

**CLAAS**

GESCHÄFTSBERICHT 2002

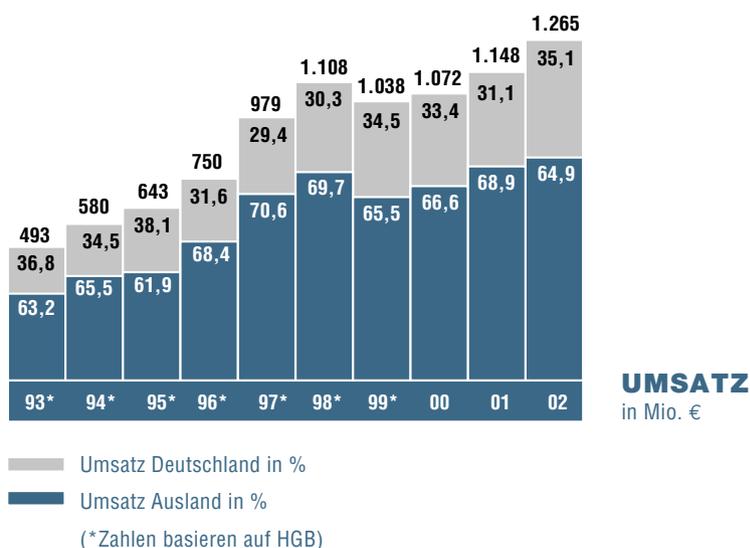
**BESTÄNDIG  
IM WACHSTUM**



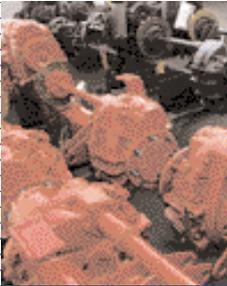
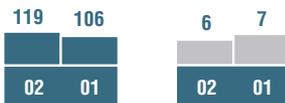
## KONZERN-KENNZAHLEN NACH US-GAAP

		2002	2001	Veränd. %
<b>GuV/ERGEBNIS</b>				
Umsatz	Mio. €	1.265,5	1.147,9	10,2
EBIT	Mio. €	84,0	66,7	25,9
EBITDA	Mio. €	111,9	111,5	0,4
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	Mio. €	32,5	14,3	127,3
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	55,8	36,1	54,6
Cashflow	Mio. €	66,9	67,7	(1,2)
F&E-Aufwendungen	Mio. €	63,0	51,9	21,4
<b>BILANZ</b>				
Eigenkapital	Mio. €	292,2	268,8	8,7
Sachinvestitionen	Mio. €	54,3	58,1	(6,5)
Bilanzsumme	Mio. €	1.011,3	931,4	8,6
<b>MITARBEITER</b>				
Mitarbeiter am Bilanzstichtag*		6.114	5.488	11,4
Personalaufwand	Mio. €	291,7	277,3	5,2

\* einschließlich Auszubildende



# SEGMENTE IM CLAAS-KONZERN



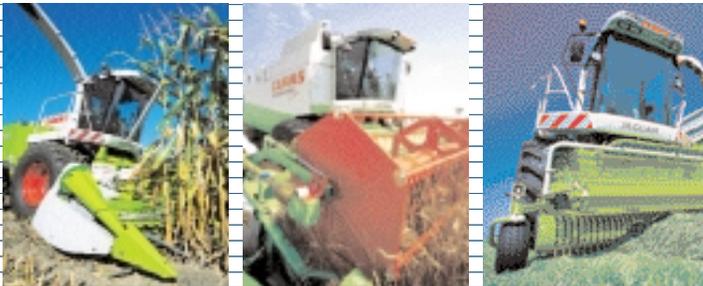
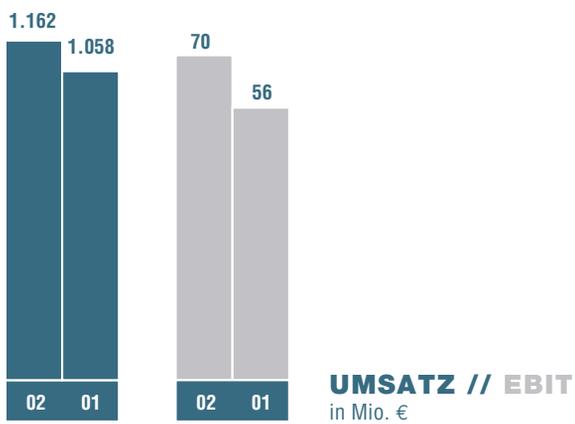
## INDUSTRIETECHNIK

- Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik
- Produkte: Modernste Achsen und Getriebe für die Baumaschinen- und Nutzfahrzeugbranche



## FERTIGUNGSTECHNIK

- Spezifische Kompetenz im Sondermaschinen- und Werkzeugbau
- Entwicklung kompletter Fertigungslinien und Transferstraßen für die Automobil- und Luftfahrtindustrie



## LANDTECHNIK

- **Mit 91 % Umsatzanteil CLAAS-Kerngeschäft**
- **In Europa unangefochtener Marktführer bei Mähdreschern**
- **Weltmarktführer bei selbstfahrenden Feldhäckslern**
- **Spitzenmarktanteil bei Ballenpressen und Futtererntemaschinen**

Die Menschheit wächst von Stunde zu Stunde. Heute leben mehr als 6 Milliarden Menschen auf der Welt; in nur 20 Jahren werden es 8 Milliarden Menschen sein. Ihre Ernährung ist eine globale, bislang ungelöste Herausforderung.

Die professionelle Kultivierung des Bodens hat lange vor Beginn unserer Zeitrechnung begonnen. Der Glaube an seine beliebige Vermehrbarkeit ist freilich längst verflogen. Die landwirtschaftliche Nutzfläche ist begrenzt und hat sich zu einem Engpassfaktor entwickelt.

Vor allem in den weniger entwickelten Regionen der Erde finden größere demografische Veränderungen statt. Landflucht und der Wunsch nach einer verbesserten Lebensqualität lassen in vielen Entwicklungsländern Ballungsräume anwachsen; ländliche Regionen und landwirtschaftliche Flächen veröden. In diesem Szenario ist die Landwirtschaft der lebenswichtigste Wirtschaftszweig der Welt.

## »BESTÄNDIG IM WACHSTUM«

Zur Deckung des Nahrungsmittelbedarfs und zur nachhaltigen ökologischen und ökonomischen Bewirtschaftung der Flächen benötigt die Weltwirtschaft hoch entwickelte Landmaschinen und qualifiziertes Know-how. CLAAS als Markt- und Technologieführer bei Agrarmaschinen gilt als Vorreiter in diesem zukunftsorientierten Prozess. Wir versorgen die internationale Landwirtschaft mit Maschinen, Systemen und begleitendem Service, deren Qualität und technische Leistungsfähigkeit Maßstäbe setzen. Nicht nur dem einzelnen Produkt gilt unser Augenmerk. Wir betrachten unsere Maschinen und Ideen als wesentliche Elemente in der Prozesskette »Nahrungsherstellung«.

Unseren unternehmerischen Auftrag leiten wir von der gesellschaftlichen Verantwortung ab, Menschen auch in Zukunft ausreichend zu ernähren. Unsere Kraft liegt in der Beständigkeit. Beständig im Wandel. Beständig im Wachstum.

2	Bericht des Aufsichtsrats
4	Vorwort
8	Management
10	CLAAS am Kapitalmarkt
	<b>»BESTÄNDIG IM WACHSTUM«</b>
16	Markt & Positionierung
24	Strategie & Wertmanagement
	<b>»CORPORATE RESPONSIBILITY«</b>
36	Mitarbeiter
40	Umwelt
42	Kunden, Partner und Investoren
44	Historie
48	Lagebericht und Konzernabschluss nach US-GAAP (ausführliches Inhaltsverzeichnis Seite 47)
102	Die CLAAS-Gruppe
104	Mehrjahresübersicht
105	Produktübersicht

### SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

der Aufsichtsrat der CLAAS KGaA mbH hat im Geschäftsjahr 2002 auf seinen turnusmäßigen Sitzungen die geschäftliche Lage des Unternehmens beobachtet und analysiert. Als Vorlagen dienten Berichte der Geschäftsführung über die strategische Ausrichtung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und 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 Entgegennahme der Berichte der Wirtschaftsprüfer und die Prüfung des Jahresabschlusses der CLAAS KGaA mbH und der CLAAS-Gruppe sowie die Planungen für das Jahr 2003 einschließlich folgender Punkte:

- Produktentwicklungsplanung der CLAAS-Gruppe
- Erneuerung der Werkstruktur für den Produktionsbetrieb Harsewinkel
- Umstellung auf SAP R/3
- Umsetzung der After Sales-Strategie
- vollständiger Erwerb von Escorts CLAAS Ltd. (heute: CLAAS India Ltd.)
- Beendigung der Joint Venture-Kooperationen mit Caterpillar und vollständige Übernahme der CATERPILLAR CLAAS AMERICA LLC. (heute: CLAAS Omaha LLC.)
- Umstrukturierung der US-Beteiligungen inklusive Gründung einer US-Zwischenholding
- Gründung einer französischen Zwischenholding

Der turnusmäßig von der ordentlichen Hauptversammlung im Januar 2001 für eine weitere gesetzliche Amtsperiode gewählte Aufsichtsrat setzt sich unverändert wie im Vorjahr zusammen.

Der Jahresabschluss der CLAAS KGaA mbH und der Konzernabschluss der CLAAS-Gruppe zum 30. September 2002 sowie die Lageberichte der CLAAS KGaA mbH und des Konzerns sind von der durch die Hauptversammlung am 28. Januar 2002 gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche GmbH/Düsseldorf geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk vom 27. November 2002 bzw. 28. November 2002 versehen worden.

Der Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer umfasste auch das vom Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) geforderte Risikomanagementsystem. Die Prüfung ergab, dass das Risikofrüherkennungssystem der Gesellschaft den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

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 13. Januar 2003 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 empfiehlt daher den Gesellschaftern, den Jahresabschluss so festzustellen und schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag der Geschäftsführung der persönlich haftenden Gesellschafterin an.

Der Aufsichtsrat begrüßt die an »Corporate Responsibility« und begleitendes »Corporate Governance« ausgerichtete Unternehmensführung, die wirtschaftliches Handeln mit Umwelt- und Sozialverantwortung in Einklang bringt.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr. Trotz der allgemeinen Konjunkturabschwächung ist es gelungen, in enger Zusammenarbeit von Aufsichtsrat, Gesellschafterausschuss, Geschäftsführung und Mitarbeitern, ein gutes Ergebnis zu erwirtschaften, das nochmals über dem Vorjahresniveau liegt.

Harsewinkel, 13. Januar 2003

Der Aufsichtsrat



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





**SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,**

unsere Strategie heißt seit Jahren »profitables Wachstum«. Allein in den letzten 10 Jahren ist CLAAS jährlich um durchschnittlich rund 8 % gewachsen und dies weitgehend aus eigener Kraft. Wir haben unsere Ergebnisse kontinuierlich verbessert und auch in weniger guten Jahren profitabel gearbeitet. Die Ertragslage hat sich im Berichtsjahr überproportional verbessert, der Anstieg des Ergebnisses lag deutlich über dem des Umsatzwachstums. Claas agiert in stark zyklischen Märkten. Unsere Kraft liegt in der Beständigkeit. Der Geschäftsbericht des Vorjahres stand unter dem Motto »Beständig im Wandel«. Der Geschäftsbericht 2002 trägt den Titel »Beständig im Wachstum«. Diese Leitsätze beschreiben die Vergangenheit und sind zugleich unsere Botschaften für die Zukunft.

Auch im Berichtsjahr sind wir auf globalem Wachstumskurs geblieben und haben unsere Marktchancen durch den Ausbau unserer Kerngeschäfte und die Erschließung neuer Wachstumsfelder genutzt. Umsatz und Ergebnis sind gestiegen und decken sich mit unseren Planzielen. Den Rekordumsatz des Vorjahres haben wir um 10 % auf 1,265 Mrd. € erhöht und das Ergebnis vor Steuern um fast 55 % auf 55,8 Mio. € verbessert. Dies ist umso bemerkenswerter angesichts hoher Vorleistungen während des Berichtsjahrs in Forschung und Entwicklung, Informationstechnologie sowie in unseren Produktionsstätten.

Das Wachstum spiegelt einerseits eine weltweit wieder zunehmende Investitionsneigung in der Landwirtschaft wider. Andererseits profitieren wir von dem anhaltenden Trend der Landwirtschaft zu Großmaschinen. Mit unserem Kernprodukt Mähdrescher haben wir wieder auf wesentlichen Märkten gute Zuwächse erzielt. In Deutschland ist unser ohnehin schon hoher Marktanteil auf über 47 % gestiegen, in Westeuropa auf 37 %. Damit rangieren wir in Europa auf Platz eins, im Weltmarkt liegen wir auf Rang drei. Bei selbstfahrenden Feldhäckslern weist uns ein Marktanteil von rund 50 % als Weltmarktführer aus.

Die Perspektiven für unsere Produkte sind gut. Die Märkte in Westeuropa, Zentral- und Osteuropa, Nord- und Südamerika sowie Asien bergen nach wie vor große Chancen. Auf unserem Hausmarkt Westeuropa sind unsere Marktanteile noch leicht ausbaufähig. Ein großes Potenzial sehen wir in den Ländern Zentral- und Osteuropas sowie in der GUS. Diese Region wird für die Landtechnik mittelfristig in eine Größenordnung wie Westeuropa oder Nordamerika wachsen. In den USA stehen wir mit unseren hoch leistungsfähigen Mähreschern erst am Anfang. Unsere Präsenz auf dem Subkontinent Indien ist ein wichtiges Standbein in den Ländern Asiens. Südamerika bietet mittel- und langfristige Chancen, die wir nutzen werden.

Als unabhängiges Familienunternehmen behaupten wir unsere Position im Wettbewerb gegen andere globale Konzerne und werden diese ausbauen. Dieser Herausforderung haben wir uns immer gestellt und werden es auch künftig tun. In einer Zeit, in der die meisten Unternehmen sich eher zurückhalten, haben wir eine in der Geschichte des Unternehmens einmalige Großinvestition gestartet. Die Produktionsstätte Harsewinkel wird zu einer der modernsten Mährescherfabriken weltweit und das Leitwerk für unser globales Produktionsnetzwerk. Auch unser Werk für Futtererntemaschinen in Bad Saulgau haben wir neugestaltet und weiter optimiert. In den USA führen wir nach der Übernahme der 50 % Geschäftsanteile von CATERPILLAR CLAAS AMERICA den Vertrieb und die Fertigungsmöglichkeiten unserer LEXION-Mährescher in eigener Regie. Auch unsere Fabrik für Reismährescher in Indien haben wir nunmehr vollständig übernommen. In Osteuropa suchen wir weitere Produktionsstandorte, um lokale Wertschöpfung in unser Produktionsnetzwerk einzubinden. Unsere betrieblichen Abläufe gestalten wir noch rationeller und effizienter. Die Umstellung unseres Informationssystems auf SAP R/3, die uns organisatorisch und finanziell erhebliche Belastungen abgefordert hat, ist an den Standorten Harsewinkel und Hamm 2002 erfolgreich beendet worden und wird 2003 in der gesamten CLAAS-Gruppe abgeschlossen sein.

Wir investieren aber nicht nur in »Stahl und Eisen«, sondern auch in »Menschen und Wissen«. Die Informationstechnologie ist der Schlüssel zu einer nachhaltigen und wirtschaftlichen Arbeitsweise in der Landwirtschaft. Sie erfordert in hohem Maße modernes Know-how und technisch-ökonomische Kompetenz. Im Berichtsjahr haben wir Rekordsummen für Forschung und Entwicklung, für neue Produkte und für die weitere Qualifizierung unserer Mitarbeiter ausgegeben. Das Budget für Forschung und Entwicklung ist in den letzten zwei Jahren um nahezu 40 % erhöht worden. Unsere Aufwendungen für die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liegen weit über dem Durchschnitt der Branche. Die CLAAS Academy als Plattform für Wissenstransfer stellt langfristig höchste Beratungs- und Servicequalität für CLAAS-Produkte sicher.

Wir schöpfen die Kraft aus unserer Beständigkeit. Sie ist prägender Teil unserer Unternehmenskultur. Wir verkörpern im internationalen Wirtschaftssystem die Solidität der Old Economy, die sich beständiger als die Welt der »Start Ups« erweist. Mit der Familie Claas hat unser Unternehmen private Kapitalgeber, die sich mit dem Unternehmen und seinen Menschen persönlich identifizieren und unseren Prozess der Öffnung gegenüber der internationalen Finanzwelt positiv begleiten. Wir setzen wertorientierte Steuerungssysteme ein und haben ein Finanzreporting, das den Ansprüchen der internationalen Finanzanalysten standhält. Gegen Ende des Jahres 2002 haben wir in den USA erfolgreich eine »Private Placement«-Transaktion durchgeführt. Neben einem eigenen Vertriebsnetz und Produktionsmöglichkeiten haben wir damit auch ein finanzielles Standbein in den USA geschaffen und unsere internationale Finanzierungsbasis verbreitert.

Durch die Akquisition von Brötje Automation hat sich die CLAAS Fertigungstechnik zum Jahresende 2002 wesentlich verstärkt. Brötje Automation ist Marktführer für Verbindungs- und Montagetechnik in der Luftfahrtindustrie. Mit der Übernahme wird sich die Erfolgsgeschichte unserer auf komplexe Fertigungsanlagen spezialisierten Tochtergesellschaft fortsetzen.

CLAAS wird auch im neuen Geschäftsjahr überdurchschnittlich wachsen und die Ertragskraft nachhaltig stärken. Kontinuierliche Wertsteigerungen entlang der gesamten Prozesskette sind Teil unserer Unternehmensphilosophie. »Corporate Responsibility« und begleitende »Corporate Governance« sind Kernelemente unserer Unternehmensführung. Sie beinhaltet die fortwährende Suche nach Wegen, um gute finanzielle Performance mit Umwelt- und Sozialverantwortung in Einklang zu bringen. Sie ist Grundlage, um menschliche Bedürfnisse in gleichem Maß wie die Schonung der Umwelt zu respektieren. Wir widmen diesem Thema im vorliegenden Geschäftsbericht ein eigenes Kapitel.

Wir danken unseren Mitarbeitern für ihr Engagement, ihre Kompetenz und ihre Bereitschaft, den von uns geforderten Wandel mitzutragen und mitzugestalten. Unser Dank gilt ferner den Kunden, Händlern und Importeuren, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartnern, deren Vertrauen Basis unserer Arbeit ist. Besonders danken wir den Gesellschaftern und ihren Gremien, die uns im Dialog konstruktiv begleitet haben. Die Unabhängigkeit ihrer Gesellschaft zu wahren, ist unsere vorrangige Aufgabe.



RÜDIGER A. GÜNTHER



*Nikolaus Feil*  
NIKOLAUS FEIL

*Hermann Garbers*  
DR.-ING. HERMANN GARBERS

*Werner Schneider*  
WERNER SCHNEIDER

*Lothar Kriszun*  
LOTHAR KRISZUN

*Rüdiger A. Günther*  
RÜDIGER A. GÜNTHER

**RÜDIGER A. GÜNTHER // SPRECHER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG  
FINANZEN UND RECHNUNGSWESEN/MERGERS & ACQUISITIONS**

»Unsere Wettbewerbsfähigkeit und führende Position werden wir nur bewahren, wenn wir beständig profitabel wachsen. Die Nähe zum Gesellschafter unseres internationalen, gleichwohl familiär geprägten Unternehmens sichert uns Unabhängigkeit und schnelle Entscheidungen im globalen Wettbewerbsprozess.«

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

**DR.-ING. HERMANN GARBERS // FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG/IT**

»Die führende Technik der CLAAS-Produkte bietet unseren Kunden nachweisliche Leistungs- und Kostenvorteile. Dabei nutzen wir die neuesten Instrumente der Informationstechnologie, um Maschinen und Systeme weiter zu vernetzen und eröffnen so neue Möglichkeiten der Prozessoptimierung.«

Geb. 1951, Tätigkeiten in Forschung und Lehre der TU Braunschweig (Institut für Landmaschinen), Entwicklungsleiter für Mährescher, selbstfahrende Feldhäcksler und Traktoren, seit 1999 Geschäftsführer F&E bei CLAAS.

**NIKOLAUS FEIL // PRODUKTION**

»Wirtschaftlichkeit, Schnelligkeit und Flexibilität bei der Herstellung von hoch komplexen Produkten sind die entscheidenden Faktoren, um zukünftig im globalen Wettbewerb bestehen zu können. CLAAS ist mit der neuen Struktur seiner Produktionsprozesse bestens darauf vorbereitet.«

Geb. 1944, Dipl. Ingenieur, Werkleiter des Zentralwerks eines Automobilkonzerns, Aufbau eines Automobilwerks in Südamerika, seit 2000 als Geschäftsführer für die Produktion aller CLAAS-Werke zuständig.

**LOTHAR KRISZUN // VERTRIEB/MARKETING**

»Auf allen Feldern der Welt ist CLAAS zu Hause. Attraktive Produkte und Dienstleistungen werden durch eine kompetente Distribution zu Kernerfolgskriterien in den Betrieben unserer Kunden. Individuelle Beratung, umfassende Information, maßgeschneiderte Finanzierungen sowie ein lückenloser Service machen es leicht, sich für CLAAS zu entscheiden.«

Geb. 1952, Dipl. Betriebswirt, seit 1981 in unterschiedlichen Funktionen in der CLAAS-Gruppe, u. a. Hauptabteilungsleiter Betriebswirtschaft, Kaufm. Leiter Westfälische Werke, Geschäftsführer CLAAS Fertigungstechnik, zuletzt Sprecher der Geschäftsführung der CSE, seit Oktober 2002 Geschäftsführer für Vertrieb und Services der CLAAS-Gruppe.

**WERNER SCHNEIDER // PERSONAL**

»Die Kompetenz und das Know-how der Mitarbeiter für ihren internationalen Einsatz gilt es zu fördern. Wir brauchen gut ausgebildete und weltoffene Menschen. Deshalb rekrutieren wir Nachwuchs auf der ganzen Welt. Gut vorbereitet erhält jeder Einzelne dann seine Chance für eine interessante berufliche Karriere.«

Geb. 1949, Dipl. Ökonom, Laufbahn in verschiedenen Positionen des Personalmanagements internationaler Konzerne der Branchen Metall, Handel und Logistik. Zuletzt Director Corporate Human Resources eines internationalen Logistik-Konzerns in den Niederlanden, CLAAS-Geschäftsführer seit Juni 2002.

Unsere komfortable Liquiditätsslage sichert uns finanziellen Freiraum und unternehmerische Unabhängigkeit. Dennoch spielen wir auf der gesamten Klaviatur der Finanzierungsinstrumente und halten uns fit für die Kapitalmärkte.

## **CLAAS AM KAPITALMARKT**

- Vertrauenskrise auf dem Parkett
- Euro-Anleihe zeigt hohe Wertbeständigkeit
- Offen für weitere Finanzierungsoptionen
- Externes Rating als Option
- Transparenz und Offenheit



## PARADIGMENWECHSEL AN DEN KAPITALMÄRKTEN

Die Entwicklung an den Kapitalmärkten war im Jahr 2002 durchweg unerfreulich. Die Baisse, die die Börsen nach den Terroranschlägen in den USA im September 2001 erfasst hatte, setzte sich im Jahr 2002 nahtlos fort. Ausgelöst durch die Talfahrt der amerikanischen Wirtschaft, in deren Sog auch die Volkswirtschaften in Europa und Asien an den Rand einer Rezession gerieten, begleitet von Bilanzmanipulationen großer US-Gesellschaften und verunsichert durch spektakuläre Insolvenzen, setzte eine Flucht der Investoren aus Aktienanlagen ein. In einem Umfeld drastischer Kurseinbrüche wurden auch Industriefinanzierungen in Mitleidenschaft gezogen. Die bereits hohen Risikoaufschläge in diesem Marktsegment zogen nochmals deutlich an.

Die Krise an den Kapitalmärkten hat bei den Investoren zu einer spürbaren Neuorientierung geführt. Die Euphorie der späten neunziger Jahre ist in eine »Katerstimmung« umgeschlagen. An den Börsen hat eine neue Sachlichkeit Einzug gehalten. In den Fokus rücken wieder wertbeständige Titel. Dividendenorientierte Werte, die eine Abkoppelung von Kursverlusten ermöglichen, erleben eine Renaissance. Heute fordern die Investoren mehr denn je hohe Transparenz und Seriosität in der Berichterstattung sowie die Konzentration auf erfolgreiche Geschäftsmodelle.

## BESTÄNDIGKEIT IN DER KAPITALMARKTORIENTIERUNG

CLAAS hat sich unbeeindruckt von den aktuellen Trends in den letzten Jahren konsequent weiter an den Kapitalmärkten orientiert. Die jüngsten Turbulenzen an den Märkten haben nicht zu einer Neuausrichtung der Strategie geführt, sondern vielmehr den eingeschlagenen Weg bestätigt. Die von uns verfolgten Ziele einer Differenzierung und Internationalisierung des Finanzierungsprofils und einer Ausweitung der Passivduration erweisen sich angesichts der aktuellen Marktlage als richtungsweisend. Viele Unternehmen, die sich erst jetzt positionieren, machen die Erfahrung, dass der Auftritt am Kapitalmarkt langfristig vorbereitet werden muss. Wir profitieren in diesem Marktumfeld entscheidend von der Stärke eines Familienunternehmens, dessen Kapitalgeber die beständige Anpassung an die Gegebenheiten des Markts ohne hektische Positionswechsel unterstützen.

### **OFFEN FÜR WEITERE OPTIONEN**

Aus Kapitalmarkttransaktionen wie der Anleiheemission und Kreditsyndizierung sowie auf Grund bilateraler Kreditlinien von Banken und Versicherungen verfügt CLAAS über respektable Finanzierungszusagen von mehr als 500 Mio. €. Mit der erfolgreichen Durchführung eines »Private Placement« in den USA haben wir die Finanzierungsbasis von CLAAS weiter gestärkt und zugleich die Investorenbasis ausgebaut. Gleichwohl halten wir uns weitere Finanzierungsoptionen offen. Unsere Strategie ist nicht die einseitige Optimierung einer Equity Story gewesen. Wir haben immer einem fundierten Risikomanagement und stabilen Gläubigerbeziehungen besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Internationale Investoren legen Wert auf einen neutralen Wertmaßstab bei der Beurteilung ihrer Investitionsentscheidung. Ein externes Kreditrating hat durch die Anforderungen von Basel II einen noch höheren Stellenwert erlangt. Es gehört zu unseren Handlungsoptionen, kurzfristig ein externes Rating zu erlangen. Wir beschäftigen uns daher intensiv mit den Implikationen des Ratingprozesses.

### **HOHE WERTBESTÄNDIGKEIT DES CLAAS EURO-BONDS**

Der von uns im Jahr 1999 zur Nutzung des historisch niedrigen Zinsniveaus emittierte Euro-Bond über nominal 100 Mio. € hat sich in dem turbulenten Umfeld gut behauptet. Der Anstieg des Credit Spreads war im Industrievergleich moderat und bestätigt die Werthaltigkeit der CLAAS-Anleihe. Diese Entwicklung wird vermehrt auch von Retail-Investoren positiv wahrgenommen. Bei vergleichsweise geringen Credit Spread-Ausschlägen und einem Ausgabekurs unter pari stellt die CLAAS-Anleihe eine attraktive Anlageform auch für Privatinvestoren dar.

### **DIALOG MIT DEN FINANZPARTNERN**

CLAAS ist nicht mit Eigenkapital an der Börse gelistet, verhält sich in seiner Finanzkommunikation aber wie ein aktiennotiertes Unternehmen. In der gesellschaftsrechtlichen Form einer Kapitalgesellschaft nehmen wir den Dialog mit der Financial Community ernst und sehen darin einen echten Wettbewerbsvorteil. Die Anforderungen der internationalen Kapitalmärkte nach Transparenz und vergleichbaren zeitnahen Informationen erfüllen wir in vollem Umfang. Unser externes und internes Rechnungswesen ist auf internationale Normen abgestellt. Für das Geschäftsjahr 2001 ist der Konzernabschluss zum ersten Mal mit befreiender Wirkung nach US-GAAP aufgestellt und veröffentlicht worden. Wir publizieren seit 26 Jahren einen umfangreichen Geschäftsbericht, der Standards in Bezug auf Transparenz, Offenheit und Kreativität setzt.

