

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 44/4 00 10, Fax: +43 (0) 62 44/40 01 11
office@pistenbully.at, www.pistenbully.at

Niederlassung Schweiz

Bruneggerstraße 45, 5103 Möriken
Tel.: +41 (0) 62/8 87 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



Geschäftsbericht 2005/2006

Kurzfassung

Die Kässbohrer Geländefahrzeug Gruppe in Zahlen.

(Angaben in Mio. €)	1. Oktober bis 30. September 2005/2006 (IFRS)	1. Oktober bis 30. September 2004/2005 (IFRS)	1. Oktober bis 30. September 2004/2005 (HGB)	1. Oktober bis 30. September 2003/2004 (HGB)	1. Oktober bis 30. September 2002/2003 (HGB)	1. Oktober bis 30. September 2001/2002 (HGB)
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatzerlöse	190,6	164,6	164,6	154,4	130,2	132,2
Gesamtleistung	196,3	170,8	168,7	161,2	137,7	127,3
Materialaufwand	-117,2	-101,3	-101,3	-96,4	-80,0	-68,2
Personalaufwand	-31,2	-27,7	-28,6	-28,1	-26,6	-25,6
Abschreibungen	-2,4	-1,7	-2,6	-2,6	-2,6	-2,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen/ Erträge/Sonstige Steuern	-21,3	-19,8	-18,1	-17,3	-19,6	-20,5
EBIT	24,1	20,3	18,1	16,8	9,0	10,4
Finanzergebnis	-0,9	-1,2	-1,0	-1,4	-1,9	-1,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	23,2	19,1	17,1	15,4	7,1	8,7
Ertragsteuern	-8,0	-6,7	-6,5	-5,4	-2,8	-2,3
Konzernergebnis nach Steuern	15,2	12,4	10,6	10,0	4,3	6,4
Konzernbilanz (HGB)						
Anlagevermögen	-	-	17,7	12,1	13,1	11,7
Umlaufvermögen/Rechnungsabgrenzung	-	-	97,8	90,1	86,6	76,7
Eigenkapital	-	-	50,6	41,8	32,7	30,3
Rückstellungen	-	-	24,9	20,3	15,8	17,4
Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzung	-	-	40,0	40,1	51,2	40,7
Bilanzsumme	-	-	115,5	102,2	99,7	88,4
Konzernbilanz (IFRS)						
Langfristige Vermögenswerte	35,7	26,8	-	-	-	-
Kurzfristige Vermögenswerte	109,1	99,8	-	-	-	-
Eigenkapital	69,9	55,0	-	-	-	-
Langfristige Schulden	12,1	10,2	-	-	-	-
Kurzfristige Schulden	62,8	61,4	-	-	-	-
Bilanzsumme	144,8	126,6	-	-	-	-
Weitere Kennzahlen						
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	448	438	438	427	430	426
Umsatz je Mitarbeiter (in T€)	425	376	376	362	303	310
Umsatzrendite (Basis: EBIT) in %	12,7	12,4	11,0	10,9	6,9	7,9
Eigenkapitalquote in %	48,2	43,5	43,8	40,9	32,8	34,3
Verzinsliches Fremdkapital	23,0	21,3	21,3	23,5	32,4	26,6
Bardividende je Aktie in €	0,40 ¹⁾	0,40	0,40	0,40	0,15	0,30

1) Vorschlag an die Hauptversammlung.

Inhalt

4	Vorwort des Vorstands
6	Bericht des Aufsichtsrats



PistenBully

8	Ein Berg voller Ideen
10	Ein PistenBully lernt nie aus

BeachTech

12	BeachTech unter blauer Flagge
----	-------------------------------



Kässbohrer – Das Unternehmen

14	Die Zukunft bewegen
16	Die Aktie

Finanzinformationen

Konzern-Jahresabschluss (Auszug) nach IFRS

18	Konzern-Lagebericht
25	Konzern-Bilanz
26	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
27	Konzern-Kapitalflussrechnung
28	Überleitung des Konzern-Ergebnisses
29	Überleitung des Eigenkapitals





Jens Rottmair, Sprecher des Vorstands



Alexander Schöllhorn, Vorstand Finanzen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2005/2006 war für unser Unternehmen erneut ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr mit einer erfreulichen Geschäftsentwicklung.

Umsatzsteigerung

Der Konzernumsatz stieg um 16 Prozent auf eine neue Rekordmarke von 190,6 Mio. Euro. Diese Entwicklung rührt zum größten Teil aus den PistenBully-Umsätzen. Doch auch im BeachTech-, Service- und Gebrauchtfahrzeugsektor konnten die Umsätze gegenüber dem bereits sehr guten Vorjahr nochmals erhöht werden. Das Konzernergebnis nach Steuern konnte sogar um 23 Prozent verbessert werden. Wir haben mit unserem Hauptprodukt PistenBully weltweit Rekordabsätze erreicht.

Bereits das dritte Jahr in Folge konnten Absatz und Umsatz erhöht werden – insgesamt um über 60 Prozent. Gleichzeitig stieg die Anzahl an Fahrzeugtypen sowie die Komplexität der Produkte. Dagegen ist die Mitarbeiterzahl nur moderat angestiegen auf aktuell 448 Personen im Konzern. Diese erfreuliche Entwicklung bei Absatz und Umsatz war mit einem enormen Kraftakt verbunden. Ohne die optimalen Voraussetzungen unseres Produktionsstandortes in Laupheim hätte dies nicht bewältigt werden können. Das Unternehmen befindet sich nun bereits seit fünf Jahren in Laupheim und hat in dieser Zeit die Unternehmensprozesse laufend verbessert und die Abläufe in Produktion und Logistik optimiert.

Marktführer

Das Marktvolumen bei den Pistenpräparierfahrzeugen der vergangenen Wintersaison 2005/2006 war weltweit und in Europa leicht rückläufig. Trotzdem ist es uns gelungen, unsere PistenBully-Absätze zu steigern und unsere Marktführerschaft auszubauen. Dies ist vor allem vor dem Hintergrund eines aggressiven und preissensitiven Wettbewerbs eine tolle Leistung.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist mit PistenBully und BeachTech weltweit Markt- und Technologieführer. Seine Technologieführerschaft hat das Unternehmen mit der Einführung des neuen PistenBully 600 bewiesen – der Nachfolgeneration des bewährten Flottenmodells PistenBully 300. Das Fahrzeug zeichnet sich durch modernes Design, höchsten Fahrerkomfort und neueste Technologie aus.

Kundenzufriedenheit

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat in der vergangenen Wintersaison 2005/2006 in den europäischen Hauptabsatzmärkten des PistenBully eine umfassende Kundenzufriedenheitsanalyse durchgeführt. Die Rücklaufquote

der Fragebögen betrug 40 Prozent. Dieser hohe Rücklauf macht deutlich, dass der Pistenfahrzeugmarkt ein besonderer Markt ist. Die Gesamtzufriedenheit mit unserem Unternehmen ergab eine Quote von 80 Prozent. Mehr als 50 Prozent der befragten Teilnehmer sind „sehr zufrieden“ mit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

Die engen und zum Teil persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden bestehen seit vielen Jahren. Wir sind stolz darauf, dass unsere Kunden diese Gelegenheit genutzt haben, uns ihre Meinung über PistenBully mitzuteilen. Die Chance, noch intensiver auf Kundenwünsche einzugehen, haben wir ergriffen. Daraus sind Projekte entstanden zum Nutzen unserer Kunden.

Fire in Red – Ein Feuer der Begeisterung

Die Zufriedenheit der Kunden steht in engem Zusammenhang mit Innovationen und Weiterentwicklungen der aktuellen Produktpalette. Tradition ist das Fundament für Innovation. Wir bewerten Innovationen nicht nur danach, dass etwas neu ist. Mit Innovationen wollen wir unseren Wettbewerbsvorsprung halten und weiter ausbauen und unsere technologische Marktführerschaft stets aufs Neue unter Beweis stellen.

Mit dem PistenBully 600 haben wir bewiesen, dass wir Tradition mit Innovation erfolgreich verknüpfen. Von der Fahrerkabine über den Antrieb bis zum Fahrwerk wurden alle Komponenten überarbeitet oder neu entwickelt. Die Markteinführung dieses Fahrzeugs unter dem Motto „Fire in Red“ war ein großer Erfolg. Die Resonanz unserer Kunden auf dieses Fahrzeug war überwältigend.

Erweiterung Produktprogramm

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat im vergangenen Geschäftsjahr ihre Produktpalette an Raupenfahrzeugen erweitert. Das Unternehmen hat die Produktrechte eines nordamerikanischen Herstellers erworben, der dort seit über 10 Jahren im Markt etabliert ist.

