CLAAS

GESCHÄFTSBERICHT 2005

ERFOLG ERNTEN

KONZERN-KENNZAHLEN NACH IFRS

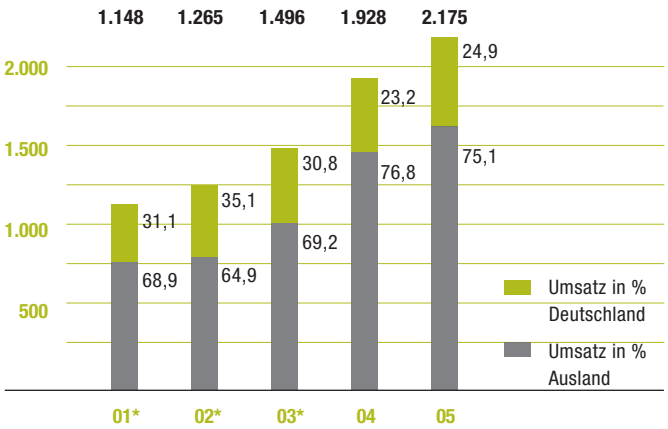
		2005	2004	Veränd. %
GuV/ERGEBNIS				
Umsatz	Mio. €	2.175,3	1.928,4	12,8
EBIT	Mio. €	118,0	70,4	67,6
EBITDA	Mio. €	186,7	142,4	31,1
Jahresüberschuss	Mio. €	54,7	21,9	149,8
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	86,4	36,1	139,3
Cashflow	Mio. €	130,7	94,2	38,7
F&E-Aufwendungen*	Mio. €	78,9	72,7	8,5
BILANZ				
Eigenkapital	Mio. €	484,9	374,4	29,5
Sachinvestitionen	Mio. €	70,7	64,6	9,4
Bilanzsumme	Mio. €	1.611,7	1.445,9	11,5
MITARBEITER				
Mitarbeiter am Bilanzstichtag**		8.134	8.127	0,1
Personalaufwand	Mio. €	433,1	416,8	3,9

* *Vor Aktivierung von Entwicklungskosten und Abschreibungen.*
** *Inklusive Auszubildenden, die Darstellung der Mitarbeiterzahlen wurde im laufenden Geschäftsjahr und für das Vorjahr an die interne Berichterstattung angepasst.*

UMSATZ NACH REGIONEN in Mio. €

Deutschland	**541,2**	(+20,9 %)
Übriges Westeuropa	**1.075,0**	(–0,6 %)
Zentral- und Osteuropa	**275,2**	(+43,2 %)
Außereuropäische Länder	**283,9**	(+37,3 %)

UMSATZ in Mio. €



* *Angaben basieren auf US-GAAP*

HIGHLIGHTS
GESCHÄFTSJAHR 2004/2005

OKTOBER

EQUITYBOND >> Mit seinem EquityBond etabliert CLAAS ein neues Finanzierungsinstrument am Kapitalmarkt.

CLAAS

Finanzplatz Harsewinkel zeigt, was eine Harke ist

NOVEMBER

CLAAS CHRONIK >> Unter dem Motto „Mehr als 90 Jahre Landtechnik“ wird in der neuen Chronik auf die Geschichte von CLAAS zurückgeblickt.

APRIL

HANNOVER MESSE >> Der damalige Bundeskanzler Gerhard Schröder und Staatspräsident Vladimir Putin informieren sich auf der Hannover Messe über das neue Mähdrescherwerk in Russland.

MAI

NEUES MÄHDRESCHERWERK >> Im südrussischen Krasnodar eröffnet CLAAS sein neues Mähdrescherwerk.

DEZEMBER

AUSZEICHNUNG >> Die Universität Hohenheim ernennt Helmut Claas zum Ehrensenator.

JANUAR

FINANZPARTNERTREFFEN NORDENHAM >> In Nordenham findet das 11. Finanzpartnertreffen statt. Bei den Airbus Werken werden dabei die Nietportale von Brötje Automation im Einsatz gezeigt.

FEBRUAR

SIMA >> Auf der größten Agrarmesse Frankreichs, der SIMA, besucht der französische Landwirtschaftsminister Dominique Busserau den CLAAS Stand.

MÄRZ

JUBILÄUM >> Réussir ensemble – unter diesem Motto wird das zweijährige Bestehen der Partnerschaft zwischen CLAAS und RENAULT Agriculture gefeiert.

JUNI

NEUE PRODUKTIONSHALLE >> Brötje Automation erweitert seine Produktionsfläche. Mit einem Familientag wird die neue Fertigungshalle eingeweiht.

JULI

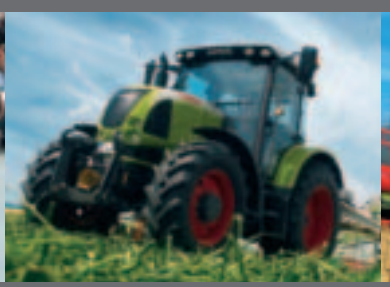
NEUER ARES >> Die neuen CLAAS Traktoren kommen. Der Ares erscheint nicht nur im Design neu, sondern weist auch viele technische Neuerungen auf.

AUGUST

LEXION 600 >> Mähdreschen im XXL-Format. Mit dem neuen LEXION 600 präsentiert CLAAS den leistungsfähigsten Mähdrescher der Welt.

SEPTEMBER

FUSSBALLTURNIER UNGARN >> Die 4. CLAAS Fußball Europameisterschaft findet bei CLAAS Hungaria in Törökszentmiklós statt. 18 CLAAS Mannschaften aus ganz Europa nehmen teil.



Die Menschheit wächst von Stunde zu Stunde – alle zwei Tage um eine Weltstadt wie Frankfurt am Main. Die Grundlage ihres Lebens ist Nahrung. Zur Deckung der stetig steigenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln sowie zur nachhaltigen und ökonomischen Bewirtschaftung der begrenzten Nutzflächen benötigt die Weltwirtschaft leistungsfähige Technik und qualifiziertes Know-how. Landtechnik ist der lebenswichtigste Wirtschaftszweig der Welt.

CLAAS als Markt- und Technologieführer in der Agrartechnik ist Vorreiter in diesem Leben stiftenden und erhaltenden Prozess. Seit mehr als 90 Jahren versorgen wir die Landwirtschaft mit Landmaschinen und Serviceleistungen, deren Qualität und Leistungsfähigkeit Maßstäbe auf dem Weltmarkt setzen. Mit unserem Wissen und unserer Innovationskraft leisten wir einen entscheidenden Beitrag, die Prozesskette „Nahrungsherstellung“ zu gestalten und weiter zu optimieren.

Unser unternehmerischer Auftrag entwächst der gesellschaftlichen Verantwortung, Menschen auch in Zukunft ausreichend zu ernähren. Das bedingt die Fähigkeit zum Erfolg. Der leidenschaftliche Einsatz aller Mitarbeiter rund um den Globus gilt unserem Anspruch „Erfolg ernten“ – für das Unternehmen, die Menschen, die Gesellschaft und die Umwelt.

INHALTSVERZEICHNIS

HIGHLIGHTS

BERICHT DES AUFSICHTSRATS 4

INTERVIEW MIT RÜDIGER A. GÜNTHER 6

GESCHÄFTSFÜHRUNG 10

ERFOLG ERNTEN
MIT KERNPRODUKTEN IN KERNMÄRKTEN 14

DIE WELT ERNTET MIT LEXION – HYBRIDTECHNOLOGIE 16

DER JAGUAR – MEHR ALS 600 PS LEISTUNG 18

„UNTERNEHMEN FUTTERERNTE“ – GUT ABGESCHNITTEN 18

CUSTOMER CARE – NACH DER ERNTE IST VOR DER ERNTE 20

EIN EIGENES WERK IN DER KORNKAMMER RUSSLANDS 23

DIE HERAUSFORDERUNG NORDAMERIKA IN DIE
EIGENE HAND GENOMMEN 25

INDIEN – EIN LANDTECHNIKMARKT DER ZUKUNFT 25

ERFOLG ERNTEN
MIT KERNPRODUKTEN IN NEUEN MÄRKTEN 22

ERFOLG ERNTEN
MIT NEUEN PRODUKTEN IN KERNMÄRKTEN 26

IN „SAATENGRÜN“ AUF DIE FELDER EUROPAS 26

VIER TYPEN, DIE ETWAS BEWEGEN 28

DIE KÖNIGSKLASSE – DER XERION 28

TRAKTOREN, DIE AUTOMATISCH LENKEN 29

ERFOLG ERNTEN
MIT NEUEN PRODUKTEN IN NEUEN MÄRKTEN 32

„DREAM TEAM“ IM KAROSSERIE-LEICHTBAU 32

OHNE CLAAS TECHNIK FLIEGT KEIN MODERNES FLUGZEUG 32

KURBELWELLEN FÜR CHINAS AUTOS 33

NEUE HYDRAULIK FÜR BOHRINSELN 33

MIT INNOVATIVEN IDEEN CHANCEN NUTZEN 34

ERFOLG ERNTEN
AM KAPITALMARKT KÜNFTIGES WACHSTUM SÄEN 34

CLAAS – EIN „GUTER BEKANNTER“ IN
DER GLOBALEN FINANZWELT 36

HOHE LIQUIDITÄTSVORSORGE 36

HYBRIDKAPITAL 37

DER BODEN – KULTURGUT, LEBENSRAUM UND
WIRTSCHAFTSFAKTOR 39

ERFOLG ERNTEN
IN GEMEINSAMER VERANTWORTUNG FÜR
MENSCHEN UND ERNÄHRUNG 38

CLAAS – IM DIENST DER GESELLSCHAFT 40

ZUKUNFT BEGINNT MIT AUSBILDUNG 41

DIE EIGENEN KRÄFTE STÄRKEN 42

FINANZBERICHT 44

INDEX KONZERNLAGEBERICHT UND
KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS 44

KONZERNLAGEBERICHT 45

KONZERNABSCHLUSS 57

CLAAS STANDORTE 98

MEHRJAHRESÜBERSICHT 100

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

der Aufsichtsrat der CLAAS KGaA mbH hat im Geschäftsjahr 2005 auf seinen turnusmäßigen Sitzungen die Geschäftsentwicklung und Risikolage des Unternehmens beobachtet und analysiert. Als Vorlagen dienten Berichte der Geschäftsführung über die strategische Ausrichtung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen sowie operative Entscheidungen in der Gruppe. In zwei Sitzungen sind die Berichte entgegengenommen bzw. als Basis für Beschlüsse des Aufsichtsrats herangezogen worden.

Zu den Schwerpunkten der Beratungen im Aufsichtsrat gehörten die Umsatz- und Ergebnisvorausschau sowie der Geschäftsverlauf gemäß den internen Schätzungen, ferner die Entgegennahme der Berichte der Wirtschaftsprüfer und die Prüfung des Jahresabschlusses der CLAAS KGaA mbH und der CLAAS-Gruppe sowie die Planungen für das Jahr 2006 einschließlich folgender Punkte:

- Fortschritt des Produktionswerks Krasnodar,
- weitere Integration von RENAULT Agriculture in die CLAAS-Gruppe,
- Erhöhung der Beteiligung an der CLAAS Financial Services S.A.S., Paris,
- Verkauf der Beteiligung an dem indischen Traktorenhersteller ITL,
- Umstellung auf SAP R/3 bei RENAULT Agriculture und
- Europäischer Betriebsrat.

Die ordentliche Hauptversammlung hat im Januar 2005 für eine weitere gesetzliche Amtsperiode als Vertreter der Anteilseigner Frau Cathrina Claas, Herrn Dr. h.c. Helmut Claas, Herrn Oliver Claas, Herrn Reinhold Claas, Herrn Dr. Claus Helbig und Herrn Gerd Peskes in den Aufsichtsrat gewählt. Als Arbeitnehmervertreter wurden in den Aufsichtsrat im Februar 2005 gewählt: Herr Heinrich Strotjohann, Herr Günther Groß, Herr Michael Köhler, Herr Konrad Siegers, Herr Guntram Schneider, Herr Carmelo Zanghi.

Der Jahresabschluss der CLAAS KGaA mbH und der Konzernabschluss der CLAAS-Gruppe zum 30. September 2005 sowie die Lageberichte der CLAAS KGaA mbH und des Konzerns sind von der durch die Hauptversammlung am 20. Januar 2005 gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche GmbH/Düsseldorf geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk vom 24. November 2005 versehen worden.

Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss und die Lageberichte sowie der Gewinnverwendungsvorschlag sind nach der Aufstellung dem Aufsichtsrat ausgehändigt worden. Diese Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben den Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen und wurden in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 19.12.2005 in Gegenwart des Abschlussprüfers ausführlich behandelt.

Danach fasste der Aufsichtsrat folgenden Beschluss:

Der Aufsichtsrat stimmt nach eigener Prüfung dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu. Einwendungen sind nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung nicht zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt daher den Konzernabschluss. Er empfiehlt den Gesellschaftern, den Jahresabschluss der CLAAS KGaA mbH so festzustellen, und schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag der Geschäftsführung der persönlich haftenden Gesellschafterin an.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz.

Das Hauptaugenmerk muss weiterhin darauf liegen, verbesserte Kosten- und Prozessstrukturen zu schaffen, nachdrücklich die Produktinnovation voranzutreiben und die neuen Märkte außerhalb Europas weiter zu erschließen.

Harsewinkel, 19. Dezember 2005

Der Aufsichtsrat

Dipl.-Ing. Dr. h.c. Helmut Claas
(Vorsitzender)

Cathrina und Helmut Claas

Rüdiger A. Günther

INTERVIEW MIT RÜDIGER A. GÜNTHER,
SPRECHER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

?: „Erfolg ernten“ heißt das Motto des CLAAS Geschäftsberichts 2005. Das klingt so, als hätten Sie in der Vergangenheit nur gesät und gedüngt. Wieso ist der Erfolg gerade im Jahr 2005 so wichtig?

!: Zunächst einmal ernten wir seit Jahren Erfolg. Gleichwohl haben wir in der Vergangenheit viele neue Felder bestellt, neues Wachstum gesät und den Boden für weiteren Erfolg bereitet. Dabei waren die Bedingungen alles andere als einfach. Zum einen zeigten sich unsere Hauptabsatzmärkte in den beiden Vorjahren verhalten. Zum anderen gab es Anpassungsbedarf im Unternehmen selbst, da sich Stahlpreise und Wechselkurse gegen uns entwickelten. In diese Zeit fiel auch die Übernahme der Mehrheitsbeteiligung am französischen Traktorenhersteller RENAULT Agriculture, die uns zusätzlich zum Tagesgeschäft viel Kraft abverlangte und hohen Integrationsaufwand mit sich brachte. In 2005 zeigt sich, dass wir unsere Felder richtig bestellt, gesät und gedüngt haben – und wir nun den Erfolg ernten.

?: Würden Sie sagen, CLAAS hat den Kraftakt endgültig gestemmt?

!: Endgültig ist in Wirtschaftsprozessen nichts. Was wichtig ist: CLAAS hat mehr Momentum denn je. Die Entwicklung des Unternehmens im Berichtsjahr zeigt, dass wir von unserer Flexibilität und unserer hartnäckigen Bereitschaft, Herausforderungen anzunehmen, nichts eingebüßt haben. Die Projekte laufen wie geplant und zeigen erste Erfolge.

?: Gilt das auch für das neue Traktorengeschäft, dessen Integration CLAAS in einer schwierigen Phase zusätzlich meistern musste?

!: Unsere Investitionsentscheidungen sind nicht von zyklischen Schwankungen abhängig. Wir haben RENAULT Agriculture gekauft, weil die Traktoren unser Erntemaschinengeschäft entscheidend stärken. In unserer Branche wird langfristig nur überleben, wer über ein breites, qualitativ hochwertiges, kundenorientiertes Produkt- und Dienstleistungsangebot verfügt und damit profitabel ist.

Was die Integration von RENAULT Agriculture betrifft, so sind wir schneller als erwartet vorangekommen. Die Traktoren fahren inzwischen auf allen europäischen Feldern in grüner CLAAS Farbe. Die Absatzorganisation steht und die Kunden reagieren sehr positiv auf unsere Produkte. In Frankreich haben wir durch das breitere Angebot mit den CLAAS Traktoren die führende Marktposition auch bei Mähdreschern deutlich ausgebaut. In Deutschland haben wir unseren Marktanteil bei Traktoren auf über 7 % gesteigert. Gleichzeitig stellen wir fest, dass mit der Einführung des CLAAS Traktors die Ansprüche der Kunden deutlich gestiegen sind. Hier müssen wir jeden Tag den Beweis erbringen, dass „CLAAS drin ist, wo CLAAS draufsteht“.

?: Was hat CLAAS neben den Traktoren im Berichtsjahr noch vorangetrieben?

!: Wir sind auf vielen Feldern weitergekommen. Vor allem haben wir unsere Wachstumsoptionen präzisiert und auf eine strategische Plattform gestellt, die auf vier Pfeilern ruht. Erstens wollen wir mit unseren Kernprodukten unseren Erfolg in Kernmärkten weiter ausbauen. Hier waren wir im vergangenen Geschäftsjahr außerordentlich erfolgreich. Die Marktanteile in Europa haben sich erhöht. Das gilt für Mähdrescher, für Feldhäcksler, Pressen und Futtererntemaschinen.

Zweitens sind wir auch unserem strategischen Ziel näher gekommen, mit Kernprodukten in neue Märkte vorzudringen. In Nordamerika, Russland und Indien haben wir erhebliche Investitionsvorleistungen erbracht und das Produktions-, Vertriebs- und Lieferantennetzwerk verdichtet.

Das strategische Pendant zu diesem Wachstumsansatz heißt drittens, erfolgreich neue Produkte in unseren Kernmärkten einzuführen. Diese Strategie findet den sichtbarsten Niederschlag in der Akquisition von RENAULT Agriculture. Wir komplettieren mit den Traktoren unsere Produktpalette, nutzen Entwicklungssynergien und erhöhen unsere Attraktivität für Kunden und Händler.

Schließlich haben wir große Fortschritte bei der Wahrung unserer vierten Wachstumsoption gemacht, mit neuen Produkten in neuen Märkten zu operieren. Das bei der CLAAS Fertigungstechnik gebündelte Maschinenbau-Know-how eröffnet uns besonders in der Automobil- und Flugzeugindustrie neue Chancen. Von der im Jahr 2002 erworbenen Brötje Automation, dem Weltmarktführer bei Montagezellen für Flugzeugrümpfe und Tragflächenteile, erwarten wir neue, deutliche Impulse.

Rüdiger A. Günther und Cathrina Claas

?: Wie schlagen sich Ihre Anstrengungen in den betrieblichen Kennziffern des Jahres 2005 nieder?

!: Der Umsatz ist von 1,9 Mrd. € auf 2,2 Mrd. € gestiegen. Das Ergebnis hat sich von 36,1 Mio. € auf 86,4 Mio.€ verbessert. Und wir haben den Unternehmenswert von CLAAS weiter erhöht, indem wir unsere Zielgrößen bei Cashflow, Investitionsbasis und Kapitalkosten erreicht haben.

?: Im Vergleich zu Ihren größten Wettbewerbern relativiert sich dieses Ergebnis allerdings und wirft die Frage auf, welche strategischen Optionen CLAAS für die Zukunft hat?

!: Größe ist nicht alles. CLAAS ist mit seinen Mähdreschern die Nummer 1 in Europa, mit seinen Feldhäckslern Weltmarktführer. Diese Positionierung im Markt gibt die Strategie klar vor. Wir haben in der Vergangenheit unsere Fähigkeit bewiesen, aus eigener Kraft profitabel zu wachsen. Unser Erfolg beruht darauf, dass wir uns Werten wie partnerschaftlichem Miteinander und dem unbedingten Willen zur Technologieführerschaft verpflichtet fühlen und dies auch leben. Gleichzeitig wird bei uns Corporate Governance groß geschrieben; wir stehen in einem ständigen Dialog mit unseren Gesellschaftern. Als Familienunternehmen verfügen wir zudem über die unternehmerische Freiheit, den Erfolg unserer Maßnahmen nicht in Quartalen messen zu müssen. Unsere Gesellschafter denken und handeln in Generationen.

?: Welche Renditeziele verfolgen Sie?

!: Wir haben in diesem Jahr einen großen Schritt in die richtige Richtung gemacht. Doch eines ist allen klar: Unser langfristiges Renditeziel ist wesentlich ambitionierter. Da gilt es noch, eine Lücke zu schließen. Höhere Erlöse durch den Absatz von mehr Produkten sind die eine Seite der Medaille. Die andere sind Kosten und Effizienz. Das eingeleitete Fitness-Programm hat uns in der ersten Phase schlanker gemacht und das Ergebnis ganz wesentlich abgestützt. Zum Erreichen unserer Renditeziele sind weitere, rein „diätetische“ Anstrengungen jedoch nicht genug. In der zweiten Phase des Fitness-Programms werden wir uns mit der

Effizienz und der Qualität unserer Geschäftsprozesse beschäftigen, und dies entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

?: Gehören auch Verlagerungen von Produktionen ins Ausland und Streichungen von Arbeitsplätzen zum Programm?

!: Der Ausbau unseres weltweiten Produktionsnetzwerks ermöglicht uns kostengünstige Fertigung mit lokalen Adaptionen. Man muss in das von sehr unterschiedlichen Märkten bestimmte Geschäft lokale Wertschöpfung integrieren. Dafür muss man investieren. Beständigkeit gehört zu unserer Kultur. Eine stringente Strategie, erstklassige Produkte und hervorragende Mitarbeiter sichern uns den Erfolg.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch etwas zu den Mitarbeitern sagen. Fitness bedeutet Beschleunigung, Veränderung, Abweichen von Gewohntem und Durchhaltevermögen. Wir bei CLAAS fordern sehr viel von unseren Mitarbeitern. Bemerkenswert ist, wie viel sportlichen Ehrgeiz die Mannschaft mittlerweile entwickelt hat. Ich möchte allen Mitarbeitern im Namen der Geschäftsführung für ihre Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, und ihren Einsatz, die gemeinsamen Ziele zu erreichen, danken.

?: Was erwarten Sie vom neuen Geschäftsjahr?

!: Eine Fortführung der positiven Entwicklung. Zum einen werden wir den CLAAS Traktor weiter voranbringen und unsere Marktposition weiter ausbauen. Zum anderen werden wir auch im etablierten Erntegeschäft weiter wachsen. In den zentraleuropäischen Märkten steigt das Vertrauen in die EU und der europaweite Investitionsstau löst sich langsam auf. Unser neues Werk in Krasnodar wird Wachstumstreiber in den osteuropäischen Märkten sein. In Nordamerika sind wir mit unserem weiter ausbaufähigen Werk in Omaha/Nebraska, einem flächendeckenden Vertrieb und einem leistungsfähigen Angebot gut aufgestellt. Die jüngsten Erfolge bestärken uns, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen.

„Erfolg ernten“ – das ist unser Anspruch, den wir in den kommenden Jahren weiterhin verwirklichen wollen.

UNSER MANAGEMENT

HANS-BERND VELTMAAT 1
LANDMASCHINEN

Geb. 1955, Dipl.-Ingenieur, seit 1996 bei der CLAAS Fertigungstechnik als Geschäftsführer tätig, seit 2005 Geschäftsführer für Landmaschinen der CLAAS-Gruppe.

DR. THEO FREYE 2
MARKETING UND STRATEGIE

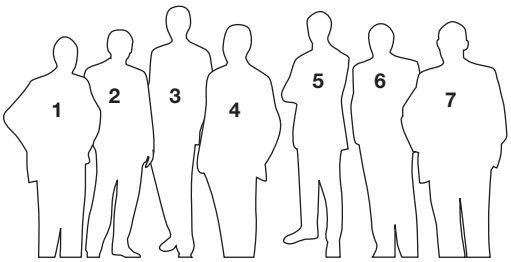
Geb. 1949, trat 1980 in die Technische Entwicklung der CLAAS-Gruppe ein, seit 1997 Leitung und Ausbau des Nordamerika-Geschäfts, seit Oktober 2005 Geschäftsführer für Marketing und Strategie der CLAAS-Gruppe.

THOMAS KLATT 3
BETRIEBSWIRTSCHAFT

Geb. 1956, Dipl.-Kaufmann, verschiedene leitende Positionen bei Unternehmen des Maschinenbaus und der Feinchemie, seit 1995 kaufmännischer Vorstand, seit 2004 CLAAS Geschäftsführer für Betriebswirtschaft.

LOTHAR KRISZUN 4
VERTRIEB UND SERVICES

Geb. 1952, Dipl.-Betriebswirt, seit 1981 in unterschiedlichen Funktionen in der CLAAS-Gruppe, u. a. kaufmännischer Leiter Westfälische Werke, Geschäftsführer CLAAS Fertigungstechnik, zuletzt Sprecher der Geschäftsführung der CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen, seit 2002 Geschäftsführer für Vertrieb und Services der CLAAS-Gruppe.



DR. HERMANN GARBERS **5**
TECHNOLOGIE UND QUALITÄT

Geb. 1951, Tätigkeiten in Forschung und Lehre an der TU Braunschweig (Institut für Landmaschinen), Entwicklungsleiter für Mähdrescher, Feldhäcksler und Traktoren, seit 1999 Geschäftsführer bei CLAAS.

GUY POVIE **6**
TRAKTOREN

Geb. 1949, Dipl.-Betriebswirt und Dipl.-Ingenieur, seit 1969 im Renault-Konzern in verschiedenen Positionen tätig, unter anderem als Projektmanager in den Bereichen Logistik und Qualität und Geschäftsführer eines Renault-Peugeot-Citroën-Joint-Ventures. Zuletzt Geschäftsführer bei RENAULT Agriculture, seit 2003 CLAAS Geschäftsführer für Traktoren.

RÜDIGER A. GÜNTHER **7**
FINANZEN
SPRECHER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Geb. 1958, Dipl.-Kaufmann, Tätigkeit bei einer US-Investmentbank, Leiter Finanzen eines weltweit führenden Handelskonzerns, seit 1993 Leiter Finanzen/Rechnungswesen bei CLAAS, seit 1997 Geschäftsführer der CLAAS-Gruppe, seit 2002 Sprecher der Geschäftsführung.

ERFOLG ERNTEN

Erfolge stellen sich immer dann ein, wenn Engagement, Kompetenz und perfektes Timing zusammenspielen. Der Name CLAAS steht für innovative, leistungsstarke Erntetechnik und weltweit anerkannten schnellen Service. Die Kunden sehen den Erntespezialisten CLAAS als zuverlässigen Systemlieferanten.

ERFOLG ERNTEN
MIT KERNPRODUKTEN IN KERNMÄRKTEN

- DIE WELT ERNTET MIT LEXION – HYBRIDTECHNOLOGIE
- DER JAGUAR – MEHR ALS 600 PS LEISTUNG
- „UNTERNEHMEN FUTTERERNTE“ – GUT ABGESCHNITTEN
- CUSTOMER CARE – NACH DER ERNTE IST VOR DER ERNTE

INFO >>>>>>>>>>>

Im Sommer 2005 haben wir den neuen LEXION 600 auf den Markt gebracht. Er ist der leistungsstärkste Mähdrescher der Welt und kommt den Visionen vom Mähdrescher der Zukunft sehr nahe. Er hat etwa 580 PS und sein riesiger Korntank fasst 12.000 Liter. Bis zu 12 m breite Hochleistungsschneidwerke ermöglichen Spitzendurchsatzleistungen. Bordcomputer steuern den Mähdrescher selbsttätig entlang der bereits abgemähten Fläche. Die Steuerung des LEXION übernehmen die bewährten Lenksysteme GPS-Pilot oder der LASER-Pilot. Der Fahrer kann sich voll und ganz auf die ideale Maschineneinstellung konzentrieren.

Die Weiterentwicklung des LEXION in eine noch größere und effizientere Dimension ist unser Angebot an die Landwirte, um die dringend notwendige höhere Ernteleistung auf den Feldern ermöglichen zu können. Die Welternährungsorganisation sagt voraus, dass bis 2030 etwa 50 % mehr Getreide nötig ist, um die Weltbevölkerung zu ernähren. Der LEXION 600 kann in einer Stunde 60 bis 70 t Getreide ernten. Mit dem daraus gewonnenen Mehl lassen sich 70 t Brot backen. Das entspricht dem durchschnittlichen Tagesbrotverbrauch einer 350.000-Einwohner-Stadt wie Dresden oder Nizza. Für Stadtmenschen schwer vorstellbar: Im Stundentakt kann der neue LEXION 350.000 Bundesbürger am Tag mit Brot versorgen.

RECHTS
Die ersten selbstfahrenden Mähdrescher rollen in den 50er Jahren auf die Felder.

UNTEN
Über Generationen hinweg hat CLAAS Erfahrungen in der Erntetechnik gesammelt und die Weiterentwicklung vorangetrieben.

Auf dem Weltmarkt nimmt CLAAS eine führende Rolle ein. Die innovativen Produkte differenzieren uns als First Mover vom Wettbewerb. Unsere Kernprodukte sind Mähdrescher und selbstfahrende Feldhäcksler. Das Programm für Futtererntemaschinen und Pressen belegt unsere Kompetenz im Bereich „Unternehmen Futterernte“. Die Angebotspalette beinhaltet darüber hinaus moderne System-, Transport- und Nutzfahrzeuge für den Agrarbereich sowie landwirtschaftliche Informationstechnologie. Das neue CLAAS Traktoren-Programm mit 25 Modellen eröffnet neue Perspektiven für Landwirte und Lohnbetriebe.

Unsere Kernmärkte liegen in Europa. Sie haben sich im Geschäftsjahr 2005 regional unterschiedlich entwickelt. In Deutschland und Frankreich, den beiden mit Abstand wichtigsten Märkten für CLAAS, ist die Investitionsneigung in der Erntetechnik deutlich gestiegen. Das gilt besonders für Mähdrescher. Großbritannien und infolge der Dürre im Jahr 2005 auch Spanien und Italien lagen deutlich unter dem Vorjahr. Starke Erholungstendenzen gab es in den zehn neuen Mitgliedsstaaten der EU. Die Unsicherheit über die künftigen Einnahmen der Landwirte weicht und löst in Verbindung mit guten Ernteerwartungen den Investitionsstau langsam auf. Eine wachsende Region mit positiven Aussichten bleibt Osteuropa. Steigende Rohstoffpreise wirken sich vorteilhaft auf die volkswirtschaftliche Entwicklung in den ehemaligen GUS-Staaten aus. Davon profitiert auch die Landwirtschaft.

Die Entwicklung in den volumenmäßig größten Märkten der Welt – Nord- und Südamerika – war differenziert. Die Expansion in den USA und Kanada ist ungebrochen, wenn auch eingeschränkt durch Dürreperioden in einzelnen Regionen. Das Wachstum bewegte sich im Berichtsjahr zwischen 5 und 10 %. In Südamerika mit den dominierenden Märkten Brasilien und Argentinien ist der Höhenflug des Landtechnikmarkts dagegen jäh unterbrochen worden. Die Märkte brachen um 35 % ein.

Die Performance von CLAAS in den Kernmärkten war von wachsenden Marktanteilen geprägt. Der Weltmarktanteil bei Mähdreschern hat sich verbessert. In Europa stammt deutlich mehr als jeder dritte verkaufte Mähdrescher von CLAAS, in Deutschland jeder zweite. In Frankreich sind wir zum ersten Mal im Bereich Landtechnik zum Marktführer avanciert. Die globale Marktführerschaft bei selbstfahrenden Häckslern haben wir ausgebaut. Weltweit ist jeder zweite Häcksler, der auf die Felder rollt, von CLAAS. Auch bei Pressen und Futtererntemaschinen sind die Marktanteile gestiegen.

FELDER DES WACHSTUMS

Tragendes Element unserer Wachstumsstrategie ist die Verstärkung unserer Marktposition mit Kernprodukten in den europäischen Kernmärkten. CLAAS verfügt im Bereich Landtechnik über ein breites und auf die spezifischen Bedürfnisse der Landwirte zugeschnittenes Programm. Die Palette der Mähdrescher umfasst die vier Gruppen LEXION, MEGA, MEDION und DOMINATOR. Dabei steht eine große Auswahl an Schneidwerken und anderem Zubehör zur Verfügung. Die Feldhäcksler zerkleinern Grünfutter sowie Mais und ermöglichen groß angelegte Viehzucht und Milchproduktion. Der JAGUAR kommt in fünf Modellen auf den Markt. Das Pressenangebot reicht von großen Quaderballenpressen (QUADRANT) bis zu Rundballenpressen (ROLLANT, VARIANT). Das selbstfahrende Mähwerk COUGAR bestimmt den Trend zu hocheffizienter Großanwendung in der Tierzucht und Milchproduktion. Unsere Futtererntemaschinen werden vorwiegend in der Grasernte eingesetzt. Das Programm umfasst verschiedene Modelle gezogener CORTO- und DISCO-Mähwerke, VOLTO-Wender und LINER-Schwader.

DIE WELT ERNTET MIT LEXION – HYBRIDTECHNOLOGIE

Aus den Entwicklungsabteilungen von CLAAS stammt der erste an die europäischen Erntebedingungen angepasste Mähdrescher von 1936. Die Entwicklung und Fertigung von Mähdreschern gehören seitdem zu den Kernkompetenzen des Unternehmens. Unsere Marktpositionen in Westeuropa haben wir stetig ausgebaut und unseren Führungsanspruch in Zentral- und Osteuropa gefestigt. Mit vier Baureihen

WIE FUNKTIONIERT EIGENTLICH EIN MÄHDRESCHER?

DER MÄHDRESCHER, DAS UNBEKANNTE WESEN? EIN BLICK INS INNERE DES LEXION ZEIGT, WIE AUS GETREIDE KORN UND STROH WIRD.

EINE HIGHTECH-FABRIK AUF RÄDERN >> Mähdrescher wie der LEXION sind Fabriken auf Rädern. Sie schneiden das Getreide mit dem Schneidwerk kurz oberhalb des Bodens ab und befördern es durch eine schnell laufende Kette im Einzugskanal in die Maschine. Hier bringt eine Beschleunigungstrommel das Erntegut auf Touren, bevor es gleich darauf auf die Dreschtrommel trifft, die mit bis zu 1.000 Umdrehungen pro Minute rotiert. In der Dreschtrommel werden die Körner aus den Ähren herausgelöst und durch Zentrifugalkräfte abgeschieden.

ER MACHT VIEL WIND >> Da das Dreschwerk rund 10 % der Körner nicht abscheidet, wird das Stroh in der Restkornabscheidung nachbehandelt. Im neuen LEXION 600 wird das Stroh dazu zwei neu entwickelten Hochleistungsrotoren ROTO Plus zugeführt, die mit immens großen Zentrifugalkräften auf das Korn einwirken. Das im Dreschwerk und der Restkornabscheidung gewonnene Korn gelangt auf den so genannten Vorbereitungsboden. Die rüttelartige Bewegung des Bodens sorgt dafür, dass sich schwere und leichte Teilchen in zwei Schichten übereinander lagern. So vorbereitet kann nun die Spreu vom Korn getrennt werden. Und das geschieht mit Hilfe von reichlich Wind.

12.000 LITER IM KORNTANK >> Das JET-Stream-Reinigungssystem des LEXION 600 bläst die leichtere Spreu von den schwereren Körnern. Die fallen nun durch ein Siebsystem und werden im Korntank gesammelt. Der fasst beim LEXION 600 satte 12.000 Liter. Unvollständig ausgedroschene Ähren und schlecht entspelzte Körner gelangen nicht in den Korntank, sondern werden als so genannte Überkehr wieder dem Dreschwerk zugeführt und müssen die Prozedur erneut über sich ergehen lassen.

STROH – EIN WERTVOLLER ROHSTOFF >> Fast ebenso wertvoll wie das Korn sind für den Landwirt Spreu und Stroh. Der Häcksler im Heck des Mähdreschers zerkleinert die Überreste der Ernte, die anschließend zusammen mit dem Spreumaterial durch den Radialverteiler über die ganze Breite der gemähten Bahn gleichmäßig verteilt werden. Somit ist auch der Boden für eine erfolgreiche Ernte im nächsten Jahr gut vorbereitet. Das Stroh kann auch gepresst werden, dazu wird es in Schwaden abgelegt. Die Kunst des Mähdreschens liegt weniger im Fahren der Maschine als darin, sie auf die jeweiligen Gegebenheiten optimal einzustellen: Das Wetter kann nass oder trocken sein, die Getreidekörner groß oder klein. Beim Dreschen dürfen nicht zu große Kräfte auf das Getreide einwirken, da sonst zu viele Körner zerstört werden würden. Bei zu geringer Kraft würden sich wiederum die Körner nicht aus den Ähren lösen.

DER MÄHDRESCHER DENKT MIT >> Damit der Fahrer sich auf diese und andere Feineinstellungen konzentrieren kann, verfügt der LEXION 600 über zahlreiche intelligente Unterstützungssysteme. So entlastet AUTO CONTOUR II den Fahrer, indem es die Höhe und Neigung des Schneidwerks dem Niveau des Geländes automatisch anpasst. Auch die Lenkung der Maschine ist dank der Nutzung des Global Positioning Systems (GPS) sehr viel einfacher geworden. Der GPS-Pilot nutzt Satellitensignale aus dem Weltall, um den Mähdrescher automatisch an der Schnittkante entlangzuführen.

SO SPARSAM WIE MÖGLICH >> Ein anderes Lenksystem ist der Laser-Pilot. Er erfasst mit Hilfe elektronisch-optischer Sensoren die Kante zwischen gemähtem und nicht gemähtem Feld. Beide Systeme arbeiten auch unter widrigsten Sichtbedingungen absolut zuverlässig. Überlappungen oder Auslassungen werden so vermieden und der Kraftstoffverbrauch wird gesenkt. Der neue Durchsatzregler CRUISE PILOT sorgt dafür, dass sich die Fahr- und Erntegeschwindigkeit ständig den Bedingungen auf dem Feld und der maximal möglichen Motorleistung anpasst. Bei dichtem Getreidebestand wird der Mähdrescher langsamer, bei weniger dichtem Bestand schneller.

TRIEBWERK MIT FAST 600 PS >> Die Leistung des DaimlerChrysler-Motors wurde noch einmal um 15 % erhöht. Die acht Zylinder mit 16 Litern Diesel sorgen für eine maximale Leistung von 586 PS. Sollte einmal in dichtem, schwerem Getreide die Drehzahl abfallen, so setzt das „Triebwerk" automatisch noch einmal 56 PS Überleistung mehr frei und die Arbeit geht mit voller Kraft weiter.

KOMFORTABLER ARBEITSPLATZ >> Der Fahrer hat einen sehr angenehmen Arbeitsplatz in seiner neuen Kabine. Das ist gerade an langen Erntetagen wichtig. Er bietet einen Komfort, wie man ihn sonst aus der gehobenen Automobilklasse kennt. Die Klimaanlage und die Kühlbox für heiße Sommertage sowie die Freisprechanlage sind nur drei der vielen Dinge, die den LEXION 600 zu einer effizienten und zugleich komfortablen Arbeitsmaschine machen.

tragen wir den unterschiedlichen Wünschen und Bedürfnissen der Kunden Rechnung.

