

Geschäftsbericht

LENZERHEIDE BERGBAHNEN AG 2018/19



Arosa  **Lenzerheide** 

Lässt Herzen höher schlagen.

Inhalt

Bericht des Präsidenten	4
Bericht des CEO	8
Berichte der Geschäftsleitung	
Technik	12
Verkauf und Vertrieb	16
Restaurant Piz Scalottas	20
Beitrag LMS AG	22
Verwaltungsrat und Mitarbeitende	26
Jahresrechnung 2018/19	
Bilanz	28
Erfolgsrechnung	30
Anhang	30
Gewinnverwendung	42
Bericht der Revisionsstelle	44
Analyse und Kennzahlen	46

Auf einem zukunftsweisenden Weg

Sowohl der Sommer als auch ganz besonders der Winter waren für die Bergbahnen zweifelsohne aussergewöhnlich gut. In Anbetracht vergangener Jahre und vor dem Hintergrund des Klimawandels keine Selbstverständlichkeit. Sicher, eine Schwalbe macht noch keinen Frühling, oder anders gesagt, kann nach einem guten Winter noch nicht von einem nachhaltigen Aufwärtstrend gesprochen werden. Doch lassen sich aus gewissen Entwicklungen Rückschlüsse ziehen, die auf eine klare wirtschaftliche Stärkung der Unternehmung hindeuten.

Zahlen sprechen für sich

Die anlagenseitige Verbindung beider Talseiten im Gebiet Lenzerheide, der komfortable Einstieg in Churwalden mit entsprechendem Parkplatzangebot, der integrierte ÖV von Chur bis Tiefencastel, Investitionen in die Gastronomie und natürlich die Skigebietsverbindung mit Arosa selber, haben das Skigebiet Arosa Lenzerheide und insbesondere das Skigebiet Lenzerheide in eine neue Liga katapultiert, die eine nachhaltige Ertragssteigerung erwarten lässt. So erzielten wir mit einem Verkehrsertrag (Sommer und Winter) von 27.5 Millionen den höchsten in der Geschichte der LBB. Auch die Ersteintrittszahlen allein in Lenzerheide von 850'000 erreichten wieder die Bestwerte aus den Jahren 2005 bis 2011. Bei einem Cashflow von rund 10 Millionen und Investitionen von rund 3 Millionen verbleibt allein in diesem Jahr ein Free Cash Flow von 7 Millionen, was mit Blick auf die Konsolidierungsziele sehr zuversichtlich stimmt. Natürlich werden die Investitionen in den kommenden Jahren wieder etwas ansteigen auf durchschnittlich 5 Millionen (unter Einschluss Beschneigung Piste Sartons und Valbella Lift), so dass selbst bei weniger guten Winterverhältnissen die LBB in der Lage sein dürfte, diese Investitionen, - es handelt sich dabei aber im Wesentlichen nur um Ersatzinvestitionen -, aus eigener Kraft zu stemmen.

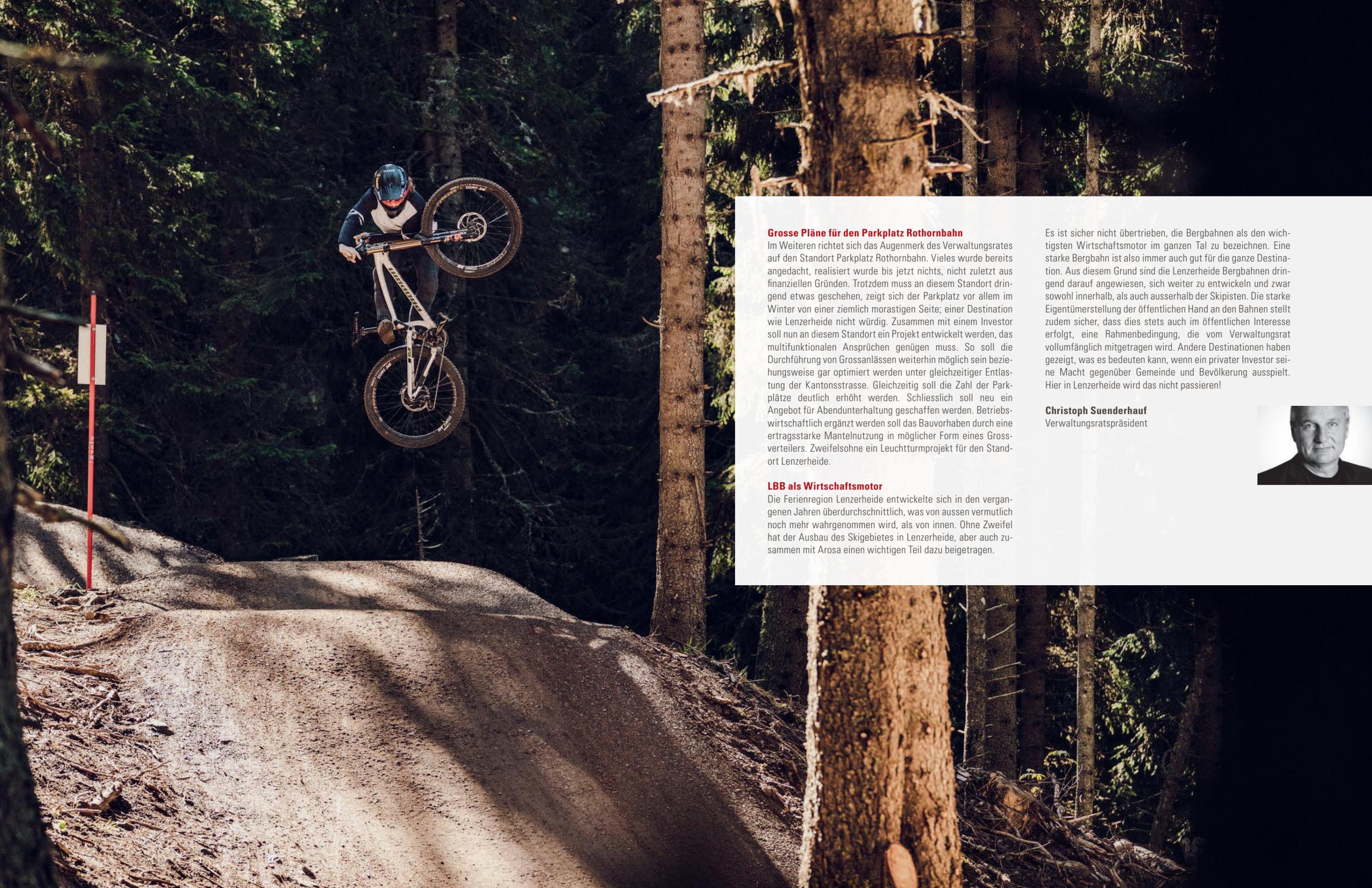
Fokus auf neue Märkte

Gerade dieser gute Winter zeigt aber auch die Grenzen der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der LBB auf. Allein beschränkt auf das Transportwesen unter Einschluss der Erträge aus Pachtzinsen dürfte die LBB auch in Zukunft zwar ihre notwendigen Ersatzinvestitionen aus eigener Kraft finanzieren können, darüber hinaus aber nur beschränkt in der Lage sein, zusätzliche Impulse für die ganze Destination auszulösen. Andere vergleichbare Bewerber innerhalb und ausserhalb des Kantons zeigten auf, dass sich die Ertragskraft einer Bergbahn nur über eine Ausweitung der Wertschöpfungskette erreichen lässt. Insbesondere die Erschliessung neuer, vorrangig ausländischer Märkte erfordert zusätzliche Bettenkapazitäten, die in der Ferienregion Lenzerheide in zu geringer Zahl vorhanden sind.

Es liegt daher auf der Hand, dass sich der Verwaltungsrat in seinen Strategieüberlegungen in Zusammenarbeit mit möglichen externen Investoren auch mit der Entwicklung eines Bettenbewirtschaftungsprojektes auseinandersetzt. Dies nicht um den einheimischen Markt zu konkurrenzieren, sondern mit Fokus auf die ausländischen Märkte neue Gäste nach Lenzerheide zu bringen. Unsere neu geschaffene Verkaufs- und Vertriebsabteilung legt dar, wie schwierig es ist, mit Touroperatoren zusammen zu arbeiten. Nicht, weil diese nicht an Lenzerheide interessiert wären, sondern schlicht und einfach weil es an Unterbringungsmöglichkeiten fehlt.

Fortsetzung auf Seite 6





Grosse Pläne für den Parkplatz Rothornbahn

Im Weiteren richtet sich das Augenmerk des Verwaltungsrates auf den Standort Parkplatz Rothornbahn. Vieles wurde bereits angedacht, realisiert wurde bis jetzt nichts, nicht zuletzt aus finanziellen Gründen. Trotzdem muss an diesem Standort dringend etwas geschehen, zeigt sich der Parkplatz vor allem im Winter von einer ziemlich morastigen Seite; einer Destination wie Lenzerheide nicht würdig. Zusammen mit einem Investor soll nun an diesem Standort ein Projekt entwickelt werden, das multifunktionalen Ansprüchen genügen muss. So soll die Durchführung von Grossanlässen weiterhin möglich sein beziehungsweise gar optimiert werden unter gleichzeitiger Entlastung der Kantonsstrasse. Gleichzeitig soll die Zahl der Parkplätze deutlich erhöht werden. Schliesslich soll neu ein Angebot für Abendunterhaltung geschaffen werden. Betriebswirtschaftlich ergänzt werden soll das Bauvorhaben durch eine ertragsstarke Mantelnutzung in möglicher Form eines Grossverteilers. Zweifelsohne ein Leuchtturmprojekt für den Standort Lenzerheide.

LBB als Wirtschaftsmotor

Die Ferienregion Lenzerheide entwickelte sich in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich, was von aussen vermutlich noch mehr wahrgenommen wird, als von innen. Ohne Zweifel hat der Ausbau des Skigebietes in Lenzerheide, aber auch zusammen mit Arosa einen wichtigen Teil dazu beigetragen.

Es ist sicher nicht übertrieben, die Bergbahnen als den wichtigsten Wirtschaftsmotor im ganzen Tal zu bezeichnen. Eine starke Bergbahn ist also immer auch gut für die ganze Destination. Aus diesem Grund sind die Lenzerheide Bergbahnen dringend darauf angewiesen, sich weiter zu entwickeln und zwar sowohl innerhalb, als auch ausserhalb der Skipisten. Die starke Eigentümerstellung der öffentlichen Hand an den Bahnen stellt zudem sicher, dass dies stets auch im öffentlichen Interesse erfolgt, eine Rahmenbedingung, die vom Verwaltungsrat vollumfänglich mitgetragen wird. Andere Destinationen haben gezeigt, was es bedeuten kann, wenn ein privater Investor seine Macht gegenüber Gemeinde und Bevölkerung ausspielt. Hier in Lenzerheide wird das nicht passieren!