Der neue PistenBully Scout ist ein leichtes kettengetriebenes Geländefahrzeug, das für den Transport von bis zu zehn Personen eingesetzt werden kann. Das Fahrzeug überzeugt durch seine Wirtschaftlichkeit sowie seine vielseitigen Einsatzmöglichkeiten. Wir wollen damit ein Marktsegment bedienen, das die derzeitige PistenBully-Produktfamilie nicht abdeckt. Hauptsächlich sollen Energie-, Instandhaltungs- und Telekommunikationsunternehmen, Organisationen des Transport- und Umweltschutzes sowie des Zivil- und Katastrophenschutzes mit dem PistenBully Scout angesprochen werden.

Kommunikationskultur

Der Vorstand hat ein Projekt ins Leben gerufen, das die Kässbohrer Geländefahrzeug AG für die Herausforderungen der Zukunft fit machen soll und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken soll. „Move and Challenge“ startet Anfang 2007 und erstreckt sich zunächst auf die zweite Führungsebene des Unternehmens als richtungsvorgebende Multiplikatoren.

Aktionärsstruktur

Im September 2006 hat sich durch das Übernahmeangebot der Modular GmbH unsere Aktionärsstruktur verändert. Die Modular GmbH ist mit 89,1 Prozent Großaktionär der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Der neue Großaktionär hat in seiner Stellungnahme bekräftigt, dass er die vom Vorstand verfolgte Strategie der Kässbohrer Geländefahrzeug AG unterstützt.

Stärkung der Eigenkapitalbasis

Durch die Abhängigkeit des Hauptumsatzträgers PistenBully von den Entwicklungen der jeweiligen Wintersaison, den vorherrschenden Schnee- und Wetterverhältnissen sowie konjunkturellen Rahmenbedingungen kann das relevante Marktvolumen von Saison zu Saison stark schwanken. Als weltweiter Marktführer sind wir von negativen Entwicklungen überproportional betroffen. Aus diesem Grund sehen wir es als unsere Pflicht an, die Eigenkapitalbasis weiterhin nachhaltig zu stärken. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat eine gleichbleibende Dividende von 0,40 Euro vor.

Unsere Mitarbeiter

Wir bedanken uns ganz besonders für den unermüdlichen und engagierten Einsatz aller Mitarbeiter für die im vergangenen Geschäftsjahr erbrachten Leistungen. Mit der Entwicklung, Produktion und Markteinführung des PistenBully 600 war jeder einzelne gefordert, um dieses Projekt zum Erfolg zu bringen. Unsere Mitarbeiter identifizieren sich weltweit mit ihrem PistenBully und BeachTech. Dies ist die beste Basis für ein erfolgreiches Unternehmen im internationalen Markt.

Laupheim, im Dezember 2006

Der Vorstand

Jens Rottmair
Sprecher des Vorstands

Alexander Schöllhorn
Vorstand Finanzen



Sehr geehrte Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2005/2006 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 hat im Geschäftsjahr 2005/2006 sieben Sitzungen abgehalten. Dabei fanden mindestens zwei Sitzungen je Kalenderhalbjahr statt. Die Aufsichtsratsmitglieder waren in den Sitzungen stets vollständig anwesend. 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 ähnlich dem Vorjahr die Markt- und Geschäftsentwicklung, die Unternehmensplanung, die getätigten Investitionen, das Kostenmanagement, der Fortschritt der Entwicklungsprojekte anhand des Entwicklungscontrolling, die laufende Überprüfung der Geschäftsentwicklung bei Niederlassungen und Tochterunternehmen, die Liquiditätssituation und Finanzplanung, potentielle sowie durchgeführte Akquisitionsprojekte, die Risikolage und das Risikokontrollsystem des Vorstands sowie die Vorstandsangelegenheiten selbst. Abweichungen von früher berichteten Zielen wurden vom Vorstand unter Angabe von Gründen erläutert. Daneben waren die Auswirkungen der Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf die International Financial Reporting Standards (IFRS) wichtige Themen. Auch die Markteinführung des neuen PistenBully 600 war Gegenstand der Beobachtung des Aufsichtsrats. Darüber hinaus hatte sich der Aufsichtsrat im Berichtszeitraum mit dem Pflichtangebot der Modular GmbH an die Aktionäre der Kässbohrer Geländefahrzeug AG zu befassen und hat zu diesem Angebot eine eigene Stellungnahme abgegeben.

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 regelmäßig stattfindenden Sitzungen stand der Aufsichtsrats-

vorsitzende mit dem Vorstand der Gesellschaft laufend in Kontakt, um Ereignisse von besonderer Bedeutung für das Unternehmen zu erörtern.

Verzicht auf Ausschüsse

Da der Aufsichtsrat nur aus drei Personen besteht, wurde auf die Einrichtung von Ausschüssen verzichtet.

Aus der Tätigkeit, die Aufsichtsratsmitglieder bei dritten Unternehmen in beratender Funktion oder als Organmitglieder ausüben, ergaben sich keine Interessenkonflikte zu ihren Verantwortlichkeiten als Mitglied des Aufsichtsrats der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Bei der Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Stellungnahme zum Pflichtangebot der Modular GmbH, deren mittelbarer Alleingesellschafter der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Ludwig Merckle ist, hat sich Herr Ludwig Merckle der Stimme enthalten.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung ohne Beanstandungen

Der Konzernabschluss der Kässbohrer Geländefahrzeug AG sowie der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2005 bis zum 30. September 2006 wurden erstmals nach den IFRS aufgestellt.

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 29. November 2006 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. Ein besonderer Schwerpunkt lag dabei auf den Auswirkungen der Umstellung von HGB auf IFRS. 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. Dem Vorschlag des Vorstands über die Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an. Der Aufsichtsrat billigt den Konzernabschluss und den Lagebericht und Konzernlagebericht.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat auch den erstellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG vorgelegt. Der von der Prof. Dr. Binder, Dr. Dr. Hillebrecht & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, gemäß § 313 AktG erstattete Prüfungsbericht hat dem Aufsichtsrat ebenfalls vorgelegen. Aufgrund der ohne Beanstandungen abgeschlossenen Prüfung hat der Abschlussprüfer folgendes Testat erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Aufsichtsrat hat den Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 314 AktG geprüft. Es ergaben sich keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsbericht des Abschlussprüfers über den Vorstandsbericht zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands, dass der Gesellschaft keine Nachteile durch Geschäfte mit verbundenen Unternehmen entstanden sind und sie bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat bzw. ihr keine Nachteile durch getroffene oder unterlassene Maßnahmen entstanden sind.

Personelle Veränderungen im Vorstand

Im Berichtsjahr haben sich personelle Veränderungen im Vorstand der Gesellschaft ergeben.

Herr Gebhard Schwarz, der seit 1. Dezember 2003 dem Vorstand der Gesellschaft angehörte, ist als Mitglied des Vorstands und Vorstandsvorsitzender mit Wirkung zum 11. April 2006 wegen Differenzen im Vorstand aus dem Vorstand ausgeschieden. Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Herrn Gebhard Schwarz für seine engagierte Arbeit in den vergangenen Jahren.

Zum Nachfolger von Herrn Schwarz wurde zum 1. Mai 2006 Herr Jens Rottmair bestellt. Herr Rottmair ist Betriebswirt und hat als Sprecher des Vorstands die Bereiche von Herrn Schwarz übernommen. Der Aufsichtsrat wünscht Herrn Rottmair viel Erfolg für seine Arbeit bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

Mit Wirkung zum 30. Juni 2006 hat Herr Rolf Glessing sein Amt als Mitglied des Vorstands der Kässbohrer Geländefahrzeug AG niedergelegt. Herr Glessing gehörte dem Vorstand der Kässbohrer Geländefahrzeug AG seit fast sieben Jahren an. Er hat die guten Entwicklungen des Unternehmens in den vergangenen Jahren entscheidend mitverantwortet. Herr Glessing hat sich entschieden, neue berufliche Herausforderungen anzunehmen. Der Aufsichtsrat bedauert sein Ausscheiden aus dem Vorstand sehr, bedankt sich bei Herrn Glessing für seine Leistung in den vergangenen sieben Jahren sowie für die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat und wünscht ihm für die Zukunft alles Gute.

Mit Wirkung zum 21. Juli 2006 hat der Aufsichtsrat der Kässbohrer Geländefahrzeug AG Herrn Alexander Schöllhorn zum Mitglied des Vorstands bestellt. Herr Schöllhorn war bereits seit April 2001 in der Geschäftsleitung der Gesellschaft als Prokurist zuständig für die Bereiche Finanzen, Controlling und Verwaltung. Die Zuständigkeitsbereiche des Vorstands wurden neu aufgeteilt. Herr Schöllhorn wird weiterhin die Bereiche Finanzen, Controlling und Verwaltung verantworten. Herr Rottmair ist zuständig für die Bereiche Technik und Entwicklung, Vertrieb und Service, Materialwirtschaft und Logistik, Personal, Datenverarbeitung und Investor Relations.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Führungskräften und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im In- und Ausland sowie den Arbeitnehmervertretungen für die geleistete Arbeit. Das vergangene Geschäftsjahr erforderte von jedem einzelnen Mitarbeiter besonders hohen Einsatz durch die Einführung des neuen PistenBully 600. Mit enormen Anstrengungen und dem hohen Engagement konnte mit dem neuen Fahrzeug die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gestärkt sowie Konzernumsatz und Konzernergebnis nochmals deutlich verbessert werden. Dafür möchte der Aufsichtsrat sich besonders bedanken.