Maßstäbe setzt der LEXION. Im April 2005 ist der 20.000. LEXION in der Version der weiterentwickelten 500er-Baureihe im Werk Harsewinkel vom Band gelaufen. Seit 1995 erfüllt dieser Mähdrescher die wachsenden Anforderungen des modernen Pflanzenbaus. Die Herausforderungen heißen immer höhere Erträge sowie die Notwendigkeit, Stroh auch auf sehr großen Arbeitsbreiten absolut gleichmäßig zu verteilen. Landwirte und Lohnunternehmer erwarten darüber hinaus größtmögliche Wirtschaftlichkeit durch hohe Kampagnenleistungen. Der 1995 vorgestellte LEXION 480, eine Höchstleistungsmaschine mit Hybriddreschsystem, hat den Markt revolutioniert. Bei der Maschine war fast alles neu: ein auf 600 mm vergrößerter Dreschtrommeldurchmesser, zwei effiziente Abschneiderotoren statt eines herkömmlichen Schüttlers, eine neu gestaltete Komfortkabine, ein elektronisches Bord-Informationssystem, das es zum ersten Mal erlaubte, Dreschtrommeldrehzahl, Korbabstand, Sieböffnung und Gebläsedrehzahl elektrisch aus der Kabine heraus für eine Vielzahl programmierter Fruchtarten einzustellen und während der Arbeit zu verändern.

Die Übertragung der systembedingten Vorzüge auf kleinere Leistungskategorien erfolgte im Jahr 2002 durch die Einführung des LEXION 470 als Rotormähdrescher mit 1,42 m Trommelweite. Der ebenfalls 2002 eingeführte LEXION MONTANA ermöglicht es, am Hang wie auf der Ebene effektiv zu dreschen.

DER JAGUAR – MEHR ALS 600 PS LEISTUNG

CLAAS ist der First Mover bei selbstfahrenden Feldhäckslern. Seit Jahrzehnten behaupten wir die Weltmarktführerschaft im Häckslermarkt. Mehr als jeder zweite Kunde entscheidet sich für CLAAS. Zu den Kernmärkten gehört jede Region der Welt, in der Grünfutter und Mais zerkleinert, gelagert und als Silage zur Tierfütterung verwendet werden.

Die Geburtsstunde des selbstfahrenden CLAAS Feldhäckslers schlug im Jahr 1973. Seitdem wird er unter der Modellbezeichnung JAGUAR in Serie produziert. Wir bieten Feldhäcksler in fünf verschiedenen Modellen an. Im Jahr 2004 ist die 20.000. Maschine vom Band gelaufen. Der JAGUAR 900 hält mit einer Ernteleistung von mehr als 2.000 t gehäckselter Silage in zwölf Stunden den Weltrekord. Die Weltmarktführerschaft verdankt der JAGUAR zum einen seiner Zuverlässigkeit, dem hohen Wirkungsgrad, einem exakten Schnitt mit hoher Futterqualität sowie der einfachen Bedienung und Wartung. Zum anderen ist er in seiner Vielseitigkeit dem Wettbewerb weit voraus. Mit einem Pick-up zur Grasernte für Anwelksilage oder einem Maisgebiss zur Silomaisernte, ausgerüstet mit Schneidwerken für die Ganzpflanzensilage, mit einem Pflücker im Maiskolbenschrot oder mit angebautem selbstfahrenden Mähwerk ist der JAGUAR universell einsetzbar. Mit passenden Vorsatzgeräten kann seine Wirtschaftlichkeit das ganze Jahr über erhöht werden. Lohnunternehmer bevorzugen den JAGUAR aufgrund seiner Leistungsstärke und Zuverlässigkeit.

„UNTERNEHMEN FUTTERERNTE“ – GUT ABGESCHNITTEN

CLAAS gehört seit Jahrzehnten zu den Schrittmachern in der Futterernte. Die Schlagkraft und Zuverlässigkeit der Maschinen geben dem Lohnunternehmer oder Großbetrieb die Sicherheit beim Einstieg in neue Leistungsklassen und beim Angebot neuer Verfahrenstechnik in der Futterernte. Die weltweite Erfahrung von jährlich vielen Millionen geernteter Hektar Gras und Mais hat CLAAS im „Unternehmen Futterernte“ gebündelt. Dieses Know-how-Netzwerk

LINKS
Mit seinen Feldhäckslern ist CLAAS Weltmarktführer. Der neue JAGUAR GREEN EYE setzt in Sachen Leistung neue Maßstäbe.

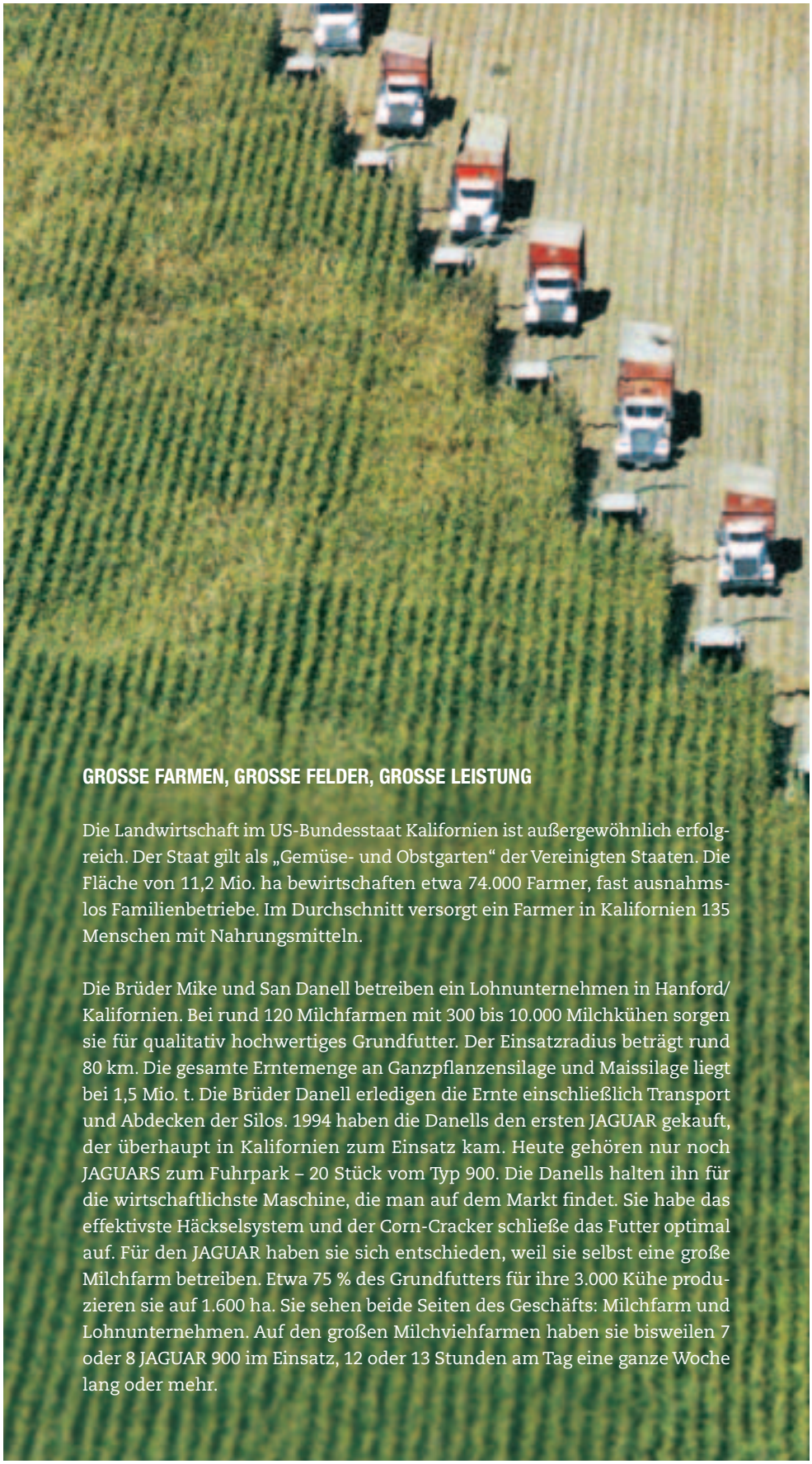
MIT DEM COUGAR IN EINE NEUE DIMENSION

CLAAS hat in der Geschichte der Mähtechnik zahlreiche Meilensteine gesetzt. Einen ersten Höhepunkt markierte das CORTO 8100 F für den Anbau am selbstfahrenden Häcksler. Dieses erste Großflächenmähwerk begründete die führende Position von CLAAS in diesem Bereich. Dem in den 90er Jahren einsetzenden Trend zu Scheibenmähern trug das DISCO 8500 C Rechnung, welches das Mähwerk CORTO ablöste und auch Landwirten mit PS-schwächeren Traktoren den Weg in die Großflächenmähtechnik eröffnete. In Bad Saulgau ist Ende 2004 das 1.000. Scheibenmähwerk DISCO 8550 vom Band gelaufen.

Eine vollkommen neue Leistungsklasse eröffnete CLAAS mit der Vorstellung des selbstfahrenden Mähwerks COUGAR. Dieses mit 480 PS und mit 14 m Schnittbreite leistungsfähigste Mähwerk sichert höchste Schlagkraft zur zeitgerechten Grasernte und maximale Produktivität für die eingesetzte Arbeitskraft. Das neue Maschinenkonzept ist mit allen CLAAS typischen Selbstfahrer-Merkmalen ausgestattet: hervorragende Ergonomie, perfekte Bodenschonung durch größtmögliche Bereifung, optimale Wendigkeit durch Allradlenkung, hohe Zuverlässigkeit durch Heavy-Duty-Mäheinheiten sowie innovative Klapptechnik für die Transportfahrt.

INFO >>>>>>>>>>>

Die Ernährungsgewohnheiten haben sich mit der Zeit geändert. So wird z. B. immer mehr Fleisch gegessen. Um 1 kg Fleisch zu produzieren, sind 9 kg Futter notwendig. Um diesem zusätzlichen Bedarf an Futtergetreide, Mais- und Grassilage nachzukommen, werden zunehmend leistungsfähige Erntemaschinen benötigt.



GROSSE FARMEN, GROSSE FELDER, GROSSE LEISTUNG

Die Landwirtschaft im US-Bundesstaat Kalifornien ist außergewöhnlich erfolgreich. Der Staat gilt als „Gemüse- und Obstgarten" der Vereinigten Staaten. Die Fläche von 11,2 Mio. ha bewirtschaften etwa 74.000 Farmer, fast ausnahmslos Familienbetriebe. Im Durchschnitt versorgt ein Farmer in Kalifornien 135 Menschen mit Nahrungsmitteln.

Die Brüder Mike und San Danell betreiben ein Lohnunternehmen in Hanford/Kalifornien. Bei rund 120 Milchfarmen mit 300 bis 10.000 Milchkühen sorgen sie für qualitativ hochwertiges Grundfutter. Der Einsatzradius beträgt rund 80 km. Die gesamte Erntemenge an Ganzpflanzensilage und Maissilage liegt bei 1,5 Mio. t. Die Brüder Danell erledigen die Ernte einschließlich Transport und Abdecken der Silos. 1994 haben die Danells den ersten JAGUAR gekauft, der überhaupt in Kalifornien zum Einsatz kam. Heute gehören nur noch JAGUARS zum Fuhrpark – 20 Stück vom Typ 900. Die Danells halten ihn für die wirtschaftlichste Maschine, die man auf dem Markt findet. Sie habe das effektivste Häckselsystem und der Corn-Cracker schließe das Futter optimal auf. Für den JAGUAR haben sie sich entschieden, weil sie selbst eine große Milchfarm betreiben. Etwa 75 % des Grundfutters für ihre 3.000 Kühe produzieren sie auf 1.600 ha. Sie sehen beide Seiten des Geschäfts: Milchfarm und Lohnunternehmen. Auf den großen Milchviehfarmen haben sie bisweilen 7 oder 8 JAGUAR 900 im Einsatz, 12 oder 13 Stunden am Tag eine ganze Woche lang oder mehr.

umfasst die Kompetenz der drei historisch gewachsenen CLAAS Werke in Harsewinkel (Häcksler und Fahrzeugbau), Bad Saulgau (Futtererntemaschinen, Ladewagen und Häcksler-Komponenten) und Metz (Pressen und Wickler). Das Programm folgt dem Prinzip „Mehr Leistung, weniger Kosten". CLAAS hat sich auf Systemketten konzentriert, bei denen nicht die absoluten PS oder Arbeitsbreiten entscheidend sind, sondern die wirtschaftlich sinnvollste Auslastung der jeweils installierten Leistung.

Die CLAAS Saulgau GmbH verfügt über das breiteste Angebot der Branche und arbeitet seit Jahren erfolgreich. Grundlage des anhaltenden Wachstumskurses ist zum einen die internationale Ausrichtung des Futterernte-Spezialisten. Fast 70 % des Umsatzes werden auf Auslandsmärkten erzielt. Wichtigste Absatzgebiete im Ausland sind Frankreich, die GUS, USA und Australien. Die geografische Diversifikation kompensiert regionale Marktschwankungen. Zum anderen hat CLAAS Saulgau frühzeitig auf den Trend zu Großmaschinen reagiert und ihn geprägt. Für das Profisegment bietet CLAAS die leistungsstärksten Maschinen, die es auf dem Weltmarkt gibt. Parallel dazu pflegt das Unternehmen ein Maschinenprogramm für den kleineren bäuerlichen Betrieb. Die Bedienung unterschiedlicher Segmente mit unterschiedlichen Produkten setzt eine hochgradig flexible Produktion voraus. Die Entwicklung einer flexiblen Mixfertigung versetzt das Saulgauer Werk in die Lage, in kürzester Zeit auf ein und derselben Fertigungsstraße abwechselnd unterschiedliche Produkte und Maschinentypen herzustellen. Insgesamt werden rund 130 verschiedene Produkte gefertigt, die vom Mähwerk über Wender, Schwader, Ladewagen bis hin zu Komponenten und Vorsatzgeräten für selbstfahrende Feldhäcksler und Maispflücker reichen.

CUSTOMER CARE – NACH DER ERNTE IST VOR DER ERNTE

Wachsende Ansprüche an die Erntetechnik erfordern konstruktive Schritte, die sich in intelligenten Steuerungen oder elektronischen Überwachungen im Produkt selbst wiederfinden. Höhere Maschinenleistung für ein sehr begrenztes Erntefenster ist eine wichtige Stellgröße bei der Kostenreduktion. Stillstand in der Saison kostet Geld.

OBEN
Während der Ernte entscheidet sich, wie gut das Zusammenspiel von Technik und Service ist. Dabei kommt es vor allem auf eine schnelle und effiziente Bereitstellung der benötigten Ersatzteile an.

UNTEN
Wir reden mit unseren Kunden und laden sie immer wieder zum Erfahrungsaustausch ein; nur so können wir praxisgerechte Technik entwickeln.

Das Expertenwissen unserer After-Sales-Abteilungen prägt den hohen Standard des FIRST CLAAS SERVICE. Verschleiß- und Reparaturteile nahe beim Kunden zu haben, ist ein Eckpfeiler unseres Servicekonzepts. Von dem zentralen CLAAS Parts-Logistic-Centrum in Hamm-Uentrop werden CLAAS Importeure in der ganzen Welt, die regionalen Gebietslager sowie unser dichtes CLAAS Vertriebspartner-Netz mit den benötigten Ersatzteilen versorgt. In Deutschland ist das nächstgelegene CLAAS Gebietslager für jeden Vertriebspartner und Kunden in maximal zweieinhalb Stunden erreichbar.

GEBRAUCHTMASCHINENZENTREN – AUS ALT WIRD NEU

CLAAS hat als erster Hersteller von Erntetechnik den Gebrauchtmaschinenmarkt als eigenständiges Geschäftsfeld definiert. International bietet CLAAS über das Internet, die CLAAS Vertriebspartner und in spezialisierten Gebrauchtmaschinenzentren professionelle Landtechnik an. In Deutschland werden in Landsberg, Grasdorf und Hockenheim Mähdrescher aller Leistungsklassen, selbstfahrende Häcksler, Pressen, Ladewagen und Teleskoplader sowohl von CLAAS als auch von anderen Herstellern angeboten. Im jüngsten Zentrum Langenau werden zudem Traktoren bewertet, durchgesehen und je nach Kundenwunsch repariert. Ein ähnliches Angebot finden die Kunden auch in den französischen Gebrauchtmaschinenzentren in Connantre und Toulouse. Das umfangreiche Angebot bilden Maschinen aus Rücktauschgeschäften und vermehrt auch junge Mietflotten-Rückläufer. Die Kombination aus festen Ansprechpartnern und dem großen Maschinenangebot macht die Zentren zu attraktiven Adressen für Interessenten aus dem In- und Ausland.

ERFOLGSFAKTOR FINANZIERUNG

Landwirte, Lohnunternehmer oder Agrargenossenschaften, die mit leistungsstarken Maschinenparks arbeiten, brauchen ein kalkulierbares Finanzierungskonzept. Es ist ein ausschlaggebendes Kriterium für ihre Kaufentscheidung. CLAAS hat die Bedeutung der Finanzdienstleistungen als ein strategisches Instrument zur Absatzförderung und Intensivierung der Kundenbeziehungen früh erkannt. Unser Angebot an die Kunden umfasst neben der klassischen Kreditfinanzierung Lösungen wie Leasing und Mietprogramme zur Reduzierung der Anschaffungskosten und des Erhaltungsaufwands. In unseren Kernmärkten tragen die Kundenfinanzierungen durch Finanzierungsgesellschaften den Namen CLAAS. In Kooperation mit der französischen BNP Paribas Lease Group betreiben wir die CLAAS Financial Services (CFS). Die CFS offeriert ihre Finanzdienstleistungen auch den Kunden im Traktorengeschäft. Mittlerweile bietet die CFS ihren Service in elf Ländern, so u. a. auch in Nordamerika, an. In Entwicklungs- und Schwellenländern mit weniger robusten Kreditmärkten kooperiert CLAAS mit Exportkreditversicherern, privaten Risikonehmern und supranationalen Organisationen.

INFO >>>>>>>>>>>

Damit die CLAAS Maschinen immer einsatzbereit sind, bevorratet das Ersatzteilzentrum von CLAAS in Hamm mehr als 100.000 verschiedene Ersatzteile – von der kleinsten Schraube bis hin zum tonnenschweren Mähdreschergetriebe. Von hier aus gehen die Ersatzteile – 983.000 Kundenauftragspositionen waren es im letzten Jahr – per Lkw, Flugzeug oder Seefracht in 91 Länder auf der ganzen Erde.

ERFOLG ERNTEN
MIT KERNPRODUKTEN IN NEUEN MÄRKTEN

- EIN EIGENES WERK IN DER KORNKAMMER RUSSLANDS
- DIE HERAUSFORDERUNG NORDAMERIKA IN DIE EIGENE HAND GENOMMEN
- INDIEN – EIN LANDTECHNIKMARKT DER ZUKUNFT

OBEN
Mit einem gemeinsamen Scherenschnitt wird das neue Werk in Krasnodar offiziell eröffnet; v. l. n. r. Rüdiger A. Günther (Sprecher der CLAAS Geschäftsführung), Hans-Friedrich von Plötz (deutscher Botschafter in Russland), Alexander Tkachev (Gouverneur der Region Kuban), Herr Beketov (Vorsitzender der Duma der Region Krasnodar), Alexander Gordejew (Landwirtschaftsminister Russlands), Cathrina Claas, Helmut Claas, Ralf Bendisch (Geschäftsführer CLAAS Krasnodar), Gerald Thalheim (Staatssekretär des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft).

UNTEN
Auf der Hannover Messe informieren sich der russische Staatspräsident Vladimir Putin und der damalige Bundeskanzler Gerhard Schröder über CLAAS und seine Technik.

Landtechnik ist ein globales Geschäft. CLAAS hat den Weg in die Globalisierung früh beschritten. Wir sind heute auf allen wichtigen Märkten präsent. Unsere Kompetenz auf diesen Märkten gründet sich nicht mehr allein auf erstklassige regionale Vertriebs- und Serviceorganisationen, die aus bestehenden Werken importierte Maschinen verkaufen. Globale Kompetenz ist von der Bereitschaft geprägt, lokale Wertschöpfung in die Märkte einzubringen.

Wir haben in den vergangenen Jahren begonnen, vernetzte Systeme nach innen und außen aufzubauen. Wir verdichten schrittweise unser Netz von Produktionsstandorten, die nicht nur komplette Maschinen ausliefern, sondern auch Komponenten und Baugruppen fertigen, die in lokalen Fertigungsstätten rund um die Welt zu vollständigen Produkten montiert werden können. Wir konzentrieren uns auf die eigenen Stärken und auf die wichtigen Märkte. Auf ihnen konkurrieren wir mit großen, global agierenden Unternehmen. Die Bewahrung unserer Wettbewerbsfähigkeit setzt rentables Wachstum auf diesen Feldern voraus. Mit unseren Kernprodukten wollen wir verstärkt die strategisch bedeutsamen Märkte Nordamerikas, der GUS, des Subkontinents Indien sowie des asiatischen Raums durchdringen.

Der Bedarf an moderner Landtechnik in diesen Märkten ist immens. Auf dem nordamerikanischen Markt sind große, effiziente und qualitativ hochwertige Landmaschinen die Wachstumstreiber. Die Investitionsneigung bei den amerikanischen Farmern ist dank dem neuen US-Agrargesetz (Farm-Bill), das eine weitgehende Unterstützung der Landwirte vorsieht, im letzten Jahr stark angestiegen.

In der GUS wird es nach Schätzungen der Welternährungsorganisation (FAO) künftig das stärkste Wachstum in der Getreideproduktion geben. Der Bedarf speziell an Mähdreschern ist enorm. In der früheren Sowjetunion sind jährlich mehr als 100.000 Mähdrescher produziert worden. Schätzungen gehen davon aus, dass Russland derzeit nur über etwa die Hälfte der tatsächlich benötigten Maschinenkapazität für die Aussaat und Ernte verfügt. Der vorhandene Maschinenpark ist überaltert und verlangt nach Ersatz durch modernes leistungsfähiges Gerät.

Die Landwirtschaften Asiens, mit Indien an vorderster Stelle, sind ein weites Feld der Zukunft. Indien mit mehr als einer Milliarde Einwohnern und einem jährlichen Bevölkerungszuwachs von 2 bis 3 % gilt als der am schnellsten wachsende Agrarmarkt der Welt. Die landwirtschaftliche Fläche umfasst 140 Mio. ha bei einem nur 10%igen Mechanisierungsgrad. Das Land nimmt eine führende Position beim Anbau von Reis ein. Die von uns speziell für die Reisernte entwickelten Mähdrescher finden auch außerhalb Indiens ihre Kunden.

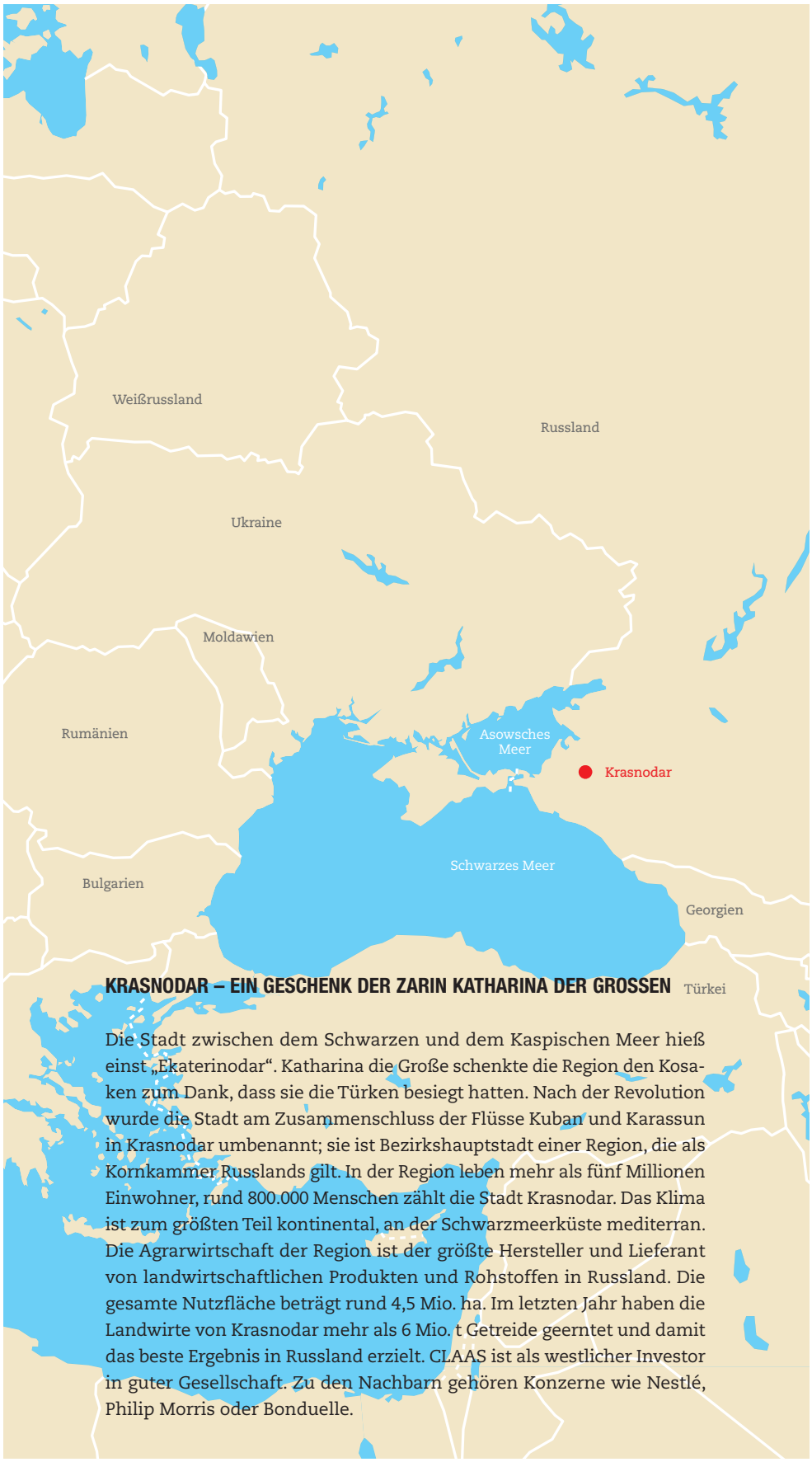
EIN EIGENES WERK IN DER KORNKAMMER RUSSLANDS

Im Mai 2005 haben wir unser neues Werk in der südrussischen Provinz Krasnodar eröffnet, wo wir Mähdrescher der Typen Mega 350 und Mega 360 produzieren. Für die Ernte 2005 wurden bereits Maschinen aus dem Werk in Krasnodar ausgeliefert. Um „deutsche Qualität made in Russia“ für russische Landwirte erschwinglich zu machen, ist die Einbeziehung lokaler Zulieferer fest eingeplant.

Wir sehen für unsere Hightech-Maschinen gute Absatzchancen. Zum einen sind die Agrarflächen in Russland wie geschaffen für die Großmaschinen von CLAAS. Rund 80 % aller russischen Agrarbetriebe verfügen über Flächen zwischen 5.000 und 20.000 ha; in Deutschland bewirtschaftet ein Landwirt im Durchschnitt eine Fläche von 40 ha. Zum anderen ziehen die Kunden unser Angebot mit Blick auf Qualität und Leistungsfähigkeit den heimischen Produkten vor.

INTERESSE AUF HÖCHSTER EBENE

CLAAS ist seit 1992 in den Märkten der russischen Föderation engagiert. Wir unterhalten eine eigene Repräsentanz in Moskau und stützen uns auf ein gut entwickeltes Service- und Vertriebsnetz.



KRASNODAR – EIN GESCHENK DER ZARIN KATHARINA DER GROSSEN

Die Stadt zwischen dem Schwarzen und dem Kaspischen Meer hieß einst „Ekaterinodar". Katharina die Große schenkte die Region den Kosaken zum Dank, dass sie die Türken besiegt hatten. Nach der Revolution wurde die Stadt am Zusammenschluss der Flüsse Kuban und Karassun in Krasnodar umbenannt; sie ist Bezirkshauptstadt einer Region, die als Kornkammer Russlands gilt. In der Region leben mehr als fünf Millionen Einwohner, rund 800.000 Menschen zählt die Stadt Krasnodar. Das Klima ist zum größten Teil kontinental, an der Schwarzmeerküste mediterran. Die Agrarwirtschaft der Region ist der größte Hersteller und Lieferant von landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen in Russland. Die gesamte Nutzfläche beträgt rund 4,5 Mio. ha. Im letzten Jahr haben die Landwirte von Krasnodar mehr als 6 Mio. t Getreide geerntet und damit das beste Ergebnis in Russland erzielt. CLAAS ist als westlicher Investor in guter Gesellschaft. Zu den Nachbarn gehören Konzerne wie Nestlé, Philip Morris oder Bonduelle.

RECHTS
In Kanada sind die Sommer kurz; gerade hier ist die Schlagkraft der Erntetechnik entscheidend. Cathrina Claas informiert sich vor Ort bei Kunden und Händlern.

INFO >>>>>>>>>>>

Die Entscheidung, das Großprojekt in Krasnodar anzusiedeln, gründet zum einen darauf, dass in Südrussland der durchschnittliche Ertrag in etwa doppelt so hoch ist wie der Durchschnitt in Russland. Zum anderen war hier die Möglichkeit gegeben, ein eigenes Grundstück zu erwerben – eine Grundvoraussetzung für den Start des Bauprojekts. Zudem liegt in Krasnodar die größte Agraruniversität Russlands mit rund 20.000 Studenten.

Das zentrale Ersatzteillager CLAAS Vostok bedient das Händlernetz, das dicht an den Kunden arbeitet. In der GUS sind mehr als 4.000 selbstfahrende Erntemaschinen von CLAAS im Einsatz. In der Gruppe der Anbieter westlicher Technologie halten wir einen Anteil von 40 %. Die Fertigung von Maschinen an Ort und Stelle öffnet uns den Weg zu einer weiter gehenden Markterschließung.

Der Rahmeninvestitionsvertrag zwischen der Administration von Krasnodar und dem Unternehmen CLAAS ist ein gutes Beispiel für die deutsch-russische Partnerschaft. Das auf der Hannover Messe im Pavillon der Russischen Förderation ausgestellte Modell des Werks in Krasnodar stieß selbst auf das Interesse des russischen Präsidenten Vladimir Putin. Gemeinsam mit dem damaligen deutschen Bundeskanzler bestieg er einen vor der Russland-Halle aufgestellten LEXION. Auch an der Einweihungsfeier nahm hohe politische Prominenz wie der russische Landwirtschaftsminister und der Botschafter Deutschlands aus Moskau teil.

DIE HERAUSFORDERUNG NORDAMERIKA IN DIE EIGENE HAND GENOMMEN

Nordamerika ist der größte Landtechnikmarkt der Erde. Der Mittlere Westen im Herzen der USA kennt kaum etwas anderes als Landwirtschaft. Mais – Soja – Soja – Mais, so weit das Auge reicht. Die professionelle Bewirtschaftung der riesigen Flächen setzt leistungsfähiges, auf die besonderen Anforderungen zugeschnittenes Gerät voraus. CLAAS hat seit vielen Jahren einen guten Ruf bei amerikanischen Farmern. Bei selbstfahrenden Häckslern haben wir, analog zu unserem Weltmarktanteil, in den USA eine führende Position. Eine mit Europa vergleichbare Position haben wir mit unseren Mähdreschern noch nicht erreicht. Allerdings haben wir mit der Verdoppelung unseres Absatzes einen neuen Meilenstein erreicht, der ermutigend ist.

Wir ernten die ersten Früchte einer Neuausrichtung in der Produktions- und Vertriebspolitik. Die Fabrik in Omaha, im „Brotkorb" der Vereinigten Staaten, besitzt ein Areal von 65 ha. Die Gebäude erstrecken sich über 16 ha. Neben den Produktionshallen und einem Ausstellungsbereich verfügt CLAAS Omaha in der Nähe des Werks über ein Maschinen-Testgelände.

Die LEXION-Mähdrescher werden auf dem gesamten nordamerikanischen Markt verkauft, tragen gelbe Farbe und das Firmenzeichen CAT. Rückgrat der Vertriebsorganisation ist das Netz der Caterpillar-Händler. Die Vertragshändler von Caterpillar sind groß, haben hohe Finanzkraft und decken die gesamte Fläche in den USA, Kanada und Mexiko ab. Der große US-Mähdreschermarkt ist ideal geeignet für unsere leistungsfähige LEXION-Reihe. Das Ziel, mit dem Kernprodukt Mähdrescher an die Erfolge anzuknüpfen, die wir mit unseren Grünfuttererntemaschinen erzielen, ist allerdings anspruchsvoll und herausfordernd. Den amerikanischen Markt für Feldhäcksler, Ballenpressen und Grünfuttererntemaschinen versorgt und betreut nach wie vor die eigene CLAAS Vertriebstochter CLAAS of America in Omaha.

INDIEN – EIN LANDTECHNIKMARKT DER ZUKUNFT

Die Mähdrescherfabrik in Faridabad unweit der Hauptstadt Delhi, die zunächst eine Joint-Venture-Gesellschaft mit dem indischen Konzern Escorts war, ist seit 2002 eine 100%ige Tochtergesellschaft von CLAAS. Unser Engagement in Indien hat dabei strategischen Charakter. Das hohe Bevölkerungswachstum und die starke Position als Agrarland machen Indien zu einem wichtigen und schnell expandierenden Markt für Landmaschinen.

Wir fertigen in Indien kompakte Reismähdrescher für den ganzen asiatischen Raum. Die Mähdrescher, die auf Gummiraupen fahren, sind speziell für die feuchten Böden in Reisanbaugebieten entwickelt. Der Bedarf an wendigen Mähdreschern mit hoher Dreschqualität ist groß. Der von CLAAS entwickelte und gefertigte CROP TIGER hat sich als effizientes Gerät für die asiatischen Getreidefelder erwiesen. Mit seinem Raupenfahrwerk, der technischen Fähigkeit, diverse Früchte zu ernten, und seiner hohen Lebensdauer erfüllt er die Bedingungen in extrem schwierigen Erntegebieten, die nicht für den Einsatz von Großmaschinen geeignet sind.

ERFOLG ERNTEN
MIT NEUEN PRODUKTEN IN KERNMÄRKTEN

- IN „SAATENGRÜN“ AUF DIE FELDER EUROPAS
- VIER TYPEN, DIE ETWAS BEWEGEN
- DIE KÖNIGSKLASSE – DER XERION
- TRAKTOREN, DIE AUTOMATISCH LENKEN

Die vor zwei Jahren erworbene Mehrheitsbeteiligung an dem führenden französischen Traktoren-Hersteller RENAULT Agriculture ist für CLAAS von großer Bedeutung. Mit der Akquisition haben wir in nennenswertem Umfang externes Wachstum zugekauft und uns großes Wachstumspotenzial für die Zukunft gesichert. Mit den Traktoren sind wir nun in der Lage, das Gesamtsystem, bestehend aus Traktor und angebauten oder angehängten Arbeitsmaschinen, entscheidend zu verbessern. Wir haben es nun in der Hand, das komplette Erntesystem zu optimieren und neue und bessere Problemlösungen für den Landwirt zu entwickeln. Grundlage hierfür ist die schnelle und effiziente Zusammenführung des Traktoren-Know-how von RENAULT Agriculture mit der umfassenden Landtechnik-Kompetenz von CLAAS. Die Kombination aus beidem eröffnet uns und unseren Kunden neue Horizonte und Chancen.

Zudem ist mit der Übernahme von RENAULT Agriculture ein großer Schritt in der strategischen Weiterentwicklung von CLAAS gelungen. Der Traktor ist eine Schlüsselmaschine im Handel. Mit der erfolgreichen Integration des CLAAS Traktors haben wir langfristige Stabilität und Unabhängigkeit im Vertriebsnetz geschaffen und uns zugleich erhebliche Wachstumspotenziale für die nächsten Jahrzehnte eröffnet.

IN „SAATENGRÜN“ AUF DIE FELDER EUROPAS

Die Einbindung von RENAULT Agriculture in die CLAAS-Gruppe stärkt unser Erntemaschinengeschäft entscheidend. Dabei sehen wir den Traktor nicht als „Stand-alone-Produkt“ neben den Erntemaschinen. Beide bilden ein integriertes System in der Hof- und Feldarbeit.

Unser Ziel ist, die starke Stellung in Frankreich zu nutzen, um die modernen und leistungsfähigen Maschinen in den großen Märkten Europas zu etablieren. Durch die Akquisition und die damit verbundene Einbeziehung des Traktorengeschäfts hat sich der Umsatz in Frankreich seither mehr als verdoppelt. Im Zuge der Einführung der CLAAS grünen Traktoren ist auch unser Erntemaschinengeschäft deutlich gewachsen; bei Mähdreschern sind wir nach 2004 zum zweiten Mal die Nr. 1 in Frankreich. Der Erfolg findet sein Pendant in dem nicht minder wichtigen Markt Deutschland. Mehr als 1.350 verkaufte Traktoren und ein Marktanteil von über 7 % zeigen das Vertrauen der Kunden in die Marke CLAAS.

Die deutsche Zulassungsstatistik weist uns auf dem 5. Platz aus. Auch im übrigen Europa war die Einführung des CLAAS Traktors viel versprechend. Unser weltweites Servicenetz, das den Erfolg im Erntemaschinengeschäft absichert, kommt in vollem Umfang auch den CLAAS Traktoren zugute. In Deutschland haben wir eine neue Mannschaft für Vertrieb, Service und Ersatzteilversorgung aufgebaut, die flächendeckend das Händlernetz für CLAAS Traktoren unterstützt.

Die Mitarbeiter im Traktorenwerk in Le Mans haben die Herausforderungen, die sich aus der unerwartet starken Nachfrage ergeben, angenommen. Im Zuge der Einführung neuer Fertigungsprozesse hat sich die Traktorenproduktion in Le Mans im vergangenen Jahr weiter erhöht.

Die Umwandlung der Markenallianz RENAULT Agriculture/CLAAS zur Monomarke CLAAS ist gelungen. Der grüne CLAAS Traktor hat auf allen europäischen Märkten den orangefar-

OBEN
Der ARES-Traktor erobert im neuen Design die Felder.

INFO >>>>>>>>>>>

Der XERION ist ein 50 km/h schneller Systemtraktor mit vier gleich großen Rädern, über 300 PS Motorleistung und stufenlosem Getriebe. Mit diesem Fahrzeug bietet CLAAS Großbetrieben ein Fahrzeugkonzept mit Selbstfahrer-Qualitäten und den Kostenvorteilen eines universell einsetzbaren Traktors. Durch seine enorm große, bodenschonende Bereifung, seine Top-Übersicht und seine großen Leistungsreserven ist der XERION besonders für den Einsatz in Lohnunternehmen geeignet.

benen RENAULT-Agriculture-Traktor abgelöst. Die größte Umstellung hat sich in Frankreich vollzogen. Immerhin hielten die RENAULT-Traktoren traditionell einen Marktanteil von fast 20 % und die Farbe Orange verband sich mit dem Marktführer. Die hohe Akzeptanz der neuen grünen Schleppergeneration signalisiert, dass die französische Landwirtschaft neben dem CLAAS Mähdrescher auch den CLAAS Traktor will.

