



## Geschäftsbericht 2006/2007



KÄSSBOHRER GELÄNDEFahrZEUG AG

# Die Kässbohrer Geländefahrzeug Gruppe in Zahlen.

(Angaben in Mio. €)	1. Oktober bis 30. September <b>2006/2007</b> (IFRS)	1. Oktober bis 30. September <b>2005/2006</b> (IFRS)	1. Oktober bis 30. September <b>2004/2005</b> (IFRS)	1. Oktober bis 30. September <b>2004/2005</b> (HGB)	1. Oktober bis 30. September <b>2003/2004</b> (HGB)	1. Oktober bis 30. September <b>2002/2003</b> (HGB)
<b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b>						
Umsatzerlöse	183,4	190,6	164,6	164,6	154,4	130,2
<b>Gesamtleistung</b>	<b>187,4</b>	<b>196,3</b>	<b>170,8</b>	<b>168,7</b>	<b>161,2</b>	<b>137,7</b>
Materialaufwand	-113,3	-117,2	-101,3	-101,3	-96,4	-80,0
Personalaufwand	-31,1	-31,2	-27,7	-28,6	-28,1	-26,6
Abschreibungen	-3,1	-2,4	-1,7	-2,6	-2,6	-2,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen/ Erträge/Sonstige Steuern	-20,8	-21,3	-19,8	-18,1	-17,3	-19,6
<b>EBIT</b>	<b>19,1</b>	<b>24,1</b>	<b>20,3</b>	<b>18,1</b>	<b>16,8</b>	<b>9,0</b>
Finanzergebnis	2,5	-0,9	-1,2	-1,0	-1,4	-1,9
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>21,6</b>	<b>23,2</b>	<b>19,1</b>	<b>17,1</b>	<b>15,4</b>	<b>7,1</b>
Ertragsteuern	-6,7	-8,0	-6,7	-6,5	-5,4	-2,8
<b>Konzernergebnis nach Steuern</b>	<b>14,9</b>	<b>15,2</b>	<b>12,4</b>	<b>10,6</b>	<b>10,0</b>	<b>4,3</b>
<b>Konzernbilanz (HGB)</b>						
Anlagevermögen	–	–	–	17,7	12,1	13,1
Umlaufvermögen/Rechnungsabgrenzung	–	–	–	97,8	90,1	86,6
Eigenkapital	–	–	–	50,6	41,8	32,7
Rückstellungen	–	–	–	24,9	20,3	15,8
Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzung	–	–	–	40,0	40,1	51,2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>115,5</b>	<b>102,2</b>	<b>99,7</b>
<b>Konzernbilanz (IFRS)</b>						
Langfristige Vermögenswerte	25,0	35,7	26,8	–	–	–
Kurzfristige Vermögenswerte	116,7	109,1	99,8	–	–	–
Eigenkapital	68,5	69,9	55,0	–	–	–
Langfristige Schulden	15,5	12,1	10,2	–	–	–
Kurzfristige Schulden	57,7	62,8	61,4	–	–	–
<b>Bilanzsumme</b>	<b>141,7</b>	<b>144,8</b>	<b>126,6</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Weitere Kennzahlen</b>						
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	455	448	438	438	427	430
Umsatz je Mitarbeiter (in T€)	403	425	376	376	362	303
Umsatzrendite (Basis: EBIT) in %	10,4	12,7	12,4	11,0	10,9	6,9
Eigenkapitalquote in %	48,3	48,2	43,5	43,8	40,9	32,8
Verzinsliches Fremdkapital	12,6	23,0	21,3	21,3	23,5	32,4
Bardividende je Aktie in €	–	0,40	0,40	0,40	0,40	0,15
Ausgleichszahlung brutto in €	2,23	–	–	–	–	–

# Inhalt.

- 4 Vorwort des Vorstands.
- 6 Bericht des Aufsichtsrats.



## PistenBully

- 10 Die schnellsten Bergsteiger.
- 12 Im Dienst der Kunden.

## BeachTech

- 14 Eine Technologie geht um die Welt.



## Kässbohrer – Das Unternehmen

- 16 PistenBully schreiben Geschichte.
- 18 Die Aktie.

## Finanzinformationen 2006/2007

### Konzern-Jahresabschluss (Auszug) nach IFRS

- 20 Konzern-Lagebericht
- 29 Konzern-Bilanz
- 30 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 31 Konzern-Kapitalflussrechnung



Jens Rottmair, Sprecher des Vorstands

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2006/2007 war für Aktionäre und Mitarbeiter ein ereignisreiches Geschäftsjahr. Die Wintersaison 2005/2006 bescherte uns einerseits einen steigenden Absatzmarkt für Pistenfahrzeuge, andererseits spiegeln sich die eher schlechten Schneeverhältnisse der vergangenen Wintersaison auch in unserer Geschäftsentwicklung wider.

### Umsatzentwicklung

Wir haben einen neuen Absatz- und Umsatzrekord bei PistenBully-Neufahrzeugen erreicht. Noch nie haben wir so viele PistenBully produziert und auch verkauft wie im vergangenen Geschäftsjahr! Hier hat sich unser neuer PistenBully 600, als Nachfolger des PistenBully 300, bestens im Markt platziert. Ein Drittel aller verkauften Fahrzeuge gehören bereits in der ersten Verkaufssaison zur Baugruppe des PistenBully 600.

Insgesamt ist jedoch der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahresrekord um knapp vier Prozent auf 183,4 Mio. Euro gesunken. Der Grund für die Entwicklung liegt im Service- und Ersatzteilumsatz sowie dem geringeren Absatz von Gebrauchtfahrzeugen, die insgesamt um 18 Prozent unterhalb der Vorjahreswerte liegen. Diese Umsätze hängen sehr stark von der Entwicklung der Wintersaison für unserer Kunden ab.

Der Ersatzteil- und Serviceumsatz trägt einen erheblichen Anteil an unserer Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Deshalb hat ein Umsatzrückgang in

diesem Bereich auch deutlich spürbare Ertragsauswirkungen. Unsere PistenBully waren aufgrund des Schneemangels in der vergangenen Wintersaison weniger im Einsatz und wurden daher auch viel weniger beansprucht, so dass weniger Verschleiß- und Ersatzteile benötigt wurden.

Der Gebrauchtfahrzeug-Absatz hängt unter anderem von den vorherrschenden Schneebedingungen und dem Verlauf einer Wintersaison für die Skigebietsbetreiber ab. Zu einem hohen Anteil werden Gebrauchtfahrzeuge in Skigebiete mittlerer und niedrig gelegener Höhenlagen verkauft. Diese Skigebiete waren von der letzten Saison besonders betroffen. Werden PistenBully dann wie in der Wintersaison 2006/2007 wenig eingesetzt, besteht auch kein zusätzlicher Bedarf, der in diesen Lagen kurzfristig über Gebrauchtfahrzeuge abgedeckt werden müsste.

Unsere BeachTech-Fahrzeuge, die zum Wohl der Urlauber auf der ganzen Welt im Einsatz sind, haben sich im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls gut entwickelt. Umsatz und Absatz sind gegenüber dem Vorjahr gestiegen.



Alexander Schöllhorn, Vorstand Finanzen

Auch in USA konnten wir unseren Absatz steigern. Die klassischen Absatzländer wie Italien, Spanien und Frankreich konnten diesem positiven Trend weitestgehend nicht folgen. Dafür war die Entwicklung in Ländern außerhalb Europas wie China und Russland ein außerordentlicher Erfolg.

#### Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag – Delisting

Die Hauptversammlung der Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat am 16. Februar 2007 dem Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zwischen der Gesellschaft und der Modular GmbH, Ulm, zugestimmt. Der Vertrag wurde mit seiner Eintragung in das Handelsregister im Geschäftsjahr 2006/2007 wirksam. Mittlerweile ist Rechtsnachfolger der Modular GmbH die LuMe Vermögensverwaltung GmbH, Ulm. Nach der erstmaligen Abführung von 12,2 Mio. Euro aus dem laufenden Ergebnis für das Geschäftsjahr 2006/2007 wird noch ein Konzernjahresüberschuss von 4,0 Mio. Euro ausgewiesen.

Ebenso beschloss die Hauptversammlung den Rückzug unserer Gesellschaft vom amtlichen Handel der deutschen Wertpapierbörsen. Dieses Delisting wurde im Juli 2007 vollzogen.

