufgeführten festen Vergütungen. Darüber hinaus bestanden keine weiteren, insbesondere leistungsabhängigen Vergütungsansprüche. Ausgenommen davon war Herr Hock Soon Gan, Finanzvorstand, der eine Bonuszahlung für die erfolgreiche Börseneinführung der Gesellschaft erhielt.

Die Gesamtvergütung für die Mitglieder des Vorstands betrug im Berichtsjahr 2011:

TEUR	2010	2011
Shunyuan Guo	16	56
Hock Soon Gan		
fixe Vergütung	6	107
variable Vergütung	–	335
Qingsheng Cai	9	23
Yongliang Guo	4	23

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

In Übereinstimmung mit dem deutschen Aktiengesetz haben die Mitglieder des Aufsichtsrats keine Beraterverträge mit der Gesellschaft. Gemäß § 113, Abs. 2, Satz 1 AktG wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder durch die im Jahr 2012 stattfindende Hauptversammlung festgelegt, die den Aufsichtsratsmitgliedern Entlastung für das erste Rumpfgeschäftsjahr erteilt. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats werden der Hauptversammlung für die aktuellen Aufsichtsratsmitglieder eine Vergütung wie folgt vorschlagen:

Name und Funktion	Feste jährliche Vergütung TEUR	Variable Vergütung	Sitzungsgelder für Aufsichtsratssitzungen TEUR
Dr. Peter Diesch, Vorsitzender des Aufsichtsrats	60	0,1 % vom Jahresüberschuss	2,5
Volker Potthoff, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats	35		2,5
Hsueh Yi Huang, Mitglied des Aufsichtsrats	20		2,5

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats hat Anspruch auf Ausgleich der angefallenen Kosten im Zusammenhang mit seinem Mandat sowie der aufgelaufenen Umsatzsteuer. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben keinen Anspruch auf besondere Vergütungen während ihres Mandats.

Die Gesamtvergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Berichtsjahr 2011:

TEUR	2010	2011
Dr. Peter Diesch	–	
fixe Vergütung	–	61
variable Vergütung	–	19
Volker Potthoff	–	36
Hsueh Yi Huang	–	24
	–	140

Die früheren Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten keine Vergütung.

X RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Rechnungslegung des Powerland-Konzerns erfolgt in Übereinstimmung mit den International Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie den zusätzlichen Anforderungen gemäß § 315, Absatz 1 HGB. Die Einzelabschlüsse der Powerland AG werden gemäß den Vorschriften des HGB und den ergänzenden Bestimmungen der Unternehmenssatzung erstellt. Die Zwischenberichterstattung (Halbjahres- und Quartalsberichte) nach den für Zwischenberichte anzuwendenden und von der Europäischen Union übernommenen IFRS-Vorschriften erfolgt in Übereinstimmung mit den §§ 37w, 37x, Absatz 3, und 37y WphG und § 51 der Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse.

Die Einzelabschlüsse und der Konzernabschluss werden durch den Vorstand erstellt, vom Aufsichtsrat geprüft, von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer testiert und von der Hauptversammlung festgestellt. Für das Rumpfgeschäftsjahr 2011 wurde die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Ferdinandstraße 59, 20095 Hamburg, am 21. Februar 2011 durch die Gründer der Gesellschaft mit Gründung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer bestellt. Danach wird der Abschlussprüfer durch den Aufsichtsrat stellvertretend für die Gesellschaft bestellt.

Der Aufsichtsrat hat mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass der Aufsichtsratsvorsitzende über alle während der Prüfung auftretenden möglichen Ausschluss- oder Befangenheitsgründe unverzüglich informiert wird, sofern solche Gründe nicht unmittelbar eliminiert werden können, und dass der Abschlussprüfer über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben. Es wurde ferner vereinbart, dass der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat informiert oder in seinem Bericht festhält, wenn er bei Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die auf eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex hinweisen.