VIER TYPEN, DIE ETWAS BEWEGEN

Das Traktorenprogramm umfasst vier Modellreihen, die vom Allrounder bis zum High-End-Traktor reichen. Der CLAAS CELTIS ist ein Standardtraktor im Leistungsbereich bis 100 PS. Der Traktor, der in vier Leistungsversionen zur Verfügung steht, wird hauptsächlich von Misch- und Grünlandbetrieben eingesetzt. Die Oberklasse stellt die Baureihe CLAAS ARES dar. Die drei ARES-Familien vereinen neueste Technologie, hohe Wirtschaftlichkeit und Komfort für alle Ansprüche. Ein Kraftpaket ist der CLAAS ATLES. Die zwei Modelle in der Leistungsklasse oberhalb von 200 PS bieten vor allem großen Betrieben und Lohnunternehmen die Leistung und Zuverlässigkeit, die im professionellen landwirtschaftlichen Einsatz gefordert werden.

DIE KÖNIGSKLASSE – DER XERION

Der XERION ist mehr als ein herkömmlicher Traktor. Er kombiniert vielmehr die Eigenschaften des Traktors mit denen eines Trägerfahrzeugs für technisch anspruchsvolle landwirtschaftliche Arbeitsmaschinen. Voll gepackt mit Elektronik und Hydraulik, mit vier gleich großen Rädern, lenkbaren Achsen, permanentem Allradantrieb und Fahrbarkeit

EIN NEUER ARES ROLLT AUF DIE FELDER

Die neuen ARES-Baureihen 500 und 600 bieten vor allem höheren Komfort, mehr Leistung und verbesserte Wirtschaftlichkeit. Die geräumige Kabine ist komfortabel, optimal ausgestattet, klimatisiert und frei von Vibrationen. Der Traktor lässt sich fahren wie ein Automatik-Pkw. Das neue Hexashift-Getriebe mit sechs Lastschaltstufen schaltet automatisch durch alle Stufen und Gänge bis zur Maximalgeschwindigkeit. Die maximale Geschwindigkeit liegt bereits bei 1.950 Umdrehungen pro Minute. Das spart Kraftstoff und steigert die Wirtschaftlichkeit. Der neue ARES erlaubt effizientes und kraftvolles Arbeiten. Frontseitige schwere Gerätekombinationen mit hoher Flächenleistung verträgt er mühelos gleichzeitig. Der Fahrer hat alles im Griff und unter Kontrolle. Dafür sorgen der Electropilot und das integrierte Überwachungssystem Drivetronic. Drivetronic analysiert die wichtigsten Elemente und Baugruppen des ARES. Es kontrolliert Motor und Getriebe, Zapfwelle, Kraftheber und Differenzial. Die Traktoren arbeiten mit höchster Produktivität, ohne dass der Fahrer eingreifen muss. Mit einem Wendekreis von 4,80 m sind ARES-Traktoren die wendigsten ihrer Klasse. Der Achsabstand von 2,82 m und die 50/50-Gewichtsverteilung gewährleisten hohe Zugleistung, große Hubkraft und Fahrsicherheit bei schneller Straßenfahrt.

OBEN
Der neue NECTIS ist ein wahrer Alleskönner. Drei Versionen mit 11 verschiedenen Modellen decken die unterschiedlichsten Bedürfnisse im Wein- und Obstanbau ab.

UNTEN
eDrive steigert die Effizienz der Feldarbeit.

im bodenschonenden „Hundegang“ ist der XERION der Ackergigant einer neuen Dimension. Die Kabine bietet höchsten Komfort, hat Datenterminals, ist geräuschreguliert und klimagesteuert. Auf Knopfdruck lässt sie sich um 180° drehen und aus der Fahrzeugmitte zum Fahrzeugende bewegen. Das garantiert beste Sicht auf Arbeitsgeräte und Boden. Das Getriebe ist hydrostatisch-mechanisch, leistungsverzweigt und gestattet ein stufenloses Fahren und Arbeiten im Geschwindigkeitsbereich von 0 bis 40 km/h.

DER NEUE SONDERKULTUR-PROFI – NECTIS

Die Modelle der Spezialtraktoren-Baureihe NECTIS sind die ersten Traktoren, die unter der Führung von CLAAS entwickelt worden sind. Das NECTIS-Programm bieten wir in drei Versionen mit insgesamt elf Modellen an. Es wird im norditalienischen Rovigo gefertigt. Der NECTIS VE ist das schmalste Modell mit einer minimalen Außenbreite von 1 m bei entsprechender Bereifung. Die NECTIS-VL-Version ist mit einer minimalen Außenbreite von 1,22 m auf die heutigen Zeilenbreiten im Wein-, Obst- und Sonderkulturenbau ausgelegt. Die NECTIS-F-Baureihe deckt ein noch breiteres Einsatzspektrum ab. Mit einer minimalen Außenbreite von 1,35 m wird er auch zur professionellen Pflege von Grün- und Sportanlagen eingesetzt.

TRAKTOREN, DIE AUTOMATISCH LENKEN

Spurüberlappungen oder Auslassungen bei der Feldarbeit verursachen Kosten. Seit Jahren setzt unsere Tochtergesellschaft AGROCOM bei der Entwicklung von Informations- und Lenksystemen für die Landwirtschaft Standards.

Mit dem von AGROCOM entwickelten System eDrive können CLAAS Traktoren auf dem Feld vollautomatisch Anschlussfahrten steuern. Der Fahrer wird entlastet und Überlappungen werden auf 1 bis 2 % reduziert. Mit einer Satellitenantenne für DGPS (Differential Global Positioning System), der patentierten eDrive-Software von AGROCOM sowie entsprechenden Bedien- und Steuerelementen ausgestattet, zieht ein CLAAS Traktor beim Düngen oder Spritzen automatisch seine Bahnen über das Feld.

Die Traktorlenkung betätigt sich von allein – genauer, sparsamer und erholsamer, als wenn der Fahrer selbst exakt auf Anschluss steuern muss. Technologisch ein wenig einfacher angesiedelt ist das AGROCOM Outback®S, das als Einsteigermodell für satellitenunterstützte Lenkhilfe zu eDrive aufgerüstet werden kann. Das Parallelfahrsystem Outback S teilt dem Fahrer über eine Anzeige mit, in welche Richtung er den Traktor steuern soll.

INFO >>>>>>>>>>>

Gut 7 % – das ist der Marktanteil, den die mehr als 1.350 in Deutschland neu zugelassenen CLAAS Traktoren in diesem Jahr erreichten. Letztes Jahr lag der Marktanteil bei den Traktoren noch bei 5,7 %. Entscheidenden Anteil an diesem Erfolg haben der neue ARES 500 und 600 in der Leistungsklasse von 100–140 PS.

LINKS
Für wachsende Betriebe und Ansprüche ist der Systemspezialist AGROCOM die richtige Adresse für Effizienz im Pflanzenbau.

UNTEN
Auf einer Fläche von 390.000 m² erstreckt sich das Firmengelände von CLAAS in Harsewinkel.

AGROCOM MACHT ERSTKLASSIGE PRODUKTE NOCH BESSER

Die CLAAS Tochtergesellschaft AGROCOM beschäftigt sich mit landwirtschaftlichen Informationssystemen, die Katalysator für den Erfolg von Landmaschinen sind. Das Unternehmen war federführend bei der Einführung der Computertechnik in landwirtschaftliche Prozesse. In allen Produktionsprozessen geht es darum, Informationen automatisch zu sammeln, aufzubereiten, miteinander zu verknüpfen und in neuer Qualität bereitzustellen. AGROCOM ist dabei besonders wichtig, dass die Produkte und Systeme gleichermaßen den besonderen Anforderungen von Einsteigern und Profis entsprechen und als ausbaufähige Lösungen mit den Betrieben wachsen.

DEN NUTZEN KLAR VOR AUGEN

Ertragskartierung ist ein wesentlicher Schritt im Dokumentationskreislauf. Die Software-Komplettlösung AGRO-NET NG für den Pflanzenbau vereint Schlagkarteiführung, Flächenmanagement und Ertragskartierung auf Basis einer digitalen Hofkarte. Updates und Schnittstellen passen das System den variierenden Anforderungen in der Landwirtschaft an. Wachsende Kompetenz im Bereich Hardware bestätigt AGROCOM mit einem Spezialsensor, der an der Fronthydraulik von Ackerschleppern die Dichte des Pflanzenbestands ermittelt. Über die gewonnenen Daten steuert das AGROCOM Computer Terminal (ACT) direkt in einem Arbeitsgang die differenzierte Ausbringung von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln.

MÄHDRESCHER SIND ONLINE

AGRO-COMBINE Online hält den direkten Draht zwischen Büro und Fahrer. Über den Bordcomputer und moderne Datenfunktechnik stehen nahezu alle verfügbaren Maschinendaten aktuell auf dem Hofcomputer zur Auswertung bereit und können bei Bedarf an den Fahrer übermittelt werden. Die spezielle Lohnunternehmer-Software AGRO-LU dient dem Ziel der lückenlosen Dokumentation von der Einsatzplanung bis zur Leistungskontrolle.

AGRO-BIOGAS HAT STOFFKREISLÄUFE IM GRIFF

Die Gewinnung regenerativer Energien boomt. Nur ein leistungsfähiges Managementsystem kann den Anforderungen und Aufgaben aller Beteiligten gerecht werden: Dokumentationsanforderungen von Lieferanten, Steuerungs- und Abrechnungsaufgaben von Produzenten sowie Nachweisforderungen seitens öffentlicher Stellen. AGRO-BioGas unterstützt den Anlagenbetreiber beim effektiven Management der Ressourcen und Kapazitäten – insbesondere unter dem Aspekt, dass moderne Biogasanlagen im Verbund betrieben werden und häufig sehr viele verschiedene Lieferanten haben. Das Managementprogramm dokumentiert alle Prozesse im Zuge der Produktion und stellt die Schnittstelle zur Schlagkartei der Landwirte her. Mit dem Programm lässt sich präzise das betriebs- und schlagbezogene Verhältnis von verwendeten Energieträgern, produzierter Energie und ausgebrachter Biogasgülle nachvollziehen. Dabei erfüllt AGRO-BioGas die gesetzlich vorgeschriebenen Dokumentationspflichten.

DAS HERZ SCHLÄGT IN HARSEWINKEL

Das Stammwerk in Harsewinkel ist unser Leitwerk in einem Produktionsnetzwerk, das die Fertigung unserer Kernprodukte auch an anderen Orten der Welt mit Komponenten aus Harsewinkel ermöglicht. Für rund 60 Mio. € haben wir in unserer ostwestfälischen Heimat eine Hightech-Produktion erstellt, welche die Basis unserer Globalisierungsstrategie darstellt. Das Werk ersetzt die vorhandenen Produktionslinien, die auf den Bau fertiger Mähdrescher und selbstfahrender Häcksler ausgelegt waren. Seit dem Umbau, der bei laufendem Betrieb vollzogen worden ist, produzieren wir auf drei neuen Fertigungsstraßen Mähdrescher und Feldhäcksler sowie Komponenten und Baugruppen, mit denen wir unsere Fertigungsstätten in den USA, in Indien, in Ungarn und neuerdings auch in Russland beliefern. Kernstück ist die neue umweltfreundliche Lackieranlage in der Fertigung. Das Verfahren ist herkömmlichen Lackiermethoden überlegen, indem die Emission flüchtiger organischer Stoffe und die Abfälle aus der Spritzlackierung sowie belastendes Abwasser vermieden oder vermindert werden. Das neue Oberflächenbehandlungs-Konzept hat Modellcharakter nicht nur für den Landmaschinenbau, sondern für den ganzen Bereich der Großfahrzeuglackierung und den Maschinenbau.

ERFOLG ERNTEN
MIT NEUEN PRODUKTEN IN NEUEN MÄRKTEN

- „DREAM TEAM“ IM KAROSSERIE-LEICHTBAU
- OHNE CLAAS TECHNIK FLIEGT KEIN MODERNES VERKEHRSFLUGZEUG
- KURBELWELLEN FÜR CHINAS AUTOS
- NEUE HYDRAULIK FÜR BOHRINSELN

Diversifikation ist ein viertes Element, das den Wachstumsmotor von CLAAS antreibt. Wir bringen Hightech-Produkte nicht nur auf das Feld, sondern entwickeln und produzieren auch Hightech-Fertigungsanlagen für die Industrie. Die CLAAS Fertigungstechnik GmbH (CFT) ist das strategische Wachstumsfeld, auf dem wir das große Know-how im Maschinenbau nutzen und angrenzende Geschäftsfelder entwickeln. Der ursprüngliche Werkzeugbau ist 1988 verselbstständigt und 1992 nach Beelen ausgegründet worden. Heute ist eine wesentliche Geschäftsgrundlage die Entwicklung komplexer Fertigungsanlagen für die Automobilindustrie. Durch die Übernahme der Brötje Automation GmbH ist die CFT darüber hinaus zum Weltmarktführer für Verbindungstechnik in der Luftfahrtindustrie avanciert. Die Kernkompetenzen der CFT und die von Brötje befruchten sich wechselseitig und sind über eine Technologiebrücke austauschbar. Produktionsanlagen für die Luft- und Raumfahrt werden durch die CFT in Beelen für die Automobilindustrie nutzbar gemacht. Umgekehrt überträgt Brötje Techniken aus der Serienfertigung von Autos auf den Flugzeugbau. Das Leistungsspektrum der CFT umfasst rund zwei Drittel für die Automobilindustrie und ein Drittel für die Luftfahrtindustrie.

„DREAM TEAM“ IM KAROSSERIE-LEICHTBAU

Der im Flugzeugbau dominierende Leichtbau, der Aluminium mit karbonfaserverstärktem Kunststoff verbindet, hält auch in der Automobilindustrie Einzug. Aluminium und Stahl sind die Werkstoffe der Zukunft im Karosserie-Leichtbau. Dabei gibt es keinen Substitutionsprozess. Aluminium und Stahl bilden ein „Dream Team“ und bringen ihre jeweiligen Stärken in der Kombination mit ein. Bei den stetig steigenden Anforderungen im Automobilbau, die auf der einen Seite Gewichtserhöhungen durch Qualität, Ausstattung, gesetzliche Maßnahmen, Komfort und Sicherheit, andererseits Gewichtsreduzierungen durch Aluminium und Magnesium beim Motorblock, beim Getriebegehäuse, den Rädern und im Fahrwerk prägen, gewinnen hochfeste und ultrahochfeste Stähle sowie presshärtbare Aluminiumbleche stetig an Bedeutung. Die CFT gehört zu den wenigen Unternehmen, die gerüstet sind, sowohl Aluminium als auch Stahl effizient zu bearbeiten. Technologisch und fertigungstechnisch hat sich CFT darauf eingestellt, in enger und innovativer Partnerschaft mit der Automobilindustrie die Zukunft im Karosserie-Leichtbau mitzugestalten.

OHNE CLAAS TECHNIK FLIEGT KEIN MODERNES VERKEHRSFLUGZEUG

Brötje Automation beliefert alle namhaften Flugzeughersteller der Welt. Ohne das Wiefelsteder Unternehmen wäre der neue Airbus A380 nicht in die Luft gegangen und auch die Boeing-Jets würden nicht über den Wolken fliegen. Brötje Automation ist Weltmarktführer bei Montagezellen für Flugzeugrümpfe und Tragflächenteile. Die Maschinen, die den Flugzeugrumpf mit mehreren hunderttausend Nieten versehen und ihn zusammenhalten, sehen aus wie gewaltige Portale. Brötje gehört in der CLAAS-Gruppe zu den Spitzenunternehmen und profitiert von der im Steilflug befindlichen Flugzeugindustrie. Mit einer neuen Montagehalle am Standort Wiefelstede (Kreis Ammerland) hat das Unternehmen das Fundament für weiteres Wachstum gelegt.

RECHTS
Nieten statt Schweißen. In Flugzeugen werden millionenfach Nieten eingesetzt. Über die Tochtergesellschaft Brötje Automation ist CLAAS mit Nietportalen Weltmarktführer.

KURBELWELLEN FÜR CHINAS AUTOS

Die CLAAS Automation GmbH in Nördlingen ist seit 1998 eine Tochtergesellschaft der CFT. Das Unternehmen hat in den letzten vier Jahren den Umsatz mehr als verdreifacht und die Belegschaft verdoppelt. In Nördlingen werden neben Bandsystemen Ladeportale, Elevatoren, Speicher und Übergabesysteme, schienengeführte Shuttlesysteme und projektspezifische Automatisierungssysteme für die Auto- und Autoteileindustrie sowie für Werkzeugmaschinenhersteller gefertigt. Im Berichtsjahr hat CLAAS Automation eine Fertigungsanlage für Kurbelwellen konstruiert, gefertigt und in China zur Produktion von Suzuki-Autos installiert. Anlagen dieser Art hat CLAAS Automation bereits mit einer Länge von insgesamt 3 km verkauft. Die nächste Generation wird in der Lage sein, ganze Lkw-Motoren vollautomatisch durch die Fertigungsstraßen zu wuchten.

NEUE HYDRAULIK FÜR BOHRINSELN

Die CLAAS Industrietechnik GmbH (CIT), die in der CLAAS-Gruppe Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik ist, hat in den vergangenen Jahren das Geschäft mit Dritten konsequent ausgebaut. Dazu gehört auch die Zusammenarbeit mit Wettbewerbern. Mit anspruchsvollen Systemen aus Antriebstechnik, Hydraulik und Elektronik sollen mittel- und langfristig zusätzliche Wachstumspotenziale erschlossen werden. CIT-Technik bewährt sich heute in Lastschaltgetrieben für Sonderfahrzeuge mit extremer Geländegängigkeit, in Getrieben von Sportflugzeugen, im Gleisbett von Hochgeschwindigkeitszügen oder in Hydraulikventilen zur Regelung ultrastarker Motoren, beispielsweise im Off-Shore-Bereich auf Bohrinseln.

ERFOLG ERNTEN
AM KAPITALMARKT KÜNFTIGES WACHSTUM SÄEN

- MIT INNOVATIVEN IDEEN CHANCEN NUTZEN
- CLAAS – EIN „GUTER BEKANNTER“ IN DER GLOBALEN FINANZWELT
- HOHE LIQUIDITÄTSVORSORGE
- HYBRIDKAPITAL

MIT INNOVATIVEN IDEEN CHANCEN NUTZEN

Die Finanzierung des Unternehmens ist ein zentrales Element unserer Wachstumsstrategie. Als mittelständisches Unternehmen mit dem erklärten Anspruch, die Unabhängigkeit zu wahren, legen wir Wert auf einen im Branchenvergleich mindestens ausreichenden Cashflow, angemessenes Eigenkapital und die Sicherung der Liquidität. Dem in der Landwirtschaft typischen zyklischen Geschäftsverlauf begegnen wir mit Finanzierungsgrundsätzen, die auf einer limitierten Nettoverschuldung bei hoher Liquidität und Refinanzierungssicherheit basieren. Die marktstrukturbedingten Schwierigkeiten in der klassischen Bankenfinanzierung haben uns frühzeitig veranlasst, die Finanzquellen zu diversifizieren. Die Internationalisierung der Mittelbeschaffung und die Verlängerung der durchschnittlichen Fristigkeit haben zu einem Finanzierungsprofil geführt, das für ein mittelständisches Unternehmen mit globalem Auftritt richtungsweisend ist.

Der Finanzierungsmix aus traditioneller Banken- und innovativer Kapitalmarktfinanzierung verbindet sich bei der Verfolgung unserer Wachstumsstrategie in idealer Weise mit der mittelständischen Gesellschafterstruktur des Unternehmens. Die Beständigkeit des Familienunternehmens, kombiniert mit der diversifizierten und langfristigen Finanzierungspolitik, schafft ein Umfeld für strikt wertorientiertes Management. Den Erfolg der über den organisierten Kapitalmarkt finanzierten Projekte messen die Gesellschafter nicht kurzfristig, sondern an dem nachhaltigen Beitrag zur Wertsteigerung sowie zur Sicherung der Substanz und der Unabhängigkeit des Unternehmens.

OBEN LINKS
Bei einer Betriebsbesichtigung bei den Airbus-Werken in Nordenham haben sich die Teilnehmer des 11. Finanzpartnertreffens von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Technik aus dem Hause Brötje Automation überzeugt.

UNTEN
CFS nun auch in Italien: Pierluigi Navone (CLAAS Italia) und Denis Delespaul (BNP Paribas Lease Group) bei der Vertragsunterzeichnung.

INFO >>>>>>>>>>>

Mit CLAAS Financial Services sind wir seit 6 Jahren erfolgreich am Markt.1999 nahm alles seinen Anfang. Damals haben CLAAS und die BNP Paribas ein Joint-Venture-Unternehmen gegründet: die CLAAS Financial Services (CFS) mit Sitz in Paris. In dieser kurzen Zeit hat die CFS Erstaunliches erreicht. So wurden in den letzten 6 Jahren über 1 Mrd. € ausgezahlt, über 20.000 Verträge abgeschlossen und mehr als 5.000 Mähdrescher finanziert. Mittlerweile wird jeder 2. CLAAS Mähdrescher, der in Deutschland oder etwa Spanien verkauft wird, über die CFS finanziert. In Frankreich ist es immerhin schon jeder dritte. Seit 2003 bietet die CFS ihre Dienstleistung auch für das jüngste Mitglied in der CLAAS-Gruppe an. Bislang wurden mehr als 2.000 Traktoren über die CFS finanziert.

Das Dienstleistungsangebot der CFS wurde aber nicht nur auf weitere Produkte ausgeweitet, sondern auch auf andere Märkte. Mittlerweile ist CFS in 11 Ländern vertreten, zuletzt stieß Italien dazu. In den ersten drei Monaten wurden bereits Neugeschäfte in Höhe von 8 Mio. € realisiert. Aufgrund der erfolgreichen Geschäftsentwicklung der CFS hat CLAAS nun eine Option wahrgenommen und seinen Anteil von bislang 10 % auf 40 % erhöht.

UNTEN
Im Oktober 2004 hat CLAAS einen „EquityBond“ am Kapitalmarkt platziert, seit April 2005 notiert er an der Luxemburger Börse.

CLAAS – EIN „GUTER BEKANNTER“ IN DER GLOBALEN FINANZWELT

Unseren sicheren Auftritt auf den internationalen Kapitalmärkten verdanken wir einer Unternehmenspolitik, die sich an den Chancen der Finanzwelt orientiert und sich an den Kriterien Transparenz, Kommunikation, Investor Relations, informative Geschäftsberichte und Rechnungslegung nach internationalen Standards misst. Wir treten wiederholt auch mit kleineren Transaktionen am Kapitalmarkt auf. So verbreitern wir unsere Kapitalbasis, erhöhen unseren Bekanntheitsgrad und stellen damit die Liquidität der von uns emittierten Finanzinstrumente sicher.

Die Rolle des Vorreiters übernehmen wir bei der Umstellung der Rechnungslegung von bisher US-GAAP auf IFRS. Wir sind dazu erst ab dem Jahr 2007 verpflichtet, ziehen die Umstellung aber auf den Abschluss 2005 vor. Damit ist kein Wandel in unserer Bilanzpolitik verbunden, die im Rahmen der Möglichkeiten der Standards konservativ bleibt, aber den Grundsätzen der Offenheit und Transparenz Rechnung trägt.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSOPTIONEN

Seit acht Jahren nutzt CLAAS die internationalen Kapitalmärkte. In vielen Fällen waren wir Pioniere. 1997 war CLAAS zum ersten Mal mit der Emission von Genussscheinen und einer syndizierten Kreditfazilität am Kapitalmarkt aktiv. 1999 haben wir eine Euro-Bond-Anleihe über 100 Mio. € aufgelegt, noch bevor die Unternehmensanleihe in Deutschland wieder hoffähig wurde.

Neue Wege ging CLAAS auch im Jahr 2002 mit der Privatplatzierung von Schuldverschreibungen am US-Versicherungsmarkt (erstes US Private Placement eines deutschen Unternehmens) und im Jahr 2004 mit dem EquityBond.

HOHE LIQUIDITÄTSVORSORGE

Das günstige Umfeld am Kapitalmarkt haben wir im Berichtsjahr genutzt, um unsere Back-up-Kreditlinien zu günstigen Bedingungen zu erneuern. Insgesamt stehen uns Finanzierungszusagen von rund 860 Mio. € zur Verfügung. Den fällig gewordenen syndizierten Kredit von 100 Mio. € haben wir durch eine neue Fazilität über 250 Mio. € ersetzt. Weitere Mittel werden aus einem neuen Asset-backed-Securities-Programm (ABS) zur Verfügung stehen, das auf einen wachsenden Bedarf in der Zukunft ausgelegt ist. Dazu kommt eine ABS-Transaktion in den USA über eine Summe von 40 Mio. US-$.

Die ABS-Programme, mit denen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine sich am Kapitalmarkt refinanzierende Zweckgesellschaft veräußert werden, haben eine wesentliche Funktion bei der Reduzierung des Liquiditätsbedarfs, der sich saisonal aus dem Landmaschinengeschäft ergibt. Traditionell bestellen Kunden Erntemaschinen zwischen Oktober und März mit Zahlungszielen für Ende August, wenn die Ernte eingebracht und verkauft ist. Unterjährig ergibt sich daraus ein Finanzmittelbedarf, während sich zum Ende des Geschäftsjahres aufgrund der dann relativ geringen Kapitalbindung im Working Capital ein hoher Liquiditätsbestand aufbaut.

HYBRIDKAPITAL

Neue Wege ist CLAAS in dem sehr engen Markt für Mittelstandsfinanzierung gegangen. Mit der Platzierung des CLAAS „EquityBond“ haben wir schließlich im Oktober 2004 den Kapitalmarkt um eine weitere Neuerung bereichert. Dieses nachrangige Wertpapier ohne Endfälligkeit ist eine Mischform aus Anleihe und Aktie und wird nach den Vorschriften von IFRS als Eigenkapital ausgewiesen. Nach der Börseneinführung im April 2005 in Luxemburg ist der „EquityBond“ das zweite von CLAAS emittierte börsennotierte Papier. Der Bond über 80 Mio. € trägt bis 2014 einen festen Kupon von 7,62 % und dient als Anschlussfinanzierung für die Ende 2004 ausgelaufenen Genussscheine. Die mit dem „EquityBond“ geschaffene neue Form unternehmerischen Hybridkapitals stellte den Beginn einer ganzen Reihe vergleichbarer Transaktionen dar und hat sich zu einem aktuellen „Hit“ in der europäischen Unternehmensfinanzierung entwickelt.

ERFOLG ERNTEN
IN GEMEINSAMER VERANTWORTUNG FÜR MENSCHEN UND ERNÄHRUNG

- DER BODEN – KULTURGUT, LEBENSRAUM UND WIRTSCHAFTSFAKTOR
- CLAAS – IM DIENST DER GESELLSCHAFT
- ZUKUNFT BEGINNT MIT AUSBILDUNG
- DIE EIGENEN KRÄFTE STÄRKEN

LINKS
Als ein Familienunternehmen denkt CLAAS in Generationen.

UNTEN
Die Weltbevölkerung wächst, die Ackerfläche pro Kopf nimmt seit Jahren ab.

DER BODEN – KULTURGUT, LEBENSRAUM UND WIRTSCHAFTSFAKTOR

Der mit Wasser, Luft und Lebewesen durchsetzte Boden ist der Lebensraum für Pflanzen. Aus den Bezeichnungen „Mutterboden“ oder „Mutter Erde“ lässt sich die Wertschätzung ablesen, die frühere Kulturen dem Boden entgegenbrachten. Boden ist neben dem Klima der entscheidende Faktor für die landwirtschaftliche Nutzung eines Gebiets. Er bildet die Voraussetzung für vielfältige Nahrungsketten und damit die Lebensgrundlage für alle Landlebewesen auf der Erde.

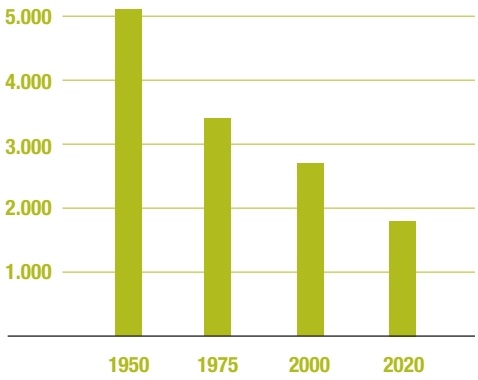
Die Erde besteht aus viel Wasser und wenig Land. Die gesamte Erdoberfläche umfasst 510 Mio. km². Mehr als 70 % liegen unter Wasser, knapp ein Drittel ragt als Landfläche aus den Ozeanweiten hervor. Nur 3 % davon – 1,5 Mrd. ha – werden landwirtschaftlich genutzt, die anderen Flächen bilden Steppen, Berge und Wüsten. Als wichtigster Produktionsfaktor in der Landwirtschaft ist der Boden ein knappes, nicht vermehrbares Gut. Jahr für Jahr gehen zudem Millionen von Hektar fruchtbaren Ackerlands verloren. Seine größten Feinde sind Wind und Wasser. Beide leisten dem Abtrag und damit der Verschlechterung der Bodenqualität Vorschub. Bereits 1 mm Bodenabtrag bedeutet den Verlust von 15 t wertvoller Ackerkrume je Hektar.

Die Winderosion tritt häufig in Regionen mit großen, weiten Flächen auf, aber auch dort, wo in enger Fruchtfolge Kulturen mit spätem Reihenschluss (Zuckerrüben, Mais) angebaut werden. Wassererosion führt in Regionen mit mehr oder weniger stark geneigten Flächen zu Schäden. Eine angepasste Landbewirtschaftung wirkt Erosionsproblemen entgegen. Vor allem der Anbau von Zwischenfrüchten zur Bodenbedeckung und eine reduzierte Bodenbearbeitung können die Erosion eindämmen. Schützend wirken darüber hinaus Bodenbearbeitung quer zum Hang oder entlang der Höhenlinien sowie Mulchsaat und eine Verbesserung der Krümelstruktur durch Humus und Kalkung.

Schäden entstehen zudem durch Bodenverdichtungen. Das Befahren des Bodens mit schweren Arbeitsgeräten unter ungünstigen Bedingungen – etwa Nässe – verdichtet den Boden. Verdichtungen bewirken, dass im Boden der Luftanteil verringert, das Wasserhaltevermögen beeinträchtigt, die Durchwurzelbarkeit vermindert und die Bodenlebewesen behindert werden. Die moderne Landtechnik stellt viele Lösungen bereit, um Verdichtungen zu vermeiden. Den Bodendruck können Maschinen mit Zwillingsbereifung oder Breitreifen verringern. Auch eine Absenkung des Reifeninnendrucks auf 0,8 bar im Acker hat eine deutliche Reduzierung der Fahrspurtiefe zur Folge. Selbstfahrende Erntemaschinen von CLAAS können zum Teil mit Gummiraupenwerken ausgerüstet werden, die die Aufstandsfläche erhöhen und den Druck auf den Boden mindern.

Der Pflug ist bei der Bearbeitung von Ackerböden in der modernen Landwirtschaft in den Hintergrund getreten. Mit ihm sind in früheren Zeiten die Erntereste in den Boden eingearbeitet worden. Die reststofffreie Oberfläche bot den besten Angriffspunkt für die Wind- und Wassererosion. In Europa überwiegt mittlerweile die konservierende Bodenbearbeitung, die den Boden nicht wendet, sondern nur mischt. Erntereste verbleiben zum Teil an der Oberfläche und werden nicht mit dem Pflug „vergraben“. In Gegenden Nordamerikas und Australiens werden die Ackerböden schon seit Jahrzehnten

VERFÜGBARE LANDWIRTSCHAFTLICHE NUTZFLÄCHE in m²/Kopf



Quelle: FAO

INFO >>>>>>>>>>>

Die für Landwirtschaft geeigneten Flächen sind begrenzt. Bereits heute werden 90 % davon bewirtschaftet. Der steigende Bedarf an Nahrungsmitteln muss im Wesentlichen auf gleicher Fläche produziert werden. Mit Innovationen, mehr Technik und mehr Effizienz ist die Herausforderung zu bewältigen.

OBEN
Ausbildung wird bei CLAAS groß geschrieben. Mit einer Ausbildungsquote von über 7 % liegen wir weit über dem Industriedurchschnitt.

RECHTS
CLAAS möchte auch Frauen für technische Berufe begeistern und nimmt deshalb gerne am „Girlsday“ teil.

INFO >>>>>>>>>>>

CLAAS bietet am Standort Harsewinkel Ausbildungsberufe zum/zur Industriemechaniker/-in, Werkzeugmechaniker/in, Zerspanungsmechaniker/-in, Teilezurichter/-in, Mechatroniker/-in und Industriekaufmann/-frau an. Darüber hinaus gibt es auch noch die Möglichkeit, sich über ein berufsbegleitendes Studium zum Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Dipl.-Ing. (BA) Mechatronik, Dipl.-Wirtschaftsingenieur/-in (BA), Dipl.-Wirtschaftsinformatiker/-in (BA), Dipl.-Betriebswirt/-in (BA) ausbilden zu lassen. Für die 55 Ausbildungsplätze haben sich in diesem Jahr 1.053 junge Menschen beworben. In den letzten 10 Jahren wurde nahezu allen Azubis eine Folgebeschäftigung angeboten.

nur minimal oder gar nicht bearbeitet. Konsequente konservierende Bodenbearbeitung trägt entscheidend zur Verbesserung der Bodenstruktur und des Wasserhaushalts bei. Nicht gepflügte Flächen sind zudem durch eine optimierte Luft- und Wasserführung tragfähiger. Der Boden formt sich nach der Belastung durch Landmaschinen ohne Schaden in seinen Anfangszustand zurück.

CLAAS – IM DIENST DER GESELLSCHAFT

Die effiziente Bearbeitung des Bodens bei gleichzeitiger Schonung der fruchtbaren Äcker bestimmt die Philosophie von CLAAS. Unsere leistungsfähigen Landmaschinen und Traktoren sind für die Landwirtschaft unverzichtbar. Deshalb engagieren wir uns für den Schutz des Bodens. Wir entwickeln ökologisch sinnvolle Fahrwerke, nehmen Einfluss auf die Reifentechnologie, produzieren Spezialmaschinen für eine umweltfreundlichere Ernte von Reis und Mais. Wir setzen Elektronik ein, um die Dosierung von Saatgut, Dünger und Pflanzenschutz zu optimieren.

Unseren Aufstieg zum viertgrößten Landtechnikunternehmen der Welt begründen das Engagement, die Begeisterung der Inhaber und Mitarbeiter von CLAAS für die Landwirtschaft. Diese Leidenschaft teilen wir mit den Landwirten und den Lohnunternehmern, die ihren Beruf als Berufung verstehen. Zu unserer Familie gehören die Vertriebspartner und die Kunden. Wir haben den Anspruch, alle am Ernteprozess Beteiligten mit der zurzeit besten und wirtschaftlichsten Technik zu bedienen. Zufriedene Kunden und langfristiger Erfolg sind der Kern unseres Geschäftsmodells.

Realistische Visionen, Kreativität und eine gehörige Portion Beharrlichkeit waren und sind die Garanten für eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens. Sie paaren sich mit Beständigkeit. Bei unserem Aufbruch in die Globalisierung saugen wir immer wieder Kraft aus den Wurzeln in Harsewinkel.

Wir bekennen uns als mittelständisches Familienunternehmen zum Standort Deutschland und wir beweisen, dass man mit einer stringenten Strategie, guten Produkten und erstklassigen Mitarbeitern auch hier erfolgreich sein kann. Profitables Wachstum kommt allen zugute: dem Unternehmen, weil es die Unabhängigkeit sichert, den Mitarbeitern, weil es Arbeitsplätze schafft, dem Staat, weil es die Steuerkassen füllt, der Gesellschaft, weil es Stiftungen und Mäzenatentum erlaubt.

HORIZONTE ERWEITERN

Unsere Interessen gehen weit über den Rand des Unternehmens hinaus. Wir sind Teil der Gesellschaft, deren Veränderungen auf unsere Unternehmen ausstrahlen. Unsere Präsenz in der Öffentlichkeit dient nicht allein dem Zweck, die Belange des Unternehmens zu erklären, sondern auch das gesellschaftliche Umfeld mitzugestalten. Sichtbarer Ausdruck dieses Engagements ist die 1999 gegründete CLAAS Stiftung, die die Akzeptanz und die künftigen Entwicklungen in Landwirtschaft und Landtechnik weltweit fördert. Sie unterstützt junge Menschen auf ihrem Weg durch das Studium der Agrarwissenschaft, indem sie jährlich Stipendien vergibt.

TRADITIONSPFLEGE

Im Unternehmen CLAAS bedeutet Tradition Bekenntnis zu Innovation und Fortschritt. Diesen Geist atmet die CLAAS Chronik, die den rasanten Aufstieg von einem kleinen Handwerksbetrieb zum Global Player der Landtechnik-Branche nachzeichnet. Das 240 Seiten starke Werk ist in nur gut neun Monaten Arbeitszeit entstanden und erzählt in neun Kapiteln mit mehr als 30 Beiträgen, reichhaltig bebildert, die Geschichte eines mittelständischen Familienunternehmens und seiner Produkte aus bescheidenen Anfängen bis zu dem Konzern heutiger Größe mit guter Präsenz auf dem Weltmarkt. Auch die Geschichte der Unternehmerfamilie Claas findet sich darin wieder, die in neun Jahrzehnten mit unternehmerischem Weitblick, Technikverbundenheit, Bodenständigkeit und Innovationsgeist den Agrarkonzern von Weltgeltung aufbaute. Das Urteil der Leser: eine lehrreiche und vergnügliche Zeitreise durch die Agrartechnik.

ZUKUNFT BEGINNT MIT AUSBILDUNG

Berufsausbildung hat in der gesamten CLAAS-Gruppe hohe Priorität. Die Ausbildung eigener Nachwuchskräfte ist ein Stück Zukunftssicherung. Das hohe qualitative und quantitative Ausbildungsniveau gewährleistet, dass die Auszubildenden optimal und mit modernen Möglichkeiten auf ihren beruflichen Einsatz vorbereitet werden. Wir bilden im Unternehmen junge Leute in mehr als 20 kaufmännischen und technischen Berufen aus. Die Ausbildungsquote von über 7 % in den deutschen Werken liegt zwei bis drei Prozentpunkte über dem Industriedurchschnitt.

ÜBER DIE EIGENEN GRENZEN SCHAUEN

Fester Bestandteil der CLAAS Nachwuchsförderung ist das seit 18 Jahren erfolgreiche „Internationale CLAAS Traineeprogramm“. Es beinhaltet die Ausbildung von potenziellen Führungskräften, die sich im Rahmen dieses Programms ein internationales Netzwerk aufbauen und einen umfassenden Überblick über die CLAAS-Gruppe bekommen. Wir geben den Trainees keine Garantie, in eine Führungsposition zu rücken, aber wir schaffen die Voraussetzungen, sich für die Übernahme verantwortlicher Positionen zu qualifizieren. Die gewählten Schwerpunkte wie Finanzen, Controlling, Fertigung, Entwicklung,

EHRUNGEN FÜR HELMUT CLAAS

Hohe Auszeichnungen sind im Geschäftsjahr dem Gesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzenden des Unternehmens Helmut Claas zuteil geworden. „In mehr als 45-jährigem Dienst für das Unternehmen, das seinen Namen trägt, und für die landwirtschaftliche Welt hat sich Helmut Claas einen Namen gemacht als ein Mensch, der eng mit der Landwirtschaft verbunden ist, eine Leidenschaft hat für hervorragende Entwicklungsleistungen und für Leute, deren Kenntnisse dazu beitragen, die Menschheit zu ernähren.“ So begründete die Vereinigung britischer Agraringenieure die Verleihung ihrer höchsten Auszeichnung, den „Award of Merit“, an Helmut Claas. Aufgrund seiner fortwährenden und großzügigen Unterstützung und Förderung von Forschung und Lehre hat der Senat der Universität Hohenheim beschlossen, Helmut Claas die Würde eines Ehrensenators zu verleihen. Urkunde und Ehrenzeichen wurden Helmut Claas in einem akademischen Festakt im Schloss der Universität Hohenheim überreicht.