Laupheim, im Dezember 2006

Der Aufsichtsrat
Ludwig Merckle, Vorsitzender



Ein Berg voller Ideen.

Am Gipfel des Erfolgs. Der PistenBully 300 setzte als Windenmaschine, als PistenBully *Kandahar* und als *ParkBully* weltweit Maßstäbe. Bewährt an steilen Hängen ebenso wie unter den extremen Bedingungen am Südpol. Doch

Was der Pistenbetreiber heute erwartet? Ein wirtschaftliches Gesamtkonzept des Fahrzeugs über den gesamten Investitionszeitraum. Von der Anschaffung über die Wartung bis zum Wiederverkauf. Eine Herausforderung für alle Hersteller von Pistenfahrzeugen.

nun ist es Zeit für einen Generationswechsel. Die Anforderungen der Pistenbetreiber und ihrer Fahrer haben sich verändert. Neben hoher PS-Zahl sind es Effizienz, Betriebskosten, Zuverlässigkeit und der Komfort für Fahrer, die den ganzen Tag im Cockpit sitzen. Anhand dieser Kriterien wird entschieden. Eine Entwicklung, die die Kässbohrer Geländefahrzeug AG seit Jahren verfolgt. In letzter Konsequenz. Jetzt ist sie da, die neue Generation mit dem PistenBully 600.

FIRE IN RED-Tour.

Lange blieb es im Verborgenen. Die Spannung war gewaltig. Denn so ganz genau wusste keiner der 3.000 angereisten Profis an den insgesamt 13 FIRE IN RED Tour-Stationen in ganz Europa, was auf ihn zukommen würde. Doch der erste Anblick des neuen PistenBully 600 überzeugte die zum Teil weit angereisten Gäste sofort. Ausführliche Tests und Demonstrationen der neuen Fahrzeug-Klasse, Fachgespräche und eigene Eindrücke sorgten entsprechend dem Thema der Veranstaltung für ein Feuer der Begeisterung. Der PistenBully 600. Die eindrucksvolle Kraft am Berg.



Der PistenBully 600.



Einzigartig in Ergonomie und Fahrkomfort. Ein Design, das begeistert. Und dazu innovative Technik, die den zuverlässigen Einsatz garantiert. Angefangen bei einer verbesserten Rundumsicht bis hin zur Rückfahrkamera für die Windenmaschine. Das übersichtliche Bedienpanel, Multifunktionsdisplay und der neue Joystick helfen, Bedienungsfehler zu vermeiden. Der leistungsstarke Motor mit niedrigem Verbrauch und die neue verwindungssteife Rahmenkonstruktion runden dieses Fahrzeugkonzept ab. Eine wirklich attraktive Lösung, die Pistenbetreiber und Fahrer gleichermaßen überzeugt.

Einfach. Leicht. Zuverlässig.

Eines der wichtigsten Argumente für den neuen PistenBully 600 ist der effiziente und ressourcenschonende Einsatz. Sei es auf der Piste durch maximale Schubleistung bei geringem Verbrauch, oder bei Wartung und Service. Hier macht sich einmal mehr die ausgereifte Technik und das modulare System bemerkbar. So finden sich zum Beispiel beim Antrieb von Mercedes-Benz viele Gleichteile, die die Anzahl der Serviceteile klein halten. Nur ein Detail, das weltweit Vertrauen für den PistenBully schafft.





Ein PistenBully lernt nie aus.

Was unsere Kunden besonders bewegt? Natürlich die Frage nach der Leistungsfähigkeit und der optimalen Nutzung. Welchen Beitrag können Fahrer und Monteure dabei leisten? Wie schnell ist die Einsatzbereitschaft im

Allein durch ökonomische Fahrweise können bei einem PistenBully drei bis vier Liter Diesel in der Stunde eingespart werden. Ein Beispiel, das zeigt, wie wichtig fundierte Trainingseinheiten auch unter Kosten-Nutzen-Aspekten werden.

Bedarfsfall wieder hergestellt? In welcher Zeit sind Ersatzteile verfügbar? Gerade in der Hochsaison kann sich kein Kunde einen Fahrzeugausfall leisten. Deshalb kommt es auf einen durchdachten Rundum-Service von Kässbohrer an. Darauf, die eigenen Leute fit für Wartungsarbeiten zu machen. Und auf die Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit des Fahrzeugs. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG setzt hier auf ein gemeinsames Konzept, das die Kunden mit einbezieht. So sind die Produktschulungen wie das ParkBully Professionals Camp in Saas Fee mittlerweile legendär.

Gutes noch besser machen.

Ein enger Kontakt und intensiver Dialog mit den Kunden war und ist die wichtigste Komponente für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG. So ist es selbstverständlich, dass der neue PistenBully 600 von Anfang an mit einem Schulungs- und Servicekonzept präsentiert wird, das den Kunden erlaubt, einen noch wirtschaftlicheren Einsatz der Fahrzeuge sicher zu stellen. So wurde im Rahmen der Markteinführung ein neues Schulungs- und Serviceprogramm aufgelegt, das von der ersten Stunde an einen wirtschaftlichen Einsatz garantiert.



Come-Together mit Tradition.

Das ParkBully Professionals Camp in Saas Fee erfreute sich auch 2006 wieder großer Beliebtheit. Unter den 44 Teilnehmern aus 15 Ländern waren sogar Gäste aus Neuseeland, Australien und Chile. Ob PistenBully 600 Park als Windenfahrzeug oder in Kombination mit dem PipeMagician, Fahren mit Hilfe von GPS – alles war dabei. So konnten alle die neuesten Techniken zur Gestaltung von Erlebnis-Parks am Berg für die ganze Familie erlernen.

Alles schnell zur Hand.

Gut zu wissen, dass die Servicemannschaft bei Bedarf an 365 Tagen im Jahr schnell vor Ort sein kann. Über 130 Servicestationen weltweit machen dies möglich. Doch meist reicht die Bestellung des Original-Ersatzteils, das innerhalb von 24 Stunden beim Kunden ist. Denn die gut geschulten Fahrer und Monteure können viele Reparaturen oder Wartungsarbeiten dank intensiver gemeinsamer Schulung selbst ausführen. Das ist das Ergebnis einer guten Zusammenarbeit, die den Kunden flexibel macht.





BeachTech unter blauer Flagge.

Eine leichte Brise, sanftes Meeresrauschen, unbeschwert im Sand liegen – dank der richtigen Pflege wird dieser Traum selbst an viel besuchten Stränden wahr. Unterstützung bei der Suche nach den Topstränden bietet

Die schönsten Wochen im Jahr sind mit hohen Erwartungen an die Strand- und Wasserqualität verbunden. BeachTech unterstützt Strand- und Resort-Betreiber dabei, den Wunschvorstellungen ihrer Kunden so nah wie möglich zu kommen.

das weltweit anerkannte Gütesiegel „Blaue Flagge“. Damit zeichnet ein unabhängiges Konsortium Strände und Sportboothäfen aus, die strengste Kriterien an Wasser- und Strandqualität sowie an Sanitär- und Sicherheits-Einrichtungen erfüllen. Ein Grund, sich mit BeachTech für die „Blaue Flagge“ zu engagieren. Denn das patentierte Reinigungsverfahren erzielt optimale Ergebnisse in trockenem und nassem Sand. Das wurde auch auf der ECO PLAYAS 2006 auf Gran Canaria, Spanien, im direkten Vergleich mit den Wettbewerbern am Strand eindrucksvoll bewiesen.



Rechen, sieben, belüften.

Jeder BeachTech arbeitet mit der gleichen patentierten Reinigungsmethode. Angefangen beim selbstfahrenden BeachTech *Marina* über den BeachTech 2000 und 2800 bis hin zum großen BeachTech 3000. Je nach Verschmutzungsgrad und Sandbedingung kann zwischen Rechen-, Sieb- und Mixtechnik gewählt werden. Das Ergebnis ist perfekt. Und dank einstellbarer Arbeitstiefe und geringem Bodendruck wird ein Höchstmaß an Umweltverträglichkeit garantiert.

Die einzigartige Technik ist der Schlüssel zum Erfolg in den USA.