## ENTWICKLUNG DES SPREADS DER CLAAS-ANLEIHE in Basispunkten\*

WKN 350533

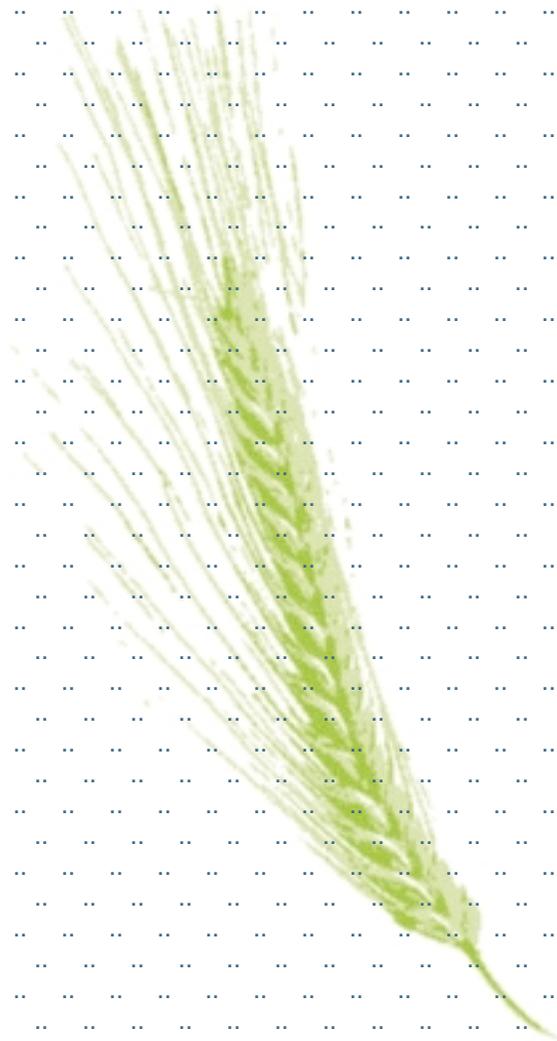


Der Geschäftsbericht ist die Visitenkarte unseres Unternehmens. Wir erläutern ihn alljährlich in einer Bilanzpressekonferenz der interessierten Öffentlichkeit. Zuvor informieren wir auf einem Treffen die Repräsentanten unserer Finanzpartner aus aller Welt über unseren Abschluss und unsere Strategie. Das Forum hat sich mittlerweile als eine feste Größe in der Financial Community etabliert. Auch unterjährig informieren wir unsere Finanzpartner über unsere aktuelle Geschäftslage. Wir werden weiterhin eine ganzheitliche Unternehmenskommunikation pflegen, die mit einer glaubwürdigen und nachhaltigen Botschaft alle Stakeholder des Unternehmens gezielt anspricht. CLAAS ist als Hightech-Unternehmen ein Wachstumswert. Analysten bezeichnen uns als »hidden champion«.

Um den Dialog mit den Finanzpartnern weiter auszubauen, haben wir den Bereich Investor Relations personell verstärkt.

### BETEILIGUNG DER MITARBEITER

Mit der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft (CMG) haben wir bereits seit 1984 einen internen Kapitalmarkt geschaffen. Die große Resonanz, auf die das Programm stößt, belegt die starke Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. Im Berichtsjahr haben mehr als 64 % der rund 4.000 Zeichnungsberechtigten der inländischen CLAAS-Gesellschaften Anteile an der CMG gezeichnet. Das ist die höchste Quote seit Bestehen der CMG. Das zur Verzinsung anstehende Gesellschaftskapital beträgt zum 30. September 2002 mehr als 15 Mio. €. Die Zinsausschüttung für das Berichtsjahr erreicht 3,3 Mio. €.



> **WEITERHIN  
AUSSICHTSREICHE  
WACHSTUMSPERSPEKTIVEN  
IM GLOBALEN  
LANDTECHNIKMARKT**

**BESTÄNDIG IM WACHSTUM**

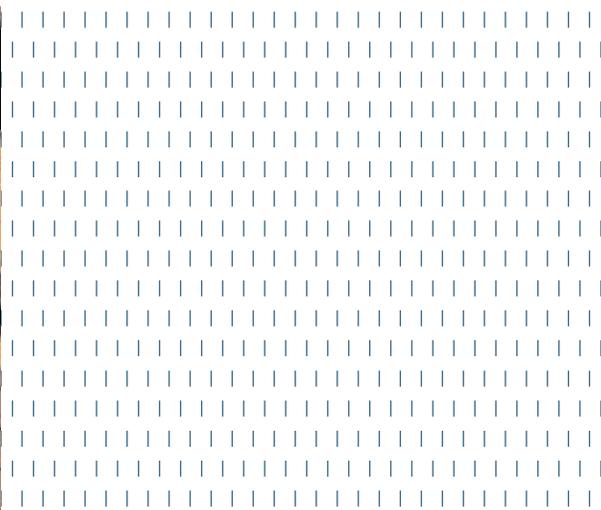
**MARKT & POSITIONIERUNG**

**STRATEGIE & WERTMANAGEMENT**

Auf der Welt gibt es immer mehr Menschen und immer weniger nutzbaren Boden. Die Erzeugung von Nahrungsmitteln setzt erhebliche Produktivitätssteigerungen in der Ernte und pfleglichen Umgang mit dem Boden voraus. Den »Wettlauf zwischen Storch und Pflug« entscheidet eine verantwortungsvolle und leistungsfähige Agrartechnik. CLAAS stärkt seit Jahren ganz wesentlich die Position des Pflugs. Unsere Maschinen sind auf allen Feldern der Welt im Einsatz.

## **MARKT &** **POSITIONIERUNG**

- Die Ernährung der Welt – eine ungelöste Herausforderung
- CLAAS – First Mover in der Landtechnik
- Technologisch den Märkten immer ein Stück voraus
- Heimspiel in Deutschland
- Bastionen in Europa
- Alle Kontinente im Visier



*Die ausreichende Erzeugung von Nahrungsmitteln setzt erhebliche Produktivitätssteigerungen in der Ernte und pfleglichen Umgang mit dem Boden voraus.*

### LANDTECHNIK IST EINE LEBENSWICHTIGE WACHSTUMSBRANCHE

Die Menschheit wächst rasant. Sie braucht Nahrungsmittel zum Leben – nicht nur solche, die satt machen, sondern vor allem auch solche, die gesund, hochwertig und ausgewogen ernähren. Die Bevölkerungsexplosion geht einher mit einer Veränderung der Ernährungsgewohnheiten. Ein verbesserter Lebensstandard führt sowohl in den Industrie- als auch in den Entwicklungsländern zu einer steigenden Nachfrage nach Getreide und Fleisch. Mehr Fleisch erfordert mehr Futtermittel. Ein Jungbulle benötigt für ein Kilogramm Gewichtszunahme neun Kilogramm Getreide und Beifutter.

Zur Deckung des Bedarfs stehen der Landwirtschaft weltweit rund 1 Milliarde Hektar Bodenfläche zur Verfügung. Die Fläche reicht nicht aus, um die wachsende Bevölkerung auf Dauer zu ernähren. Blieben die Ernteerträge auf dem Niveau des Jahres 2002, müssten in den nächsten 50 Jahren fast 3 Milliarden Hektar Boden bewirtschaftet werden. Boden aber ist nicht beliebig vermehrbar. Im Gegenteil, Jahr für Jahr gehen durch Erosion Millionen Hektar fruchtbaren Ackerlands verloren. Die intensive Landwirtschaft fordert dem Boden immer mehr ab. Wind und Wasser erodieren und schwemmen ihn ab, bis schließlich der Ertrag gegen Null tendiert.



*Mehr Weltbevölkerung und mehr Nahrungsmittelproduktion bedingen eine leistungsfähige und verantwortungsvolle Agrarindustrie.*

## ERNÄHRUNG – EINE GLOBALE HERAUSFORDERUNG

Den Hunger der Weltbevölkerung zu stillen und gleichzeitig den Lebensstandard anzuheben, ist eine globale Herausforderung. Die Welternährungsorganisation (FAO) spricht vom »Wettlauf zwischen Storch und Pflug«. Der Pflug wird nur durch deutliche Produktivitätssteigerungen bei der Ernte und durch sorgsamem Umgang mit der vorhandenen Ackerfläche den Wettlauf gewinnen. Mehr Weltbevölkerung und mehr Nahrungsmittelproduktion bedingen eine leistungsfähige und verantwortungsvolle Agrarindustrie. In der Nahrungsmittelkette befindet sich die Landtechnik an einer zentralen Schnittstelle. Sie muss die internationale Landwirtschaft mit technisch anspruchsvollen, leistungsfähigen und umweltschützenden Agrarmaschinen versorgen. Diese Position macht sie zu einer lebenswichtigen Wachstumsbranche.

## LANDTECHNIK IST INTERNATIONAL

In nahezu jedem Land der Erde sind Landwirte auf den Einsatz von Bodenpflege- und Erntemaschinen angewiesen. Es ist ein risikobehaftetes Geschäft. Die Witterung ist unberechenbar und die Preise schwanken. Internationale Organisationen wie das GATT und nationale Regierungen beeinflussen die Agrarmärkte erheblich. Fortschritte in der Pflanzenzucht verändern die bisherigen Erntemethoden. In jedem Fall bedarf es bei der Bodenbewirtschaftung des Einsatzes leistungsstarker, bedarfsorientierter Technik, um hohe Erträge und hohe Wirtschaftlichkeit zu erzielen.

Der Trend zur Internationalisierung hat vor gut 20 Jahren eingesetzt und sich stetig verstärkt. Heute ist die Landtechnik ein globales Geschäft. Die politische Entscheidung vieler Länder, ihre Märkte dem freien Wettbewerb zu öffnen, hat neue Rahmenbedingungen geschaffen. Die Marktdurchdringung ist nicht mehr auf das reine Exportgeschäft beschränkt. Staaten mit mangelnder Wettbewerbsfähigkeit, Devisenknappheit und Infrastrukturproblemen erlauben den Verkauf der Maschinen nur dort, wo Produktion und Wertschöpfung stattfindet. Die reine Abnehmerfunktion in Schwellenländern scheitert nicht nur an politischen Widerständen, sondern auch an ungenügender finanzieller Ausstattung für Importe. In den Absatzstrategien muss ein deutlicher lokaler Anteil an der Produktion und der Komponentenfertigung eingeplant werden. Der strategische Ansatz »Think global, act local« ist das entscheidende Kriterium, das die Globalisierung von der weitgehend konzentrierten Wertschöpfung im traditionellen Exportgeschäft unterscheidet.

### TREND ZU GROSSMASCHINEN

Der strukturelle Anpassungsprozess, den die weltweite Agrarindustrie seit Jahren durchmacht, wird von drei Trends bestimmt. Zum einen beschleunigt der Wettbewerb die Konzentration und die Schaffung größerer Einheiten, zum anderen nimmt die Mechanisierung rasant zu und verkehrt das traditionell bäuerliche Einmaschinen-Denken zum Arbeiten im System. Schließlich halten mit wachsender Geschwindigkeit die Elektronik und die moderne Informationstechnologie Einzug in die Landtechnik. »Precision Farming« als präzise teilflächengenaue Bewirtschaftung eröffnet der Landtechnik eine neue Welt.

Diese Trends sind Wachstumstreiber bei effizienten und qualitativ hochwertigen Landmaschinen. Sie werden zunehmend von professionellen Gruppen großer Landwirtschaften und Lohnunternehmern nachgefragt. Die strukturell bedingte Zunahme der Fläche je Einzelbetrieb und der überbetriebliche Maschineneinsatz erhöhen den Bedarf an Großmaschinen. In Westeuropa decken sie bereits heute rund zwei Drittel des gesamten Markts ab.

### CLAAS – EIN FIRST MOVER DER LANDTECHNIK

Auf dem Weltmarkt der Landtechnik nimmt CLAAS im Kreis der großen global agierenden Unternehmen eine führende Rolle ein. Den Weg an die Spitze haben uns innovative Produkte geebnet, die uns vom Wettbewerb als einen First Mover differenzieren. Aus unseren Entwicklungsabteilungen stammten die ersten europäischen Pickup-Pressen, der erste europataugliche Mähdrescher und der erste selbstfahrende Feldhäcksler. Der komplett neue Mähdrescher LEXION, eine Hochleistungsmaschine mit Hybriddreschsystem, hat den Markt revolutioniert. Wir haben uns global aufgestellt, lange bevor das Stichwort Globalisierung die Weltwirtschaft in Bewegung gesetzt hat. Unsere Maschinen sind auf allen Feldern der Welt im Einsatz. Präsenz auf allen Kontinenten ist nur ein Teil unserer Globalisierungs-Strategie. Wir entwickeln und fertigen Maschinen, die unterschiedlichste Pflanzen in unterschiedlichsten Klimazonen wirtschaftlich bearbeiten. Wir haben schneller als andere gelernt, dass Einheitsprodukte auf dem Weg in die Internationalität nicht ausreichen.



*CLAAS versteht sich als Systemanbieter, der die gesamte Prozesskette in der Erntetechnik abdeckt.*



### VIELFALT IST UNSER PROGRAMM ...

Die Positionen auf den Märkten der Landtechnik sind erstklassig. In Europa verkaufen wir jeden dritten Mähdrescher, in der Welt jeden zweiten selbstfahrenden Feldhäcksler. Von den in die GUS verkauften Feldhäckslern stammen weitaus die meisten von CLAAS. Zum Programm gehören Ballenpressen und Futtererntemaschinen. In den tropischen und subtropischen Gebieten der Welt wird Zuckerrohr mit Maschinen von CLAAS geerntet. Das Angebot umfasst System-, Transport- und Nutzfahrzeuge für den Agrarbereich sowie neueste landwirtschaftliche Informationstechnologie. Wir haben die laufende Ertragsmessung und Kartierung beim Mähdrusch nach dem Lichtschrankenprinzip mit GPS erfunden, die 3 D-Reinigung im Mähdrescher sowie ein lasergestütztes automatisches Lenksystem für landwirtschaftliche Maschinen entwickelt. CLAAS ist Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik, nicht nur für die eigene Gruppe, sondern auch für externe Abnehmer. In unserem Wachstumssegment Fertigungstechnik entwickeln und produzieren wir komplexe Transferstraßen und Fertigungslinien für die Automobil- und Luftfahrtindustrie. Wir unterhalten neun Produktionsstätten im In- und Ausland, verfügen über sieben Vertriebsgesellschaften und arbeiten mit Importeuren in aller Welt zusammen.

### ... KUNDENORIENTIERUNG UNSERE STÄRKE

Wir tragen den komplexen Bedingungen bei der Bewirtschaftung von landwirtschaftlichen Betrieben mit strikter Kundenorientierung Rechnung. Wir verfügen über ein beispielhaftes Netzwerk von Servicestationen und Ersatzteillagern. Die weltweite Versorgung mit Ersatzteilen übernimmt das neue Logistikzentrum in Hamm-Uentrop. Eine Service Task Force betreut weltweit CLAAS-Maschinen.

Umfassender Service ist in der Landtechnik eine unabdingbare Voraussetzung. Stillstand in dem geschlossenen Kreis von ineinander greifenden Vorgängen hat fatale Folgen für den gesamten Ernteprozess. Gegen den Ausfall von Teilen oder den Stillstand ganzer Maschinen gibt es keine Garantie. Wohl aber dafür, dass in kurzer Zeit Service und Ersatzteile an Ort und Stelle sind. Das ist eine unserer Stärken.

### HEIMSPIEL IN DEUTSCHLAND

Unsere Spitzenposition auf dem deutschen Markt haben wir im Berichtsjahr ausgebaut. Bei Mähdreschern ist unser Marktanteil noch einmal deutlich gestiegen. Wir profitieren von dem anhaltenden Trend zu Großmaschinen, der vor allem von den neuen Bundesländern gestützt wird. Bei selbstfahrenden Feldhäckslern liegt unser Marktanteil bei deutlich mehr als 50 %, bei Quaderballen-Pressen ist er auf 42 % gestiegen. An dem Marktwachstum im Bereich Futtererntemaschinen von 6 % haben wir überproportional teilgenommen. Wir sind wie kaum ein anderer Wettbewerber in der Lage, die »Green Line« komplett abzudecken. In unserem »Unternehmen Futterernte« sind alle Maschinen und das ganze Know-how im Bereich der Futter- und Halmguternte zusammengefasst.

### **MÄHDRESCHER – BASTION IN EUROPA**

Der Weltmarkt für Mähdrescher ist mit einem Volumen von rund 24.000 Einheiten auf dem Niveau des Vorjahres geblieben. Dahinter verbergen sich jedoch erhebliche regionale Verschiebungen. Während Zentraleuropa und Deutschland deutliche Zuwachsraten erzielten, sind die Märkte in Nordamerika und vor allem Argentinien merklich zurückgegangen. Am gesamten Weltmarkt sind wir mit rund einem Fünftel beteiligt. Unsere Bastion ist Europa. In Westeuropa ist der Markt für Mähdrescher leicht gewachsen, wobei nennenswerte Rückgänge in Spanien und Italien durch große Volumina in Deutschland und Großbritannien überkompensiert worden sind. Wir haben unseren Marktanteil in Westeuropa weiter auf über 37 % ausgeweitet.

Ein großer Sprung nach vorn ist uns in Zentraleuropa gelungen. Wir sind in dieser expansiven Region überproportional gewachsen und haben unsere Marktposition signifikant verbessert. Das gilt auch für die Region Osteuropa/Zentralasien.

Der nordamerikanische Markt für Mähdrescher war stark rückläufig. Ursache war in erster Linie eine extreme Trockenheit. Der Wettbewerb in den USA hat spürbar zugenommen und erschwert unseren Einstieg in den Markt.

### **FELDHÄCKSLER WEITER VORN**

Der Weltmarkt für selbstfahrende Feldhäcksler ist um rund 12 % gewachsen. Unser Marktanteil liegt mit über 50 % nach wie vor auf sehr hohem Niveau. Auch in den USA haben wir in diesem Marktsegment eine führende Position, die Entwicklung des Markts ist im letzten Jahr allerdings hinter unseren Erwartungen zurück geblieben. Die Situation in Osteuropa/Zentralasien entsprach ebenfalls nicht ganz unseren Vorstellungen.

### **NOCH CHANCEN BEI PRESSEN**

Während sich der Markt für Quaderballenpressen leicht erhöhte, ist das Marktvolumen für Rundballenpressen stabil geblieben. In diesem Umfeld konnten wir unsere gute Marktposition durchweg behaupten.

### **POTENZIAL BEI FUTTERERNTEMASCHINEN**

Der Gesamtmarkt für Futtererntemaschinen ist um 6 % gewachsen. Während die westeuropäischen und nordamerikanischen Märkte nur geringfügig zugenommen haben, stieg der Absatz in der Region Südamerika/Übersee um 37 %. In Osteuropa/Zentralasien hat er sich, wenn auch auf kleiner Basis, mehr als verfünffacht. Wir haben unseren Marktanteil dank einer signifikanten Ausweitung in Westeuropa von ca. 9 % auf über 10 % erhöht. Hier sehen wir noch weiteres Wachstumspotenzial.

## DEN MÄRKTEN EIN STÜCK VORAUSS

Der Bekanntheitsgrad von CLAAS in den relevanten Märkten ist hoch. Die Marke CLAAS ist im Bewusstsein der Kunden nicht zuletzt durch unsere Fähigkeit fest verankert, Jahr für Jahr Nutzen stiftende Innovationen auf den Markt zu bringen. Wir wenden dafür erhebliche Mittel auf. In Forschung und Entwicklung ist im Berichtsjahr die Rekordsumme von 63 Mio. € investiert worden; das entspricht 5 % des Umsatzes. Im Bereich Selbstfahrende Erntemaschinen ist die Einführung der JAGUAR-Speedstar-Feldhäcksler besonders hervorzuheben. Darüber hinaus haben wir einen neuen LEXION-Montana-Mähdrescher entwickelt und damit unser Produktprogramm weiter abgerundet. Bei Futtererntemaschinen lagen die Entwicklungsschwerpunkte im Bereich der Scheibenmäherwerke, in der Vorbereitung einer neuen Schwader-Reihe sowie bei Vorsatzgeräten.

Im Bereich Rundballenpressen sind wir dem europäischen Markttrend gefolgt und haben Pressen mit variablen Kammern weiterentwickelt. Bestimmt war das Berichtsjahr von der Einführung der neuen VARIANT 280, die Ballen unterschiedlicher Größen produziert. Im Bereich der Fixkammer-Pressen ist die ROLLANT 255 Heavy Duty neu eingeführt worden. Diese Pressen für hohe Ballenzahlen haben wir speziell für Irland und die skandinavischen Märkte entwickelt. Sie finden aber auch großen Anklang in Deutschland und vor allem in Großbritannien.

Unsere Tochtergesellschaft AGROCOM, die im Bereich der Informationssysteme für Landwirte und Lohnunternehmer tätig ist, arbeitet an der Weiterentwicklung der Schnittstellen von Traktor, Geräten und Bordcomputern. Die von AGROCOM entwickelte Software AGRONET NG ist mit der Silbermedaille für eine wegweisende Innovation im Bereich Precision Farming ausgezeichnet worden. AGRONET bietet dem Anwender Ertragskartierung, Schlagkartei und Flächenmanagement in einer Software mit einer einheitlichen Oberfläche für alle erforderlichen Verwaltungs- und Kontrollmaßnahmen in der Pflanzenproduktion.



*Die strukturell bedingte Zunahme der Fläche je Einzelbetrieb und der überbetriebliche Maschineneinsatz erhöhen den Bedarf an Großmaschinen.*



Beständig im Wachstum. Diese Leitlinie bestimmt unsere Strategie. Wir sind entschlossen, die sich uns bietenden Wachstumschancen konsequent zu nutzen. Die strategische Richtung gibt die Globalisierung vor: Ausbau und Festigung der Position in traditionellen Märkten und Erschließung neuer Märkte. Die Elemente unserer Strategie sind innovative Produkte, kundenorientierte Lösungen, hohe Produktivität, erstklassiger Vertrieb und exzellenter Service.

## **STRATEGIE &** **WERTMANAGEMENT**



*Unsere Wettbewerbsfähigkeit  
und unsere führenden Positionen  
werden wir nur bewahren, wenn  
wir beständig profitabel wachsen.*

- **Erhalt der Unabhängigkeit bleibt vorrangiges Ziel**
- **Beständiges Wachstum ist die Basis**
- **Zentral-/Osteuropa, Nordamerika und Asien im Fokus**
- **Innovationsoffensive untermauert globalen Anspruch**
- **Ein Netzwerk von Produktionsstandorten**
- **Unternehmenswert als Richtschnur für das Management**

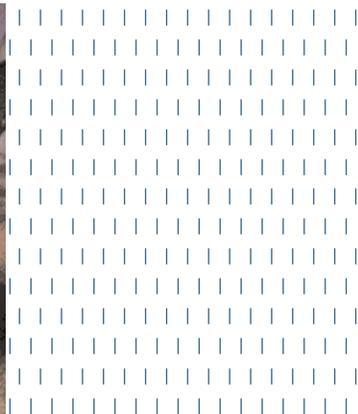
### WANDEL DURCH TRADITION UND FORTSCHRITT

CLAAS ist das einzige unabhängige Familienunternehmen im globalen Markt der Erntetechnik. Unsere Stärken wurzeln in der strikt kundenorientiert geprägten Unternehmenskultur und drücken sich in beachtlichen Innovationsleistungen und einer weltweit anerkannten Servicequalität aus. Sie erneuern sich ständig, indem sie Kraft aus den wichtigsten Ressourcen des Unternehmens schöpfen: Menschen und Finanzen.

Der Erhalt unserer Unabhängigkeit bleibt vorrangiges Ziel. Das bedingt die Fähigkeit zum Wandel und zum Wachstum gleichermaßen. Die Rahmenbedingungen verändern sich ständig und erfordern permanente Anpassung des Unternehmens. Wir müssen auf Umbrüche am Markt reagieren, wenn sie sich abzeichnen und nicht erst, wenn sie stattgefunden haben. Dieser aktive Veränderungsprozess braucht zur organisatorischen Begleitung eine den Unternehmenszielen entsprechende Führungsstruktur. Zukünftig können sich die Sparten Vertrieb und Technik noch stärker auf ihre ureigensten operativen Aufgaben konzentrieren. Die Geschäftsführer dieser Bereiche sind zugleich Mitglieder der Holding-Geschäftsführung. Neu eingerichtet ist die Position eines Sprechers der Geschäftsführung, die im Wesentlichen ihre Wirkung nach außen entfaltet. Kunden, Lieferanten, Banken, Kapitalgeber und Medien erwarten von einem international agierenden Unternehmen eine klare Vertretung und einen eindeutig wahrnehmbaren Ansprechpartner.



*Verbesserter Lebensstandard führt sowohl in den Industrie- als auch in den Entwicklungsländern zu einer steigenden Nachfrage nach Getreide und Fleisch.*



Die funktionale Spartenorganisation bringt CLAAS noch näher zum Kunden, noch schneller in den Markt und sie stellt eine straffe und effiziente Führung in den Geschäftsprozessen sicher. Sie ist anpassungsfähig gegenüber Umfeldveränderungen und offen für künftige strategische Optionen.

#### **WACHSTUM IST DER KERN DER STRATEGIE**

Auf unseren etablierten, aber auch auf unseren noch jungen Märkten treten wir ausschließlich gegen große, global agierende Unternehmen an. Unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere führenden Positionen werden wir nur bewahren, wenn wir beständig profitables Wachstum generieren. CLAAS muss auf allen Feldern der Welt wachsen.

#### **PFLEGE DER TRADITIONELLEN MÄRKTE**

Der höchste Umsatzanteil liegt nach wie vor in der EU. Deutschland ist unser mit Abstand wichtigster Markt. Europa bleibt für uns ein strategischer Fixpunkt. Hier weist der Maschinenpark bei ausgeprägter Mechanisierung einen hohen Neuheitsgrad aus, der den Erneuerungsbedarf tendenziell einschränkt. Unsere Strategie hat uns zur Marktführerschaft verholfen und gegenüber dem Wettbewerb hohe Marktbarrieren aufgebaut. Wir sind Technologieführer und besitzen Patente, die uns schwer einholbar machen. Wir werden weiteres Wachstum zu Lasten des Wettbewerbs generieren.

#### **OFFENSIVE IN DEN SCHWELLENLÄNDERN**

In Zentral- und Osteuropa sowie in Südamerika wird es nach Schätzungen der FAO künftig das stärkste Wachstum in der Getreideproduktion geben. Der Landmaschinenbedarf in Zentral- und Osteuropa ist immens. In der früheren Sowjetunion sind jährlich mehr als 100.000 Mähdrescher produziert worden. Schätzungen gehen davon aus, dass Russland derzeit nur etwa über die Hälfte der tatsächlich benötigten Maschinenkapazität für die Aussaat und Ernte verfügt. Die geplante EU-Osterweiterung führt zu mehr Wettbewerb auf den Märkten der Beitrittskandidaten und zu steigendem Rationalisierungsbedarf in der Landtechnik. CLAAS hat in dieser Region langjährige Erfahrung, verfügt über einen überragenden Ruf in Technik und Service und ist mit den Finanzierungsmodalitäten auf diesen Märkten vertraut.

Ein weiteres Feld der Zukunft sind die asiatischen Landwirtschaften, an vorderster Stelle Indien. Mit mehr als 1 Milliarde Einwohner und einem Bevölkerungszuwachs von 2 bis 3 % jährlich gilt Indien als der am schnellsten wachsende und wohl bedeutendste Agrarmarkt der Welt. Das Land nimmt beim Anbau von Reis eine führende Position ein. Für unsere Produkte, vornehmlich Futtererntemaschinen und speziell für den Reisanbau entwickelte Mähdrescher, sehen wir große Chancen, nicht nur in Indien, sondern auch in Südkorea und China.

Mittel- und langfristige bietet auch Südamerika erhebliche Marktmöglichkeiten, die wir nutzen werden. Gegenwärtig strahlt die Krise in Argentinien auf die Märkte Lateinamerikas ab und steht unseren Expansionsplänen entgegen.

#### NORDAMERIKA IM BLICKFELD

Die großen nordamerikanischen Märkte, die weitgehend stabil und ergiebig sind, bleiben für uns eine Herausforderung. Unser Ziel ist es, auch dort mit unserem Hauptprodukt – dem Mähdrescher – an die Erfolge anzuknüpfen, die wir dort vor allem auf dem Sektor der Grünfütterernte erzielt haben.