XI TRANSPARENZ

Ziel der Gesellschaft ist es, alle Aktionäre, Aktionärsvertreter und die interessierte Öffentlichkeit zeitnah und mit gleichem Zugang zu den Informationen zu informieren. Der Geschäftsbericht, die Zwischenberichte und sämtliche Presseerklärungen sowie Ad hoc-Mitteilungen sind in deutscher und englischer Sprache auf der Unternehmens-Website unter www.powerland.ag veröffentlicht. Die Gesellschaft informiert Investoren und Analysten über die laufende und erwartete zukünftige Geschäftsentwicklung in Investorenkonferenzen. Die Aufzeichnungen der vierteljährlichen Telefonkonferenzen und die Unternehmenspräsentationen anlässlich des Deutschen Eigenkapitalforums werden ebenfalls auf der Unternehmens-Website bereit gestellt.

Frankfurt am Main, 24. April 2012

Vorstand

Aufsichtsrat

WESENTLICHE UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

Compliance als wesentliche Leitungsaufgabe des Vorstands

Die Beachtung und Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben (Compliance) ist eine notwendige Voraussetzung für eine gute Unternehmensführung. Darüber hinaus sorgen unternehmensinterne Richtlinien für die Steigerung von Transparenz, Effizienz und Regelkonformität in den Prozessen der Geschäftstätigkeit. Die Unternehmensleitung legt jeweils die Maßstäbe fest und trifft die grundlegenden Entscheidungen.

Weitere Angaben zur Corporate Governance bei der Powerland AG

Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Powerland AG haben sich im Berichtsjahr intensiv mit der Erfüllung der Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) befasst. Nach intensiven Erörterungen haben Vorstand und Aufsichtsrat zum 24. April 2012 die Entsprechenserklärung nach § 161 Abs. 1 Aktiengesetz abgegeben, die in diesem Kapitel vollständig wiedergegeben ist. Die Entsprechenserklärung von Powerland weist sechs Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK aus. Darüber hinaus bestehen fünf Abweichungen von den Anregungen des DCGK. Die jeweiligen Abweichungen sind in der Entsprechenserklärung dargelegt und begründet.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS ZUM GESCHÄFTSJAHR 2011

Sehr geehrte Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2011 war für den Powerland-Konzern in doppelter Hinsicht ein erfolgreiches Jahr. Einerseits konnte das Unternehmen erneut ein starkes Wachstum in seinen Märkten erzielen und andererseits wurden mit dem gelungenen Börsengang an die Frankfurter Wertpapierbörse im April 2011 die Weichen für die Weiterentwicklung des Unternehmens zu einem bedeutenden Anbieter von Luxusartikeln im chinesischen Markt gestellt.

Die Powerland AG und ihre Organe haben sich einer guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung verpflichtet. Dieses Selbstverständnis wird sowohl von den Mehrheitsgesellschaftern als auch dem gesamten Management des Konzerns getragen. Neben der Befolgung der gesetzlichen Regelungen und der Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex legt das Selbstverständnis von Powerland Wert auf ethische Standards, wie Sicherheit am Arbeitsplatz und Qualität der Produkte.

Im Geschäftsjahr 2011 hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen und den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und überwacht. Dem Aufsichtsrat obliegt die Überwachung des Vorstands im Sinne einer kontrollierenden aber auch beratenden Funktion.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig und ausführlich über die Entwicklung der Gesamtleistung, des Ergebnisses und der Beschäftigung der Powerland AG, des Konzerns und der einzelnen Produkt- und Marktsegmente. Der Vorstand beantwortete alle Fragen des Aufsichtsrats vollständig und umfassend. Der Aufsichtsrat hat sich fortlaufend über die Unternehmensplanung, die strategische Weiterentwicklung sowie die wesentlichen Projekte informieren lassen und stand dem Vorstand in einzelnen Themen beratend zur Seite.