#### Marktführer

Das Marktvolumen 2006/2007 für den weltweiten Pistenfahrzeugmarkt ist gegenüber der Vorjahressaison nochmals leicht gestiegen. Dabei ging der Markt in Nordamerika, der rund 30 Prozent des gesamten Marktvolumens ausmacht, leicht zurück. In Europa hingegen stieg die Nachfrage signifikant. In Nordamerika konnten wir trotzdem eindeutig Marktanteile hinzu gewinnen – trotz des vorherrschenden aggressiven Preiskampfs. Weltweit wurde die führende Stellung behauptet und nochmals leicht ausgebaut.

#### Es geht weiter: „FIRE IN RED PART II“

Nach einer erfolgreichen ersten Wintersaison mit dem PistenBully 600 präsentiert die Kässbohrer Geländefahrzeug AG eine weitere neue Fahrzeug-Generation. Als Nachfolger des PistenBully 200 wird der PistenBully 400 ab Februar 2008 dem Markt vorgestellt. Die letzte Fahrzeugeinführung des PistenBully 600 stand unter dem Motto „FIRE IN RED“. Diese war sehr erfolgreich und fand bei unseren Kunden großen Anklang, so dass wir nun mit „FIRE IN RED PART II“ zum zweiten Teil aufbrechen. Wir wollen die Begeisterung und Zufriedenheit bei unseren Kunden spüren. Dafür arbeitet das PistenBully-Team jeden Tag aufs Neue!

Weltweite Marktführerschaft, Technologieführerschaft und Kundenorientierung sind die Ziele, die uns tagtäglich motivieren.

#### Erweiterung des Produktprogramms

Zur Erweiterung der Kässbohrer-Produktpalette haben wir im vergangenen Geschäftsjahr einen finnischen Wettbewerber von Loipenfahrzeugen übernommen. Die Keiteleen Latukone Oy ist seit über 25 Jahren unter dem Markennamen „Paana“ vorwiegend in den skandinavischen Ländern tätig. In Skandinavien ist Skilanglauf (Cross Country) traditionell ein beliebter Volkssport. Zur Präparierung von Langlaufloipen werden kleinere Pistenpräpariermaschinen mit entsprechenden Loipenspurgeräten eingesetzt. Mit dem PistenBully *Paana* bieten wir ein einfaches und robustes Fahrzeug an. Damit können wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in diesem Loipensegment strategisch deutlich stärken.

#### Unsere Mitarbeiter

Wir bedanken uns in besonderer Weise bei unseren Mitarbeitern weltweit für den unentwegten Einsatz. Zusätzlich zu unserer intensiven Entwicklungsarbeit und den operativen Aufgaben haben wir das finnische Unternehmen in den Konzern integriert. Dies und die reibungslose Produktion des neuen PistenBully *Paana* verlangen zweifelsohne von allen Beteiligten über alle Bereiche und Hierarchieebenen hinweg zusätzlichen Einsatz. Wir sind stolz darauf, dass wir diese Herausforderung neben den laufenden Aufgaben gemeinsam so gut meistern. Genau das macht uns so erfolgreich im Markt.

Laupheim, im Januar 2008  
Der Vorstand

Jens Rottmair  
Sprecher des Vorstands

Alexander Schöllhorn  
Vorstand Finanzen



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2006/2007 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat sich vom Vorstand regelmäßig, zeitnah und umfassend über die beabsichtigte Geschäftspolitik, grundsätzliche Fragen der künftigen Geschäftsführung, über die Geschäftslage und Entwicklung der Gesellschaft sowie über bedeutende Geschäftsvorfälle schriftlich und mündlich unterrichten lassen, mit dem Vorstand hierüber beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht.

Der Aufsichtsrat wurde durch den Vorstand anhand der Berichte nach § 90 Abs. 1 AktG ausführlich über die Lage der Gesellschaft unterrichtet. Über die finanzielle Entwicklung des Unternehmens hat der Vorstand den Aufsichtsrat im Rahmen eines monatlichen Berichtswesens laufend unterrichtet.

### **Schwerpunkthemen der Beratungen des Aufsichtsrats**

Schwerpunkthemen der Beratungen des Aufsichtsrats waren die beabsichtigte Geschäftspolitik, die Unternehmensplanung, der Gang der Geschäfte, die getätigten Investitionen, das Kostenmanagement, die Verfolgung von Entwicklungsprojekten, die laufende Überprüfung der Geschäftsentwicklung bei Niederlassungen und Tochterunternehmen, die Liquiditätsplanung und Finanzsituation, die Integration des im Vorjahr erworbenen Wettbewerbsunternehmens, die Risikosituation und das Risikokontrollsystem des Vorstands, rechtliche Angelegenheiten sowie die Vorstandsangelegenheiten selbst. Abweichungen von früher berichteten Zielen wurden vom Vorstand unter Angabe von Gründen erläutert.

Wichtige einzelne Geschäftsvorfälle hat der Aufsichtsrat aufgrund der vom Vorstand vorgelegten Sachverhaltsdarstellung detailliert geprüft und über die Fragen, die seiner Zustimmung bedürfen, entschieden. Hierbei handelte es sich um Fragen der Wechselkurspolitik, der Anlagestrategie für kurz- bis mittelfristig freie liquide Mittel sowie wesentlicher Investitionsprojekte.

Zwischen den stattfindenden Aufsichtsratssitzungen stand der Aufsichtsratsvorsitzende mit dem Vorstand der Gesellschaft laufend in Kontakt, um Ereignisse von besonderer Bedeutung für das Unternehmen zu erörtern.

### **Jahres- und Konzernabschlussprüfung ohne Beanstandungen**

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der Kässbohrer Geländefahrzeug AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht sind durch die von der Hauptversammlung als Abschlussprüfer gewählte und vom Aufsichtsrat beauftragte Prof. Dr. Binder, Dr. Dr. Hillebrecht & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und durch die Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat zusammen mit ihren Prüfungsberichten vor der Bilanzsitzung am 8. Januar 2008 rechtzeitig ausgehändigt worden. Die Abschlussprüfer haben über ihre Prüfung insgesamt und die einzelnen Prüfungsschwerpunkte in der Bilanzsitzung berichtet und alle Fragen des Aufsichtsrats eingehend beantwortet. Die Bestätigungsvermerke zum Jahresabschluss der Aktiengesellschaft und zum Konzernabschluss wurden ohne Einschränkung erteilt; der Aufsichtsrat hat von dem Ergebnis der Prüfung zustimmend Kenntnis genommen.



Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss der Aktiengesellschaft und den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhob er keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat billigt den Jahresabschluss der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, der damit entsprechend § 172 Abs. 1 Satz 1 AktG festgestellt ist. Der Aufsichtsrat billigt den Konzernabschluss und den Lagebericht und Konzernlagebericht.

#### **Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag**

Im Geschäftsjahr 2006/2007 hat die Kässbohrer Geländefahrzeug AG mit der Modular GmbH einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen. Die Hauptversammlung hat diesem Vertrag am 16.02.2007 zugestimmt. Der Unternehmensvertrag wurde am 12. März 2007 im Handelsregister eingetragen und ist damit bereits für das abgelaufene Geschäftsjahr wirksam. Gegen diesen Hauptversammlungsbeschluss hatten Aktionäre Anfechtungsklagen erhoben. Diese wurden am 28. November 2007 alle abgewiesen und den Klägern die Kosten des Rechtsstreits auferlegt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Führungskräften und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im In- und Ausland sowie den Arbeitnehmervertretungen für die geleistete Arbeit zum Nutzen des Unternehmens und seiner Kunden.

Laupheim, im Januar 2008

Der Aufsichtsrat  
Ludwig Merckle, Vorsitzender



Die Erfolgsgeschichte.





# Die schnellsten Bergsteiger.

Die PistenBully-Modellreihe deckt alle Einsatzgebiete des modernen Wintersports ab: Ob Loipenpflege, Steilhangpräparierung oder Funpark-Gestaltung.

Hier findet jeder Kunde seine ganz individuelle Lösung. Vom klassischen

Nur die Besten kommen ganz nach oben. Und die Spezialisten am Hang werden immer wirtschaftlicher für den vielfältigen Einsatz in den Bergen der Welt. Ein Marktanteil von über 60 Prozent zeigt, dass der steile Weg nach oben für einen PistenBully wie gemacht ist.

PistenBully 100 über die Baureihen 200 und 300 bis hin zum bärenstarken 600er. Neben diesen Fahrzeugen überzeugen unsere Kunden die Vielzahl an standardisierten Speziallösungen und auch Sonderfahrzeugen, die noch detaillierter auf den jeweiligen Einsatz abgestimmt sind. Zum Beispiel der neue PistenBully *Paana* oder *Scout*. Auch im kommenden Jahr werden wir den Markt mit einer neuen Klasse überraschen: Dem wirtschaftlichen PistenBully 400. Sie sehen, es ist keine Frage, ob es in Zukunft im Fuhrpark wieder ein PistenBully wird. Sondern nur noch welcher.