#### EXPANSION NICHT NUR IN DER LANDECHNIK

Landmaschinenbau ist das Kerngeschäft von CLAAS. Wir werden uns auch künftig auf Produktgruppen wie Mähdrescher, selbstfahrende Feldhäcksler, Pressen und Füttererntemaschinen konzentrieren. Unsere Produkte sind besonders leistungsfähig, technisch führend und richten sich an professionelle Abnehmer. Unsere Kunden sind jene, die im Wettbewerb überleben werden. Erntetechnik war und ist ein Wachstumstreiber. Das bedeutet nicht, dass unser aktuelles Produktprogramm für alle Zeiten festgeschrieben ist. Eine Abrundung unseres Angebotes bleibt eine strategische Option.

In der Vergangenheit sind wir nahezu vollständig aus eigener Kraft gewachsen. Organisches Wachstum bleibt der Motor unserer Expansion. Dennoch beobachten wir die relevanten Märkte und werden Gelegenheiten bei einer weiteren Konsolidierung der Märkte nutzen. Wir sind hinreichend mit Kapital und Liquidität versorgt, um die Übernahme von Unternehmen zu finanzieren, die unseren Ansprüchen an Qualität und Rentabilität und unserer Unternehmenskultur entsprechen.

Eine weitere strategische Wachstumsoption ist die Nutzung des vorhandenen Know-how im Maschinenbau, um angrenzende Geschäftsfelder zu entwickeln und aufzubauen. Richtungsweisend ist die CLAAS Fertigungstechnik (CFT), die vor ihrer Ausgliederung in eine selbstständige Tochtergesellschaft Betriebsmittel für die Landmaschinenproduktion gefertigt hat. Heute genießt sie hohe Reputation als Hightech-Anbieter von komplexen Fertigungsanlagen für die Automobilindustrie und robotergesteuerten Montageanlagen für den Flugzeugbau. Der Umsatz des profitablen Unternehmens steigt kontinuierlich und erreichte im Berichtsjahr rund 86 Mio. €. Die aktive Weiterentwicklung der CFT verdeutlicht unser Bestreben, die Risiken in unserer zyklischen Branche durch Diversifikation im weiten Bereich Maschinenbau zu managen.

Entsprechendes gilt für die CLAAS Industrietechnik (CIT), die innerhalb der Gruppe Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik ist. Modernste Getriebe und Achsen werden für die mobilen Maschinen der eigenen Gruppe, aber in zunehmendem Maße auch für die internationale Baumaschinen- und Nutzfahrzeugbranche hergestellt.

## BAUSTEINE UNSERER STRATEGIE

### EIN NETZWERK AUS PRODUKTIONSSTANDORTEN

Globale Kompetenz bedeutet mehr als regionale Vertriebs- und Serviceorganisationen aufzubauen und aus eigenen Werken importierte Maschinen zu verkaufen. Internationale Marktführerschaft verlangt, bei Funktion und Wirtschaftlichkeit auf höchsten Nutzen für unsere Kunden zu zielen. Wettbewerbsfähigkeit in globalen Märkten ist zugleich abhängig von der Kostenkompetenz und der Fähigkeit, lokale Wertschöpfung aus wirtschaftspolitischen Gründen zuzulassen.

Zur Optimierung von Nutzen, Kosten, Logistik, Service und Vertrieb müssen wir lokale Wertschöpfung in den jeweiligen Märkten einbringen lassen. Wir sind dabei, vernetzte Systeme nach innen und nach außen mit einer ausgewählten Zahl von Zulieferern zu installieren. Wir gestalten in den Märkten unsere Fertigung so, dass wir schnell und präzise in der Lage sind, nicht nur Maschinen auszuliefern, sondern auch Komponenten und Baugruppen. Diese Maschinenteile setzen wir in kleinen lokalen Fertigungsstätten irgendwo auf dem Globus ohne Abstriche an der CLAAS-Qualität zu fertigen Produkten zusammen.

Die Investitionsoffensive, die wir gestartet haben, dient der Umsetzung unserer globalen Wachstums- und Produktstrategie. Im Stammwerk Harsewinkel bauen wir ein Werk für morgen, mit Fertigungslinien für Mähdrescher und Feldhäcksler, aber auch für Komponenten und Baugruppen. Die Investitionssumme von 55 Mio. € bedeutet für CLAAS einen Rekord. Im ungarischen Törökszentmiklos haben wir für 10 Mio. € unser Werk für Komponenten und Vorsatzgeräte ausgebaut, in Hamm ein neues Logistikzentrum errichtet und das Werk für Futtererntemaschinen im süddeutschen Bad Saulgau neu strukturiert. Die neuen Werkstrukturen erlauben eine schnelle Anpassung an künftige Marktentwicklungen und größere Beweglichkeit bei saisonalen Schwankungen. Ein Absenken der internen Komplexität und die flexiblere Fertigung tragen den unterschiedlichen Kundenwünschen auf den Weltmärkten Rechnung.

Die komplette Übernahme des bisher als Joint Venture betriebenen Standortes im US-Staat Nebraska stärkt entscheidend unsere Basis in Nordamerika. Wir haben die Initiative ergriffen und entschieden, künftig den schwierigen Weg allein zu gehen. Wir wissen, dass der große US-Mähdreschermarkt ideal geeignet für unsere leistungsfähige LEXION-Reihe ist. Die Resonanz bei amerikanischen Farmern ist positiv. Die wirtschaftliche Situation der amerikanischen Farmer verbessert sich durch das neue US-Agrargesetz, das eine weitergehende Unterstützung der Landwirte vorsieht.

Einen Meilenstein bedeutet die 100%ige Übernahme der Mährescher-Produktion in Indien. Von unserem Joint Venture-Partner Escorts, einem großen indischen Mischkonzern, haben wir die restlichen 60 % an der Escorts CLAAS Ltd. erworben. Die Mährescher »Crop Tiger«, die auf Gummiraupen fahren, sind speziell für die lokalen Anbau- und Erntebedingungen auf feuchtem Boden in Reisanbaugebieten entwickelt worden. Die Märkte für diese Maschinen sind außer Indien vor allem Südkorea und China. In den letzten Jahren sind 350 Einheiten pro Jahr in Indien produziert worden. Der Aufbau lokaler Wertschöpfung hat es uns ermöglicht, sehr frühzeitig profitabel zu agieren.

#### **FOCUSSED FACILITY – FACTORY MARKETING**

Der starken Berücksichtigung lokaler Erfordernisse dient unser Netzwerk focussed facility und factory marketing. Unter focussed facility verstehen wir rechtlich selbstständige Unternehmenseinheiten, die in eigener Regie, mit eigener Kompetenz und strategischer Verantwortung Produkte entwickeln, fertigen und vertreiben. Durch focussed facility ist ein Netzwerk mit verteilter Kompetenz und Wertschöpfung in Entwicklung und Produktion entstanden, das die zentrale Verfahrens- und Konstruktionskompetenz mit lokalen Einsatzerfordernissen verbindet. Das Produktions- und Entwicklungsmanagement übernimmt gleichzeitig Aufgaben aus den Bereichen Vertrieb und Marketing. Die Verbindung von focussed facility und factory marketing schafft innovations- und kostenbewusste, marktorientierte, rentable und wettbewerbsfähige Unternehmenseinheiten. Nicht nur der Vertrieb, sondern auch die Technik sind nahe am Markt.

#### **DENKEN IN SYSTEMEN**

Unser strategischer Ansatz entspricht einer ganzheitlichen Betrachtungsweise der landwirtschaftlichen Arbeit. Wir denken in Systemen. Unsere Landmaschinen sind Bausteine in einem ökologisch und ökonomisch orientierten Produktionssystem. Wir liefern nicht nur Maschinen, wir kümmern uns um die gesamte Prozesskette. Ein Beispiel: Der wirtschaftliche Einsatz von Feldhäckslern setzt die Bereitstellung einer Transportkette voraus. Nach der Ernte von Mais muss das Häckselgut schnell abgefahren werden. Ist es im Wagen, muss es am Silo wieder herausgeholt werden. Der erfolgreiche Einsatz des Häckslers misst sich an allen Gliedern in der Prozesskette. Zur Bewältigung der Logistikprobleme bei Silomais haben wir ein »Field Shuttle«-System entwickelt, bei dem das Häckselgut unmittelbar vom Häckslers in einen mitgeführten 35 Kubikmeter fassenden Bunker befördert wird. Die Bunkerladungen werden dann von einem Muldenkipper aufgenommen und abgefahren. Das System erhöht die Schlagkraft in der Maisernte, schont den Boden und belastet die Straßen weniger.

Es gehört zu unseren Stärken, die Märkte zu kennen und vorauszuahnen, welche neuen Technologien unsere Kunden morgen brauchen. Unser modernes, durch Schutzrechte abgesichertes Programm für große Landwirtschaften und Lohnunternehmer ist ein strategisches Differenzierungs- und Alleinstellungsmerkmal.

### INNOVATIVES FINANZIERUNGSMODELL

Ein weiteres und wichtiges strategisches Element ist unser Treasury. Der Finanzbereich ist organisiert wie eine Hausbank für alle Konzernunternehmen. Er beschafft zentral die benötigten Mittel, finanziert den Produktionsprozess und übernimmt die Absatzfinanzierung. Er ist konzernweit verantwortlich für das Management von Währungs- und Zinsrisiken. Unsere Reputation an den Kapitalmärkten gründet nicht zuletzt auf unserem professionellen Management der Fremdkapitalpositionen.

Innovativ sind auch unsere speziellen Kundenfinanzierungen. Wir haben den reinen Maschinenverkauf und den nachgelagerten Service um finanzielle Dienstleistungen ergänzt. Die CLAAS Financial Services, Paris, die wir gemeinsam mit der französischen BNP-Paribas-Gruppe gegründet haben, geht seit Jahren neue Wege der finanziellen Begleitung unserer Kunden. Einer flexiblen Absatzfinanzierung kommt vor allem in den Emerging Markets eine besondere Bedeutung zu, die fast ausnahmslos Wachstumsmärkte der Landtechnik sind. Wir haben auf unkonventionellen Wegen Absatz- und Finanzierungsprogramme in Schwellen- und Transformationsländern entwickelt, die unsere Vertriebschancen in Wachstumsregionen wie Zentral- und Osteuropa unter Eliminierung signifikanter bilanzieller Risiken merklich erhöhen.



*Denken in Systemen – CLAAS-Maschinen sind Bausteine in einer ökonomisch und ökologisch orientierten Produktionskette.*



- Nachhaltige Wertsteigerung im Fokus
- Beste Voraussetzungen für CLAAS: stabile Kapitalstruktur
- Planungssicherheit für strategische Projekte
- Familienunternehmen: Wertmanagement im besten Sinne

#### WERTORIENTIERTES MANAGEMENT BEI CLAAS

Die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts ist Richtschnur für unser wertorientiertes Management. »Nachhaltigkeit« ist für CLAAS mehr als nur ein Wort. Shareholder Value – ganz im Sinne des umfassenderen Stakeholder Value-Ansatzes, der die Investoren wie auch die Interessen von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten betrachtet – geht bei CLAAS weit über das Streben nach kurzfristigen Erfolgsmeldungen hinaus. Wir wollen langfristiges profitables Wachstum erreichen. Wir sind bereit, umfangreiche Investitionen in unser Produktionsnetzwerk zu tätigen oder für den Ausbau unserer Marktstellung in den USA bei Mähdreschern zunächst für mehrere Jahre entsprechende Vorleistungen zu erbringen.

Diese zukunftsgerichtete Sichtweise setzt eine ausgeprägte Beständigkeit des unternehmerischen Handelns voraus. Ermöglicht und gefördert wird dies bei CLAAS vor allem durch die besonderen Eigentumsverhältnisse. Die Familie CLAAS als alleiniger Eigentümer unseres Unternehmens ist bei allen Zyklen des Landmaschinengeschäfts und den zuweilen hektischen Schwankungen auf den Kapitalmärkten unser Garant für Beständigkeit. Das gilt auch für das Thema Wertmanagement. Bei CLAAS muss der Erfolg eines Projekts nicht bereits im nächsten Quartal sichtbar sein. Strategisch angelegte Projekte können mit hoher Planungssicherheit und Beständigkeit zum Erfolg geführt werden. Diese unternehmerische Stetigkeit versetzt uns in die Lage, wertorientiertes Management im besten Sinne zu betreiben.

Zentrales Erfolgskriterium in unserem Wertmanagement-Konzept ist der Cashflow-Return on Investment (CF-ROI). Diese operative Renditegröße gibt Auskunft, wie viel Liquidität nach Steuern im Verhältnis zum investierten Kapital erwirtschaftet worden ist.

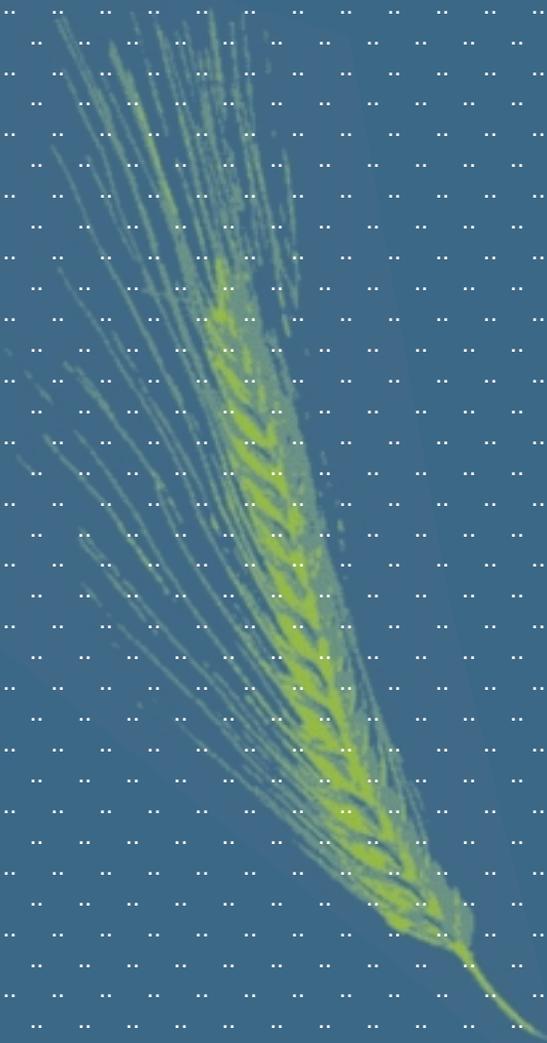
$$\text{Cashflow-Return on Investment (CF-ROI)} = \frac{\text{Brutto-Cashflow}}{\text{Brutto-Investitionsbasis}}$$

Zur Berechnung des CF-ROI wird der Quotient aus dem Brutto-Cashflow und der Brutto-Investitionsbasis gebildet. Bei der Ermittlung des Brutto-Cashflow wird das operative Ergebnis nach Steuern um nicht operative und nicht zahlungswirksame Größen bereinigt. Diesen Wert setzen wir in Beziehung zu der Brutto-Investitionsbasis, die als das zur Erzielung des Brutto-Cashflow investierte betriebliche Kapital verstanden wird. Soweit Kapital zinsfrei genutzt werden kann (z.B. in Form von Rückstellungen), wird dieser Wert aus der Brutto-Investitionsbasis herausgerechnet.

BRUTTO-CASHFLOW	/	BRUTTO-INVESTITIONSBASIS
<b>Operatives Ergebnis nach Steuern</b> (bereinigt um Sondereinflüsse)		<b>Bilanzielle Aktiva</b>
+ Zinsaufwand		– Sonstige Rückstellungen
+ Abschreibungen auf Anlagevermögen		– Verbindlichkeiten L&L
+/- Veränderung langfristiger Rückstellungen		– Sonstige nicht zinstragende Verbindlichkeiten
+/- Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge		+ Kumulierte Abschreibungen auf Anlagevermögen
<b>Brutto-Cashflow</b>		<b>Brutto-Investitionsbasis</b>

Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Brutto-Investitionsbasis leicht an, u.a. durch unsere Akquisitionen (CLAAS India, CLAAS Omaha) sowie durch einen im Zusammenhang mit dem Werksumbau geplanten Vorratsaufbau, der Produktionsausfälle infolge zwischenzeitlichen Bandstillstands ausgleicht. Beim Brutto-Cashflow zeigen sich wie schon im Jahr 2001 sehr positive Einflüsse durch die starke Marktstellung von CLAAS; der Rekordumsatz führt u.a. zu einer Stückkostendegression. Die zusätzlich erzielten Ergebnisbeiträge aus dem Umsatzwachstum wurden im Berichtsjahr Cashflow-mindernd vor allem in die Produktionsentwicklung und Vertriebsoffensive sowie in die Einführung neuer Industrietechnologien reinvestiert. Insgesamt liegt der Brutto-Cashflow leicht unter dem Vorjahreswert.

Zur Ermittlung der Wertsteigerung wird der CF-ROI mit den Kapitalkosten verglichen. Die Kapitalkosten geben dabei den gewichteten Verzinsungsanspruch der Eigen- und Fremdkapitalgeber nach Steuern an. In diesem Zusammenhang werden die Fremdkapitalkosten an Hand der langfristigen Finanzierungsbedingungen von CLAAS bestimmt. In den Eigenkapitalkosten spiegelt sich die Renditeerwartung des Markts wider. Diesen Wert ermitteln wir mit Hilfe einer Risikoanalyse unserer börsennotierten Wettbewerber. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug der Kapitalkostensatz bei CLAAS rund 10 % (einschließlich eines systembedingten Reinvestitionsaufschlags von 2 %). In beiden Jahren haben wir dieses Ziel nahezu erreicht – und das, obwohl insbesondere das Geschäftsjahr 2002 durch Anlaufkosten für den Aufbau einer guten Marktposition in den USA belastet war.



> **WIR WERDEN UNSERE  
FÜHRENDEN MARKTPOSITIONEN  
WEITER FESTIGEN  
UND AUSBAUEN**

In der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelherstellung leisten unsere Produkte einen Beitrag für die Gesellschaft. Wir stehen zu der damit verbundenen Verantwortung und leiten aus ihr unsere Strategie ab. Unser Denken und Handeln ist im Sinne einer »Corporate Responsibility« auf die gesamte Prozesskette ausgerichtet.

## **CORPORATE** **RESPONSIBILITY**

- Wissen und dessen Transfer begründet unsere Stärke
- Personalentwicklung ist Chefsache
- Wir verbinden Ökonomie und Ökologie in der Agrartechnik
- Hand in Hand mit den Kunden
- Transparent für die Investoren
- Geleitet von den Grundsätzen der Integrität und Loyalität





## WIR TRAGEN VERANTWORTUNG

### ... FÜR MITARBEITER

#### LEBEN IN EINER WISSENSGESELLSCHAFT

Wissen anzusammeln, beschränkt sich nicht mehr auf einen bestimmten Lebensabschnitt. Es ist ein kontinuierlicher Prozess, dem sich jeder unterziehen muss. Was heute gilt, kann morgen überholt sein. Es genügt nicht mehr, der beste Spezialist zu sein. Führungskräfte müssen Fähigkeiten wie emotionale Intelligenz und Sozialkompetenz entwickeln.

In unserer Wissenswelt werden die Produkte und Systeme immer komplexer und die Anforderungen an Kompetenz und Know-how der Mitarbeiter immer größer. In der CLAAS-Gruppe haben wir immenses Wissen angesammelt. Es muss allen zur Verfügung stehen. Wissenstransfer über alle Bereiche und Grenzen hinweg gehört zu unserer Unternehmenskultur.

#### PERSONALENTWICKLUNG IST CHEFSACHE

Unser Bedarf an engagierten und qualifizierten Fach- und Führungskräften ist groß. Globale Aufstellung verlangt Mitarbeiter, die international denken und global einsetzbar sind. Wir verkaufen CLAAS-Maschinen in die ganze Welt. Sie müssen qualifiziert vertrieben und im After Sales Service betreut werden. Wir brauchen gut ausgebildete, weltoffene und motivierte Mitarbeiter. Deshalb sind wir ständig »In Search for Excellence«.

Die Bedeutung, die wir der Rekrutierung und Förderung von Mitarbeitern beimessen, findet ihren Niederschlag in der Führungsstruktur. Personalentwicklung ist Chefsache. Human Resources gehören zu den zentralen Funktionen, die in der Holding-Geschäftsführung angesiedelt sind. Helmut Claas, viele Jahre als geschäftsführender Gesellschafter im operativen Geschäft tätig und heute Vorsitzender des Gesellschafterausschusses sowie des Aufsichtsrats, kümmert sich nach wie vor persönlich um die Ausbildung und steht selbst in Kontakt mit renommierten Universitäten, um talentierte Menschen für CLAAS zu gewinnen.

Unsere außergewöhnlichen Anstrengungen um gute Ausbildung und gesichertes Weiterkommen haben unseren vermeintlichen Standortnachteil in ländlichem Gebiet zu einem Vorteil verkehrt. Harsewinkel, ein kleine Stadt in Westfalen, ist für die internationale Agrartechnik zu einem wichtigen Zentrum geworden. Wir rekrutieren Nachwuchs auf der ganzen Welt, schulen ihn bei uns und setzen ihn in seinen Heimatländern wieder ein.

#### RESPEKT PRÄGT FÜHRUNGSKULTUR

Unsere Grundsätze der Führung und Zusammenarbeit besagen gegenseitigen Respekt und Anerkennung für die erbrachte Leistung. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit gründet auf Glaubwürdigkeit, Loyalität und Vertrauen. Wir schließen alle Beteiligten in Entscheidungsprozesse mit ein. Wir sind erfolgreich, weil wir uns alle als »CLAASIANER« begreifen und gemeinsam den Prozess ständiger Veränderungen als Chance sehen.



*CLAAS bietet den Einstieg zum Aufstieg, 70 % aller Führungspositionen werden intern besetzt.*



Das finanzielle Engagement in unserer Personalentwicklung ist überdurchschnittlich. Wir haben im Berichtsjahr mehr als 6 Mio. € aufgewendet; das sind 2,3 % aller Personalkosten. Die Ausbildungsquote von 7,5 % in unseren Werken liegt um 2 % bis 3 % über dem Branchendurchschnitt. Im Berichtsjahr sind 84 Auszubildende eingestellt worden. Am Ende des Jahres waren insgesamt 439 junge Leute in der Ausbildung.

### **DIE KARRIERELEITER IST FÜR JEDEN OFFEN**

Wesentliche Elemente unserer Aus- und Weiterbildungssysteme sind ein leistungsfähiges, internationales Traineeprogramm und das duale Studium an Berufsakademien und Fachhochschulen. In dem stark international geprägten Traineeprogramm durchlaufen Hochschulabsolventen aus verschiedenen Fachrichtungen innerhalb von 12 bis 18 Monaten das Unternehmen von der Fertigung über die Verwaltung bis hin zu Vertrieb und Marketing. Zur Förderung der Selbstständigkeit müssen die jungen Leute ihr Training weitgehend selbst organisieren. Das gilt unter anderem für die Wahl des vorgeschriebenen Auslandsaufenthalts oder die Ausbildungsschwerpunkte. Neu aufgelegt haben wir ein Meister-Traineeprogramm für betriebliche Führungskräfte. Zielgruppe sind Mitarbeiter, die eine Meister- oder Techniker-ausbildung bereits begonnen oder abgeschlossen haben. Wir wollen sie in dem 12 bis 18 Monate laufenden Programm auf betriebliche Führungspositionen vorbereiten. CLAAS bietet den Einstieg zum Aufstieg, 70 % aller Führungspositionen besetzen wir intern.

Das duale Studium zwischen Hochschule und CLAAS-Praxis, bei dem wir Pionier waren, hat sich als effektvolle Form der Ausbildung hochgradig qualifizierter, dem Unternehmen verbundener Mitarbeiter erwiesen.

Unser gesamtes Personalentwicklungsprogramm umfasst zusätzlich die kaufmännische und technische Ausbildung in mehr als 20 Berufen sowie Seminarangebote für Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz und Fremdsprachen.

### **WISSENSPLATTFORM CLAAS ACADEMY**

Bildung und Wissensaustausch haben wir mit der Einrichtung der CLAAS ACADEMY institutionalisiert. Die Akademie ist eine weltweit tätige Bildungseinrichtung, die CLAAS-Mitarbeitern, aber auch externen Fachkräften in Service und Vertrieb sowie Landtechnik-Fachkräften des Handels offensteht. In den Trainingszentren Harsewinkel, Bad Saulgau, Metz, Belgorod/Russland und Kiew/Ukraine werden jährlich bis zu 3.000 Fachkräfte in Schulungen und praktischer Feldarbeit weitergebildet. Mitarbeitern aus der Technik wird allgemeines Produkt- und Servicewissen vermittelt, Mitarbeiter aus dem Vertrieb unterstützen wir mit Verkaufsargumenten für Maschinen und Systeme.

## ... FÜR UMWELT UND GESELLSCHAFT

### HILFE BEIM SCHUTZ DES BODENS

Landwirtschaft ohne fruchtbaren, gesunden Boden ist nicht möglich. Boden aber ist ein knappes Gut und bedarf sensibler Bewirtschaftung. Die Landwirtschaft steht jeden Tag, rund um den Globus, vor der schwierigen Aufgabe, auf der einen Seite die lebensnotwendige Ernährung sicherzustellen, andererseits die Grundlage ihrer Arbeit nicht zu zerstören. Landwirtschaft und Umweltschutz bedingen einander.

CLAAS hilft beim Schutz der Scholle. Wir wissen um unsere Verantwortung. Wir entwickeln Maschinen, die in dem geschlossenen System der Bodenbewirtschaftung sowohl ökonomischen als auch ökologischen Ansprüchen gerecht werden. Wir bringen unsere Kompetenz z. B. bei der Entwicklung von Reifen und Fahrwerken ein, die die hohe Last auf eine große Aufstandsfläche verteilen. Luftdruck-Regelanlagen ermöglichen es dem Fahrer, das Zusammenspiel von Reifen und Boden an die jeweiligen Bedingungen anzupassen. Viele unserer großen Landmaschinen arbeiten durch ein Gummiraupen-Laufwerk bodenschonend und zugleich wirtschaftlicher. Speziell entwickelte Maschinen für tropische und subtropische Gebiete erlauben eine ökologisch verträglichere Ernte von Zuckerrohr und Mais. Durch die Integration der Elektronik wird die Landtechnik noch effizienter und umweltschonender. Das Stichwort heißt Precision Farming. Bei dieser Teilflächen-spezifischen Bewirtschaftung werden Informationen über die Aufwuchsbedingungen elektronisch erfasst und in einem geschlossenen Precision Farming-Kreislauf durch computergesteuerte Geräte bei Aussaat, Düngung und Pflanzenschutz umgesetzt. Gedüngt wird nur dort, wo Mangel herrscht, Pflanzenschutz nur dort ausgebracht, wo Schadenerreger tatsächlich auftreten. Unter Verwendung moderner Satellitensysteme wie »Global Positioning System« (GPS) spielen wir damit eine führende Rolle in der Landtechnik.

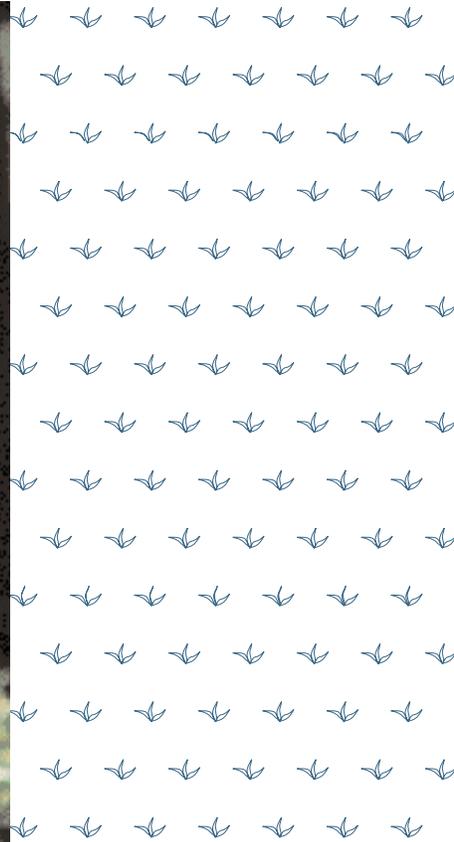
### UMWELTSCHUTZ BEGINNT IM EIGENEN HAUS

Im Werk Harsewinkel geht die Fertigstellung der neuen Lackieranlage ihrem Ende entgegen. Sie ist ein Meilenstein in der Einrichtung umweltfreundlicher Produktionsprozesse. Das Pilotprojekt »Errichtung einer innovativen Farbgebungsanlage« fördert das Bundesumweltministerium aus dem »Investitionsprogramm zur Verminderung der Umweltbelastungen« mit einem Gesamtbetrag von 2,8 Mio. €. Die Farbgebungsanlage ist das Kernstück unseres neuen Werks. Durch die Einführung eines neuen Oberflächenbehandlungs-Konzepts wird die Umwelt geschont.