Christoph Suenderhauf
Verwaltungsratspräsident



Schneeseegen und viel Sonnenschein

Bereits zum zweiten Mal in Folge dürfen wir auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurückblicken. Nach einem sehr schönen und guten Sommer wollte sich der Winter auch nicht hinten anstellen und so konnten wir einen Winter erleben, der sehr schneereich war und uns mit viel schönem Wetter während der Sportferienzeit und den Märzwochenenden beglückte. Bereits vor den Weihnachtstagen durften wir viel Naturschnee entgegennehmen, wobei eine 24-stündige Regenphase vom 23. auf den 24. Dezember uns zuerst etwas Angst machte, danach aber der Schneefall einsetzte. Bereits am 10. Januar entschied die Geschäftsleitung einstimmig, dass ab sofort keine technische Beschneigung mehr in Betrieb sein darf, da wir mehr als genügend Naturschnee für die Bereitstellung der Pisten vorfanden.

Der Sommer startete verhalten, steigerte sich aber stetig

Aufgrund der grösseren Schneemengen konnte das Sommergeschäft mit einer Woche Verspätung aufgenommen werden. Durch das nicht gerade überragende Wetter bis Mitte Juli hielten sich auch die Sommerzahlen etwas zurück. Pünktlich auf die Sommerferien meldete sich dann ein Sommer an, der seit 2003 nicht mehr zu verbuchen war. Fast ununterbrochen konnten wir schöne und warme Sommertage hinnehmen, was sich schlussendlich auch auf die Umsatzzahlen auswirkte. Das ganze Hoch setzte sich mit einzigen kleinen Regenstörungen bis Ende Oktober durch und wir durften wiederum neue Sommerbestwerte verbuchen. So besuchten uns im Sommer 2018 rund 188'000 Gäste, was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung von 23.7 Prozent entspricht. Die Gäste absolvierten rund 526'000 Fahrten auf unseren Anlagen, was uns an einigen Tagen längere Wartezeiten bescherte. In der Endabrechnung der Personenverkehreinnahmen Sommer konnte so erstmals ein Ertrag von über 2 Millionen Franken erreicht werden.

Das Jahreshighlight: MTB Weltmeisterschaften 2018

Neben den verschiedenen grösseren und kleineren Veranstaltungen, welche die LBB zusammen mit den verschiedensten Partnern der Region organisierte, überstiegen die MTB Weltmeisterschaften anfangs September alles bisher erlebte. Zusammen mit dem OK freuten wir uns auf einen Zuschaueraufmarsch von etwas mehr als bei einem Weltcuprennen. Was wir dann aber während den fünf Tagen vorfanden, überraschte auch die grössten Optimisten. Sicher half der hervorragende Start der Mixed Staffel und die Erwartungen an die Schweizer LeistungsträgerInnen mit, aber der Publikumsaufmarsch am Samstag bescherte allen Verantwortlichen eine Gänsehaut. Hier gilt es auch von Seiten der LBB, die sich mit ihren Dienstleistungen und Beiträgen sicher als einen der grössten, wen nicht den grössten «Sponsor» dieses Anlasses auszeichnen darf, ein riesiges Dankeschön an das OK unter der Leitung von Christoph Müller auszusprechen. Dank dieses Anlasses wurde der Bekanntheitsgrad unserer Destination als schweizerische MTB Hochburg nochmals gefestigt und weltweit ins beste Licht gerückt.

Neuerungen mit positiver Ausstrahlung

Auf Beginn des Geschäftsjahres 2018/19 starteten wir mit zwei Neuerungen, die sich im Nachhinein positiv auf den Geschäftsverlauf und unser Image auswirkten. Die erste Änderung erfolgte beim Bergrestaurant Piz Scalottas, das wir, auch etwas aus der Not heraus, wiederum in die eigene Führung zurücknahmen. Mit Barbara Kuert und ihrem Stellvertreter, Florian Zimmermann, konnten wir die Führung des Restaurants in erfahrene und motivierte Hände übergeben. Dank dem neuen Gesicht und der konsequenten Einhaltung der Linie – wir arbeiten mit einheimischen Produkten – durften wir schneller als erwartet sehr viele positive Rückmeldungen entgegennehmen. Nachdem nun ein Jahr in Eigenregie gearbeitet wurde, werden wir für die Zukunft einige Anpassungen vornehmen um die Zahlen zu verbessern sowie den Umsatz nochmals steigern zu können.

Fortsetzung auf Seite 10





Bei der zweiten Neuerung mussten wir zuerst sehr viel Tadel einstecken. Der Entscheid, dass die Region Arosa Lenzerheide wiederum in den TOPCARD Pool einsteigt, wurde von vielen Stammgästen als sehr negativ beurteilt, obwohl die Preise nicht angehoben wurden. Durch alle zusätzlichen Goodies, die unsere Gäste von je her schon kannten, erhielt unsere Jahreskarte dadurch nochmals einen nicht zu unterschätzenden Mehrwert. Trotz verbalen Schlägen und Leserbriefen startete der Vorverkauf äusserst gut und am Ende des Jahres dürfen wir heute mit Freude feststellen, dass der Entscheid richtig war. Wenn man bedenkt, dass wir zusammen mit Arosa eine Umsatzsteigerung von 16 Prozent – allein bei den Jahreskarten – erzielten, kann wohl heute niemand mehr behaupten, dass dieses Produkt nicht gesucht wird.

Ein Winter wie er eigentlich immer sein sollte

Hat es das in den letzten 10 Jahren wohl schon einmal gegeben, dass eine Geschäftsleitung den Technikern bereits anfangs Januar die Weisung erteilte, dass ab sofort keine technischen Beschneigungsgeräte mehr betrieben werden sollen? Während wir in den letzten Jahren immer wieder planen und jonglieren mussten, um mit dem vorhandenen Wasservorräten das bestmögliche Angebot zu produzieren, standen wir im abgelaufenen Winter vor einer schöneren Aufgabe. Zuerst aber erarbeiteten die GL und die Kadermitarbeiter der Technik aufgrund des sehr schönen und trockenen Sommers bereits Ende Oktober einen Massnahmenplan für den Fall, dass die Naturschneefälle ausbleiben würden oder die Wasserreserven rasch schwinden. Dank dem frühen Naturschnee und den kalten Temperaturen durften die vorsorglichen Pläne wieder verstaut werden. Frau Holle unterstützte uns so stark, wenn am Schluss auch noch mit etwas Nervenkitzel, dass wir unseren Gästen über die Feiertage ein vollflächiges und qualitativ hochstehendes Angebot präsentieren konnten. Auch wenn durch die aussergewöhnlichen Niederschläge anfangs Januar an einigen ansonsten gut frequentierten Ferientagen die Umsätze aus-

blieben, half uns der grosse Neuschneezuwachs zum einen zu grossen Einsparungen im technischen Bereich, dafür aber war der Aufwand für die Sicherung der gesamten Region äusserst hoch. Ab Mitte Januar wurden täglich neue Pisten dem Betrieb übergeben um pünktlich auf die Ferienzeit unseren Gästen das gesamte Gebiet anbieten zu können. Dank den grossen Schneemengen konnten mit Ausnahme zweier Pisten alle Angebote, wie in den Öffnungszeiten publiziert, offengehalten werden. Dass dann während den Februarwochen und an den Märzwochenenden immer schönes und angenehmes Winterwetter herrschte, stimmte uns alle sehr positiv. So wurden bereits Ende März die guten Vorjahreszahlen erreicht. Auch konnte die lange Zeit bis Ostermontag trotz Wärmeeinbruchs anfangs April dem Schnee nichts anhaben, was uns half, auch über die Ostertage gute Zahlen zu verbuchen.

Kein Erfolg ohne motivierte und aufgestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Ein so erfolgreiches Geschäftsjahr kann nur dank eines gut eingespielten und motivierten Teams erreicht werden. So sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das ganze Jahr hinweg bemüht, alle Aufgaben und Leistungen immer im Sinn eines guten Produktes für unsere Gäste zu erfüllen. Freundlichkeit in hektischen Situationen gehören ebenso dazu wie die Hilfsbereitschaft an den Anlagen. Für diesen grossen und unermüdlichen Einsatz unseres gesamten Personals bedanke ich mich herzlich. Es ist erfreulich, wenn man einem solch motivierten und einsatzfreudigen Team vorstehen darf und so freue ich mich auf die weitere, erfolgreiche Zusammenarbeit mit allen LBB Mitarbeitenden.

Peter Engler
CEO



Zurück zum Kerngeschäft

Das Geschäftsjahr einer Bergbahn ist unberechenbar – nicht zuletzt durch äussere Umstände wie beispielsweise das Wetter. Genau darin liegt für mich der Reiz der Bergbahnbranche. Immer wieder bieten sich neue Chancen, die man zuvor nicht hätte vorhersehen, geschweige denn hätte planen können. Bei den Lenzerheide Bergbahnen beschäftigen uns aber auch wiederkehrende Arbeiten im Betrieb, die uns im ein- oder mehrjährigen Turnus begegnen. So sind wir von Gesetzes wegen verpflichtet, sämtliche Transportanlagen periodisch zu prüfen und zu revidieren. Im vergangenen Geschäftsjahr stand entsprechend die Pendelbahn Rothorn 2 im Fokus.

Aufwendige aber wichtige Arbeiten

Konkret hielt uns die Laufwerksrevision an der Pendelbahn Rothorn 2 auf Trab. Diese Arbeiten müssen alle sechs Jahre durchgeführt werden. Dabei wurde das Laufwerk demontiert und total zerlegt. Zu den Arbeiten zählen visuelle Kontrollen sowie zerstörungsfreie Prüfverfahren wie Ultraschall oder Magnetpulverprüfung. Diese Prüfverfahren werden zum Teil extern durchgeführt. Sämtliche Arbeiten rund um die Prüfarbeiten werden aber von unseren Mitarbeitern bewältigt. Dazu zählen natürlich auch die Unterhaltsarbeiten auf der Strecke und an den Fahrzeugen. So sind wir jedes Jahr mit dem Unterhalt der Rollenbatterien beschäftigt. Diese werden nach der Fälligkeit mit dem Helikopter in die Werkstätten auf der Ost- oder Westseite geflogen. Danach werden sie zerlegt, gereinigt, geprüft, zusammgebaut und zur Montage vorbereitet. Durch unser digitales Instandhaltungsprogramm Mountain Office sind wir immer auf dem neusten Stand und wissen, welche Bauteile an der Reihe sind. Neben den Rollenbatterien werden auch die Klemmen und diverse Bauteile in den Stationen einer regelmässigen Kontrolle unterzogen.

Mitarbeiter und Spezialisten am Werk

Auch müssen sämtliche Förder-, Spann-, Zug- und Tragseile gemäss der Seilverordnung (SeilV) regelmässig geprüft werden. Dabei wird untersucht, ob am Seil Litzenbrüche, Rost oder Querschnittverminderungen auftreten. Besondere Aufmerksamkeit gilt den Spleissstellen. Viele dieser Arbeiten werden auch intern durchgeführt. Winspect hilft uns bei dieser aufwendigen Arbeit.

Mit einem Prüfgerät wird der Seilumfang unter starker, jedoch energiesparender LED-Beleuchtung vollständig von vier Kameras mit einer Auflösung von 0,1 mm/Pixel erfasst und digital gespeichert. Um Seilschäden wie zum Beispiel Drahtbrüche zu erkennen, erfolgt eine teilautomatische Auswertung. Diese detektiert Abweichungen der Seilstruktur als Schadstellen. Die aufgenommenen Bilddaten werden vom PC automatisch auf Abweichungen von der normalen Seilstruktur untersucht. In Verantwortung des Betriebsleiters werden die detektierten Auffälligkeiten an einem Bildschirmarbeitsplatz bewertet und klassifiziert. Dieser Vorgang ist örtlich und zeitlich vollkommen getrennt von der Aufzeichnung der Daten und kann jederzeit unterbrochen beziehungsweise auch wiederholt werden. Der Prüfer muss demnach nicht die gesamte Seiloberfläche begutachten, sondern nur noch die Stellen, die von der Regelstruktur des Seils abweichen. Ergebnis der Prüfung ist ein Prüfprotokoll, in dem die detektierten und vom Bediener begutachteten und bewerteten Fehler mit Angabe der Seilmeterzahl aufgeführt sind.