OBEN
Mit einer Preisverleihung der besonderen Art hat CLAAS Anfang des Jahres die wachsende Bedeutung strategischer Partnerschaften für das Unternehmen unterstrichen. Im Rahmen des ersten „Strategy Suppliers Forum“, zu dem rund 160 Vertreter der Premium Supplier aus aller Welt nach Harsewinkel gekommen waren, wurden Preise in den fünf Kategorien Gesamtsieger, Dienstleistung, Innovation, Qualität und Logistik verliehen. Der Einkaufs-Oscar für den Gesamtsieger ging an die Firma Buisard aus Frankreich.

MITTE
Die Kicker von der CLAAS Fertigungstechnik (CFT) aus Beelen freuen sich über den Gewinn der CLAAS Fußball-Europameisterschaft, die dieses Mal bei CLAAS Hungaria in Törökszentmiklós stattfand.

Marketing oder Vertrieb legen die Trainees nicht auf ihre künftige Tätigkeit fest. Wir unterstützen sie proaktiv, wenn sie im Verlauf des 12 bis 18 Monate dauernden Programms Stärken auf anderen Gebieten herausfinden. Der internationale Charakter des Programms entspricht der globalen Aufstellung des Unternehmens. Jeder Trainee muss einen unserer ausländischen Standorte kennen lernen.

GELEBTE INTERNATIONALITÄT

Der weltweite Auftritt von CLAAS korrespondiert mit einer mobilen, flexiblen Belegschaft. Der internationale Personalaustausch ist ein zentrales Element unserer Personalentwicklung. Durch den Einsatz in den USA, Argentinien, Indien, Australien, Russland, Ungarn, Irland, Großbritannien, Spanien und Frankreich entwickeln die Mitarbeiter gegenseitiges Verständnis für die Organisation und die Arbeitsabläufe, lernen unterschiedliche Kulturen und Mentalitäten kennen und bauen wertvolle interkulturelle Kompetenz auf. Sie sind zugleich Träger eines gruppenweiten Transfers von Wissen und Erfahrung.

Bereits in der beruflichen Erstausbildung sammeln unsere Nachwuchskräfte Erfahrungen außerhalb Deutschlands. Für einige duale Studiengänge sind längere Auslandsaufenthalte zwingend vorgeschrieben. Im Rahmen ihres Studiums absolvieren Studenten der Berufsakademie und der Fachhochschule der Wirtschaft ausländische Einsätze, vorwiegend in Europa und den USA.

DIE EIGENEN KRÄFTE STÄRKEN

Die Zukunftssicherung des Unternehmens hängt neben hoher Qualifikation und Professionalität von unserer Fähigkeit ab, vorhandenes Wissen auf allen Ebenen zu transferieren und kontinuierlich neues Wissen zu generieren. Als weltweite Bildungseinrichtung fungiert die CLAAS ACADEMY, die auch unseren Vertriebspartnern und Kunden offen steht. Hier schulen wir unsere Techniker und Servicefachleute an unseren Produkten. Vertriebsschulungen unterstützen unsere Marketing- und Vertriebsprofis mit Hintergrundwissen. Die intensiven Schulungen der CLAAS ACADEMY haben wesentlich dazu beigetragen, dass sich CLAAS Traktoren in kurzer Zeit erfolgreich am Markt etabliert haben.

Das Spektrum an Weiterbildungsthemen ist breit gestreut und reicht von Sprachschulungen, Technikertrainings, Sicherheitstrainings, EDV-Kursen über Schulungen zu CATIA 5, Six Sigma, CAD bis hin zu Seminaren zu Teamarbeit und interkultureller Kompetenz. Das Seminarangebot für die Entwicklung der Führungskräfte orientiert sich an den deutlich wachsenden Managementherausforderungen. Die nachgewiesenen Erfolge des „Junior Management Programms“, das Erfolg versprechenden Nachwuchskräften und angehenden oder kürzlich neu ernannten Führungskräften Einblicke in das General Management vermittelt, haben uns veranlasst, das Programm um ein „Senior Management Programm“ zu erweitern.

MITARBEITERBETEILIGUNGSGESELLSCHAFT FEIERT JUBILÄUM

Die CLAAS Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft mbH (CMG) besteht in diesem Jahr 20 Jahre. Die Gründung fiel in eine Zeit, in der Beteiligungsmodelle für Mitarbeiter noch als exotisch galten. Damals wie heute bietet CLAAS den Mitarbeitern die Möglichkeit, sich als stiller Gesellschafter am Kapital und am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen und langfristig Vermögen aufzubauen. Die CMG sammelt die Einlagen und stellt sie dem Unternehmen als langfristiges Finanzierungsmittel zur Verfügung. In seiner Ausgestaltung macht es die Mitarbeiter zu Unternehmern und verbindet so in idealer Weise die Ziele guter Personalarbeit und langfristiger Unternehmensfinanzierung.

Die Zeichnungsquote lag in den letzten Jahren deutlich über 60 %. Die CMG hat mehr als 4.500 Anteilseigner, die insgesamt 18,3 Mio. € in ihr Unternehmen investiert haben. Die Hälfte dieser Anteilseigner hält rund 2.500 € an der CMG, ein Viertel hat mehr als 5.000 € angespart. Wer seit 1984 Anteile gezeichnet hat, konnte zum 30. September 2004 in seinem Anteilsregister eine Summe von fast 16.000 € verbuchen. Auf das zur Verzinsung anstehende Gesellschafterkapital sind im Berichtsjahr 2,2 Mio. € an Vergütungen für stille Gesellschafter ausgezahlt worden.

FIT FOR BUSINESS …

CLAAS zählt zu den größten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand. Wir bieten sichere Arbeitsplätze und planen die Arbeit mitarbeitergerecht. Flexible Arbeitszeitmodelle ermöglichen es, Beruf, Familie und Freizeit miteinander zu kombinieren. Die Leistungsentgelte sind fair, im außertariflichen Bereich nutzen wir Gestaltungsmöglichkeiten für motivierende Vergütungsmodelle.

Die Mitarbeiter verbringen einen Großteil ihrer verfügbaren Zeit im Unternehmen. Wir sorgen für ein Arbeitsumfeld, in dem diese Zeit sinnvoll und nützlich gestaltet werden kann. Wir kümmern uns um die Gesundheit und die Sicherheit am Arbeitsplatz. Wir führen jährlich mit den Mitarbeitern Gespräche, bewerten die individuellen Leistungen und geben den Mitarbeitern ihrerseits die Gelegenheit, mit den Vorgesetzten persönliche Belange oder Probleme zu besprechen. Unsere Unternehmenskultur prägen Glaubwürdigkeit, Loyalität und Vertrauen. Zu den Grundsätzen der Führung und Zusammenarbeit gehören Respekt, Beteiligung, Bereitschaft zum Wandel und Verlässlichkeit. Die CLAAS Kultur mit unverwechselbarer Identität und fest verankerten inneren Werten ist das Band, das alle Menschen im Unternehmen zusammenhält. Wir wachsen immer schneller zu einem Global Player in einem höchst heterogenen Umfeld heran. Unsere Mitarbeiter leben auf allen Kontinenten mit unterschiedlichen Kulturen, Religionen, Sprachen, Klima- und Zeitzonen. Unser Integrationsmanagement macht sie alle zu CLAASianern.

… FIT FOR FUN

Eine Belegschaft wächst nicht nur im Betrieb zu einer verschworenen Einheit zusammen. Wir treffen uns auch außerhalb des Unternehmens, feiern und treiben Sport miteinander. In Bad Saulgau findet jährlich der Happy-Family-Day statt, viermal haben wir die „CLAAS Fußball-Europameisterschaft“ ausgetragen. Gastgeber in diesem Jahr war CLAAS Hungaria in Törökszentmiklós. 18 Mannschaften haben um den Sieg gerungen. Schlussendlich gewann das Team der CLAAS Fertigungstechnik aus Beelen das Turnier.

OBEN
Das CMG-Führungsteam: Dr. Hajo Reicherts, Corinne Matschulat, Dr. Peter Göth, Stefan Schlüter.

INFO >>>>>>>>>>>

Vor 20 Jahren wurde die CLAAS Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft mbH (CMG) gegründet. Damals wie heute bietet die CMG den Mitarbeitern an, sich am Kapital und am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen und gleichzeitig langfristig Kapital aufzubauen. In den letzten 20 Jahren haben die Mitarbeiter insgesamt 18,3 Mio. € in das Unternehmen investiert. Die Bedeutung der CMG zeigt sich vor allem in ihrer hohen Akzeptanz. Die Zeichnungsquote liegt seit Jahren deutlich über 60 %, heute besitzt die CMG rund 4.500 Anteilseigner.

ERFOLG ERNTEN

KONZERNLAGEBERICHT

BRANCHENENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2005 45

UMSATZENTWICKLUNG 45

ERGEBNISENTWICKLUNG 47

INVESTITIONEN IM GESCHÄFTSJAHR 2005 49

CASHFLOW 49

LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG 51

VERMÖGENSLAGE 52

EINKAUF 53

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG 54

RISIKOMANAGEMENT 55

AUSBLICK 2006 55

ERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ÜBER DIE AUFSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES 56

KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS (AUSFÜHRLICHES INHALTSVERZEICHNIS S. 57)

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS 58

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 59

KONZERN-BILANZ 60

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG 61

KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL 62

VERBUNDENE UNTERNEHMEN UND WESENTLICHE BETEILIGUNGEN 64

KONZERNANHANG 66

CLAAS-GRUPPE/STANDORTE 98

MEHRJAHRESÜBERSICHT 100

DEFINITIONEN

LAGEBERICHT DES CLAAS-KONZERNS

BRANCHENENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2005

Der weltweite Landtechnikmarkt war im Geschäftsjahr 2005 insgesamt stabil, wobei sich einige Regionen unterschiedlich entwickelten. Während besonders in Europa und Nordamerika ein Wachstum von etwa 5 % zu verzeichnen war, zeigte sich der Markt in Südamerika nach den guten Vorjahren nunmehr sehr schwach.

In Europa ist die Investitionsbereitschaft infolge politisch klarer Rahmenbedingungen mit verbesserter Planungssicherheit bis 2013 wieder gestiegen. Die in Luxemburg beschlossenen Leitlinien der EU-Agrarpolitik bieten den Betrieben eine verlässlichere Kalkulationsgrundlage. Höhere Erzeugerpreise sowie notwendige Ersatzbeschaffungen trugen zu einem insgesamt zufrieden stellenden Landtechnikjahr 2005 bei. Die Entwicklung des europäischen Landtechnikmarkts war erneut differenziert. Die großen Agrarmärkte Westeuropas, Deutschland und Frankreich, erwiesen sich als stark. Besonders der deutsche Landtechnikmarkt wuchs nach zwei schwächeren Jahren wieder kräftig. Dies galt in erster Linie für Mähdrescher und Grünfuttererntemaschinen. Einzelne Märkte wie Großbritannien, Italien und Spanien gingen nach einem starken Vorjahr dagegen leicht zurück. Wesentliche Gründe waren die vorübergehende Abschwächung des Investitionszyklus in Großbritannien sowie die starke Trockenheit in Südwesteuropa.

Die Märkte Zentraleuropas legten infolge stark gestiegener Betriebseinkommen deutlich zu. Den Aufschwung begründen die überwiegend guten Ernten sowie das gestärkte Vertrauen der zentraleuropäischen Landwirte in die EU-Agrarpolitik. Die Nachfrage nach westeuropäischer Landtechnik ist weiterhin gestiegen.

Der osteuropäische Markt erwies sich sowohl für Maschinen westlicher Technik als auch für die lokale Produktion als sehr robust. Alle Anbieter von Landtechnik verstärkten ihre Anstrengungen, den Markt weiter zu erschließen. Auch der lokale Wettbewerb zeigte sich insbesondere im Mähdreschermarkt deutlich erholt. Gute Ernten, ein hohes Exportpotenzial sowie ein Anstieg staatlicher Beschaffung vor allem in der Ukraine und in Russland bildeten die Grundlage für die anhaltend robuste Verfassung des Markts.

Der größte Landtechnikmarkt Nordamerika entwickelte sich in 2005 auf hohem Niveau weiterhin positiv. Der Markt wuchs erneut um mehr als 5 %. Wesentliche Ursachen waren das Rekord-Farmeinkommen in 2004, Garantiepreise im Rahmen der „New Farm Bill“ sowie gute Profitabilität im Viehsektor. Darüber hinaus trugen die anfänglich niedrigen Zinsen sowie hohe US-Exportanteile am Agrargüter-Welthandel zu einem wiederum sehr starken Landtechnikjahr 2005 bei.

In Südamerika brach der Landtechnikmarkt im abgelaufenen Geschäftsjahr um 35 % ein. Auf dem größten Markt Brasilien gingen die Traktoren- und Mähdreschermärkte um 30 % bzw. 65 % zurück. Die Marktschwäche erklärt sich vor allem mit einer ausgeprägten Trockenheit, der Stärke des brasilianischen Real sowie mit der Beschränkung des staatlichen Kreditprogramms (FINAME). In Argentinien bildete sich der Landtechnikmarkt um rund 20 % zurück, wobei vor allem bei den Importen starke Einbußen hingenommen werden mussten.

Der Landtechnikmarkt Indien profitierte von einem guten Monsun sowie Steueranreizen. Besonders der Traktorenmarkt erreichte neue Rekordmarken; aber auch die Erntetechnik legte signifikant zu.

UMSATZENTWICKLUNG

UMSATZWACHSTUM IN ALLEN SEGMENTEN

Der Umsatz der CLAAS-Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2005 um 12,8 % auf 2.175,3 Mio. €, wobei alle drei Segmente – Landtechnik, Fertigungstechnik und Industrietechnik – ein deutliches Wachstum erzielten. Der Umsatzzuwachs im Segment Landtechnik zeigte regional deutliche Unterschiede. Insgesamt erhöhte sich der Umsatz in der Landtechnik um 12,5 % auf 1.998,0 Mio. €.

Das Segment Fertigungstechnik litt erneut unter der Stagnation des deutschen Werkzeugbaus. Dagegen verzeichnete die Brötje Automation mit ihren Produkten für die Luftfahrtindustrie ein kräftiges Wachstum. Der Segmentumsatz stieg um 15,4 % auf 148,1 Mio. €. Der Außenumsatz des Segments Industrietechnik konnte vor allem durch den Ausbau von Lieferungen nach Osteuropa um 21,7 % auf 29,2 Mio. € deutlich gesteigert werden.

Die Entwicklung des europäischen Landtechnikmarkts war, wie schon im Vorjahr, sehr differenziert. CLAAS erzielte in den Regionen West-, Zentral- und Osteuropa deutliche Umsatzzuwächse und baute die Stellung in den Märkten Europas aus.

In Westeuropa, dem für CLAAS wichtigsten Landtechnikmarkt, erhöhte sich der Landtechnikumsatz um 5,1 % auf 1.480,3 Mio. €. Der Anstieg resultierte in erster Linie aus dem Geschäft mit Erntemaschinen. Trotz eines in Westeuropa rückläufigen Traktorenmarkts konnten wir unsere Positionen insgesamt ausbauen. Hierin zeigen sich die mit der Akquisition von RENAULT Agriculture beabsichtigten Synergiewirkungen zwischen dem Erntemaschinen- und Traktorengeschäft.

In Deutschland weitete CLAAS auf dem kräftig gewachsenen Gesamtmarkt seinen Landtechnikumsatz um 22,4 % aus. Nachdem der deutsche Markt seit 2002 aufgrund schwieriger Erntebedingungen und nicht zufrieden stellender Ertragslage in der Landwirtschaft mit jährlichen Raten im zweistelligen Bereich geschrumpft war, kehrte die Investitionsbereitschaft 2005 aufgrund der sehr guten Ernte des Vorjahres zurück. Der daraus resultierende Umsatzzuwachs betraf nahezu alle Produktgruppen der Erntetechnik. Der Traktorenumsatz wuchs überproportional. Im zweiten Jahr nach der Markteinführung hat CLAAS in 2005 im Inland mit 1.378 verkauften Traktoren seinen Marktanteil signifikant auf über 7 % erhöht.

Auf den in den Vorjahren starken Landtechnikmärkten Großbritannien und Frankreich war die Entwicklung unterschiedlich. In Großbritannien litt das Erntemaschinengeschäft unter einer schlechten Stimmungslage in der Landwirtschaft, ausgelöst durch hohe Weizenbestände, verbunden mit niedrigen Preisen. In deren Folge musste auch CLAAS einen deutlichen Umsatzrückgang hinnehmen. Eine wesentliche Ausweitung zeigte dagegen das Traktorengeschäft, das von der erfolgreichen Integration der Vertriebsaktivität der früheren RENAULT- in die angestammte CLAAS-Vertriebsorganisation profitierte. In dem für CLAAS größten europäischen Markt Frankreich konnte das hohe Umsatzvolumen des Vorjahres noch übertroffen werden. In der Erntetechnik erzielte CLAAS vor allem bei Mähdreschern außerordentliche Zuwächse. Die führende Marktposition wurde ausgebaut. Im Traktorengeschäft gingen die Umsätze vor dem Hintergrund eines schwachen Gesamtmarkts, auch infolge der Trockenheit, zurück. Die Marktanteile konnten leicht gesteigert werden. In den übrigen Ländern Westeuropas entwickelte sich der Landtechnikumsatz uneinheitlich. So führte die extreme Trockenheit auf der iberischen Halbinsel zu spürbaren Umsatzrückgängen in Spanien und Portugal. Demgegenüber konnten in Skandinavien substanzielle Zuwächse realisiert werden.

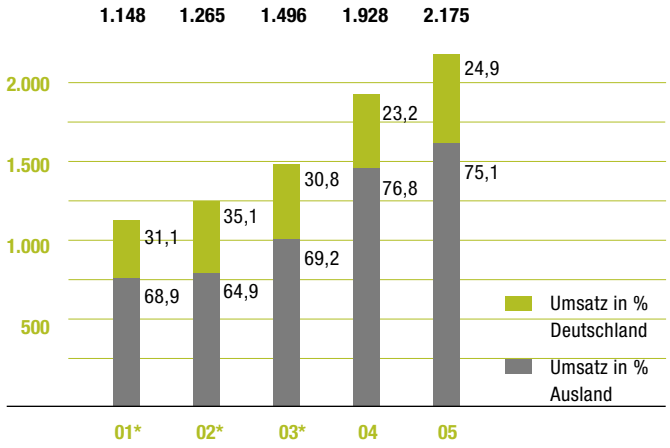
Während sich die wichtigen Landmaschinenmärkte Zentraleuropas im Vorjahr aufgrund der bestehenden Skepsis gegenüber dem EU-Beitritt rückläufig entwickelt hatten, ist das Landtechnikgeschäft in 2005 bei weichenden Vorbehalten gegenüber der EU und steigenden Betriebseinkommen auf den Wachstumskurs zurückgekehrt. In den baltischen Staaten sowie in Tschechien und der Slowakei ergaben sich beachtliche Umsatzsteigerungen. In Ungarn dagegen löste der EU-Beitritt keinen zusätzlichen Investitionsschub aus. In diesem bislang für CLAAS größten zentraleuropäischen Markt war bereits in den vergangenen Jahren stark in den Landwirtschaftssektor investiert worden. Das ungarische Geschäft von CLAAS befindet sich weiterhin auf hohem Niveau.

In Osteuropa zeigten sich die Märkte der GUS, hierbei vor allem Russland und die Ukraine, in unverändert stabiler Verfassung. Nach einem Anstieg um mehr als 25 % im Vorjahr steigerte CLAAS den Landtechnikumsatz mit den osteuropäischen Ländern erneut in der gleichen Größenordnung. Sonderrollen übernahmen Weißrussland und Kasachstan, wo CLAAS den Umsatz mehr als verdoppelte.

Im außereuropäischen Ausland ist der Umsatz mit CLAAS Landtechnik ebenfalls um 37,6 % deutlich gestiegen. In den USA – für CLAAS der größte Markt außerhalb Europas – lag die Nachfrage nach Landmaschinen erneut über dem Niveau des Vorjahres. Die beiden amerikanischen Gesellschaften CLAAS of America und CLAAS Omaha steigerten ihren Umsatz erheblich. Der deutlich höhere Mähdrescherabsatz der CLAAS Omaha leistete hierzu einen wesentlichen Beitrag. Der argentinische Landtechnikmarkt brach 2005 erheblich ein. Unsere dortige Vertriebsgesellschaft CLAAS Argentina entwickelte sich auf niedrigem Niveau entgegen dem Markttrend positiv und konnte so Marktanteile gewinnen. In weiteren Ländern, so vor allem in Kanada, der Türkei und Neuseeland, verbuchte CLAAS größere Umsatzzuwächse.

Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz der CLAAS-Gruppe nahm aufgrund eines überproportionalen Wachstums im Inland leicht ab und sank gegenüber dem Vorjahr auf 75,1 %. Der Grad der Internationalisierung des Geschäfts bewegt sich dennoch auf weiterhin hohem Niveau.

UMSATZ in Mio. €



*Angaben basieren auf US-GAAP

UMSATZ NACH REGIONEN in Mio. €

STÄRKSTER UMSATZZUWACHS BEI MÄHDRESCHERN – ALLE ANDEREN PRODUKTGRUPPEN EBENFALLS GEWACHSEN

Die positive Entwicklung des Erntemaschinengeschäfts, insbesondere in Deutschland, Frankreich, Zentral- und Osteuropa sowie den USA, hat in der Produktgruppe Mähdrescher einen beträchtlichen Umsatzzuwachs bewirkt. Die Entwicklung wurde vor allem durch die vollständig überarbeitete Produktpalette im Bereich der großen und mittelgroßen Mähdrescher getragen.

Die Produktgruppe Feldhäcksler profitierte von der starken Marktausweitung in Deutschland aufgrund des Trends zu Biogasanlagen. Auch die osteuropäischen Aktivitäten entwickelten sich sehr erfreulich. Die führende Stellung auf dem Weltmarkt wurde weiter ausgebaut.

Bei Pressen und Futtererntemaschinen gab es Zuwächse besonders im französischen Markt. Auch in diesen Produktgruppen hat CLAAS seine relative Position ausgebaut.

Die nach den Mähdreschern zweitgrößte Produktgruppe Traktoren entwickelte sich ebenfalls sehr positiv. Besonders in Deutschland sowie in Australien/Neuseeland, wo CLAAS Traktoren erstmals eingeführt wurden, ergaben sich deutliche Zuwächse. Allein in Frankreich gingen die Umsätze mit dem Markt leicht zurück. Der fortgesetzte Erfolg fußt wesentlich auf der neuen ARES 500/600-Baureihe.

Das Geschäft mit Gebrauchtmaschinen ist stabil weiter gewachsen. Die Umsatzschwerpunkte dieses Geschäfts liegen in den großen Landtechnikmärkten Frankreich, Großbritannien und Deutschland, von wo auch die zentrale Vermarktung in Zentral- und Osteuropa betrieben wird.

Einhergehend mit der Ausweitung des Neu- und Gebrauchtmaschinengeschäfts erhöhte sich auch der Umsatz mit Ersatzteilen und Zubehör um mehr als 10 %; Zuwächse wurden in allen wesentlichen Märkten realisiert. Aufgrund der hohen Bedeutung des Servicelevels für den Kunden steht dieser Bereich bei uns im Fokus. Die erfreuliche Entwicklung spiegelt unsere Anstrengungen wider, den Kunden über den gesamten Lebenszyklus der Maschinen zu begleiten.

Das Segment Fertigungstechnik baute den Umsatz um 15,4 % auf 148,1 Mio. € aus. Deutliche Zuwächse im Bereich Automation und Luftfahrt haben marktbedingte Umsatzeinbußen im Bereich Werkzeug- und Maschinenbau klar überkompensiert. Die aktuelle Marktschwäche im Automotive-Bereich machte Kapazitätsanpassungen notwendig. Im Bereich Luftfahrt entwickelte sich der Auftragseingang hervorragend. Getrieben durch neue Modelle der Airbus- und Boeing-Familien weitete sich der Umsatz beträchtlich aus.

CLAAS Industrietechnik erzielte einen Umsatzzuwachs mit Dritten auf 29,2 Mio. € (+21,7 %). Das Wachstum stammte in erster Linie aus dem Bereich Antriebstechnik. Die im konzerninternen Geschäft bewiesene Kompetenz der CLAAS Industrietechnik strahlt zunehmend auf das Drittgeschäft aus.

UMSATZ NACH SEGMENTEN in Mio. €

ERGEBNISENTWICKLUNG

SUBSTANZIELLE ERGEBNISVERBESSERUNG

Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2005 um 79,2 Mio. € auf 557,4 Mio. €. Dieser Anstieg resultierte in erster Linie aus dem Umsatzanstieg von 246,9 Mio. € oder 12,8 % gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig verbesserte CLAAS seine Bruttoergebnismarge um rund einen Prozentpunkt auf 25,6 %. Vor allem das höhere Absatzvolumen im Bereich der Erntetechnik war Ursache für diese überproportionale Ergebnissteigerung (+16,6 %).

Die substanzielle Verbesserung des Bruttoergebnisses spiegelt die besondere Stellung von CLAAS im Markt als Technologieführer und Premiumanbieter wider. Der hohe Kundennutzen unserer Produkte, vermittelt durch einen professionellen Vertrieb, stärkt unsere Marktpositionen in allen relevanten Märkten. Im After Sales Bereich wurden zusätzliche Ergebnisbeiträge realisiert. Insgesamt trug die enge Vernetzung von Entwicklung, Produktion, Vertrieb sowie Kundendienst und Ersatzteilservice maßgeblich zur Ergebnisverbesserung im Geschäftsjahr 2005 bei.

Die Profitabilität wurde zusätzlich durch langfristig ausgerichtete Programme zur Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung im Herstellungsbereich positiv beeinflusst. Die erreichten Kostensenkungen und die Maßnahmen zur Flexibilisierung der Kostenstrukturen („CLAAS Fitness-Programm“) tragen entscheidend zur Erreichung unserer Rentabilitätsziele bei. Der außerordentliche Anstieg der Stahlpreise im Jahr 2005 konnte im Ergebnis kompensiert werden. Neben notwendigen Preiserhöhungen wirkten besonders die beschriebenen Maßnahmen zur Kostensenkung. Negative Einflüsse aus der unterjährigen Dollarkursentwicklung sind durch aktives Währungsmanagement und Hedgingmaßnahmen weitgehend vermieden worden.

STRUKTUR DER FUNKTIONSKOSTEN (in % der Umsatzerlöse)	2005 in %	2004 in %
Kosten der Umsatzerlöse	74,4	75,2
Vertriebskosten	12,6	13,6
Allgemeine Verwaltungskosten	3,9	4,2
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	3,3	3,6

Ergebnisverbesserungen erzielte CLAAS auch im Segment Industrietechnik. Nach Belastungen im Vorjahr steigerte dieses Segment den Ergebnisbeitrag deutlich. Die Anspannungen im Werkzeugbau – als Teilbereich des Segments Fertigungstechnik – hielten demgegenüber an.

Das betriebliche Ergebnis hat sich um 42,0 Mio. € auf 104,9 Mio. € verbessert. Diese weit überproportionale Steigerung um 66,7 % beruhte maßgeblich auf den Verbesserungen der Aufwandsstrukturen und weiteren Effizienzgewinnen in den Funktionsbereichen Produktion, Vertrieb und Verwaltung. Im Produktionsbereich machten sich insbesondere die erzielten Volumensteigerungen und damit verbundene Effekte der Fixkostendegression durch entsprechende Ergebnisbeiträge positiv bemerkbar. Bei den Funktionskosten des Vertriebs stand dem Umsatzanstieg von 12,8 % eine Erhöhung der Vertriebskosten von lediglich 4,3 % gegenüber. Hier zeigen sich ebenfalls die positiven Einflüsse des „CLAAS Fitness-Programms“. Im Bereich Forschung und Entwicklung ist die Produktentwicklungsoffensive in der Landtechnik und besonders bei den Traktoren fortgesetzt worden. Effizienzverbesserungen in den Projekten bei konstant hohen Entwicklungsstandards beeinflussten die Kostenstruktur positiv. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung stiegen im Berichtsjahr um 6,2 Mio. € auf 78,9 Mio. €. Demgegenüber erhöhten sich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung nach Berücksichtigung der Aktivierung von Entwicklungskosten und Verrechnung von Abschreibungen aufgrund der gestiegenen Aktivierungsquote nur leicht. Im sonstigen betrieblichen Ergebnis wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr die geringeren Auflösungen von Rückstellungen aus.

Das Finanzergebnis beinhaltet infolge der erstmaligen Bilanzierung nach IFRS neben dem Zins- und Wertpapierergebnis sowie dem übrigen Finanzergebnis auch das Beteiligungsergebnis. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden diese jeweils separat dargestellt. In Summe hat sich diese Position gegenüber dem Vorjahr um 8,3 Mio. € auf -18,5 Mio. € (Vorjahr: -26,8 Mio. €) verbessert.

Einen wesentlichen Beitrag leistete das Beteiligungsergebnis. Verantwortlich für die positive Entwicklung waren die Ergebnisbeiträge der at Equity bewerteten Absatzfinanzierungsgesellschaften CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich und CLAAS Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien sowie der CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld. Im Vorjahr war in dieser Position auch die Anpassung des Bilanzansatzes der Beteiligung an der International Tractors Ltd., New Delhi/Indien enthalten. Die Beteiligung an dieser Gesellschaft wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr veräußert. Insgesamt verbesserte sich das Beteiligungsergebnis um 4,9 Mio. € auf 3,6 Mio. €.

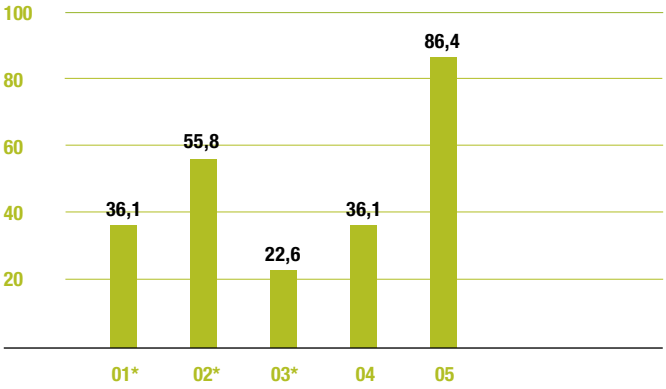
Das Zins- und Wertpapierergebnis sowie das übrige Finanzergebnis verbesserten sich in Summe ebenfalls, und zwar um 3,4 Mio. €. Wesentlicher Grund war der deutliche Anstieg der Zinserträge um 4,7 Mio. €, der vor allem auf eine Verbesserung der innerjährigen Liquiditätsentwicklung zurückzuführen ist.

Das übrige Finanzergebnis hat sich dagegen um 1,6 Mio. € verschlechtert. Ursachen hierfür waren u.a. eine Verminderung des Devisenergebnisses und höhere Zahlungen an die Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft aufgrund der deutlich gesteigerten Ergebnissituation des Unternehmens.

Die Verbesserungen im betrieblichen Ergebnis und Finanzergebnis führten zu einem Anstieg des Ergebnisses vor Steuern um 50,3 Mio. € auf 86,4 Mio. €.

STRUKTUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	2005 in Mio. €	2005 in %	2004 in Mio. €	2004 in %
Umsatzerlöse	2.175,3	100	1.928,4	100
Bruttoergebnis vom Umsatz	557,4	25,6	478,2	24,8
Betriebliches Ergebnis	**104,9**	4,8	**62,9**	3,3
Finanzergebnis	-18,5	-0,8	-26,8	-1,4
Ergebnis vor Steuern	86,4	4,0	36,1	1,9
Konzern-Jahresüberschuss	**54,7**	**2,5**	**21,9**	**1,1**

ERGEBNIS VOR STEUERN in Mio. €



*Angaben basieren auf US-GAAP

Der Jahresüberschuss des Konzerns ist von 21,9 Mio. € auf 54,7 Mio. € angestiegen. Die Steuerquote hat sich von 39,5 % in 2004 auf 36,7 % im abgelaufenen Geschäftsjahr reduziert.

INVESTITIONEN IM GESCHÄFTSJAHR 2005

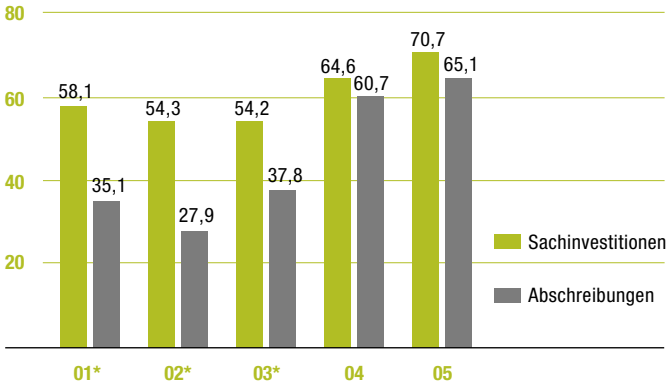
Die Gesamtinvestitionen lagen mit 86,1 Mio. € leicht über dem Vorjahreswert von 81,4 Mio. €. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Geschäfts- und Firmenwerte (Sachinvestitionen) übertrafen mit 70,7 Mio. € ebenfalls das Vorjahresniveau (64,6 Mio. €) und überstiegen wie in den Vorjahren die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Investitionsschwerpunkte waren neu initiierte Entwicklungsprojekte sowie die Modernisierung, Neustrukturierung und weitere Optimierung der Produktionsabläufe an den Produktionsstandorten. Im Hinblick auf die Entwicklungsaktivitäten galt das Augenmerk der Überarbeitung der Produktpalette im Bereich Traktoren. Bei den Sachanlageinvestitionen standen die Gesellschaften CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen sowie RENAULT Agriculture im Fokus. Wesentliche Mittel sind zudem für den weiteren Ausbau des Produktionsstandortes im russischen Krasnodar bereitgestellt worden. Sie dienen der konsequenten Festigung der traditionell starken Position von CLAAS in den osteuropäischen Märkten und schaffen die Grundlage, um verstärkt an der positiven Entwicklung dieser Märkte zu partizipieren. Erhebliche Mittel sind darüber hinaus zur Erneuerung und Erweiterung der Produktpalette in typengebundene Werkzeuge geflossen.

Die Grundlage für zukünftiges Wachstum ist durch die strategische Investition der Aufstockung der Anteile an CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich, erweitert worden. Im Zuge des höheren Engagements sollen die kundenspezifischen Finanzierungsaktivitäten weiter intensiviert werden. Die erworbene Beteiligung an der Kramer-Werke GmbH in Überlingen/Bodensee stellt einen wichtigen Schritt zur Stärkung der Marktstellung in der Produktgruppe Teleskoplader dar.

Regional lag der Investitionsschwerpunkt wie in den Vorjahren mit mehr als 90 % des Volumens in Westeuropa; die Investitionstätigkeiten in Osteuropa (vor allem in Krasnodar) zeigten eine weiterhin deutlich steigende Tendenz.

SACHINVESTITIONEN UND ABSCHREIBUNGEN in Mio. €



*Angaben basieren auf US-GAAP

CASHFLOW

CASHFLOW NACH DVFA/SG ERNEUT GESTEIGERT

Der Cashflow nach DVFA/SG konnte im Geschäftsjahr erneut gesteigert werden und lag mit 130,7 Mio. € um 36,5 Mio. € über dem Vorjahreswert von 94,2 Mio. €. Dies entspricht einer Zunahme von 38,7 %. Die positive Cashflow-Entwicklung ist im Besonderen auf die verbesserte Ergebnissituation zurückzuführen.

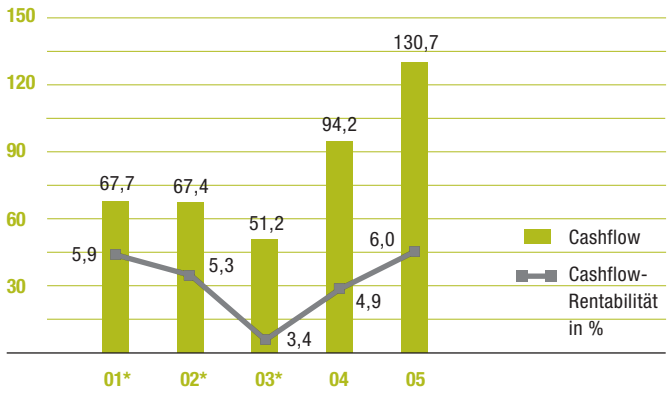
Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug 93,1 Mio. € (Vorjahr: 173,0 Mio. €). Der Rückgang um 79,9 Mio. € erklärt sich mit der zusätzlichen Mittelbindung im Working Capital. Diese ist einerseits bedingt durch den Basiseffekt eines äußerst niedrigen Working Capital-Bestands und der damit verbundenen hohen Mittelfreisetzung im Geschäftsjahr 2004. Daneben führte die erhebliche Geschäftsausweitung im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einem angemessenen Aufbau im Working Capital.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich von 125,0 Mio. € auf 150,0 Mio. €. Den Anstieg begründen in erster Linie eine Mittelanlage in Wertpapiere von netto 83,7 Mio. € (Vorjahr: 45,7 Mio. €) sowie die Aufstockung der Beteiligung an der CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich. Gegenläufig wirkten Einzahlungen aus der Veräußerung der Beteiligung an der International Tractors Ltd., New Delhi/Indien, und aus dem Abgang von Sachanlagen.

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich ein Mittelzufluss von 92,4 Mio. €, dem ein Mittelabfluss von 59,0 Mio. € im Jahr 2004 gegenübersteht. Der Mittelzufluss im Geschäftsjahr resultiert hauptsächlich aus der Begebung von Subordinated Perpetual Securities mit einem Volumen von 80 Mio. €, die nach IFRS als Eigenkapitalinstrument zu qualifizieren sind. Nach Abzug der Emissionskosten von 1,4 Mio. € flossen CLAAS hieraus 78,6 Mio. € zu.

Die Cashflow-Rentabilität als Verhältnis von Cashflow nach DVFA/SG zu Umsatz lag mit 6,0 % über dem Vorjahreswert von 4,9 %.