In fünf ordentlichen Sitzungen befasste sich der Aufsichtsrat mit der Entwicklung der laufenden Geschäfte, der Prüfung der Berichte des Vorstands, mit den Statusberichten laufender Vorhaben sowie den Unternehmensplanungen 2011, 2012 und der Vorschau auf das Jahr 2013. Die ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats fanden am 20. Mai 2011, am 10. September 2011, am 8. Dezember 2011, am 15. Februar 2012 und am 24. April 2012 statt.

In der Sitzung am 20. Mai 2011 standen die Einsetzung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat im Mittelpunkt. Darüber hinaus wurden die Ergebnisse des Börsengangs, das Geschäftsmodell für die jeweiligen Geschäftssegmente erörtert und der Geschäftsplan für das Geschäftsjahr 2011 sowie die Ergebnisse des ersten Quartals 2011 diskutiert. Ferner verabschiedete der Aufsichtsrat die Investitionsplanung für das Jahr 2011 einschließlich des Budgets für die Eröffnung des ersten Flagship-Stores in Schanghai. Schließlich waren die Entwicklung der Powerland-Aktie am Kapitalmarkt seit dem Börsengang und der Transfer der Nettoemissionserlöse in Renminbi Gegenstand der Erörterungen. Für den Vorstand wurde eine Geschäftsordnung entworfen, in der die Zustimmung des Aufsichtsrats im Falle wesentlicher Änderungen der Unternehmensstrategie, des Geschäftsmodells, der Unternehmensstruktur sowie der Aufgabenverteilung des Vorstands festgelegt ist. Darüber hinaus definiert die Geschäftsordnung Größen für Akquisitionen oder die Aufnahme von Fremdmitteln und andere wesentliche

Geschäftsvorfälle, ab denen die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich ist. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Weiterentwicklung der Systeme und Prozesse zur Kontrolle der Finanzrisiken sowie der Sicherstellung der Einhaltung der Compliance-Vorschriften für börsennotierte Unternehmen. Schließlich wurden die Berichtsinhalte für die monatlichen Berichte des Vorstands an den Aufsichtsrat festgelegt.

Die Schwerpunkte der Sitzung am 10. September 2011 lagen auf dem Bericht des Vorstands über den Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2011 sowie über die aktuelle Geschäftslage. Der Aufsichtsrat befasste sich insbesondere mit der Unternehmensexpansion durch Neueröffnungen von Geschäften. Der Vorstand erläuterte ferner den aktuellen Stand der Marketingkampagne zur Stärkung der Luxus-Marke Powerland. Darüber hinaus wurden die Geschäftsrisiken aus der Immobilienpreisentwicklung auf die vorgesehene Expansion des Vertriebsnetzes ausführlich erörtert. Diskutiert wurden auch Versuche außenstehender Gruppierungen, schädlichen Einfluss auf den Aktienkurs zu nehmen. Schließlich wurden die Geschäftsordnungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat verabschiedet.

In der Sitzung am 8. Dezember 2011 berichtete der Vorstand über den Geschäftsverlauf des Geschäftsjahres, die Margenentwicklung sowie die aktuelle Geschäftslage und den aktuellen Stand der Neueröffnungen von Geschäften. Darüber hinaus bildete ein erster Entwurf für die Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2012 einen Schwerpunkt der Sitzung.

In der Sitzung am 15. Februar 2012 war vor allem die Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2012 und ein Ausblick auf die Geschäftsentwicklung des Jahres 2013 Diskussionsgegenstand. Das Budget für das Geschäftsjahr 2012 wurde verabschiedet. Weiterhin standen Aspekte des Risikomanagementsystems und der Dividendenpolitik im Zentrum der Diskussion.

Weitere Aspekte des Geschäfts, der Ereignisse und Entwicklungen am Kapitalmarkt, der Budgetplanung und strategischen Ansiedlung des Geschäfts wurden verschiedentlich mündlich und schriftlich zwischen den Sitzungen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat, vor allem dessen Vorsitzenden, erörtert. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen schriftlich und mündlich regelmäßig über die Geschäftsentwicklung und verschiedene Einzelthemen.