Beekeeper Personal Info App

Mit der Einführung der Beekeeper App konnte der Informationsaustausch unter den Mitarbeitern stark verbessert werden. Alle relevanten Termine und Informationen sind für die Mitarbeiter online ersichtlich und schnell verbreitet. In diversen Chatkanälen können sich die Teams organisieren und Informationen austauschen. Auch die Geschäftsleitung und der Verwaltungsrat haben die Möglichkeit, motivierende Worte an die Mitarbeiter zu richten.

Projekt PROSNOW

Im Rahmen der Digitalisierung kann ebenfalls das Projekt PROSNOW, das in Zusammenarbeit mit dem SLF initiiert wurde, hervorgehoben werden. Darin geht es um Prognosen, die das gesamte Schneemanagement unterstützen sollen. In diesem von der EU finanzierten Projekt machen unter anderem folgende namhaften Skigebiete mit: Dolomiti Superski, Zugspitze, Seefeld oder Livigno. Lenzerheide ist der einzige Schweizer Partner.

Fortsetzung auf Seite 14





Eine erste Bilanz wurde diesen Frühling gezogen und im Herbst wird entschieden, wie das nachhaltige Projekt weitergeführt wird. Ziel ist es, längerfristige Prognosen aus lokalen Wetterstationen zusammen mit dem globalen Wettermodell zu errechnen. So kann unter anderem die Beschneigung optimiert, der Saisonstart besser kommuniziert oder das Abschmelzverhalten der Skipisten besser prognostiziert werden.

Lehrlinge

Bereits sechs Lernende haben die Ausbildung zum Seilbahn-Mechatroniker EFZ bei uns in Angriff genommen. Vier davon haben diese Ausbildung mit Bravour bestanden, zwei sind derzeit noch in Ausbildung. Die Ausbildung ist sehr breit ausgelegt und umfasst unter anderem folgende Themen:

- Fachrechnen
- Mechanik
- Hydraulik
- Elektrotechnik
- Instandhaltung
- Werkstoffkunde
- Und vieles mehr

Wir sind stolz auf unsere Lernenden und sind bemüht, die ausgebildeten Fachleute im Betrieb zu behalten. So ist unser erster Lehrling, David Brüngger, heute Technischer Leiter auf der Westseite und somit für alle Anlagen verantwortlich. Oder Curdin Meier, der nach bestandener Prüfung direkt die Ausbildung zum Patrouillier in Angriff genommen hat. So steht er dem Betrieb im Winter im Pisten- und Rettungsdienst und im Sommer als Mechatroniker auf Seilbahnen zur Verfügung. Den hochqualifizierten neuen Berufsleuten bieten sich viele Möglichkeiten den weiteren Berufsweg zu begehen.

1-Millionster-Gast auf Verbindungsbahn Ost-West

Am 8. Februar durften wir den 1-Millionsten-Gast auf der Verbindungsbahn Ost-West begrüßen. Und das bereits im vierten Winter seit der Eröffnung. Dies zeigt, wie wichtig die bodenunabhängige Verbindung der beiden Talseiten für unsere Gäste ist und dass diese auch genutzt wird – wider aller negativer Stimmen zu Beginn des Projekts.

Ausbau und Optimierung Schneeanlagen

Um eine effiziente Beschneigung und die Verfügbarkeit der Pisten im Bereich Fadail und Pedra Grossa zu gewährleisten, wird im Sommer 2019 die Beschneigungsanlage aus dem Jahr 1997 ausgebaut und modernisiert. Anstelle der ON OFF Lanzen werden moderne Propellermaschinen installiert. Diese weisen eine bessere Schneibereitschaft im Randtemperaturbereich auf. So kann schon ab ca. -2 Grad beschneit werden. Mit der alten Anlage war ein effizientes Schneien erst ab ca. -7 Grad möglich. Dies verbessert die Verfügbarkeit der Pisten um den Pedra Grossa Lift. Ausserdem kann ein früherer Saisonstart auf der Achse Fadail, Pedra Grossa, Lavoz einfacher gewährleistet werden. Dies ist im Vorwinter eine wichtige Achse um ein Grundangebot für unsere Gäste zur Verfügung zu stellen.

In Parpan kann ein Teil des überschüssigen Wassers aus der Wasserversorgung zur Beschneigung genutzt werden. Deshalb erstellen wir im TIA eine kleine Pumpstation. Das Wasser wird direkt auf die Schneerzeuger gepumpt oder der Speichersee Scharmoin wird damit wieder gefüllt. Je nach Bedarf kann ein Volumen von bis zu 60'000 Kubikmeter bezogen werden. Das entspricht dem Speichervolumen des Speichersees Scharmoin. Das ist ein weiterer wichtiger Schritt für eine ausreichende Wasserversorgung für die Beschneigung. Ausserdem muss das Wasser vom TIA rund 180 Meter weniger in die Höhe gepumpt werden als zum Beispiel das Wasser des Stausees Stettli. Dies entspricht der Nachhaltigkeitstrategie der LBB.

Samuel Lorez
Leiter Technik



Ein Jahr im Zeichen von Kooperations- Aufbau und ersten Resultaten

Die Ausgangslage konnte besser nicht sein: Für die Lenzerheide Bergbahnen lag es auf der Hand, gemeinsam mit den Arosa Bergbahnen, die seit Jahren ein kleines, feines Marketing-Team haben, die Kräfte über den Berg weiter zu bündeln. Nachdem auch die Arosa Bergbahnen von diesem Ansatz überzeugt waren, startete nach kurzem Aufbau die Zusammenarbeit des Verkaufs und des Marketings zwischen den Lenzerheide und Arosa Bergbahnen am 1. Mai 2018. Dies mit dem Ziel, insbesondere in schwachen Zeiten wieder mehr Kunden an den Berg zu binden.

Basis schaffen

Nach der Initiierung einer gemeinsamen Marketing- und Verkaufs-Strategie folgte ein entsprechender Businessplan. Das Zusammenwirken in der Marktbearbeitung über den Berg und der damit einhergehenden klaren Rollenaufteilung zwischen Produktmanagement/Marketing bei den Arosa Bergbahnen einerseits und Verkauf/Vertrieb bei den Lenzerheide Bergbahnen andererseits, darf nach einem Jahr als geglückt betrachtet werden. Unterstützend wirkt in dieser Art von Kollaboration auch das intensive aufeinander Abstimmen mit den beiden Tourismusorganisationen in Lenzerheide und Arosa. Der Start ist das eine, die bevorstehenden Aufgaben das andere. Kurz gesagt: Es bleibt nach wie vor viel zu tun, um die hoch gesteckten Ziele zu erreichen. Heisst: die Ersteintritte sowie den Verkehrsertrag um rund 10 Prozent anhaltend zu steigern. Die Strategie steht auf vier Pfeilern:

- Kunden aus neuen Märkten akquirieren
- Kunden halten
- Zusammenarbeit vor Ort fördern
- sowie die Bergbahnen auf der touristischen Landkarte positionieren

Zusammenarbeit vertiefen

Im Verlaufe des Sommers riefen die Bergbahnen in Lenzerheide einen sogenannten Sales-Zirkel ins Leben; die teilnehmenden Hotels und Ferienwohnungsvermieter wollen wie die Bergbahnen die Internationalisierung vorantreiben. Der Sales-Zirkel findet in regelmässigen Abständen statt. Auch in Arosa wurde ein Sales-Zirkel lanciert. Dieser Austausch unter den Leistungsträgern ist gerade für das Abstimmen von Marktinteressen und damit das Ausschöpfen von Synergien sehr bedeutend. Der Service-Gedanke, möglichst viel aus einer Hand zu bieten, hat dabei hohen Stellenwert – denn gerade in Schweizer Destinationen ist es im B2B-Bereich nach wie vor eine grosse Herausforderung, die verschiedenen Leistungen wie Bergbahnen, Unterkunft, Mietmaterial etc. aus einer Hand zu verkaufen. In der Beziehung zu den Touroperators zeigte sich zudem, wie gross das Interesse an neuen Destinationen ist – diese Chance gilt es clever zu nutzen!

Fortsetzung auf Seite 18





Bestehende Kunden halten und neue gewinnen

Mit den ersten gemeinsam realisierten Massnahmen konnten auch die ersten Resultate erzielt werden.

Erwähnenswert sind an dieser Stelle unter anderem: Ein Stammgäste-Anlass mit über 200 Teilnehmenden Ende November im Jelmoli in Zürich - es war seit vielen Jahren das erste Mal, dass die Bergbahnen wieder ihre Gäste im Unterland empfingen. Die Resonanz war denn auch positiv. Und mit Jelmoli präsentierte sich eine Plattform, worauf mit verschiedenen Promotionen insbesondere das Angebot des First-Minute-Deals auf reges Interesse stiess. Begleitet und mitgenutzt wurde dieser Auftritt verdankenderweise von der Lenzerheide Marketing und Support AG (LMS).

Unter Federführung der Arosa Bergbahnen wurde auf Anfang Wintersaison hin auch die zweite Kampagne zum im letzten Winter erfolgreich lancierten First-Minute-Deal orchestriert. Im Verlaufe des Winters konnten 45 Touroperators aus acht verschiedenen Märkten vor Ort begrüsst und die Skiregion vorgestellt werden - ein Drittel dieser Reisevermittler kommt mit neuen Kunden zurück! Am letzten Wochenende vor Weihnachten, das zu den wenig frequentierten einer Wintersaison gehört, durften bei besten Pistenverhältnissen über 900 Deutsche Skifahrer und Snowboarder «die überraschend grosse Dimension des Skigebietes» kennenlernen. Dank dem «Live is Life» konnten Anfang April gemeinsam mit Antenne1 (Radio-

sender in Baden-Württemberg) über 200 begeisterte Schneesportler in die Destinationen gelockt werden. Freude bereiten auch verschiedenste Schulen, die Dank gebündeltem Service Arosa Lenzerheide (wieder) neu aufsuchen. Eine neu zu bearbeitende Vertriebsmöglichkeit sind Unternehmen mit ihren Mitarbeitenden und Kunden: Dank Digitalisierung bestehen heute einfache Zugänge und damit auch Abwicklungen im Verkauf von Angeboten.

Arosa Lenzerheide wurde von Skiresort.de, eine der weltweit bedeutendsten Bewertungsplattformen, als 5-Sterne Skigebiet und damit als eines der besten weltweit ausgezeichnet. Die Verknüpfung dieses Top-Produktes mit einer effizienten Verkaufs- und Vertriebsstrategie wird dazu beitragen, die Bergbahnen und damit auch Arosa Lenzerheide noch weiter voranzubringen. Die Leidenschaft und Motivation dazu sind auf jeden Fall vorhanden.