Die hohe Umweltverträglichkeit ist eine wichtige Voraussetzung für Erfolge auf dem amerikanischen Markt. Deswegen hat sich BeachTech mittlerweile auch in den USA, dort, wo Strandreinigung ganz oben auf der Liste der Strandverantwortlichen steht, mit seinem patentierten, weltweit einzigartigen Reinigungsverfahren durchgesetzt: direkt vor der „Haustüre“ der Konkurrenz, vor allem in den Bundesstaaten New York und New Jersey, punktet BeachTech in diesem Jahr mit dem Verkauf von mehreren Fahrzeugen. Und die Nachfrage steigt!



Engagement für die Blaue Flagge.

Über 3.200 Strände und Yachthäfen in mehr als 40 Ländern wurden bisher mit diesem Gütesiegel ausgezeichnet. Die Vergabe erfolgt nach Kriterien wie Badewasser- und Strandqualität, Anzahl und Zustand der Sanitäreinrichtungen, Wasserrettung und erste Hilfe vor Ort sowie Umwelterziehung. Strände und Sportboothäfen, die diese Kriterien kontinuierlich erfüllen, erhalten diese Auszeichnung. Die Kooperation hat es sich zum Ziel gesetzt, die sowohl ökologisch als auch ökonomisch verträgliche maschinelle Strandreinigung noch stärker zu etablieren und damit stärker ins Bewusstsein der Strandgemeinden zu rücken.





Die Zukunft bewegen.

PistenBully, BeachTech und Zubehör – montiert und gefertigt in Laupheim.

Made in Germany. Mit der Entscheidung für Laupheim wurde bereits in der

Vergangenheit eine klare Aussage zum Standort Deutschland getroffen. Und

Saisonbedingte Spitzen: Die Flexibilität der eigenen Produktion, der Mitarbeiter und Zulieferer gewährleistet, dass am Standort Deutschland neue Arbeitsplätze entstehen und nachhaltig gesichert werden.

diese hat sich in den letzten Jahren positiv auf das Unternehmen ausgewirkt.

Hier an den Wurzeln des Erfolgs finden wir Mitarbeiter und Lieferanten, die

mehr leisten als einen kleinen Beitrag zum Ganzen. Sie bilden den

Hintergrund für die hohe Identifikation unserer Kunden mit dem Produkt

und der Marke und steigern so den Unternehmenswert nachhaltig.

Flexibel dank zufriedener Mitarbeiter.

Der Erfolg der Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist vor allem auch ein Ergebnis der Flexibilität ihrer Mitarbeiter. Basis dafür ist ein Jahresarbeitszeitmodell. Stunden, die durch Mehrarbeit in den Monaten September bis Januar anfallen, werden auf einem Konto gesammelt. Sie können dann ab dem Frühjahr abgebaut werden. Ein Modell, das sich im Unternehmen seit mehreren Jahren sehr gut bewährt. Zum Vorteil des Unternehmens und aller Mitarbeiter.



Im Land der aufgehenden Sonne.

Seit nun mehr als 34 Jahren ist die Kässbohrer Geländefahrzeug AG in Japan präsent und hat mehr als 1.200 PistenBully auf die „Piste“ gebracht. Mit dem neuen Partner Snow Systems Co. Ltd wird diese Erfolgsgeschichte nun fortgeschrieben. Ob in Tokio oder Sapporo, die rund 20 Mitarbeiter stehen den Kunden mit einem ServiceCenter zur Seite. Durch weitere Kooperationen der Firma Snow Systems gehört das Unternehmen zu den ganz wenigen Anbietern von Komplettlösungen für Lifтанlagen, Kartenlesern bis hin zu Beschneiungsanlagen.



Immer nah am Kunden.



Die Kundenzufriedenheitsstudie zeigte, wie Kunden die Kässbohrer Geländefahrzeug AG sehen und wo Handlungsbedarf besteht. 80 Prozent der Befragten aus dem Management und der Fahrer sind zufrieden bis sehr zufrieden mit dem PistenBully und dem Service. Und trotzdem. Es gab einige konstruktive und hilfreiche Anregungen für die zukünftige Arbeit. Und daran wollen wir uns auch in den nächsten Jahren immer wieder messen lassen. Und das Gute für die Kunden weiter verbessern.

Die Aktie.

Kennzahlen zur Aktie

WKN	626200
ISIN	DE0006262009
Gattung	Inhaberaktien
Börsensegment	Amtlicher Markt, General Standard
Index	CDAX
Anzahl Stammaktien (in Stück)	5.019.520
Durchschnittlicher Tagesumsatz (in Stück)	ca. 1.600
Marktkapitalisierung 30.09.2006	ca. 136 Mio. €
Höchster Kurs 2005/2006 (18.09.2006)	27,90 €
Tiefster Kurs 2005/2006 (29.06.2006)	20,62 €
Schlusskurs am 29.09.2006	27,12 €
Dividendenvorschlag	0,40 €
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis 27,12 €)	11

Finanzkalender

Ordentliche Hauptversammlung 2007, Laupheim	16. Februar 2007
Dividendenzahlung	17. Februar 2007
Halbjahresbericht des Geschäftsjahres 2006/2007	Mai 2007

Kursentwicklung der Aktie der Kässbohrer Geländefahrzeug AG



Unter www.pistenbully.com unter der Rubrik Investor Relations stellt die Kässbohrer Geländefahrzeug AG Unternehmensberichte, Pressemitteilungen, Termine sowie alle aktienrechtlichen und andere Informationen übersichtlich und gegliedert dar.

Corporate Governance

Die Erklärung nach § 161 AktG wurde von Vorstand und Aufsichtsrat abgegeben und ist auf der Homepage der Kässbohrer Geländefahrzeug AG www.pistenbully.com unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance/Entsprechenserklärungen veröffentlicht.

Das Geschäftsjahr 2005/2006



Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2005/2006

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat erstmals ihren Konzernabschluss 2005/2006 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der EU anzuwenden sind unter Beachtung der ergänzenden, nach § 315 a Abs. 1 Handelsgesetzbuches (HGB) handelsrechtlichen Vorschriften. Der Konzernlagebericht berücksichtigt die Regelungen des Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS 15). Um eine Vergleichbarkeit zum Geschäftsjahr 2004/2005 herstellen zu können, wurden die Abschlusszahlen zum 30. September 2005 ebenfalls auf IFRS umgestellt. Die als Vergleichszahlen aufgeführten Zahlen für das Geschäftsjahr 2004/2005 weichen daher von den im Geschäftsbericht 2004/2005 gezeigten Zahlen nach Handelsgesetzbuch (HGB) ab.

Geschäft und Rahmenbedingungen

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

Das mit einem Umsatzanteil von mehr als 90 % 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.

Schätzungsweise ist der gesamte Pistenfahrzeugmarkt in der Wintersaison 2005/06 gegenüber der Vorjahressaison um rund 5 % zurückgegangen. In Europa gab es ebenfalls einen leichten Rückgang. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist in starkem Maße abhängig vom Marktvolumen und den Rahmenbedingungen des Wintertourismus. Es ist dem Unternehmen trotzdem gelungen, bei geringerem Marktvolumen seine führende Marktstellung deutlich auszubauen und Marktanteile zu gewinnen.

Die wesentlichen Absatzmärkte für Pistenfahrzeuge insgesamt sind Nordamerika mit fast einem Drittel des weltweiten Absatzes, gefolgt von Österreich, Frankreich, Italien und der Schweiz.

Wesentlicher Einflussfaktor auf das Geschäft der Kässbohrer Geländefahrzeug AG im Segment PistenBully ist die Entwicklung des Wintergeschäfts 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. Dies hat Auswirkungen 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 die 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 nach 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 AG ist trotz des schwierigen und wenig planbaren Absatzmarktes sowohl in Europa als auch weltweit Marktführer.

Internes Steuerungssystem

Wesentliche Steuerungselemente im Kässbohrer Geländefahrzeug Konzern sind Auftragseingang, Absatz, Umsatz, Marktanteile, Ergebnis vor Steuern, Kapitalinanspruchnahme, die Rohertragsmarge sowie die Herstellungskostenziele. Der Vorstand verfolgt die Entwicklung dieser Kenngrößen anhand eines monatlichen Berichtswesens. Ausgewählte Sachverhalte sind auch Gegenstand von regelmäßigen Konferenzen und Besprechungen. Durch Budget- und Forecastplanung sowie Planabweichungsanalysen ist die Entwicklung der einzelnen Gesellschaften sowie des Konzerns transparent.