## LANDTECHNIK IM DIENST DER GESELLSCHAFT

Die globalen Herausforderungen in den kommenden Jahren erfordern großes Engagement. Der Agrartechnik und ihrer wissenschaftlichen Begleitung wachsen zusätzliche Bedeutung zu. Die 1999 gegründete CLAAS-Stiftung spielt hierbei eine wichtige Rolle. Ihre Aufgabe ist es, die gesellschaftliche Akzeptanz und die künftige Entwicklung von Landwirtschaft und Landtechnik weltweit zu fördern. Ihre Erträge werden eingesetzt, um Forschungsaufträge an Wissenschaftler oder auch Stipendien an junge Studierende zu vergeben. Mit ihnen sollen ferner Ausbildungs- und Fortbildungsveranstaltungen unterstützt oder Preise für herausragende wissenschaftliche Leistungen wie Dissertationen oder Studienarbeiten ausgeschrieben werden.

Im Berichtsjahr hat die CLAAS-Stiftung zehn Förderpreise als »Helmut Claas-Stipendium« vergeben. Die ersten drei Preise sind an Studenten der Technischen Hochschule Aachen, der Technischen Universität München und der Universität Stuttgart-Hohenheim gegangen. Der vierte Preis wurde an einen englischen Studenten der Harper Adams University vergeben.



### ... FÜR KUNDEN UND PARTNER

#### DIE NÄHE ZUM MARKT ENTSCHIEDET

Landwirtschaft – es klingt so einfach: säen, pflanzen und ernten. Der Landwirt weiß es besser. Das Bewirtschaften von Boden ist eine Kette von Arbeitsgängen, die wie Zahnräder ineinander greifen. Die Landwirtschaft hat es mit verschiedenen Flächengrößen, Bodenbeschaffenheiten, Vegetationen und Erntebedingungen zu tun. Die Erntezeiten werden kürzer, die Dauer der Erntephase wird durch Witterung und Tageszeit beeinflusst. Nicht nur bei guter Witterung und trockenem Getreide müssen Maschinen bei höchster Leistung einwandfrei funktionieren.

Wir kennen das schwierige Geschäft unserer Kunden, ihre Sorgen und Nöte. Wir kennen ihre Wünsche und ihre Vorstellung von Technik, Qualität und Service. Verantwortung für den Kunden ist unsere Mission. Sie manifestiert sich in unseren Produkten und unseren Dienstleistungen. Wir haben eine lückenlose Kundenbetreuung ausgebaut und helfen bei der Finanzierung. Für uns ist selbstverständlich, Kunden, die unverschuldet in Not geraten, Hilfe anzubieten. Für die im Sommer 2002 hochwassergeschädigte Landwirtschaft haben wir mit unserer Finanzierungsgesellschaft ein Soforthilfeprogramm aufgelegt. Kunden, die ihren Verpflichtungen aus laufenden Kredit- und Leasingverträgen nicht oder nur teilweise nachkommen können, unterstützen wir mit speziellen Stundungs- und Umschuldungsplänen.

Wir treffen unsere Kunden auf Messen und Foren. In Frankreich haben wir im Herbst dieses Jahres das World CLAAS Forum durchgeführt. Das Forum gehört zu den großen internationalen Veranstaltungen der Agrartechnik.

#### »WIN-WIN-PARTNERSCHAFTEN«

Globale Präsenz bindet erhebliches finanzielles Potenzial und Human Resources. Sie verlangt Kooperationsbereitschaft. In lokalen Märkten schließen wir Partnerschaften. Die Zusammenarbeit und die Ergänzungen unterschiedlicher Kompetenzen in den Bereichen Produktionsprogramm, Fertigung und Vertrieb schaffen »Win-Win-Partnerschaften« für alle Beteiligten ohne Verlust der Selbstständigkeit. Durch den Ausbau von lokaler Wertschöpfung nehmen wir einheimische Partner an die Hand, um den vor allem in Schwellenländern oft mühsamen Weg zu eigener Wertschöpfung zu gehen. Der Wandel von einem Exporteur von Maschinen zu einer globalen Gruppe ist mit mehr Verantwortung für die fremden Märkte und deren Teilnehmer verbunden.

## ... UND FÜR INVESTOREN

### ZUGANG ZU DEN KAPITALMÄRKTEN

Das Unternehmen CLAAS hat die Rechtsform einer »Kommanditgesellschaft auf Aktien mit beschränkter Haftung«. Die Unternehmensaufsicht (Corporate Governance) obliegt dem Aufsichtsrat. Daneben übernimmt der Gesellschafterausschuss Beratungsfunktion; in beiden Organen ist Helmut Claas Vorsitzender. Das operative Geschäft wird von der Geschäftsführung gesteuert.

Die CLAAS KGaA mbH ist eine Kapitalgesellschaft mit vollem Zutritt zu den Kapitalmärkten, ohne die formalen Erfordernisse einer Aktiengesellschaft erfüllen zu müssen. Diese Rechtsform berücksichtigt in besonderer Weise die Erfordernisse eines Familienunternehmens.

### TRANSPARENZ UND VERTRAUEN

Corporate Governance erstreckt sich auf alle Maßnahmen der an Wertschöpfung orientierten Leitung und Kontrolle unseres Unternehmens. Sie umfasst die Organisation der CLAAS-Gruppe, die strategischen Grundsätze und Leitlinien sowie das System der internen Kontroll- und Überwachungsmechanismen. Transparente und effiziente Corporate Governance begründen das Vertrauen der Investoren in unser Unternehmen.

Leitung und Kontrolle ergeben sich aus dem Zusammenspiel von Geschäftsführung, Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss. Die Geschäftsführung führt das Unternehmen in eigener Verantwortung und ist in seinen Entscheidungen dem Motto des Geschäftsberichts »Beständig im Wachstum« verpflichtet. Die Geschäftsführung berichtet dem Gesellschafterausschuss und dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle unternehmensrelevanten Fragen. Der Aufsichtsrat überwacht und berät die Geschäftsführung bei der Leitung des Unternehmens. Er besteht aus 12 Mitgliedern, davon 6 Arbeitnehmervertretern. Der Gesellschafterausschuss berät und unterstützt die Geschäftsführung. Er besteht aus den Familiengesellschaftern und externen Repräsentanten der deutschen Wirtschaft.

Wir haben die geschäftspolitischen Grundsätze und die Verhaltensleitlinien klar definiert und im Unternehmen auf allen Ebenen und in allen Standorten verankert. Sie sind für alle Mitarbeiter verbindlich. Die Leitlinien basieren auf den Grundsätzen der Integrität und Loyalität und orientieren sich an den tragenden Pfeilern unserer Unternehmensphilosophie: innovative Produkte, kundenspezifische Lösungen, hohe Produktivität, exzellenter Vertrieb und Service, Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt.

Mäh-Dresch-Binder 1936 / Super 1946 / Hercules-SF 1953 / Junior 1953 / Super 500 1955 / Huckepack 1956 / Europa 1958 / Columbus 1958 / Super Automatic 1958 / Junior Automatic 1958 / Dominator 80 1970 / Compact 20 1970 / Compact 25 1970 / Dominator 100 1971 / Mercator 70 1972 / Mercator 60 1972 / Mercator 50 1972 / Dominator 105 1974 / Dominator 85 1974 / Compact 116 CS 1981 / Dominator 48 1981 / Dominator 38 1981 / Dominator 68 1982 / Dominator 58 1982 / Dominator 115 CS 1984 / Dominator 114 CS 1984 / Dominator 112 CS 1984 / Dominator 108 1993 / Mega 208 1993 / Mega 204 1994 / Mega 203 1995 / Mega 202 1994 / Lexion 480 1995 / Lexion 460 1997 / Lexion 450 1997 / Lexion 440 1997 / Lexion 430 1997 / Lexion 420 1997 /



### DIE CLAAS-GESCHICHTE

- 1913** Firmengründung durch August Claas in Clarholz/Westfalen
- 1914** August und Franz Claas gründen die Firma Gebr. CLAAS
- 1919** Übersiedlung nach Harsewinkel, Fertigung von Strohbindern
- 1921** Erstes CLAAS-Patent auf einen Knoterapparat zum rationellen Strohbinden
- 1930** Beginn der Entwicklung des ersten Mähdreschers
- 1934** Fertigung der ersten Pickup-Pressen
- 1936** CLAAS bringt den ersten in und für Europa konstruierten Mähdrescher auf den Markt
- 1937** Beginn der Serienfertigung von gezogenen Mähdreschern (Mäh-Dresch-Binder)
- 1953** Bau der ersten selbstfahrenden Mähdrescher
- 1956** Gründung des Werkes Paderborn
- 1962** Produktionsaufnahme im neuen Pressenwerk in Metz (Frankreich),
- 1969** Produktionsbeginn für Futtererntemaschinen (Übernahme der Fa. Bautz in Saulgau)
- 1971** Entwicklung eines Zuckerrohrvollernters
- 1973** Vorstellung des ersten selbstfahrenden Feldhäckslers
- 1976** Erste CLAAS-Rundballenpresse ROLLANT
- 1983** Neues Programm selbstfahrender Feldhäckslers JAGUAR
- 1988** Start der CLAAS Fertigungstechnik in Harsewinkel
- 1992** CLAAS Fertigungstechnik im neuen Werk in Beelen/Westfalen

59 / Matador Gigant 1961 / Matador Standard 1962 / Mercur 1963 / Senator 1966 / Mercator 1967 / Garant 1967 / Comet 1967 / Cosmos 1967 / Consul 1967 / Protector 1968 / Corsar 1969  
 t 30 1975 / Mercator 75 1975 / Dominator 106 1978 / Dominator 96 1978 / Dominator 76 1978 / Dominator 56 1978 / Dominator 85 H 1979 / Dominator 66 1979 / Dominator 86 1980 / Dominator  
 1985 / Dominator 98 1985 / Dominator 88 1985 / Dominator 78 1985 / Dominator 98 Maxi 1988 / Dominator 108 Maxi 1989 / Dominator 118 Maxi 1990 / Commandor 228 CS 1990 / Mega 218  
 Lexion 410 1997 / Lexion 405 1997 / Medion 340 2000 / Medion 320 2000 / Medion 310 2000 / Lexion 470 2001 / Lexion 460 Evolution 2001 / Lexion 430 Evolution 2001 / Medion 330 2001



*August Claas gründete 1913  
 das Unternehmen. Im Jahre  
 1936 brachte er den ersten Mäh-  
 drescher auf den Markt, der für  
 die schwierigen europäischen  
 Erntebedingungen geeignet war.*

- 1995** Einführung des Großmähdreschers LEXION
- 1996** Drei Werke werden zu selbstständigen Produktgesellschaften: CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH in Harsewinkel, CLAAS Industrietechnik GmbH in Paderborn und Usines CLAAS France S.A.S. in Metz
- 1997** Übernahme eines neuen Werks in Törökszentmiklos (Ungarn)
- 1998** LEXION-Mähdrescher »Maschine des Jahres«
- 1999** CLAAS-Stiftung wird gegründet  
 Begebung der ersten Unternehmensanleihe am Euro-Kapitalmarkt
- 2000** Neues Logistik-Zentrum für Ersatzteile in Hamm-Uentrop geht in Betrieb
- 2001** Der Grundstein für den vollständigen Neu- und Umbau des Werks in Harsewinkel wird gelegt.  
 Mit 55 Mio. € ist dies die größte Unternehmensinvestition
- 2002** **DAS WAR 2002**  
 CLAAS führt nach der Trennung vom Joint Venture-Partner Caterpillar den Vertrieb und die Fertigungsmöglichkeiten der LEXION-Mähdrescher in Omaha/Nebraska in eigener Regie  
 Das Werk für Reismähdrescher in Faridabad/Indien wird durch den Kauf des 60 %-Anteils vom indischen Konzern Escorts als eigene Tochtergesellschaft geführt  
 Jubiläum der CLAAS Fertigungstechnik: 10 Jahre Produktionsstandort Beelen  
 Der höchste Umsatz der Firmengeschichte wird erreicht: 1.265 Mio. €

## LAGEBERICHT

48	Branchenentwicklung
50	Umsatzentwicklung
52	Ergebnisentwicklung
54	Investitionen
55	Cashflow
57	Liquidität und Finanzierung
58	Vermögenslage
60	Forschung und Entwicklung
61	Ausblick
62	Risikomanagement
64	Erklärung der Geschäftsführung

# LAGEBERICHT KONZERNABSCHLUSS

## KONZERNABSCHLUSS NACH US-GAAP

65	Bestätigungsvermerk
66	Gewinn- und Verlustrechnung
67	Bilanz
68	Kapitalflussrechnung
69	Eigenkapitalspiegel
70	Anlagenspiegel
72	Verbundene Unternehmen und wesentliche Beteiligungen
74	Anhang

# LAGEBERICHT DES CLAAS-KONZERNS

## BRANCHENENTWICKLUNG

### LANDWIRTSCHAFT INVESTIERTE 2002 WIEDER IN MODERNE TECHNIK

Nach einer insgesamt rückläufigen Marktentwicklung im Jahr 2001 haben die Landtechnik-Investitionen in Europa im Berichtsjahr wieder deutlich zugenommen. Relativ gute Erzeugerpreise ließen die Einkommen der Landwirte in den EU-Ländern durchschnittlich um mehr als 3 % steigen und bildeten die Grundlage für verstärkte Maschinenkäufe. Vor allem in Großbritannien und in Skandinavien zogen die Umsätze deutlich an.

Auf dem deutschen Markt betrug das Plus in den ersten sechs Monaten mehr als 20 %, doch schwächten sich die Auftragseingänge in der Industrie seit dem Frühsommer wieder ab; insgesamt erhöhte sich das Marktvolumen um etwa 10 %.

Frankreich als wichtigster Einzelmarkt in Europa – neben Deutschland – profitiert derzeit von relativ hohen Erzeugerpreisen für Agrarprodukte. Die gute Ernte 2002 trug zu einem Einkommenszuwachs der Landwirte bei.

Auf dem spanischen und italienischen Markt entsprachen die Umsätze dem Vorjahresniveau.

Großbritannien verzeichnete im Berichtsjahr ein unerwartet positives Wachstum, wenn auch auf niedriger Basis. Die von der Maul- und Klauenseuche betroffenen Landwirte erhielten hohe Ausgleichszahlungen, die sie vielfach in Maschinen investiert haben. Die allgemein schlechte Stimmungslage in der Landwirtschaft infolge des erheblichen Schrumpfungsprozesses in den letzten Jahren lässt in der Zukunft allerdings keine wesentlich höheren Investitionen erwarten.

Ein wichtiger und wachsender Absatzmarkt für die Landtechnik-Industrie sind die Länder Zentral- und Osteuropas mit einem enormen Defizit an modernen, leistungsfähigen Landmaschinen. Die Länder Zentraleuropas entwickelten eine beachtliche Dynamik. Durch die bevorstehende EU-Erweiterung und die deutlich zunehmende Wettbewerbsfähigkeit an den internationalen Märkten werden die Beitrittsländer künftig eine noch größere Rolle für die westlichen Landtechnik-Hersteller spielen.

Der anstehende EU-Beitritt erhöht den Wettbewerbsdruck auf die Landwirtschaft und beschleunigt die dringend notwendigen Investitionsentscheidungen für moderne Landmaschinen. Der große Nachholbedarf wird über Jahre hinaus anhaltendes Wachstum sicherstellen. Für die Landtechnik haben sich unter den EU-Beitrittsländern besonders Polen, Tschechien und Ungarn zu starken Absatzmärkten entwickelt.

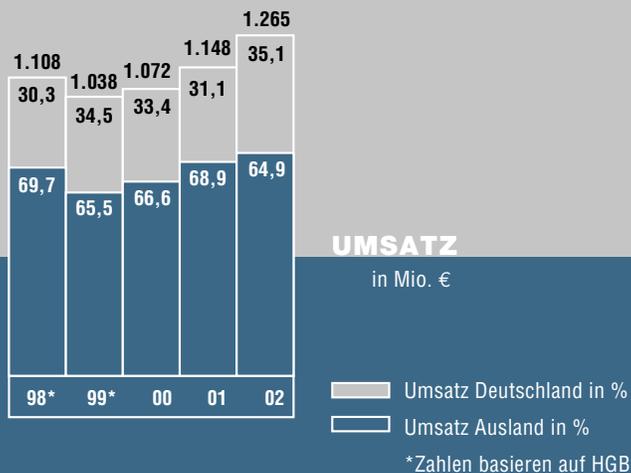
Osteuropa ist von einer verbesserten Absatzentwicklung unterschiedlich betroffen. In Russland gibt es unter der derzeitigen politischen Konstellation mehr Stabilität und Sicherheit für Investitionen. Damit verbunden ist allerdings, dass – unterstützt durch staatliche Absatzfinanzierungsprogramme – Maschinen aus russischer Produktion ihre Position auf den eigenen Märkten verbessern konnten. Andere Absatzmärkte der GUS-Region haben sich positiver für westliche Agrartechnik entwickelt.

Der nordamerikanische Landtechnik-Markt hat sich im Jahr 2002 insgesamt leicht abgeschwächt. Die Mährescher-Verkäufe, die 2001 nach zwei schlechten Vorjahren wieder gestiegen waren, sind 2002 erneut zurückgegangen. Positive Wirkungen auf die Investitionen sind aus dem neuen Landwirtschaftsgesetz zu erwarten, das die Rahmenbedingungen bis zum Jahr 2007 absteckt und die Fördermittel für die amerikanischen Farmer auf ca. 182 Mrd. US-\$ aufstockt.

Die wichtigsten Agrarmärkte in Südamerika sind Brasilien und Argentinien. Der Agrarsektor in Brasilien ist im Jahr 2002 weiter gewachsen. Die guten Landmaschinenverkäufe sind in hohem Maße von den staatlichen zinsbegünstigten Finanzierungsprogrammen bestimmt.

In Argentinien hat die Landeswährung Peso seit der Abkopplung vom Dollar 70 % ihres Wertes verloren, die Inflation beträgt seitdem mehr als 20 %. Theoretisch ist die Landwirtschaft als Exportsektor ein Gewinner der Aufhebung der Dollar-Anbindung, ihr fehlen jedoch die Gelder zum Kauf der benötigten Betriebsmittel. Entsprechend der gegenwärtigen Erlössituation ist die Landtechnik-Nachfrage der Betriebe sehr schwach.

Die Märkte für Landtechnik in Asien sind heterogen strukturiert. Entwickelteren Ländern wie Japan, Taiwan und Korea stehen die riesigen, aber noch unterentwickelten Märkte Indiens und Chinas gegenüber. Während der chinesische Markt deutlich stärker durch menschliche Arbeitskraft geprägt wird, zeigt Indien intensivere Ansätze zur Mechanisierung der Landwirtschaft.



### REKORDUMSATZ: ANSTIEG UM 10 %

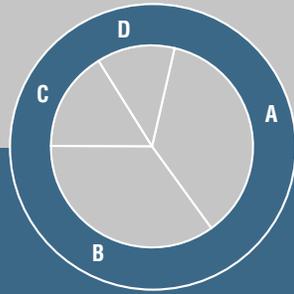
CLAAS hat sich im Jahr 2002\* weiter positiv entwickelt. Der Umsatz ist deutlich um 10 % auf 1.265,5 Mio. € gestiegen und hat die Rekordmarke des Vorjahres überschritten.

In Deutschland hat CLAAS überproportional von der Erholung des heimischen Landtechnik-Markts profitiert. Der inländische Umsatz erhöhte sich um 24,4 % auf 443,8 Mio. €. Dieser Anstieg führte zu einem weiteren Ausbau der Marktführerschaft. Besonders stark wuchs der Mährescher-Markt in den ostdeutschen Bundesländern, in denen auf Grund der Großflächenbewirtschaftung vor allem hochleistungsfähige Maschinen, wie CLAAS sie anbietet, nachgefragt werden. Auch die schlechten Witterungsbedingungen im Sommer 2002, die die Ernte behinderten und zu einer Verknappung der Druschkapazitäten führten, haben Neuanschaffungen ausgelöst.

Der Umsatz in den übrigen Ländern der EU ist insgesamt um 2,4 % auf 460,7 Mio. € gestiegen. In den wichtigsten Einzelmärkten Frankreich und Großbritannien erreichte CLAAS Zuwächse von 3 bzw. 6 %. In Frankreich hat sich der seit drei Jahren rückläufige Gesamtmarkt stabilisiert; in Großbritannien setzte sich die im Vorjahr eingetretene Trendumkehr fort. Überdurchschnittliches Umsatzwachstum erzielte CLAAS in den skandinavischen Ländern und in Österreich. In Italien und Spanien gingen die Umsätze dagegen um jeweils 6 % zurück.

CLAAS generiert seit nunmehr drei Jahren ein stetiges Umsatzwachstum in den Ländern Zentraleuropas. Der große Nachholbedarf an Investitionen in moderne Landmaschinen verspricht auch für die kommenden Jahre wachsendes Umsatzpotenzial, an dem CLAAS auf Grund seines frühzeitigen und umfangreichen Engagements in diesen Märkten deutlich partizipieren wird. Im Berichtsjahr ist der Umsatz mit den zentraleuropäischen Ländern um insgesamt 65 % gestiegen und erreichte 124,2 Mio. €. Besonders expansiv war die Entwicklung in den zukünftigen EU-Beitrittsländern. In einigen dieser Länder hat CLAAS den Vorjahresumsatz mehr als verdoppelt.

\*Die Jahresangaben beziehen sich auf die jeweiligen Geschäftsjahre.



## UMSATZ NACH REGIONEN

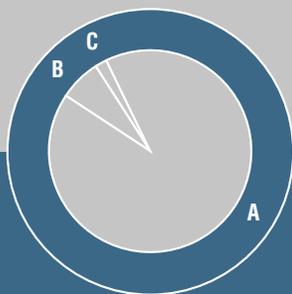
in Mio. €

A	443,8	(+24,4 %)	Deutschland
B	460,7	(+2,4 %)	EU ohne Deutschland
C	202,9	(+30,1 %)	übriges Europa
D	158,1	(-14,7 %)	Außereuropäische Länder

In Osteuropa entwickelte sich der Umsatz uneinheitlich. Sowohl Restriktionen bei der Finanzierung von Maschinenimporten als auch das Wiedererstarken lokaler Landmaschinenproduzenten, gefördert durch staatliche Subventionen, erschwerten ein kontinuierliches Liefergeschäft aus Westeuropa in diese Region. Um die bisherigen Absatzerfolge in diesen Wachstumsmärkten nachhaltig auszubauen, beschäftigt sich CLAAS intensiv mit dem Aufbau lokaler Fertigungen. Die technischen Voraussetzungen dazu sind gegeben. Nach der Umstrukturierung des Werks in Harsewinkel ist CLAAS in der Lage, neben kompletten Erntemaschinen auch Komponenten auszuliefern, die in den jeweiligen Absatzmärkten zu fertigen Maschinen ergänzt werden können.

Im außereuropäischen Ausland hat sich der Umsatz rückläufig entwickelt und lag mit 158,1 Mio. € um 27,2 Mio. € oder 14,7 % unter dem des Vorjahres. Dieser Rückgang ist nahezu ausschließlich den Ländern Argentinien und USA zuzuordnen. In Argentinien fehlten wegen der herrschenden Wirtschaftskrise die finanziellen Mittel für Investitionen. In den USA brach der Gesamtmarkt für Mähdrescher auf Grund der in weiten Teilen des Landes herrschenden Trockenheit ein. Nach der vollständigen Übernahme des US-Joint Ventures Caterpillar CLAAS America LLC. war das Geschäft von CLAAS erwartungsgemäß durch den damit verbundenen Aufbau direkter Beziehungen zu Caterpillar-Händlern beeinträchtigt.

Das starke Wachstum in Deutschland hat zu einer Verschiebung der regionalen Anteile am Gesamtumsatz geführt. Der Exportanteil beträgt 64,9 % nach 68,9 % im Vorjahr.



### UMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €

A	1.157,2	(+10,1 %)	Landtechnik*
B	84,2	(+15,4 %)	Fertigungstechnik
C	24,1	(+1,4 %)	Industrietechnik
	* 180,4	(+8,4 %)	davon Ersatzteile/Zubehör

#### UMSATZPLUS BEI MÄHDRESCHERN, PRESSEN UND FUTTERERNTEMASCHINEN

In der Landtechnik stieg der Umsatz um 10,1 % auf insgesamt 1.157,2 Mio. €. Wachstum erzielte CLAAS vor allem mit den Produkten Mähdrescher, Pressen und Futtererntemaschinen. Bei Mähdreschern hat sich besonders die positive Umsatzentwicklung in Deutschland und Zentraleuropa ausgewirkt. Bei Pressen und Futtererntemaschinen sind inzwischen die negativen Auswirkungen der Krisen in der Landwirtschaft (BSE und Maul- und Klauenseuche) überwunden. Der Umsatz mit Ersatzteilen/Zubehör ist im Vergleich zum Vorjahr um 8,4 % auf 180,4 Mio. € gestiegen, wobei der Anstieg zu einem Großteil auf Umsätzen mit Zentraleuropa basiert. Dies ist auf den wachsenden Bestand von Maschinen im Markt zurückzuführen.

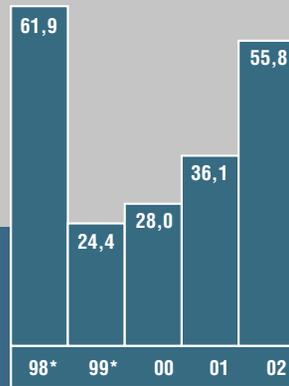
Im Bereich der Fertigungstechnik ist der Umsatz um beachtliche 15,4 % auf 84,2 Mio. € gewachsen. In diesem Geschäftsfeld setzt sich das seit Jahren anhaltende Umsatzwachstum kontinuierlich fort. In der Industrietechnik stieg der Umsatz um 1,4 % auf 24,1 Mio. €.

#### JAHRESÜBERSCHUSS VERDOPPELT

Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich vor allem durch das starke Kerngeschäft um 13,5 % auf 378,6 Mio. €. Die Steigerung resultiert in erster Linie aus Verbesserungen in den Produktgruppen Mähdrescher, Pressen, Futtererntemaschinen sowie im Ersatzteilgeschäft.

Im Verhältnis zum Umsatz ist das Bruttoergebnis überproportional gestiegen. Besonders die stärkere Auslastung der Werke und Maßnahmen zur Verringerung der Herstellungskosten an einzelnen Produktionsstandorten haben sich dabei positiv ausgewirkt.

Auch das Beteiligungsergebnis hat sich im Berichtsjahr stark verbessert. Nachdem wir im Vorjahr unter anderem hohe Abschreibungen auf die Beteiligungsbuchwerte der Joint Venture-Gesellschaften mit Caterpillar verkraftet haben, steuerten die Beteiligungen im Berichtsjahr einen leicht positiven Beitrag von 1,8 Mio. € bei. Das US-Joint Venture mit Caterpillar ist im Jahr 2002 von CLAAS vollständig übernommen und das europäische Joint Venture aufgelöst worden, so dass die anteiligen Verluste, die das



## ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

in Mio. €

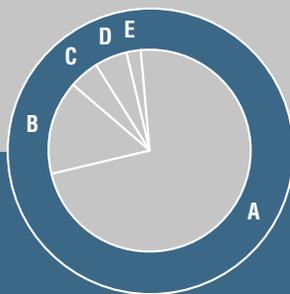
\*Zahlen basieren auf HGB

Beteiligungsergebnis in den vergangenen Jahren geprägt haben, entfallen sind. Die notwendigen weiteren Vorleistungen für den Ausbau des Mähreschergeschäfts in Nordamerika finden sich nach der Übernahme des US-Joint Ventures (jetzt: CLAAS Omaha LLC.) in den betreffenden Positionen des betrieblichen Ergebnisses wieder.

