

# Geschäftsbericht

LENZERHEIDE BERGBAHNEN AG 2017/18



*Arosa*   Lenzerheide

Lässt Herzen höher schlagen.



# Inhalt

<b>Bericht des Präsidenten</b>	<b>4</b>
<b>Bericht des CEO</b>	<b>6</b>
<b>Berichte der Geschäftsleitung</b>	
Technik	10
Projekt Mottahütte	12
Verkauf und Vertrieb	14
Dynamic Pricing	16
Marketing	18
Events am Berg	20
<b>Verwaltungsrat und Mitarbeitende</b>	<b>22</b>
<b>Jahresrechnung 2017/18</b>	
Bilanz	24
Erfolgsrechnung	26
Anhang	27
Gewinnverwendung	39
Bericht der Revisionsstelle	40
Analyse und Kennzahlen	42
<b>Projekte</b>	<b>46</b>
<b>Gastronomie</b>	<b>48</b>



# Ansprechend - aber mit Luft nach oben

Frau Holle hat es im vergangenen Winter wieder einmal gut gemeint. Entsprechend kann die Lenzerheide Bergbahnen AG (LBB AG) auf ein ansprechendes Geschäftsjahr zurückblicken – wenn auch mit Luft nach oben. Es hat sich gezeigt, dass gute Schneeverhältnisse und eine gute Winterstimmung wesentlich mehr zum Schneesport animieren, als nur schönes Wetter mit technisch beschneiten Pisten.

Auch der Sommer hat sich ansprechend weiter entwickelt. Es ist aber eine Illusion zu glauben, dass der Sommer aus Sicht der LBB AG auch nur im Ansatz das Wintergeschäft zu kompensieren vermag. Entsprechend vor der Bike Ära der gesamte Sommerumsatz einem schönen Winterwochenende, so sind es heute vielleicht eineinhalb. Dem steht jedoch ein erheblich gesteigerner Aufwand für den Unterhalt der Biketrails gegenüber.

## Auf schwierige Geschäftsjahre reagiert

Die letzten beiden negativen Geschäftsjahre haben den Verwaltungsrat dazu bewogen, alle Kosten und Prozesse zu hinterfragen. Da wir in Zukunft noch stärker auf die Gästebedürfnisse reagieren wollen und müssen, haben wir uns entschieden, die Bereiche Verkauf und Vertrieb sowie Marketing in die eigene Hand zu nehmen. Dafür haben wir uns über den Berg mit der Arosa Bergbahnen AG (ABB AG) zusammengeschlossen.

Mit der gemeinsamen Vertriebsorganisation setzen wir das Ziel, auf neue Märkte vorzustoßen. Ein absolutes Must, wollen wir weiter wachsen. Entgegen einigen Unkenrufen ging es bei der Kündigung der Leistungsvereinbarung mit der LMS AG nicht um Separierung, sondern um die Fokussierung auf die jeweiligen Kernkompetenzen. Wir sind überzeugt, dass die Zusammenarbeit zwischen der LMS AG und der LBB AG in Zukunft besser harmonieren wird als je zuvor, weil jeder weiss, was er zu tun hat.

## Starke Auswirkungen auf Destinationsentwicklung

Ein Thema, das immer wieder kontrovers diskutiert wurde und auf das wir auch heute noch oft angesprochen werden, ist der Einstieg in Churwalden. Heute stellen wir fest, dass sich die damit verbundenen Projekte wohl am stärksten auf die Destinationsentwicklung ausgewirkt haben, mutmasslich noch stärker als die Skigebietsverbindung mit Arosa selbst. Obwohl der Einstieg in Churwalden vor Ort zu einer massiven Ausweitung des Parkplatzangebotes geführt hat, dürfte sich das Portal positiv auf den Standort Churwalden auswirken. Gleichzeitig entstanden mit der PRIVÄ Alpine Lodge und der Revier Mountain Lodge bei der Talstation Rothorn rund 700 Betten, welche zu-

sätzliche Wertschöpfung und mehrheitlich neue Gäste nach Lenzerheide bringen.

Das Portal Churwalden und die Sesselbahn Obertor haben auch dazu geführt, dass die Frequenzen auf der Westseite wieder deutlich zugenommen haben. Wir sind zu einem geschlossenen Skigebiet geworden, mit dem Komfort, dass es völlig egal ist, wo ich den Schneetag beginne. Ob dieser Komfort auch ausschlaggebend dafür ist, dass sich die Gästefrequenzen gegenüber Arosa deutlich zu Gunsten Lenzerheide verschoben haben, lässt sich noch nicht mit Sicherheit sagen. Auf jeden Fall wird uns auch in Zukunft die Verteilung der Umsätze auf beiden Seiten stark herausfordern.