Forschung und Entwicklung

Die Entwicklung von Fahrzeugen für den Pisten- und Off-Roadbereich in unterschiedlichen Geländen und extremen Einsatzbedingungen ist die Kernkompetenz der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Das Unternehmen ist weltweit Technologie- und Innovationsführer sowohl bei den Pistenfahrzeugen als auch bei den Strandreinigungsgeräten. In einem Wettbewerbsumfeld, in dem global zwei Anbieter den Markt bearbeiten, trägt das Produktportfolio entscheidend zum Markterfolg bei. 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 Entwicklungsaktivitäten der Kässbohrer Geländefahrzeug AG sind Bestandteile eines langfristigen Entwicklungsplanes. Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Fokus auf der Entwicklung des PistenBully 600 – der neuen Fahrzeuggeneration des erfolgreichen PistenBully 300. In diesem Zusammenhang gab es auch neue Patentanmeldungen. Darüber hinaus bestehen Entwicklungsprojekte zur Aktualisierung der aktuellen Produktpalette sowie Weiterentwicklung bzw. Optimierung von Laufwerkskonzepten und Zusatzgeräten wie der Schneefräse oder sonstigen Anbaugeräten.

Im Geschäftsjahr 2005/06 wurden für die Entwicklungstätigkeit 6,7 Mio. Euro (Vorjahr: 5,7 Mio. Euro) aufgewendet. Davon wurden 1,0 Mio. Euro als Eigenleistung Entwicklungskosten aktiviert. Der kontinuierlich hohe Entwicklungsaufwand sichert die Technologieführerschaft des Unternehmens. Hierbei werden auch Leistungen Dritter in Anspruch genommen, die fast 10 % der gesamten Entwicklungsaufwendungen betragen. Dies sind beispielsweise Fahrzeug- und Designkonzepte, Schneeforschungen und Zusammenarbeit mit speziellen Instituten.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

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

	2005/2006 T€	2004/2005 T€
Konzern-Umsatzerlöse	190.627	164.593
PistenBully	127.742	105.570
Gebrauchtfahrzeuge	14.671	14.457
Ersatzteile/Service	44.390	40.780
BeachTech		
(inkl. Ersatzteile/Service)	3.823	3.786
Bestandsveränderung	4.672	4.287
Aktiviere Eigenleistung		
Entwicklungskosten	1.021	1.969
Gesamtleistung	196.320	170.849
Materialaufwand	-117.246	-101.345
Rohertrag	79.074	69.504
Personalaufwand	-31.242	-27.735
Abschreibungen	-2.396	-1.682
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.483	-21.350
Sonstige Steuern	-501	-240
Sonstige betriebliche Erträge	2.698	1.850
EBIT	24.150	20.347
Finanzergebnis	-851	-1.197
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	23.299	19.150
Steuern vom		
Einkommen und Ertrag	-8.057	-6.713
Konzernjahresüberschuss	15.242	12.437

Der Gesamtumsatz im Konzernabschluss konnte um 16 % auf 190,6 Mio. Euro gesteigert werden. Die Umsatzerhöhung bei den PistenBully Neufahrzeugen resultiert aus einem deutlich höheren Absatz im Berichtszeitraum. Dabei waren vor allem die Direktexporte aus Laupheim ausschlaggebend für die Umsatz- und Absatzsteigerung im abgelaufenen Geschäftsjahr. Hier sind



vor allem Osteuropa und Südostasien zu nennen. Auch die USA konnten ihren Absatz leicht steigern.

Der **Rohhertrag** konnte proportional zur Gesamtleistung von 69,5 Mio. Euro auf 79,1 Mio. Euro gesteigert werden.

Der **Rohhertragsatz** ist von 40,7 % auf 40,3 % leicht zurückgegangen. Die Direktverkäufe aus Laupheim sind gegenüber dem Vergleichszeitraum nahezu verdoppelt worden. Hierin sind Absätze nach Osteuropa und Südostasien enthalten, die erheblich gesteigert werden konnten. Der Verkauf in diese Länder erfolgt über selbstständige Vertretungen. Bei diesen Geschäften sind die Margen niedriger als beim Absatz über die eigene Vertriebsorganisation. Neben Abwertungen auf Ersatzteilbestände sowie auf Test- und Demofahrzeuge – bedingt durch die ständige Erweiterung der Produktpalette – wurden in einige preissensible Länder mehr PistenBully 200 verkauft. Bisher konnten dort üblicherweise höherwertige PistenBully 300 abgesetzt werden.

Der **Personalaufwand** ist im Konzern um 13 % auf 31,2 Mio. Euro angestiegen. Neben dem Anstieg der Mitarbeiter von durchschnittlich 438 auf 448 Mitarbeiter weltweit sowie Tarifsteigerungen enthält diese Position gestiegene ergebnisabhängige Vergütungsbestandteile.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** liegen mit 23,5 Mio. Euro 10 % über dem Vorjahreswert. Der Anstieg ist Umsatzbedingt begründet durch höhere Fracht- und Vertriebskosten sowie durch höhere Provisionszahlungen für Verkäufe über organisationsunabhängige Vertriebsnetze.

Die **Abschreibungen** sind im Einzelabschluss um 42 % auf 2,4 Mio. Euro angestiegen. Hauptgrund ist die Modernisierung der Kettenfertigung am Standort Laupheim sowie die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen.

Das **Ergebnis vor Steuern** ist mit 23,3 Mio. Euro 4,1 Mio. Euro über dem Vorjahreswert ausgewiesen. Dies ist eine Verbesserung um 19 % und ist überproportional zur Umsatzentwicklung. Der Ertragsteueraufwand 2005/06 liegt entsprechend dem höheren Vorsteuerergebnis über dem Vorjahreswert.

Demnach ergibt sich ein **Jahresüberschuss** von 15,2 Mio. Euro (Vorjahr 12,4 Mio. Euro).

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2005/06 eine Dividende von 0,40 Euro je Aktie auszuschütten. Die gesamte Ausschüttungssumme beträgt damit 2,0 Mio. Euro.

Vermögensstruktur

	30.09.2006 T€	30.09.2005 T€
Sachanlagen	12.199	10.956
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Geschäfts- oder Firmenwert	450	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.085	3.323
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.406	859
Finanzinstrumente zur Veräußerung verfügbar	12.764	5.853
Latente Steuern	4.801	5.851
Langfristig gebundenes Vermögen	35.705	26.842
Vorräte	82.836	75.742
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.673	14.756
Sonstige Vermögensgegenstände	5.501	5.017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.107	4.251
Kurzfristig gebundenes Vermögen	109.117	99.766
	144.822	126.608

Im Geschäftsjahr 2005/06 tätigte das Unternehmen Investitionen in **Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen** in Höhe von 4,9 Mio. Euro. Die Investitionen betrafen vorwiegend Betriebsmittel für das neue Kettenbearbeitungszentrum sowie Werkzeugkosten und Vorrichtungen für neue Fahrzeuge und Produkte sowie aktivierte Entwicklungsleistungen.

Der Zugang im Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus dem Erwerb der Rechte an einem Fahrzeug des nordamerikanischen Herstellers Lite-Foot. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG produziert und verkauft die Fahrzeuge in Nordamerika unter dem Namen PistenBully Scout.

Investitionen innerhalb der **Finanzanlagen** wurden bei der Tochtergesellschaft Ratrac GmbH durch Erhöhung der Kapitalrücklage um 5,0 Mio. Euro vorgenommen.

Die getätigten Investitionen wurden vollständig aus dem im Geschäftsjahr erwirtschafteten operativen CashFlow finanziert. Darüber hinaus werden zweckgebundene und zinsgünstige geförderte Darlehen in Anspruch genommen.

Die **Vorräte** sind bedingt durch die Erhöhung der Produktion sowie die Ersatzteilbevorratung für den PistenBully 600 für die kommende Wintersaison von 75,7 Mio. Euro auf 82,8 Mio. Euro gestiegen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Konzern Umsatzbedingt deutlich auf 18,7 Mio. Euro.

Kapitalstruktur und Finanzlage

	30.09.2006 T€	30.09.2005 T€
Gezeichnetes Kapital	13.051	13.026
Kapitalrücklage	7.651	7.574
Andere Gewinnrücklagen	26.767	19.715
Rücklage AFS-Neubewertung	2.448	562
Währungsumrechnung	-217	150
Angesammelte Ergebnisse	20.171	13.985
Eigenkapital	69.871	55.012
Pensionsrückstellungen	3.590	3.623
Sonstige Rückstellungen	2.187	2.487
Finanzverbindlichkeiten	2.313	0
Sonstige Verbindlichkeiten	1.423	1.572
Latente Steuern	2.613	2.565
Langfristige Schulden	12.126	10.247
Rückstellungen	8.343	6.976
Verbindlichkeiten Ertragsteuern	2.167	6.794
Finanzverbindlichkeiten	20.708	21.285
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.889	14.374
Sonstige Verbindlichkeiten	13.718	11.920
Kurzfristige Schulden	62.825	61.349
	144.822	126.608

Das Konzerneigenkapital der Gesellschaft ist um 14,9 Mio. Euro auf 69,9 Mio. Euro aus dem Einzelabschluss heraus deutlich gestiegen. Die Eigenkapitalquote konnte erneut von 43,5 % auf 48,2 % verbessert werden. Die Bilanzsumme ist leicht unterproportional zur Ausweitung der Geschäftstätigkeit um 14 % auf 144,8 Mio. Euro gestiegen.