Das Zins- und Wertpapierergebnis hat sich im Berichtsjahr verbessert. Durch straffes Assetmanagement erreichte CLAAS trotz des rückläufigen Geld- und Kapitalmarktzinsniveaus mit dem vor allem zu Beginn des Geschäftsjahres hohen Liquiditätsbestand sehr gute Ergebnisbeiträge. Auf der Finanzierungsseite ist bereits im Jahr 1999 mit der Emission einer Euro-Anleihe in Höhe von 100 Mio. € das seinerzeit historisch günstige Zinsniveau genutzt worden.

Das übrige Finanzergebnis liegt um 2,7 Mio. € unter dem Wert des Vorjahres. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Normalisierung des im Vorjahr außerordentlich positiven Devisenkursergebnisses zurückzuführen, das sich von 4,1 Mio. € im Vorjahr auf 1,7 Mio. € zurückgebildet hat. Ferner hat die Verbesserung des Konzernergebnisses zu einer gestiegenen Ausschüttung an die CLAAS-Mitarbeiter geführt, die im Rahmen der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligung am CLAAS-Erfolg partizipieren. Insgesamt bewegt sich das Finanzergebnis als Summe aus übrigem Finanzergebnis sowie Zins- und Wertpapierergebnis mit -14,6 Mio. € um etwa 0,9 Mio. € unter dem Vorjahresniveau.

Die in den operativen Bereichen erzielten Erfolge schlagen sich deutlich im Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nieder, das von 36,1 Mio. € um 54,6 % auf 55,8 Mio. € gestiegen ist. Der Anstieg der Verwaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen resultiert aus Vorleistungen für Informationstechnologie und Produktinnovationen. Wie die Aufwandsstruktur zeigt, umfassen die Herstellungskosten und die Verwaltungskosten rund 78 % der operativen Aufwendungen. Der – bezogen auf den Umsatz – überproportionale Anstieg der Vertriebskosten erklärt sich mit weiter gestiegenen Umsätzen in Ländern außerhalb der EU, die einen höheren Aufwand erfordern, und der erstmaligen Konsolidierung der CLAAS Omaha LLC. Da CLAAS keine außerordentlichen Erträge und Aufwendungen zu berichten hat, entsprechen sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und das Ergebnis vor Ertragsteuern.



## AUFWANDSSTRUKTUR

in % der operativen Gesamtaufwendungen  
Vorjahreswert in ( )

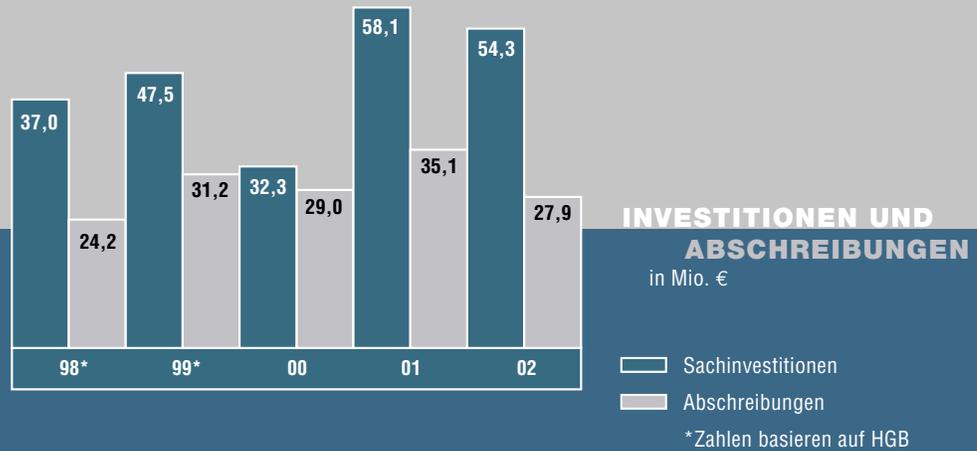
A	72,7	(73,8)	Herstellungskosten
B	15,0	(14,6)	Vertriebskosten
C	4,8	(4,6)	Allgemeine Verwaltungskosten
D	5,2	(4,7)	Forschungs- und Entwicklungskosten
E	2,3	(2,3)	Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Jahresüberschuss hat sich von 14,3 Mio. € auf 32,5 Mio. € mehr als verdoppelt. Die überproportional hohen Ertragsteuerbelastungen der Vorjahre, die unter anderem durch steuerlich nicht nutzbare Verlustbeiträge ausländischer Gesellschaften und Beteiligungen entstanden waren, sind im laufenden Jahr zu großen Teilen entfallen; die Ertragsteuerquote beträgt nach 61,5 % im Vorjahr nun 40,8 %.

### HOHE INVESTITIONEN FÜR WEITERES WACHSTUM

Die Investitionen der CLAAS-Gruppe lagen mit einem Volumen von 54,3 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte) weiter auf hohem Niveau. Sie überstiegen die Abschreibungen von 27,9 Mio. € erneut deutlich. Unter Einbeziehung der strategischen Akquisitionen in den USA und in Indien erreichten die Investitionen im Geschäftsjahr 2002 einen neuen Rekordstand.

Schwerpunkte der Investitionstätigkeit lagen in den Produktionsstandorten, vor allem in den Werken Harsewinkel und Bad Saulgau. In Harsewinkel haben wir das Projekt zur Optimierung von Produktion und Prozessen mit einem Investitionsvolumen von mehr als 50 Mio. € planmäßig weitergeführt. Für die innovative Farbgebungsanlage, die das Kernstück dieses Projekts darstellt, hat CLAAS eine Förderung des Bundesumweltministeriums erhalten. Die Modernisierung der Fertigung erlaubt es, neben fertigen Maschinen Komponenten und Baugruppen zu produzieren. Diese Flexibilität stellt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für den Ausbau des weltweiten Produktionsnetzwerks dar. Darüber hinaus sind zur Modellpflege und für den Ausbau der Produktpalette erhebliche Mittel in typengebundene Werkzeuge geflossen.



Zur Stärkung der Marktpräsenz hat CLAAS vor allem in den europäischen Kernmärkten in die Vertriebsstrukturen investiert. Die Absatzfinanzierungsgesellschaft CLAAS Financial Services S.A.S. ist auf eine breitere Eigenkapitalbasis gestellt worden, um für das gestiegene Geschäftsvolumen entsprechende Finanzierungen bereitstellen zu können.

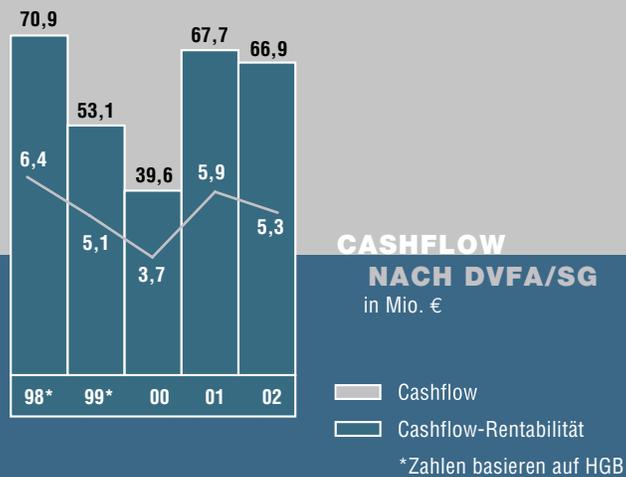
Eine weitere Grundlage für zukünftiges Wachstum schaffen die strategischen Investitionen in den USA und in Indien. In den USA sind 50 % der Anteile des ehemaligen Joint Ventures Caterpillar CLAAS America LLC. (jetzt: CLAAS Omaha LLC.) übernommen worden, so dass CLAAS nunmehr 100 % der Anteile der Gesellschaft hält. Aufgabe der Gesellschaft ist die Belieferung des nordamerikanischen Markts mit Großmähdreschern. In Indien hat CLAAS die restlichen 60 % der Anteile an Escorts CLAAS Ltd. von dem indischen Joint Venture-Partner Escorts Ltd. erworben. Die Gesellschaft mit ihrem Werk in Faridabad (jetzt: CLAAS India Ltd.) stellt Reismähdrescher für den asiatischen Markt her.

Das im Geschäftsjahr 2000 begonnene Projekt zur konzernweiten Umstellung auf die SAP R/3-Software wurde planmäßig weitergeführt.

#### CASHFLOW AUF VORJAHRESNIVEAU

Der Cashflow nach DVFA/SG ist mit 66,9 Mio. € nahezu unverändert (Vorjahr: 67,7 Mio. €). Vor allem die Produktentwicklungs- und Vertriebsoffensive haben dazu geführt, dass die zusätzlichen Ergebnisbeiträge aus dem Umsatzwachstum Cashflow-mindernd reinvestiert worden sind.

Der Rückgang des Mittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit um 77,4 Mio. € ist hauptsächlich auf einen Anstieg des Working Capitals zurückzuführen, der im Abschnitt zur Vermögenslage erläutert wird.

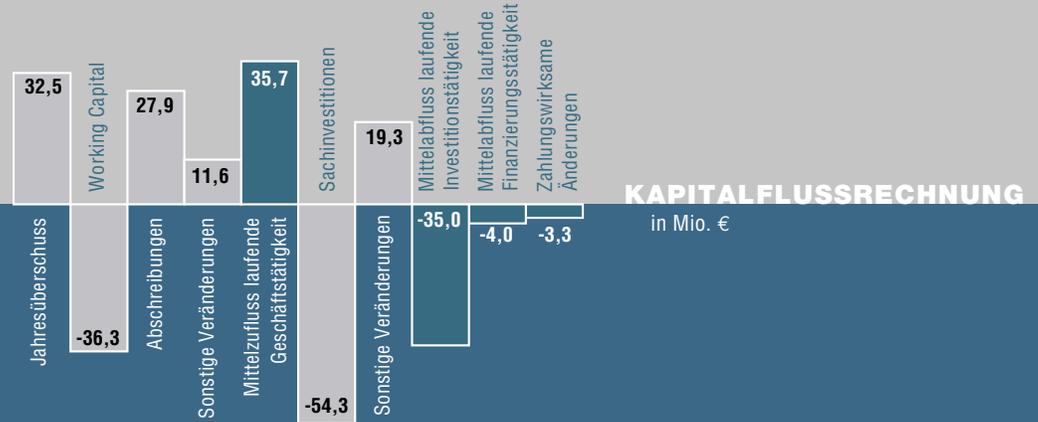


Die im Berichtsjahr durchgeführten Maßnahmen zum Ausbau und zur Modernisierung der Produktionsstätten führten zu Nettoinvestitionen (Investitionen abzüglich Desinvestitionen) von 62,8 Mio. €; sie liegen um 1,3 Mio. € unter dem Vorjahreswert.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit wird durch den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit gedeckt. Hierin enthalten ist nach US-GAAP auch der Mittelzufluss aus Abgängen bei den Wertpapieren des Umlaufvermögens in Höhe von 27,8 Mio. € (Vorjahr Mittelabfluss: 64,0 Mio. €). Diese Wertpapiere stellen kurzfristige Geldanlagen dar. Zusammen mit einem leichten Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit verminderten sich die liquiden Mittel insgesamt um 4,2 Mio. € auf 168,2 Mio. €.

KAPITALFLUSSRECHNUNG	2002	2002	2001	2001
	Mio. €	%	Mio. €	%
Cashflow nach DVFA/SG	66,9	40	67,7	39
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	35,7	21	113,1	66
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	(35,0)	(21)	(125,6)	(73)
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	(4,0)	(2)	(1,9)	(2)
Zahlungswirksame Änderungen der liquiden Mittel	(3,3)	(2)	(14,4)	(9)
Währungseinfluss auf liquide Mittel	(0,9)	0	(0,4)	0
Liquide Mittel am Anfang der Periode	172,4	102	187,2	109
Liquide Mittel am Ende der Periode	168,2	100	172,4	100

Aus dem Cashflow nach DVFA/SG von 66,9 Mio. € errechnet sich eine Cashflow-Rentabilität (Cashflow zum Umsatz) von 5,3 % (Vorjahr: 5,9 %).



### LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG SCHWANKEN IM JAHRESVERLAUF

CLAAS weist zum Bilanzstichtag eine von 334,1 Mio. € auf 300,7 Mio. € verringerte Liquidität aus (die Liquidität umfasst dabei die liquiden Mittel und die Wertpapiere des Umlaufvermögens). Ein zum Jahresende hoher Finanzmittelbestand resultiert vor allem daraus, dass die Mittelbindung im Working Capital zum Ende des Geschäftsjahres am niedrigsten ist. Die Liquidität zum Jahresende ist also nicht repräsentativ für das gesamte Geschäftsjahr. Vielmehr führt der für die Landmaschinenbranche typische zyklische Geschäftsverlauf innerhalb eines Jahres zu beträchtlichen unterjährigen Liquiditätsschwankungen. Dieser »Swing« ist durch ein Asset Backed Securities-Programm (ABS-Programm) deutlich reduziert worden. Bei diesem ABS-Programm werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Zweckgesellschaft veräußert, um vor allem den unterjährigen Liquiditätsbedarf zu verringern.

Die Liquidität 1. Grades (Liquidität in Relation zum kurzfristigen Fremdkapital) ist durch den Abbau liquider Mittel bei Zunahme der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf einen Wert von 85,7 % (Vorjahr: 109,7 %) gesunken. Die Liquidität 2. Grades (monetäres Umlaufvermögen in Relation zum kurzfristigen Fremdkapital) ging auf 144,5 % (Vorjahr: 173,1 %) zurück.

Neben dem ABS-Programm (Volumen: 114 Mio. €) stehen dem CLAAS-Konzern Finanzierungszusagen von mehr als 530 Mio. € zur Verfügung, die im Anhang aufgeschlüsselt werden. Darin enthalten ist eine Euroanleihe, die CLAAS am internationalen Kapitalmarkt emittiert hat. Diese Anleihe über 100 Mio. € ist Anfang März 1999, zum Zeitpunkt eines historisch günstigen Zinsniveaus, von der CLAAS KGaA mbH begeben worden. Sie trägt einen Kupon von 4,5 % und hat eine Laufzeit von 7 Jahren. Ferner haben wir in den vergangenen Jahren durch die Genussscheinemission von 41 Mio. € sowie den Abschluss einer syndizierten Kreditfazilität von mehr als 100 Mio. € Vorkehrungen zur finanziellen Absicherung des künftigen Wachstums der CLAAS-Gruppe getroffen.

STRUKTURBILANZ	2002 Mio. €	2002 %	2001 Mio. €	2001 %
Anlagevermögen	262,3	25,9	211,2	22,7
Umlaufvermögen	749,0	74,1	720,2	77,3
<b>Aktiva</b>	<b>1.011,3</b>	<b>100</b>	<b>931,4</b>	<b>100</b>
Eigenkapital	292,2	28,9	268,8	28,9
Eigenkapitalähnliche Mittel	58,3	5,7	56,3	6,0
Langfristiges Fremdkapital	309,7	30,7	301,9	32,4
Kurzfristiges Fremdkapital	351,1	34,7	304,4	32,7
<b>Passiva</b>	<b>1.011,3</b>	<b>100</b>	<b>931,4</b>	<b>100</b>

#### STABILE VERMÖGENSSTRUKTUR, HOHE LIQUIDITÄT

Die Bilanzsumme hat sich im Berichtsjahr um 79,9 Mio. € auf 1.011,3 Mio. € erhöht.

Das Anlagevermögen stieg von 211,2 Mio. € auf 262,3 Mio. €. Den Zugängen und den Effekten aus Erstkonsolidierungen von insgesamt 94,7 Mio. € (Vorjahr: 84,8 Mio. €) stehen Abgänge zu Restbuchwerten von 11,0 Mio. € (Vorjahr: 15,1 Mio. €) und Abschreibungen von 27,9 Mio. € (Vorjahr: 44,7 Mio. €) gegenüber. Der unter den immateriellen Vermögenswerten gezeigte Zugang beim Geschäfts- und Firmenwert von 11,0 Mio. € resultiert aus der erstmaligen Einbeziehung der CLAAS India Ltd. Die Zugänge an Sachanlagen in Höhe von 50,1 Mio. € betreffen schwerpunktmäßig die Modernisierung des Werks in Harsewinkel. Zudem hat sich aus der Erstkonsolidierung der CLAAS Omaha LLC. und der CLAAS India Ltd. eine weitere Erhöhung des Sachanlagevermögens um 24,6 Mio. € ergeben. Der im Anlagenspiegel unter den Finanzanlagen gezeigte Abgangsbetrag bei Anteilen an assoziierten Unternehmen in Höhe von 13,0 Mio. € (Vorjahr: 11,9 Mio. €) enthält neben bewertungsbedingten Veränderungen auch den Abgang der Beteiligung an dem Joint Venture Caterpillar CLAAS America LLC.

Das Vorratsvermögen liegt mit 207,1 Mio. € über dem niedrigen Vorjahreswert von 168,5 Mio. €. Der Aufbau der Vorräte beruht im Wesentlichen auf Vorproduktionen sowie der Erstkonsolidierung von CLAAS Omaha LLC.

	931	1.011	1.011	931	Bilanzsumme in Mio. €
Anlagevermögen	23	26	29	29	Eigenkapital
Vorräte	18	20	6	6	Eigenkapitalähnliche Mittel
Liquidität	36	30	31	32	Langfristiges Fremdkapital
Sonstiges Umlaufvermögen	23	24	34	33	Kurzfristiges Fremdkapital
	01	02	02	01	
	AKTIVA		PASSIVA		

**BILANZSTRUKTUR**  
in %

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich von 130,5 Mio. € auf 139,5 Mio. €, befinden sich aber nach wie vor auf einem niedrigen Niveau. Das Verhältnis der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu den Umsatzerlösen hat sich gegenüber dem Vorjahr von 11,4 % auf 11,0 % verbessert. Diese günstige Relation beruht neben den Forderungsverkäufen im Rahmen des ABS-Programms auf einer strengen Forderungsüberwachung, die auf die Minimierung von Kredit- und Länderrisiken ausgerichtet ist.

Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich die Liquidität (einschließlich Wertpapiere des Umlaufvermögens) von 334,1 Mio. € auf 300,7 Mio. €. Ihr Anteil an der Bilanzsumme beträgt 30 % (Vorjahr: 36 %).

#### SOLIDE DECKUNGSVERHÄLTNISSE

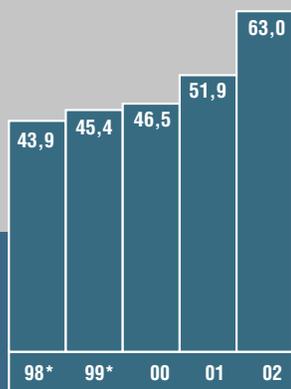
Das Eigenkapital ist gegenüber dem Vorjahr um 23,4 Mio. € von 268,8 Mio. € auf 292,2 Mio. € gestiegen, wodurch die Eigenkapitalquote von 28,9 % trotz gestiegener Bilanzsumme konstant geblieben ist.

Das langfristige Fremdkapital beträgt 309,7 Mio. € (Vorjahr: 301,9 Mio. €). Es setzt sich aus den Pensionsrückstellungen, den sonstigen langfristigen Rückstellungen sowie den Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zusammen. Die stille Beteiligung der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft (CMG), die nach US-GAAP nicht als Eigenkapital im eigentlichen Sinne eingestuft wird, beträgt 16,1 Mio. € (Vorjahr: 15,0 Mio. €).

Das langfristige Kapital, bestehend aus Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln und langfristigem Fremdkapital deckt das Anlagevermögen mit 251,7 % (Vorjahr: 297,0 %). Auch die erweiterte Anlagendeckung (langfristiges Kapital im Verhältnis zur Summe aus Anlagevermögen und 50 % der Vorräte) erreicht mit 180,5 % (Vorjahr: 212,2 %) einen nach wie vor sehr guten Wert.

#### ELEKTRONISCHE LIEFERANTENINTEGRATION

Im Berichtsjahr haben wir die Basis für die elektronische Integration unserer Lieferanten in die Planungs- und Bestellprozesse geschaffen. Künftig binden wir die Zulieferer über ein Lieferantenportal via Electronic Data Interchange-Technologie oder Internet-Technologie mit standardisierten Datentransfers in die Abläufe der Materialbeschaffung ein.



## FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGS-AUFWENDUNGEN

in Mio. €

\*Zahlen basieren auf HGB

### QUALITÄT AUF HOHEM NIVEAU

Zur Absicherung unseres hohen Qualitätsniveaus haben wir neue Instrumente des Projektcontrollings eingeführt. Diese Maßnahmen verbessern die Stabilität der Produktionsprozesse, besonders bei Serienanläufen.

An den Standorten Harsewinkel, Paderborn und Ungarn haben wir erste Pilotprojekte im Rahmen des SIX-SIGMA erfolgreich gestartet. Damit verbessern wir die Prozesse nachhaltig, auch unter dem Aspekt von Kosteneinsparungen.

Das Qualitätsmanagementsystem des Standorts Harsewinkel ist im Dezember 2001 nach der neuen prozessorientierten Norm DIN EN ISO 9001-2000 zertifiziert worden.

### IM FOKUS: FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die intensiven Entwicklungsaktivitäten der vergangenen Jahre sind fortgesetzt worden. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) haben wir noch einmal von 51,9 Mio. € auf 63,0 Mio. € erhöht. Damit liegt ihr Anteil am Umsatz bei ca. 5 %.

Die Ergebnisse der F&E-Tätigkeiten haben zu folgenden Produktinnovationen geführt:

- LEXION Montana (Mähdrescher mit Seitenhangfahrwerk und automatischer Schnittwinkelverstellung für den Querausgleich der Maschine bis zu 17 % und Längsausgleich von Steigungen bis zu 6 %)
- JAGUAR Speedstar (Feldhäcksler mit 40 km/h Höchstgeschwindigkeit bei Straßenfahrt)
- LASERPILOT für Feldhäcksler in der Grassilage (automatische Lenkung in der Grassilage mit Hilfe des Laser Pilots)
- VARIANT 260 (Erweiterung des Angebots an variablen Rundballenpressen mit Zuführrotor und Roto-Cut-System)
- VOLTO 770 H (Komplettierung der neuen Wenderfamilie)

Ein weiterer Schwerpunkt im Bereich Forschung und Entwicklung lag auf der Optimierung der Entwicklungsprozesse. So ist unter anderem die Etablierung eines webbasierten Zeichnungsaustauschportals (ZAP) vorbereitet worden, das Entwicklungspartnern und Lieferanten immer die aktuellsten Zeichnungsversionen zur Verfügung stellt.

## AUSBLICK

In Europa haben die Landtechnik-Investitionen im Verlauf des Jahres 2002 wieder deutlich zugenommen. In allen wichtigen EU-Ländern beobachten wir ein moderates Wachstum der Branche. Die in den EU-Ländern durchschnittlich um mehr als 3 % gestiegenen Einkommen der Landwirte bilden insgesamt eine solide Grundlage für Maschinenkäufe. Unsicherheiten bergen vor allem die labile Weltkonjunktur, rückläufige Erzeugerpreise sowie die Diskussionen um die EU-Agrarpolitik, die bei Umsetzung der bisherigen Vorschläge besonders die flächenstarken Betriebe benachteiligen würde.

Für den deutschen Agrarmaschinenbereich sind die Erwartungen für 2003 vor dem Hintergrund eines umsatzstarken Jahres 2002 und eines entsprechend hohen Ausgangsniveaus zurückhaltend. Auf Grund der diesjährigen Ernteverluste, der Hochwasserschäden und der schlechten gesamtwirtschaftlichen Situation in Deutschland schätzen die Landwirte ihre aktuelle wirtschaftliche Situation und ihre zukünftigen Perspektiven ungünstiger ein als noch zu Beginn des Jahres 2002. Vor allem in den östlichen Bundesländern können die schlechte Getreideernte sowie veränderte Förderregeln zu einer Investitionszurückhaltung führen.

In Frankreich scheint die Marktschwäche der letzten Jahre überwunden zu sein. Der Landtechnik-Markt hat sich leicht erholt. Hohe Erntemengen mit guten Getreidequalitäten sollten in Verbindung mit derzeit günstigen Marktpreisen eine gute Basis für Maschineninvestitionen in der Saison 2003 sein.

Die Aussichten in Zentraleuropa mit den EU-Beitrittskandidaten Polen, Ungarn und Tschechien sind unverändert günstig. Die Beitrittsverhandlungen mit der Europäischen Union tragen dazu bei, den Wettbewerbsdruck für die Landwirtschaft zu erhöhen und weitere Investitionsanreize zu geben. Der große Nachholbedarf dürfte dafür sorgen, dass sich diese Entwicklung in den kommenden Jahren fortsetzen wird.

In der russischen Landwirtschaft rechnen wir mit einer weiterhin uneinheitlichen Tendenz. Trotz grundsätzlich positiver Entwicklungen liegen nach wie vor Unsicherheiten und Schwankungen in der wirtschaftlichen Entwicklung vor. Sowohl im pflanzlichen als auch im tierischen Bereich ist die Erzeugung gestiegen. Die russische Regierung unterstützt den Agrarsektor weiterhin in besonderer Weise. Die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit Osteuropas, besonders an den Welt-Getreidemärkten, sollte auch weiterhin positive Auswirkungen auf die Landmaschinennachfrage haben.

Die wichtigste gesetzliche Veränderung für die US-amerikanische Landwirtschaft stellt die neue Farm Bill dar, in deren Umsetzung in den nächsten 10 Jahren ca. 182 Mrd. US-\$ an US-amerikanische Landwirte freigegeben werden. Mit dem neuen Landwirtschaftsgesetz ist eine stabilisierende Auswirkung auf die Investitionen der Landwirte zu erwarten. Ein sichtbarer Effekt des Gesetzes auf die Maschineninvestitionen dürfte bereits in der Saison 2003 eintreten, der durch verbesserte Erzeugerpreise in Nordamerika noch gestützt werden könnte.

Für das Geschäftsjahr 2003 streben wir einen weiteren Umsatzanstieg an, vor allem in den USA und Osteuropa. In Westeuropa rechnen wir mit unterschiedlichen Umsatzentwicklungen. So gehen wir in Deutschland wegen der schlechten Ernte im abgelaufenen Geschäftsjahr davon aus, dass im kommenden Geschäftsjahr reduzierte Volumina im Mähdrescherbereich nachgefragt werden. In anderen westeuropäischen Ländern erwarten wir einen stabilen Gesamtmarkt.

Bei der CLAAS Fertigungstechnik setzen wir unsere Wachstumsstrategie konsequent fort und planen eine weitere Steigerung des Umsatzes.

Im Geschäftsjahr 2003 werden wir mit neuen Produktentwicklungen und Prozessverbesserungen weiter in die Zukunft von CLAAS investieren. Gleichwohl setzen wir uns das ehrgeizige Ziel, das Ergebnisniveau des abgelaufenen Geschäftsjahres wieder zu erreichen.

## RISIKOMANAGEMENT

Für CLAAS als international ausgerichtete Unternehmensgruppe ist ein systematisches Risikomanagement unverzichtbares Instrument sowie integraler Bestandteil der Unternehmensführung. Die kontinuierliche Beobachtung und Steuerung bestandsgefährdender Risiken, seit jeher ständige Aufgabe der Geschäftsführung, ist durch ein Risiko-Informationssystem sowie ein Risiko-Controlling auf eine breite Informationsbasis gestellt. Durch die operativen und administrativen Verantwortungsbereiche unterstützt und mitverantwortet, arbeitet das Risiko-Managementsystem im Rahmen der existierenden organisatorischen Strukturen.

CLAAS hat die in allen Unternehmen der Gruppe bestehenden Risiken systematisch identifiziert, analysiert und bewertet. In regelmäßigen Abständen wird diese Vorgehensweise aktualisiert, um schnellstmöglich Anpassungen an das veränderte Unternehmensumfeld gewährleisten zu können.

Die Risikopolitik der CLAAS-Gruppe besteht vor dem Hintergrund der sich ständig weltweit ändernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen darin, die Vielzahl und die Veränderungen der Risiken zu managen, um die sich aus der Geschäftstätigkeit ergebenden Chancen auch zukünftig optimal und effizient nutzen zu können.

Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens im Berichtszeitraum und darüber hinaus gefährden könnten, sind nicht erkennbar. Die für die CLAAS-Gruppe bedeutendsten Risikofelder sowie die getroffenen Maßnahmen zur Gegensteuerung werden im Folgenden dargestellt.

#### • GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die anhaltende Verschlechterung der Weltwirtschaft und negative konjunkturelle Entwicklungen der Absatzmärkte können zu spürbaren Wachstumseinbußen bei CLAAS führen. Insbesondere Märkte wie Nord- und Südamerika bergen beachtliche Risiken. Durch intensive Beobachtung und Bewertung der politischen, rechtlichen und finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in unseren Absatzmärkten anhand von umfeldrelevanten Informationen der Vertriebsbereiche und -töchter der CLAAS-Gruppe wird sichtbaren Risiken entgegengewirkt. Zur weiteren Unterstützung wurden Indikatoren und Kennziffern installiert, die die prognostizierten Ertragsentwicklungen in bestimmten Absatzländern berücksichtigen und gewichten. Ein wesentliches Element zur laufenden Überwachung der wirtschaftlichen Risiken stellt dabei das Berichtswesen dar, mit dem neben den externen Daten monatlich detaillierte interne Berichte und Auswertungen erstellt werden. Laufend werden dabei Abweichungen von Budgets, die Erfüllbarkeit von Planungen sowie das Auftreten neuer monetärer und nicht-monetärer Risiken untersucht und nachgehalten.

#### • BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSPEZIFISCHE RISIKEN

Neben den allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklungen birgt die zunehmende Wettbewerbsintensität ein schwer kalkulierbares Risiko. Bei steigender Preistransparenz kann der länderübergreifende Wettbewerb zu Umsatz- und Marktanteilseinbußen führen. Durch ständige Innovationen, ein intensives Qualitätsmanagement sowie ein vielfältiges Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für Endkunden begegnet CLAAS Risiken, die sich aus der Wettbewerbssituation ergeben können. Weitere Risikofaktoren stellen die wetterbedingt stark unterschiedlichen Ernteerträge sowie ungünstige agrarpolitische Entscheidungen und andere Länderrisiken dar. Eine strukturierte Beobachtung marktrelevanter Indikatoren und die umfassende Erhebung von Informationen an zentralen Stellen im Unternehmen sorgen für die Steuerung dieser Risiken. Durch die zunehmende Einbeziehung Dritter in die komplexen Geschäftsprozesse richten wir unsere Einflussmöglichkeiten unter anderem auf die Produktivität, die Qualitätssicherung, Liefertermine und Kosten. Lieferantennrisiken begegnet CLAAS durch eine enge Zusammenarbeit mit Lieferanten, die im Rahmen des Vertragsmanagements möglichst mit langfristigen Lieferverträgen an das Unternehmen gebunden werden. Zudem werden hohe Qualitätsanforderungen gestellt und intensive Wareneingangskontrollen durchgeführt. Kreditrisiken, die sich aus Zahlungsverzögerungen durch Kunden oder anderen Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen ergeben, werden mit Hilfe eines intensiven Forderungsmanagements und einer engen Zusammenarbeit mit Banken minimiert.

#### • OPERATIVE RISIKEN

Da CLAAS über weltweit ansässige Tochtergesellschaften verfügt, ist es möglich, Risiken zu streuen. Eine internationale Ausrichtung kann jedoch auch Risiken bergen, die zu Qualitätsmängeln oder unter Umständen auch zu Störungen im Produktionsfluss führen können. Große Entfernungen sowie ein breit gefächertes Produktportfolio können logistische Engpässe zur Folge haben. Ein zentrales Frachtenmanagement, das Logistikkonzepte für alle CLAAS-Standorte entwickelt und verwirklicht, trägt wirksam dazu bei, dass die Wertschöpfungskette störungsfrei bleibt. Um eine Beeinträchtigung der Qualität der CLAAS-Produkte zu vermeiden, werden Herstellungsverfahren und Verwaltungsabläufe ständig überprüft, verbessert und weiterentwickelt. Zudem sorgen Handbücher und Verfahrensanweisungen sowie die Überprüfung ihrer Einhaltung für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement.

• **FINANZMARKTRISIKEN**

Finanz- und Währungsrisiken begegnet CLAAS durch die Absicherung der Währungs- und Zinspositionen mit derivativen Finanzinstrumenten sowie die regelmäßige, intensive Beobachtung eines Bündels von Frühwarnindikatoren. Zur Begrenzung der Wechselkursrisiken sowie der Zinsänderungsrisiken betreibt die CLAAS-Gruppe ein systematisches Devisen- und Zinsmanagement, das zentral abgestimmt von der CLAAS KGaA mbH gesteuert wird und nach den Prinzipien ordnungsmäßiger Funktionstrennung organisiert ist. Beim Einsatz von Derivaten werden die jeweiligen Risikoeinschätzungen sowie detaillierte Richtlinien und Vorgaben berücksichtigt. Derivate werden dabei grundsätzlich zur Absicherung von Grundgeschäften gehalten, d. h. Geschäfte zu Handels- oder Spekulationszwecken werden nicht abgeschlossen.

**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 2002 wurde nach den United States-Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) aufgestellt. Er steht im Einklang mit der Richtlinie 83/349/EWG. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Nach § 292a HGB weist der Konzernabschluss nach US-GAAP befreiende Wirkung auf. Ein nach HGB aufgestellter Konzernabschluss war somit nicht mehr 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, 28. November 2002

Rüdiger A. Günther      Nikolaus Feil

Dr.-Ing. Hermann Garbers      Lothar Kriszun      Werner Schneider

# KONZERNABSCHLUSS NACH US-GAAP

## BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der CLAAS Kommanditgesellschaft auf Aktien mbH, Harsewinkel, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 01. Oktober 2001 bis 30. September 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses 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 United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) 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 gesetzlichen Vertreter 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 US-GAAP 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 01. Oktober 2001 bis 30. September 2002 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 01. Oktober 2001 bis 30. September 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen. Die Prüfung des für die Befreiung von der handelsrechtlichen Konzernrechnungslegungspflicht erforderlichen Einklangs der Konzernrechnungslegung mit der 7. EU-Richtlinie haben wir auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinie durch den DRS 1 »Befreiender Konzernabschluss nach § 292a HGB« des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee vorgenommen.

Düsseldorf, den 28. November 2002

Deloitte & Touche GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Schlereth)  
Wirtschaftsprüfer

(Kalvelage)  
Wirtschaftsprüfer

		01.10.2001 bis 30.09.2002	01.10.2000 bis 30.09.2001
		T€	T€
Umsatzerlöse	(9)	1.265.469	1.147.932
Herstellungskosten		886.889	814.323
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>378.580</b>	<b>333.609</b>
Vertriebskosten	(10)	183.078	161.606
Allgemeine Verwaltungskosten	(11)	58.282	50.337
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen		63.028	51.898
Sonstige betriebliche Erträge	(12)	22.248	22.929
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(13)	27.926	25.384
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>68.514</b>	<b>67.313</b>
Beteiligungsergebnis	(14)	1.826	(17.578)
Finanzergebnis	(15)	(14.570)	(13.662)
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	(16)	<b>55.770</b>	<b>36.073</b>
Ertragsteuern	(17)	22.762	22.199
Anteile anderer Gesellschafter		(465)	(121)
Ertrag aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	(18)	0	503
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>32.543</b>	<b>14.256</b>

in €		2002	2001
Ergebnis je Aktie	(19)	10,85	4,75

AKTIVA		30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Immaterielle Vermögenswerte		20.045	6.790
Sachanlagen		192.784	155.491
Finanzanlagen		49.429	48.872
<b>Summe Anlagevermögen</b>	(20)	<b>262.258</b>	<b>211.153</b>
Vorräte	(21)	207.058	168.537
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(22/23)	208.679	195.592
Wertpapiere mit Fälligkeit zwischen 90 und 360 Tagen	(24)	132.494	161.616
Liquide Mittel	(25)	168.236	172.437
<b>Summe Umlaufvermögen</b>		<b>716.467</b>	<b>698.182</b>
Latente Steuern	(17)	28.238	17.660
Rechnungsabgrenzung		4.335	4.437
<b>Bilanzsumme</b>		<b>1.011.298</b>	<b>931.432</b>

PASSIVA		30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Gezeichnetes Kapital		78.000	78.000
Kapitalrücklage		38.347	38.347
Gewinnrücklagen		140.237	133.557
Other Comprehensive Income	(26)	3.102	4.627
Jahresüberschuss		32.543	14.256
<b>Summe Eigenkapital</b>	(27)	<b>292.229</b>	<b>268.787</b>
Genussrechtskapital	(28)	40.903	40.903
Stille Beteiligung	(28)	16.064	15.044
Anteile anderer Gesellschafter		1.343	390
<b>Summe eigenkapitalähnlicher Mittel</b>		<b>58.310</b>	<b>56.337</b>
Rückstellungen	(29/30)	324.480	278.784
Verbindlichkeiten	(31)	329.492	318.088
Latente Steuern	(17)	6.787	9.436
<b>Summe Fremdkapital</b>		<b>660.759</b>	<b>606.308</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>1.011.298</b>	<b>931.432</b>

	2002 T€	2001 T€
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>32.543</b>	<b>14.256</b>
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	27.942	44.740
Veränderung der Pensionsrückstellung	5.030	612
Veränderung sonstiger langfristiger Rückstellungen	(105)	(2.562)
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	1.486	10.670
<b>Cashflow nach DVFA/SG</b>	<b>66.896</b>	<b>67.716</b>
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	17.340	33.458
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	(1.755)	(2.166)
Veränderung der Vorräte, Forderungen und anderer Aktiva	(50.096)	257
Veränderung übriger Verbindlichkeiten und anderer Passiva	2.663	16.236
Veränderung derivativer Finanzinstrumente	620	(2.403)
<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>35.668</b>	<b>113.098</b>
Auszahlungen für Investitionen ins Anlagevermögen	(55.371)	(67.005)
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	4.616	5.459
Auszahlungen für Käufe von Wertpapieren des Umlaufvermögens	(71.073)	(180.588)
Einzahlungen aus Verkäufen von Wertpapieren des Umlaufvermögens	98.917	116.546
Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel	(12.084)	0
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(34.995)</b>	<b>(125.588)</b>
Einzahlungen durch Aufnahme von Krediten und Anleihen	19.983	16.631
Auszahlungen durch Tilgung von Krediten und Anleihen	(17.226)	(14.556)
Einzahlungen der stillen Beteiligung (CMG)	1.021	944
Verminderung/Erhöhung der Darlehnskonto- der Gesellschafter	(903)	2.823
Einzahlungen von/Auszahlungen an Minderheitsgesellschafter(n)	953	(58)
Ausschüttungen	(7.800)	(7.669)
<b>Mittelabfluss/-zufluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(3.972)</b>	<b>(1.885)</b>
<b>Zahlungswirksame Änderungen der liquiden Mittel</b>	<b>(3.299)</b>	<b>(14.375)</b>
Wechselkursbedingte und sonstige Wertänderungen der liquiden Mittel	(902)	(427)
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	172.437	187.239
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	168.236	172.437

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Other Comprehensive Income			Summe
				Währungs- umrechnung	Zusätzliche Pensions- rückstellungen	Unrealisierte Erträge aus Wertpapieren	
<b>Stand 30.09.2000/01.10.2000</b>	<b>76.694</b>	<b>38.347</b>	<b>145.645</b>	<b>5.575</b>	<b>(3.084)</b>	<b>346</b>	<b>263.523</b>
Kapitalerhöhung	1.306		(1.306)				0
Dividendenzahlungen			(7.669)				(7.669)
Jahresüberschuss			14.256				14.256
Other Comprehensive Income (OCI)				(335)	2.471	(346)	1.790
Übrige Veränderungen			(3.113)				(3.113)
<b>Stand 30.09.2001/01.10.2001</b>	<b>78.000</b>	<b>38.347</b>	<b>147.813</b>	<b>5.240</b>	<b>(613)</b>	<b>0</b>	<b>268.787</b>
Änderung Konsolidierungskreis			224				224
Dividendenzahlungen			(7.800)				(7.800)
Jahresüberschuss			32.543				32.543
Other Comprehensive Income (OCI)				(951)	(829)	255	(1.525)
<b>Stand 30.09.2002</b>	<b>78.000</b>	<b>38.347</b>	<b>172.780</b>	<b>4.289</b>	<b>(1.442)</b>	<b>255</b>	<b>292.229</b>

	Historische Anschaffungskosten bzw. Herstellungskosten				
	Stand 30.09.2001 T€	Währungs- einfluss T€	Stand 01.10.2001 T€	Änderung Konsolidie- rungskreis T€	Zugänge T€
<b>I. Immaterielle Vermögenswerte</b>					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Schutzrechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten	12.370	10	12.380	0	4.209
2. Geschäfts- und Firmenwert	8.922	0	8.922	0	11.015
3. geleistete Anzahlungen	0	0	0	0	0
	<b>21.292</b>	<b>10</b>	<b>21.302</b>	<b>0</b>	<b>15.224</b>
<b>II. Sachanlagen</b>					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	97.405	(44)	97.361	17.824	8.236
2. Technische Anlagen und Maschinen	185.250	163	185.413	4.043	10.158
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	114.999	(29)	114.970	2.587	11.800
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	19.344	103	19.447	144	18.072
5. Capital Lease	19.913	0	19.913	0	1.838
	<b>436.911</b>	<b>193</b>	<b>437.104</b>	<b>24.598</b>	<b>50.104</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>					
1. Anteile an assoziierten Unternehmen	22.893	(275)	22.618	0	3.691
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	36.058	(608)	35.450	0	1.077
	<b>58.951</b>	<b>(883)</b>	<b>58.068</b>	<b>0</b>	<b>4.768</b>
<b>Gesamt</b>	<b>517.154</b>	<b>(680)</b>	<b>516.474</b>	<b>24.598</b>	<b>70.096</b>

Historische Anschaffungskosten bzw. Herstellungskosten		Abschreibungen				Nettowerte	
Abgänge T€	Umbuchungen T€	Abschrei- bungen im Geschäftsjahr T€	Abschrei- bungen kumuliert T€	davon Währungs- einfluss T€	davon Änderungen Konsolidie- rungskreis T€	Stand 30.09.02 T€	Stand Vorjahr T€
42	0	1.966	7.975	2	0	8.572	6.331
0	0	0	8.464	0	0	11.473	459
0	0	0	0	0	0	0	0
<b>42</b>	<b>0</b>	<b>1.966</b>	<b>16.439</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>20.045</b>	<b>6.790</b>
315	11.374	2.991	34.755	(89)	1.038	99.725	66.454
8.997	2.692	9.613	158.813	(20)	1.388	34.496	28.568
6.782	604	10.339	95.191	(25)	1.676	27.988	25.625
192	(14.670)	21	21	0	0	22.780	19.344
7.874	0	3.012	6.082	0	0	7.795	15.500
<b>24.160</b>	<b>0</b>	<b>25.976</b>	<b>294.862</b>	<b>(134)</b>	<b>4.102</b>	<b>192.784</b>	<b>155.491</b>
12.953	0	0	454	0	0	12.902	12.814
0	0	0	0	0	0	36.527	36.058
<b>12.953</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>454</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>49.429</b>	<b>48.872</b>
<b>37.155</b>	<b>0</b>	<b>27.942</b>	<b>311.755</b>	<b>(132)</b>	<b>4.102</b>	<b>262.258</b>	<b>211.153</b>

**72 VERBUNDENE UNTERNEHMEN UND WESENTLICHE BETEILIGUNGEN**  
**STAND 30.09.2002**

**I. VERBUNDENE UNTERNEHMEN, DIE IN DEN KONZERNABSCHLUSS EINBEZOGEN SIND**

<b>INLAND</b>		<b>Kapital</b>	<b>Beteiligung</b>	
<b>Lfd. Nr.</b>	<b>Gesellschaft</b>		<b>in %</b>	<b>bei Ges.</b>
1	CLAAS Kommanditgesellschaft auf Aktien mbH, Harsewinkel	€ 78.000.000		
2	CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel	€ 25.600.000	100	1
3	CLAAS Beteiligungsgesellschaft mbH, Harsewinkel	€ 52.000	100	2
4	CLAAS Saulgau GmbH, Bad Saulgau	€ 7.700.000	100	1
5	CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH, Harsewinkel	€ 3.100.000	100	1
6	CLAAS Fertigungstechnik GmbH, Beelen	€ 5.300.000	100	1
7	CLAAS Industrietechnik GmbH, Paderborn	€ 7.700.000	100	1
8	Burkhardt GmbH, Nördlingen	€ 260.000	100	6
9	Brandenburger Landtechnik GmbH, Heiligengrabe	€ 1.000.000	50,6	5
10	Landtechnik Steigra GmbH, Steigra	€ 615.000	90	5
11	Mühlengeez Landtechnik GmbH & Co. Handels KG, Mühlengeez	€ 52.000	100	5
12	Mühlengeez Landtechnik GmbH	€ 26.000	100	5
13	Semmenstedt Landtechnik GmbH, Semmenstedt	€ 500.000	100	5
14	CLAAS Württemberg GmbH, Bad Saulgau	€ 800.000	90	5
15	AGROCOM GmbH & Co. Agrarsystem KG, Bielefeld	€ 117.600	87,5	1
16	AGROCOM Verwaltungs GmbH, Bielefeld	€ 32.150	87,5	1
17	agrocom.Systempartner GmbH, Rostock	€ 26.000	52,5	15
18	CLAAS Ukraine Investitions GmbH, Harsewinkel	€ 100.000	100	1

<b>AUSLAND</b>		<b>Kapital</b>	<b>Beteiligung</b>	
<b>Lfd. Nr.</b>	<b>Gesellschaft</b>		<b>in %</b>	<b>bei Ges.</b>
19	CLAAS France Holding S.A.S., Paris/Frankreich	€ 21.009.000	100	1
20	Usines CLAAS France S.A.S., Metz-Woippy/Frankreich	€ 2.000.000	100	19
21	CLAAS France S.A.S., Paris/Frankreich	€ 8.842.043	100	19
22	CLAAS Holdings Ltd., Saxham/Großbritannien	£ 10.800.000	100	1
23	CLAAS U.K. Ltd., Saxham/Großbritannien	£ 101.100	100	22
24	J. Mann & Son Ltd., Saxham/Großbritannien	£ 3.627.448	100	23
25	Southern Harvesters Ltd., Saxham/Großbritannien	£ 150.000	100	23
26	Seward Agricultural Machinery Ltd., Doncaster/ Großbritannien	£ 500.000	100	23

AUSLAND		Kapital	Beteiligung	
Lfd. Nr.	Gesellschaft		in %	bei Ges.
27	Kirby Agricultural Ltd., Market Harborough/Großbritannien	£ 100	100	24
28	Western Harvesters Ltd., Cheltenham/Großbritannien	£ 16.000	75	23
29	RW Marsh Ltd., Lincolnshire/Großbritannien	£ 440.000	75	23
30	Teleporters Ltd., Saxham/Großbritannien	£ 8.401.645	100	22
31	S.I.S. Ltd., Coventry/Großbritannien	£ 45.000	100	6
32	CLAAS Italia S.p.A., Vercelli/Italien	€ 2.600.000	100	1
33	CLAAS Ibérica S.A., Madrid/Spanien	€ 3.307.000	100	1
34	CLAAS of America Inc., Columbus/Indiana/USA	US-\$ 9.800.000	100	1
35	CLAAS Hungaria Kft., Törökszentmiklos/Ungarn	HUF 552.740.000	100	1
36	CLAAS Finance B.V., Amsterdam/Niederlande	€ 18.151	100	1
37	CLAAS Vostok GmbH, Moskau/Russland	RUB 170.000	100	1
38	CLAAS Ukraina DP, Kiew/Ukraine	UAH 30.000	100	1
39	Port Mellen S.A., Montevideo/Uruguay	UYU 360.000	100	1
40	CLAAS Argentina S.A., Sunchales/Argentinien	ARS 12.000	100	1
41	CLAAS Omaha LLC., Omaha/Nebraska/USA	US-\$ 48.000.000	100	34/3
42	CLAAS India Ltd., Faridabad/Indien	INR 70.000.000	100	1

## II. WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Lfd. Nr.	Gesellschaft	Kapital	Beteiligung	
			in %	bei Ges.
43	CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld	€ 4.680.000	44,45	1/4
44	CS Parts Logistics GmbH, Bremen	€ 1.550.000	50	1
45	Mecklenburger Landtechnik GmbH, Mühlengeez	€ 1.000.000	40	5
46	Landtechnik-Zentrum Chemnitz GmbH, Hartmannsdorf	€ 750.000	40	5
47	Worch und Schütze Landtechnik GmbH, Schora	€ 55.000	39	5
48	CLAAS Valtra Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien	£ 3.000.000	49	22
49	CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich	€ 14.000.000	10	1
50	HMC Investments Ltd., Drogheda/Irland	€ 152.369	49,57	1
51	Harvest Machinery (Sales) Lt., Drogheda/Irland	€ 126.974	11,83	1

### 01 | ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der CLAAS KGaA mbH für das Geschäftsjahr 2002 (01. Oktober 2001 bis 30. September 2002) ist im Einklang mit den United States-Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) aufgestellt worden. Er 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).

Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird das Umsatzkostenverfahren angewendet. Die Gliederung von Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung basiert, soweit nach US-GAAP zulässig, im Interesse eines klaren und kontinuierlichen Ausweises auf handelsrechtlichen Grundsätzen. Das Vorjahr wird entsprechend dargestellt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, werden einzelne Posten der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten werden im Konzernanhang aufgegliedert und entsprechend erläutert.

Einzelne 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 Burkhardt 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.

### 02 | KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss einbezogen sind die CLAAS KGaA mbH und sämtliche Tochterunternehmen. Dies sind mit der CLAAS KGaA mbH insgesamt 42 Unternehmen (Vorjahr: 38), 18 inländische und 24 ausländische. 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.

CLAAS hat mit Wirkung zum 01. Februar 2002 Caterpillar CLAAS America LLC. mit Sitz in Omaha/Nebraska/USA vollständig übernommen, die bis zu diesem Zeitpunkt als Joint Venture mit Caterpillar at equity bilanziert wurde. Das Unternehmen wird im Geschäftsjahr 2002 als verbundenes Unternehmen zum 01. Februar 2002 in den Konzernabschluss einbezogen; es firmiert nunmehr unter CLAAS Omaha LLC. Der Kaufpreis betrug 2.316 T€. Zum Zeitpunkt der Übernahme verfügte das Unternehmen über Vermögenswerte in Höhe von 52.198 T€; diesen standen Eigenkapital von 7.662 T€ und Fremdkapital von 44.536 T€ gegenüber. Der durch die Akquisition entstandene negative Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.424 T€ wurde unter Berücksichtigung latenter Steuern abgestockt und mit dem Sachanlagevermögen verrechnet. Der Abstockungsbetrag wird über die durchschnittliche Nutzungsdauer des Sachanlagevermögens von 10 Jahren erfolgswirksam aufgelöst.

Weiterhin hat CLAAS zum Jahresende Escorts CLAAS Ltd. mit Sitz in Faridabad/Indien vollständig übernommen; das Unternehmen wurde dann in CLAAS India Ltd. umbenannt und zum 30. September 2002 erstmalig konsolidiert. CLAAS India Ltd. ist bis zu seiner vollständigen Übernahme at equity

bilanziert worden. Das Unternehmen wird im Geschäftsjahr 2002 als verbundenes Unternehmen zum 30. September 2002 in den Konzernabschluss einbezogen. Der Kaufpreis für die Übernahme der verbliebenen 60 % der Anteile betrug 13.200 T€. Zum Zeitpunkt der Übernahme verfügte das Unternehmen über Vermögenswerte in Höhe von 6.204 T€; diesen standen Eigenkapital von 3.642 T€ und Fremdkapital von 2.562 T€ gegenüber. Der aus dem Kauf resultierende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 11.014 T€ wurde aktiviert. Gemäß SFAS 142 wird der Geschäfts- oder Firmenwert nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Wertminderungs-Test unterzogen.

Die CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld, die CLAAS Valtra Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien, die CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich, sowie die HMC Investments Ltd., Drogheda/Irland, Harvest Machinery (Sales) Ltd., Drogheda/Irland und CS Parts Logistics GmbH, Bremen, sind als assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Die nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen weisen zusammen ein Ergebnis vor Steuern von 4.388 T€ aus. Sie verfügen über Vermögenswerte in Höhe von 371.758 T€ und Fremdkapital in Höhe von 340.765 T€.

Die Aufstellung des Anteilsbesitzes ist diesem Bericht beigelegt.

### 03 | BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

#### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEVERMÖGEN

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten aktiviert und bei Vorliegen einer bestimmaren Nutzungsdauer über diese Nutzungsdauer abgeschrieben. Handelt es sich um Vermögenswerte mit einer unbestimmaren Nutzungsdauer, erfolgt keine planmäßige Abschreibung. Stattdessen ist jährlich – beziehungsweise bei Vorliegen entsprechender Anzeichen für nachhaltige Wertminderungen auch früher – ein Wertminderungs-Test durchzuführen. Auch Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Wertminderungs-Test unterzogen.

Das Sachanlagevermögen wird mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten und – soweit abnutzbar – unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen bewertet. Bewegliche Anlagegüter werden linear über ihre voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern abgeschrieben. Die betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauern betragen bei den Gebäuden 20 bis 50 Jahre. Bei den übrigen Vermögenswerten des Sachanlagevermögens werden Nutzungsdauern zwischen drei und zwölf Jahren angesetzt. Wesentliche Fremdkapitalzinsen, die für einen qualifizierten Vermögenswert während seiner Bauzeit entstehen, werden aktiviert und nach Fertigstellung des Vermögenswerts über dessen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Soweit bei immateriellen Vermögenswerten oder Sachanlagevermögen Anhaltspunkte für Wertminderungen vorliegen, werden Wertminderungs-Tests durchgeführt. Liegt eine Wertminderung vor, wird der Vermögenswert bzw. ggf. die übergeordnete zahlungsmittelgenerierende Einheit außerplanmäßig abgeschrieben. Bei langfristigen Vermögenswerten, die weiterhin genutzt und nicht veräußert werden sollen, werden beim Wertminderungs-Test der Buchwert des langfristigen Vermögenswerts und die Summe der erwarteten undiskontierten Cashflows aus der Nutzung des Vermögenswerts gegenübergestellt. Ist die Summe der erwarteten undiskontierten Cashflows niedriger als der Buchwert, wird auf den Zeitwert abgeschrieben.

### BETEILIGUNGEN

Sofern die Möglichkeit besteht, einen maßgeblichen Einfluss auszuüben, werden Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Joint Ventures mit dem anteiligen Eigenkapital bilanziert (Anwendung der Equity-Methode). Die sonstigen Beteiligungen werden als Wertpapiere, die weder zum Handelsbestand zählen, noch bis zur Fälligkeit gehalten werden, eingestuft (»available-for-sale«), 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).

### WERTPAPIERE

Wertpapiere werden nach SFAS 115 in drei Kategorien unterteilt: Held-to-maturity, Available-for-sale und Trading. 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). In einer gesonderten Eigenkapitalposition, dem Other Comprehensive Income, werden die unrealisierten Erträge und Aufwendungen aus »available-for-sale«-Wertpapieren erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern ausgewiesen.

### DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Der CLAAS-Konzern setzt derivative Finanzinstrumente wie z.B. Swaps, Devisentermingeschäfte, Optionen auf Zinsswaps, Zinstermingeschäfte, Caps und Floors für Sicherungszwecke ein. Zum 01. Oktober 2000 hat CLAAS erstmalig SFAS No. 133, »Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities« angewandt. Danach sind alle derivativen Finanzinstrumente entweder als Vermögenswert oder als Schuld mit ihren jeweiligen beizulegenden Zeitwerten in die Bilanz aufzunehmen. Ist ein eindeutiger Sicherungszusammenhang gegeben, ist Hedge-Accounting (Bildung von Bewertungseinheiten) möglich. Beim Hedge-Accounting hängen die Marktwertänderungen der Derivate von der Art des Hedges ab. Handelt es sich um einen Cashflow-Hedge, werden die Marktwertänderungen des effektiven Teils des Derivats zunächst im Eigenkapital (Other Comprehensive Income) gebucht und erst erfolgswirksam aufgelöst, wenn das zugrunde liegende Grundgeschäft erfolgswirksam wird. Der ineffektive Teil eines Hedges wird sofort erfolgswirksam erfasst. Marktwertänderungen des Derivats bei einem Fair-Value-Hedge werden zusammen mit den Marktwertänderungen des Grundgeschäftes erfolgswirksam erfasst.