Ariane Ehrat
Marktbearbeitung



Übernahme Restaurant Piz Scalottas - 1 Jahr danach

Im Juni 2018 starteten wir top motiviert in unsere erste Saison auf dem Piz Scalottas. Die Ausgangslage des Bergrestaurants auf dem Lenzerheidner Hausberg war eine echte Herausforderung. Wegen der schwankenden Service- und Angebotsqualität des vormaligen Pächters, war der Ruf des Betriebes über die vergangenen Jahre arg in Schieflage geraten. Für uns bedeutete dies, dem tollen Ausflugsrestaurant mit seinem herrlichen Rundblick, ein neues Image zu verpassen und die Gäste von unserem Credo «Homemade with Love» zu überzeugen.

Regional, verbunden und nachhaltig

Regionale Produzenten und Lieferanten, mit denen wir eine persönliche Beziehung pflegen, hohe Qualitätsansprüche, frische und sorgfältige Verarbeitung der Produkte sowie Mitarbeitende mit einem hohen Mass an Teamgeist und viel Herzblut, sind uns sehr wichtig. Wir sind davon überzeugt: Begeisterung ist ansteckend! Nachdem wir im Sommer von unserem eigenen Erfolg etwas überrascht wurden und zeitweise Engpässe beim Einkauf des Fleisches hatten, entschieden wir uns dafür, die Zusammenarbeit mit dem Landwirt Marco Parpan aus Valbella zu vertiefen. Für die Wintersaison 2018/19 kauften wir gleich drei ganze Rinder, die gestaffelt für uns geschlachtet wurden. Ganz nach dem Nachhaltigkeitsprinzip «From Nose to Tail» haben wir das gesamte Tier verarbeitet: Karkassen für schmackhaften Jus, Hackfleisch für unseren weitem bekannten Scalottas Burger, Edelstücke als Tagesspezialität und weniger edle Stücke als schmackhafte Schmorgerrichte. Ehrliche Gerichte, die eine Geschichte erzählen: Die Gäste liebten es!

Soziales Engagement, das sich lohnt

Auf der Suche nach den besten Produkten der Region stiessen wir rasch auf die Hosang'sche Stiftung Plankis in Chur, die Menschen mit Behinderungen sowohl betreuen Wohnraum, wie auch eine sinnstiftende Arbeit – unter anderem auf dem eigenen Gutsbetrieb – ermöglicht. Daraus entstand eine ganz besondere Zusammenarbeit. So erfreuen sich unsere Gäste nicht nur an besonders feinem Glacé oder würzigem Geisskäse, sie sitzen auch auf eigens für uns liebevoll genähten Sitzauflagen. Die benachbarte ARGO betreibt ebenfalls Werkstätten

und Wohnheime für Menschen mit Handicap und stellte für uns in Handarbeit wunderschöne Holz-Besteckkästen her – eine echte Zierde für unsere Tische. Als Dankeschön haben wir im vergangenen Sommer alle beteiligten Mitarbeiter zu einem Mittagessen auf den Scalottas eingeladen – für sie ein aufregender Tag, für uns eine echte Bereicherung.

Der erste Eindruck zählt

Es war uns bewusst, dass wir mit unserem neuen Konzept von Anfang an punkten müssen – sowohl kulinarisch, wie auch als Gastgeber und mit dem gesamten Team. Viele Gäste, die den Scalottas in den vergangenen Jahren nicht mehr besuchten, folgten der Neugierde. Und viele von ihnen wurden wieder zu Stammgästen, kamen zurück und brachten Familie und Freunde mit. Für uns eine schöne Bestätigung, dass es uns gelungen ist, frischen Wind auf den Berg zu bringen. Dies hatte allerdings auch zur Folge, dass insbesondere die Mitarbeiterkosten höher als branchenüblich ausfielen. Zudem mussten diverse Neu- und Ersatzanschaffungen getätigt werden, um den Neustart erfolgreich umsetzen zu können.

Ausblick aus 2323 Metern über dem Alltag

Wir werden die eingeschlagene Strategie mit Herzblut weiterverfolgen. Das Augenmerk im zweiten Jahr wird dabei auf einer massvollen Kostenreduktion liegen. Nachdem wir nun auf die Erfahrungswerte eines Jahres zurückgreifen können, Infrastrukturprobleme grösstenteils behoben und unsere Abläufe eingespielt sind, müsste eine Effizienzsteigerung ohne Qualitätseinbusse möglich sein. Auch den Themen Umwelt, Nachhaltigkeit und Foodwaste möchten wir noch grössere Aufmerksamkeit schenken. Am Samstag, 8. Juni 2019, starten wir in unsere zweite Sommersaison auf dem Piz Scalottas und freuen uns auf eine weitere tolle Zeit auf 2323 Metern über dem Alltag!

Barbara Kuert

Betriebsleiterin Restaurant Piz Scalottas



Ein Jahr im Zeichen der Veränderung und der Zukunftsgestaltung

Die Lenzerheide Marketing und Support AG (LMS) unterzog sich im Frühling 2018 nach der erfolgten Kündigung des Marketingmandats der LBB einer Reorganisation und setzte sich stark mit der Zukunftsorientierung auseinander. Die neue Struktur und die neuen Aufgaben sind heute zielgerichteter und optimieren in erster Linie die Hauptaufgabe der LMS: die Vermarktung und Kommunikation von Destinationsangeboten.

Vom Produktmanagement zur Kampagnenplanung

Seit 2009 investierte die LMS einen Grossteil der Ressourcen für die Produktgestaltung der Vertragspartner und der Destinations-Leistungsträger im Rahmen der strategischen Geschäftsfelder. Die Digitalisierung und Individualisierung der Gästebefürfnisse erfordern aber immer mehr authentische Produkte und Angebote, die nicht durch die Destination, sondern vom Anbieter selbst geprägt und begleitet werden müssen. Der Vermarktung und Kommunikation – vor allem über die neuen Kanäle – muss vermehrt Beachtung geschenkt werden. So entschied sich die LMS, künftig die Angebote durch die Leistungsträger nach definierten Themen erarbeiten zu lassen und den Fokus auf die Vermarktung zu legen.

Neue Geschäftsfelder / -aufgaben

Im Rahmen des Produktmanagements übernahm die LMS in den letzten Jahren auch Wirtschaftsförderungs- und Infrastrukturentwicklungsaufgaben, die nicht direkt im Leistungsauftrag von LBB und Gemeinden standen. Durch die Reorganisation bzw. die fehlenden finanziellen Ressourcen wurden diese Aufgaben «gestrichen». Dank eines zusätzlichen Leistungsauftrages der Gemeinden kümmert sich die LMS auch künftig um das Business Development in den Bereichen Bike, Familie oder Events.

Vermarktung und Vertrieb

Die Zusammenarbeit mit den Lenzerheide Bergbahnen funktioniert trotz reduziertem Leistungsauftrag nach wie vor einwandfrei. Die LMS unterstützt den Aufbau der Vermarktungs- und Vertriebsabteilung der LBB finanziell und personell. Eine enge Zusammenarbeit zwischen den beiden Teams der LBB und der LMS nutzen Synergien und zeigen den Leistungsträgern auf, dass die Zusammenarbeit für alle wichtig ist. Sei es die neue Marktbearbeitung in den Wachstumsländern, den Sales Circle oder der tolle Jelmoli Auftritt. Gebündelte Kräfte konnten gemeinsam eingesetzt werden.

Leistungsaufträge der LBB

Die LBB schloss auch im Geschäftsjahr 2018/19 Leistungsaufträge mit der LMS ab, allerdings in stark reduziertem Umfang. Neben dem Bezug von personellen Ressourcen in den Bereichen PR/Medien, Online und Print ist vor allem die Kooperation im Bereich der Bike Kommunikation für alle Partner von grösster Wichtigkeit. Das Sommerthema Bike lebt stark von Community-Kommunikation, welche die LMS in den letzten Jahren aufbaute.

Fortsetzung auf Seite 24

Blick in die Zukunft

Die Destinationsgemeinden, die LBB, die LMS und die Bürgergemeinde Vaz/Ober vaz erarbeiteten im vergangenen Jahr gemeinsam mit Hanser Consulting Zürich eine neue Destinationsentwicklungsstrategie und segneten diese ab. In dieser Strategie sind Richtlinien und Entwicklungsgedanken für alle beteiligten Partner definiert. Der Plan soll ein Wegweisen für die Priorisierung von Projekten sein.

Die LMS erarbeitete aufgrund dieser Destinationsentwicklungsstrategie eine neue Destinationsmarketingstrategie. Der Fokus auf Digitalisierung, Kommunikation und Eventförderung baut auf den vergangenen neun Jahren auf und soll den erfolgreichen Weg weiter begleiten.

Die Leistungsträger sind in Zukunft noch stärker gefordert. Die Digitalisierung, die schnelle Entwicklung und die steigenden Bedürfnisse der Gäste müssen im Fokus jeder Geschäftsleitung eines touristischen Anbieters sein. Die LMS kann unterstützen, jedoch sind die strategische Abstützung, die operative Umsetzung und die Integration in die Destinationsmarketingstrategie

noch stärker Aufgabe des einzelnen Anbieters. Wer hier den Zug verpasst, wird Mühe haben, den Anschluss wieder zu bekommen.

Die LMS bedankt sich bei der LBB für die gute Zusammenarbeit des vergangenen Geschäftsjahres. Die LBB ist ein wichtiger, wenn nicht der wichtigste Partner der Destination, da das Sommer- und Winterangebot stark über die Bergbahnaktivität definiert wird. Deswegen wird auch künftig ein noch engerer Austausch und eine enge Zusammenarbeit von grösster Wichtigkeit für die Destinationsentwicklung sein.

Bruno Fläcklin

Geschäftsführer / Tourismusdirektor
Lenzerheide Marketing und Support AG



Das Team

Verwaltungsrat

Christoph Suenderhauf, Präsident
Aron Moser, Vizepräsident
Alois Bearth
Stephan Beez
Christoph Brassler
Sascha Ginesta
Marcus Lenz
Hans Orsatti
Rolf Schumacher
Remo Stoffel
Thomas Vogt

Geschäftsleitung und Kader

Peter Engler – CEO
Marco Bossi – CFO
Ariane Ehrat – Marktbearbeitung
Samuel Lorez – Leiter Technik

Jon Bertogg – Facility Management
Werner Bieg – Beschneigung / Pistenpräparation
David Brüngger – Technischer Leiter West
Markus Imboden – Technischer Leiter
Othmar Kurath – Technischer Leiter Ost
Janina Meier – Human Resources
Romano Meier – Pisten- und Rettungsdienst / Baugruppe
Christian Wyrsh – Kasse und Verkauf
Barbara Kuert – Betriebsleiterin Restaurant Piz Scalottas

Administration

Stefan Ammann
Anja Dellagiovanna
Anthea Jufer
Sina Kilga
Nicole Schwegler
Doris Simeon
Isabelle Steiner

Kasse

Erika Allemann
Myriam Ammann
Aita Janett
Sascha Mangold
Sandra Pitaro

Technik Ost

Corsin Brassler
Thierry Burtscher
Markus Cadalbert
Caludio Conrad
Claudio Jäger
Daniel Jenny
Ricardo Flepp
Philipp Fux
Lukas-Ulrich Moser
Ueli Signer