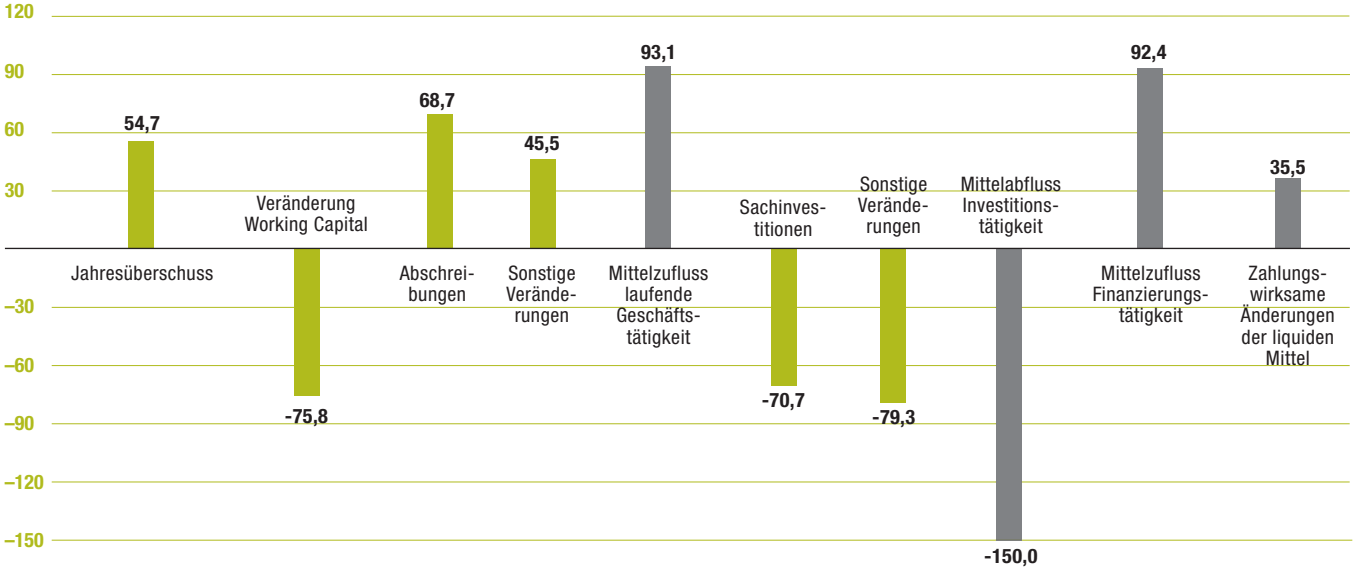
CASHFLOW NACH DVFA/SG in Mio. €



*Angaben basieren auf US-GAAP

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	2005 in Mio. €	2005 in %	2004 in Mio. €	2004 in %
Cashflow nach DVFA/SG	130,7	51	94,2	42
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	93,1	36	173,0	78
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-150,0	-58	-125,0	-56
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	92,4	36	-59,0	-27
Zahlungswirksame Änderungen der liquiden Mittel	35,5	14	-11,0	-5
Wechselkursbedingte Änderungen der liquiden Mittel	0,5	–	–	–
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	222,3	86	233,3	105
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	258,3	100	222,3	100

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG in Mio. €



LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG

STARKE LIQUIDITÄTSPOSITION AM GESCHÄFTSJAHRESENDE, UNTERJÄHRIGE SCHWANKUNGEN VON LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG

Die Liquidität (liquide Mittel zuzüglich Wertpapiere im kurzfristigen Vermögen) betrug zum Bilanzstichtag 500,7 Mio. € (Vorjahr: 380,6 Mio. €) und lag mit 120,1 Mio. € erheblich über dem Wert des Vorjahres. Der Anstieg ist maßgeblich bedingt durch die Emission eines – als Subordinated Perpetual Securities ausgestalteten – Eigenkapitalinstruments von 80 Mio. €. Das im Oktober 2004 begebene Wertpapier fungiert als Anschlussfinanzierung für die im vergangenen Geschäftsjahr zurückgezahlten Genussrechte von 40,9 Mio. €.

Der für die Landmaschinenbranche charakteristische zyklische Geschäftsverlauf führt am Geschäftsjahresende durch die verhältnismäßig geringe Kapitalbindung im Working Capital regelmäßig zu einem hohen Liquiditätsbestand, während unterjährig ein substanzieller Finanzmittelbedarf zur Finanzierung des Working Capital entsteht.

Zur Reduzierung der zyklusbedingten unterjährigen Liquiditätsschwankungen werden Asset-Backed Securities (ABS) Programme mit variabler Inanspruchnahme abgeschlossen. Im Rahmen dieser Programme werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf revolvierender Basis an eine Zweckgesellschaft veräußert, die sich am Kapitalmarkt refinanziert.

Die starke Liquiditätsposition von CLAAS am Geschäftsjahresende findet ihren Ausdruck auch in der Kennzahl Liquidität 1. Grades (Liquidität in Relation zu den kurzfristigen Schulden): Der entsprechende Wert für das Geschäftsjahr 2005 lag mit 79,8 % über dem bereits sehr guten Vergleichswert des Vorjahres von 75,8 %. Die Liquidität 2. Grades, welche das monetäre Kurzfristvermögen in Beziehung zu den kurzfristigen Schulden setzt, war zum 30. September 2005 mit 132,0 % nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (136,8 %).

Zum Bilanzstichtag am 30. September 2005 standen dem CLAAS-Konzern Finanzierungszusagen von insgesamt 856,7 Mio. € (Vorjahr: 772,9 Mio. €) zur Verfügung. Sie sind im Vergleich zum Vorjahr noch einmal deutlich um 83,8 Mio. € gestiegen. Wie aus der Aufschlüsselung im Anhang hervorgeht, ist darin neben der Anfang 1999 am internationalen Kapitalmarkt emittierten Euroanleihe von 100 Mio. €, deren Rückzahlung Anfang März 2006 erfolgen wird, auch eine im Dezember 2002 begebene Anleihe von 200 Mio. $ in Form eines Private Placements bei institutionellen amerikanischen Investoren enthalten. Diese Schuldverschreibung mit einem Kupon von 5,76 % hat eine Laufzeit von bis zu zwölf Jahren. Darüber hinaus ist im Juli 2005 ein Vertrag über eine neue Multiwährungskreditfazilität (Syndicated Loan) von 250 Mio. € mit einer Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen worden.

Neben den Finanzierungszusagen haben wir unsere Kapitalisierung durch im Oktober 2004 emittierte Subordinated Perpetual Securities in Höhe von 80 Mio. € gestärkt. Dieses Eigenkapitalinstrument hat eine Nominalvergütung von 7,62 %.

STRUKTURBILANZ	2005 in Mio. €	2005 in %	2004 in Mio. €	2004 in %
Langfristige Vermögenswerte	473,9	29,4	472,2	32,7
Kurzfristige Vermögenswerte	1.137,8	70,6	973,7	67,3
Aktiva	**1.611,7**	**100**	**1.445,9**	**100**
Eigenkapital	484,9	30,1	374,4	25,9
Langfristige Schulden	499,2	31,0	569,6	39,4
Kurzfristige Schulden	627,6	38,9	501,9	34,7
Passiva	**1.611,7**	**100**	**1.445,9**	**100**

VERMÖGENSLAGE

STRUKTURELLE VERBESSERUNGEN, HOHE LIQUIDITÄT

Die Bilanzsumme erhöhte sich, bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, um 165,8 Mio. € und betrug zum Bilanzstichtag 1.611,7 Mio. €. Dem überproportionalen Wachstum der Liquidität stand ein unterproportionaler Anstieg der langfristigen Vermögenswerte, der Vorräte und des sonstigen Kurzfristvermögens gegenüber.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen geringfügig um 1,7 Mio. € von 472,2 Mio. € auf 473,9 Mio. €. Das Verhältnis von langfristigem Vermögen zur Bilanzsumme ging dementsprechend von 32,7 % auf 29,4 % zurück. Den Zugängen von insgesamt 86,1 Mio. € (Vorjahr: 81,4 Mio. €) standen Abgänge zu Restbuchwerten von 16,5 Mio. € (Vorjahr: 4,1 Mio. €) gegenüber.

Die Zugänge bei den immateriellen Vermögenswerten von 28,8 Mio. € sind fast ausschließlich auf im Geschäftsjahr initiierte Entwicklungsprojekte, besonders bei Traktoren und Mähdreschern, zurückzuführen. Der Buchwert der immateriellen Vermögenswerte zum Bilanzstichtag erhöhte sich moderat um 3,2 Mio. € auf 123,1 Mio. €. Die Sachanlagen reduzierten sich demgegenüber um 5,2 Mio. € auf 243,9 Mio. €. Die Zugänge von 41,9 Mio. € betreffen neben Produkt- und Projektinvestitionen, vor allem Werkzeugmaschinen, technische Anlagen und Gebäude sowie Erweiterungsinvestitionen in das russische Werk in Krasnodar. Den Zugängen standen Abgänge zu Restbuchwerten von 4,3 Mio. € und Abschreibungen des Geschäftsjahres von 43,2 Mio. € gegenüber. Die Anteile an assoziierten Unternehmen erhöhten sich um 2,6 Mio. € auf 27,4 Mio. €. Die Zugänge von 14,0 Mio. € sind in erster Linie auf die im September 2005 erfolgte Anteilsaufstockung von 10 % auf 40 % an der CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich, sowie auf die entsprechenden Ergebnisbeiträge der at Equity bewerteten Anteile zurückzuführen. Die Abgänge zu Restbuchwerten von 11,4 Mio. € resultieren im Wesentlichen aus der Veräußerung des Anteils an der International Tractors Ltd., New Delhi/Indien. Die sonstigen Beteiligungen blieben mit 1,9 Mio. € konstant.

Die den langfristigen Vermögenswerten zuzurechnenden aktiven latenten Steuern nahmen um 8,0 Mio. € auf 38,9 Mio. € zu. Dagegen gingen die sonstigen langfristigen Forderungen und finanziellen Vermögenswerte, im Wesentlichen bedingt durch den geringeren Anteil langfristiger Derivate, um 6,9 Mio. € auf 38,7 Mio. € zurück.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich auf 1.137,8 Mio. € (Vorjahr: 973,7 Mio. €). Der Anstieg um 164,1 Mio. € führte zu einer entsprechenden Zunahme des Verhältnisses von kurzfristigem Vermögen zum Gesamtvermögen von 67,3 % auf 70,6 %.

Die Vorräte wuchsen im Wesentlichen infolge des Bestandaufbaus an Fertigerzeugnissen im Vergleich zum Vorjahr zwar um 14,4 Mio. € auf 295,0 Mio. €; der Vorratsbestand entwickelte sich jedoch weit unterproportional zum Anstieg des Geschäftsvolumens. Die Vorrätebindung als Verhältnis von Vorräten zu Umsatzerlösen reduzierte sich dementsprechend von 14,5 % auf 13,6 % und spiegelt den Erfolg der nachhaltigen Maßnahmen des Working Capital-Managements wider.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich leicht von 244,3 Mio. € auf 248,3 Mio. €. Ursächlich für die Zunahme um 4,0 Mio. € war in erster Linie ein vergleichsweise starkes Jahresendgeschäft. Das Verhältnis von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu den Umsatzerlösen sank von 12,7 % auf 11,4 %. Korrespondierend dazu reduzierte sich das rechnerische Kundenziel als Indikator für die Wirksamkeit des Forderungsmanagements von 46 Tage auf 42 Tage.

Die Liquidität (einschließlich der im kurzfristigen Vermögen gehaltenen Wertpapiere) erhöhte sich signifikant von 380,6 Mio. € auf 500,7 Mio. €. Ihr Anteil an der Bilanzsumme stieg von 26,3 % auf 31,1 %.

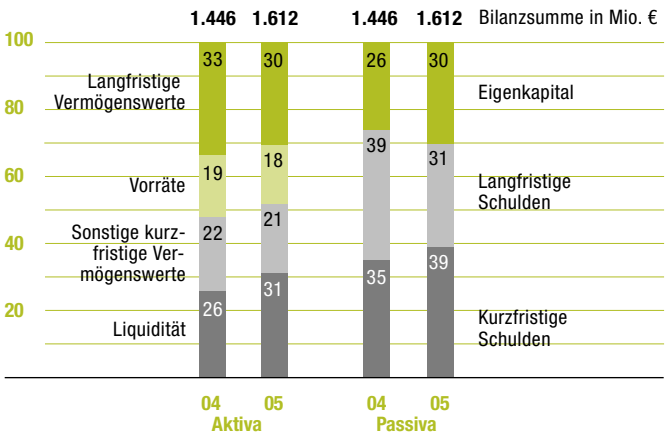
DECKUNGSVERHÄLTNISSE WEITERHIN SEHR SOLIDE

Das Eigenkapital nahm deutlich von 374,4 Mio. € auf 484,9 Mio. € zu. Die Erhöhung um 110,5 Mio. € begründen im Wesentlichen die Emission des als Subordinated Perpetual Securities ausgestalteten Eigenkapitalinstruments von 80 Mio. € sowie das im Vergleich zum Vorjahr stark gestiegene Ergebnis. Die Eigenkapitalquote von 30,1 % lag zum Bilanzstichtag deutlich über dem Wert des Vorjahres (25,9 %) und unterstreicht die solide Eigenkapitalausstattung von CLAAS.

Die langfristigen Schulden betrugen zum Bilanzstichtag 499,2 Mio. € (Vorjahr: 569,6 Mio. €). Darin enthalten sind neben den Pensionsrückstellungen sämtliche Finanzschulden, Verbindlichkeiten und sonstigen Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Ebenfalls enthalten sind die stille Beteiligung der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft (CMG) mit 19,3 Mio. € (Vorjahr: 18,3 Mio. €) sowie die nach IFRS definitionsgemäß als langfristig auszuweisenden latenten Steuern. Der Rückgang um 70,4 Mio. € resultiert vorwiegend aus der Umgliederung der im Jahr 1999 emittierten und im März 2006 rückzahlbaren Euroanleihe in Höhe von 100 Mio. € in die kurzfristigen Finanzschulden. Gegenläufig wirkten der Anstieg von langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 11,6 Mio. € sowie eine Erhöhung der langfristigen Rückstellungen um 10,4 Mio. € und der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten, im Wesentlichen aufgrund der Wertveränderung der passiven Derivate, um 6,0 Mio. €.

Das langfristige Kapital, bestehend aus Eigenkapital und langfristigen Schulden, deckte das langfristige Vermögen zu 207,7 % (Vorjahr: 199,9 %). Die erweiterte Deckung des langfristigen Vermögens (langfristiges Kapital in Relation zur Summe aus langfristigem Vermögen und 50 % der Vorräte) erreichte mit 158,4 % (Vorjahr: 154,1 %) ebenfalls ein sehr solides Niveau.

BILANZSTRUKTUR in %



EINKAUF

Im Fokus des Jahres 2005 stand die strategische Neuausrichtung und Positionierung der Einkaufsfunktion. Kern der Neuausrichtung war die Schaffung von fach- und standortübergreifend agierenden Materialgruppen-Teams. Die beiden FITNESS-Kostensenkungsprojekte CRISP (im Nicht-Produktionsmaterial-Einkauf) und CROP (im Produktionsmaterial-Einkauf) aus dem Einkaufsumfeld sind erfolgreich in die Linienorganisation überführt worden und sichern die Nachhaltigkeit der bisher erzielten Einsparungen ab. Darüber hinaus sind neue Einsparungen realisiert worden.

Schwerpunkt auch der zukünftigen Ausrichtung bildet die Entwicklung strategischer Lieferpartnerschaften. Durch die stärkere Einbindung wichtiger Lieferanten werden Innovationsimpulse genutzt, die Flexibilität erhöht und gleichzeitig die Fertigungstiefe weiter reduziert.

Im Geschäftsjahr 2005 war CLAAS mit den Folgen anhaltend steigender Stahl- und Ölpreise konfrontiert. Durch ein aktives Risiko-Management sind frühzeitig Gegenmaßnahmen eingeleitet worden. Dazu gehörten die Implementierung eines „Stahlteams“, Bedarfspooling mit Lieferanten und Kooperationspartnern sowie der Aufbau alternativer Beschaffungsquellen. Die Versorgungssicherheit war trotz des stark gestiegenen Produktionsvolumens jederzeit gewährleistet.

Zur weiteren Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit sind sowohl in Osteuropa als auch in Asien neue Lieferbeziehungen aufgebaut worden. In Ungarn und Indien hat CLAAS zwei Global-Sourcing-Teams zur Unterstützung dieser Aktivitäten etabliert.

Zudem wurde die Nutzung von E-Business-Lösungen vorangetrieben, um einen effizienten und schnellen Informationsaustausch mit Lieferanten zu gewährleisten. Ziel ist die Integration der Lieferanten in die Wertschöpfungskette von CLAAS.

Die derzeitige Erarbeitung und Realisierung eines ganzheitlichen SRM-Konzepts (Supplier Relationship Management) soll die Integration und Kooperation mit den Lieferanten weiter verbessern. Das Konzept beinhaltet u.a. Tools wie ein Spend-Management-System und eine Lieferantenbewertungs- und -entwicklungs-Plattform.

Im Geschäftsjahr 2005 wurden die Voraussetzungen geschaffen, um auch in Zukunft zusätzliche Potenziale und Synergien erschließen zu können. Die Einkaufsorganisation wird weiterhin zur Verbesserung des betrieblichen Ergebnisses beitragen.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

GRUNDLAGE FÜR DEN ZUKÜNFTIGEN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung vor Aktivierung von Entwicklungskosten und Abschreibungen hierauf stiegen im Berichtsjahr um 8,5 % auf 78,9 Mio. €. Dies entspricht etwa 3,6 % des Umsatzes und unterstreicht den hohen Stellenwert von Technologie und zukünftiger Ertragssicherung bei CLAAS. Die innovativen Leistungen führten zu einer Steigerung der weltweiten Patentanmeldungen um 13 %.

Die Einrichtung der zentralen Funktion „Corporate F&E-Management“ trägt den gestiegenen Anforderungen der gewachsenen CLAAS-Gruppe auch in der Organisationsstruktur Rechnung. Wesentliche Schwerpunkte der Arbeit sind die Weiterentwicklung des gruppenweiten Entwicklungsnetzwerks, die Erweiterung des Technologie- und Wissensmanagements sowie die Erarbeitung und Nutzung gemeinsamer Standards, Technologien, Methoden und Prozesse.

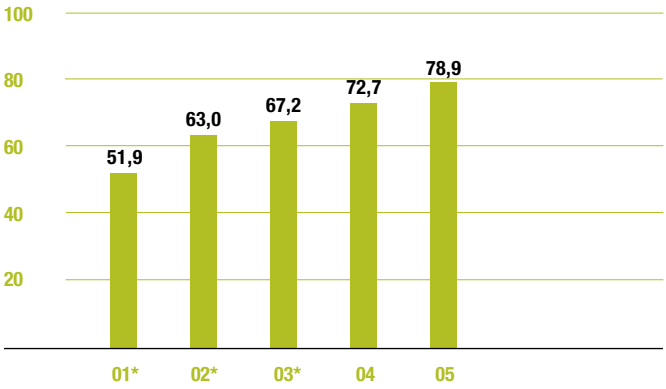
Ergebnisse der intensiven Arbeit in Forschung und Entwicklung im Jahr 2005 waren unter anderem:

- LEXION 600 – neues Topmodell der LEXION-Baureihe mit CRUISE PILOT (elektr. Durchsatzregelung mit automatischer Anpassung der Fahrgeschwindigkeit an die Erntebedingungen), 30 km/h Straßengeschwindigkeit für zügige Wechsel der Einsatzorte, AUTO CONTOUR II (optimierte Schneidwerksführung für präzisere Auflagedruckregelung, kürzeste Reaktionszeiten und verbesserte Vorsatzdämpfung), gesteigerter Motorleistung, größerem Korntankvolumen und 12-reihigem Maispflücker CONSPEED

- Überarbeitung JAGUAR-Feldhäcksler-Modelle – Angebotserweiterung um CLAAS COMFORT CUT (Verbindung der wesentlichen Eigenschaften stufenlose Schnittlängeneinstellung aus der Kabine, hydrostatischer QuickStop bei Fremdkörperdetektion und SafetyStop zum Stopp aller Gutflussaggregate bei Abschaltung des Hauptantriebs), leistungsgesteigerte Motoren nach Abgasnorm EUROMOT 3a und StopRock (Steindetektor mit Einzugswalzen-Schnellstopp)

- Überarbeitung XERION – offizielle Markteinführung des Systemfahrzeugs mit völlig neu gestalteter Modulkabine, drehbarem Fahrersitz für den Einsatz von heckadaptierten Arbeitsgeräten sowie schwenkbarem Heckkraftheber mit Möglichkeit der Zapfwellennutzung beim spurversetzten Fahren („Hundegang“)

F&E-AUFWAND VOR AKTIVIERUNG VON ENTWICKLUNGSKOSTEN UND ABSCHREIBUNGEN in Mio. €



*Angaben basieren auf US-GAAP

- ARES 500/600 – vollständig überarbeitete Traktorenbaureihe in der Leistungsklasse 90 bis 140 PS mit 4- und 6-Zylinder Motoren und neuem optionalen HEXACTIV Automatik-Getriebe mit erhöhtem Komfort und geringerem Verbrauch

- ATLES 946 – Erweiterung der Baureihe um ein 280 PS-Modell für den primären Einsatz in zentral- und osteuropäischen Märkten

- VOLTO 1320 T – Profi-Wender mit 13 m Arbeitsbreite und separatem Transportfahrwerk, das eine Transportgeschwindigkeit bis 40 km/h ermöglicht

- QUANTUM 5800 S / P – Ergänzung des Ladewagenprogramms um zwei Versionen mit 37 m^3 und 34,5 m^3 Fassungsvermögen

- Telematics – Übermittlung von Leistungsparametern und Servicedaten von Mähdreschern auf einen zentralen Datenserver via Internet, Basis für einen ad hoc-Maschinenvergleich und Fehler-Ferndiagnose zur Senkung der Servicekosten, Möglichkeit einer Punkt zu Punkt Verbindung zwischen Maschine und dem CLAAS Diagnosesystem CDS 5000 zur Analyse und Modifikation über beliebige Distanzen

Aufgrund der genannten hohen Entwicklungsintensität steigt die Aktivierungsquote von 29,0 % in Jahr 2004 auf 33,3 % im Berichtsjahr.

RISIKOMANAGEMENT

Als weltweit handelnde Unternehmensgruppe hat CLAAS ein gruppenweit einheitliches Risikomanagementsystem installiert. Die vom Gesetzgeber geforderte Frühwarnfunktion wird durch das bestehende System und seine kontinuierliche Weiterentwicklung erfüllt. Basierend auf dem regelmäßigen internen Berichtswesen, ergänzt um ad hoc-Berichtspflichten, werden die Risiken und Chancen, denen das Unternehmen ausgesetzt ist, frühzeitig identifiziert und gegebenenfalls erforderliche Maßnahmen eingeleitet.

Die Risikolandschaft bei CLAAS als global ausgerichtetes Unternehmen ist neben starker Wettbewerbsintensität und weiteren Konzentrationstendenzen geprägt durch die klimatisch bedingt stark unterschiedlichen Ernteerträge sowie ungünstige agrarpolitische Entscheidungen. In Verbindung mit den jeweiligen Länderrisiken werden die Chancen und Risiken durch die Beobachtung und Auswertung marktrelevanter Indikatoren zentral gesteuert.

Finanz- und Währungsrisiken wird durch Absicherungsinstrumente sowie die regelmäßige, intensive Beobachtung eines Bündels von Frühwarnindikatoren begegnet. Kreditrisiken, die sich aus Zahlungsausfällen oder -verzögerungen ergeben können, werden durch ein effektives Forderungsmanagement, eine enge Zusammenarbeit mit Banken sowie Kreditversicherungen minimiert.

Zur frühzeitigen Minimierung der Risiken aus den Beschaffungsmärkten tragen sowohl die ständige Beobachtung der relevanten Märkte als auch ein operatives Lieferantenmanagement bei.

Schließlich erfolgt, soweit wirtschaftlich sinnvoll, ein Transfer ausgewählter Risiken auf Versicherungsunternehmen.

Aus der Analyse der derzeit erkennbaren Risiken sind keine Anhaltspunkte ersichtlich, die den Fortbestand der CLAAS-Gruppe im Berichtszeitraum und darüber hinaus gefährden könnten.

In Bezug auf die in § 315 Abs. 2 HGB kodifizierten Angabepflichten zum Risikomanagement verweisen wir auf die Ausführungen in der Fußnote 35 „Derivative Finanzinstrumente und Hedge Accounting“ im Anhang des Konzernabschlusses.

AUSBLICK 2006

Wir gehen für das Geschäftsjahr 2006 insgesamt von einem stabilen Welt-Landtechnikmarkt aus, wobei sich einzelne Märkte unterschiedlich entwickeln werden.

Die Märkte in Westeuropa schätzen wir stabil ein. Nach der Verabschiedung der Rahmenbedingungen für die neue Agrarpolitik ist die Investitionsbereitschaft der landwirtschaftlichen Betriebe und Lohnunternehmer gestiegen. In den großen Märkten Frankreich und Deutschland sollten weitgehend stabile Erzeugerpreise die Landtechnikinvestitionen stützen. Allerdings werden sich in einzelnen regionalen Märkten, die im vergangenen Sommer unter der anhaltenden Dürre litten, die negativen Auswirkungen auch im kommenden Jahr bemerkbar machen.

In den EU-Beitrittsländern Zentraleuropas werden die Investitionen in westeuropäische Landtechnik hoch bleiben. EU-Fördermittel, nationale Investitionszuschüsse sowie der fortschreitende Strukturwandel sind wichtige Stützen für die Modernisierung der Landwirtschaft. Die zögerlichen Auszahlungen von nationalen Förderprogrammen könnten ein Investitionshemmnis darstellen.

Die Märkte in Osteuropa dürften in robuster Verfassung bleiben. Die gute Ernte im Jahr 2005, günstige Exportchancen im aktuellen Wirtschaftsjahr sowie nationale Förderprogramme in Russland und der Ukraine lassen nach den Rekord-Importen 2005 auf ein gutes Landtechnikjahr 2006 schließen. Risiken für die westliche Landtechnikindustrie liegen in einer möglichen Erhöhung der Importzölle sowie einer außerordentlichen Begünstigung der nationalen Hersteller.

Der sich auf hohem Niveau befindende nordamerikanische Markt wird sich nach starken Vorjahren voraussichtlich leicht abschwächen. Während hohe Exportquoten und befriedigende Preise den Landtechnikmarkt stärken, versucht die amerikanische Regierung, die enorm hohen Ausgaben durch Garantiepreise und hohe Inanspruchnahme nationaler Marktprogramme durch die Landwirtschaft einzudämmen. Darüber hinaus dürfte die Investitionsbereitschaft durch steigende Kraftstoffpreise, höhere Zinsen und Unsicherheiten am Commodity-Markt beeinträchtig werden.

Nach dem Markteinbruch im vergangenen Jahr erscheint eine signifikante Erholung in Südamerika aufgrund der spürbaren Folgen der anhaltenden Dürre nicht wahrscheinlich. Unbefriedigende Weizen- und Maisernten in Brasilien und Argentinien, Währungsprobleme, aktuell sinkende Getreidepreise sowie gestiegene Produktionskosten werden auch 2006 Wirkung zeigen.

Der indische Markt wird nach unserer Einschätzung erneut moderat wachsen. Neben dem außerordentlich guten Monsun und dem ungebrochen hohen Wirtschaftswachstum in den indischen Kernmärkten geben die günstigen Rahmenbedingungen den landwirtschaftlichen Unternehmern in Indien eine steigende Investitionssicherheit.

Wir erwarten, dass sich unsere Geschäfte in 2006 weiter positiv entwickeln werden. Durch die erfolgte Integration des Traktorengeschäfts ergeben sich zusätzliche Wachstumsimpulse. Außerhalb der traditionellen Märkte in West- und Zentraleuropa werden wir die Aktivitäten in Osteuropa sowie in Indien und Argentinien zielstrebig ausweiten. In Summe erwarten wir einen erneuten Anstieg des Gruppenumsatzes.

Die eingeleitete Produktentwicklungsoffensive wird in den nächsten Jahren zu den Markterfolgen beitragen. Die in den Vorjahren installierten Programme der Effizienzsteigerung im Produktionsbereich und Verbesserung der Kostenstrukturen werden fortgesetzt („zweite Welle Fitness-Programm“). Verbleibende Risiken ergeben sich aus der hohen Volatilität der Energie- und Stahlpreise.

Die dynamische Entwicklung der beiden letzten Jahre wird sich nicht im gleichen Maße fortsetzen. Gleichwohl wird CLAAS in 2006 einen weiteren Schritt auf dem Weg der nachhaltigen Ergebnisverbesserung machen.

ERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ÜBER DIE AUFSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Der vorliegende Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden von der Geschäftsführung der CLAAS KGaA mbH erstellt, die für die Vollständigkeit und Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen verantwortlich ist. Der Konzernabschluss zum 30. September 2005 wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Er steht im Einklang mit der Richtlinie 83/349/EWG. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Nach § 292a HGB hat der Konzernabschluss nach IFRS befreiende Wirkung. Ein nach HGB aufgestellter Konzernabschluss war somit nicht erforderlich.

Die Ordnungsmäßigkeit und die Übereinstimmung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts mit den gesetzlichen Vorschriften werden durch die internen Kontrollsysteme, konzernweit einheitliche Richtlinien sowie die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter gewährleistet. Die Einhaltung der im gruppenweit gültigen Risikomanagement-Handbuch festgelegten Richtlinien sowie die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit der Kontrollsysteme werden kontinuierlich von der internen Revision geprüft. Nach sorgfältiger Prüfung der gegenwärtigen Risikosituation bestehen nach unserer Erkenntnis keine konkreten Risiken, die den Fortbestand der CLAAS-Gruppe gefährden könnten.

Die Deloitte & Touche GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, hat den Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht geprüft und den im Folgenden wiedergegebenen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Harsewinkel, 24. November 2005

Rüdiger A. Günther Dr. Theo Freye Dr. Hermann Garbers Thomas Klatt

Lothar Kriszun Guy Povie Hans-Bernd Veltmaat

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers 58
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 59
Konzern-Bilanz 60
Konzern-Kapitalflussrechnung 61
Konzern-Eigenkapitalspiegel 62
Verbundene Unternehmen und wesentliche Beteiligungen 64

Konzernanhang
1 | Allgemeine Angaben 66
2 | Konsolidierungskreis 66
3 | Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 67
4 | Überleitungsrechnung 69
5 | Konsolidierungsgrundsätze 71
6 | Währungsumrechnung 72
7 | Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche 72
8 | Schätzungen und Beurteilungen des Managements 72
9 | Neue Rechnungslegungsstandards 73
10 | Umsatzerlöse 73
11 | Vertriebskosten 73
12 | Allgemeine Verwaltungskosten 73
13 | Sonstige betriebliche Erträge 74
14 | Sonstige betriebliche Aufwendungen 74
15 | Finanzergebnis 74
16 | Ergebnis vor Steuern 76
17 | Ertragsteuern 76
18 | Ergebnis je Aktie/Dividenden 78
19 | Immaterielle Vermögenswerte 79
20 | Sachanlagen 80
21 | At Equity bewertete Anteile und sonstige Beteiligungen 82
22 | Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen und finanzielle Vermögenswerte 83
23 | Vorräte 84
24 | Wertpapiere 84
25 | Liquide Mittel 84
26 | Eigenkapital/Eigenkapitalspiegel 85
27 | Finanzschulden 85
28 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten 86
29 | Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 86
30 | Ertragsteuerrückstellungen und sonstige Rückstellungen 89
31 | Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen 90
32 | Finanzierungszusagen 90
33 | Kapitalflussrechnung 91
34 | Mitarbeiter 91
35 | Derivative Finanzinstrumente und Hedge Accounting 92
36 | Asset-Backed Securities 93
37 | Segmentberichterstattung 93
38 | Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen 94
39 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 95
40 | Wesentliche Unterschiede zwischen HGB und IFRS 95

CLAAS-Gruppe/Standorte 98
Mehrjahresübersicht 100
Definitionen

KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der CLAAS Kommanditgesellschaft auf Aktien mbH, Harsewinkel, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2004 bis 30. September 2005 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards des IASB (IFRS) liegen in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den IFRS entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von der Geschäftsführung für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2004 bis 30. September 2005 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2004 bis 30. September 2005 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 24. November 2005

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Schlereth)
Wirtschaftsprüfer

(Kalvelage)
Wirtschaftsprüfer

		2005 T€	2004 T€
Umsatzerlöse	(10)	2.175.270	1.928.379
Kosten der Umsatzerlöse		1.617.828	1.450.144
Bruttoergebnis vom Umsatz		**557.442**	**478.235**
Vertriebskosten	(11)	273.480	262.165
Allgemeine Verwaltungskosten	(12)	85.245	80.573
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	(19)	71.526	69.950
Sonstige betriebliche Erträge	(13)	21.625	28.192
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(14)	43.848	30.765
Betriebliches Ergebnis		**104.968**	**62.974**
Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen		3.313	-1.449
Sonstiges Beteiligungsergebnis		260	111
Zins- und Wertpapierergebnis		-13.971	-18.978
Übriges Finanzergebnis		-8.131	-6.510
Finanzergebnis	(15)	**-18.529**	**-26.826**
Ergebnis vor Steuern	(16)	**86.439**	**36.148**
Ertragsteuern	(17)	31.704	14.271
Konzern-Jahresüberschuss		**54.735**	**21.877**
davon			
Ergebnisanteil der Gesellschafter der CLAAS KGaA mbH		54.072	20.324
Ergebnisanteil anderer Gesellschafter		663	1.553

		2005 in €	2004 in €
Ergebnis je Aktie	(18)	18,02	6,77

Aktiva		30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Immaterielle Vermögenswerte	(19)	123.054	119.843
Sachanlagen	(20)	243.887	249.063
At Equity bewertete Anteile	(21)	27.413	24.830
Sonstige Beteiligungen	(21)	1.899	1.905
Latente Ertragsteueransprüche	(17)	38.894	30.913
Sonstige langfristige Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	(22)	38.747	45.644
Langfristige Vermögenswerte		**473.894**	**472.198**
Vorräte	(23)	294.994	280.554
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(22)	248.310	244.259
Ertragsteuerforderungen		10.630	6.822
Sonstige kurzfristige Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	(22)	83.136	61.469
Wertpapiere	(24)	242.466	158.316
Liquide Mittel	(25)	258.273	222.283
Kurzfristige Vermögenswerte		**1.137.809**	**973.703**
Bilanzsumme		**1.611.703**	**1.445.901**

Passiva		30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Gezeichnetes Kapital		78.000	78.000
Kapitalrücklage		38.347	38.347
Sonstige Rücklagen		240.913	209.576
Subordinated Perpetual Securities		78.616	–
Eigenkapital vor Minderheiten		**435.876**	**325.923**
Anteile anderer Gesellschafter		49.050	48.448
Eigenkapital	(26)	**484.926**	**374.371**
Langfristige Finanzschulden	(27)	226.841	313.633
Stille Beteiligung	(27)	19.326	18.280
Latente Ertragsteuerverpflichtungen	(17)	108	1.218
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(28)	64.619	58.603
Rückstellungen für Pensionen	(29)	152.712	148.325
Sonstige langfristige Rückstellungen	(30)	35.554	29.541
Langfristige Schulden		**499.160**	**569.600**
Kurzfristige Finanzschulden	(27)	137.828	25.507
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(28)	100.740	100.406
Ertragsteuerverbindlichkeiten		3.028	4.244
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(28)	108.183	136.772
Ertragsteuerrückstellungen	(30)	20.584	13.263
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	(30)	257.254	221.738
Kurzfristige Schulden		**627.617**	**501.930**
Bilanzsumme		**1.611.703**	**1.445.901**

	2005 T€	2004 T€
Konzern-Jahresüberschuss	**54.735**	**21.877**
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	68.725	67.702
Abschreibungen auf Beteiligungen	–	4.300
Veränderung der Pensionsrückstellung	4.386	1.306
Veränderung sonstiger langfristiger Rückstellungen	6.015	104
Latente Ertragsteueraufwendungen bzw. -erträge	-1.921	-4.019
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-1.282	2.954
Cashflow nach DVFA/SG	**130.658**	**94.224**
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	42.219	13.577
Verluste/Gewinne aus dem Abgang von Anlagegegenständen	-2.617	-469
Veränderung der Vorräte, Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	-35.924	37.914
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	-41.245	27.797
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit (I)	**93.091**	**173.043**
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (ohne aktivierte Entwicklungskosten)	-43.730	-42.789
Zugänge aktivierter Entwicklungskosten	-26.252	-21.091
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	6.800	1.246
Auszahlungen für den Erwerb von Beteiligungen	-11.277	-5.830
Einzahlungen aus dem Verkauf von Beteiligungen	8.651	223
Auszahlungen für Investitionen in Ausleihungen	-100	-120
Einzahlungen aus Abgängen von Ausleihungen	22	32
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren	-182.818	-105.522
Einzahlungen aus Verkäufen von Wertpapieren	99.087	59.872
Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel	-381	-11.035
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit (II)	**-149.998**	**-125.014**
Einzahlungen durch Aufnahme von Krediten und Anleihen	26.377	4.550
Auszahlungen durch Tilgung von Krediten und Anleihen	-7.770	-18.847
Auszahlung durch Rückzahlung von Genussrechtskapital	–	-40.903
Einzahlung aus Emission von Subordinated Perpetual Securities	78.616	–
Einzahlungen der stillen Beteiligung (CMG)	1.046	1.078
Verminderung/Erhöhung der Darlehenskonten der Gesellschafter	1.929	-3.000
Auszahlungen an Minderheitsgesellschafter	-31	-1.870
Ausschüttungen	-7.800	–
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit (III)	**92.367**	**-58.992**
Zahlungswirksame Änderungen der liquiden Mittel (I+II+III)	**35.460**	**-10.963**
Wechselkursbedingte Änderungen der liquiden Mittel	530	-73
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	222.283	233.319
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	**258.273**	**222.283**

			Sonstige Rücklagen			
	Gezeichnetes Kapital T€	Kapitalrücklage T€	Angesammelte Gewinne T€	Währungs-umrechnung T€	Unrealisierte Erträge aus Wert-papieren T€	Derivative Finanz-instrumente T€
Stand 01.10.2003	**78.000**	**38.347**	**195.629**	**–**	**803**	**-3.668**
Dividendenzahlungen	–	–	–	–	–	–
Konzern-Jahresüberschuss	–	–	20.324	–	–	–
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	–	–	–	-2.860	1.054	-1.552
Konsolidierungsmaßnahmen/ Übrige Veränderungen	–	–	-154	–	–	–
Stand 30.09.2004/01.10.2004	**78.000**	**38.347**	**215.799**	**-2.860**	**1.857**	**-5.220**
Dividendenzahlungen	–	–	-7.800	–	–	–
Vergütung für Subordinated Perpetual Securities	–	–	-5.971	–	–	–
Konzern-Jahresüberschuss	–	–	54.072	–	–	–
Emission von Subordinated Perpetual Securities	–	–	–	–	–	–
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	–	–	–	2.442	732	-12.138
Konsolidierungsmaßnahmen/ Übrige Veränderungen	–	–	–	–	–	–
Stand 30.09.2005	**78.000**	**38.347**	**256.100**	**-418**	**2.589**	**-17.358**