### „FIRE IN RED PART II“: Der neue PistenBully 400 auf Tour.

Mit dem Nachfolger des PistenBully 200 war es wieder soweit. Die „FIRE IN RED PART II“-Tour startete über den Tälern der Bergwelt Europas und die ersten Kunden und Interessenten konnten den neuen PistenBully 400 ausgiebig testen und „erfahren“. Mit einem durchweg positiven Urteil in allen Bereichen, besonders bei Steigverhalten und Antriebsleistung. Der PistenBully 400 überzeugt seine Fahrer auch mit einer neuen, noch geräumigeren Fahrerkabine und einem ergonomisch gestalteten Cockpit. Dies wird auch die Interessenten in Amerika und Asien begeistern.



### Der neue PistenBully Paana: Unser Loipenspezialist.

Zur PistenBully-Familie kam ein weiterer Loipenspezialist hinzu: Der PistenBully Paana. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat einen finnischen Hersteller für Loipenfahrzeuge übernommen und die Produkte in die Kässbohrer Produktfamilie integriert. In Skandinavien ist Skilanglauf traditionell ein beliebter Volkssport. Fast Dreiviertel aller Pistenfahrzeuge werden zur Loipenpräparierung eingesetzt. Mit seinem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis ist der PistenBully Paana ein wettbewerbsfähiges Fahrzeug, das vor allem bei Kommunen und Ausschreibungen klar in Führung geht.

### Belastbar: Der PistenBully Scout.

PistenBully können noch viel mehr. Zum Beispiel bringt der PistenBully Scout als Transport-Fahrzeug in Nordamerika Mensch und Material in schwer zugängliches Gelände. Bestens geeignet für Energie- und Instandhaltungsunternehmen, für Telekommunikationsanbieter oder auch für Organisationen aus Umwelt-, Zivil- und Katastrophenschutz. Das Fahrzeug ist in Nordamerika bereits seit über zehn Jahren im Markt etabliert. Wirtschaftlich, vielseitig und mit Platz für bis zu zehn Personen wird der PistenBully Scout nun auch in Europa und weiteren Märkten vorgestellt.





# Im Dienst der Kunden.

**Ob Neufahrzeug oder gut eingefahrener Pisten-Experte: Die Zufriedenheit der Kunden beginnt bei uns mit dem passenden Angebot und der umfassenden Dienstleistung von Beratung, Schulung bis hin zur Ersatzteilversorgung**

Kundenorientierung ist für uns nicht einfach eine Aufgabe, sondern der Kern unseres Handelns. Von der Entwicklung, Ergonomie und Wirtschaftlichkeit der Produkte bis hin zu den ergänzenden Dienstleistungen wollen wir unsere Führungsposition weiter bestätigen und ausbauen.

**und dem verlässlichen Service. Ganz gleich ob in der Haupt- oder Nebensaison. Die Nummer eins für unsere Kunden zu sein, bedeutet für uns noch mehr: Es ist keine Momentaufnahme, sondern der Ansporn jeden Tag die in uns gesetzten Erwartungen zu übertreffen. Und nie mit dem bisher Erreichten zufrieden zu sein, sondern weiter entscheidende Wettbewerbsvorteile für den täglichen Einsatz der Produkte bei unseren Kunden für unsere Kunden zu erarbeiten.**



### Eindrucksvoll: Die Interalp 2007.

Die Interalp 2007 in Innsbruck stand in diesem Jahr ganz im Zeichen von Höchstleistung. Mit dem PistenBully 600 *Polar* stand der stärkste PistenBully aller Zeiten, ausgestattet mit Winde und der neuen AlpinFlexFräse, im Blickpunkt der innovativen Ideen für unsere Kunden. Die neue Fräse zeichnet sich durch geringes Gewicht und gesteigerte Performance aus. Auch die Präsentation des PistenBully *Scout*, der für Transporte im unwegsamen Gelände bestens geeignet ist, sorgte für reges Interesse bei den zahlreichen Besuchern.



### Durchdacht: Vom Kunden zum Partner.

Die enge Kundenbindung kommt nicht von ungefähr. Sie ist das Ergebnis der partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Dadurch haben PistenBully-Fahrer und -Monteure ein exzellentes Fahrzeug-Know-how. Erworben in Schulungen und speziellen Lehrgängen. Individuell abgestimmt auf ihre Anforderungen. So können sie im Fall der Fälle nicht nur sicher selbst Hand anlegen, sondern das Potenzial ihres Fahrzeugs optimal nutzen. Damit sich die Investition in einen PistenBully noch schneller rechnet.

### Konsequent: Service per Mausklick.

Ein Ersatzteil wird gebraucht. Nichts leichter als das. Denn neben dem bewährten Ersatzteilkatalog sorgen Ersatzteillisten auf CD für eine zeitsparende Bestellung. Aufgebaut als Vektorgrafik kann in das Ersatzteil ohne Qualitätsverlust hereingezoomt werden. Verlinkt mit der Ersatzteilliste sind alle für die Bestellung erforderlichen Informationen schnell zur Hand. Und per Internet bestellt. Innovative Technik auch im Service. Das ist konsequent.





# Eine Technologie geht um die Welt.

Rechen. Sieben. Lüften. Die patentierte Reinigungs-Technologie überzeugt weltweit. In einem anspruchsvollen Marktumfeld behauptet sich BeachTech erfolgreich. Und wird Jahr für Jahr bei Kommunen und Strandbetreibern

Seit zwei Jahren arbeitet BeachTech mit der BlueFlag zusammen. Die BlueFlag ist ein internationales Gütesiegel, mit dem Strände und Yachthäfen ausgezeichnet werden, die unter anderem hohe Anforderungen an die Strand- und Wasserqualität erfüllen.

bekannter. Zum Beispiel in den USA, wo großer Wert auf gepflegte und sichere Strände gelegt wird. In diesem Geschäftsjahr nahmen 105 Fahrzeuge weltweit ihren Dienst auf. Vom kleinen BeachTech *Sweepy* über den wendigen BeachTech *Marina* bis hin zu den leistungsstarken BeachTech 2000, 2800 und 3000. Die Fahrzeug-Familie bietet für jede Strandgröße das richtige Konzept. Selbst unter erschwerten Bedingungen, wie sie an künstlich aufgeschütteten Stränden zu finden sind. Durchsetzt von Steinen und Betonstücken sind sie genau die richtige Herausforderung für unsere Leistungsfähigkeit.



### Der Gewinner ist...

Ein Höhepunkt während der ECOPLAYAS 2007, einem internationalen Fachkongress für Strandmanagement in Spanien, war der Wettbewerb für Strandreinigungsgeräte. 400 Quadratmeter Sand, präpariert mit der identischen Menge an typischen Verunreinigungen. Beurteilt anhand des Gewichts der aufgenommenen Menge, des Sandanteils und der Zeit. Der Gewinner hieß zum dritten Mal in Folge BeachTech: Strandreinigung in Bestzeit mit doppelt so gutem Reinigungsergebnis und weniger als fünf Prozent Sandanteil. Ein Ergebnis, das die einzigartige Reinigungsqualität und -effizienz bestätigt.

### China startet durch.

Die olympischen Spiele 2008 werfen ihre Schatten voraus. Auch auf den Strand. Mit der Austragung der olympischen Segelregatten wird sich Qingdao, wie ganz China, der Welt im besten Licht präsentieren. Mit der Idee einer „grünen Olympiade“ wachsen spektakuläre Bauten zu Land und zu Wasser. Gewässer- und Umweltschutz werden dabei genau im Auge behalten. Schon im Vorfeld unterstützt auch durch einige BeachTech-Geräte. Denn Gäste aus der ganzen Welt erwarten beste Bedingungen – bei Wettkämpfen und in der Freizeit. BeachTech liefert dafür einladende Strände.



### Im Osten viel Neues...

Durch die Öffnung der Ostblockländer lockt das Baltikum mit herrlichen Küsten und weißen Stränden immer mehr Touristen an. Auch im russischen St. Petersburg, der nördlichsten Millionenstadt der Welt reinigen seit Juli 2006 vier BeachTech-Geräte die bei Einwohnern und Touristen gleichermaßen sehr beliebten Strände. Die ukrainische Küstenstadt Odessa investiert ebenfalls in den Tourismus und die Strandpflege. 18 BeachTech-Geräte sind hier seit kurzem im Einsatz. Damit sind dort flächendeckend alle Strände mit je einem Strandreiniger ausgestattet. Sauber!