Technik West

Walter Altstätter
Francesco Bradanini
Michael Broger
Sandrine Kunz
Sven Kuster
Curdin Meier
Sven Pfaff
Luc Pieren
Thomas Schneebeli
Georg Simonet
Ronny Theus

Pisten- und Rettungsdienst / Baugruppe

Thomas Feierabend
Stefan Küttel
André Pante
Philipp Ramseyer
Mario Raveglia
Tibor Ruzsits
Roland Schlegel
Adrian Seelhofer
Simon Stocker

Facility Management/ Elektrik

Stefan Kessler
Ricardo Schaller
Thomas Walser

Beschneigung / Pistenpräparation

Stefan Andrea
Bruno Muri
Martin Rindlisbacher
Stefan Walser

Garage

Toni Kunz
Hermann Steiner

Bilanz per 30. April 2019

Aktiven	30.04. 2019		30.04. 2018		Veränderung	
	CHF	%	CHF	%	CHF	%
Umlaufvermögen						
Flüssige Mittel	8'721'295		5'344'570		3'376'725	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.4 1'740'221		1'663'866		76'355	
Übrige kurzfristige Forderungen	2.5 811'244		841'420		-30'176	
Vorräte	1'569'698		1'630'129		-60'431	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.6 2'431'987		1'922'145		509'842	
Total Umlaufvermögen	15'274'445	13.0	11'402'130	9.5	3'872'315	34.0
Anlagevermögen						
Finanzanlagen	2.1 2'145'941		1'895'989		249'952	
Beteiligungen	4.3 637'000		637'000		-	
Sachanlagen	2.2 96'624'465		103'206'144		-6'581'679	
Immaterielle Anlagen	2'524'680		2'623'237		-98'557	
Total Anlagevermögen	101'932'086	87.0	108'362'370	90.5	-6'430'284	-5.9
Total Aktiven	117'206'531	100.0	119'764'500	100.0	-2'557'969	-2.1

Passiven	30.04. 2019		30.04. 2018		Veränderung	
	CHF	%	CHF	%	CHF	%
Fremdkapital						
Kurzfristiges Fremdkapital						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.7 2'247'376		2'964'774		-717'398	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.8 2'128'869		2'191'188		-62'319	
Passive Rechnungsabgrenzungen	2.9 8'854'389		8'108'474		745'915	
	13'230'634		13'264'436		-33'802	
Langfristiges Fremdkapital						
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	64'000'000		67'000'000		-3'000'000	
	64'000'000		67'000'000		-3'000'000	
Total Fremdkapital	77'230'634	65.9	80'264'436	67.0	-3'033'802	-3.8
Eigenkapital						
Aktienkapital	7'763'156		7'763'156		-	
Reserve aus Kapitaleinlagen	10'815'010		10'815'010		-	
Gesetzliche Gewinnreserve	3'881'578		3'881'578		-	
Freiwillige Gewinnreserve	7'178'624		7'178'624		-	
Bilanzgewinn	10'337'529		9'861'696		475'833	
Total Eigenkapital	39'975'897	34.1	39'500'064	33.0	475'833	1.2
Total Passiven	117'206'531	100.0	119'764'500	100.0	-2'557'969	-2.1

Erfolgsrechnung 2018/19

1. Mai 2018 bis 30. April 2019	2018/19		2017/18		Veränderung	
	CHF	%	CHF	%	CHF	%
Verkehrsertrag	3.1	27'502'865	24'755'135		2'747'730	
Gastronomieertrag	3.2	714'565	316'098		398'467	
Pachtertrag Gastronomie	3.3	1'422'133	1'287'962		134'171	
Aktivierete Eigenleistungen	3.4	223'950	622'300		-398'350	
Andere betriebliche Erträge	3.5	2'505'876	2'582'436		-76'560	
Betriebsertrag		32'369'389 100.0	29'563'931 100.0		2'805'458 9.5	
Warenaufwand		-199'455	-67'073		-132'382	
Personalaufwand	3.6	-9'722'497	-8'856'206		-866'291	
Sachaufwand	3.7	-11'278'065	-10'622'386		-655'679	
Betriebsaufwand		-21'200'017 65.5	-19'545'665 66.1		-1'654'352 8.5	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)		11'169'372 34.5	10'018'266 33.9		1'151'106 11.5	
Abschreibungen und Wertberechtigung auf Positionen des Anlagevermögens	2.2	-9'445'989	-8'571'727		-874'262	
Betriebsergebnis vor Zinsen u. Steuern		1'723'383 5.3	1'446'539 4.9		276'844 19.1	
Finanzertrag	3.8	5'267	25'069		-19'802	
Finanzaufwand	3.8	-1'038'466	-1'024'831		-13'635	
Betriebsergebnis vor Steuern		690'184 2.1	446'777 1.5		243'407 54.5	
Ausserordentlicher Ertrag	3.9	204'144	121'668		82'476	
Ausserordentlicher Aufwand	3.10	-103'716	-83'420		-20'296	
Jahresergebnis vor Steuern		790'612 2.4	485'025 1.6		305'587 63.0	
Direkte Steuern	3.11	-314'779	-311'327		-3'452	
Jahresergebnis		475'833 1.5	173'698 0.6		302'135 173.9	

Anhang zur Jahresrechnung (1. Mai 2018 bis 30. April 2019)

Rechnungslegung

Die vorliegende Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den Bestimmungen über die kaufmännische Buchführung des Schweizerischen Obligationenrechts (Art. 957-963b OR) erstellt. Die wesentlichen Bilanzpositionen sind wie nachstehend beschrieben bilanziert:

1. Die in der Jahresrechnung angewandten Bewertungsgrundsätze

1.1 Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen Kassabestände, Post- und Bankguthaben. Die Bewertung erfolgt zum Nominalwert. Fremdwährungsbestände in Euro wurden zum aktuellen Kurs per Bilanzstichtag umgerechnet.

1.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zu Nominalwerten ausgewiesen, abzüglich betriebswirtschaftlich notwendiger individueller Einzelwertberichtigungen. Auf dem Restbestand wird eine pauschale Wertberichtigung von 5% auf Inlandforderungen und 10% auf Auslandforderungen vorgenommen.

Die übrigen kurzfristigen Forderungen werden zu Nominalwerten ausgewiesen, abzüglich betriebswirtschaftlich notwendiger individuellen Einzelwertberichtigungen.

1.3 Vorräte

Die Vorräte für den Bahnbetrieb werden höchstens zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten bilanziert. Die Vorräte an KeyCards und Treibstoffen werden nach der Methode des gewichteten Durchschnitts bewertet.

1.4 Finanzanlagen

Die Finanzanlagen umfassen verschiedene Aktien und Aktiv-Darlehen des Anlagevermögens. Die Aktien betreffen hauptsächlich Anteile an Tourismusgesellschaften oder dem Tourismus nahe stehende Organisationen. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem tieferen Kurswert. Darlehen werden zum Nominalwert abzüglich betriebswirtschaftlich notwendigen Wertberichtigungen ausgewiesen.

1.5 Beteiligungen

Die Bewertungen der Beteiligungen erfolgen zu Anschaffungskosten, abzüglich betriebswirtschaftlich notwendigen Wertberichtigungen.

1.6 Sachanlagen

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten abzüglich der betriebswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen. Die Aktivierungsuntergrenze wurde mit CHF 5'000 pro Einzelobjekt festgesetzt. Die Nutzungs- bzw. Abschreibungsdauer der Anlagen wird je nach Anlage individuell nach betriebswirtschaftlichen Kriterien festgelegt. Grundstücke werden nicht abgeschrieben. Es ist zu berücksichtigen, dass zur Sicherung des dauernden Gedeihens der Gesellschaft die Möglichkeit zur Bildung und Auflösung von stillen Reserven wahrgenommen werden kann.

Die linearen Abschreibungszeiträume für die wichtigsten Anlagegruppen betragen:

Transportanlagen inkl. Gebäude

Betriebsgebäude	40 Jahre
Pendelbahnen, Skilifte	30 Jahre
Umlaufbahnen	25 Jahre
Kabinen, Seile, Stützen und Fundamente	10 - 20 Jahre

Gastronomiebetriebe

Gebäude	30 Jahre
Grossinventar, Einrichtungen	20 Jahre
Kleininventar	5 - 10 Jahre

Immobilien

Grundstücke	nur bei Wertbeeinträchtigung
Gebäude, feste Installationen	20 - 40 Jahre

Beschneigung, Pisten, Wege, Parkplätze

Beschneigungsanlagen, Tiefbauten	12 - 40 Jahre
Pistenbauten, Sprengbahnen	10 - 30 Jahre

Mobilien, Maschinen, IT, Einrichtungen, übr. Anlagen

Mobiliar, Maschinen, IT	4 - 10 Jahre
Strassen- und Pistenfahrzeuge, Baumaschinen	4 - 12 Jahre
Tankanlagen, Trafostationen	25 - 30 Jahre

Projekte

Projektkosten werden während der Projektierungsphase nicht abgeschrieben. Wird das Projekt realisiert, erfolgt die Umgliederung der Kosten auf die vorhergehenden Gruppen mit entsprechender Abschreibung. Ist es aber absehbar, dass ein Projekt nicht umgesetzt wird, erfolgt eine vollumfängliche Abschreibung der aktivierten Kosten.

1.7 Immaterielle Anlagen

Immaterielle Anlagen werden aktiviert, wenn sie klar identifizierbar und die Kosten zuverlässig bestimmbar sind sowie dem Unternehmen über mehrere Jahre einen messbaren Nutzen bringen. Die Abschreibungen werden linear über die Nutzungsdauer vorgenommen.

Rechte an Infrastrukturen

Nutzungsrecht am Speichersee Valos

50 Jahre

1.8 Verbindlichkeiten

Alle Verbindlichkeiten werden zu Nominalwerten erfasst.

1.9 Rückstellungen

Die Rückstellungen enthalten die auf einem Ereignis in der Vergangenheit begründeten wahrscheinlichen Verpflichtungen, deren Höhe und/oder Fälligkeit ungewiss, aber schätzbar ist. Diese Verpflichtungen begründen eine Verbindlichkeit.

2. Erläuterungen zur Bilanz

2.1 Finanzanlagen

Bei der Zunahme von TCHF 250 handelt es sich um vorschüssig geleistete Amortisationsbeiträge im Zusammenhang mit der Urdenbahn. Im Vorjahr betrug die Zunahme TCHF 550.