	Subordinated Perpetual Securities T€	Eigenkapital vor Minderheiten T€	Anteile anderer Gesellschafter T€	Summe Eigenkapital T€
	–	**309.111**	**50.703**	**359.814**
	–	–	–	–
	–	20.324	1.553	21.877
	–	-3.358	–	-3.358
	–	-154	-3.808	-3.962
	–	**325.923**	**48.448**	**374.371**
	–	-7.800	–	-7.800
	–	-5.971	–	-5.971
	–	54.072	663	54.735
	78.616	78.616	–	78.616
	–	-8.964	–	-8.964
	–	–	-61	-61
	78.616	**435.876**	**49.050**	**484.926**

I. VERBUNDENE UNTERNEHMEN, DIE IN DEN KONZERNABSCHLUSS EINBEZOGEN SIND

INLAND

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	Beteiligung bei Ges.
1	CLAAS Kommanditgesellschaft auf Aktien mbH, Harsewinkel	EUR	78.000.000		
2	CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel	EUR	25.600.000	100	1
3	CLAAS Beteiligungsgesellschaft mbH, Harsewinkel	EUR	52.000	100	44
4	CLAAS Saulgau GmbH, Bad Saulgau	EUR	7.700.000	100	1
5	CLAAS Fertigungstechnik GmbH, Beelen	EUR	5.300.000	100	1
6	CLAAS Automation GmbH, Nördlingen	EUR	260.000	100	5
7	Brötje Automation GmbH, Wiefelstede	EUR	1.030.000	100	5
8	CLAAS Industrietechnik GmbH, Paderborn	EUR	7.700.000	100	1
9	CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH, Harsewinkel	EUR	3.100.000	100	1
10	Brandenburger Landtechnik GmbH, Liebenthal	EUR	1.000.000	50,6	9
11	Mecklenburger Landtechnik GmbH, Mühlengeez	EUR	1.000.000	80	9
12	CLAAS Grasdorf GmbH, Grasdorf	EUR	500.000	100	9
13	CLAAS Württemberg GmbH, Langenau	EUR	800.000	90	9
14	CLAAS Bordesholm GmbH, Bordesholm	EUR	26.000	100	9
15	AGROCOM GmbH & Co. Agrarsystem KG, Bielefeld	EUR	117.600	100	1
16	AGROCOM Verwaltungs GmbH, Bielefeld	EUR	32.150	100	1
17	agrocom.Systempartner GmbH, Rostock	EUR	26.000	60	15
18	CLAAS Osteuropa Investitions GmbH, Harsewinkel	EUR	100.000	100	1
19	RENAULT Agriculture GmbH, Rosbach	EUR	511.000	100	24
20	Pius Degenhart GmbH & Co. KG, Memmingen	EUR	409.000	100	19

AUSLAND

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	Beteiligung bei Ges.
21	CLAAS France Holding S.A.S., Paris/Frankreich	EUR	92.409.000	100	1
22	Usines CLAAS France S.A.S., Metz-Woippy/Frankreich	EUR	2.000.000	100	21
23	CLAAS France S.A.S., Paris/Frankreich	EUR	8.842.043	100	21
24	RENAULT Agriculture S.A.S., Vélizy/Frankreich	EUR	70.800.000	51	21
25	CLAAS Réseau Agricole S.A.S., Vélizy/Frankreich	EUR	27.400.000	100	24
26	RENAULT Agriculture Ltd., Shipston on Stour/Großbritannien	GBP	3.812.000	100	29
27	RENAULT Agriculture & Sonalika International Plc., Port Louis/Mauritius	USD	900.000	60	24
28	RENAULT Agriculture Holdings Co., Port Louis/Mauritius	USD	5.402	100	24
29	CLAAS Holdings Ltd., Saxham/Großbritannien	GBP	10.800.000	100	1
30	CLAAS U.K. Ltd., Saxham/Großbritannien	GBP	101.100	100	29
31	Southern Harvesters Ltd., Saxham/Großbritannien	GBP	200.000	100	30
32	Anglian Harvesters Ltd., Market Harborough/Großbritannien	GBP	400.000	100	30
33	Western Harvesters Ltd., Cheltenham/Großbritannien	GBP	281.000	75	30
34	Eastern Harvesters Ltd., Lincolnshire/Großbritannien	GBP	440.000	75	30

AUSLAND

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	Beteiligung bei Ges.
35	S.I.S. Ltd., Coventry/Großbritannien	GBP	45.000	100	5
36	CLAAS Italia S.p.A., Vercelli/Italien	EUR	2.600.000	100	1
37	CLAAS Ibérica S.A., Madrid/Spanien	EUR	3.307.500	100	1
38	CLAAS Hungaria Kft., Törökszentmiklos/Ungarn	HUF	552.740.000	100	1
39	CLAAS Finance B.V., Amsterdam/Niederlande	EUR	18.151	100	1
40	OOO CLAAS Vostok, Moskau/Russland	RUB	170.000	100	1
41	CLAAS Ukraina DP, Kiew/Ukraine	UAH	30.000	100	1
42	Port Mellen S.A., Montevideo/Uruguay	UYU	360.000	100	1
43	CLAAS Argentina S.A., Sunchales/Argentinien	ARS	12.000	100	1
44	CLAAS North America Holdings Inc., Omaha/Nebraska/USA	USD	700	100	1
45	CLAAS of America LLC., Omaha/Nebraska/USA	USD	9.800.000	100	44
46	CLAAS Omaha LLC., Omaha/Nebraska/USA	USD	48.000.000	100	44/3
47	CLAAS North America Finance LLC., Omaha/Nebraska/USA	USD	–	100	44
48	Platte River Receivables Inc., Columbus/Indiana/USA	USD	1.500.000	100	44
49	CLAAS India Ltd., Faridabad/Indien	INR	70.000.000	100	1
50	OOO CLAAS, Krasnodar/Russland	RUB	93.368.880	99	18
51	CHW Fonds, Luxemburg	EUR	41.155.226	100	1

II. WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	Beteiligung bei Ges.
52	CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld	EUR	4.680.000	44,5	1/4
53	CS Parts Logistics GmbH, Bremen	EUR	1.550.000	50	1
54	Landtechnik-Zentrum Chemnitz GmbH, Hartmannsdorf	EUR	750.000	40	9
55	Worch und Schütze Landtechnik GmbH, Schora	EUR	55.000	39	9
56	Landtechnik Steigra GmbH, Steigra	EUR	615.000	15,1	9
57	CLAAS Traktoren Vertrieb Bayern GmbH, Vohburg	EUR	700.000	30	9
58	Technik Center Grimma GmbH, Pöhsing	EUR	350.000	30	9
59	CLAAS Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien	GBP	3.000.000	49	29
60	CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich	EUR	23.789.976	40	1
61	Harvest Machinery Ireland Ltd., Drogheda/Irland	EUR	126.974	22,5	1
62	G.I.M.A. S.A., Beauvais/Frankreich	EUR	8.448.500	50	24

1 | ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der CLAAS KGaA mbH für das Geschäftsjahr 2005 (1. Oktober 2004 bis 30. September 2005) wurde im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Allen für das Geschäftsjahr 2005 verbindlichen IFRS bzw. IAS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) bzw. Standing Interpretations Committee (SIC) wurde entsprochen. Der Konzernabschluss wurde um einen Konzernlagebericht und weitere nach § 292a HGB erforderliche Erläuterungen ergänzt. Damit erfüllt er die Voraussetzungen zur Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht (HGB). Die Vergleichswerte des Vorjahres wurden nach den gleichen Grundsätzen ermittelt. Der Konzernabschluss ist in Euro (€) dargestellt. Alle Beträge werden in Tausend € (T€) angegeben, soweit nichts anderes vermerkt ist.

Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird das Umsatzkostenverfahren angewendet. Die Gliederung der Konzernbilanz folgt der Fristigkeitsdarstellung. Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, werden Posten der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, soweit sinnvoll und möglich, zusammengefasst. Diese Posten werden im Konzernanhang aufgegliedert und entsprechend erläutert. Die Vorjahreszahlen sind an die aktuelle Darstellung angepasst worden.

Bei unseren Tochtergesellschaften CLAAS Fertigungstechnik GmbH, Beelen, CLAAS Industrietechnik GmbH, Paderborn, CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel, CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH, Harsewinkel, CLAAS Saulgau GmbH, Bad Saulgau, sowie der CLAAS Automation GmbH, Nördlingen, verzichten wir gemäß § 264 Abs. 3 HGB auf die Bekanntmachung des Jahresabschlusses der Gesellschaften im Bundesanzeiger sowie auf die Aufstellung eines Anhangs und Lageberichts.

2 | KONSOLIDIERUNGSKREIS

VOLLKONSOLIDIERTE UNTERNEHMEN

In den Konzernabschluss einbezogen sind die CLAAS KGaA mbH und sämtliche Tochterunternehmen und Zweckgesellschaften, die gemäß SIC 12 konsolidierungspflichtig sind. Dies sind mit der CLAAS KGaA mbH insgesamt 51 Unternehmen (Vorjahr: 48), 20 inländische und 31 ausländische. Die Zweckgesellschaft Platte River Receivables Inc., Columbus (Indiana)/USA, wurde in den USA im Rahmen des neu aufgelegten ABS-Programms gegründet. Bei den nach der Methode der Vollkonsolidierung einbezogenen Unternehmen handelt es sich um Unternehmen, bei denen die CLAAS KGaA mbH unmittelbar oder mittelbar eine faktische Kontrolle ausüben kann.

Die Aufstellung des Anteilsbesitzes ist diesem Bericht beigefügt.

AT EQUITY BEWERTETE UNTERNEHMEN

Es werden 5 (Vorjahr: 7) assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode in den Konzern einbezogen. Es handelt sich um die CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld, die CLAAS Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien, die CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich, die Harvest Machinery Ireland Ltd., Drogheda/Irland, und die G.I.M.A. S.A., Beauvais/Frankreich.

Die Beteiligung an der International Tractors Ltd., New Delhi/Indien, ist im abgelaufenen Geschäftsjahr veräußert worden. Im Rahmen der Umstrukturierung der Harvest Machinery Gruppe wurde die Harvest Machinery (Sales) Ltd., Drogheda/Irland, in Harvest Machinery Ireland Ltd., Drogheda/Irland, umbenannt. Die HMC Investment Ltd., Drogheda/Irland, gehört nach der Umstrukturierung nicht mehr zum Konzernkreis. Zudem wurde die Beteiligung an der CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich, auf 40 % erhöht.

Basis für die Equity-Bewertung sind folgende zusammengefasste Daten der vorgenannten Gesellschaften:

	2005 T€	2004 T€
Umsatzerlöse	**321.626**	**336.174**
Ergebnis vor Steuern	**17.292**	**17.423**
Anlagevermögen	93.910	77.033
Umlaufvermögen	492.678	528.973
Bilanzsumme	**586.588**	**606.006**
Eigenkapital	67.419	89.616
Fremdkapital	519.169	516.390
Bilanzsumme	**586.588**	**606.006**

3 | BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

ERSTMALIGE ANWENDUNG DER INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

In dem diesjährigen Konzernabschluss wurden erstmalig die International Financial Reporting Standards (IFRS) angewendet. Die erstmalige Anwendung der IFRS erfolgte im Einklang mit IFRS 1. Der Konzernabschluss des Vorjahres basierte noch auf den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP).

Gegenüber den zum 30. September 2004 im US-GAAP-Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ergeben sich durch die Anwendung der IFRS insbesondere Unterschiede hinsichtlich der bilanziellen Behandlung der Entwicklungskosten und der Rückstellungen. Diese und weitere Unterschiede in der Bilanzierung und Bewertung werden nachfolgend im Rahmen der Überleitung des Konzern-Eigenkapitals und des Konzern-Jahresüberschusses von US-GAAP auf IFRS in der Fußnote 4 zum Konzernanhang erläutert.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten aktiviert und bei Vorliegen einer bestimmbaren Nutzungsdauer über diese Nutzungsdauer abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt hierbei zwischen drei und zehn Jahren. Handelt es sich um Vermögenswerte mit einer unbestimmbaren Nutzungsdauer, erfolgt keine planmäßige Abschreibung. Stattdessen ist regelmäßig, mindestens jährlich, ein Wertminderungstest durchzuführen, d. h. bei Vorliegen entsprechender Anzeichen für nachhaltige Wertminderungen entsprechend früher. Auch Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen. Entwicklungskosten für selbstentwickelte künftige Serienprodukte sind mit ihren Herstellungskosten zu aktivieren, sofern die Herstellung der Produkte für CLAAS mit einem wirtschaftlichen Nutzen verbunden ist sowie die übrigen Voraussetzungen nach IAS 38 erfüllt sind. Die Herstellungskosten umfassen dabei alle dem Entwicklungsprozess direkt zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der entwicklungsbezogenen Gemeinkosten. Die Abschreibung erfolgt linear ab dem Produktionsbeginn über die jeweils vorgesehene Produktlaufzeit.

Sachanlagen werden mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten und – soweit abnutzbar – unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen bewertet. Bewegliche Anlagegüter werden jeweils linear über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauern betragen bei den Gebäuden 20 bis 50 Jahre. Bei den übrigen Sachanlagen werden Nutzungsdauern zwischen drei und zwölf Jahren angesetzt. Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 sind in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten nicht enthalten.

Von dem Wahlrecht zur Anwendung der Neubewertungsmethode wird kein Gebrauch gemacht.

Bei dem jährlichen bzw. bei Vorliegen von Anzeichen situationsabhängig durchzuführenden Wertminderungstest wird dem Buchwert der erzielbare Betrag („Recoverable amount“), der den höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten repräsentiert, gegenübergestellt. Bei der Ermittlung des Nutzungswerts wird der Barwert der künftigen Cashflows, der aus der fortgesetzten Nutzung des entsprechenden Vermögenswerts bzw. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit („Cash generating unit“) und dem Abgang am Ende der Nutzungsdauer erwartet wird, zugrunde gelegt. Soweit der erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, ist die eingetretene Wertminderung erfolgswirksam zu erfassen. Zu späteren Zeitpunkten ggf. eintretende Werterhöhungen sind, außer im Falle eines Goodwill-Impairments, im Rahmen einer Zuschreibung entsprechend zu berücksichtigen. Bei der Durchführung des Werthaltigkeitstests wird bei der Ermittlung des Nutzungswerts auf die Daten der vom Management vorgenommenen Mittelfristplanung, die einen Planungszeitraum von jeweils fünf Jahren abdeckt, zurückgegriffen. Die Planungsprämissen werden jeweils den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Dabei werden angemessene Annahmen unter Berücksichtigung makroökonomischer Trends und historischer Entwicklungen berücksichtigt. Die Ermittlung der Cashflows im Rahmen der Extrapolation der Cashflow-Prognose basiert grundsätzlich auf den Wachstumsraten des relevanten Marktsegments. Dem zu ermittelnden Nutzungswert wird ein Diskontierungsfaktor zugrunde gelegt, der dem kapitalmarktabgeleiteten, risikoadjustierten Mindestverzinsungsanspruch entspricht.

FINANZINSTRUMENTE

Finanzinstrumente sind Verträge, die bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Schuld oder einem Eigenkapitalinstrument führen. Ihre Bilanzierung erfolgt bei üblichem Kauf oder Verkauf zum Erfüllungstag. Finanzinstrumente umfassen nach IFRS originäre Finanzinstrumente (bei CLAAS z. B. Subordinated Perpetual Securities als Eigenkapitalinstrument sowie sonstige Beteiligungen und Wertpapiere, Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte, liquide Mittel, stille Beteiligung, Anleihen und Verbindlichkeiten) und derivative Finanzinstrumente (z. B. Swaps, Optionen).

IAS 39 kategorisiert originäre finanzielle Vermögenswerte wie folgt: Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente („Trading“), bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen („Held-to-maturity“), Kredite und Forderungen („Loans and receivables“) sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte („Available-for-sale“). Derivative Finanzinstrumente werden als Sicherungsinstrumente eingesetzt und zählen als solche zu den zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumenten.

Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Der beizulegende Zeitwert eines Finanzinstruments gibt nach IFRS den Wert an, zu dem ein Finanzinstrument wie unter fremden Dritten gehandelt werden kann, wenn es kauf- und verkaufswillige Parteien gibt und es sich nicht um einen Zwangs- oder Liquidationsverkauf handelt. Soweit im Folgenden beizulegende Zeitwerte von Finanzinstrumenten nicht explizit angegeben sind, weichen sie nicht oder nur geringfügig von den Buchwerten ab.

ORIGINÄRE FINANZINSTRUMENTE

- BETEILIGUNGEN UND WERTPAPIERE

Sofern die Möglichkeit besteht, einen maßgeblichen Einfluss auszuüben, werden Anteile an assoziierten Unternehmen und an Joint Ventures gemäß IAS 28 bzw. IAS 31 mit dem anteiligen Eigenkapital bilanziert (Anwendung der Equity-Methode). Die sonstigen Beteiligungen werden i.S.d. IAS 39 als zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente eingestuft („Available-for-sale"), da sie weder zum Handelsbestand zählen noch bis zur Fälligkeit gehalten werden, und mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt, wenn die von CLAAS gehaltenen Anteile an einer Börse notiert bzw. Marktpreise öffentlich verfügbar sind. Liegt für eine sonstige Beteiligung kein öffentlich verfügbarer Marktpreis vor, wird sie mit den Anschaffungskosten bilanziert (gegebenenfalls vermindert um außerplanmäßige Abschreibungen).

Bei den von CLAAS gehaltenen Wertpapieren handelt es sich um Wertpapiere, die bis zur Fälligkeit gehalten werden, oder die innerhalb der letzten drei Monate vor Endfälligkeit verkauft werden („Held-to-maturity") sowie um Wertpapiere, die weder zum Handelsbestand zählen noch bis zur Fälligkeit gehalten werden („Available-for-sale"). Als „Held-to-maturity" klassifizierte Wertpapiere werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Die als „Available-for-sale" klassifizierten Wertpapiere werden mit Marktpreisen bewertet (sofern verfügbar).

Die unrealisierten Erträge und Aufwendungen aus zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten „Available-for-sale"-Wertpapieren sowie Beteiligungen werden erfolgsneutral im Eigenkapital unter Berücksichtigung latenter Steuern ausgewiesen.

- FORDERUNGEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte werden mit ihrem Nominalwert bilanziert. Für erwartete Ausfallrisiken werden ausreichende Wertberichtigungen gebildet. Unverzinsliche Forderungen, mit deren Eingang nicht innerhalb der üblichen Zahlungsfristen (i.d.R. 1 Jahr) zu rechnen ist, werden mit einem fristenadäquaten Marktzins diskontiert.

Für langfristige Fertigungsaufträge wird die Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) angewendet. Der aktivierungspflichtige Betrag wird dabei unter den Forderungen ausgewiesen; gleichzeitig werden Umsatzerlöse realisiert. Die Forderungen entstehen mit Erreichen vertraglich vereinbarter Meilensteine bzw. nach Leistungsfortschritt. Der Leistungsfortschritt (= Fertigstellungsgrad) wird entsprechend den angefallenen Auftragskosten ermittelt. Zu jedem Bilanzstichtag werden die bestehenden Verträge bezüglich möglicher Risiken überprüft. Bei sich abzeichnenden Verlusten werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen bzw. Rückstellungen gebildet.

- LIQUIDE MITTEL

Nach IFRS umfassen die liquiden Mittel auch Wertpapiere, deren Restlaufzeit zum Erwerbszeitpunkt bis zu 90 Tage beträgt. Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen liquiden Mittel entsprechen der Liquiditätsposition in der Bilanz.

- VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt; Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGE ACCOUNTING

Der CLAAS-Konzern setzt derivative Finanzinstrumente wie z.B. Swaps, Devisentermingeschäfte, Optionen auf Zinsswaps, Zinstermingeschäfte, Caps und Floors für Sicherungszwecke ein. Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente entweder als Vermögenswert oder als Schuld mit ihren jeweiligen beizulegenden Zeitwerten in die Bilanz aufzunehmen. Ist ein eindeutiger Sicherungszusammenhang nachgewiesen und dokumentiert, ist die Bildung von Bewertungseinheiten (Hedge Accounting) möglich. Beim Hedge Accounting hängt die bilanzielle Berücksichtigung der Marktwertänderungen der Derivate von der Art des Hedges ab. Handelt es sich um die Absicherung künftiger Zahlungsmittelflüsse (Cashflow Hedge), werden die Marktwertänderungen des effektiven Teils des Derivats zunächst gesondert im Eigenkapital gebucht und erst erfolgswirksam aufgelöst, wenn das zugrunde liegende Grundgeschäft erfolgswirksam wird. Der ineffektive Teil eines Hedges wird sofort erfolgswirksam erfasst. Marktwertänderungen des Derivats werden bei Absicherung gegen Marktwertänderungen von Bilanzposten (Fair Value Hedge) zusammen mit den Marktwertänderungen des bilanzierten Grundgeschäftes erfolgswirksam erfasst.

Die Anwendung von Hedge Accounting wird eingestellt, wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder verkauft, beendet oder ausgeübt wird oder sich nicht länger für eine solche Bilanzierung qualifiziert. Zu diesem Zeitpunkt werden beim Cashflow Hedge alle kumulierten Gewinne oder Verluste des Sicherungsinstruments, die im Eigenkapital erfasst wurden, dort beibehalten, bis die geplante Transaktion eintritt. Falls von einer abgesicherten Transaktion nicht länger erwartet wird, dass sie eintritt, wird der Saldo aus kumulierten Gewinnen oder Verlusten, die im Eigenkapital ausgewiesen wurden, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

VORRÄTE

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bzw. zum niedrigeren realisierbaren Nettoveräußerungswert bewertet. Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Handelswaren werden mit den durchschnittlichen Anschaffungskosten aktiviert. Bei den unfertigen Erzeugnissen und den Fertigerzeugnissen erfolgt die Aktivierung mit den produktionsbezogenen Vollkosten, d.h. neben den Materialeinzelkosten und den

Fertigungseinzelkosten werden auch die direkt zurechenbaren Anteile der produktionsbezogenen Material- und Fertigungsgemeinkosten und der produktionsbezogenen Verwaltungskosten aktiviert. Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 sind in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten nicht enthalten. Bestandsrisiken, die sich aus geminderter Verwertbarkeit ergeben, sowie Verwertungsrisiken aus der Abschätzung realisierbarer Verkaufspreise werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

LEASING

Im Falle des Finanzierungsleasings werden die geleasten Vermögenswerte aktiviert und die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen abgezinst als Verbindlichkeit ausgewiesen. Soweit konsolidierte Gesellschaften als Leasingnehmer im Rahmen von Operating-Leasing-Verhältnissen auftreten, werden Leasingraten direkt als Aufwand erfasst.

PENSIONSVERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsverpflichtungen werden über versicherungsmathematische Methoden nach einem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected Unit Credit Method“) ermittelt. Dabei werden nicht nur die am Stichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch die künftig zu erwartenden Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt. Kumulierte, nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste zum Ende der vorherigen Berichtsperiode, die den höheren der Beträge aus 10 % des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung vor Abzug des Planvermögens und 10 % des beizulegenden Zeitwertes eines etwaigen Planvermögens übersteigen, werden über die durchschnittliche Restlebensarbeitszeit verteilt („Korridor-Methode“).

LAUFENDE UND LATENTE ERTRAGSTEUERN

In den Steuerrückstellungen sind Verpflichtungen aus laufenden Ertragsteuern enthalten. Dagegen werden latente Steuern, die nach IAS 12 „Ertragsteuern“ ermittelt werden, in gesonderten Positionen der Bilanz ausgewiesen. Sie spiegeln künftige Steuerminder- oder Steuermehrbelastungen wider, die sich aus temporären Differenzen zwischen der Konzernbilanz und der Steuerbilanz ergeben. Die aktivischen latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Latente Steuern werden unter Verwendung des Steuersatzes berechnet, der nach gegenwärtiger Rechtslage zum voraussichtlichen Ausgleichszeitpunkt der temporären Differenzen maßgebend sein wird. Im Ausland werden dabei landesspezifische Steuersätze verwendet. Aktivische latente Steuern werden wertberichtigt, wenn mit einer ausreichend hohen Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass nicht die gesamten aktivischen Steuerlatenzen durch steuerliche Gewinne in der Zukunft genutzt werden können oder die Nutzung zeitlich befristet ist.

REALISIERUNG VON UMSÄTZEN

Umsätze werden nach dem Gefahrenübergang auf den Kunden und erfolgter Lieferung bzw. Dienstleistung erfasst.

Bei langfristiger Auftragsfertigung werden die Umsätze nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) entsprechend dem Erreichen vertraglich vereinbarter Meilensteine bzw. dem Leistungsfortschritt erfasst.

4 | ÜBERLEITUNGSRECHNUNG

Die erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards führt aufgrund der Anpassung der Vorjahresvergleichswerte zu Abweichungen zwischen dem für die Vergleichsperioden nach IFRS dargestellten Konzern-Eigenkapital und Konzern-Jahresüberschuss sowie den entsprechenden, bisher nach US-GAAP für diese Perioden ausgewiesenen Werten.

Die Vergleichswerte sind so ermittelt worden, als ob die IFRS schon immer angewandt worden wären. Die sich ergebenden Unterschiedsbeträge zwischen den Bilanzwerten des zum 30. September 2003 aufgestellten Konzernabschlusses nach US-GAAP und der zum 1. Oktober 2003 aufgestellten IFRS-Eröffnungsbilanz wurden entsprechend IFRS 1 erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen berücksichtigt.

ÜBERLEITUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS UND DES -JAHRESÜBERSCHUSSES VON US-GAAP AUF IFRS

Folgende Übersicht zeigt die wesentlichen umstellungsbedingt erforderlichen Anpassungen im Zuge der Darstellung des Konzern-Eigenkapitals gemäß IFRS:

	Anmerkung	30.09.2004 T€	01.10.2003 T€
Konzern-Eigenkapital nach US-GAAP		**311.641**	**292.476**
Aktivierung von Entwicklungskosten	A	63.035	60.059
Bilanzierung der Anteile anderer Gesellschafter	B	45.916	48.159
Bilanzierung von Leasinggeschäften	C	4.948	7.751
Bilanzierung von Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	D	-27.949	-28.374
Bilanzierung der sonstigen Rückstellungen	E	1.497	2.353
Übrige Anpassungen	F	-5.049	-4.432
Steuerwirkung der Anpassungen	G	-19.668	-18.178
Konzern-Eigenkapital nach IFRS		**374.371**	**359.814**

Die sich aus der Anpassung an IFRS ergebenden Auswirkungen auf den Konzern-Jahresüberschuss sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Anmerkung	30.09.2004 T€
Konzern-Jahresüberschuss nach US-GAAP		**21.497**
Aktivierung von Entwicklungskosten	A	2.976
Ergebnisanteile anderer Gesellschafter	B	1.560
Bilanzierung von Leasinggeschäften	C	-2.803
Bilanzierung von Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	D	1.875
Bilanzierung der sonstigen Rückstellungen	E	-1.093
Übrige Anpassungen	F	-1.804
Steuerwirkung der Anpassungen	G	-331
Konzern-Jahresüberschuss nach IFRS		**21.877**

A. AKTIVIERUNG VON ENTWICKLUNGSKOSTEN

Eine wesentliche Änderung gegenüber den US-GAAP ist der höhere Umfang, in dem selbst erstellte immaterielle Werte zu aktivieren sind. Dies betrifft in der CLAAS-Gruppe vor allem die Entwicklungsleistungen für Landmaschinenprojekte. So wurden nicht auftragsbezogene Entwicklungskosten bisher gemäß SFAS 2 grundsätzlich als Aufwand der laufenden Periode gezeigt. Nach IAS 38 sind Entwicklungskosten als immaterielle Vermögenswerte zu aktivieren, wenn aus der Herstellung der entwickelten Produkte dem Konzern ein wirtschaftlicher Nutzen zufließt und die der Entwicklung zurechenbaren Ausgaben zuverlässig zu bewerten sind. Die aktivierten Entwicklungsleistungen werden planmäßig linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Liegen Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vor, ist ein Wertminderungstest durchzuführen.

Bedingt durch die Aktivierung von Entwicklungskosten ergeben sich im Vergleich zu US-GAAP auch entsprechende Unterschiede in der Darstellung der Kapitalflussrechnung. Die Aktivierungsumfänge der Entwicklungskosten werden nach IFRS als Investitionen im Rahmen der Investitionstätigkeit und die entsprechenden Abschreibungen hierauf innerhalb der operativen Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

B. BILANZIERUNG DER ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER

Nach US-GAAP werden Anteile anderer Gesellschafter als eigener Posten in der Bilanz außerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Unter IFRS werden Anteile anderer Gesellschafter als gesonderter Posten innerhalb des Eigenkapitals berücksichtigt. Entsprechend werden die Ergebnisanteile anderer Gesellschafter nach US-GAAP im Rahmen der Ergebnisermittlung, nach IFRS dagegen im Rahmen der Ergebnisverwendung ausgewiesen.

C. BILANZIERUNG VON LEASINGGESCHÄFTEN

Veräußerungserfolge aus „Sale-and-lease-back"-Transaktionen sind nach US-GAAP abzugrenzen und über die Dauer des Mietverhältnisses ertragswirksam zu vereinnahmen, wenn der veräußerte Vermögenswert im Rahmen einer Mietleasingvereinbarung zurückgemietet wird. Unter IFRS hat eine Abgrenzung nur zu erfolgen, wenn die Vermögenswerte zu überhöhten Preisen verkauft werden. Da hierfür keine Anzeichen bestanden, waren die unter US-GAAP vorgenommenen Abgrenzungen aufzulösen.

D. BILANZIERUNG VON RÜCKSTELLUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER

Für Pensionsverpflichtungen sind sowohl nach US-GAAP als auch nach IFRS Rückstellungen zu bilden. Abweichungen zwischen den Wertansätzen nach IAS 19 und SFAS 87 ergeben sich insbesondere aus der Nichtberücksichtigung der Additional Minimum Liability nach IAS 19. Zudem wurde bei der Umstellung auf IFRS ein sogenannter „Fresh Start" vorgenommen, bei dem bisher abgegrenzte Gewinne und Verluste aus Abweichungen von versicherungsmathematischen Annahmen erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet wurden.

Weitere Unterschiede ergeben sich aus abweichenden Regeln zur Behandlung von Altersteilzeitverträgen. Nach US-GAAP ist nur für verbindliche Altersteilzeitvereinbarungen für die vom Unternehmen zu leistenden sogenannten Aufstockungsbeträge eine Rückstellung zu bilden. Der hieraus resultierende Aufwand wird zudem proportional über die noch zu erbringende Arbeitszeit des Arbeitnehmers verteilt. Unter IFRS berücksichtigt die Rückstellung für die Aufstockungsbeträge nicht nur abgeschlossene Altersteilzeitvereinbarungen, sondern auch potenzielle, die wahrscheinlich abgeschlossen werden. Der Verpflichtungsumfang ist zu jedem Stichtag nach versicherungsmathematischen Methoden zu ermitteln. Eine Verteilung des Aufwands erfolgt insoweit nicht.

E. BILANZIERUNG DER SONSTIGEN RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden für sämtliche am Bilanzstichtag erkennbare Verpflichtungen gebildet, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe und/oder Fälligkeit unsicher sind. Sie werden mit ihrem Erfüllungsbetrag bewertet und nicht mit positiven Erstattungsansprüchen saldiert. Wenn der Erfüllungsbetrag unsicher ist, wird von dem Wert mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit bzw. von dem nach bestmöglicher Schätzung erwarteten Betrag ausgegangen. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Nach IFRS sind langfristige Rückstellungen mit dem Barwert anzusetzen. Der Ansatz des Barwerts kommt unter US-GAAP dagegen nur in Betracht, wenn der Erfüllungszeitpunkt zuverlässig geschätzt werden kann.

F. ÜBRIGE ANPASSUNGEN

Die sonstigen IFRS-Anpassungen betreffen unter anderem die unterschiedlichen Bilanzierungsvorschriften bezüglich Asset-Backed Securities (ABS)-Transaktionen, Finanzinstrumente sowie Sachanlagen.

G. STEUERWIRKUNG DER ANPASSUNGEN

Die Veränderung der aktivischen und passivischen latenten Steuern nach IFRS ist auf abweichende Wertansätze bei den Vermögenswerten und Schulden zurückzuführen.

5 I KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Abschlüsse der einzelnen Gesellschaften werden zur Einbeziehung in den Konzernabschluss einheitlich nach den für die CLAAS-Gruppe bestehenden Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien aufgestellt. Die Abschlüsse werden grundsätzlich auf den 30. September erstellt.

Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs verrechnet. Verbleibende aktivische Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwerte aktiviert und einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen. Entsteht ein passivischer Unterschiedsbetrag, wird er als sonstiger betrieblicher Ertrag ausgewiesen. Passivische Unterschiedsbeträge, die vor dem Umstellungszeitpunkt von US-GAAP auf IFRS (1. Oktober 2003) entstanden sind, wurden unter Berücksichtigung latenter Steuern abgestockt und mit den langfristigen nicht-monetären Vermögenswerten verrechnet.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Dabei werden hinsichtlich der Eliminierung konzerninterner Beziehungen die gleichen Grundsätze wie bei der Vollkonsolidierung angewendet.

Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse sowie Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. In den Vorräten enthaltene Bestände aus Konzernlieferungen werden um konzerninterne Zwischenergebnisse bereinigt.

Auf die ergebniswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen werden Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht. Aktivische und passivische latente Steuern werden, soweit geboten, miteinander verrechnet.

6 | WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Währungsumrechnung nach IAS 21 beruht auf dem Konzept der funktionalen Währung. Die funktionale Währung ist diejenige, die im Umfeld vorherrscht, in dem ein Unternehmen seine Geschäftstätigkeit ausübt. I.d.R. ist dies die Währung, in der liquide Mittel erzeugt und verbraucht werden.

Im Konzernabschluss werden sämtliche Posten der Bilanz der wirtschaftlich selbstständigen ausländischen Gesellschaften zum Mittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet, die Aufwendungen und Erträge zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres. Die sich aus der Währungsumrechnung der Bilanzen ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Für die Währungsumrechnung wurden bei den Ländern, die nicht zur Europäischen Währungsunion gehören, folgende Wechselkurse verwendet:

		Durchschnitt		Stichtag	
		2005 in €	2004 in €	2005 in €	2004 in €
1	US-Dollar	0,79	0,82	0,83	0,81
1	Pfund Sterling	1,45	1,47	1,47	1,46
1	Ukrainische Griwna	0,15	0,15	0,17	0,15
100	Ungarische Forint	0,40	0,39	0,40	0,40
100	Indische Rupie	1,79	1,81	1,89	1,76
100	Russische Rubel	2,79	2,83	2,92	2,78

7 | RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENSERSATZANSPRÜCHE

Gesellschaften des CLAAS-Konzerns sind im Rahmen des allgemeinen Geschäftsbetriebs an verschiedenen Prozessen und behördlichen Verfahren beteiligt oder es könnten in der Zukunft solche eingeleitet oder geltend gemacht werden (z.B. Patente, Produkthaftung und Wettbewerb betreffend). Auch wenn der Ausgang der einzelnen Verfahren im Hinblick auf die Unwägbarkeiten, mit denen Rechtsstreitigkeiten behaftet sind, nicht mit Bestimmtheit vorhergesagt werden kann, wird sich nach derzeitiger Einschätzung über die im Abschluss als Verbindlichkeiten oder Rückstellungen berücksichtigten Risiken hinaus kein erheblich nachteiliger Einfluss auf die Ertragslage des Konzerns ergeben.

8 | SCHÄTZUNGEN UND BEURTEILUNGEN DES MANAGEMENTS

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind zu einem gewissen Grad Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten der Berichtsperiode ausgewirkt haben. Sie beziehen sich im Wesentlichen auf die Beurteilung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten, der konzerneinheitlichen Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Insbesondere wurden hinsichtlich der erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich einstellenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses unterlagen die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen keinen bedeutenden Risiken, sodass aus gegenwärtiger Sicht nicht von einer wesentlichen Anpassung der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden im folgenden Jahr auszugehen ist.

9 | NEUE RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Die im Rahmen des IASB „Improvement Project“ überarbeiteten Standards wurden vom IASB im Dezember 2003 veröffentlicht. Sie sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2005 beginnen, verbindlich anzuwenden. Eine frühere Anwendung wird vom IASB empfohlen. Wir sind dieser Empfehlung im Hinblick auf die nachfolgend aufgeführten Standards nachgekommen:

- IAS 1 Darstellung des Abschlusses
- IAS 2 Vorräte
- IAS 8 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler
- IAS 10 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
- IAS 16 Sachanlagen
- IAS 17 Leasingverhältnisse
- IAS 21 Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse
- IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS
- IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen
- IAS 31 Anteile an Joint Ventures
- IAS 32 Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung
- IAS 33 Ergebnis je Aktie
- IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung

Neben dem „Improvement Project“ hat der IASB im Zuge seiner Konvergenzbemühungen mit den US Generally Accepted Accounting Standards (US-GAAP) Änderungen bei bestehenden IAS vorgenommen und neue IFRS herausgegeben („Convergence Project“). Auch hier sind wir, sofern relevant, der Empfehlung des IASB gefolgt und haben die für CLAAS relevanten Standards, die grundsätzlich für ab dem 1. Januar 2005 beginnende Geschäftsjahre zu berücksichtigen sind, mit Ausnahme des IFRS 5, vorzeitig angewendet. Es handelt sich hierbei um folgende Standards:

- IAS 36 Wertminderungen von Vermögenswerten
- IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte
- IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

10 | UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse enthalten auch Umsätze aus langfristigen Fertigungsaufträgen, die nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) bilanziert worden sind. Der aktivierungspflichtige Betrag aus noch nicht abrechnungsfähigen langfristigen Fertigungsaufträgen wird unter den Forderungen und den Umsatzerlösen ausgewiesen.

11 | VERTRIEBSKOSTEN

In den Vertriebskosten werden Ausgangsfrachten in Höhe von 41,0 Mio. € (Vorjahr: 39,6 Mio. €) ausgewiesen.

12 | ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN

Die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten keine Verwaltungskosten der Vertriebstochtergesellschaften, da diese Aufwendungen aus Konzernsicht Vertriebskosten darstellen.

13 | SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2005 T€	2004 T€
Erträge aus Anlagenabgängen	3.157	498
Erträge aus der Auflösung von Abzinsungen und Wertberichtigungen auf Forderungen	2.499	1.310
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	–	9.102
Erträge aus Miete, Leasing und Pacht	423	482
Übrige Erträge	15.546	16.800
Summe	**21.625**	**28.192**

14 | SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

	2005 T€	2004 T€
Verluste aus Anlagenabgängen	540	217
Wertberichtigungen auf Forderungen	3.167	2.634
Aufwendungen aus der Zuführung von Rückstellungen	9.655	–
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	3.694	7.000
Übrige Aufwendungen	26.792	20.914
Summe	**43.848**	**30.765**

Die übrigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl kleinerer Posten, z. B. Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten, Gebühren und Abgaben, sowie nicht funktionsbezogene Personalaufwendungen.

15 | FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis setzt sich aus den drei Bestandteilen „Beteiligungsergebnis", „Zins- und Wertpapierergebnis" sowie „Übriges Finanzergebnis" zusammen.

BETEILIGUNGSERGEBNIS

Das Beteiligungsergebnis besteht aus dem Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen und dem sonstigen Beteiligungsergebnis. Diese werden jeweils gesondert innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Beim Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen handelt es sich um Ergebnisbeiträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen.