# PistenBully schreiben Geschichte.

1969. Die mechanische Pistenpflege ist noch keine 10 Jahre alt, als der erste PistenBully entsteht. Eine Innovation, die schon damals über einen hydrostatischen Fahrantrieb, Lenkradsteuerung, geräumiges Fahrerhaus und eine

Die ersten 40 Jahre auf den Gipfeln der Welt unterwegs. Der PistenBully. Er war und ist seit Jahren für unsere Kunden und Mitarbeiter ein Inbegriff für eine ganze Branche. Und für alle Skifahrer ein Synonym perfekt präparierter Pisten. Wir freuen uns gemeinsam mit Ihnen auf eine Zukunft voller Innovation.

große Ladeplattform verfügt. 1969. Die Kleinserienfertigung startet. 1971.

Das erste kippbare Fahrerhaus wird vorgestellt. Bereits ein Jahr später:

PistenBully präparieren während der olympischen Winterspiele 1972 im japanischen Sapporo die Pisten. Nun ist der PistenBully nicht mehr aufzu-

halten. 1979 sind 2.000 Fahrzeuge in 35 Ländern im Einsatz. Und so geht es

weiter. 1997 wird das 10.000ste Fahrzeug ausgeliefert. Darunter die erfolg-

reichen Windenfahrzeuge. Und im Dezember 2006? Der 15.000 PistenBully

läuft vom Band.



### Seit Jahrzehnten immer eine Spur voraus.

Ein Oldtimer? Mit nichten. Schon damals war technologische Führung in unserem Marktsegment der Grundstein für eine beispiellose Erfolgsgeschichte. Stand einst die mechanische Zuverlässigkeit im Vordergrund, so sind es heute neben dieser die hochentwickelte Elektronik – ähnlich dem Automobilbau, die für immer bessere und effizientere Ergebnisse auf den Pisten in 64 Exportmärkten sorgt. Mit eigenen Markterhebungen, gezielten Kundenbefragungen und unserer langen Erfahrung werden wir auch in Zukunft mit unseren schnellen Bergsteigern immer eine Spur voraus sein.



### Die 20.000 im Visier.

Erfolg braucht eine solide Basis. Zum Beispiel Neuentwicklungen im Bereich Fahrzeugtechnik, mit denen Andere nur schwer mithalten können. Engagement der Mitarbeiter, die alles tun, um die Leistungsfähigkeit der PistenBully unter Beweis zu stellen. Eine Infrastruktur, die flexibles Fertigen ermöglicht. Und natürlich Mitarbeiter, die sich mit ihrem PistenBully identifizieren. Deshalb konnte der 15.000 PistenBully im Dezember 2006 das Werk in Laupheim verlassen. Ihnen werden noch viele innovative Produktideen folgen.



### Raum für Neues.

96 Prozent der Ersatzteile sind über Nacht lieferbar. 18.000 Ersatzteile liegen immer im Lager, selbst für Modelle, die schon lange nicht mehr geliefert werden. Neue Fahrzeugtypen kommen dazu. Langsam wurde es eng in der Logistik. Deshalb wurde das Werk in Laupheim um 3.300 Quadratmeter erweitert. Warenfluss und Verfügbarkeit konnten damit nochmals optimiert werden. Im April 2007 wurde mit den Bauarbeiten begonnen und der Anbau im Rekordtempo noch vor Beginn der Saison fertig gestellt.

# Die Aktie.

WKN	626200
ISIN	DE0006262009
Gattung	Inhaberaktien
Ordentliche Hauptversammlung 2008, Laupheim	4. März 2008
Erste Ausgleichszahlung für 2006/2007	5. März 2008

Die Hauptversammlung hat am 16. Februar 2007 den Vorstand ermächtigt, die Börsenzulassung der Aktien der Kässbohrer Geländefahrzeug AG zu beenden. Die Frankfurter Wertpapierbörse hatte den Widerruf am 5. April 2007 veröffentlicht. Damit wurde die Börsenzulassung am 5. Juli 2007 beendet. Aktien der Kässbohrer Geländefahrzeug AG werden weiterhin im Freiverkehr einzelner Börsenplätze gehandelt.

Unter [www.pistenbully.com](http://www.pistenbully.com) unter der Rubrik Investor Relations sind alle relevanten Unternehmensinformationen übersichtlich und umfassend dargestellt.



# Finanzinformationen 2006/2007.



# Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2006/2007



## Geschäft und Rahmenbedingungen

Die Hauptversammlung der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft hat am 16. Februar 2007 dem Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zwischen der Gesellschaft und der Modular GmbH, Ulm, zugestimmt. Der Vertrag wurde mit seiner Eintragung in das Handelsregister im Geschäftsjahr 2006/2007 wirksam. Mittlerweile ist Rechtsnachfolger der Modular GmbH die LuMe Vermögensverwaltung GmbH, Ulm.

Der Kässbohrer Geländefahrzeug Konzern hat seinen Sitz in Laupheim. Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft produziert und vertreibt weltweit Pistenpflegefahrzeuge und Strandreinigungsgeräte unter den Marken PistenBully bzw. BeachTech. Sie ist in beiden Produktsegmenten Weltmarktführer. Der Konzernabschluss der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft schließt die als Service- und Vertriebsgesellschaften tätigen Niederlassungen in Italien, Österreich und der Schweiz sowie die Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich und USA mit ein. Im Geschäftsjahr 2006/2007 kam eine Tochtergesellschaft in Finnland hinzu.

Das mit einem Umsatzanteil von mehr als 90 Prozent wesentliche Geschäftsfeld ist die Entwicklung, Herstellung sowie der Vertrieb und Service von kettengetriebenen Geländefahrzeugen zur Präparierung von Skipisten und Loipen. Der PistenBully ist in diesem Bereich als Marke weltweit bekannt.

Das zweite Geschäftssegment sind Fahrzeuge und Geräte zur Reinigung und Pflege von Stränden, die unter der Marke BeachTech vertrieben werden.

Das Unternehmen ist hauptsächlich im Winter- und Skitourismus tätig.

Der Pistenfahrzeugmarkt ist ein Nischenmarkt, in dem es weltweit zwei Hauptwettbewerber gibt und einige wenige kleinere Anbieter. Für diesen Markt existieren keine offiziellen Zulassungszahlen wie beim Kraftfahrzeugmarkt oder andere Instanzen, die diese Zahlen erheben. Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft hat in den vergangenen Jahren ein eigenes Berichtssystem aufgebaut, um den Markt zu erfassen. Aufgrund der Überschaubarkeit des Marktes und des persönlichen Kontaktes zu den Skigebieten können solche Erhebungen näherungsweise ermittelt werden.

Demnach ist der gesamte Pistenfahrzeugmarkt in der Wintersaison 2006/07 gegenüber der Vorjahressaison wieder gestiegen. Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft ist in starkem Maße abhängig vom Marktvolumen und den Rahmenbedingungen des Wintertourismus. Differenziert betrachtet ist das Marktvolumen in Europa deutlich gestiegen. In Nordamerika hingegen hatte der Markt für Pistenfahrzeuge einen Rückgang verzeichnet. Der nordamerikanische Markt macht rund 30 Prozent des gesamten Weltmarktvolumens aus. Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft konnte hier deutlich Marktanteile hinzu gewinnen. Weltweit konnte die führende Stellung erneut leicht ausgebaut werden.

Im letzten Geschäftsjahr hat die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft einen finnischen Hersteller für Loipenfahrzeuge gekauft – die Keiteleen Latukone Oy, Keiteleen. Damit wurde das PistenBully-Produktprogramm um ein kostengünstiges und wirtschaftliches Loipenfahrzeug erweitert.

Die wesentlichen Absatzmärkte für Pistenfahrzeuge insgesamt sind neben Nordamerika Österreich, Frankreich, Italien und die Schweiz.

Wesentlicher Einflussfaktor auf das Geschäft der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft im Segment PistenBully ist der Verlauf einer Wintersaison bei unseren Kunden. Eine erfolgreiche Wintersaison definiert sich durch die Anzahl der Skifahrtage, die wiederum durch gute Wetterverhältnisse, viele Sonnentage und optimale Schneeverhältnisse günstig beeinflusst werden. Unterstützend haben die Seilbahngesellschaften intensiv in die maschinelle Beschneigung investiert, um die Unabhängigkeit der Schneesituation zu erhöhen. In Österreich können mittlerweile fast 60 Prozent aller Pisten maschinell beschneit werden. In Südtirol, Italien, sind es über 90 Prozent und in USA ebenfalls nahezu 80 Prozent. Dies hat ausgleichenden Einfluss auf die Einnahmen der Seilbahngesellschaften und damit die weiteren Investitionen, die meist in der folgenden Saison getätigt werden.