2.2 Sachanlagen

in CHF	Transportanlagen inkl. Gebäude	Gastronomie- betriebe	Immobilien	Beschneigung, Pisten, Wege	Möbilien, Maschinen, Fahrzeuge, Informatik, Einrichtungen, übrige Anlagen	Projekte, Anlagen im Bau	Total
Nettobuchwerte 30.04.2017	44'565'615	11'726'347	18'396'430	20'041'881	5'746'789	1'325'875	101'802'937
Anschaffungswerte Stand 01.05.2017	127'333'773	39'281'294	28'749'067	82'772'512	25'451'707	1'325'875	304'914'228
Zugänge	1'383'009	456'566	50'051	1'545'729	436'064	7'294'005	11'165'424
Abgänge	-	-14'778	-	-91'928	-1'215'609	-1'090'908	-2'413'223
Reklassifikationen*	-	7'454'906	-	-	-	-7'454'906	-
Stand 30.04.2018	128'716'782	47'177'988	28'799'118	84'226'313	24'672'162	74'066	313'666'429
Kum. Abschreibungen Stand 01.05.2017	-82'768'158	-27'554'947	-10'352'637	-62'730'631	-19'704'918	-	-203'111'291
Zugänge	-2'827'565	-1'137'772	-735'743	-2'465'840	-1'306'249	-	-8'473'169
Abgänge	-	-	-	-	1'124'175	-	1'124'175
Reklassifikationen*	-	-	-	-	-	-	-
Stand 30.04.2018	-85'595'723	-28'692'719	-11'088'380	-65'196'471	-19'886'992	-	-210'460'285
Nettobuchwerte 30.04.2018	43'121'059	18'485'269	17'710'738	19'029'842	4'785'170	74'066	103'206'144
Anschaffungswerte Stand 01.05.2018	128'716'782	47'177'988	28'799'118	84'226'313	24'672'162	74'066	313'666'429
Zugänge	387'559	843'530	60'997	674'490	1'265'073	35'684	3'267'333
Abgänge	-44'736	-746'397	-	-202'774	-762'999	-	-1'756'906
Reklassifikationen*	-	-	-	-	-	-	-
Stand 30.04.2019	129'059'605	47'275'121	28'860'115	84'698'029	25'174'236	109'750	315'176'856
Kum. Abschreibungen Stand 01.05.2018	-85'595'723	-28'692'719	-11'088'380	-65'196'471	-19'886'992	-	-210'460'285
Zugänge	-2'493'221	-3'282'707	-681'511	-1'870'246	-1'019'747	-	-9'347'432
Abgänge	44'735	250'304	-	197'303	762'984	-	1'255'326
Reklassifikationen*	-	-	-	-	-	-	-
Stand 30.04.2019	-88'044'209	-31'725'122	-11'769'891	-66'869'414	-20'143'755	-	-218'552'391
Nettobuchwerte 30.04.2019	41'015'396	15'549'999	17'090'224	17'828'615	5'030'481	109'750	96'624'465

* Die Reklassifikationen 2017/18 bestehen aus Investitionen in die Mottalütte. Die Abschreibungen in der Erfolgsrechnung enthalten zusätzlich die Abschreibungen auf den immateriellen Anlagen. Diese betragen im 2018/19 sowie auch im Vorjahr CHF 98'557.

2.3 Anzahlungen auf Projekte und Anlagen im Bau

Per 30.04.2019 bestanden, wie auch im Vorjahr, keine Anzahlungen auf Sachanlagen im Bau.

2.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	1'524'307	1'387'005
Gegenüber Beteiligungen	6'072	59'064
Gegenüber Aktionären und Organen	209'842	217'797
Total	1'740'221	1'663'866

2.5 Übrige kurzfristige Forderungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	800'407	839'286
Gegenüber Beteiligungen	10'837	2'134
Gegenüber Aktionären und Organen	-	-
Total	811'244	841'420

2.6 Aktive Rechnungsabgrenzungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Vorausbezahlte Versicherungsprämien	250'538	264'560
Mineralöl-Rückerstattung	254'000	249'381
Pachterträge Gastronomie	332'216	257'134
Werbeflächenvermietung	262'295	218'675
Rückerstattung Netzzuschlag Stromkosten und Effizienzbonus des EWZ	478'578	241'000
Diverse weitere aktive Abgrenzungsposten	854'360	691'395
Total	2'431'987	1'922'145

Die Erhöhung bei der Rückerstattung Netzzuschlag Stromkosten und Effizienzbonus des EWZ hängt mit der teilweise noch nicht erhaltenen Entschädigung aus dem Vorjahr zusammen.

Die diversen weiteren aktiven Abgrenzungsposten beinhalten u.a. für 2019/20 vorausbezahlte Wartungsverträge, noch ausstehende Abrechnungen betreffend Snowpass und Kleingesellschaften, Heizölbezügen und Nebenkosten von Dritten.

2.7 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	1'385'485	1'724'187
Gegenüber Beteiligungen	292'706	153'938
Gegenüber Aktionären und Organen	569'185	1'086'649
Total	2'247'376	2'964'774

2.8 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	2'005'626	2'004'585
Gegenüber Beteiligungen	-	-
Gegenüber Aktionären und Organen	123'243	186'603
Total	2'128'869	2'191'188

2.9 Passive Rechnungsabgrenzungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Nicht verrechnete Leistungen	3'200'385	2'744'636
Vorauszahlungen	5'654'004	5'363'838
Total	8'854'389	8'108'474

Die nicht verrechneten Leistungen setzen sich aus abgegrenzten Aufwendungen, Ertragsminderungen, Steuerrückstellungen, Zinsen und aufgelaufenen 13. Monatslöhnen sowie Ferien- und Ruhetage des Personals.

Die Zunahme steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Ausgleichszahlung des Pools Arosa Lenzerheide, einer Leistungsprämie für die Mitarbeiter sowie dem Kostenverteiler Wasserabgabe für die Beschneidung 2018/19 zusammen.

Die Vorauszahlungen beinhalten die Einnahmen aus dem Jahres- und Saisonkartenvorverkauf 2019/20.

3. Erläuterungen zur Erfolgsrechnung

3.1 Verkehrsertrag

	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Verkehrsertrag Sommer	2'183'483	1'644'996
Verkehrsertrag Winter	25'319'382	23'110'139
Total	27'502'865	24'755'135

Der Sommer 2018 war geprägt von sehr schönem und heissem Wetter sowie einer erfolgreichen Durchführung der Mountainbike-Weltmeisterschaft. Der Umsatz nahm insgesamt um rund 33% gegenüber dem Vorjahr zu, während sich die Ersteintritte um 24% auf 187'667 (Vorjahr 151'752) steigerten.

Der Winter 2018/19 bot den Gästen ausgezeichnete Schnee- und Pistenverhältnisse. Auch an den Wochenenden spielte das Wetter im Gegensatz zum Vorjahr mit. Sehr schön fielen auch die Sportferien aus, wo wir schönes und mildes Wetter registrieren konnten. Lediglich im Januar 2019 fielen fast zwei Wochen den Winterstürmen zum Opfer.

Am 1. Januar 2019 verzeichnete die LBB mit 20'422 Ersteintritten den stärksten Besucherstrom seit der Fusion 2005/06.

Dank diesen hervorragenden Bedingungen, konnten die Ersteintritte in unserem Skigebiet auf 849'874 gesteigert werden. Dies sind über 7% mehr als im Vorjahr, welches mit 791'162 Gästen zu buche schlug.

Der Verkehrsertrag Winter nahm dementsprechend um rund 10% auf CHF 25.3 Mio. zu. Die Steigerungen waren vor allem im Bereich der Mehrtageskarten (+22%) und bei der TopCard (+30%) zu verzeichnen.

Sehr erfolgreich entwickelte sich auch das im Vorjahr eingeführte dynamische Preismodell. Die Umsätze, welche über diese Plattform gebucht wurden, steigerten sich um rund 75% auf CHF 9.45 Mio. (Vorjahr CHF 5.41 Mio.). Über diese Plattform werden hauptsächlich Tages- und Mehrtageskarten verkauft. Die Steigerung bei diesem Online-Verkauf führten jedoch zu einem Rückgang bei den Hotelkarten von rund CHF 0.9 Mio.

3.2 Gastronomieertrag

	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Gastronomieertrag Sommer	225'476	-
Gastronomieertrag Winter	489'089	316'098
Total	714'565	316'098

Beim Gastronomieertrag handelt es sich um die Umsätze des Bergrestaurants Piz Scalottas, welches im Vorjahr ab dem 11. Januar 2018 infolge Insolvenz des damaligen Pächters, wieder in Eigenregie geführt wurde. Das Vorjahr enthält daher nur die

Umsätze des Winters ohne das Weihnachtsgeschäft, während im Geschäftsjahr 2018/19 die Umsätze einer vollständigen Sommer- und Wintersaison enthalten sind.

3.3 Pachtertrag Gastronomie

	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Pachterträge	1'422'133	1'287'962

Von den ausgezeichneten Winterverhältnissen profitierten auch die Gastronomiebetriebe. Der milde und schöne Februar sorgte zudem für perfektes Terrassenwetter über die Sportfe-

rien. Die Umsätze der Gastronomiebetriebe steigerten sich gegenüber dem Vorjahr um rund 11%. Die Pachterträge steigerten sich dabei um über 10%.

3.4 Aktivierte Eigenleistungen

	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Aktivierte Eigenleistungen	223'950	622'300

Die Eigenleistungen 2018/19 stehen im Zusammenhang mit der Erneuerung der Sesselbahnen Weisshorn, Lavoz, Cumascheals und Stätzerhorn, Schlussarbeiten bei der Mottahütte, sowie Investitionen in Beschneigungsanlagen. Im Vorjahr bestan-

den die Eigenleistungen aus Arbeiten an der Mottahütte, an der Erneuerung der Sesselbahn Lavoz sowie an der Beschneigungsanlage Heimberg-Parpan-Churwalden.

3.5 Andere betriebliche Erträge

	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Erträge Parkplatzbewirtschaftung	619'402	766'118
Mieterträge und Werbeflächenvermietung	859'193	783'256
Dienstleistungserträge und Unfalltransporte	549'410	566'975
Diverses	477'871	466'087
Total	2'505'876	2'582'436

Im Vorjahr profitierten wir bei der Parkplatzbewirtschaftung von einer einmaligen Parkplatzentschädigung über TCHF 185 der Fortimo Invest AG.

Bei den Werbeflächen konnte der Ertragsrückgang von TCHF 100 vom Vorjahr wieder mit neuen Werbeflächen kompensiert werden. Der Rückgang bei den Mieterträgen ist mit dem Wegfall der Personalunterkunft Stätz Inn ab dem Winter 2018/19 zu begründen.

Für Unfalltransporte wurden TCHF 23 mehr als im Vorjahr umgesetzt. Dafür gingen die Dienstleistungserträge um TCHF 40 zurück. Im Vorjahr wurden Leistungen im Zusammenhang mit dem Sales an die Lenzerheide Marketing und Support verrechnet, welche ab diesem Geschäftsjahr wegfallen.

Die übrigen Erträge beinhalten um TCHF 160 höhere weiterverrechnete Kosten für den Bikepark. Im Vorjahr erhielt die LBB einmalige Entschädigungen für Personaldienstbarkeiten und Unterstützungsbeiträge in der Höhe von TCHF 120. Schliesslich reduzierten sich die übrigen Erträge bei weiterverrechneten Nebenkosten und Personalbezüge um TCHF 50.

3.6 Personalaufwand	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Löhne und Gehälter	-8'111'369	-7'373'565
Sozialversicherungsaufwand	-1'272'667	-1'202'149
Übriger Personalaufwand und Schulung	-338'461	-280'492
Total	-9'722'497	-8'856'206

Der Personalaufwand 2018/19 stieg gegenüber dem Vorjahr um 10% oder TCHF 866 an. Im Berichtsjahr wurden sechs neue Vollzeitstellen geschaffen und im Gastronomiebereich die Personalkosten für ein ganzes Jahr enthalten, während das Vorjahr nur 3½ Monate umfasst. Dies führte zu einer Erhöhung von TCHF 392. Neu wurde bei der LBB eine Verkaufs- und Vertriebsabteilung geschaffen. Die Personalkosten dafür belaufen sich auf TCHF 125. Das höhere Gästeaufkommen führte zu einem um TCHF 36 höheren Aufwand beim Kassapersonal. Beim

Bahnbetrieb fielen Mehraufwendungen im Bahnbetrieb auf der Westseite und im SOS-Bereich an. Schliesslich konnte aufgrund des erzielten Umsatzes für die Mitarbeiter eine Leistungsprämie (TCHF 170) abgegrenzt werden.