## MARKTWERTE VON FINANZINSTRUMENTEN

Finanzinstrumente umfassen nach US-GAAP derivative Finanzinstrumente (z.B. Swaps, Optionen) und originäre Finanzinstrumente (bei CLAAS z.B. Genussscheine, stille Beteiligung, Anleihe, liquide Mittel). Der Marktwert eines Finanzinstruments gibt nach US-GAAP 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. Daher können die Kauf- und Verkaufspreise, die CLAAS in Transaktionen erzielt, von den ausgewiesenen Marktwerten abweichen. Soweit Marktwerte von Finanzinstrumenten nicht explizit angegeben sind, weichen sie nicht oder nur geringfügig von den Buchwerten ab.

## VORRÄTE

Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Marktpreisen angesetzt (»Lower of cost or market«). Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Handelswaren werden mit den durchschnittlichen Anschaffungskosten, die unfertigen Erzeugnisse und die Fertigerzeugnisse mit den produktionsbezogenen Vollkosten aktiviert, d.h. neben den Materialeinzelkosten und den Fertigungseinzelkosten werden auch die direkt zurechenbaren Anteile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten und der produktionsbezogenen Verwaltungskosten aktiviert. Bestandsrisiken, die sich aus geminderter Verwertbarkeit ergeben, sowie Verwertungsrisiken aus der Abschätzung realisierbarer Verkaufspreise werden durch Abwertungen berücksichtigt.

## FORDERUNGEN

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte werden mit ihrem Nominalwert bilanziert. Für erwartete Ausfallrisiken werden ausreichende Wertberichtigungen gebildet. Unverzinsliche Forderungen, mit deren Eingang nicht innerhalb der üblichen Zahlungsfristen zu rechnen ist, werden abgezinst.

Für langfristige Fertigungsaufträge wird die Percentage-of-Completion-Methode (PoC) angewendet. Der aktivierungspflichtige Betrag wird dabei unter den Forderungen ausgewiesen; gleichzeitig werden Umsatzerlöse realisiert. Der Fertigstellungsgrad wird entsprechend den angefallenen Aufwendungen 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 US-GAAP umfassen die liquiden Mittel auch Wertpapiere, deren Restlaufzeit zum Erwerbszeitpunkt bis zu 90 Tage beträgt. Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen liquiden Mittel entsprechen den liquiden Mitteln in der Bilanz.

### RÜCKSTELLUNGEN/VERBINDLICHKEITEN

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. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10 % des Verpflichtungsumfangs liegen, werden über die durchschnittliche Restdienstzeit verteilt.

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 Rückzahlungsbetrag bewertet und nicht mit positiven Erfolgsbeiträgen saldiert. Wenn der Rückzahlungsbetrag unsicher ist, wird von dem Rückzahlungsbetrag mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit ausgegangen. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt.

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

### LAUFENDE UND LATENTE ERTRAGSTEUERN

Latente Steuern werden nach SFAS 109 »Accounting of Income Taxes« ermittelt. Sie spiegeln künftige Steuer minder- oder Steuer mehrbelastungen wider, die sich aus temporären Differenzen zwischen der Konzernbilanz und der Steuerbilanz ergeben. Die aktivischen latenten Steuern umfassen auch Steuer minderungsansprüche, 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.

Der deutsche Körperschaftsteuersatz für ausgeschüttete Gewinne hat sich bei CLAAS mit Wirkung zum 01. Oktober 2001 von 30 % auf 25 % und der Körperschaftsteuersatz für thesaurierte Gewinne von 40 % auf 25 % reduziert.

### 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 entsprechend dem Erreichen vertraglich vereinbarter Meilensteine bzw. dem Leistungsfortschritt erfasst.

#### 04 | KONSOLIDIERUNGS- GRUNDSÄTZE

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. Aktivishe Unterschiedsbeträge haben wir, soweit geboten, den Vermögenswerten zugeordnet. Danach verbleibende aktive Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwerte aktiviert und einem jährlichen Wertminderungs-Test unterzogen. Entsteht ein passivischer Unterschiedsbetrag, wird er unter Berücksichtigung latenter Steuern abgestockt und mit den langfristigen nicht-monetären Vermögenswerten verrechnet. Sofern der passivische Unterschiedsbetrag die abstockbaren Vermögenswerte des übernommenen Unternehmens übersteigt, wird ein außerordentlicher Ertrag ausgewiesen.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode konsolidiert. 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. Aktivishe und passivische latente Steuern werden, soweit geboten, miteinander verrechnet.

#### 05 | WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Währungsumrechnung nach SFAS 52 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. 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:

in €	Durchschnitt		Stichtag	
	2002	2001	2002	2001
1 US-Dollar	1,09	1,13	1,02	1,09
1 Pfund Sterling	1,60	1,62	1,59	1,60
100 Ungarische Forint	0,41	0,39	0,41	0,39
100 Indische Rupie	2,24	2,40	2,10	2,28

**06 | 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.

**07 | VERWENDUNG VON  
SCHÄTZUNGEN**

Im Konzernabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die tatsächlich einzustellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

**08 | NEUE RECHNUNGSLEGUNGS-  
STANDARDS**

Im Juni 2001 hat der FASB den Standard SFAS No. 142 »Goodwill and Other Intangible Assets« herausgegeben. Mit diesem Standard werden u.a. der Berichtsumfang und die Bilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten, die aus der Kapitalkonsolidierung resultieren, neu geregelt. Danach sind Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung nicht mehr planmäßig abzuschreiben, sondern ihre Werthaltigkeit wird periodisch durch Wertminderungs-Tests geprüft. SFAS No. 142 wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmalig angewendet.

Überarbeitet wurden auch die Regelungen zum Wertminderungs-Test in APB Opinion 30 und SFAS No. 121. Der dazu im August 2001 verabschiedete SFAS No. 144 enthält u.a. geänderte Regelungen für Wertminderungen bei eingestellten Bereichen; bei Wertminderungs-Tests von Geschäfts- oder Firmenwerten greift nunmehr der spezielle Standard SFAS No. 142. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde SFAS No. 144 erstmalig angewendet.

Im Juni 2002 hat der FASB den Standard SFAS No. 146 »Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities« herausgegeben. Dieser Standard ersetzt EITF Issue No. 94-3 »Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (including Certain Costs Incurred in a Restructuring)«. SFAS No. 146 regelt u.a. die Bilanzierung von Betriebsveräußerungs- und Stilllegungskosten. Er gilt für Betriebsveräußerungs- und Stilllegungsaktivitäten, die nach dem 31. Dezember 2002 begonnen werden.

Die erstmalig angewandten Standards hatten auf die Darstellung der wirtschaftlichen Lage bei CLAAS keine wesentlichen Auswirkungen. Nachzeitigem Stand werden auch keine wesentlichen Auswirkungen durch die neuen Standards erwartet.

**09 | 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.

**10 | VERTRIEBSKOSTEN**

In den Vertriebskosten werden Ausgangsfrachten in Höhe von 31.970 T€ (Vorjahr: 31.433 T€) ausgewiesen.

**11 | ALLGEMEINE  
VERWALTUNGSKOSTEN**

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

**12 | SONSTIGE BETRIEBLICHE  
ERTRÄGE**

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2002 T€	2001 T€
Erträge aus Anlagenabgängen	468	328
Erträge aus der Auflösung von Abzinsungen und Wertberichtigungen auf Forderungen	905	519
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	5.929	7.467
Erträge aus Miete, Leasing und Pacht	1.173	1.225
Übrige Erträge	13.773	13.390
<b>Summe</b>	<b>22.248</b>	<b>22.929</b>

**13 | SONSTIGE BETRIEBLICHE  
AUFWENDUNGEN**

	2002 T€	2001 T€
Verluste aus Anlagenabgängen	86	320
Wertberichtigungen auf Forderungen	1.508	1.628
Übrige Aufwendungen	26.332	23.436
<b>Summe</b>	<b>27.926</b>	<b>25.384</b>

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

**14 | BETEILIGUNGSERGEBNIS**

	2002 T€	2001 T€
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	97	169
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	1.729	(8.121)
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Beteiligungen	0	0
Abschreibungen auf Beteiligungen	0	(9.626)
<b>Summe</b>	<b>1.826</b>	<b>(17.578)</b>

Im Beteiligungsergebnis werden alle Erträge und Aufwendungen ausgewiesen, die im Zusammenhang mit dem Halten oder der Veräußerung von nicht voll konsolidierten Beteiligungen auftreten.

Die im Vorjahr entstandenen Aufwendungen aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen geben die Verluste aus den beiden Joint Ventures mit Caterpillar in Höhe von 10.460 T€ wieder. Wegen der Verluste aus diesen Joint Ventures wurde im Vorjahr gemäß APB Opinion 18 ein Wertminderungs-Test vorgenommen. Im Vorjahr ergaben sich dadurch Abwertungen von 9.626 T€, die als Abschreibungen auf Beteiligungen ausgewiesen wurden. Die Joint Ventures sind zu Beginn des Geschäftsjahres 2002 beendet worden.

## 15 | FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis setzt sich aus den beiden Bestandteilen »Zins- und Wertpapierergebnis« sowie »übriges Finanzergebnis« zusammen.

ZINS- UND WERTPAPIERERGEBNIS	2002 T€	2001 T€
Zinsaufwendungen	(22.081)	(25.001)
Zinserträge	12.171	10.642
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1.094	1.717
Verluste aus dem Abgang von Wertpapieren	(14)	(423)
Gewinne aus dem Abgang von Wertpapieren	1.387	2.580
Abschreibungen auf Finanzanlagen (ohne Beteiligungen) und andere Wertpapiere des Umlaufvermögens	(1.282)	0
Zuschreibungen auf Finanzanlagen (ohne Beteiligungen) und andere Wertpapiere des Umlaufvermögens	9	0
<b>Summe</b>	<b>(8.716)</b>	<b>(10.485)</b>

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	2002 T€	2001 T€
Vergütung Genussrechtskapital	(2.806)	(2.806)
Auf Grund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG)	(3.298)	(2.856)
Zinsaufwand Leasing	(353)	(353)
Kursgewinne	4.773	7.713
Kursverluste	(3.072)	(3.615)
Sonstige Finanzerträge	2	133
Sonstige Finanzaufwendungen	(1.100)	(1.393)
<b>Summe übriges Finanzergebnis</b>	<b>(5.854)</b>	<b>(3.177)</b>
<b>Summe Finanzergebnis</b>	<b>(14.570)</b>	<b>(13.662)</b>

Die Position »Auf Grund 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. Ein wesentlicher Teil der Kursgewinne resultiert aus Wertsteigerungen von Derivaten.

#### 16 | ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN

##### GESCHÄFTSTÄTIGKEIT/

##### ERGEBNIS VOR

##### ERTRAGSTEUERN

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

	2002 T€	2001 T€
Inland	42.679	48.222
Ausland	13.091	(12.149)
<b>Summe</b>	<b>55.770</b>	<b>36.073</b>

Da CLAAS keine außerordentlichen Erträge und Aufwendungen zu berichten hat, entsprechen sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und das Ergebnis vor Ertragsteuern.

#### 17 | ERTRAGSTEUERN

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

LAUFENDE STEUERN	2002 T€	2001 T€
Inland		
Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag	17.855	12.228
Gewerbesteuer	11.175	8.206
<b>Zwischensumme laufende Steuern Inland</b>	<b>29.030</b>	<b>20.434</b>
Ausland	3.331	3.907
<b>Summe laufende Steuern</b>	<b>32.361</b>	<b>24.341</b>

LATENTE STEUERN	2002 T€	2001 T€
Inland		
Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag	(5.353)	(427)
Gewerbesteuer	(3.649)	(290)
<b>Zwischensumme latente Steuern Inland</b>	<b>(9.002)</b>	<b>(717)</b>
Ausland	(597)	(1.425)
<b>Summe latente Steuern</b>	<b>(9.599)</b>	<b>(2.142)</b>
<b>Summe Ertragsteuern</b>	<b>22.762</b>	<b>22.199</b>

Für die Ermittlung der latenten Steuern inländischer Gesellschaften wurde bei den temporären Differenzen ein Steuersatz von 37 % zugrunde gelegt.

Die latenten Steuern resultieren aus temporären Differenzen bei folgenden Bilanzposten:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
<b>Aktivische latente Steuern</b>		
Anlagevermögen	5.097	240
Umlaufvermögen	20.395	10.339
Capital Lease	2.256	5.296
Rückstellungen	25.856	21.617
Verlustvorträge	14.082	7.218
Sonstiges	1.717	6.077
<b>Summe</b>	<b>69.403</b>	<b>50.787</b>
Wertberichtigungen	(19.843)	(12.576)
<b>Summe</b>	<b>49.560</b>	<b>38.211</b>
<b>Passivische latente Steuern</b>		
Umlaufvermögen	8.441	11.180
Sachanlagen	13.589	17.775
Sonstiges	6.079	1.032
<b>Summe</b>	<b>28.109</b>	<b>29.987</b>
<b>Überhang aktivische latente Steuern</b>	<b>21.451</b>	<b>8.224</b>

Nach Saldierung werden die latenten Steuern wie folgt ausgewiesen:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
<b>Aktivische latente Steuern</b>	<b>28.238</b>	<b>17.660</b>
davon langfristig	2.363	741
<b>Passivische latente Steuern</b>	<b>6.787</b>	<b>9.436</b>
davon langfristig	6.394	9.436
<b>Überhang aktivische latente Steuern</b>	<b>21.451</b>	<b>8.224</b>

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 2002 geltende Konzernsteuersatz in Höhe von 37,0 % (Vorjahr: 51,0 %), der sich aus dem inländischen Körperschaftsteuersatz, dem Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer ergibt, mit dem Ergebnis vor Ertragsteuern multipliziert.

	2002 T€	2001 T€
Tatsächliche Ertragsteuern	32.361	24.341
Latente Steuern	(9.599)	(2.142)
Effektiver Steueraufwand	22.762	22.199
Ergebnis vor Ertragsteuern	55.770	36.073
<b>Theoretischer Steueraufwand bei 37,0 % (Vorjahr: 51,0 %)</b>	<b>20.635</b>	<b>18.397</b>
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen*	(2.940)	8.473
Steuereffekte auf		
Steuernachzahlungen für vorangegangene Jahre	2.876	(530)
Anwendung der Ausschüttungsbelastung	(1.372)	(1.763)
steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.404	1.028
Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung	0	59
Equity-Bilanzierung assoziierter Unternehmen	(247)	(644)
Umbewertung latenter Steuern auf niedrigere künftige Steuersätze	0	3.220
übrige Konsolidierungseinflüsse	994	(3.996)
Sonstiges	1.412	(2.045)
<b>Effektiver Steueraufwand</b>	<b>22.762</b>	<b>22.199</b>
Effektiver Steuersatz in %	40,8	61,5

\* einschließlich steuerlich nicht nutzbarer Verluste von assoziierten Unternehmen und Nutzung von Verlustvorträgen

Die steuerlichen Verlustvorträge im Konzern von 37.876 T€ (Vorjahr: 21.340 T€) können mindestens bis 2005 vorgetragen werden. Auf Grund mangelnder Werthaltigkeit besteht für 13.860 T€ (Vorjahr: 7.218 T€) der Verlustvorträge und 5.983 T€ (Vorjahr: 5.358 T€) der übrigen aktivischen latenten Steuern eine Wertberichtigung. Die Verlustvorträge entfallen auf ausländische Gesellschaften.

#### 18 | ERTRAG AUS DER ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Im Vorjahr entstand durch die erstmalige Anwendung von SFAS No. 133 »Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities« zum 01. Oktober 2000 ein Ertrag in Höhe von 503 T€ (nach Abzug des darauf entfallenden Steueraufwands in Höhe von 295 T€).

Im Berichtsjahr entstanden durch die erstmalige Anwendung neuer Standards keine wesentlichen Einflüsse.

## 19 | ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem der auf die Aktien entfallende Jahresüberschuss durch die durchschnittliche Zahl der Aktien dividiert wird. So genannte 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.

		2002	2001
Jahresüberschuss	(T€)	32.543	14.256
Dividende je Aktie	(€)	2,60	2,56
Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien am 30.09.	(in Tsd. Stück)	3.000	3.000
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>(€)</b>	<b>10,85</b>	<b>4,75</b>

## 20 | ANLAGEVERMÖGEN

Die Entwicklung des Anlagevermögens der CLAAS-Gruppe im Geschäftsjahr 2002 wird auf den Seiten 70 und 71 dargestellt.

Die Zugänge bei den Anteilen an assoziierten Unternehmen enthalten auch die anteiligen Jahresergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen. Als Abgänge werden bei den assoziierten Unternehmen die in den Einzelabschlüssen vereinnahmten und insoweit zu konsolidierenden Ausschüttungen sowie die Auflösung der Joint Ventures mit Caterpillar gezeigt.

Die Zugänge an immateriellen Vermögenswerten betreffen vor allem den bei der Erstkonsolidierung der CLAAS India Ltd. entstandenen Goodwill sowie aktivierungspflichtige Aufwendungen für den Übergang von SAP R/2 auf R/3. Dabei wurden u.a. Lizenzgebühren für die Software und Software-Implementierungskosten aktiviert und über eine voraussichtliche Nutzungsdauer von acht Jahren abgeschrieben.

Die Zugänge bei den Wertpapieren des Anlagevermögens enthalten auch Wiederanlagen von Zinserträgen.

Insgesamt wurden Abschreibungen in Höhe von 25.976 T€ (Vorjahr: 33.722 T€) auf das Sachanlagevermögen und von 1.966 T€ (Vorjahr: 1.393 T€) auf die immateriellen Vermögenswerte gebucht.

	30.09.2002	30.09.2001
	T€	T€
Wertpapiere »held-to-maturity«	1.124	1.119
Wertpapiere »available-for-sale«	35.403	34.939
<b>Summe Wertpapiere des Anlagevermögens</b>	<b>36.527</b>	<b>36.058</b>

Die Marktwerte dieser Wertpapiere unterscheiden sich nur unwesentlich von den Buchwerten.

## 21 | VORRÄTE

In den fertigen Erzeugnissen und Waren wurden zum 30. September 2002 erhaltene Anzahlungen in Höhe von 39.688 T€ verrechnet (Vorjahr: 26.302 T€).

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Roh,- Hilfs- und Betriebsstoffe	36.283	29.611
Unfertige Erzeugnisse	35.271	26.140
Fertige Erzeugnisse und Waren	126.153	103.342
Geleistete Anzahlungen	9.351	9.444
<b>Summe</b>	<b>207.058</b>	<b>168.537</b>

22 | FORDERUNGEN UND SONSTIGE  
VERMÖGENSWERTE

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	139.487	130.450
Forderungen gegen Beteiligungen	1.067	6.556
Forderungen aus PoC	15.151	10.851
Sonstige Vermögenswerte	52.974	47.735
<b>Summe</b>	<b>208.679</b>	<b>195.592</b>

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen lediglich 2.612 T€ (Vorjahr: 2.384 T€) eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr auf. Bei den sonstigen Vermögenswerten haben 16.313 T€ (18.719 T€) eine Restlaufzeit von über einem Jahr.

## 23 | ASSET-BACKED-SECURITIES

CLAAS verkauft Forderungen aus Lieferungen und Leistungen über ein fortlaufendes ABS-Programm an eine Zweckgesellschaft, die sich durch Ausgabe von Wertpapieren am internationalen Kapitalmarkt refinanziert. CLAAS übernimmt im Rahmen der ABS-Transaktion die Buchhaltung, den Forderungseinzug und das Mahnwesen und erhält hierfür von der Zweckgesellschaft eine entsprechende Vergütung (Service Fee). Für 2002 betrug die Service Fee 1.313 T€ (Vorjahr: 966 T€). Bei den verkauften Forderungen liegt gemäß SFAS 140 ein sog. »True Sale« vor. Im Geschäftsjahr wurden Forderungen mit Nettobuchwerten in Höhe von 344.303 T€ (Vorjahr: 282.146 T€) veräußert. Aus diesen Forderungsverkäufen bestehen am Jahresende zurückbehaltene Verpflichtungen von 7.090 T€ (Vorjahr: 9.555 T€). Die Marktwerte der zurückbehaltene Verpflichtungen entsprechen im Wesentlichen den Buchwerten. Auf Grund des ABS-Programms werden Zahlungseingänge aus verkauften Forderungen in Höhe von 17.975 T€ (Vorjahr: 16.159 T€) als Reserven gehalten.

**24 | WERTPAPIERE MIT FÄLLIGKEIT  
ZWISCHEN 90 UND 360 TAGEN**

Bei den von CLAAS gehaltenen Wertpapieren, deren Fälligkeit zwischen 90 und 360 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 (»available-for-sale«), die weder zum Handelsbestand zählen, noch bis zur Fälligkeit gehalten werden.

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Fonds	102.139	121.309
<b>Summe Wertpapiere »available-for-sale«</b>	<b>102.139</b>	<b>121.309</b>
Schuldtitel ausländischer Emittenten	30.355	30.351
Schuldtitel inländischer Emittenten	0	9.956
<b>Summe Wertpapiere »held-to-maturity«</b>	<b>30.355</b>	<b>40.307</b>
<b>Summe Wertpapiere mit Fälligkeit zwischen 90 und 360 Tagen</b>	<b>132.494</b>	<b>161.616</b>

Die als »available-for-sale« klassifizierten Wertpapiere werden mit Marktpreisen bewertet (sofern verfügbar). Im Eigenkapital (Other Comprehensive Income) werden die unrealisierten Erträge aus »available-for-sale«-Wertpapieren erfolgsneutral in Höhe von 255 T€ (Vorjahr: 0 T€) ausgewiesen. Als »held-to-maturity« ausgewiesene Wertpapiere werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, die in etwa den beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

**25 | LIQUIDE MITTEL**

Die liquiden Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Wertpapiere (Fälligkeit bis 90 Tage)	0	0
Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	168.236	172.437
<b>Summe</b>	<b>168.236</b>	<b>172.437</b>

Die liquiden Mittel enthalten Zahlungseingänge aus verkauften Forderungen in Höhe von 17.975 T€ (Vorjahr: 16.159 T€) aus dem ABS-Programm.

**26 | COMPREHENSIVE INCOME**

	2002 T€	Ertrag- steueranteil	2001 T€	Ertrag- steueranteil
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>32.543</b>		<b>14.256</b>	
Währungsanpassungen	(951)	(558)	(335)	(197)
Nicht realisierte Erträge aus Wertpapieren	255	150	(346)	(203)
Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	(829)	(487)	2.471	1.451
<b>Veränderungen des Other Comprehensive Income</b>	<b>(1.525)</b>	<b>(895)</b>	<b>1.790</b>	<b>1.051</b>
<b>Comprehensive Income</b>	<b>31.018</b>		<b>16.046</b>	

Das Comprehensive Income besteht aus dem Jahresüberschuss und dem Other Comprehensive Income. Es umfasst damit alle Änderungen des Eigenkapitals, die nicht durch Transaktionen mit den Anteilseignern entstanden sind (zum Beispiel durch Kapitalerhöhungen oder Ausschüttungen). Die Bestandteile des Other Comprehensive Income werden nach Abzug eines Ertragsteueranteils ermittelt, dessen Höhe in einer gesonderten Spalte gezeigt wird.

## 27 | 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.

Der Eigenkapitalspiegel wird als eigener Abschlussbestandteil auf S. 69 gesondert dargestellt.

## 28 | STILLE BETEILIGUNG/ GENUSSRECHTE

Die jeweils rückzahlbaren Genussrechte und die stille Beteiligung der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungsgesellschaft mbH (CMG) werden ergebnisabhängig vergütet und sind im Haftungsfall nachrangig zu behandeln. Gemäß US-GAAP sind rückzahlbare Kapitalüberlassungen außerhalb des formal abgegrenzten sog. »Stockholders´ Equity« auszuweisen.

Das ausgewiesene Genussrechtskapital beinhaltet achtzig vinkulierte, auf den Namen lautende Genussscheine im Gesamtnennbetrag von 40.903 T€, die im September 1997 ausgegeben wurden. Die Forderungen aus den Genussscheinen sind nachrangig und nehmen an einem etwaigen Verlust gegebenenfalls bis zur vollen Höhe teil. Die Genussscheine sind am 01. März 2005 zur Rückzahlung fällig, eine vorzeitige Kündigung durch die Inhaber der Genussrechte ist ausgeschlossen.

Die CMG erhält für ihre nachrangige Einlage eine am Erfolg des CLAAS-Konzerns orientierte Vergütung; eine entsprechende Teilnahme am Verlust besteht ebenfalls. Von der stillen Beteiligung können 5.703 T€ zum 30. September 2003 gekündigt werden, für weitere 5.351 T€ bestehen Kündigungsmöglichkeiten zwischen 2004 und 2007.

## 29 | RÜCKSTELLUNGEN

Die Rückstellungen setzen sich im Einzelnen wie folgt zusammen:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	109.630	104.601
Steuerrückstellungen	16.590	16.081
Sonstige Rückstellungen	198.260	158.102
<b>Summe</b>	<b>324.480</b>	<b>278.784</b>

Die Steuerrückstellungen umfassen dabei nur Rückstellungen für effektive Steuern; passive latente Steuern werden gesondert ausgewiesen.

Die langfristigen Rückstellungen betragen 134.466 T€ (Vorjahr: 130.069 T€).

### 30 | PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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. Pensionsrückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an berechnigte 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 über versicherungsmathematische 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. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10 % des Verpflichtungsumfangs liegen, werden über die durchschnittliche Restdienstzeit verteilt.

Dabei wurden ein Abzinsungsfaktor von 6 % (Vorjahr: 6 %), Gehaltssteigerungen von 3 % (Vorjahr: 3 %) 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 7 % (Vorjahr: 7 %).

Die fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen (Versorgungsansprüche) entwickelten sich wie folgt:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	25.977	27.826
Abzüglich Deckung durch Fonds	(25.415)	(30.550)
<b>Zwischensumme</b>	<b>562</b>	<b>(2.724)</b>
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht erfasster) versicherungsmathematischer Gewinne/(Verluste) und Verpflichtungen	(14.507)	(12.092)
<b>Unterdeckung/(Überdeckung) durch Fonds</b>	<b>(13.945)</b>	<b>(14.816)</b>

Die Überdeckung der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche durch den Fonds in Höhe von 13.945 T€ (Vorjahr: 14.816 T€) wird als sonstiger Vermögenswert aktiviert. Das Fondsvermögen entwickelte sich dabei wie folgt:

	2002 T€	2001 T€
<b>Marktwert des Fondsvermögens am 01.10.</b>	<b>30.550</b>	<b>40.818</b>
Tatsächlicher Vermögensertrag/(Verlust)	(4.814)	(7.547)
Arbeitgeberbeiträge	463	469
Mitarbeiterbeiträge	260	263
Tatsächliche Rentenzahlungen	(805)	(815)
Wechselkurseffekte	(239)	(1.603)
Sonstiges	0	(1.035)
<b>Marktwert des Fondsvermögens am 30.09.</b>	<b>25.415</b>	<b>30.550</b>

Die Pensionsrückstellung leitet sich wie folgt aus den nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüchen ab:

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	114.769	110.638
Passivierter Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	2.543	1.243
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht erfassten) nachzuverrechnenden Dienstaufwands	(1.697)	(1.810)
Anpassungsbetrag auf Grund (nicht erfasster) versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste	(5.985)	(5.470)
<b>Pensionsrückstellung</b>	<b>109.630</b>	<b>104.601</b>

Der fondsfinanzierte und nicht fondsfinanzierte Pensionsaufwand gliedert sich wie folgt:

	2002 T€	2001 T€
Aufwand für die im Berichtsjahr erdienten Versorgungsansprüche	4.322	4.453
Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche	8.216	8.262
Anpassungsbetrag auf Grund erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands	114	0
Anpassungsbetrag auf Grund erfasster versicherungsmathematischer Gewinne/Verluste	410	(801)
Erwarteter Fondsverlust/(-ertrag)	(2.136)	(2.801)
Sonstiges	58	-
<b>Pensionsaufwand</b>	<b>10.984</b>	<b>9.113</b>

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:

	2002 T€	2001 T€
<b>Versorgungsansprüche am 01.10.</b>	<b>138.465</b>	<b>140.240</b>
Aufwand für die im Berichtsjahr erdienten Versorgungsansprüche	4.322	4.453
Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche	8.216	8.262
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	(3.673)	(7.476)
Tatsächliche Rentenzahlungen	(6.580)	(5.877)
Wechselkurseffekte	(263)	(1.182)
Sonstiges	259	45
<b>Versorgungsansprüche am 30.09. des folgenden Kalenderjahres</b>	<b>140.746</b>	<b>138.465</b>

## 31 | VERBINDLICHKEITEN

T€	30.09.2002			30.09.2001		
	Restlaufzeit		Summe 30.09.02	Restlaufzeit		Summe 30.09.01
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	
Anleihe	0	100.000	100.000	0	100.000	100.000
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsgesellschaften	3.801	17.658	21.459	3.801	21.459	25.260
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.384	19.227	31.611	8.938	15.709	24.647
Erhaltene Anzahlungen	0	0	0	6.876	0	6.876
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57.016	0	57.016	44.244	0	44.244
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und aus der Ausstellung eigener Wechsel	1.835	0	1.835	1.282	0	1.282
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen	423	0	423	1.243	0	1.243
Leasingverbindlichkeiten	4.607	2.243	6.850	10.238	7.277	17.515
Sonstige Verbindlichkeiten	74.216	36.082	110.298	69.113	27.908	97.021
<b>Summe</b>	<b>154.282</b>	<b>175.210</b>	<b>329.492</b>	<b>145.735</b>	<b>172.353</b>	<b>318.088</b>

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsgesellschaften sind 21.459 T€ (Vorjahr: 25.260 T€) und von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 10.672 T€ (Vorjahr: 2.876 T€) durch Grundpfandrechte und Sicherungsübereignungen gesichert.