Der Wintertourismus hat in den vergangenen Jahren eine grundlegende Veränderung durchgemacht. Veränderungen in der Altersstruktur der Besucher, abnehmende Aufenthaltsdauer im Skiurlaub, ausgesprochenes Preis- und Qualitätsbewusstsein bei den Endkunden sowie tiefgreifende Veränderungen in der Branchenstruktur erforderten neue Konzepte im Winterbusiness. Die Seilbahnen sind mittlerweile touristische Leitbetriebe und oft von



wesentlicher wirtschaftlicher Bedeutung für ganze Täler. Die Seilbahngesellschaften investieren zunehmend in die Ganzjahres-Saison. Es werden hohe Investitionen in den „Bergsommer“ getätigt, um das Freizeitangebot am Berg für Groß und Klein sowie Alt und Jung zu erhöhen. Damit werden die Einnahmen auf eine breitere und verlässlichere Basis gestellt. Der Wettbewerbsdruck auf die Bergdestinationen nimmt stetig zu – im Sommer und im Winter.

Der Absatzmarkt für Strandreinigungsgeräte stellt sich anders dar. Das geschätzte Marktvolumen bewegt sich pro Jahr weltweit bei rund 200 Fahrzeugen. Aufgrund der Streuung des geringen Marktvolumens auf einzelne Länder ist die Marktkenntnis im Strandreinigungsbereich weniger detailliert. Die wichtigsten Absatzländer sind Spanien, Frankreich, Italien und USA. Die Kundenstruktur setzt sich vorwiegend aus Kommunen zusammen, die für die Pflege der Strände verantwortlich sind. Die Haushalte der Kommunen sind in nahezu allen Ländern stets angespannt und streng budgetiert. Anschaffungen werden zum Teil über öffentliche Ausschreibungen getätigt, die einen langen Entscheidungsprozess mit sich ziehen. Kommunale oder lokale Wahlen können diesen Prozess weiter verzögern. Auch Überschwemmungen und Unwetterkatastrophen können geplante Investitionen in die Strandreinigung nachteilig beeinflussen. Dies zeigt die hohe Sensibilität dieses Marktes.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft ist in diesem schwierigen Umfeld sowohl in Europa als auch weltweit Marktführer.

### **Forschung und Entwicklung**

Die Entwicklung und der Bau von Fahrzeugen für den Pisten- und Off-Roadbereich in unterschiedlichen Geländen und extremen Einsatzbedingungen ist die Kernkompetenz der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft. Das Unternehmen ist weltweit Technologie- und Innovationsführer sowohl bei den Pistenfahrzeugen als auch bei den Strandreinigungsgeräten. Die Zufriedenheit der Kunden steht in engem Zusammenhang mit Innovationen und Weiterentwicklungen der aktuellen Produktpalette und der permanenten Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft folgt einem langfristigen Entwicklungsplan. Die laufende Weiterentwicklung bzw. Optimierung der aktuellen Produktpalette gehört zum Pflichtprogramm. Der Fokus lag auf der Entwicklung des PistenBully 400 – der neuen Fahrzeuggeneration des PistenBully 200 sowie der Entwicklung einer neuen Fräsegeneration. Wei-

tere Entwicklungsprojekte erstrecken sich auf die Entwicklung von Windenkonzepten, neuen Antriebs- und Laufwerkskonzepten, Kabinenkonzepten sowie Anpassungen an neue Emissionsvorschriften.

Im Geschäftsjahr 2006/2007 wurden für die Entwicklungstätigkeit 6,2 Mio. Euro (Vorjahr: 6,7 Mio. Euro) aufgewendet. Dies entspricht 3,4 Prozent gemessen am Gesamtumsatz. Davon wurden 1,4 Mio. Euro als Eigenleistung Entwicklungskosten aktiviert. Der kontinuierlich hohe Entwicklungsaufwand steht für die unangefochtene Technologieführerschaft der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft. Hierbei werden auch Leistungen Dritter in Anspruch genommen, die rund 8 Prozent der gesamten Entwicklungsaufwendungen betragen. Dies sind beispielsweise Fahrzeug- und Designkonzepte, Schneeforschungen und Zusammenarbeit mit speziellen Instituten. Zentrale Entwicklungsaktivitäten erfolgen bei der Muttergesellschaft in Laupheim mit insgesamt 35 Mitarbeitern in diesem Bereich.



## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Ertragslage

Die Ertragslage im Konzernabschluss der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft stellt sich wie folgt dar:

	2006/2007 T€	2005/2006 T€
Konzern-Umsatzerlöse	183.377	190.627
PistenBully	130.589	127.742
Gebrauchtfahrzeuge	11.262	14.671
Ersatzteile/Service	37.193	44.390
BeachTech (inkl. Ersatzteile/Service)	4.333	3.823
Bestandsveränderung	2.661	4.672
Aktivierete Eigenleistung		
Entwicklungskosten	1.358	1.021
<b>Gesamtleistung</b>	<b>187.396</b>	<b>196.320</b>
Materialaufwand	-113.320	-117.246
<b>Rohrertrag</b>	<b>74.076</b>	<b>79.074</b>
Personalaufwand	-31.091	-31.242
Abschreibungen	-3.136	-2.396
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.264	-23.483
Sonstige Steuern	-407	-501
Sonstige betriebliche Erträge	2.850	2.698
<b>EBIT</b>	<b>19.028</b>	<b>24.150</b>
Finanzergebnis	2.532	-851
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>21.560</b>	<b>23.299</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-6.703	-8.057
<b>Konzernjahresüberschuss</b>	<b>14.857</b>	<b>15.242</b>

Der **Gesamtumsatz** im Konzernabschluss hat sich um rund 4 Prozent auf 183,4 Mio. Euro reduziert.

Trotz einem Rückgang des gesamten Umsatzes konnte im Berichtszeitraum bei den PistenBully Neufahrzeugen eine Umsatzerhöhung um 2 Prozent realisiert werden.

In allen wichtigen Märkten konnte das hohe Absatzniveau des Vorjahres gehalten bzw. ausgebaut werden. Vor allem die Direktexporte aus Laupheim trugen auch dieses Jahr wieder zur Absatz- und Umsatzsteigerung auf einem sehr hohen Niveau bei.

Neufahrzeugbestellungen werden größtenteils vor der Wintersaison getroffen, so dass sich der schlechte Verlauf des Winters nur sehr gering auf den Neufahrzeugumsatz auswirkt. Geringere Betriebsstunden bei den Fahrzeugen führen dagegen unmittelbar zu reduzierten Ersatzteil- und Serviceumsätzen.

Der **Rohrertrag** reduzierte von 79,1 Mio. Euro auf 74,1 Mio. Euro.

Der **Rohrertragsquote** ist von 40,3 Prozent auf 39,5 Prozent zurückgegangen. Der Rückgang ist vor allem durch sich veränderte Wechselkursrelationen zwischen EURO und US-Dollar, der veränderten Umsatzstruktur und einem gestiegenen Wettbewerbsdruck auf Absatz- und Beschaffungsseite verursacht.

Der **Personalaufwand** ist im Konzern mit 31,1 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** liegen mit 23,3 Mio. Euro 1 Prozent unter dem Vorjahreswert. Trotz wesentlich höherer Kursverluste aus US-Dollar-Verkäufen konnten die betrieblichen Aufwendungen gesenkt werden.

Die **Abschreibungen** sind im Konzernabschluss um 31 Prozent auf 3,1 Mio. Euro angestiegen. Hauptgrund sind weitere Investitionen in die neue Fahrzeuggeneration, Gebäudeerweiterungen und Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen, die im Geschäftsjahr 2006/2007 erstmalig vollumfänglich ein ganzes Gesamtjahr betrafen.



Das **Finanzergebnis** enthält mit 2,5 Mio. Euro Ertrag den Erlös der Wertpapierverkäufe und der Dividendenerträge der Ratrac GmbH aus.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** ist mit 21,6 Mio. Euro 1,7 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert ausgewiesen. Dieser Rückgang um 7 Prozent wurde wesentlich von den Wertpapierverkäufen gemildert. Ohne diesen Erlös wäre der Rückgang deutlich höher ausgefallen.

Demnach ergibt sich ein **Jahresüberschuss** von 14,9 Mio. Euro (Vorjahr 15,2 Mio. Euro). Laut Beherrschungsvertrag wurden für die sich im Streubesitz befindlichen Aktien (535.110 Stück) eine Garantiedividende in Höhe von 979 TEUR eingestellt. Die Bardividende je Aktie beträgt EUR 1,83.