Während des Geschäftsjahres stand der Vorsitzende des Aufsichtsrats in regelmäßigem Austausch mit dem Wirtschaftsprüfer, sowohl in schriftlicher als auch mündlicher Form.

In der Sitzung am 24. April 2012 legte der Vorstand den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie die Lageberichte für die Powerland AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2011 vor. Die Vorlage des Prüfungsberichts der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, und der Bericht des Abschlussprüfers wurden von den Prüfungsleitern persönlich vorgenommen, die ebenfalls an dieser Sitzung teilnahmen. Festgestellt wurden der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der Powerland AG.

Corporate Governance

Der Vorstand berichtete zugleich auch für den Aufsichtsrat über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex im Rahmen der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auf der Internetseite der Powerland AG öffentlich zugänglich gemacht. Der Aufsichtsrat behandelte regelmäßig die Anwendung und Weiterentwicklung der Corporate Governance-Grundsätze des Unternehmens. Vorstand und Aufsichtsrat haben am 24. April 2012 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

Feststellung des Jahresabschlusses

Der Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer, die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Hamburg, hat den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Abhängigkeitsbericht der Powerland AG geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer berichtete dem Aufsichtsrat schriftlich und mündlich seine Prüfungsergebnisse.

Die vorgenannten Unterlagen wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats mit ausreichendem zeitlichem Vorlauf übermittelt. In der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats vom 24. April 2012 wurden diese Unterlagen jeweils in Anwesenheit und unter Einbeziehung des Abschlussprüfers erörtert.

Der Aufsichtsrat hatte keine Einwendungen und stimmte dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu. Der Aufsichtsrat hat den Jahres- und Konzernabschluss geprüft, gebilligt und festgestellt. Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands stimmte der Aufsichtsrat zu.

Der Aufsichtsrat bedankt sich beim Vorstand, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit. Sie haben zu einem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr der Powerland AG beigetragen.

Frankfurt am Main, den 24. April 2012

Dr. Peter Diesch
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Organe**Dr. Peter Diesch**

*Vorsitzender des Aufsichtsrats,
Mitglied des Aufsichtsrats seit 2011*

Dr. Peter Diesch absolvierte ein Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Freiburg im Breisgau und promovierte in Betriebswirtschaftslehre. Seit 1992 war er in mehreren Unternehmen in Führungsverantwortung auf der ersten Ebene, primär in den Funktionen Finanzen, Mergers & Acquisitions, Einkauf/Materialwirtschaft und Personal/Arbeitsdirektor tätig. Durch seine Tätigkeiten als Geschäftsführer bei der Airbus Deutschland GmbH und der Dornier Medizintechnik GmbH sowie als Mitglied des Konzernvorstands der KarstadtQuelle AG, der Linde AG und der Tchibo Holding AG verfügt Herr Dr. Diesch über umfangreiche internationale Erfahrungen. In den vergangenen fünf Jahren war er Mitglied in verschiedenen Aufsichtsräten und Beiräten. Gegenwärtig ist Herr Dr. Diesch in den folgenden Führungs- und Aufsichtsgremien vertreten:

- » BCI Board Consultants International Dr. Diesch GmbH, Hamburg, Inhaber und Geschäftsführer;
- » Delton AG, Bad Homburg, Mitglied des Aufsichtsrats;
- » ERGO Versicherungsgruppe AG, Düsseldorf, Mitglied des Beirats;
- » Commerzbank AG, Frankfurt, Mitglied des Regionalbeirats Nord.