ERGEBNIS AUS AT EQUITY BEWERTETEN ANTEILEN	2005 T€	2004 T€
Erträge aus at Equity bewerteten Anteilen	3.820	2.841
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Anteilen	-507	-4.290
davon: Außerplanmäßige Abschreibungen	–	(-4.134)
Summe	**3.313**	**-1.449**

Im sonstigen Beteiligungsergebnis werden grundsätzlich alle Erträge und Aufwendungen ausgewiesen, die im Zusammenhang mit dem Halten oder der Veräußerung von Beteiligungen auftreten, die weder vollkonsolidiert noch nach der Equity-Methode bewertet werden.

SONSTIGES BETEILIGUNGSERGEBNIS	2005 T€	2004 T€
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	260	111
Summe	**260**	**111**

ZINS- UND WERTPAPIERERGEBNIS

	2005 T€	2004 T€
Zinsaufwendungen	-27.964	-28.133
davon: Zinsaufwand aus der Aufzinsung langfristiger Rückstellungen	(-306)	(-681)
Zinserträge	13.235	8.523
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen	758	632
Summe	**-13.971**	**-18.978**

Im Zins- und Wertpapierergebnis werden alle Erträge und Aufwendungen ausgewiesen, die im Zusammenhang mit dem Halten oder der Veräußerung von Wertpapieren bzw. Finanzanlagen auftreten, die keine Beteiligungen darstellen.

ÜBRIGES FINANZERGEBNIS

	2005 T€	2004 T€
Vergütung Genussrechtskapital	–	-3.599
Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG)	-3.613	-2.472
Zinsaufwand Leasing	-70	-93
Kursergebnis	-933	1.868
Sonstige Finanzaufwendungen	-3.515	-2.218
Sonstige Finanzerträge	–	4
Summe übriges Finanzergebnis	**-8.131**	**-6.510**
Summe Finanzergebnis	**-18.529**	**-26.826**

Die Position „Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG)“ zeigt die am Jahresergebnis des CLAAS-Konzerns orientierte Vergütung für die von der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft mbH (CMG) gehaltene stille Beteiligung.

16 | ERGEBNIS VOR STEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern ist wie folgt auf inländische und ausländische Erfolgsbeiträge aufzuteilen:

	2005 T€	2004 T€
Inland	49.063	16.834
Ausland	37.376	19.314
Summe	**86.439**	**36.148**

17 | ERTRAGSTEUERN

Die Ertragsteuern setzen sich aus den laufenden Steuern und den latenten Steuern zusammen.

LAUFENDE STEUERN	2005 T€	2004 T€
Inland		
Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag	11.012	6.992
Gewerbesteuer	12.387	6.116
Zwischensumme laufende Steuern Inland	**23.399**	**13.108**
Ausland	11.133	4.341
Summe laufende Steuern	**34.532**	**17.449**

LATENTE STEUERN	2005 T€	2004 T€
Inland		
Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag	-2.672	-3.444
Gewerbesteuer	-1.944	-2.512
Zwischensumme latente Steuern Inland	**-4.616**	**-5.956**
Ausland	1.788	2.778
Summe latente Steuern	**-2.828**	**-3.178**
Summe Ertragsteuern	**31.704**	**14.271**

Für die Ermittlung der latenten Steuern inländischer Gesellschaften wurde bei den temporären Differenzen ein Steuersatz von 38 % zugrunde gelegt.

Die latenten Steuern resultieren aus temporären Differenzen bei folgenden Bilanzposten:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Aktivische latente Steuern		
Sachanlagen	3.213	3.314
Vorräte	40.630	28.116
Finance Lease	523	709
Rückstellungen	51.640	47.519
Verlustvorträge	5.328	9.839
Sonstiges	28.492	18.497
Summe	**129.826**	**107.994**
Wertberichtigungen	-11.984	-10.704
Summe	**117.842**	**97.290**
Passivische latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	26.120	23.861
Forderungen aus PoC	11.208	8.141
Sachanlagen	14.173	15.970
Sonstiges	27.555	19.623
Summe	**79.056**	**67.595**
Überhang aktivische latente Steuern	**38.786**	**29.695**

Nach IAS 12 sind latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten zu saldieren, sofern diese gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und fristenkongruent sind. Somit ergibt sich nach Saldierung der latenten Steuern folgender Ausweis:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Aktivische latente Steuern	**38.894**	**30.913**
Passivische latente Steuern	**108**	**1.218**
Überhang aktivische latente Steuern	**38.786**	**29.695**

Die erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten aktivischen und passivischen latenten Steuern belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 8,9 Mio. € (Vorjahr: 1,9 Mio. €). Passivische latente Steuern für temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften wurden nicht angesetzt.

In der folgenden Tabelle werden die im Vorjahr und im Berichtsjahr erwarteten zu den tatsächlich erfassten Aufwendungen aus Ertragsteuern übergeleitet. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird der in 2005 geltende Konzernsteuersatz in Höhe von 38,0 % (Vorjahr: 38,0 %), der sich aus dem inländischen Körperschaftsteuersatz, dem Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer ergibt, mit dem Ergebnis vor Ertragsteuern multipliziert.

	2005 T€	2004 T€
Laufende Steuern	34.532	17.449
Latente Steuern	-2.828	-3.178
Ertragsteuern	31.704	14.271
Ergebnis vor Ertragsteuern	86.439	36.148
Theoretischer Steueraufwand bei 38 % (Vorjahr: 38 %)	**32.847**	**13.736**
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen	-2.134	-3.431
Steuereffekte auf:		
Effekte aus Steuernachzahlungen für vorangegangene Jahre	586	356
Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung	1.537	2.660
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	2.043	1.569
Equity-Bilanzierung assoziierter Unternehmen	-794	-574
Umbewertung latente Steuern auf künftige Steuersätze	-14	-144
Übrige Konsolidierungseinflüsse	1.323	1.457
Sonstiges	-3.690	-1.358
Effektiver Steueraufwand	**31.704**	**14.271**
Effektiver Steuersatz in %	36,7	39,5

Die steuerlichen Verlustvorträge im Konzern von 15,7 Mio. € (Vorjahr: 28,9 Mio. €) können mindestens bis 2008 vorgetragen werden. Aufgrund mangelnder Werthaltigkeit wurden 4,2 Mio. € (Vorjahr: 7,1 Mio. €) der Verlustvorträge und 7,8 Mio. € (Vorjahr: 3,6 Mio. €) der übrigen aktivischen latenten Steuern wertberichtigt. Die Verlustvorträge entfallen auf ausländische Gesellschaften.

18 | ERGEBNIS JE AKTIE/DIVIDENDEN

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem der auf die Aktien entfallende Ergebnisanteil der Gesellschafter der CLAAS KGaA mbH durch die durchschnittliche Zahl der Aktien dividiert wird. Sogenannte potenzielle Aktien (vor allem Aktienoptionen und Wandelanleihen), die das Ergebnis je Aktie verwässern können, wurden bei CLAAS nicht ausgegeben. Damit entsprechen sich das verwässerte und das unverwässerte Ergebnis je Aktie.

		2005	2004
Ergebnisanteil der Gesellschafter der CLAAS KGaA mbH	(T€)	54.072	20.324
Dividende je Aktie	(€)	2,60	–
Zahl der Aktien am 30.09.	(in Tsd. Stück)	3.000	3.000
Ergebnis je Aktie	(€)	18,02	6,77

Die vorgeschlagene Abschlussdividende für das Geschäftsjahr 2005 beträgt 2,60 € pro Aktie.

19 | IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Schutzrechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten T€	Geschäfts- oder Firmenwert T€	Aktivierte Entwick-lungskosten T€	Gesamt T€
Historische Anschaffungskosten/ Herstellungskosten Stand 01.10.2003	**18.580**	**53.241**	**95.158**	**166.979**
Währungseinfluss	7	1	-17	-9
Änderung Konsolidierungskreis	-22	–	–	-22
Zugänge	3.303	11.266	21.091	35.660
Abgänge	667	1.754	6.679	9.100
Umbuchungen	105	–	–	105
Stand am 30.09.2004	**21.306**	**62.754**	**109.553**	**193.613**
Währungseinfluss	-1	–	20	19
Zugänge	2.556	–	26.252	28.808
Abgänge	487	–	757	1.244
Umbuchungen	27	–	–	27
Stand am 30.09.2005	**23.401**	**62.754**	**135.068**	**221.223**
Abschreibungen Stand 01.10.2003	**11.369**	**8.459**	**34.807**	**54.635**
Währungseinfluss	6	1	–	7
Änderung Konsolidierungskreis	-20	–	–	-20
Zugänge planmäßig	2.838	–	11.325	14.163
Zugänge außerplanmäßig	–	7.000	7.063	14.063
Abgänge	661	1.738	6.679	9.078
Stand am 30.09.2004	**13.532**	**13.722**	**46.516**	**73.770**
Währungseinfluss	–	–	19	19
Zugänge planmäßig	2.460	–	12.565	15.025
Zugänge außerplanmäßig	473	3.694	6.357	10.524
Abgänge	412	–	757	1.169
Stand am 30.09.2005	**16.053**	**17.416**	**64.700**	**98.169**
Nettobuchwert am 30.09.2004	**7.774**	**49.032**	**63.037**	**119.843**
Nettobuchwert am 30.09.2005	**7.348**	**45.338**	**70.368**	**123.054**

Immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Herstellungskosten aktiviert, wenn sie dem Konzern wahrscheinlich einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen einbringen, verlässlich bewertet werden können und weitere Aktivierungskriterien nach IAS 38 erfüllen. Sofern sie begrenzte Nutzungsdauern aufweisen, werden sie über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Anderenfalls ist zur Beurteilung der Werthaltigkeit ein jährlicher Wertminderungstest durchzuführen.

Die Zugänge an immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 28,8 Mio. € resultieren vor allem aus der Aktivierung von Entwicklungsleistungen. Der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten an den gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten (vor Aktivierung) erhöhte sich aufgrund neu initiierter Entwicklungsprojekte von 29,0 % auf 33,3 %. Infolge dessen nahm auch der Bestand an aktivierten Entwicklungskosten auf 70,4 Mio. € (Vorjahr: 63,0 Mio. €) zu. Demgegenüber werden Forschungskosten, Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen sowie nicht aktivierungsfähige Entwicklungskosten grundsätzlich in der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) als Aufwand der Periode in der Position Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erfasst. Im laufenden Geschäftsjahr betrug der Forschungs- und Entwicklungsaufwand 71,5 Mio. € (Vorjahr: 70,0 Mio. €).

Die Abschreibungsperiode für die aktivierten Entwicklungsleistungen beträgt je nach Produktgruppe zwischen sechs und zehn Jahren. Die Konzessionen, Schutzrechte und Lizenzen werden über den Zeitraum abgeschrieben, der einer erwarteten wirtschaftlichen Nutzungsdauer entspricht und der durchschnittlich zwischen drei und zehn Jahren beträgt.

Im Geschäftsjahr wurden die bestehenden Goodwills einem jährlich durchzuführenden Wertminderungstest unterzogen. Dies führte zu einem Wertminderungsbedarf für den Goodwill einzelner Gesellschaften von insgesamt 3,7 Mio. € (Vorjahr: 7,0 Mio. €). Der erfolgswirksam gebuchte Wertminderungsaufwand ist dem Segment Landtechnik zuzuordnen und wurde in der GuV innerhalb der Position sonstige betriebliche Aufwendungen ausgewiesen.

Bei den Entwicklungskosten werden Wertminderungstests fallweise, d. h. bei Vorliegen entsprechender Anzeichen, durchgeführt. In einigen Fällen führte der erforderliche Wertminderungstest zu einem Wertberichtigungsbedarf in Höhe von insgesamt 6,4 Mio. € (Vorjahr: 7,1 Mio. €). Es handelt sich dabei um Entwicklungsprojekte des Landtechnik-Segments. Die entsprechende Wertminderung wurde in der GuV innerhalb der Position Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen ausgewiesen.

Die Wertberichtigungen resultierten aufgrund von unter Berücksichtigung aktueller Gegebenheiten und künftiger Markterwartungen reduziert anzunehmender Cashflow-Prognosen, die zu entsprechend geringeren Nutzungswerten führten.

	2005 T€	2004 T€	%
Forschungs- und Entwicklungskosten (gesamt)	78.856	72.653	+8,5
davon: Aktivierte Entwicklungskosten	26.252	21.091	+24,5
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten	18.922	18.388	+2,9
In der GuV erfasste Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	**71.526**	**69.950**	**+2,3**
Aktivierungsquote (in %)*	33,3	29,0	

* Anteil der aktivierten Entwicklungskosten an den gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten (vor Aktivierung)

20 | SACHANLAGEN

Insgesamt wurden Abschreibungen in Höhe von 43,2 Mio. € (Vorjahr: 39,5 Mio. €) auf Sachanlagen, davon 2,2 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €) außerplanmäßig aufgrund eingetretener Wertminderung, gebucht. Diesen stehen Zuschreibungen wegen der Neubewertung im geringfügigen Umfang (Vorjahr: 0 Mio. €) gegenüber.

Bei den Sachanlagen werden Wertminderungstests fallweise, d. h. bei Vorliegen entsprechender Anzeichen, durchgeführt. In Bezug auf Technische Anlagen und Maschinen im Segment Fertigungstechnik führte der Wertminderungstest zu einem Wertberichtigungsbedarf in Höhe von 1,5 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €). Die entsprechende Wertminderung wurde in der GuV innerhalb der Position Kosten der Umsatzerlöse ausgewiesen. Die im Bereich der Betriebs- und Geschäftsausstattung vorgenommene Wertberichtigung in Höhe von 0,7 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €) betrifft das Segment Landtechnik.

Der Konzern hat ihm gewährte Kreditlinien grundpfandrechtlich besichert. Der Buchwert des Grundvermögens betrug 107,0 Mio. € (Vorjahr: 109,8 Mio. €).

Per 30.09.2005 betrugen die vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen 6,2 Mio. € (Vorjahr: 5,1 Mio. €).

	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken T€	Technische Anlagen und Maschinen T€	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung T€	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau T€	Finance Lease T€	Gesamt T€
Historische Anschaffungskosten/ Herstellungskosten Stand 01.10.2003	**187.865**	**264.908**	**156.912**	**9.245**	**11.693**	**630.623**
Währungseinfluss	-580	-4	11	36	–	-537
Änderung Konsolidierungskreis	-2.818	22	-345	–	–	-3.141
Zugänge	2.575	15.987	9.911	11.150	615	40.238
Abgänge	1.600	18.527	8.605	–	6.368	35.100
Umbuchungen	1.693	4.626	1.638	-8.062	–	-105
Stand am 30.09.2004	**187.135**	**267.012**	**159.522**	**12.369**	**5.940**	**631.978**
Währungseinfluss	434	120	126	71	–	751
Zugänge	3.187	15.267	13.325	9.745	349	41.873
Abgänge	3.536	20.181	14.540	23	2.036	40.316
Umbuchungen	530	8.243	1.294	-10.093	–	-26
Stand am 30.09.2005	**187.750**	**270.461**	**159.727**	**12.069**	**4.253**	**634.260**
Abschreibungen Stand 01.10.2003	**60.800**	**189.111**	**119.268**	**–**	**8.662**	**377.841**
Währungseinfluss	-87	-45	7	–	–	-125
Änderung Konsolidierungskreis	-1.509	21	-179	–	–	-1.667
Zugänge planmäßig	5.174	21.423	12.132	–	742	39.471
Umbuchung	42	–	-42	–	–	–
Abgänge	762	18.348	8.180	–	5.315	32.605
Stand am 30.09.2004	**63.658**	**192.162**	**123.006**	**–**	**4.089**	**382.915**
Währungseinfluss	92	93	83	–	–	268
Zugänge planmäßig	5.367	23.652	11.555	–	427	41.001
Zugänge außerplanmäßig	–	1.500	703	–	–	2.203
Abgänge	724	19.530	13.917	–	1.815	35.986
Zuschreibungen	28	–	–	–	–	28
Stand am 30.09.2005	**68.365**	**197.877**	**121.430**	**–**	**2.701**	**390.373**
Nettobuchwert am 30.09.2004	**123.477**	**74.850**	**36.516**	**12.369**	**1.851**	**249.063**
Nettobuchwert am 30.09.2005	**119.385**	**72.584**	**38.297**	**12.069**	**1.552**	**243.887**

21 | AT EQUITY BEWERTETE ANTEILE UND SONSTIGE BETEILIGUNGEN

	Anteile an assoziierten Unternehmen T€	Sonstige Beteiligungen T€	Gesamt T€
Historische Anschaffungskosten Stand 01.10.2003	**26.563**	**2.646**	**29.209**
Währungseinfluss	-161	3	-158
Zugänge	4.520	123	4.643
Abgänge	1.510	47	1.557
Stand am 30.09.2004	**29.412**	**2.725**	**32.137**
Währungseinfluss	35	2	37
Zugänge	14.037	553	14.590
Abgänge	15.623	1.376	16.999
Stand am 30.09.2005	**27.861**	**1.904**	**29.765**
Abschreibungen Stand 01.10.2003	**448**	**654**	**1.102**
Zugänge außerplanmäßig	4.134	166	4.300
Stand am 30.09.2004	**4.582**	**820**	**5.402**
Abgänge	4.134	815	4.949
Stand am 30.09.2005	**448**	**5**	**453**
Nettobuchwert am 30.09.2004	**24.830**	**1.905**	**26.735**
Nettobuchwert am 30.09.2005	**27.413**	**1.899**	**29.312**

Die Zugänge bei den Anteilen an assoziierten Unternehmen enthalten auch die anteiligen Jahresergebnisse der at Equity bilanzierten Unternehmen. Entsprechend werden die in den Einzelabschlüssen vereinnahmten und insoweit zu konsolidierenden Ausschüttungen der assoziierten Unternehmen als Abgänge gezeigt.

22 I FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN SOWIE SONSTIGE FORDERUNGEN UND FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die beizulegenden Zeitwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechen grundsätzlich ihren Buchwerten in Höhe von 248,3 Mio. € (Vorjahr: 244,3 Mio. €).

Das durchschnittliche Kundenziel bei Warenverkäufen betrug 42 Tage. Für die Zeit bis zur Fälligkeit werden keine Zinsen berechnet. Danach werden bis zu 9,17 % für Außenstände erhoben.

LANG- UND KURZFRISTIGE SONSTIGE FORDERUNGEN UND FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen Forderungen und finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2005			30.09.2004		
	Restlaufzeit		Summe	Restlaufzeit		Summe
	bis 1 Jahr T€	über 1 Jahr T€	30.09.05 T€	bis 1 Jahr T€	über 1 Jahr T€	30.09.04 T€
Langfristige Wertpapiere	–	37.230	37.230	–	36.290	36.290
Sonstige Ausleihungen	–	627	627	–	550	550
Forderungen gegen Beteiligungen	4.166	–	4.166	6.577	–	6.577
Forderungen aus PoC	29.495	–	29.495	21.424	–	21.424
Derivate	8.678	3	8.681	3.983	7.956	11.939
Rechnungsabgrenzungsposten	6.415	–	6.415	3.341	–	3.341
Übrige Vermögenswerte	34.382	887	35.269	26.144	848	26.992
Summe	**83.136**	**38.747**	**121.883**	**61.469**	**45.644**	**107.113**

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen Forderungen und finanziellen Vermögenswerte entsprechen grundsätzlich ihren Buchwerten in Höhe 121,9 Mio. € (Vorjahr: 107,1 Mio. €).

Die nach der PoC-Methode bilanzierten Forderungen aus langfristigen Fertigungsaufträgen ermitteln sich wie folgt:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Angefallene Auftragskosten	86.963	74.975
Ausgewiesene Gewinne abzüglich ausgewiesener Verluste	14.928	12.026
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo gegenüber Kunden	101.891	87.001

Die geleisteten Anzahlungen von Kunden für Fertigungsaufträge betrugen 72,4 Mio. € (Vorjahr: 65,6 Mio. €).

23 | VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	46.351	39.210
Unfertige Erzeugnisse	37.656	48.744
Fertige Erzeugnisse und Waren	254.007	220.890
Geleistete Anzahlungen	10.910	12.175
Erhaltene Anzahlungen	-53.930	-40.465
Summe	**294.994**	**280.554**

In der GuV wurden in der Position Kosten der Umsatzerlöse Materialaufwendungen in Höhe von 1.360,0 Mio. € (Vorjahr: 1.209,8 Mio. €) erfasst. Die erfolgswirksam berücksichtigte außerplanmäßige Wertminderung bei Vorräten betrug 2,9 Mio. € (Vorjahr: 2,8 Mio. €).

24 | WERTPAPIERE

Bei den von CLAAS gehaltenen Wertpapieren kurzfristiger Art, deren Fälligkeit über 90 Tagen liegt, handelt es sich um Wertpapiere, die bis zur Fälligkeit gehalten werden oder die innerhalb der letzten drei Monate vor Endfälligkeit verkauft werden („Held-to-maturity“) sowie um Wertpapiere, die weder zum Handelsbestand zählen noch bis zur Fälligkeit gehalten werden („Available-for-sale“).

Die als „Available-for-sale“ klassifizierten Wertpapiere werden mit Marktpreisen bewertet (sofern verfügbar). Im Eigenkapital werden die unrealisierten Erträge aus „Available-for-sale“-Wertpapieren nach Berücksichtigung der hierauf entfallenden latenten Steuern erfolgsneutral in Höhe von 2,6 Mio. € (Vorjahr: 1,9 Mio. €) ausgewiesen. Als „Held-to-maturity“ ausgewiesene Wertpapiere werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, die in etwa den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Die fortgeführten Anschaffungskosten der „Held-to-maturity“-Wertpapiere entsprechen den ursprünglichen Anschaffungskosten.

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Wertpapiere „Available-for-sale“	242.169	158.021
Wertpapiere „Held-to-maturity“	297	295
Summe	**242.466**	**158.316**

25 | LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	258.273	222.283
Summe	**258.273**	**222.283**

Die beizulegenden Zeitwerte dieser Vermögenswerte entsprechen grundsätzlich den Buchwerten. Die liquiden Mittel enthalten Zahlungseingänge aus verkauften Forderungen in Höhe von 7,7 Mio. € (Vorjahr: 10,1 Mio. €) aus dem ABS-Programm, die an Vertragspartner abzuführen sind.

26 | EIGENKAPITAL/EIGENKAPITALSPIEGEL

Als gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage sind im Konzernabschluss die entsprechenden Beträge aus dem Einzelabschluss der CLAAS KGaA mbH ausgewiesen. Das gezeichnete Kapital der CLAAS KGaA mbH setzt sich dabei aus 3 Mio. Stückaktien zusammen.

Komplementärin ohne Kapitaleinlage ist die Helmut Claas GmbH; Kommanditaktionäre der CLAAS KGaA mbH sind direkt oder indirekt ausschließlich Familienangehörige.

Am 7. Oktober 2004 wurde mit Subordinated Perpetual Securities ein nach IFRS zu qualifizierendes Eigenkapitalinstrument in Höhe von 80 Mio. € begeben. Nach Abzug der Emissionskosten beträgt der darauf bezogene Eigenkapitalwert 78,6 Mio. €. Das Eigenkapitalinstrument wird innerhalb des Eigenkapitalspiegels gesondert ausgewiesen.

Der Eigenkapitalspiegel wird als eigener Abschlussbestandteil auf Seite 62/63 gesondert dargestellt.

27 | FINANZSCHULDEN

LANG- UND KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

	30.09.2005			30.09.2004		
	Restlaufzeit		Summe	Restlaufzeit		Summe
	bis 1 Jahr T€	über 1 Jahr T€	30.09.2005 T€	bis 1 Jahr T€	über 1 Jahr T€	30.09.2004 T€
Anleihen	100.000	165.989	265.989	–	262.101	262.101
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsgesellschaften	3.801	6.256	10.057	3.801	10.057	13.858
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16.056	31.886	47.942	5.123	20.313	25.436
Gesellschafterdarlehen	17.334	21.834	39.168	15.818	19.913	35.731
Leasingverbindlichkeiten	637	876	1.513	765	1.249	2.014
Summe	**137.828**	**226.841**	**364.669**	**25.507**	**313.633**	**339.140**

Bei den Anleihen sowie den Bank- und Versicherungsdarlehen bestehen folgende Markt- und Nominalwerte:

	30.09.2005		30.09.2004	
	Nominalwert Mio. €	Marktwert Mio. €	Nominalwert Mio. €	Marktwert Mio. €
Anleihen	266,0	269,1	262,1	269,4
Bank- und Versicherungsdarlehen (mit Marktwertunterschied)	25,4	26,7	19,0	19,5
Bank- und Versicherungsdarlehen (ohne Marktwertunterschied)	32,6	32,6	20,3	20,3
Summe	**324,0**	**328,4**	**301,4**	**309,2**

Die Anleihen (Fälligkeit 2006 bzw. von 2010 bis 2014) werden mit 4,5 % p.a. bzw. 5,76 % p.a. verzinst; für die Bank- und Versicherungsdarlehen (Fälligkeiten von 2005 bis 2011) gelten Zinssätze von 1,0 % bis 8,3 % p.a.

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsgesellschaften sind 10,1 Mio. € (Vorjahr: 13,9 Mio. €) und von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 24,9 Mio. € (Vorjahr: 20,7 Mio. €) durch Grundpfandrechte und Sicherungsübereignungen gesichert.

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern handelt es sich vor allem um Verbindlichkeiten gegenüber Kommanditaktionären.

STILLE BETEILIGUNG

Die stille Beteiligung der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft mbH (CMG) wird ergebnisabhängig vergütet und ist im Haftungsfall nachrangig zu behandeln. Gemäß IFRS stellen rückzahlbare Kapitalüberlassungen Finanzschulden dar.

Die CMG erhält für ihre nachrangige Einlage eine am Erfolg des CLAAS-Konzerns orientierte Vergütung; eine entsprechende Teilnahme am Verlust besteht ebenfalls. Bei der stillen Beteiligung können 7,9 Mio. € zum 30. September 2006 gekündigt werden, für weitere 4,9 Mio. € bestehen Kündigungsmöglichkeiten zwischen 2007 und 2010.

28 | VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN SOWIE SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entsprechen grundsätzlich den Buchwerten in Höhe von 100,7 Mio. € (Vorjahr:100,4 Mio. €).

LANG- UND KURZFRISTIGE SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	30.09.2005			30.09.2004		
	Restlaufzeit		Summe	Restlaufzeit		Summe
	bis 1 Jahr T€	über 1 Jahr T€	30.09.2005 T€	bis 1 Jahr T€	über 1 Jahr T€	30.09.2004 T€
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und aus der Ausstellung eigener Wechsel	20.371	–	20.371	21.922	–	21.922
Erhaltene Anzahlungen	11.600	–	11.600	10.448	–	10.448
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen	347	–	347	2.181	–	2.181
Derivate	8.927	62.734	71.661	499	55.896	56.395
Übrige Verbindlichkeiten	66.938	1.885	68.823	101.722	2.707	104.429
Summe	**108.183**	**64.619**	**172.802**	**136.772**	**58.603**	**195.375**

29 | RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

CLAAS unterhält mehrere leistungsorientierte Versorgungspläne und zwei fondsfinanzierte Pläne in Deutschland sowie jeweils einen fondsgedeckten Plan in Großbritannien und Frankreich.

Bei den von CLAAS aufgelegten leistungsorientierten Versorgungsplänen besteht die Verpflichtung des Unternehmens darin, zugesagte Leistungen an aktive und frühere Mitarbeiter zu erfüllen. Die Pensionsrückstellung, mit der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen erfasst werden, umfasst auch die Verpflichtungen von Pensionsfonds und wird in Höhe des Vermögens der Fonds gekürzt. Etwaige Überdeckungen von Fonds werden als sonstige Vermögenswerte aktiviert und Unterdeckungen von Fonds werden als Pensionsrückstellung passiviert. Pensionsrückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an berechtigte aktive und ehemalige Mitarbeiter und Hinterbliebene gebildet. Die Verpflichtungen beziehen sich vor allem auf Ruhegelder, teils als Grund-, teils als Zusatzversorgung. Pensionszusagen bemessen sich in der Regel nach der Dauer der Zugehörigkeit und der Vergütung der Mitarbeiter.

Die Pensionsverpflichtungen werden mit versicherungsmathematischen Methoden nach einem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected Unit Credit Method“) ermittelt. Bei diesem Anwartschaftsbarwertverfahren werden nicht nur die am Stichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt. Der Bewertungsstichtag für die Verpflichtungswerte der Versorgungspläne in Deutschland ist der 30. Juni. Für den fondsgedeckten Plan in Großbritannien gilt der 6. April als Bewertungsstichtag der Versorgungsverpflichtung. Das Fondsvermögen ist auf den 30. September bewertet. Auch für die übrigen Pläne gilt als Stichtag der 30. September. Kumulierte, nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste zum Ende der vorherigen Berichtsperiode, die den höheren Betrag aus 10 % des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung vor Abzug des Planvermögens und 10 % des beizulegenden Zeitwertes eines etwaigen Planvermögens übersteigen, werden über die durchschnittliche Restlebensarbeitszeit verteilt („Korridor-Methode“).

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden ein Abzinsungsfaktor von 4,8 % (Vorjahr: 5,5 %), Gehaltssteigerungen von 3,0 % (Vorjahr: 3,0 %) und Rentensteigerungen von 1,5 % (Vorjahr: 1,5 %) zugrunde gelegt. Diese Annahmen beziehen sich auf die in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter, für die der überwiegende Teil der Pensionsverpflichtungen besteht. Für die im Ausland beschäftigten Mitarbeiter müssen abweichende landesspezifische Annahmen verwendet werden. Die erwarteten Fondserträge betragen 6,9 % (Vorjahr: 7,0 %).

Für ein Unternehmen in Deutschland bestehen in begrenztem Umfang fondsgedeckte Pläne, die in Form rückgedeckter Versicherungen geführt werden. Ihr Anteil liegt unter 5 % der Gesamtsumme fondsgedeckter Versorgungsansprüche.

Für die fondsgedeckte Verpflichtung des britischen Tochterunternehmens, CLAAS Holdings Ltd., wird bei der Anlage des Planvermögens die für die Gesellschaft verbindliche Anlagerichtlinie beachtet. Demnach soll dauerhaft ein Überschuss an Deckungsvermögen über die Verpflichtungen erhalten bleiben und eine unnötige Volatilität der Beiträge an das Planvermögen vermieden werden. Bezüglich der Anlagestrategie wird auf eine ausreichende Diversifizierung geachtet, um das Anlagerisiko auf verschiedene Märkte und Wertpapierklassen zu streuen. Das Planvermögen wird auf der Grundlage eines Treuhandvertrages von einem Treuhandverein verwaltet, der aus Mitarbeitern der CLAAS Holdings Ltd. besteht. Der Treuhandverein hat die operativen Investitionsentscheidungen an einen Fonds-Manager delegiert. Alle strategischen Anlageentscheidungen trifft der Treuhandverein unabhängig vom Arbeitgeber. Das Planvermögen ist in Aktien- und in Anleihen-Portfolien unterteilt. Bei der Investition des Planvermögens werden Vorgaben hinsichtlich der Anlageart und der geografischen Märkte beachtet. Im Geschäftsjahr und in der Vorperiode lag der Schwerpunkt der Investitionsvorgaben auf Wertpapieren in Großbritannien.

Derzeit umfasst das Aktien-Portfolio 76,0 % des Planvermögens. Das Anleihen-Portfolio beträgt 20,0 % des Planvermögens. Auf selbstgenutzte Grundstücke entfallen 3,0 %. Der Fonds verfügt daneben über liquide Mittel in geringem Umfang (1,0 %).

Der erwartete Ertrag aus dem Planvermögen wird für die Anlagenklassen getrennt ermittelt. Für das Aktien-Portfolio wird die gegenwärtige Dividendenrendite des FTSE All Share-Index zuzüglich der Inflationsrate und des langfristigen realen Dividendenwachstums angesetzt (7,6 %). Für das Anleihen-Portfolio dient der Abzinsungsfaktor als erwarteter Vermögensertrag. Dieser beträgt 4,3 % und wird durch einen Index von in Pfund Sterling notierten Unternehmensanleihen mit einem Rating von AA und einer Laufzeit von mindestens 15 Jahren dargestellt. Für die liquiden Mittel wird ein kurzfristiger Geldmarktzinssatz verwendet (4,5 %).

Die in der Bilanz erfassten Pensionsverpflichtungen (Versorgungsansprüche) entwickelten sich wie folgt:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	41.722	33.363
Abzüglich Deckung durch Fonds	-38.423	-32.309
Finanzierungsstatus	**3.299**	**1.054**
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	157.310	144.715
Noch nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeit(aufwand)/-ertrag	5.642	–
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische (Verluste)/Gewinne	-13.539	2.493
Aufgrund der Begrenzung von IAS 19 nicht erfasster Betrag	–	-2
In der Bilanz erfasste Nettoverpflichtung	**152.712**	**148.260**
davon: Als Pensionsrückstellung in der Bilanz erfasst	152.712	148.325
davon: Als sonstiger Vermögenswert in der Bilanz erfasst	–	-65

Das Fondsvermögen entwickelte sich wie folgt:

	Geschäftsjahr	
	2005 T€	2004 T€
Marktwert des Fondsvermögens am 01.10.	**32.309**	**28.879**
Tatsächlicher Vermögensertrag/(-verlust)	5.973	3.079
Arbeitgeberbeiträge	714	625
Mitarbeiterbeiträge	545	346
Tatsächliche Rentenzahlungen	-867	-913
Wechselkurseffekte	204	454
Sonstiges	-455	-161
Marktwert des Fondsvermögens am 30.09.	**38.423**	**32.309**

Die Pensionsrückstellungen leiten sich aus den nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüchen und aus einer Unterdeckung der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche ab. Zusätzlich ist im Vorjahr ein Vermögenswert aus der Überdeckung einer fondsfinanzierten Pensionsverpflichtung als sonstiger finanzieller Vermögenswert bilanziert:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Pensionsrückstellung für nicht fondsfinanzierte Versorgungsansprüche	150.075	146.020
Unterdeckung fondsfinanzierter Versorgungsansprüche	2.637	2.305
Sonstiger finanzieller Vermögenswert	–	-65
In der Bilanz erfasste Nettoverpflichtung	**152.712**	**148.260**

Der fondsfinanzierte und nicht fondsfinanzierte Pensionsaufwand gliedert sich wie folgt:

	2005 T€	2004 T€
Aufwand für die im Berichtsjahr erdienten Versorgungsansprüche	5.521	5.630
Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche	9.380	9.519
Erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand/(-ertrag)	-209	–
Erfasste versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	23	–
Erwarteter Fondsertrag	-2.182	-1.966
Mitarbeiterbeiträge durch Gehaltsumwandlung	200	–
Pensionsaufwand	**12.733**	**13.183**

Der Aufwand für die im Berichtsjahr erdienten Versorgungsansprüche sowie der Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche beziehen sich auf fondsfinanzierte und nicht fondsfinanzierte Versorgungsansprüche.

Die fondsfinanzierten und nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche entwickelten sich wie folgt:

	2005 T€	2004 T€
Versorgungsansprüche am 01.10.	**178.078**	**173.569**
Aufwand für die im Berichtsjahr erdienten Versorgungsansprüche	5.521	5.630
Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche	9.380	9.519
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	19.836	-1.353
Tatsächliche Rentenzahlungen	-8.457	-8.778
Wechselkurseffekte	193	461
Sonstiges	-5.519	-970
Versorgungsansprüche am 30.09.	**199.032**	**178.078**

30 I ERTRAGSTEUERRÜCKSTELLUNGEN UND SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Im Geschäftsjahr 2005 haben sich die Ertragsteuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

		Sonstige Rückstellungen			
	Ertragsteuer-rückstellungen T€	Mitarbeiter-bezogene Verpflichtungen T€	Verpflichtungen aus dem Absatzgeschäft T€	Übrige T€	Gesamt T€
Stand am 01.10.2004	**13.263**	**85.508**	**129.472**	**36.299**	**264.542**
Änderung Konsolidierungskreis	167	-291	-315	-38	-477
Inanspruchnahme	9.627	53.371	87.901	5.623	156.522
Auflösung	218	3.357	9.507	3.997	17.079
Zuführung	16.910	69.851	113.184	22.064	222.009
Aufzinsung	–	–	185	121	306
Währungsdifferenzen	89	52	451	21	613
Stand am 30.09.2005	**20.584**	**98.392**	**145.569**	**48.847**	**313.392**
davon langfristig	–	15.326	14.443	5.785	35.554
davon kurzfristig	20.584	83.066	131.126	43.062	277.838

Von der Auflösung werden 3,8 Mio. € in den Funktionskosten ausgewiesen.

Die Ertragsteuerrückstellungen enthalten Beträge für Steuerrisiken aus noch nicht endgültig veranlagten Geschäftsjahren.

Die mitarbeiterbezogenen Verpflichtungen umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für Altersteilzeit, ausstehenden Urlaub, Jubiläen und Jahressonderzahlungen. In den Verpflichtungen aus dem Absatzgeschäft sind überwiegend Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche, Umsatzboni und Rabatte sowie andere verkaufsfördernde Maßnahmen enthalten.

Die Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Absatzgeschäft beinhalten Rückstellungen für Garantieleistungen. Der Rückstellungsbedarf für Sonderinspektionen wird zentral nach einheitlichen Prinzipien berechnet. Dabei finden Parameter wie Bauprogramme, Stückzahlen, Material- und Montagekosten pro Maschine Berücksichtigung. Die Rückstellungen für Gewährleistungen werden anhand historischer Werte mittels eines Prozentsatzes vom Umsatz ermittelt.

31 | HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Miet- und Leasingaufwendungen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr in Höhe von 12,5 Mio. € (Vorjahr: 9,5 Mio. €) angefallen. Bezogen auf unkündbare Sublease-Verträge betragen die zum Bilanzstichtag erhaltenen Leasingraten 14,7 Mio. € und die zukünftigen Mindestleasingzahlungen 16,8 Mio. €.

Die Verpflichtungen aus Finance Lease und aus Operating Lease entstehen überwiegend aus Leasingprogrammen, bei denen CLAAS Landmaschinen von der CLAAS Leasing GmbH geleast und diese an Endkunden weiterverleast hat.

Die Verpflichtungen aus Leasing- und Mietverhältnissen werden wie folgt fällig:

MINDESTLEASINGZAHLUNGEN	Finance Lease Nominalwert T€	Operating Lease Nominalwert T€
Fällig bis 1 Jahr	689	20.881
Fällig in 1 bis 5 Jahren	959	27.221
Fällig über 5 Jahre	–	8.188
Summe	**1.648**	**56.290**
Zinsanteil	**134**	
Barwert der Verpflichtungen	**1.514**	

Für die nachfolgenden, zu Nominalwerten angesetzten Eventualverbindlichkeiten wurden keine Rückstellungen gebildet, weil der Eintritt des Risikos als wenig wahrscheinlich eingeschätzt wird:

	30.09.2005 T€	30.09.2004 T€
Wechselobligo	23.021	33.625
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	13.239	11.634
Summe	**36.260**	**45.259**

Zum 30.09.2005 betragen die sonstigen finanziellen Verpflichtungen 2,3 Mio. € (Vorjahr 5,2 Mio. €).