Bei der Anleihe sowie den Bank- und Versicherungsdarlehen bestehen folgende Marktwerte und Nominalwerte:

Mio. €	30.09.2002		30.09.2001	
	Nominalwert	Marktwert	Nominalwert	Marktwert
Anleihe	100,0	98,5	100,0	95,5
Bank- und Versicherungsdarlehen (mit Marktwertunterschied)	34,0	36,1	11,8	12,0
Bank- und Versicherungsdarlehen (ohne Marktwertunterschied)	19,1	19,1	38,1	38,1
<b>Summe</b>	<b>153,1</b>	<b>153,7</b>	<b>149,9</b>	<b>145,6</b>

Die Anleihe (Fälligkeit: 2006) wird mit 4,5 % p.a. verzinst; für die Bank- und Versicherungsdarlehen (Fälligkeiten von 2002 bis 2011) gelten Zinssätze von 4,8 % bis 8,3 % p.a.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern, vor allem gegenüber Kommanditaktionären, in Höhe von 44.931 T€ enthalten (Vorjahr: 45.857 T€). Langfristig zur Verfügung stehen hiervon 27.010 T€ (Vorjahr: 27.908 T€).

32 | HAFTUNGSVERHÄLTNISSE  
UND SONSTIGE FINANZIELLE  
VERPFLICHTUNGEN

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

	Capital Lease Nominalwert T€	Operating Lease Nominalwert T€
<b>Mindestleasingzahlungen</b>		
Fällig bis 1 Jahr	4.142	10.061
Fällig bis 2 Jahre	1.939	5.170
Fällig bis 3 Jahre	501	1.363
Fällig bis 4 Jahre	458	1.767
Fällig bis 5 Jahre	256	143
<b>Summe</b>	<b>7.296</b>	<b>18.504</b>
Zinsanteil	446	
Barwert der Verpflichtungen	6.850	

Miet- und Leasingaufwendungen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr in Höhe von 8.647 T€ angefallen. Die erhaltenen Leasingraten aus unkündbaren Sublease-Verträgen betragen zum Bilanzstichtag 13.230 T€.

Die Verpflichtungen aus Capital Lease und aus Operating Lease entstehen überwiegend aus Leasingprogrammen, bei denen CLAAS-Landmaschinen von der CLAAS Leasing GmbH geleast und an Endkunden weiterverleast werden. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind keine Miet- und Leasingverpflichtungen enthalten.

	30.09.2002 T€	30.09.2001 T€
<b>Haftungsverhältnisse</b>		
Wechselobligo	12.960	29.909
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	5.786	276
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	14.105	15.461
<b>Summe</b>	<b>32.851</b>	<b>45.646</b>
<b>Sonstige finanzielle Verpflichtungen</b>	<b>3.124</b>	<b>2.110</b>

Durch die im Lagebericht erläuterten Investitionen – vor allem in die Produktionseinrichtungen am Standort Harsewinkel – bestehen zurzeit finanzielle Verpflichtungen des Konzerns, die das geschäftsübliche Niveau übersteigen.

## 33 | FINANZIERUNGSZUSAGEN

Die Finanzierungszusagen zum Bilanzstichtag gliedern sich wie folgt:

Mio. €	bis 1 Jahr		1-5 Jahre		> 5 Jahre		Gesamt	
	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01
Anleiheemission	-	-	100,0	100,0	-	-	100,0	100,0
Kreditsyndizierung	-	-	102,3	102,3	-	-	102,3	102,3
Kreditlinien von Banken und Versicherungsgesellschaften	244,0	198,8	51,8	45,7	36,6	37,4	332,4	281,9
<b>Summe</b>	<b>244,0</b>	<b>198,8</b>	<b>254,1</b>	<b>248,0</b>	<b>36,6</b>	<b>37,4</b>	<b>534,7</b>	<b>484,2</b>

## 34 | 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 1.575 T€ (Vorjahr: 1.216 T€) 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 1.838 T€ (Vorjahr: 14.917 T€), die als Capital Lease zu klassifizieren sind. Die gezahlten Zinsen betragen 25.956 T€ (Vorjahr: 30.192 T€); an Ertragsteuern wurden 34.477 T€ (Vorjahr: 22.803 T€) gezahlt.

## 35 | MITARBEITER

MITARBEITER IM JAHRES DURCHSCHNITT	2002	2001
Gewerbliche Mitarbeiter	3.111	3.007
Angestellte	2.249	2.145
Auszubildende	347	306
<b>Summe</b>	<b>5.707</b>	<b>5.458</b>

36 | DERIVATIVE  
FINANZINSTRUMENTE

Der CLAAS-Konzern ist auf Grund 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.

Das Nominalvolumen der Sicherungsgeschäfte stellt die Summe aller Kauf- und Verkaufsbeträge 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 wieder. Hinzuweisen ist darauf, dass die Nominalvolumina in der nachstehend aufgeführten Tabelle nicht durch Gegengeschäfte geschlossene Zins- und Devisenpositionen enthalten, da eine Bruttodarstellung dieser Beträge wirtschaftlich nicht aussagefähig wäre. Die Nominalvolumina der durch Gegengeschäfte geschlossenen Zins- und Devisenpositionen betragen am Bilanzstichtag 210,2 Mio. € (Vorjahr: 110,2 Mio. €).

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.

DEVISENSICHERUNG	Nominalvolumen		Restlaufzeit > 1 Jahr		Marktwert	
	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Devisentermingeschäfte	100.871	117.341	5.000	0	1.007	1.966
Devisenoptionsgeschäfte	60.035	44.001	10.000	0	361	550
Sonstige Devisensicherungsinstrumente	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>160.906</b>	<b>161.342</b>	<b>15.000</b>	<b>0</b>	<b>1.368</b>	<b>2.516</b>

ZINSSICHERUNG	Nominalvolumen		Restlaufzeit > 1 Jahr		Marktwert	
	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01	30.09.02	30.09.01
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Zinsoptionen	210.903	40.903	200.903	40.903	(10)	(51)
Zinsswaps	190.226	24.800	150.226	20.200	1.714	(560)
Sonstige Zinssicherungsinstrumente	20.000	20.000	20.000	20.000	143	(191)
<b>Summe</b>	<b>421.129</b>	<b>85.703</b>	<b>371.129</b>	<b>81.103</b>	<b>1.847</b>	<b>(802)</b>



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.

Die CLAAS Industrietechnik GmbH 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.

Die Innenumsätze geben die Höhe der Umsätze zwischen den Konzerngesellschaften an. Innenumsätze werden unter Bedingungen wie zwischen fremden Dritten abgerechnet. Bei den Sachinvestitionen handelt es sich um erworbene Sachanlagen.

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

	2002 T€	2001 T€
<b>Operating Profit (EBIT)</b>	<b>83.955</b>	<b>66.736</b>
./. Ertragsteuern	22.762	22.199
./. Zinsaufwendungen	22.081	25.001
./. Vergütung CMG	3.298	2.855
./. Vergütung Genussrechte	2.806	2.806
./. Anteile anderer Gesellschafter	465	121
+ Ertrag aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	0	502
<b>Jahresüberschuss des Konzerns</b>	<b>32.543</b>	<b>14.256</b>

Der von 1.147,9 Mio. € auf 1.265,5 Mio. € gestiegene Umsatz beruht vor allem auf Zuwächsen in Deutschland und den europäischen Ländern außerhalb der Europäischen Union (übriges Europa). Hier wurden Umsatzsteigerungen von 30 % auf 202,9 Mio. € erzielt.

AUFGLIEDERUNG DES UMSATZES NACH REGIONEN	2002 in Mio. €	2001 in Mio. €
Deutschland	443,8	356,8
Übrige EU	460,7	449,9
Übriges Europa (ohne EU)	202,9	155,9
Außereuropäische Länder	158,1	185,3
<b>Summe</b>	<b>1.265,5</b>	<b>1.147,9</b>

Angabe zu bedeutenden Kunden: Da CLAAS primär Umsätze mit Erntemaschinen erwirtschaftet, sind auch die Kunden von CLAAS überwiegend im landwirtschaftlichen Sektor tätig. Wegen der großen Zahl von Kunden gibt es keine Kunden, deren Umsatzvolumen im Verhältnis zum Umsatzvolumen des Konzerns wesentlich wäre. Ferner ergeben sich aus der Kundenstruktur mit Ausnahme von Deutschland keine wesentlichen Konzentrationen auf bestimmte geographische Regionen.

### 38 | EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

CLAAS hat mit Wirkung zum 01. Dezember 2002 51 % der Anteile an der Brötje Automation GmbH von der britischen Baxi Group Ltd. übernommen. Brötje Automation ist der Technologieführer für Verbindungs- und Montagetechnik in der Luftfahrzeugindustrie. Zu den Kunden zählen Airbus, Boeing, Bombardier-Shorts und andere namhafte Hersteller. Der in Norddeutschland bei Oldenburg ansässige Weltmarktführer für Montagezellen für Flugzeugrümpfe und Tragflächenteile erwirtschaftete im letzten Geschäftsjahr mit etwa 220 Beschäftigten einen Umsatz von rund 40 Mio. €. Das Unternehmen wird im Geschäftsjahr 2003 als verbundenes Unternehmen zum 01. Dezember 2002 in den Konzernabschluss einbezogen. Der Kaufpreis betrug 12,5 Mio. €. Zum Zeitpunkt der Übernahme verfügte das Unternehmen über Vermögenswerte in Höhe von 37,4 Mio. €; diesen standen Eigenkapital von 1 Mio. € und Fremdkapital von 36,4 Mio. € gegenüber. Durch die Akquisition entsteht ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von ca. 12 Mio. €.

#### WESENTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN HGB UND US-GAAP

Im Folgenden werden die wesentlichen Unterschiede in Ansatz und Bewertung zwischen HGB und US-GAAP dargestellt.

#### ANLAGEVERMÖGEN

Nach HGB-Grundsätzen wird 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. Für immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens, die nicht entgeltlich erworben wurden, darf nach deutschem Recht kein Aktivposten angesetzt werden.

Nach US-GAAP ist diejenige Abschreibungsmethode zu wählen, die die voraussichtliche Abnutzung des Vermögenswerts am besten wiedergibt. 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. Ferner wird geleastes Anlagevermögen aktiviert, sofern die Kriterien für einen Capital Lease erfüllt sind. Erworben immaterielle Vermögenswerte werden bei Vorliegen einer bestimmbareren Nutzungsdauer ebenfalls über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Ist die Nutzungsdauer des erworbenen immateriellen Vermögenswertes nicht bestimmbar, wird anstatt planmäßig abzuschreiben, jährlich ein Wertminderungs-Test durchgeführt (bei Vorliegen von Anzeichen für eine nachhaltige Wertminderung auch schon früher). Geschäfts- oder Firmenwerte sind nicht planmäßig abzuschreiben, sondern einem jährlichen Wertminderungs-Test zu unterziehen. Für bestimmte selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte besteht nach US-GAAP ein Aktivierungsgebot.

### VORRÄTE

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

Für langfristige Fertigungsaufträge wird gemäß US-GAAP die Percentage-of-Completion-Methode (PoC) verwendet. Unfertige Erzeugnisse werden dabei in Abhängigkeit von ihrem Fertigstellungsgrad als Forderungen aus PoC ausgewiesen.

### 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 US-GAAP 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

In der deutschen Rechnungslegung werden Forderungen unter Berücksichtigung des Vorsichtsprinzips pauschal wertberichtigt. Gemäß US-GAAP dürfen Pauschalwertberichtigungen nur dann gebildet werden, wenn nachweisbare Erfahrungswerte vorliegen bzw. soweit mit Ausfällen wahrscheinlich zu rechnen ist. Die sonstigen Vermögenswerte enthalten nach US-GAAP auch Derivate, die mit ihren beizulegenden Zeitwerten aktiviert werden. Nach HGB sind mit Ausnahme gezahlter Prämien keine Derivate zu aktivieren. Ferner wird bei CLAAS nach US-GAAP die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen durch einen Pensionsfonds als sonstiger Vermögenswert ausgewiesen.

### BETEILIGUNGEN UND WERTPAPIERE

Wertpapiere werden nach deutschen Bilanzierungsvorschriften zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag erfasst.

Gemäß US-GAAP werden Wertpapiere in folgende drei Kategorien eingeteilt: Wertpapiere, die bis zur Fälligkeit gehalten werden (»held-to-maturity securities«), sind generell mit den 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.

### PENSIONS-RÜCKSTELLUNG

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

Nach US-GAAP werden Pensionsrückstellungen gemäß einer Anwartschaftsbarwertmethode (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Offizielle Fluktuationswahrscheinlichkeiten sowie Gehalts- und Rentensteigerungen werden berücksichtigt. Der Abzinsungsfaktor entspricht dem Kapitalmarktzinssatz.

Überschreitet der Anwartschaftsbarwert durch die Veränderung der Berechnungsgrundlagen die erfolgswirksam gebildete Pensionsrückstellung, so wird gemäß SFAS 87 die Pensionsrückstellung um einen zusätzlichen Rückstellungsbetrag (»additional minimum liability«) erfolgsneutral erhöht. Dieser Betrag muss niedriger sein als die noch nicht verrechneten Mehrkosten aus Planänderungen. Andernfalls wird er mit dem Eigenkapital verrechnet. Der Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung ist gemäß US-GAAP ergebnisneutral. Nach handelsrechtlichen Vorschriften hingegen wird die Dotierung und Auflösung dieser Mindestpensionsverpflichtung sofort ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### **SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN**

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

Nach US-GAAP bestehen restriktivere Voraussetzungen für die Bildung von Rückstellungen. Passivierungswahlrechte gibt es nicht, und für den Ansatz wird eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit vorausgesetzt. Aufwandsrückstellungen sind nicht erlaubt.

### **LIQUIDE MITTEL**

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

### **STILLE BETEILIGUNG/GENUSSRECHTE**

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 sind die stille Beteiligung und die Genussrechte von CLAAS gemäß HGB als Eigenkapital zu klassifizieren. Nach US-GAAP ist hingegen die Rückzahlbarkeit bei Kapitalüberlassungen entscheidend für den Ausweis innerhalb oder außerhalb des Eigenkapitals.

### **ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER**

Handelsrechtlich werden Anteile anderer Gesellschafter innerhalb des Eigenkapitals berücksichtigt. Nach US-GAAP werden Anteile anderer Gesellschafter als eigener Posten in der Bilanz außerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen.

### **COMPREHENSIVE INCOME/OTHER COMPREHENSIVE INCOME**

Im Gegensatz zur deutschen Rechnungslegung gibt es gemäß US-GAAP einen gesonderten Eigenkapitalbestandteil, das Other Comprehensive Income, das zusammen mit dem Jahresüberschuss eine Art Gesamtleistung – das sog. Comprehensive Income – bildet. Folgende Komponenten des Other Comprehensive Income sind gesondert auszuweisen: Umrechnungsdifferenzen aus der Fremdwährungsumrechnung, zusätzliche Pensionsrückstellungen (siehe Pensionsrückstellung), unrealisierte Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit der Marktbewertung von Wertpapieren sowie der effektive Teil der Marktwertänderung von Derivaten, die die Voraussetzungen für den Cashflow-Hedge erfüllen.

CLAAS KOMMANDITGESELLSCHAFT AUF AKTIEN MBH, HARSEWINKEL

Holding, Verkauf, Kundendienst, Ersatzteilwesen

**INDUSTRIE TECHNIK**

**100 % CLAAS Industrietechnik GmbH,  
Paderborn**  
Geschäftsführung  
Hans-Joachim Herbermann (Sprecher)  
Karl Heinz Kalze

**FERTIGUNGSTECHNIK**

**100 % CLAAS Fertigungstechnik GmbH,  
Beelen**  
Geschäftsführung  
Hans-Bernd Veltmaat

**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

**Aufsichtsrat**  
Helmut Claas, Harsewinkel,  
Vorsitzender  
Guntram Schneider, Münster\*  
Stellv. Vorsitzender  
Oliver Claas, Wedel/Holstein  
Volker Claas, Harsewinkel  
Günther Groß, Beckum\*  
Claus Helbig, München  
Heinz Jakobi, Lichtenau\*  
Günter Laumann, Harsewinkel\*  
Wilfried Lochte, Groß Schwülper  
Jens Möller, Rheda-Wiedenbrück\*  
Gerd Peskes, Düsseldorf  
Carmelo Zanghi, Paderborn\*

**Geschäftsführung**

Rüdiger A. Günther  
(Sprecher)  
Nikolaus Feil  
Hermann Garbers  
Lothar Kriszun  
(ab 10/02)  
Martin Richenhagen  
(bis 09/02)  
Werner Schneider  
(ab 06/02)

\*Arbeitnehmervertreter

## LANDTECHNIK

### PRODUKTGESELLSCHAFTEN

**100 % CLAAS Selbstfahrende  
Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel**

Geschäftsführung  
Lothar Kriszun  
(Sprecher)

Hermann Garbers  
Jan Hendrik Mohr  
(ab 07/02)

**100 % CLAAS Saulgau GmbH, Bad Saulgau**

Geschäftsführung  
Rolf Meuther

**100 % Usines CLAAS France S.A.S.,  
Metz-Woippy/Frankreich**

Präsident  
Guy Larrue

**100 % CLAAS Hungaria Kft.,  
Törökszentmiklos/Ungarn**

Geschäftsführung  
Thomas Lorf  
(bis 08/02)

Hubertus Köhne  
(ab 09/02)

**87,5 % AGROCOM GmbH & Co.  
Agrarsystem KG,  
Bielefeld**

Geschäftsführung  
Michael Quinckhardt

**100 % CLAAS India Ltd.,  
Faridabad/Indien**

Geschäftsführung  
P. K. Malik  
(bis 12/01)

Suresh Babu  
(ab 12/01)

### VERTRIEBSGESELLSCHAFTEN

**100 % CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH,  
Harsewinkel**

Geschäftsführung  
Henning-Christian Paulsen  
(Sprecher)

Uwe Lütteschümer

**100 % CLAAS France S.A.S.,  
Paris/Frankreich**

Präsident  
Thierry Lemaire  
Generaldirektor  
Luc Montgobert

**100 % CLAAS U.K. Ltd.,  
Saxham/Großbritannien**

Geschäftsführung  
Clive E. Last

**100 % CLAAS Italia S.p.A.,  
Vercelli/Italien**

Geschäftsführung  
Pierluigi Navone

**100 % CLAAS Ibérica S.A.,  
Madrid/Spanien**

Geschäftsführung  
August Moormann

**100 % CLAAS of America Inc.,  
Columbus/Indiana/USA**

Präsident  
Theo Freye  
Geschäftsführung  
Roger A. Parker

**100 % CLAAS Omaha LLC.,  
Omaha/Nebraska/USA**

Geschäftsführung  
Theo Freye

**100 % CLAAS Argentina S.A.,  
Sunchoales/Argentinien**

Präsident  
Gero Schulze-Isfort

### FINANZIERUNGSGESELLSCHAFTEN

**49 % CLAAS Valtra Finance Ltd.,  
Basingstoke/Großbritannien**

**10 % CLAAS Financial Services S.A.S.,  
Paris/Frankreich**

MEHRJAHRESÜBERSICHT		2002	2001	2000	1999*	1998*	1997*	1996*
<b>GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG</b>								
Umsatz	Mio. €	1.265,5	1.147,9	1.072,5	1.038,5	1.108,5	978,7	749,8
Auslandsanteil am Umsatz	%	64,9	68,9	66,6	65,5	69,7	70,6	68,4
Ergebnis vor Ertragsteuern	Mio. €	55,8	36,1	26,2	22,4	59,9	68,9	48,6
Jahresüberschuss	Mio. €	32,5	14,3	11,7	5,8	27,2	27,0	27,9
<b>BILANZ</b>								
<b>Anlagevermögen</b>	Mio. €	<b>262,3</b>	<b>211,2</b>	<b>187,1</b>	<b>148,1</b>	<b>132,0</b>	<b>119,3</b>	<b>101,3</b>
Immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	20,0	6,8	3,5	6,0	8,4	8,0	2,6
Sachanlagevermögen	Mio. €	192,8	155,5	138,7	99,3	83,3	77,1	72,0
Finanzanlagen	Mio. €	49,5	48,9	44,8	42,8	40,3	34,2	26,7
<b>Umlaufvermögen</b>	Mio. €	<b>716,5</b>	<b>698,2</b>	<b>656,4</b>	<b>582,5</b>	<b>542,8</b>	<b>519,5</b>	<b>383,3</b>
Vorräte	Mio. €	207,1	168,5	181,2	212,6	224,6	141,0	113,8
Forderungen/sonstiges Umlaufvermögen	Mio. €	208,7	195,6	190,4	133,1	137,2	149,9	115,6
Liquidität	Mio. €	300,7	334,1	284,8	236,8	181,0	228,6	153,8
<b>Rechnungsabgrenzung/ latente Steuern</b>	Mio. €	<b>32,5</b>	<b>22,0</b>	<b>16,1</b>	<b>25,5</b>	<b>16,9</b>	<b>5,1</b>	<b>7,6</b>
<b>Eigenkapital</b>	Mio. €	<b>292,2</b>	<b>268,8</b>	<b>263,5</b>	<b>261,6</b>	<b>261,0</b>	<b>241,2</b>	<b>175,6</b>
<b>Eigenkapitalähnliche Mittel**</b>	Mio. €	<b>58,3</b>	<b>56,3</b>	<b>55,5</b>				
<b>Fremdkapital</b>	Mio. €	<b>660,8</b>	<b>606,3</b>	<b>540,6</b>	<b>494,5</b>	<b>430,7</b>	<b>402,7</b>	<b>316,6</b>
Rückstellungen/latente Steuern	Mio. €	331,3	288,2	257,0	246,7	263,1	234,1	198,9
Verbindlichkeiten	Mio. €	329,5	318,1	283,6	247,8	167,6	168,6	117,7
<b>Bilanzsumme</b>	Mio. €	<b>1.011,3</b>	<b>931,4</b>	<b>859,6</b>	<b>756,1</b>	<b>691,7</b>	<b>643,9</b>	<b>492,2</b>
<b>KENNZAHLEN</b>								
Umsatzrentabilität	%	4,4	3,2	2,4	2,2	5,4	7,0	6,5
EBIT	Mio. €	84,0	66,7	54,0	48,7	89,6	90,1	69,9
EBITDA	Mio. €	111,9	111,5	82,5	79,9	113,8	118,0	89,9
Eigenkapitalrentabilität	%	11,1	5,3	4,4	2,2	10,4	11,2	15,9
Gesamtkapitalrentabilität	%	8,3	7,2	6,3	6,4	13,0	14,0	14,2
Cashflow nach DVFA/SG***	Mio. €	66,9	67,7	39,6	53,1	70,9	63,3	42,1
Eigenkapitalquote	%	28,9	28,9	30,7	34,6	37,7	37,4	35,7
Liquidität 1. Grades	%	85,7	109,7	118,3	111,9	74,3	103,6	91,0
Anlagendeckung	%	251,7	297,0	330,9	367,7	339,5	354,7	318,9
Working Capital	Mio. €	288,1	251,8	274,0	286,6	298,1	209,8	167,4
<b>MITARBEITER</b>								
Mitarbeiter am Bilanzstichtag (einschließlich Auszubildende)		6.114	5.488	5.558	5.853	6.030	5.571	4.831
Personalaufwand	Mio. €	291,7	277,3	269,7	269,1	262,0	222,8	204,6

\*Die Zahlen bis einschließlich 1999 basieren auf HGB.

\*\*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.

# PRODUKTÜBERSICHT

## MÄHDRESCHER



## FELDHÄCKSLER

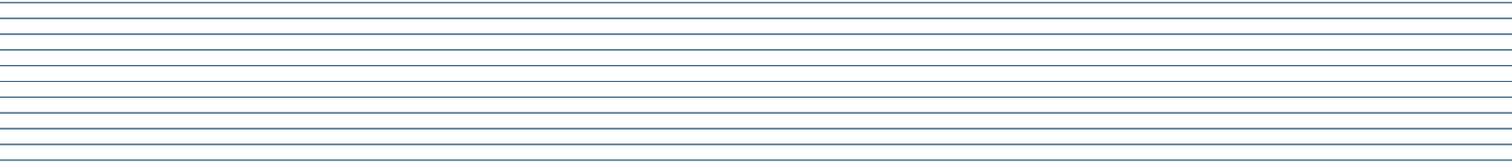
### TELESKOPLADER



### FUTTERERNTEMASCHINEN



## PRESSEN

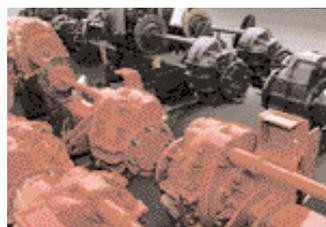




**SPECIAL PRODUCTS**



**INDUSTRIETECHNIK/  
FERTIGUNGSTECHNIK**



## DEFINITIONEN

<i>Umsatzrentabilität</i>	=	$\frac{\text{Ergebnis vor Ertragsteuern}}{\text{Umsatzerlöse}}$
<i>EBIT</i>	=	<i>Jahresüberschuss + Ertragsteuern + Anteile anderer Gesellschafter +/- Erfolgsbeiträge aus Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden + Zinsaufwand + auf Grund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG) + Vergütung Genussrechtskapital</i>
<i>EBITDA</i>	=	<i>EBIT + Abschreibungen auf das Anlagevermögen</i>
<i>Eigenkapitalrentabilität</i>	=	$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$
<i>Gesamtkapitalrentabilität</i>	=	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Bilanzsumme}}$
<i>Cashflow nach DVFA/SG</i>	=	<i>Jahresüberschuss + Abschreibungen auf Anlagevermögen +/- Veränderung der Pensionsrückstellungen und anderer langfristiger Rückstellungen +/- sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge</i>
<i>Eigenkapitalquote</i>	=	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$
<i>Liquidität 1. Grades</i>	=	$\frac{\text{Liquidität}}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}}$
<i>Anlagendeckung</i>	=	$\frac{\text{Eigenkapital} + \text{eigenkapitalähnliche Mittel} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$
<i>Working Capital</i>	=	<i>Vorräte ./ erhaltene Anzahlungen +/- Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen +/- Forderungen/Verbindlichkeiten gegen Beteiligungen +/- Besitzwechsel/Wechselverbindlichkeiten</i>

## **KONTAKT**

CLAAS KGaA mbH  
Postfach 1163  
Münsterstraße 33  
D-33426 Harsewinkel  
[www.claas.com](http://www.claas.com)

Weitere Exemplare des Berichts  
sowie zusätzliches Informations-  
material über CLAAS schicken  
wir Ihnen auf Anfrage gerne  
kostenlos zu.

## **PUBLIC/INVESTOR RELATIONS**

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

Dieser Bericht liegt in deutscher  
und englischer Sprache vor;  
beide Fassungen stehen auch im  
Internet unter [www.claas.com](http://www.claas.com)  
zum Download bereit.

## **KONZEPT & GESTALTUNG**

Kirchhoff Consult AG  
Hamburg