Volker Potthoff

*stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
Mitglied des Aufsichtsrats seit 2011*

Herr Volker Potthoff ist Rechtsanwalt mit den Spezialisierungen Kapitalmarktrecht und Corporate Governance und verfügt über umfangreiche Praxiserfahrung als Rechtsberater bei börsennotierten Unternehmen. Nach Tätigkeiten bei White & Case, New York, und der BHF-Bank, Frankfurt am Main, übte er verschiedene Funktionen bei der Deutsche Börse AG aus, zuletzt als Mitglied des Vorstands und Managing Director mit den Verantwortungsbereichen Börsengeschäft und Depotgeschäft. Herr Potthoff war bis Juli 2006 Mitglied der Deutschen Corporate Governance Kommission. Seit 2006 ist Herr Potthoff für die Kanzlei CMS Hasche Sigle als Kapitalmarktexperte tätig. Gegenwärtig ist Herr Potthoff in den folgenden Führungs- und Aufsichtsgremien vertreten:

- » Addwis S.à.r.l., Vorstand und Hauptaktionär;
- » Addwis GmbH, Geschäftsführer; Obermark S.à r.l., Mitglied der Geschäftsführung
- » pfm medical AG, Vorsitzender des Aufsichtsrats;
- » Vtion Wireless Technology AG, Mitglied des Aufsichtsrats.

Hsueh Yi Huang

Mitglied des Aufsichtsrats seit 2011

Herr Hsueh Yi Huang ist Marketingexperte mit umfangreicher Erfahrung und als Lehrbeauftragter an der Xiamen Universität tätig. Darüber hinaus nimmt er Funktionen als strategischer Unternehmensberater wahr. Herr Huang erlangte seinen MBA an der Wisconsin State University und einen Abschluss in Business Management der Universität Boston mit dem Schwerpunkt Internationales Geschäft. Seine beruflichen Erfahrungen sammelte Herr Huang als Marketingassistent des Vorstandsvorsitzenden des börsennotierten taiwanesischen Konzerns Thunder Tiger, als Geschäftsführer der amerikanischen Tochtergesellschaft Ace Hobby Distributors sowie als Strategieberater für eine chinesische Tochtergesellschaft des taiwanesischen Hep Konzerns. Darüber hinaus hält Herr Huang Vorlesungen für Unternehmensstrategie, Marketing und Markenbildung im Rahmen der EMBA-Kurse an den Universitäten Xiamen, Zhejiang, Sun Yat Sen und Nanjing. Gegenwärtig ist Herr Huang in keinen anderweitigen Führungs- und Aufsichtsgremien vertreten.

FINANZKALENDER

30. April 2012	Geschäftsbericht 2011
24. Mai 2012	Zwischenbericht für die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2012
20. Juni 2012	Jahrespressekonferenz, Frankfurt/Main
20. Juni 2012	Hauptversammlung, Frankfurt/Main
23. August 2012	Zwischenbericht für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2012
12. November 2012	Zwischenbericht für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2012
12. – 14. November 2012	Analystenkonferenz Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt/Main

IMPRESSUM

Investor Relations (China)

Powerland Group
 Kontaktperson: Jiangbin He
 A2 – 1, Kehui Jingu International Headquarters
 No. 99 Science Avenue, Luogang District
 Guangzhou 510663
 Telefon: + 86 20 - 3209 6776
 Telefax: + 86 20 - 3209 6771

Lyoner Straße 14
 60528 Frankfurt/Main

www.powerland.ag
ir@powerland.ag

Investor Relations (Deutschland / Europa)

PvF Investor Relations
 Kontaktperson: Jörg Peters
 Hauptstrasse 129
 65760 Eschborn
 Telefon: + 49 172 - 67 49 792
 Telefax: + 49 6196 - 777 99 66
ir@powerland.ag

Public Relations (Deutschland / Europa)

HFN Kommunikation
 Kontaktperson: Karl-Friedrich Brenner
 Hauptstrasse 129
 65760 Eschborn
 Telefon: + 49 6196 - 77 641 10
 Telefax: + 49 6196 - 77 641 22
pr@powerland.ag

Konzeption, Design und Realisation

DianaDesign | Berlin
www.dianadesign.de