32 | FINANZIERUNGSZUSAGEN

Die Finanzierungszusagen zum Bilanzstichtag gliedern sich wie folgt:

	bis 1 Jahr		1 bis 5 Jahre		mehr als 5 Jahre		Gesamt	
	Stand 30.09.2005 Mio. €	Stand 30.09.2004 Mio. €	Stand 30.09.2005 Mio. €	Stand 30.09.2004 Mio. €	Stand 30.09.2005 Mio. €	Stand 30.09.2004 Mio. €	Stand 30.09.2005 Mio. €	Stand 30.09.2004 Mio. €
Anleihen	100,0	–	–	100,0	166,0	162,1	266,0	262,1
Kreditsyndizierung	–	102,3	250,0	–	–	–	250,0	102,3
Kreditlinien von Banken und Versicherungsgesellschaften	298,8	328,4	31,8	48,7	10,1	31,4	340,7	408,5
Summe	**398,8**	**430,7**	**281,8**	**148,7**	**176,1**	**193,5**	**856,7**	**772,9**

33 | KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung ist nach den Zahlungsströmen aus laufender Geschäftstätigkeit, aus Investitionstätigkeit und aus Finanzierungstätigkeit gegliedert. Auswirkungen von Änderungen des Konsolidierungskreises sind dabei eliminiert; ihr Einfluss auf den Finanzmittelbestand wird – wie der Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Zahlungsmittelbestand – gesondert gezeigt.

Im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind zugeflossene Dividenden von 1,7 Mio. € (Vorjahr: 1,1 Mio. €) enthalten; die nicht zahlungswirksamen Erfolgsbeiträge aus der Anwendung der Equity-Methode wurden eliminiert. Nicht zahlungswirksame Zugänge zum Anlagevermögen betreffen ausschließlich Zugänge aus Leasingobjekten in Höhe von 0,3 Mio. € (Vorjahr: 0,6 Mio. €), die als Finance Lease zu klassifizieren sind. Die gezahlten Zinsen betragen 27,8 Mio. € (Vorjahr: 37,3 Mio. €), die erhaltenen Zinsen belaufen sich auf 8,9 Mio. € (Vorjahr: 3,9 Mio. €); an Ertragsteuern wurden 29,7 Mio. € (Vorjahr: 5,6 Mio. €) gezahlt.

34 | MITARBEITER

MITARBEITER IM JAHRESDURCHSCHNITT	2005	2004
Gewerbliche Mitarbeiter	3.984	4.041
Angestellte	3.733	3.741
Auszubildende	405	373
Summe	**8.122**	**8.155**

Die Darstellung der Mitarbeiterzahlen wurde im laufenden Geschäftsjahr und für das Vorjahr an die interne Berichterstattung angepasst.

Der in der GuV in den Funktionskosten erfasste Personalaufwand des Geschäftsjahres betrug 433,1 Mio. € (Vorjahr: 416,8 Mio. €).

35 | DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGE ACCOUNTING

Der CLAAS-Konzern ist aufgrund seiner Geschäftstätigkeit Wechselkurs- und Zinsänderungsrisiken ausgesetzt. Zur Begrenzung der Wechselkursrisiken sowie der Zinsänderungsrisiken wird ein systematisches Devisen- und Zinsmanagement betrieben. Dabei werden alle gängigen Finanzinstrumente einschließlich derivativer Instrumente eingesetzt. Die Fremdwährungsrisiken betreffen dabei im Wesentlichen den US-Dollar, den ungarischen Forint und das britische Pfund. Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen werden zur Reduzierung bzw. Eliminierung des Wechselkursrisikos aus den Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten unter Einbeziehung des Nettings abgeschlossen. Zinsswaps und Zinsoptionen dienen der Absicherung der Zinsänderungsrisiken von Aktiv- und Passivpositionen.

Sämtliche Abschlüsse erfolgen ausschließlich auf der Basis vorhandener bzw. durch konkrete Planungen unterlegter Grundgeschäfte und werden bei Bedarf rollierend erneuert.

Das Nominalvolumen der Sicherungsgeschäfte stellt die Summe aller Kauf- und Verkaufbeträge dar, die den Geschäften zugrunde liegen. Die Höhe des Nominalvolumens erlaubt Rückschlüsse auf den Umfang des Einsatzes von Derivaten, gibt aber nicht das Risiko des Konzerns aus dem Einsatz von Derivaten wider. Das Nominalvolumen der Derivate wird unsaldiert angegeben. Darin enthalten sind durch Gegengeschäfte geschlossene Zins- und Devisenpositionen mit einem Nominalvolumen in Höhe von 434,8 Mio. € (Vorjahr 431,3 Mio. €).

CLAAS betreibt ein striktes Risikomanagement. Derivate Finanzinstrumente dürfen demnach nicht zu spekulativen Zwecken eingesetzt werden, sondern nur zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem operativen Geschäft. Es besteht eine strikte räumliche und organisatorische Funktionstrennung zwischen Geschäftsabschluss, Kontrolle und Buchung. Betragsmäßige und inhaltliche Handlungsrahmen sind in internen Richtlinien festgelegt. Im Finanzbereich wird eine laufende Bewertung der Risikopositionen mittels einer testierten Software vorgenommen.

Geschäftspartner sind ausschließlich deutsche und internationale Banken von erstklassiger Bonität. Da das Management und die Aufsichtsgremien von CLAAS großen Wert auf ein geordnetes Risikomanagement legen, ist ein umfassendes Überwachungssystem installiert, das den Anforderungen des KonTraG Rechnung trägt. In diesem Zusammenhang erfolgt eine regelmäßige Kontrolle der Effizienz der verwendeten Sicherungsinstrumente und der Zuverlässigkeit der internen Kontrollsysteme durch interne und externe Prüfungen.

Ein Teil der Derivate wurde im Rahmen des Hedge Accounting bilanziert. Durch Cashflow Hedge Accounting werden sowohl variable zukünftige Zahlungsströme aus langfristigen Verbindlichkeiten als auch zukünftige Fremdwährungsumsätze gesichert.

Beim Cashflow Hedge auf variable zukünftige Zahlungsströme aus langfristigen Verbindlichkeiten konnte die Hedge-Effektivität nachgewiesen werden. Die Marktwertänderungen dieser Derivate sind im Eigenkapital erfasst. Eine Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung ist in der Höhe vorgenommen worden, in der das Grundgeschäft im Berichtszeitraum erfolgswirksam wurde. Diese Umbuchung erfolgte in die gleiche Position der Gewinn- und Verlustrechnung, in der auch das Grundgeschäft erfasst wurde.

Die folgende Tabelle enthält sowohl Derivate, bei denen auf die Anwendung von Hedge Accounting nach IAS 39 verzichtet wurde, als auch Derivate, bei denen Hedge Accounting angewendet wurde. Die derivativen Finanzinstrumente sind mit folgenden Marktwerten, die zugleich den Buchwerten entsprechen, in der Bilanz erfasst:

	Nominalvolumen		Restlaufzeit > 1 Jahr		Marktwert Aktiva		Marktwert Passiva	
DEVISENSICHERUNG	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**
Devisentermingeschäfte	309.818	197.978	39.154	1.255	1.578	3.443	6.032	285
Devisenoptionsgeschäfte	79.586	71.098	–	–	603	571	222	33
Sonstige Devisensicherungsinstrumente	200.000	200.000	200.000	200.000	–	–	58.780	48.583
Summe	**589.404**	**469.076**	**239.154**	**201.255**	**2.181**	**4.014**	**65.034**	**48.901**

	Nominalvolumen		Restlaufzeit > 1 Jahr		Marktwert Aktiva		Marktwert Passiva	
ZINSSICHERUNG	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**	**30.09.2005 T€**	**30.09.2004 T€**
Zinsoptionen	251.129	311.129	–	251.129	519	582	1.316	907
Zinsswaps	362.000	387.452	62.000	377.226	5.981	7.343	5.311	6.587
Sonstige Zinssicherungsinstrumente	–	–	–	–	–	–	–	–
Summe	**613.129**	**698.581**	**62.000**	**628.355**	**6.500**	**7.925**	**6.627**	**7.494**
Gesamtsumme	**1.202.533**	**1.167.657**	**301.154**	**829.610**	**8.681**	**11.939**	**71.661**	**56.395**

36 I ASSET-BACKED SECURITIES

Im Rahmen von ABS-Programmen verkaufte CLAAS im Geschäftsjahr 2005 auf revolvierender Basis Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bis zu einem Maximalvolumen von 114 Mio. € (Vorjahr: 114 Mio. €). Aufgrund saisonaler Schwankungen kommt es unterjährig zu einer variablen Inanspruchnahme. Zum Geschäftsjahresende betrug das Volumen der verkauften Forderungen 34,2 Mio. € (Vorjahr: 46,2 Mio. €). Die Forderungsverkäufe sind im Rahmen des neu aufgelegten ABS-Programms in den USA nach IAS 39.18b als Abgang zu behandeln, da CLAAS vertraglich verpflichtet ist, die Cashflows aus den betroffenen Forderungen weiterzuleiten („Pass-through-arrangement").

CLAAS übernimmt im Rahmen der ABS-Transaktion die Buchhaltung, den Forderungseinzug und das Mahnwesen und erhält hierfür von der Zweckgesellschaft eine entsprechende Verwaltungsvergütung (Service Fee).

Die teilweise zurückbehaltenen Risiken führen unter IAS 39 zum verbleibenden Engagement („Continuing involvement") und damit zu einer anteiligen Ausbuchung der Forderungen. Die aus dem verbleibenden Engagement resultierenden Vermögenswerte der CLAAS-Gruppe betragen per 30. September 2005 3,9 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €).

37 I SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

SEGMENTINFORMATIONEN NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

	CLAAS Landtechnik		CLAAS Industrietechnik		CLAAS Fertigungstechnik		Eliminierungen		CLAAS-Gruppe	
	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €
Außenumsatz	1.998	1.776	29	24	148	128	–	–	2.175	1.928
Innenumsatz	6	4	102	83	3	3	-111	-90	–	–
Umsatz gesamt	**2.004**	**1.780**	**131**	**107**	**151**	**131**	**-111**	**-90**	**2.175**	**1.928**
Operating Profit (EBIT)	108	63	6	–	4	6	–	1	118	70
Ergebnis aus at Equity bewerteten Anteilen	3	-1	–	–	–	–	–	–	3	-1
Zinserträge	13	9	–	–	–	–	–	–	13	9
Abschreibungen	60	65	5	4	4	3	–	–	69	72
Zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-1	1	–	–	–	–	–	–	-1	1
Segmentvermögen	1.506	1.344	45	46	143	135	-82	-79	1.612	1.446
Geschäfts- oder Firmenwerte*	24	28	–	–	21	21	–	–	45	49
At Equity bewertete Anteile	27	25	–	–	–	–	–	–	27	25
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	65	56	4	5	2	17	–	-2	71	76
Segmentschulden	1.035	985	35	35	102	93	-45	-41	1.127	1.072

* Für das Segment Landtechnik gekürzt um kumulierte Abschreibungen in Höhe von 17,4 Mio. € (Vorjahr: 13,7 Mio. €).

SEGMENTINFORMATIONEN NACH REGIONEN

	Deutschland		Übriges Westeuropa		Zentral- und Osteuropa		Außereuropäische Länder		Eliminierungen		CLAAS-Gruppe	
	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €	2005 Mio. €	2004 Mio. €
Außenumsatz	541	447	1.075	1.082	275	192	284	207	–	–	2.175	1.928
Segmentvermögen	1.412	1.208	494	461	53	33	158	153	-505	-409	1.612	1.446
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	36	49	27	25	7	3	1	1	–	-2	71	76

Bei CLAAS ergibt sich die Segmentabgrenzung aus den Geschäftsfeldern der Unternehmensbereiche. Die Abgrenzung der Unternehmensbereiche und Regionen basiert dabei auf der internen Berichterstattung.

Die Landtechnik stellt das Kerngeschäft von CLAAS dar. In Europa ist CLAAS bei seinen Hauptprodukten, dem Mähdrescher und dem Feldhäcksler, Marktführer. Auch bei den Produktlinien Ballenpressen und Futtererntemaschinen hält CLAAS – vor allem in Westeuropa – wesentliche Marktanteile. Das Segment Landtechnik wird seit 2003 ergänzt durch das Traktorengeschäft.

Die CLAAS Industrietechnik ist innerhalb der CLAAS-Gruppe der Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik. Das Geschäft mit Dritten betrifft vor allem Komponenten für Baumaschinen und Nutzfahrzeuge.

Der Bereich Fertigungstechnik wird von der CLAAS Fertigungstechnik GmbH geführt. Sie besitzt spezifische Kompetenzen im Sondermaschinen- und Werkzeugbau sowie bei der Entwicklung und Fertigung kompletter Transferstraßen und Fertigungslinien. Seit der Übernahme der Brötje Automation erstreckt sich die Geschäftstätigkeit in diesem Segment auch auf die Luft- und Raumfahrtindustrie.

Die Innenumsätze geben die Höhe der Umsätze zwischen den Konzerngesellschaften an. Innenumsätze werden unter Bedingungen wie zwischen fremden Dritten abgerechnet.

Der von 1.928,4 Mio. € auf 2.175,3 Mio. € gestiegene Umsatz beruht sowohl auf Zuwächsen in den Ländern der Europäischen Union als auch in Osteuropa sowie außereuropäischen Ländern.

Überleitung des Operating Profit, der bei CLAAS als EBIT definiert wird, zum Jahresüberschuss des Konzerns:

	2005 T€	2004 T€
Operating Profit (EBIT)	**118.016**	**70.352**
./. Ertragsteuern	31.704	14.271
./. Zinsaufwendungen	27.964	28.133
./. Vergütung CMG	3.613	2.472
./. Vergütung Genussrechtskapital	–	3.599
Konzern-Jahresüberschuss	**54.735**	**21.877**

38 | BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Als nahe stehende Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 "Related Party Disclosures" kommen grundsätzlich in Betracht: die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses, die Mitglieder der Familien Claas, die Mitglieder der Geschäftsführung der CLAAS KGaA mbH sowie die assoziierten Unternehmen des CLAAS-Konzerns und Unternehmen, die von nahe stehenden Personen beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden.

Die wesentlichen Beziehungen der Mitglieder des Aufsichtsrates und des Gesellschafterausschusses sowie der Mitglieder der Familien Claas mit dem CLAAS-Konzern stellen sich wie folgt dar:

	Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses		Mitglieder der Familien Claas – soweit nicht Aufsichtsrat/ Gesellschafterausschuss	
ART DER GESCHÄFTE	**2005 T€**	**2004 T€**	**2005 T€**	**2004 T€**
Aufsichtsrat- und Gesellschafterausschussvergütung	348	265	–	–
Dienstleistungen	340	224	–	–
An CLAAS gewährte Kredite	22.501	21.118	16.613	14.551

Der Umfang der getätigten Lieferungen an die nahe stehenden Gesellschaften betrug 55,1 Mio. € (Vorjahr: 41,5 Mio. €). Diesen standen die von der CLAAS-Gruppe erhaltenen Lieferungen in Höhe von 16,6 Mio. € (Vorjahr: 17,4 Mio. €) gegenüber. Des Weiteren hat CLAAS Leistungen von nahe stehenden Unternehmen in Höhe von 10,9 Mio. € (Vorjahr: 8,6 Mio. €) bezogen.

Für die Mitglieder der Geschäftsführung sind Bezüge in Höhe von 3,5 Mio. € (Vorjahr: 2,9 Mio. €) angefallen. Daneben wurden Ruhestandsbezüge in Höhe von 0,4 Mio. € (Vorjahr: 0,4 Mio. €) geleistet.

39 | EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Auf der Grundlage einer vertraglich vereinbarten und für den Januar 2006 ausgeübten Kaufoption wird CLAAS weitere 29 % an der RENAULT Agriculture S.A.S. mit Sitz in Vélizy/Frankreich übernehmen. Zu einem späteren Zeitpunkt – frühestens zum 1. Januar 2010 – können die restlichen 20 % der Anteile auf CLAAS übergehen.

40 | WESENTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN HGB UND IFRS

Im Folgenden werden die wesentlichen Unterschiede in Ansatz und Bewertung zwischen HGB und IFRS dargestellt.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Für immaterielle Vermögenswerte, die nicht entgeltlich erworben wurden, darf nach deutschem Recht kein Aktivposten angesetzt werden. Nach IFRS dagegen sind selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte unter bestimmten Voraussetzungen zu aktivieren. Bei CLAAS werden Entwicklungskosten aktiviert, sofern die Herstellung der entwickelten Produkte dem CLAAS-Konzern wahrscheinlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringen wird. Nach HGB besteht für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte ein Ansatzverbot.

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden nach IFRS bei Vorliegen einer bestimmbaren Nutzungsdauer über diese abgeschrieben. Ist die Nutzungsdauer des erworbenen immateriellen Vermögenswertes nicht bestimmbar, wird anstelle der planmäßigen Abschreibung jährlich ein Wertminderungstest durchgeführt (bei Vorliegen von Anzeichen für eine nachhaltige Wertminderung bereits früher). Entsprechendes gilt für Geschäfts- oder Firmenwerte. Nach HGB dagegen sind immaterielle Vermögenswerte, einschließlich Goodwill, sowie Sachanlagen grundsätzlich planmäßig abzuschreiben.

Nach HGB-Grundsätzen werden immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen überwiegend degressiv abgeschrieben, wobei die steuerlichen Abschreibungen in der Regel auch in die Handelsbilanz übernommen werden. Die Nutzungsdauern orientieren sich dabei im Allgemeinen an den steuerlichen AfA-Tabellen. Im IFRS-Abschluss ist diejenige Abschreibungsmethode zu wählen, welche die voraussichtliche Abnutzung des Vermögenswerts am besten widerspiegelt. Üblicherweise wird daher linear abgeschrieben; steuerliche Abschreibungen entfallen völlig. Im Gegensatz zum HGB wird bei abnutzbaren Vermögenswerten eine wirtschaftliche Nutzungsdauer zugrunde gelegt, die sich von der Nutzungsdauer in den steuerlichen AfA-Tabellen unterscheiden kann.

LEASING

Leasinggegenstände sind gemäß IFRS wie auch nach HGB beim wirtschaftlichen Eigentümer zu bilanzieren. Unterschiede zwischen IFRS und HGB bestehen hinsichtlich der Kriterien zur Feststellung des wirtschaftlichen Eigentums. Nach internationalen Regeln hat derjenige den Gegenstand auszuweisen, der die damit verbundenen Chancen und Risiken trägt. Die hierfür im Einzelnen zugrunde zu legenden Kriterien weichen z.T. von denen nach HGB ab.

LATENTE STEUERN

Nach deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen werden aktivische und passivische latente Steuern nur bei zeitlichen Differenzen zwischen HGB-Ergebnis und steuerlichem Ergebnis abgegrenzt; quasi-permanente Differenzen dürfen nicht abgegrenzt werden. Die Saldierung von aktivischen und passivischen latenten Steuern ist möglich.

Nach IFRS sind für temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen der Konzernbilanz und der Steuerbilanz latente Steuern zu bilden. Ferner sind aktivische latente Steuern bei zu erwartenden Steuerminderungen aus Verlustvorträgen anzusetzen. Die aktivischen und passivischen latenten Steuern werden bei gleicher Fristigkeit, gleicher Steuerart und gleicher Steuerhoheit offen saldiert.

FORDERUNGEN/SONSTIGE VERMÖGENSWERTE/DERIVATE

In der deutschen Rechnungslegung werden Forderungen unter Berücksichtigung des Vorsichtsprinzips pauschal wertberichtigt. Nach IFRS werden Forderungen zum Nennwert bilanziert. In die Bewertung der Forderungen dürfen keine dem Vorsichtsprinzip Rechnung tragende Komponenten einfließen. Bei CLAAS wird nach IFRS die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen durch einen Pensionsfonds als sonstiger Vermögenswert aktiviert. Den erkennbaren Risiken wird durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen. Nach HGB sind mit Ausnahme gezahlter Prämien keine Derivate zu aktivieren. Die Derivate werden nach IFRS mit ihren beizulegenden Zeitwerten aktiviert. Nach HGB werden Derivate mit negativen Marktwerten passiviert, es sei denn, es besteht eine Sicherungsbeziehung mit einem entsprechenden Grundgeschäft. Nach IFRS werden die Derivate mit negativem Marktwert in voller Höhe passiviert.

BETEILIGUNGEN UND WERTPAPIERE

Wertpapiere werden nach deutschen Bilanzierungsvorschriften zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag erfasst. Minderungen des beizulegenden Werts sind erfolgswirksam zu erfassen.

Gemäß IFRS werden Wertpapiere in folgende drei Kategorien eingeteilt: Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden („Held-to-maturity securities"), sind generell mit den fortgeführten Anschaffungskosten zu bewerten; weiterveräußerbare Wertpapiere („Available-for-sale securities") und Wertpapiere, deren kurzfristiger Verkauf beabsichtigt ist („Trading securities"), werden zum aktuellen Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Die hieraus resultierenden unrealisierten Erträge und Aufwendungen sind im Falle von weiterveräußerbaren Wertpapieren erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern im Eigenkapital und im Falle von zum kurzfristigen Verkauf gehaltenen Wertpapieren erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisen.

VORRÄTE

Während nach deutschem Recht die Bewertung der Vorräte zwischen Einzel- und Vollkosten (nach steuerlichen Vorschriften) erlaubt ist, werden Vorräte nach IFRS zu sogenannten produktionsbezogenen Vollkosten bewertet, d.h. sämtliche zurechenbaren Gemeinkosten werden aktiviert.

Für langfristige Fertigungsaufträge wird gemäß IFRS bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen die Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) verwendet. Unfertige Erzeugnisse werden dabei in Abhängigkeit ihres Fertigstellungsgrads als Forderungen aus PoC ausgewiesen.

LIQUIDE MITTEL

Im Gegensatz zum HGB umfassen die liquiden Mittel nach IFRS auch Wertpapiere, deren Restlaufzeit zum Erwerbszeitpunkt bis zu 90 Tage beträgt.

EIGENKAPITAL

Die Zuordnung zum Eigenkapital oder Fremdkapital hängt nach HGB maßgeblich von einer ergebnisabhängigen Vergütung, der Teilnahme am Verlust und einer nachrangigen Bedienung im Konkursfall ab. Nach diesen Kriterien ist die stille Beteiligung von CLAAS gemäß HGB als Eigenkapital und das Finanzinstrument Subordinated Perpetual Securities als Fremdkapital zu klassifizieren.

Nach IFRS ist die Rückzahlbarkeit bei Kapitalüberlassungen entscheidend für den Ausweis innerhalb oder außerhalb des Eigenkapitals, so dass es sich bei der stillen Beteiligung nach IFRS um Finanzschulden handelt. Subordinated Perpetual Securities hingegen stellen aufgrund ihrer unendlichen Laufzeit Eigenkapital dar.

PENSIONSRÜCKSTELLUNGEN

Nach HGB werden Pensionsrückstellungen in der Regel nach dem Teilwertverfahren ermittelt. Fluktuationswahrscheinlichkeiten werden pauschal berücksichtigt. Gehalts- und Rentensteigerungen dürfen nicht berücksichtigt werden. Der Abzinsungsfaktor kann sich an den steuerlichen Vorschriften orientieren.

Nach IFRS werden Pensionsrückstellungen gemäß einer Anwartschaftsbarwertmethode (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Offizielle Fluktuationswahrscheinlichkeiten sowie Gehalts- und Rentensteigerungen werden berücksichtigt. Der Abzinsungsfaktor entspricht dem fristenadäquaten Kapitalmarktzinssatz für erstrangige, festverzinsliche Unternehmensanleihen.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Für Rückstellungen sieht das HGB Wahlrechte vor und ermöglicht die Passivierung von Aufwandsrückstellungen, die auf einer Innenverpflichtung basieren.

Nach IFRS bestehen restriktivere Voraussetzungen für die Bildung von Rückstellungen. Passivierungswahlrechte existieren nicht, und für den Ansatz wird eine vergleichsweise hohe Eintrittswahrscheinlichkeit vorausgesetzt. Aufwandsrückstellungen sind generell nicht erlaubt.

CLAAS KOMMANDITGESELLSCHAFT AUF AKTIEN MBH, HARSEWINKEL

Holding, Verkauf, Kundendienst, Ersatzteilwesen

STRUKTUR DER CLAAS KGaA mbH

PERSÖNLICH HAFTENDE GESELLSCHAFTERIN
Helmut Claas GmbH

GESELLSCHAFTER
Helmut Claas
Günther Claas
Reinhold Claas

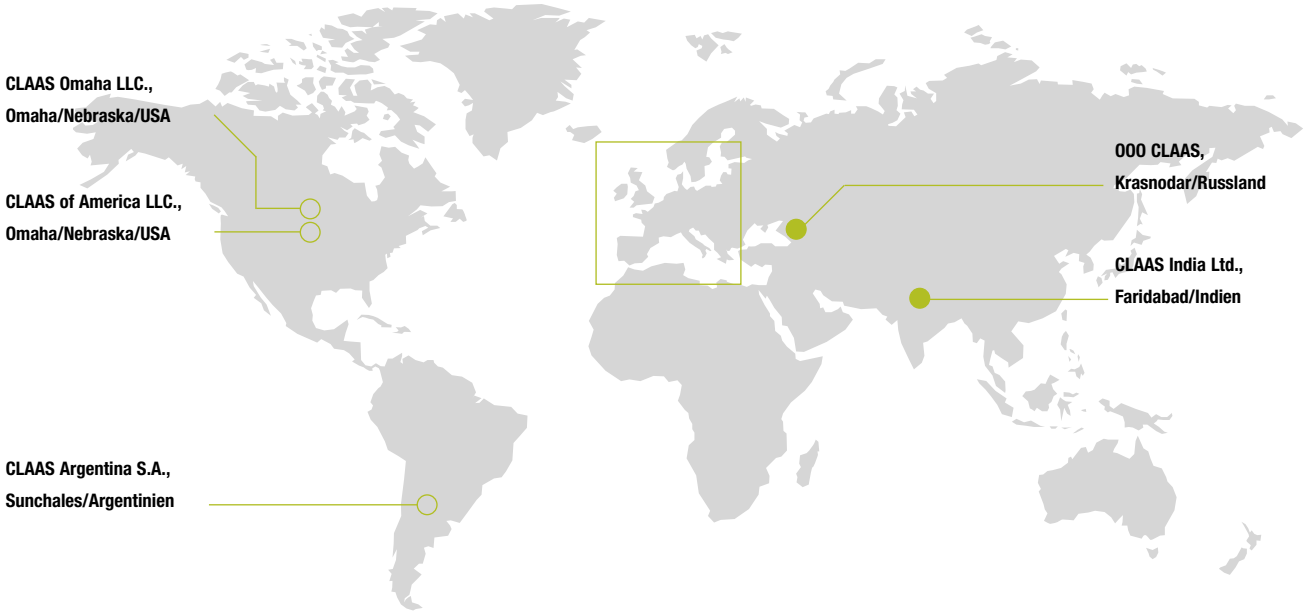
KOMMANDITAKTIONÄRE
Familie Helmut Claas
Familie Günther Claas
Familie Reinhold Claas

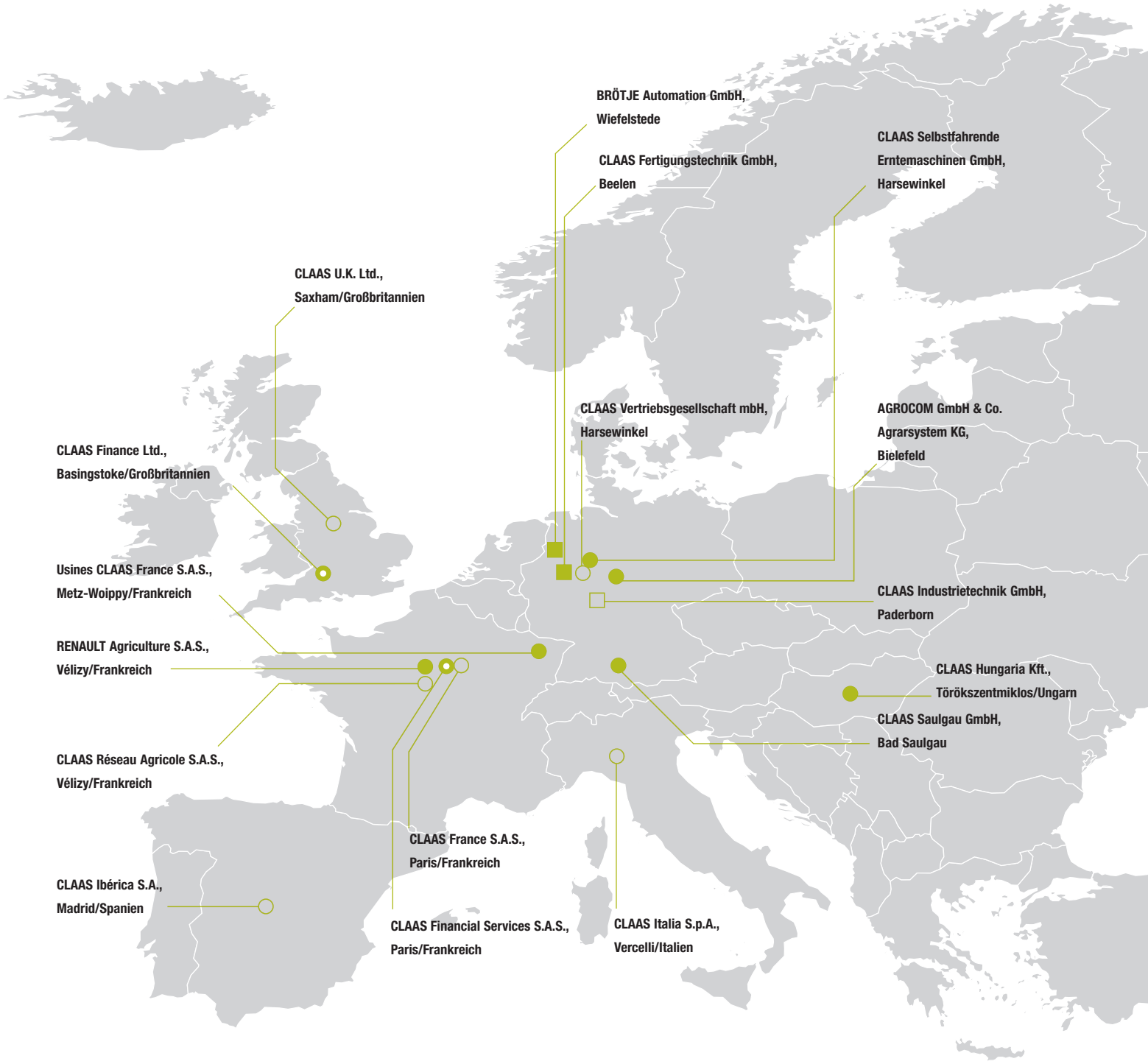
ORGANE DER CLAAS KGaA mbH

GESELLSCHAFTERAUSSCHUSS
Helmut Claas, Harsewinkel
Vorsitzender
Cathrina Claas, Zürich
Stellv. Vorsitzende

AUFSICHTSRAT
Helmut Claas, Harsewinkel,
Vorsitzender
Guntram Schneider, Münster*
Stellv. Vorsitzender
Cathrina Claas, Zürich
Oliver Claas, Wedel/Holstein
Reinhold Claas, Harsewinkel (ab 01/05)
Volker Claas, Harsewinkel (bis 01/05)
Günther Groß, Harsewinkel*
Claus Helbig, München
Michael Köhler, Paderborn* (ab 02/05)
Günter Laumann, Harsewinkel* (bis 02/05)
Jens Möller, Rheda-Wiedenbrück* (bis 02/05)
Gerd Peskes, Düsseldorf
Konrad Siegers, Harsewinkel* (ab 02/05)
Heiner Strotjohann, Harsewinkel* (ab 02/05)
Siegfried Vieth, Hövelhof* (bis 02/05)
Carmelo Zanghi, Paderborn*
** Arbeitnehmervertreter*

GESCHÄFTSFÜHRUNG
Rüdiger A. Günther (Sprecher)
Nikolaus Feil (bis 09/05)
Theo Freye (ab 10/05)
Hermann Garbers
Lothar Kriszun
Guy Povie
Thomas Klatt
Hans-Bernd Veltmaat (ab 01/05)





LANDTECHNIK **FERTIGUNGSTECHNIK** **INDUSTRIETECHNIK** Stand 30.09.2005

- Produktgesellschaften
- Vertriebsgesellschaften
- Finanzierungsgesellschaften

		2005	2004	2003*	2002*	2001*	2000*	1999*
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG								
Umsatz	Mio. €	2.175,3	1.928,4	1.496,3	1.265,5	1.147,9	1.072,5	1.038,5
Auslandsanteil am Umsatz	%	75,1	76,8	69,2	64,9	68,9	66,6	65,5
Ergebnis vor Ertragsteuern	Mio. €	86,4	36,1	22,6	55,8	36,1	26,2	22,4
Jahresüberschuss	Mio. €	54,7	**21,9**	**17,9**	**32,5**	**14,3**	**11,7**	**5,8**
BILANZ								
Langfristige Vermögenswerte	Mio. €	473,9	**472,2**	**438,1**	**306,8**	**247,5**	**221,0**	**170,4**
Immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	123,1	119,8	55,8	20,0	6,8	3,5	6,0
Sachanlagen	Mio. €	243,9	249,1	252,3	192,8	155,5	138,7	99,3
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	Mio. €	106,9	103,3	130,0	94,0	85,2	78,8	65,1
Kurzfristige Vermögenswerte	Mio. €	1.137,8	**973,7**	**974,7**	**712,8**	**683,9**	**638,6**	**585,7**
Vorräte	Mio. €	295,0	280,6	337,6	207,1	168,5	181,2	212,6
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Mio. €	342,1	312,5	292,3	205,0	181,3	172,6	136,3
Liquidität	Mio. €	500,7	380,6	344,8	300,7	334,1	284,8	236,8
Eigenkapital	Mio. €	484,9	**374,4**	**292,5**	**292,2**	**268,8**	**263,5**	**261,6**
Eigenkapitalähnliche Mittel**	Mio. €			**106,3**	**58,3**	**56,3**	**55,5**	
Schulden	Mio. €	1.126,8	**1.071,5**	**1.014,0**	**669,1**	**606,3**	**540,6**	**494,5**
Langfristige Schulden	Mio. €	499,2	569,6	502,5	309,7	301,9	299,9	282,8
Kurzfristige Schulden	Mio. €	627,6	501,9	511,5	359,4	304,4	240,7	211,7
Bilanzsumme	Mio. €	1.611,7	**1.445,9**	**1.412,8**	**1.019,6**	**931,4**	**859,6**	**756,1**
KENNZAHLEN								
Umsatzrentabilität	%	4,0	1,9	1,5	4,4	3,2	2,4	2,2
EBIT	Mio. €	118,0	70,4	53,2	84,0	66,7	54,0	48,7
EBITDA	Mio. €	186,7	142,4	90,9	111,9	111,5	82,5	79,9
Eigenkapitalrentabilität	%	11,3	5,8	6,1	11,1	5,3	4,4	2,2
Gesamtkapitalrentabilität	%	7,3	4,9	3,8	8,2	7,2	6,3	6,4
Cashflow nach DVFA/SG***	Mio. €	130,7	94,2	51,2	67,4	67,7	39,6	53,1
Eigenkapitalquote	%	30,1	25,9	20,7	28,7	28,9	30,7	34,6
Liquidität 1.Grades	%	79,8	75,8	67,4	83,7	109,7	118,3	111,9
Deckung des langfristigen Vermögens	%	207,7	199,9	205,7	215,2	253,3	280,0	319,5
Working Capital	Mio. €	443,9	368,1	415,9	303,5	251,8	274,0	286,6
MITARBEITER								
Mitarbeiter am Bilanzstichtag (einschließlich Auszubildende)****		8.134	8.127	8.391	6.114	5.488	5.558	5.853
Personalaufwand	Mio. €	433,1	416,8	352,3	291,7	277,3	269,7	269,1

* Angaben 1999 basieren auf HGB, Angaben 2000 bis einschließlich 2003 basieren auf US-GAAP

** Nach US-GAAP zählen die Genussrechte, die stille Beteiligung und die Anteile anderer Gesellschafter im Gegensatz zum HGB nicht zum Eigenkapital im engeren Sinne.

*** Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung e.V./Schmalenbach-Gesellschaft

**** Die Darstellung der Mitarbeiterzahlen wurde im laufenden Geschäftsjahr und für das Vorjahr an die interne Berichtserstattung angepasst.

Umsatzrentabilität (%)	=	$\frac{\text{Ergebnis vor Ertragsteuern}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100$
EBIT	=	Jahresüberschuss + Ertragsteuern + Zinsaufwand + aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG) + Vergütung Genussrechtskapital
EBITDA	=	EBIT +/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf langfristige Vermögenswerte
Eigenkapitalrentabilität (%)	=	$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$
Gesamtkapitalrentabilität (%)	=	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100$
Cashflow nach DVFA/SG	=	Jahresüberschuss + Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte +/- Veränderung der Pensionsrückstellungen und anderer langfristiger Rückstellungen +/- sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge
Eigenkapitalquote (%)	=	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100$
Liquidität	=	Schecks, Kassenbestand, Bankguthaben + Wertpapiere im Kurzfristvermögen
Liquidität 1. Grades (%)	=	$\frac{\text{Liquidität}}{\text{Kurzfristige Schulden}} \times 100$
Liquidität 2. Grades (%)	=	$\frac{\text{Liquidität + Forderungen aus Lieferungen und Leistungen + Ertragsteuerforderungen + sonstige Forderungen und kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - kurzfristige aktive Derivate - RAP + langfristige Forderungen gegenüber Beteiligungen + langfristige sonstige Vermögenswerte}}{\text{Kurzfristige Schulden}} \times 100$
Deckung des langfristigen Vermögens (%)	=	$\frac{\text{Eigenkapital + langfristige Schulden}}{\text{Langfristige Vermögenswerte}} \times 100$
Erweiterte Deckung des langfristigen Vermögens (%)	=	$\frac{\text{Eigenkapital + langfristige Schulden}}{\text{Langfristige Vermögenswerte + 0,5 x Vorräte}} \times 100$
Working Capital	=	Vorräte - erhaltene Anzahlungen +/- Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen +/- Forderungen/Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen +/- Besitzwechsel/Wechselverbindlichkeiten
Vorrätebindung (%)	=	$\frac{\text{Vorräte}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100$
Forderungsbindung (%)	=	$\frac{\text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100$
Kundenziel (Tage)	=	$\frac{\text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 365$

Kennzahlenberechnungen für die Geschäftsjahre 2004 und 2005 basieren auf IFRS. Den entsprechenden Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2000 bis 2003 liegen US-GAAP bzw. des Geschäftsjahrs 1999 liegt HGB zugrunde.

KONTAKT

CLAAS KGaA mbH
Postfach 1163
Münsterstraße 33
D-33426 Harsewinkel
www.claas.com

Weitere Exemplare des Berichts sowie zusätzliches Informationsmaterial über CLAAS senden wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu.

INVESTOR RELATIONS

Telefon: (05247) 12-1743
Telefax: (05247) 12-1751
E-Mail: pr@claas.com

Dieser Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter www.claas.com zum Download bereit.

KONZEPT & GESTALTUNG

Kirchhoff Consult AG
Hamburg