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. Deshalb steht die sachgerechte Abwägung unternehmerischer Risiken den in einem Geschäftsfeld liegenden Chancen gegenüber.

Die sich ergebenden Chancen und Risiken zu erkennen, zu analysieren, zu bewerten und auf Basis dieser Erkenntnisse geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten, ist Ziel eines wirksamen Risikomanagement-Systems.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG verfügt bereits seit mehreren Jahren im Konzern über ein zentralisiertes Risikomanagementsystem, das die Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) erfüllt, aber auch die Selbstkontrolle und das Verantwortungsbewusstsein seiner Mitarbeiter fordert.

Dies spiegelt sich in der Kommunikationskultur des Unternehmens wider. Kurze und direkte Informationswege gewährleisten die frühzeitige und regelmäßige Information der Konzernleitung über die Entwicklung der bestandsgefährdenden und der für die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens maßgeblichen Risikopositionen.

Das im Kässbohrer-Konzern verankerte Risikomanagementsystem besteht aus unterschiedlichen Elementen, die die konzernweite einheitliche Erfassung aller wesentlichen Risiken und Chancen ermöglicht. Hier sind zu nennen das Managementinformationssystem, ein regelmäßig stattfindender Risikoworkshop, regelmäßige konzernweite Management- und Controllermeetings, jährliche Strategiemeetings sowie intensive Beobachtungen und detaillierte Kenntnisse des Weltmarktes, die auf langjährigen Kontakten zu Kunden, Lieferanten und anderen Mitgliedern des Marktumfeldes basieren. Die Risikoüberwachung wird im Konzern auf Vorstandsebene ausgeübt.

Zu den Kernrisiken zählen die Markt- und Produktrisiken.

Markt- und Produktrisiken

Die Entwicklung der Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist in seinem Hauptsegment „Pisten-Bully“, mit dem über 90 % des Konzernumsatzes erzielt werden, abhängig von den Rahmenbedingungen und der gegebenen Marktsituationen im Wintergeschäft. Dazu gehören die Abhängigkeit von den Entwicklungen im Wintertourismus und den Trends im Skisport. Die Entwicklung einer Wintersaison ist nicht vorrangig von der Ergiebigkeit der Schneefälle abhängig, sondern vielmehr von dem Zusammenspiel mehrerer Faktoren: Zeitpunkt der Schneefälle, Anzahl der Sonnentage und konjunkturelle Rahmenbedingungen in den einzelnen Absatzgebieten. Neben dem Geschäftserfolg der Skigebietsgesellschaften des jeweils vorangegangenen Winters beeinflussen auch länderspezifische steuerliche Aspekte positiv deren Inves-



tionstätigkeit und damit das Marktvolumen des Pistenfahrzeugmarktes. Die Skigebiete 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. Von diesen Entwicklungen profitieren alle Zulieferer für den Wintersportbereich.

Im Oktober 2005 kam es zu weiteren Marktvereinbarungen im Pistenfahrzeugmarkt. Der bisher einzige nordamerikanische Wettbewerber hat mit einem großen europäischen Wettbewerber einen Kooperationsvertrag über Entwicklung, Vertrieb und Service seiner Pistenfahrzeuge abgeschlossen. Somit sind nunmehr zwei Global Player im weltweiten Pistenfahrzeugmarkt tätig. Die hohe Markttransparenz in diesem Nischenmarkt begünstigt die Wettbewerbsintensität und Preissensitivität. Als weltweiter Markt- und Technologieführer liegen die Vorteile auf Seiten der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, um die damit verbundenen Risiken konsequent zu verfolgen.

Im Pistenfahrzeugmarkt bestimmen direkte und langjährige Kontakte sowie ein hervorragender weltweiter Service maßgebend den Erfolg der Geschäftstätigkeit. Die Zufriedenheit der Kunden und das Image im Markt sind entscheidende Wettbewerbsfaktoren. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat im vergangenen Geschäftsjahr eine Kundenzufriedenheitsanalyse in Auftrag gegeben, um die Stellung des Unternehmens im Markt von unabhängiger Seite untersuchen zu lassen.

Das Produktportfolio der Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist maßgeblich bestimmt durch den PistenBully. Ein strategisches Unternehmensziel ist es, die Produktpalette zu verbreitern, um die Abhängigkeit vom Wintertourismus sowie die stark ausgeprägte Saisonalität des Geschäfts zu verringern. Zweifelsohne können dabei neue Risiken entstehen.

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 zählt neben ansprechendem Design und höchster Funktionalität das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis eine große Rolle. Der aktuelle Entwicklungsplan beinhaltet solche Risiken, die aber auch wiederum Chancen sind, die technologische Marktführerschaft der Kässbohrer Geländefahrzeug AG erneut zu beweisen.

In den Entwicklungsprozess werden bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG Systemlieferanten eingebunden. Dies reduziert einerseits unternehmensin-

terne Risiken und bringt Synergieeffekte zu Tage, 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.

Im Beschaffungsmarkt ist daneben die Abhängigkeit von der Entwicklung der Rohstoffmärkte zu beachten. Hier sind die Preisentwicklung bei Rohöl sowie die Preissteigerung und teilweise beschränkte Verfügbarkeit von Stahl zu nennen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Das Unternehmen unterliegt durch die Tätigkeit auf dem nordamerikanischen Kontinent über die Tochtergesellschaft in den USA einem US-Dollar-Währungsrisiko, da die Fatura des US-Geschäfts in Laupheim in US-Dollar erfolgt. Die Entwicklung der Währungsrelation kann spürbaren Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben. Die Entwicklung wird vom Vorstand laufend beobachtet und bewertet. Die eingeschlagene Kurssicherungsstrategie sieht die teilweise Absicherung der in US-Dollar bestehenden Forderungen.

Nach Auffassung des Vorstands können sich aus der Entwicklung der Rohstoffpreise auf den internationalen Märkten und der Entwicklung der internationalen Währungsrelationen wesentliche Einflüsse auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Mutterunternehmens und des Konzerns ergeben. Aus der Umsetzung von Entwicklungsprojekten – die teilweise durch gesetzliche Änderungen bedingt sind – und eventuell ausbleibenden Schneefällen können sich ebenfalls negative Einflüsse auf die Ertragslage des Unternehmens ergeben.

Der Vorstand sieht darüber hinaus keine weiteren Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden könnten. Das wirtschaftliche Umfeld und die Rahmenbedingungen eines Unternehmens bergen naturgemäß zusätzliche Risiken, die aktuell noch nicht erkennbar sind. Das praktizierte Risikomanagementsystem der Kässbohrer Geländefahrzeug AG soll das frühzeitige Erkennen und Reagieren auf neu auftretende Risiken und Chancen ermöglichen.

Die Abschlussprüfer haben das Überwachungssystem des Vorstands, um gefährdende Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen einzuleiten, bewertet und festgestellt, dass es die gesetzlichen Anforderungen erfüllt.

Prognosebericht

Erwartete gesamtwirtschaftliche Situation

Derzeit steht die Wintersaison 2006/07 bevor. Mit den Entwicklungen der vergangenen beiden Winter war die Branche insgesamt zufrieden. Für diese Entwicklung sind zahlreiche Faktoren verantwortlich. Die Seilbahnbetreiber und Skigebietsgesellschaften haben in der Vergangenheit hohe Investitionen vorgenommen, um ihre eigene Entwicklung abzusichern. Indirekt profitiert die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hiervon. In den Skigebieten geht der Trend hin zu einer 100%igen Beschneigung und damit zu einer noch höheren Unabhängigkeit vom Wetter. Neue Techniken in der Beschneigung und zahlreiche Investitionsprogramme ermöglichen diesen Trend, der sich zunächst in Österreich durchsetzt.

Gleichzeitig muss stets mittel- bis langfristig das Risiko eines Klimawandels berücksichtigt werden. Klimaforscher streiten über die Auswirkungen der globalen Erderwärmung. Einige davon sind der Ansicht, dass langfristig nur noch Skigebiete in höher gelegenen Alpenregionen von Schneefällen und kalten Temperaturen profitieren würden. Dies würde bedeuten, dass Skigebiete in niedrigeren Höhenlagen ihre Geschäftsmodelle im Wintertourismus ändern müssen. Der Klimawandel muss in der erdgeschichtlichen Klimaentwicklung in einem längeren Zeitraum bewertet werden, jedoch steigt das Risiko zunehmend, dass eine Wintersaison nur noch von kurzer Dauer ist oder eine Saison komplett ausfällt.