Gegenüber dem Vorjahr erhöhten sich die Kosten bei der Weiterbildung um TCHF 36. Schliesslich musste bei der Personalbekleidung für TCHF 75 Ersatz beschafft werden (Vorjahr TCHF 55).

3.7 Sachaufwand	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Fremdleistungen, Mieten, Durchfahrtsrechte	-2'491'523	-2'434'840
Versicherungen, Gebühren/Abgaben, Verbandsbeiträge	-647'429	-523'147
Energie, Verbrauchsstoffe	-2'818'108	-2'719'415
Reparaturen, Unterhalt, Ersatz	-3'584'687	-2'622'069
Marketing, Werbung	-1'044'834	-1'613'520
Kreditkarten-, REKA-Kommissionen	-132'644	-138'144
Diverser Betriebs- und Verwaltungsaufwand	-558'840	-571'251
Total	-11'278'065	-10'622'386

Die Fremdleistungen enthalten TCHF 31 höhere Lohnkosten von Dritten. Diese bestehen aus Ausgleichszahlungen für die mit der Arosa Bergbahnen zusammen geführten Bereichsleitung im Kassabereich sowie für die neue Verkaufs- und Vertriebsabteilung. Die Entschädigungen für Durchfahrtsrechte haben im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Bar Avant Clavo sowie dem Parkplatz Proschieri um TCHF 53 erhöht. Durch den Wegfall des Personalhauses Stätz Inn haben sich die Mietaufwände um TCHF 23 reduziert.

Bei den Versicherungen fällt die Endabrechnung für die Betriebshaftpflicht um TCHF 34 höher aus als im Vorjahr, ausserdem erhielten wir im Vorjahr vom Broker eine um TCHF 15 höhere Courtage. Die Kosten für Schadenfälle bei Biketransporten

stiegen um TCHF 10. Für Vereine wurden TCHF 11 mehr Beiträge bezahlt.

Im 2018/19 wurden für Gebühren im Zusammenhang mit periodischen Kontrollen, Schätzungsgebühren, Jahresgebühr für alpine Rettung, Radio- und TV-Gebühren sowie Nebenkosten im Portal TCHF 31 mehr ausgegeben.

Für die Entsorgung wurden im Berichtsjahr TCHF 24 mehr aufgewendet für Kanalreinigungen, Öl- und Fettabscheider sowie Kehricht- und Kanalisationsgebühren.

Die Zunahme von TCHF 98 bei der Energie steht im Zusammenhang mit den Kosten für Untersuchungen und eingeleiteten

Massnahmen für den Speichersee Scharmoin, welche über die Kosten der Wasserversorgung abgerechnet werden. Schliesslich mussten wir die Treibstoffe zu einem höheren Preis als noch im Vorjahr beschaffen.

Im Bereich des Unterhalt für Gebäude und Grundstücke entstanden Mehraufwendungen von TCHF 108 für den Unterhalt von Strassen sowie für Reparaturen an Stationsgebäuden und Restaurants.

Bei den Transportanlagen Stätzerhorn, Stätzertäli sowie Cumascheals entstanden Mehrkosten beim Unterhalt von insgesamt TCHF 164. Diese standen im Zusammenhang mit Klemmenprüfungen, Rollenbatterien revidieren sowie der Ausholung der Strecke bei der Sesselbahn Stätzertäli.

Für den Unterhalt der Beschneigungsanlagen sowie für Helitransporte von Schneeezeugern wurden TCHF 27 mehr benötigt.

Die grösste Zunahme im Unterhalt von TCHF 501 entfiel auf den Unterhalt und Entflechtung der Bikestrecken. Davon konnte rund die Hälfte der Gemeinde verrechnet werden, welche in die anderen betrieblichen Erträge eingeflossen ist.

Für die Fahrzeuge wurden insgesamt TCHF 45 mehr aufwendet. TCHF 28 entfielen auf einen Schaden an einer Baumaschine, der Rest auf einen erhöhten Reparaturbedarf bei den Pistenfahrzeugen.

In den Gastronomiebetrieben entstand ein erhöhter Unterhaltsbedarf an Küchenmaschinen über TCHF 86 an. Schliesslich mussten für Reparaturen an übrigen Maschinen TCHF 31 aufgewendet werden.

Im Vorjahr wurde die Leistungsvereinbarung mit der Lenzerheide Marketing und Support AG über jährlich CHF 1.3 Mio. gekündigt. In diesem Geschäftsjahr führte die LBB eine eigene Verkaufs- und Vertriebsabteilung. Dies führte zu einer Reduktion der Kosten von TCHF 568.

3.8 Finanzergebnis	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Finanzertrag		
Zinsen	40	50
Übriger Finanzertrag	5'227	25'019
Total	5'267	25'069
Finanzaufwand		
Zinsen	-1'010'807	-1'008'320
Übriger Finanzaufwand	-27'659	-16'511
Total	-1'038'466	-1'024'831

Im 2018/19 zahlte die LBB auf dem durchschnittlich verzinslichen Fremdkapital einen Zins von 1.54% (Vorjahr 1.50%).

3.9 Ausserordentlicher Ertrag	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Erträge	204'144	121'668

Diese Position enthält eine Rückerstattung der Postautoabgeltung der Jahre 2015-2018 über TCHF 142 im Zusammenhang mit den Sportbusbetrieb. Zudem erhielten wir eine Konkursentschädigung über TCHF 45 für den Insolvenzfall des Pächters auf dem Piz Scalottas vom Vorjahr. Schliesslich ergab sich beim Schadenfall an der Schirmbar Alp Stätz ein Veräusserungsgewinn über TCHF 17. Das Vorjahr beinhaltet Veräusserungsgewinne durch den Eintauch von Pistenfahrzeugen.

3.10 Ausserordentlicher Aufwand	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Aufwände	-103'716	-83'420

Beim ausserordentlichen Aufwand 2018/19 handelt es sich um die Schuld für die Jahre 2013-2017 gegenüber der Mehrwertsteuer anlässlich der Revision vom September 2018. Im Vorjahr setzte sich diese Position aus periodenfremden Aufwand im Zusammenhang mit dem Leasing des Pistenleitsystems zusammen.

3.11 Steuern	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Kapital- und Liegenschaftssteuern	-314'779	-311'327

3.12 Nettoauflösung von stillen Reserven	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Nettoauflösung von stillen Reserven	915'866	2'334'515

4. Weitere gesetzliche Angaben gemäss Art. 959c OR

4.1 Angaben zur Gesellschaft	30.04.2019	30.04.2018	
	Aktienkapital	liberiert	liberiert
Lenzerheide Bergbahnen AG	CHF 7'763'156	100%	100%

Sitz: Gemeinde Vaz/Obervaz
Zweck: Bau und Betrieb von Transportanlagen, Restaurations- und Beherbergungsbetriebe sowie die Erschliessung von Winter-sport- und Wandergelände.

4.2 Mitarbeitende	30.04.2019	30.04.2018
	Anzahl	Anzahl
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	172	166

4.3 Beteiligungen	30.04.2019	30.04.2018	
	Aktienkapital	Anteil	Anteil
Lenzerheide Marketing und Support AG	CHF 300'000	49%	49%

Sitz: Gemeinde Vaz/Obervaz
Zweck: Gestaltung, Promotion und Verkauf von Produkten der Ferienregion Lenzerheide, Betreuung des touristischen Marketings für die Region und Verkauf von Marketing- und Kommunikationsleistungen für Leistungsträger/Partner.

Urden AG	CHF 1'000'000	49%	49%
----------	---------------	-----	-----

Sitz: Gemeinde Arosa
Zweck: Betrieb und Unterhalt der Luftseilbahn Urden mit Stationen auf dem Hörnli im Gebiet der Gemeinden Arosa und Tschierschen-Praden sowie auf dem Urdenfürggli auf dem Gebiet der Gemeinden Vaz/Obervaz und Tschierschen-Praden zur Beförderung von Personen.

4.4 Eigene Aktien

	Anzahl	Ø Kurs CHF
Bestand am 30.04.2017	-	-
Veränderung 2017/18	-	-
Bestand am 30.04.2018	-	-
Veränderung 2018/19	-	-
Bestand am 30.04.2019	-	-

4.5 Nicht bilanzierte Verbindlichkeiten

4.5.1 Langjährige Verpflichtungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Fälligkeiten im kommenden Geschäftsjahr	1'355'119	1'414'095
Fälligkeiten in 2 bis 5 Jahren	4'275'051	4'362'177
Fälligkeiten > 5 Jahre	9'920'248	10'543'183
Total	15'550'418	16'319'455

Die langjährigen Verpflichtungen beinhalten Vereinbarungen über den Sportbusbetrieb, Outsourcing der IT, Wärmelieferungsvertrag der Gemeinde Vaz/Obervaz, Durchleitungsrechte, Baurechtsverträge sowie Wartungs- und Serviceverträge, welche nicht innerhalb eines Jahres gekündigt werden können. Per 30.04.2018 wurde die Leistungsvereinbarung über CHF 1.3 Mio. mit der Lenzerheide Marketing und Support AG aufgelöst.

4.5.2 Leasingverbindlichkeiten	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Fälligkeiten im kommenden Geschäftsjahr	391'730	391'732
Fälligkeiten in 2 bis 5 Jahren	627'213	1'042'944
Fälligkeiten > 5 Jahre	-	-
Total	1'018'943	1'434'676

Die Leasingverbindlichkeiten setzen sich aus dem Leasing von vier Pistenfahrzeugen, einem Multifunktionsgerät sowie einem Pistenleitsystem zusammen. Die Pistenfahrzeuge haben Laufzeiten bis 31. Juli 2020, 31. März 2021, sowie für zwei Fahrzeu-

ge bis 31. Dezember 2022. Das Multifunktionsgerät hat eine Laufzeit bis 30.04.2020 und das Pistenleitsystem bis 31. Dezember 2023.

4.6 Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Kurzfristig: Swiss Life, Zürich	70'097	96'093
Gastrosocial, Aarau	166'977	150'578
Total	237'074	246'671

4.7 Belastung von Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen	30.04.2019	30.04.2018
	CHF	CHF
Pfand- und Verrechnungsrecht der Banken gemäss den allgemeinen Geschäftsbedingungen	8'160'672	5'134'340

4.8 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Seit dem Bilanzstichtag und bis zur Verabschiedung der Jahresrechnung durch den Verwaltungsrat am 26. Juli 2019 sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Jahresrechnung 2018/19 haben.

5. Weitere Angaben

5.1 Bedeutende Aktionäre	30.04.2019	30.04.2018
	%	%
Gemeinde Vaz/Obervaz, Vaz/Obervaz	34.75	34.75
Priora Suisse AG, Freienbach (SZ)	25.56	25.15
Bürgergemeinde Vaz/Obervaz, Vaz/Obervaz	12.76	12.75

5.2 Entschädigungen an Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	2018/19	2017/18
	CHF	CHF
Verwaltungsrat	147'515	204'986
Geschäftsleitung	694'463	618'527

Die Entschädigungen an den Verwaltungsrat werden ab 2018/19 nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen, d.h. die Entschädigungen entsprechen der im Geschäftsjahr erbrachten Leistungen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Die Reduktion gegenüber dem Vorjahr ist auf das neue per 8. Dezember 2017 eingeführte Entschädigungsreglement zurückzuführen.