#### Vermögensstruktur

	30.09.2007 T€	30.09.2006 T€
Sachanlagen	13.095	12.199
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Geschäfts- oder Firmenwert	402	450
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.602	4.085
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.175	1.406
Finanzinstrumente zur Veräußerung verfügbar	247	12.764
Latente Steuern	3.411	4.801
<b>Langfristig gebundenes Vermögen</b>	<b>24.932</b>	<b>35.705</b>
Vorräte	86.048	82.836
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.046	18.673
Sonstige Vermögensgegenstände	7.997	5.501
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.634	2.107
<b>Kurzfristig gebundenes Vermögen</b>	<b>116.725</b>	<b>109.117</b>
	<b>141.657</b>	<b>144.822</b>

Im Geschäftsjahr 2006/2007 tätigte das Unternehmen Investitionen in **immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen** in Höhe von 4,8 Mio. Euro. Die Investitionen betrafen vorwiegend Werkzeugkosten und Vorrichtungen für neue Fahrzeuge, Gebäudeerweiterungen, aktivierte Entwicklungsleistungen und den Erwerb eines finnischen Wettbewerbers.

Zum 29.6.2007 hat der Konzern sämtliche Anteile an der finnischen Latukone Oy, Keiteleen, erworben. Latukone Oy ist seit über 25 Jahren am Markt als Anbieter der Paana-Fahrzeuge tätig und in Skandinavien klarer Marktführer im Segment der Loipenmaschinen. Mit der Erweiterung der Produktpalette um den „PistenBully Paana“ kann der Konzern nun für alle Preissegmente ein Fahrzeug anbieten. Mit seinen 3 verschiedenen Arbeitsbreiten ergänzt der PistenBully Paana das Kässbohrer-Sortiment. Speziell auf extreme, nordische Gelände- und Klimabedingungen ausgelegt, ist der PistenBully Paana mit besonders robuster Technik ausgestattet.

Innerhalb der **Finanzanlagen** wurden durch die Wertpapierverkäufe der Ratrac GmbH die Finanzanlagen auf 0,2 Mio. Euro reduziert. Die verbleibenden Finanzanlagen dienen in Österreich zur Absicherung der Pensions- und Abfertigungsrückstellung.

Die **Vorräte** sind von 82,8 Mio. Euro auf 86,0 Mio. Euro gestiegen und die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** stiegen im Konzern von 18,7 Mio. Euro auf 20,0 Mio. Euro. Hierin spiegelt sich der weltweit schlechte Verlauf des Winters 2006/2007 wider – verlängerte Zahlungsziele und ein hoher Vorratsgrundbestand nach der Wintersaison führen zu einem höheren kurzfristig gebundenen Vermögen.



## Kapitalstruktur und Finanzlage

	30.09.2007 T€	30.09.2006 T€
Gezeichnetes Kapital	13.051	13.051
Kapitalrücklage	7.651	7.651
Andere Gewinnrücklagen	38.087	32.167
Rücklage AFS-Neubewertung	0	2.448
Währungsumrechnung	-1.158	-217
Angesammelte Ergebnisse	10.825	14.771
<b>Eigenkapital</b>	<b>68.456</b>	<b>69.871</b>
Pensionsrückstellungen	3.650	3.590
Sonstige Rückstellungen	2.480	2.187
Finanzverbindlichkeiten	4.939	2.313
Sonstige Verbindlichkeiten	1.596	1.423
Latente Steuern	2.786	2.613
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>15.451</b>	<b>12.126</b>
Rückstellungen	7.339	8.343
Verbindlichkeiten Ertragsteuern	741	2.167
Finanzverbindlichkeiten	7.620	20.708
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.965	17.889
Verbindlichkeiten gg. Gesellschafter	12.238	0
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>14.847</b>	<b>13.718</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>57.750</b>	<b>62.825</b>
	<b>141.657</b>	<b>144.822</b>

Das **Konzerneigenkapital** der Gesellschaft ist um 1,4 Mio. Euro auf 68,5 Mio. Euro gesunken.

Dieser Rückgang resultiert insbesondere aus der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2005/2006 und der Währungsumrechnung. Die **Eigenkapitalquote** ist mit 48 Prozent dennoch auf dem Vorjahresniveau. Die **Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern** resultieren aus den Zahlungsverbindlichkeiten aus dem Gewinnabführungsvertrag. Die **Finanzverbindlichkeiten** konnten um 10,5 Mio. Euro aus dem Cash Flow reduziert werden.

### Nachtragsbericht

Es liegen keine Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Ende des Geschäftsjahres vor, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens haben könnten.



## Risikobericht

Die Kässbohrer Geländefahrzeug Gruppe ist als international operierendes Unternehmen im Rahmen ihrer operativen Geschäftstätigkeit unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Übergeordnetes unternehmerisches Ziel ist die Erzielung einer nachhaltigen positiven Unternehmensentwicklung. Die sich ergebenden Chancen und Risiken zu erkennen, zu analysieren, zu bewerten und auf Basis dieser Erkenntnisse geeignete Maßnahmen einzuleiten, ist Ziel eines wirksamen Risikomanagement-Systems.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft verfügt bereits seit mehreren Jahren im Konzern über ein zentralisiertes Risikomanagementsystem, das die Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) erfüllt.

Das Risikomanagementsystem im Kässbohrer-Konzern ist ein integraler Bestandteil vorhandener Managementsysteme: Zu nennen sind das IT-gestützte Managementinformationssystem, regelmäßige konzernweite Management- und Controllermeetings und jährliche Strategiemeetings des Geschäftsleitungskreises. Detaillierte Kenntnisse des Weltmarktes aufgrund langjähriger Kontakte zu Kunden, Lieferanten und anderen Mitgliedern des Marktumfeldes sind elementare Teile eines aktiven Risikomanagementsystems in der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft. Kurze und direkte Kommunikationswege sind typisch für die Organisationsstruktur eines mittelständischen Unternehmens. Dies gewährleistet die frühzeitige und regelmäßige Information über die Entwicklung der bestandsgefährdenden und der für die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens relevanten Risikopositionen. Zu den identifizierten Kernrisiken zählen die Markt- und Produktrisiken.

### Markt- und Produktrisiken

Die Entwicklung der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft ist in seinem Hauptsegment „PistenBully“, mit dem über 90 Prozent des Konzernumsatzes erzielt werden, abhängig von den Rahmenbedingungen und der gegebenen Marktsituationen im Wintergeschäft. Dazu gehört hauptsächlich die Abhängigkeit von den Entwicklungen im Wintertourismus. Die Entwicklung einer Wintersaison ist nicht nur von der Ergiebigkeit der Schneefälle abhängig, sondern vielmehr von dem Zusammenwirken mehrerer Faktoren:

Zeitpunkt und Ausmaß der Schneefälle, Anzahl der Sonnentage und wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den einzelnen Absatzgebieten. Abhängig vom Verlauf des vorangegangenen Winters beeinflussen auch unterschiedliche länderspezifische Aspekte die Investitionstätigkeit einer Skigebietsgesellschaft, die sich wiederum positiv oder negativ auf das Marktvolumen des Pistenfahrzeugmarktes auswirkt. Die Seilbahngesellschaften haben in den vergangenen Jahren intensiv in Beschneigungsanlagen, Infrastruktur und Gastronomie investiert, um die eigene Unabhängigkeit vom Wetter zu stärken und die Einnahmen auf eine breitere Basis zu stellen. Auch aktuell stehen die Investitionen in die Beschneigungsanlagen im Vordergrund.

Den Pistenfahrzeugmarkt teilen sich vorwiegend zwei Wettbewerber. Die hohe Markttransparenz in diesem Nischenmarkt erhöht die Wettbewerbsintensität und Preissensitivität.

Neben den beiden Global Player gibt es kleinere Anbieter im Markt, die eine geringe Stückzahl im Jahr absetzen. Einer davon war die Keiteleen Latukone Oy in Finnland, die vorwiegend im Loipensektor in Skandinavien eine starke Stellung hatte. Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft hat den finnischen Hersteller der Paana-Fahrzeuge im vergangenen Geschäftsjahr gekauft. Das neu hinzugekommene Loipenfahrzeug erweitert die PistenBully Produktpalette. Der PistenBully *Paana* ist ein kostengünstiges und wirtschaftliches Loipenfahrzeug. Der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft ist es damit gelungen, die Wettbewerbsfähigkeit im Loipensektor zu erhöhen.