Doch unabhängig davon und auf kurzfristige Sicht gesehen bleibt immer die Ungewissheit über das Konsum- und Freizeitverhalten der Winterurlauber und Skifahrer. Früher Schneefall macht Lust auf Skifahren und Urlaub in verschneiten Bergregionen. Sonne und beste Wetterbedingungen ziehen die Skifahrer an den Wochenenden zu Tagesfahrten in die Berge. Und natürlich spielen auch die konjunkturellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern, wenn auch nicht in dem Maße, eine Rolle. Dies alles gibt die Richtung vor, wie sich eine Wintersaison entwickelt und wie viel Geld im Laufe der kurzen Wintersaison in die Kassen der Skigebiete herein kommt.

Bezüglich des Loipensegments zeichnet sich in Deutschland aufgrund der beschlossenen Mehrwertsteuererhöhung sowie der Gewährung von Zuschüssen aus verschiedenen Förderprogrammen noch für das Jahr 2006 eine hohe Nachfrage nach Loipenfahrzeugen ab.

Solche kurzfristigen Entwicklungen sind für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG immer eine Herausforderung, da die Auslieferung der Fahrzeuge noch vor Jahresende erfolgen muss.

Auch bei den übrigen Fahrzeugtypen ist das Unternehmen in der Situation bei einem extrem engen Zeitplan die Auslieferungen rechtzeitig in den Markt zu bringen.

Die Auftragseingänge per Ende Oktober für die anstehende Wintersaison sind zufrieden stellend. Insbesondere Japan entwickelt sich weiterhin sehr erfolgreich. Über 30% der vorliegenden Bestellungen sind für den neuen PistenBully 600, der in der bevorstehenden Wintersaison erstmals in den Skigebieten zum Einsatz kommt. Wie auch aus der PKW-Branche bekannt, kann es bei einer neuen Fahrzeuggeneration Probleme geben, die im täglichen Einsatz auftreten, die in der gründlichen Test- und Erprobungsphase nicht aufgetreten sind. Unabwägbarkeiten ergeben sich auch aus den unterschiedlichen Lagen und Wetterverhältnissen einzelner Skigebiete. Die gesamte Serviceorganisation der Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist jedoch für die Anforderungen des Marktes an das neue Fahrzeug gut gerüstet und bestens geschult.

Ziel des Unternehmens ist es, seine marktführende und technologische Stellung zu halten und in einzelnen Regionen und Ländern weiter auszubauen. Die Absatzerfolge im osteuropäischen Raum zeigen die dort vorhandenen Potenziale. Hier wird der Vertrieb gemeinsam mit den dort bestehenden Partnern die Verkaufsbemühungen weiter intensivieren.

Aufgrund des vorliegenden Auftragseingangs geht das Management davon aus, dass der Umsatz erneut das hohe Niveau des abgeschlossenen Geschäftsjahres erreichen kann.

Chancen und Risiken der Unternehmensentwicklung

Für das Geschäftsjahr 2006/07 ist die Geschäftsentwicklung abhängig vom Erfolg des neuen PistenBully 600, der Preispolitik des Wettbewerbs und von der Investitionsbereitschaft der Skigebiete und dem Verlauf der jeweils vorangegangenen Wintermonate. Abhängig von den Schnee- und Wetterverhältnissen sowie von der Beanspruchung der Pisten werden die Fahrzeuge entsprechend belastet und häufiger eingesetzt. Dies wirkt sich deutlich auf den Serviceumsatz aus, der mit rund 20% einen wesentlichen Teil zum Gesamtumsatz beiträgt.

Entwicklungsaufwand und die Aktivitäten in diesem Bereich werden auf einem weiter hohen Niveau bestehen bleiben. Ein technologisch hochwertiger PistenBully, der im Wettbewerb führend ist, ist das Herzstück des Unternehmens.

Bei der Margenentwicklung wird die Situation im Geschäftsjahr 2006/07 ähnlich sein wie im Geschäftsjahr 2005/06. Ein aggressiver Preiswettbewerb, veränderter Produktmix sowie ein höherer Absatz über unabhängige Vertretungsorganisationen können sich in einigen Ländern nochmals nachteilig auf die Marge auswirken.

Im BeachTech-Segment sollen wieder höhere Umsätze erzielt werden. Die Fahrzeuge und Geräte, die das Unternehmen in seinem Produktportfolio hat, sind technologisch führend. Die Fahrzeugpalette deckt unterschiedliche



Bedürfnisse der Kunden ab. Trotz allem ist der Strandreinigungsmarkt von zahlreichen Faktoren abhängig und reagiert aufgrund des nur geringen Weltmarktvolumens sehr sensibel.

Der Pistenfahrzeugmarkt kann in seinem Marktvolumen jährlich bis zu 20 % schwanken. Dies bedeutet, dass die Kässbohrer Geländefahrzeug AG als Marktführer hier unmittelbar betroffen wäre. Das Marktvolumen und die Investitionsbereitschaft unserer Kunden befindet sich derzeit auf einem sehr hohen Niveau. Für die künftige Entwicklung unseres Geschäfts müssen wir davon ausgehen, dass der Markt sich wieder auf ein Normalniveau einpendelt.

Eine signifikante Steigerung des Marktvolumens von Pistenfahrzeugen wird es in den bekannten Skiregionen nicht geben. In den USA und in Europa werden keine neuen Skigebiete mehr erschlossen werden. Im Grunde handelt es sich um einen Ersatzbeschaffungsmarkt. Wachstumschancen werden allein noch in Osteuropa und China gesehen. Der Umfang und die weiteren Entwicklungen sind noch ungewiss.

Unter der Annahme von ähnlich gegebenen Rahmenbedingungen geht das Management davon aus, dass sich Umsatz und Ergebnis für das Geschäftsjahr 2006/07 am Niveau des Geschäftsjahres 2005/06 orientieren werden. Aufgrund der Unabwägbarkeiten des Marktes sowie der witterungsabhängigen Rahmenbedingungen ist auch eine Prognose für das Geschäftsjahr 2007/08 und nachfolgende Geschäftsjahre aus heutiger Sicht sehr schwierig zu treffen.

Vor dem Hintergrund der oben ausgeführten Vorhersagen von Klimaforschern, die die langfristige Klimaentwicklung betreffen, steigt das Risiko kurzfristig von ungünstig verlaufenden Wintern bis hin zu ganzen Saisonausfällen. Daher ist auch das Risiko für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG eines Ergebnisrückgangs stets latent vorhanden.

Bei gleichbleibenden günstigen Rahmenbedingungen und unter der Annahme, dass die Wintersaison 2006/07 für die Seilbahngesellschaften und Skigebietsbetreiber ebenso zufrieden stellend verläuft wie der Winter 2005/06, geht der Vorstand davon aus, dass sich die Umsatz- und Ergebnissituation entsprechend entwickeln werden.

Schlussfolgerung des Vorstands zum Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat einen Bericht entsprechend § 312 AktG über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt und darin folgende Schlussfolgerung abgegeben:

„Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen bzw. die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist durch Maßnahmen, die getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

Laupheim, 13. November 2006
Kässbohrer Geländefahrzeug AG
Der Vorstand

Jens Rottmair
Sprecher des Vorstands

Alexander Schöllhorn
Vorstand Finanzen

Konzern-Bilanz zum 30. September 2006

Aktiva	30.09.2006 T€	30.09.2005 T€
Vermögenswerte		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	12.199	10.956
Geschäfts- oder Firmenwert	450	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.085	3.323
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.406	859
Finanzinstrumente, zur Veräußerung verfügbar	12.764	5.853
Latente Steuern	4.801	5.851
	35.705	26.842
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	82.836	75.742
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.673	14.756
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	5.501	5.017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.107	4.251
	109.117	99.766
	144.822	126.608

Passiva	30.09.2006 T€	30.09.2005 T€
Eigenkapital und Schulden		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Eigenkapital	13.051	13.026
Kapitalrücklage	7.651	7.574
Andere Gewinnrücklagen	26.767	19.715
Rücklage AFS-Neubewertung	2.448	562
Währungsumrechnung	-217	150
Angesammelte Ergebnisse	20.171	13.985
	69.871	55.012
Langfristige Schulden		
Pensionsrückstellungen	3.590	3.623
Sonstige Rückstellungen	2.187	2.487
Finanzverbindlichkeiten	2.313	0
Sonstige Verbindlichkeiten	1.423	1.572
Latente Steuern	2.613	2.565
	12.126	10.247
Kurzfristige Schulden		
Rückstellungen	8.343	6.976
Verbindlichkeiten Ertragsteuern	2.167	6.794
Finanzverbindlichkeiten	20.708	21.285
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.889	14.374
Sonstige Verbindlichkeiten	13.718	11.920
	62.825	61.349
	144.822	126.608