Im Vorjahr kam es nur eingeschränkt zum Tragen, da nur vier Monate davon betroffen waren.

Die Erhöhung der Entschädigung an die Geschäftsleitung ist darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr Frau Ariane Ehrat erst ab dem 1. Januar 2018 Mitglied der Geschäftsleitung wurde.

Gewinnverwendung 2018/19

Antrag des Verwaltungsrates über die Verwendung des Bilanzgewinnes

	2018/19 Antrag des Verwaltungsrates	2017/18 Beschluss der Generalversammlung
	CHF	CHF
Gewinnvortrag vom Vorjahr	9'861'696.43	9'687'997.99
Jahresergebnis	475'833.17	173'698.44
Bilanzgewinn	10'337'529.60	9'861'696.43
Vortrag auf neue Rechnung	10'337'529.60	9'861'696.43
Total	10'337'529.60	9'861'696.43
Ausschüttung Dividende	-	-



Bericht der Revisionsstelle **an die Generalversammlung der Lenzerheide Bergbahnen AG** **Vaz/Obervaz**

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Lenzerheide Bergbahnen AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang für das am 30. April 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 30. April 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

PricewaterhouseCoopers AG, Gartenstrasse 3, Postfach, 7001 Chur
Telefon: +41 58 792 66 00, Telefax: +41 58 792 66 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.



Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Dr. Hans Martin Meuli
Revisionsexperte
Leitender Revisor

Nino Brenn

Chur, 26. Juli 2019

Analyse und Kennzahlen

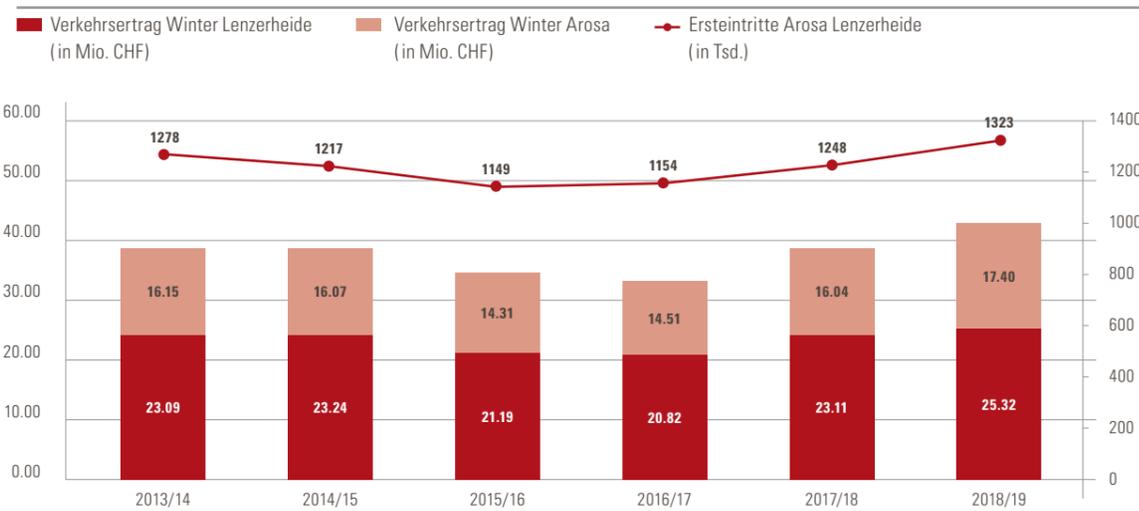
Verkehrsertrag Winter und Ersteintritte

Die untenstehende Grafik zeigt einen Vergleich der Verkehrserträge der Lenzerheide Bergbahnen AG und der Arosa Bergbahnen AG mit der Entwicklung der Skierdays der Skiregion Arosa Lenzerheide

Der Winter 2018/19 bot wiederum hervorragende Pisten- und Schneeverhältnisse. Hinzu kamen im Vergleich zum Vorjahr mehr Wochenenden mit schönem Wetter. Der gemeinsame

Verkehrsertrag konnte um 9.1% gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

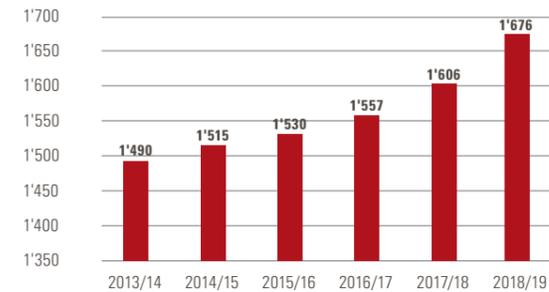
Am 1. Januar 2019 wurden im Skigebiet Arosa Lenzerheide 30'580 Ersteintritte verzeichnet. Dies ist der stärkste Tag seit der Eröffnung der Skigebietsverbindung im 2013/14. Insgesamt konnten die Ersteintritte gegenüber dem Vorjahr um 6% gesteigert werden.



*Quelle der Werte sind die Geschäftsberichte der beiden Gesellschaften.

Logiernächte (in Tsd.)

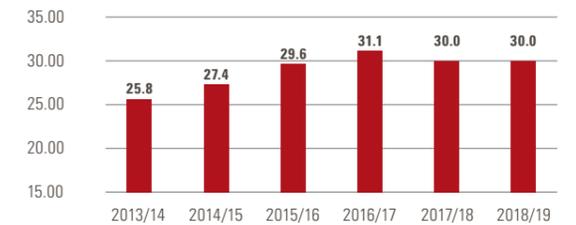
Im Geschäftsjahr 2018/19 konnte die Ferienregion Lenzerheide eine Steigerung der Logiernächte von 4.4% verzeichnen.



Personalkennzahl (in %)

Die Personalintensität ist in der Bergbahnbranche sehr gross, deshalb stellt der Personalaufwand im Verhältnis zum Betriebsertrag eine wichtige Kennzahl dar.

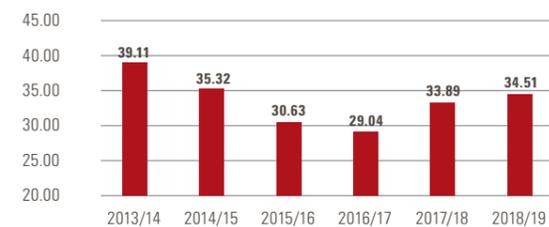
Der Personalaufwand stagnierte im Vergleich zum Betriebsertrag. Sowohl der Betriebsertrag als auch der Personalaufwand nahmen gegenüber dem Vorjahr um 9.5% zu. Die Personalkennzahl bleibt bei der 30%-Marke.



EBITDA-Marge (in %)

In der Bergbahnbranche ist die EBITDA-Marge eine der wichtigsten Ertragsgrössen. Der EBITDA ist der Betriebsertrag vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Die EBITDA-Marge bringt das Verhältnis vom Umsatz zum erwirtschafteten EBITDA zum Ausdruck. Eine Marge über 35% weist eine Bergbahn als ertragsstarke Unternehmung aus.

Der Betriebsertrag konnte infolge der sehr guten Winter- und auch Sommersaison im Vergleich zum Vorjahr um 9.5% gesteigert werden. Der Betriebsaufwand nahm gegenüber dem Vorjahr um 8.5% zu. Die EBITDA-Marge beträgt im Geschäftsjahr 2018/19 34.5%. Dies ist der höchste Wert in der Geschichte der Lenzerheide Bergbahnen AG. Im Vorjahr lag die EBITDA-Marge bei 33.9%.

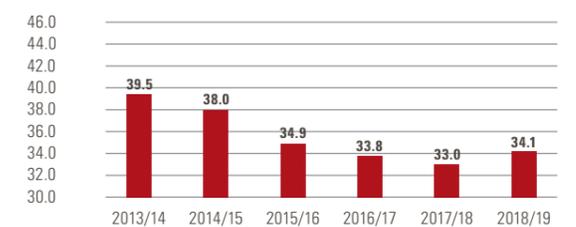


Eigenkapitalanteil (in %)

Eigen- und Fremdkapital sollten in einem vernünftigen Verhältnis zueinander stehen. Als gesund gilt eine Firma, die 30% bis 60% eigene Mittel ausweisen kann.

Im 2018/19 begann für die LBB nach den hohen Investitionen der vergangenen Geschäftsjahre eine Konsolidierungsphase. Es wurden praktisch nur Ersatzinvestitionen über CHF 3.3 Mio. getätigt. Im Vorjahr beliefen sich die Investitionen noch auf CHF 11.1 Mio.

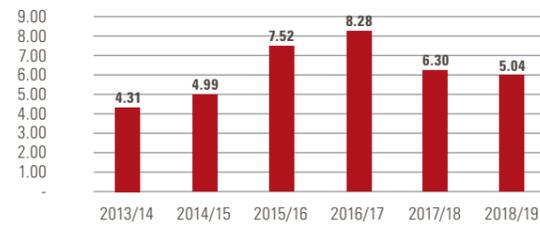
Entsprechend ging der Anteil des Fremdkapitals zurück. Der Eigenkapitalanteil stieg damit auf 34.1% (Vorjahr 33.0%).



Netto-Verschuldungsfaktor

Das Verhältnis vom verzinslichen Fremdkapital (inklusive Leasingverbindlichkeiten abzüglich flüssiger Mittel) zum EBITDA zeigt auf, in wie vielen Jahren eine Unternehmung ihre Schulden mit den selbst erwirtschafteten Mitteln zurückzahlen könnte. Die Bergbahnbranche ist eine anlagenintensive und damit in hohem Masse fremdfinanzierte Branche. Der Verschuldungsfaktor ist eine wichtige Kennzahl für die Bonitätsbewertung einer Unternehmung.

Der Verschuldungsfaktor konnte aufgrund des höheren EBITDA und der tieferen Nettoverschulung von 6.30 auf 5.04 gesenkt werden.



Die Aktie der Lenzerheide Bergbahnen AG

Statistische Daten		
Valorenummer	2349727	
ISIN	CH0023497271	
RIC	CH2349727=BEKB	
Börse/Handel		Berner Kantonalbank
Währung	CHF	
Börse	OTC-X	
Handel	ganzes Geschäftsjahr	
Anzahl Titel	30.04.2019	30.04.2018
Namenaktien CHF 4.00 nominal	1'940'789	1'940'789
Schweizer Börsenkurse CHF (bezahlt)		
Höchst	24.00	20.50
	03.12.2018	18.09.2017
Tiefst	16.50	16.00
	08.05.2018	28.09.2017
Steuerkurs CHF am 1. Januar		
	2019	2018
Namenaktien CHF 4.00 nominal	17.00	19.00
Aktionariat		
	30.04.2019	30.04.2018
Im Aktienregister der Gesellschaft eingetragene Aktionäre	3'712	3'719



Lenzerheide Bergbahnen AG

Postfach 160

7078 Lenzerheide

T +41 81 385 50 00

bergbahnen@arosalenzerheide.swiss

arosalenzerheide.swiss