Das Produktportfolio der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft ist maßgeblich bestimmt durch den PistenBully.

Die Entwicklung neuer Fahrzeugtypen und Produkte geht mit neuen technischen Lösungen und innovativen Neuerungen einher. Das Unternehmen geht Risiken ein, in dem es ein neues Fahrzeug entwickelt – ohne die endgültige Akzeptanz am Markt und den richtigen Einführungszeitpunkt zu kennen. Auch im Pistenfahrzeugmarkt spielt neben ansprechendem Design und höchster Funktionalität das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis eine große Rolle. Aktuelle Entwicklungsaktivitäten beinhalten naturgemäß solche Risiken, die aber auch wiederum Chancen sind, die technologische Marktführerschaft der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft erneut zu beweisen.



In den Entwicklungsprozess werden bei der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft Systemlieferanten eingebunden. Dies reduziert einerseits unternehmensinterne Risiken und bringt Synergieeffekte, birgt andererseits weitere Risiken im Unternehmensprozess, wie die erhöhte Abhängigkeit von Lieferanten, Lieferverzögerungen, Lieferausfälle und Qualitätsmängel. Das Unternehmen hat bereits seit einigen Jahren ein effizientes und systematisches Lieferantenauswahl- und -überwachungsverfahren im Einsatz, das sich bisher bestens bewährt hat.

Dennoch kann es auch bei Systemlieferanten zu kurzfristig auftretenden Qualitätsproblemen kommen, auf die die Gesellschaft dann nur reagieren kann. Hier mussten im letzten Geschäftsjahr erhebliche eigene Anstrengungen durch die Service-Organisation unternommen werden, um ein spezielles Problem noch rechtzeitig vor dem kommenden Winter zu beseitigen. Aus heutiger Sicht kann festgestellt werden, dass dies gelungen ist. Auch die neu produzierten Fahrzeuge konnten unmittelbar modifiziert werden, so dass die Gefahr eines Serienschadens gebannt wurde. Das Überwachungsverfahren des Unternehmens hat hier somit funktioniert.

Auf den Beschaffungsmärkten ist das Risiko Abhängigkeit von den Rohstoffmärkten permanent vorhanden. Insbesondere die Preisentwicklung bei Rohöl sowie die Preissteigerung und teilweise eingeschränkte Verfügbarkeit von Stahl und anderen Rohstoffen stellen hier Risikofaktoren dar.

### Finanzwirtschaftliche Risiken

Finanzrisiken können dann entstehen, wenn zwei bis drei schlechte Jahre aufeinander folgen, z. B. durch extremen Schneemangel.

Das Unternehmen unterliegt durch die Tätigkeit auf dem nordamerikanischen Kontinent über die Tochtergesellschaft in USA einem US-Dollar-Währungsrisiko, da die Rechnungsstellung des US-Geschäfts in US-Dollar erfolgt. Die Entwicklung der Währungsrelation kann spürbaren Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben. Die Produktion des PistenBully *Scout* in USA und der Fokus auf die Strukturkosten unserer nordamerikanischen Organisation können hier in gewissem Maße ausgleichend wirken. In Abstimmung mit dem Aufsichtsrat hat der Vorstand seit Frühjahr 2007 keine Sicherungsgeschäfte für US-Dollar-Währungsgeschäfte mehr getätigt, da aus

gegenwärtiger Sicht eine Sicherung auf dem aktuellen Dollarkursniveau als nicht sinnvoll erachtet wird. Die Entscheidung wird beobachtet und in enger Abstimmung mit der Muttergesellschaft bewertet. Aus einer weiter nachteiligen Entwicklung der Währungsrelation können empfindliche Auswirkungen auf die Ertragslage resultieren.

Ein finanzwirtschaftliches Risiko ergibt sich aus dem geringeren Cash Flow, der bedingt durch den bestehenden Gewinnabführungsvertrag in der Zukunft entstehen wird. Durch die hohe Eigenkapitalausstattung und die damit verbundene sehr gute Bonität der Gesellschaft ist dieses Risiko aber nach wie vor gering. Finanzierungen am freien Bank- und Kapitalmarkt sind jederzeit darstellbar.

Nach Auffassung des Vorstands können die genannten Risiken wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Kässbohrer-Konzerns haben.

Darüber hinaus sieht der Vorstand keine weiteren Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden könnten. Das im Unternehmen verankerte Risikomanagementsystem der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft soll das frühzeitige Erkennen und Reagieren auf neu auftretende Risiken und Chancen ermöglichen.



## Prognosebericht

### Erwartete wirtschaftliche Situation

Die abgelaufene Wintersaison 2006/2007 hat erneut die regelmäßigen Hinweise des Vorstands bestätigt, wie abhängig die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft von den jeweiligen Winterbedingungen eines Geschäftsjahres ist. Während in den Jahren vorher wegen der äußerst günstig verlaufenen Winter deutliche Absatz-, Umsatz- und Ertragssteigerungen zu verzeichnen waren, ist im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz eines insgesamt volkswirtschaftlich günstigen Klimas in Europa und den anderen Kernmärkten der Gesellschaft der operative Ertrag deutlich zurückgegangen.

Durch die ungünstige Wintersaison ergab sich noch keine direkte Absatzreduzierung im Neufahrzeuggeschäft. Der Ersatzteilumsatz jedoch verringerte sich erheblich, was sich aufgrund seiner Margen auch deutlich im Gesamtertrag niederschlug. Auch die Möglichkeiten der Skigebiete, eine größere Unabhängigkeit über eine flächendeckende Beschneigung zu erreichen, konnte die deutliche Reduzierung dieses Volumens nicht verhindern.

Der schlechte Winter 2006/2007 wird insbesondere zwei Konsequenzen haben. Aufgrund rückläufiger Erträge der Skigebiete werden generell die Investitionen in Neufahrzeuge zurückgehen. Dies zeigt bereits der laufende Auftragseingang. Für das Geschäftsjahr 2007/2008 ist daher nochmals mit einem Umsatzrückgang auf rund 160 Mio. Euro zu rechnen.

Außerdem haben die Skigebiete finanzielle Reserven verwendet, um großflächig in Beschneigungsanlagen zu investieren. Dies verbessert für die Kunden der Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft zwar die Situation im Falle eines schlechten Winters, engt aber gleichzeitig den finanziellen Spielraum deutlich ein. Durch diese Investitionen werden die Finanz- und Ertragsseite der Skigebiete über einen langen Amortisationszeitraum belastet. Dies kann dazu führen, dass die Laufzeiten der Pistenfahrzeuge länger werden und der Preisdruck der Kunden auf die Fahrzeughersteller steigt.

Deshalb sehen wir bei den Pistenfahrzeugen für die nächsten zwei Jahre ein reduziertes Weltmarktvolumen. Der geringere Bedarf in Mitteleuropa und Nordamerika kann durch vereinzelt höhere Nachfragen in Osteuropa und Fernost nicht kompensiert werden.

Im Segment der Loipengeräte ist wegen der extrem geringen Laufzeiten im letzten Winter ein deutlicher Rückgang des Marktvolumens zu erwarten. Da die Betriebsstundenzahl pro Winter ohnehin gering ist, erhöhen sich die Absatzzyklen bei diesen Geräten, wenn ein oder mehrere Winter ungünstig verlaufen.

Bei den gegebenen Rahmenbedingungen wird es weiterhin Ziel des Unternehmens sein, seine Marktführerschaft weltweit zu erhalten. Den Risiken des Klimawandels mit einem Wegfall von Skigebieten in mittleren und niedrigen Lagen wird das Unternehmen begegnen, indem es Vertriebs- und Servicestützpunkte in den Wachstumsmärkten in Osteuropa und Fernost ausbaut. Allerdings sieht der Vorstand hierin noch keinen adäquaten Ausgleich für die Ausfälle in den regionalen Kernmärkten.

Vor diesem Hintergrund muss bereits heute für das Geschäftsjahr 2007/2008 eine weitere Reduzierung des Umsatzes mit entsprechender Auswirkung auf die Ertragslage prognostiziert werden. Das Ausmaß hängt sehr stark vom Winter 2007/2008 und der damit verbundenen Entwicklung des Ersatzteilumsatzes ab, der bei einem normalen Winter eventuell auf das Niveau des Jahres 2005/2006 zurückkehrt. Ein möglicher Ertragsausfall aus dem Neufahrzeuggeschäft gegenüber 2006/2007 könnte dann über das Ersatzteilgeschäft teilweise aufgefangen werden.