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2005/2006

	2005/2006 T€	2004/2005 T€
Umsatzerlöse	190.627	164.593
Bestandsveränderung	4.672	4.287
Aktiviere Eigenleistung „Entwicklungskosten“	1.021	1.969
Gesamtleistung	196.320	170.849
Sonstige betriebliche Erträge	2.698	1.850
Materialaufwand	-117.246	-101.345
Personalaufwand	-31.242	-27.735
Abschreibungen	-2.396	-1.682
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.483	-21.350
Zinsertrag	717	416
Zinsaufwand	-1.568	-1.613
Ergebnis vor Steuern	23.800	19.390
Ertragsteuern	-8.057	-6.713
Sonstige Steuern	-501	-240
Jahresüberschuss	15.242	12.437
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	3,04	2,49
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	3,04	2,48

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2005/2006

	2005/2006 T€	2004/2005 T€
Ergebnis vor Steuern	23.800	19.390
Berichtigungen für:		
Abschreibungen	2.418	1.680
Buchgewinne und -verluste aus dem Abgang von Sachanlagen (u.a. nicht zahlungsw. Gewinne/Verluste)	25	-26
Finanzerträge und Zinsaufwendungen	851	1.197
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen Leistungen und der sonst. Forderungen	-4.959	3.118
Veränderung der Vorräte	-7.094	-6.462
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonst. Verbindlichkeiten	6.189	2.357
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	21.230	21.254
Gezahlte Zinsen	-946	-872
Gezahlte Ertragsteuern	-12.361	-3.403
Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit	7.923	16.979
Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-4.902	-5.108
Erwerb von Finanzinstrumenten „zur Veräußerung verfügbar“	-4.985	-5.279
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	32	43
Nettozahlungsmittel aus Investitionstätigkeit	-9.855	-10.344
Erlöse aus der Ausgabe von gezeichnetem Kapital	102	123
Aufnahme/Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	1.736	-2.239
Gezahlte Dividenden	-2.004	-2.001
Nettozahlungsmittel aus Finanzierungstätigkeit	-166	-4.117
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-2.098	2.518
Auswirkungen von Wechselkursänderungen	-46	-88
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	4.251	1.821
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	2.107	4.251

Überleitung des Konzern-Ergebnisses für das Geschäftsjahr 2004/2005

	HGB T€	△	IFRS T€
Umsatzerlöse	164.593	0	164.593
Bestandsveränderung	4.164	123	4.287
[a] Andere aktivierte Eigenleistung	0	1.969	1.969
[b] Sonstige betriebliche Erträge	2.538	-688	1.850
Materialaufwand	-101.345	0	-101.345
[c] Personalaufwand	-28.642	907	-27.735
[d] Abschreibungen	-2.560	878	-1.682
[c] Sonstige betriebliche Aufwendungen	-20.422	-928	-21.350
Zins-/Finanzerträge	416	0	416
Zinsaufwand	-1.456	-157	-1.613
Ergebnis vor Steuern	17.286	2.104	19.390
Ertragsteuern	-6.452	-261	-6.713
Sonstige Steuern	-240	0	-240
Ergebnis nach Steuern	10.594	1.843	12.437

[a] Andere aktivierte Eigenleistungen betreffen die Aktivierung von Entwicklungskosten im IFRS Abschluss.

[b] In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind nach HGB u.a. auch die Erträge aus der Auflösung von Pauschalwertberichtigungen enthalten. Die Umrechnung der Abschlüsse der Tochtergesellschaften mit Stichtagskursen führt zu geringeren Währungseffekten aus der Konsolidierung nach IFRS.

[c] Der Personalaufwand nach HGB enthält sowohl den Zinsaufwand als auch die versicherungsmathematischen Verluste aus Pensionsrückstellungen.

[d] Im IFRS Abschluss sind die aktivierten Entwicklungskosten abzuschreiben. Gegenläufig wirkt sich aus, dass im HGB-Abschluss Geschäfts- oder Firmenwerte abgeschrieben werden und dass nach IFRS über die wirtschaftlichen Nutzungsdauern abgeschrieben wird und nicht die steuerlichen Afa-Tabellen der Abschreibung zugrunde gelegt werden.

Überleitung des Eigenkapitals zum 30.9.2005

	HGB T€	△	IFRS T€
(a) Sachanlagen	9.007	1.949	10.956
(b) Immaterielle Vermögenswerte	3.388	-65	3.323
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	859	0	859
Finanzinstrumente zur Veräußerung verfügbar	5.279	574	5.853
(c) Latente Steuern	1.859	3.992	5.851
Langfristige Vermögenswerte	20.392	6.450	26.842
(d) Vorräte	71.937	3.805	75.742
(e) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.310	446	14.756
(f) Sonstige Vermögenswerte	4.610	407	5.017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.251	0	4.251
Kurzfristige Vermögenswerte	95.108	4.658	99.766
Summe Vermögenswerte	115.500	11.108	126.608
Gezeichnetes Kapital	13.026	0	13.026
Kapitalrücklage	7.574	0	7.574
Andere Gewinnrücklagen	18.129	1.586	19.715
AFS-Rücklage	0	562	562
Währungsumrechnung	-436	586	150
Angesammelte Ergebnisse	12.268	1.717	13.985
Eigenkapital	50.561	4.451	55.012
(g) Pensionsrückstellungen	3.564	59	3.623
(h) Sonstige Rückstellungen	2.061	426	2.487
(i) Sonstige Verbindlichkeiten	0	1.572	1.572
(c) Latente Steuern	430	2.135	2.565
Langfristige Schulden	6.055	4.192	10.247
(h) Rückstellungen	12.493	-5.517	6.976
Finanzverbindlichkeiten	21.285	0	21.285
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.137	237	14.374
Verbindlichkeiten Ertragsteuern	6.794	0	6.794
(h) Sonstige Verbindlichkeiten	4.175	7.745	11.920
Kurzfristige Schulden	58.884	2.465	61.349
Summe Eigenkapital und Schulden	115.500	11.108	126.608

- [a] Im IFRS-Konzernabschluss werden Vermögenswerte aus Leasingverhältnissen, die nach den Kriterien des IAS 17 als **Finanzierungs-Leasing** zu qualifizieren sind, aktiviert. Die Festlegung der **Abschreibungsdauern** im Bereich des Anlagevermögens erfolgt im IFRS-Konzernabschluss ungeachtet abweichender steuerlicher Vorschriften ausschließlich nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Es kommt grundsätzlich die lineare Abschreibungsmethode zur Anwendung.
- [b] **Entwicklungskosten** werden im IFRS-Konzernabschluss aktiviert, sofern die Voraussetzungen des IAS 38.57 kumulativ erfüllt sind. Die aktivierten Aufwendungen betreffen ausschließlich künftige Serienprodukte. Der im HGB-Konzernabschluss ausgewiesene **Geschäfts- oder Firmenwert** beinhaltete ausschließlich den immateriellen Vermögenswert „Kundenstamm“. Dieser war im Rahmen der IFRS-Umstellung zu separieren und über eine Nutzungsdauer von 8 Jahren, beginnend mit dem Erwerbzeitpunkt, linear abzuschreiben. Zum 1.10.2004 hatte der Kundenstamm nach IFRS einen Restbuchwert von Null.
- [c] Die **Bilanzierung latenter Steuern** erfolgt im IFRS-Konzernabschluss nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode.
- [d] Die **Bewertung des Vorratsvermögens** erfolgt im Bereich der unfertigen und fertigen Erzeugnisse unter Einbeziehung produktionsbezogener Verwaltungsgemeinkosten. Erhaltene Anzahlungen auf Vorräte wurden nach HGB mit den Vorräten saldiert ausgewiesen.
- [e] **Pauschalwertberichtigungen** auf Forderungen waren nach IFRS zu eliminieren. Bei der Währungsumrechnung im IFRS-Konzernabschluss werden Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung zum Stichtagskurs bewertet; sich daraus ergebende Ergebnisauswirkungen werden erfolgswirksam erfasst.
- [f] Nach HGB werden **derivative Finanzinstrumente** als schwebende Geschäfte behandelt, d. h. negative Marktwertentwicklungen werden als Drohverlustrückstellung berücksichtigt, positive Marktentwicklungen jedoch nicht als Ertrag bzw. Vermögenswert.
- [g] Im HGB-Abschluss wurden die **Pensionsrückstellungen** bereits vor der Umstellung auf IFRS nach den Grundsätzen des IAS 19 bewertet.
- [h] Die Bilanzierung von **Rückstellungen** erfolgt im IFRS-Konzernabschluss gemäß IAS 37 nur bei Vorliegen von rechtlichen oder faktischen Verpflichtungen gegenüber Dritten und bei einer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50 %. Zudem ist zu berücksichtigen, dass Beträge, die nach HGB als Rückstellungen ausgewiesen werden, im IFRS-Abschluss als **sonstige Verbindlichkeiten** gezeigt werden. U.a. werden nach HGB bei der **Rückstellung für Altersteilzeit** auch die potenziellen Berechtigten berücksichtigt.
- [i] Der Unterschied in den **sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten** resultiert aus der Passivierung der Verbindlichkeit für Finance Lease Verträge.