### Chancen und Risiken der Unternehmensentwicklung

Die Entwicklung des Geschäftsjahres 2007/2008 wird weder beim Absatz- und Umsatzvolumen noch beim Gesamtertrag an die Vorjahre anknüpfen können. Es wird einen deutlichen Rückgang des Weltmarktvolumens bei den Neufahrzeugen geben. Die Ersatzteilumsätze sind schwer planbar, da sie unmittelbar vom Verlauf des Winters abhängig sind.

Zur Absicherung ihrer Marktposition muss die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft Entwicklungsaufwendungen in größerem Umfang tätigen. Nach der flächendeckenden Einführung des PistenBully 600 im Winter 2006/2007 steht in den nächsten Jahren die Überarbeitung der übrigen Produktpalette an. Diese zwar deutlich geringeren Investitionen werden aber insbesondere bei rückläufigen Umsätzen die Ertragsituation belasten.



Eine zusätzliche Auswirkung auf die Margenentwicklung haben die reduzierten finanziellen Spielräume der Kunden in den Skigebieten, das ungebrochen aggressive Preisverhalten des Wettbewerbs und die für die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft eingeschränkten Möglichkeiten auf der Beschaffungsseite. Positiv für das Unternehmen wären ein früher und günstiger Winterverlauf.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft wird weiterhin versuchen, die potentiellen Wachstumsmärkte in Osteuropa und Fernost adäquat zu erschließen, um an den dortigen Potentialen teilzuhaben. Nach wie vor ist aber nicht zu erkennen, dass sich hier kurzfristig Verkäufe in größerem Umfang realisieren lassen. Das generelle Risiko, das sich aus der langfristigen Entwicklung des Klimas ergibt, bleibt auch bei einem günstigen Winterverlauf 2007/2008 im Fokus der Überlegungen des Vorstands. Die Unabhängigkeit der Skigebiete über Beschneiungsanlagen sowie die Forcierung von Fahrzeugeinsätzen außerhalb des Schnees werden die Auswirkungen der Klimaentwicklung auf die Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft nicht kompensieren.

Laupheim, im Dezember 2007  
Kässbohrer Geländefahrzeug Aktiengesellschaft  
Der Vorstand

Jens Rottmair  
Sprecher des Vorstands

Alexander Schöllhorn  
Vorstand Finanzen

# Konzern-Bilanz zum 30.9.2007 nach IFRS

Aktiva	30.09.2007 T€	30.09.2006 T€
<b>Vermögenswerte</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Sachanlagen	13.095	12.199
Geschäfts- oder Firmenwert	402	450
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.602	4.085
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.175	1.406
Finanzinstrumente, zur Veräußerung verfügbar	247	12.764
Latente Steuern	3.411	4.801
	<u>24.932</u>	<u>35.705</u>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorräte	86.048	82.836
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20.046	18.673
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	7.997	5.501
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.634	2.107
	<u>116.725</u>	<u>109.117</u>
	<u>141.657</u>	<u>144.822</u>

Passiva	30.09.2006 T€	30.09.2005 T€
<b>Eigenkapital und Schulden</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	13.051	13.051
Kapitalrücklage	7.651	7.651
Andere Gewinnrücklagen	35.747	32.167
Rücklage AFS-Neubewertung	0	2.448
Währungsumrechnung	-1.158	-217
Angesammelte Ergebnisse	13.165	14.771
	<u>68.456</u>	<u>69.871</u>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Pensionsrückstellungen	3.650	3.590
Sonstige Rückstellungen	2.480	2.187
Finanzverbindlichkeiten	4.939	2.313
Sonstige Verbindlichkeiten	1.596	1.423
Latente Steuern	2.786	2.613
	<u>15.451</u>	<u>12.126</u>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Rückstellungen	7.339	8.343
Verbindlichkeiten Ertragsteuern	741	2.167
Finanzverbindlichkeiten	7.620	20.708
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.965	17.889
Verbindlichkeiten gg. Gesellschafter	12.238	0
Sonstige Verbindlichkeiten	14.847	13.718
	<u>57.750</u>	<u>62.825</u>
	<u>141.657</u>	<u>144.822</u>

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2006/2007 nach IFRS

	2006/2007 T€	2005/2006 T€
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>183.377</b>	<b>190.627</b>
Bestandsveränderung	2.661	4.672
Aktivierete Eigenleistung „Entwicklungskosten“	1.358	1.021
<b>Gesamtleistung</b>	<b>187.396</b>	<b>196.320</b>
Sonstige betriebliche Erträge	2.850	2.698
Materialaufwand	-113.320	-117.246
Personalaufwand	-31.091	-31.242
Abschreibungen	-3.136	-2.396
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.264	-23.483
Zinsertrag/Erträge aus Finanzanlagevermögen	4.234	717
Zinsaufwand	-1.702	-1.568
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>21.967</b>	<b>23.800</b>
Ertragsteuern	-6.703	-8.057
Sonstige Steuern	-407	-501
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>14.857</b>	<b>15.242</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>2,96</b>	<b>3,04</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>2,96</b>	<b>3,04</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2006/2007 nach IFRS

	2006/2007 T€	2005/2006 T€
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>21.967</b>	<b>23.800</b>
<b>Berichtigungen für:</b>		
Abschreibungen	3.136	2.418
Buchgewinne und -verluste aus dem Abgang von Sachanlagen (u.a. nicht zahlungsw. Gewinne/Verluste)	-3.425	25
Finanzerträge und Zinsaufwendungen	-2.532	851
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonst. Forderungen	-1.570	-4.959
Veränderung der Vorräte	-1.729	-7.094
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonst. Verbindlichkeiten	-5.554	6.189
<b>Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel</b>	<b>10.293</b>	<b>21.230</b>
Gezahlte Zinsen	-862	-946
Gezahlte Ertragsteuern	-4.840	-12.361
<b>Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>4.591</b>	<b>7.923</b>
Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-4.594	-4.902
Erwerb von Finanzinstrumenten „zur Veräußerung verfügbar“	0	-4.985
Erwerb von Tochterunternehmen	-1.049	0
Erlöse aus dem Verkauf von Finanzinstrumenten	13.573	0
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	74	32
<b>Nettozahlungsmittel aus Investitionstätigkeit</b>	<b>8.004</b>	<b>-9.855</b>
Erlöse aus der Ausgabe von gezeichnetem Kapital	0	102
Aufnahme/Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-10.462	1.736
Gezahlte Dividenden	-2.008	-2.004
<b>Nettozahlungsmittel aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-12.470</b>	<b>-166</b>
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	125	-2.098
Auswirkungen von Wechselkursänderungen	402	-46
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	2.107	4.251
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	2.634	2.107

### **Kässbohrer Geländefahrzeug AG**

Kässbohrerstr. 11, 88471 Laupheim  
Tel.: +49 (0) 7392/900-0, Fax: +49 (0) 7392/900-504  
boerseninfo@pistenbully.com, www.pistenbully.com

### **Niederlassung Österreich**

Gewerbestraße 173, 5431 Kuchl  
Tel.: +43 (0) 62 44/400 10, Fax: +43 (0) 62 44/40 01 11  
office@pistenbully.at, www.pistenbully.at

### **Niederlassung Schweiz**

Bruneggerstraße 45, 5103 Möriken  
Tel.: +41 (0) 62/887 70 50, Fax: +41 (0) 62/8 87 70 51  
info@pistenbully.ch, www.pistenbully.ch

### **Niederlassung Italien**

Via Galileo Galilei 32, 39100 Bozen  
Tel.: +39 (0) 4 71/93 30 27, Fax: +39 (0) 4 71/93 29 75  
info@pistenbully.it, www.pistenbully.it

### **Tochtergesellschaft Frankreich**

Kässbohrer E.S.E.  
Portes de Tarentaise, 73790 Tours en Savoie  
Tel.: +33 (0) 4 79/10 46 10, Fax: +33 (0) 4 79/10 46 40  
info@pistenbully.fr, www.pistenbully.fr

### **Tochtergesellschaft USA**

Kässbohrer All Terrain Vehicles Inc.  
750 A South Rock Boulevard, Reno, Nevada 89502  
Tel.: +1 (0) 7 75/8 57-50 00, Fax: +1 (0) 7 75/8 57-50 10  
info@katvpb.com, www.pistenbullyusa.com

### **Tochtergesellschaft Finnland**

Keiteleen Latukone Oy  
Vesannontie 19, 72600 Keitele  
Tel.: +358 (0) 20/762 87 80, Fax: +358 (0) 20/762 87 81  
keiteleen.latukone@paana.fi, www.keiteleenlatukone.fi



**KÄSSBOHRER GELÄNDEFahrZEUG AG**