## Mottahütte: Ein erfolgreiches Projekt

Und zuletzt noch dies: Natürlich war es ein mutiges, aus Sicht einiger auch übertriebenes Bauvorhaben; die neue Mottahütte. Entsprechend wurde dies an der letzten Generalversammlung kontrovers thematisiert. Wir sind uns bewusst, dass man auch heute noch geteilter Meinung sein kann. Nichts desto trotz freut es uns, dass die Mottahütte bereits in ihrem ersten Winter das umsatzstärkste Bergrestaurant in Lenzerheide wurde.

## Erfreulich, aber kein Grund zurückzulehnen

Natürlich können aus einem (1) anständigen Winter noch keine Rückschlüsse gezogen werden. Dafür sind und bleiben wir zu stark abhängig von Wetter und Schnee. Erfreulich ist jedoch, dass wir mit einem Plus von 13.5% von allen vergleichbaren Destinationen mit Abstand am meisten von diesem doch relativ guten Winter profitierten.

Das ist allerdings kein Grund zurückzulehnen, denn die Erwartungen unserer Gäste sind einem steten Wandel ausgesetzt. Neben der sportlichen Herausforderung stehen immer mehr das Erlebnis und der Genuss im Vordergrund. Dies zwingt uns die Bedürfnisse unserer Gäste immer aufs Neue zu hinterfragen und das Angebot anzupassen. Wie sich gezeigt hat, ist das Produkt «Schneesportgebiet Arosa Lenzerheide» absolut top. Gelingt uns der angestrebte Transformationsprozess vom traditionellen Bergbahnunternehmen zum «genussvollen Erlebnisberg» haben wir die Zukunft nicht zu fürchten.

**Christoph Suenderhauf**  
Verwaltungsratspräsident





# Ein gutes Geschäftsjahr

Endlich ist es eingetroffen: Nach drei schneearmen oder zumindest späten Wintern durften wir wieder einmal einen Winter erleben, den wir nur noch vom Hörensagen kannten. War das eine schöne Vorweihnachtszeit, in der wir nicht täglich über die Beschneigungsstrategie diskutieren mussten, sondern darüber, bis wann wir welche Pisten für unsere Gäste herrichten können. Ohne Angst vor fehlendem Wasser oder warmen Temperaturen, sondern eher in Sorge, ob wir aufgrund des vielen Schnees rechtzeitig mit der Pistenaufbereitung fertig werden. Ein Luxusproblem, welches wir gerne für die nächsten Jahre beibehalten würden.

## Positive Bilanz und Kennzahlen

Das Geschäftsjahr 2017/18 schliesst die LBB AG mit einem Gewinn in der Höhe von CHF 173'698 ab. Dank der sehr guten Schnee- und Pistenverhältnisse konnte der Verkehrsertrag im Winter um 11% auf CHF 23.1 Mio. erhöht werden. Ein ähnliches Bild zeigen auch die Zahlen der Ersteintritte während der Wintersaison 2017/18 in Arosa Lenzerheide. Diese konnten um 8.1% auf 1'248'375 gesteigert werden.

Wie in den Vorjahren konnte der Verkehrsertrag in der Sommersaison 2017 um 4.3% auf CHF 1'644'996 und die Ersteintritte für Lenzerheide um 2.4% auf 151'752 gesteigert werden. Dieser Zuwachs ist neben dem Erfolg des Lenzerheide Bikepark auch auf die erhöhte Frequentierung der Panoramabahn Heidbüel zurückzuführen.

Nachdem die EBITDA-Marge im letzten Geschäftsjahr auf ein Rekordtief gefallen ist, konnte sie im Geschäftsjahr 2017/18 wieder auf 33.89% gesteigert werden. Mit einem EBITDA von über CHF 10 Mio. haben wir die aktuelle interne Zielgrösse erreicht. Im Rahmen der Konsolidierungsphase müssen wir unsere EBITDA-Marge wieder über die 35% Grenze bringen.

Ein Erfolg, welcher in dieser Höhe nie erwartet wurde, brachte der «First Minute Deal». Bereits im ersten Geschäftsjahr erzielten wir mit dem dynamischen Preismodell einen Umsatz von CHF 5.3 Mio. Dabei zeigte sich, dass die Vorbuchungen zu reduzierten Preisen die Tageskasse nur wenig konkurrenzieren. Wir konnten echte Mehrverkäufe erwirtschaften, was sich vor allem im Segment der Mehrtageskarten positiv niederschlug.

## Veranstaltungen als Marketinginstrument

Neben den guten Schneebedingungen haben auch die verschiedenen Veranstaltungen am Berg ihren Teil zum positiven Geschäftsergebnis beigetragen. Die grösste Ausstrahlung für die LBB AG hatten mit Sicherheit die beiden Weltcup Anlässe in den Sportarten Mountainbike und Ski Alpin. Beide Grossanlässe wurden mit sehr gutem Wetter belohnt und generierten für uns und die gesamte Ferienregion eine grosse Präsenz in den nationalen und internationalen Medien.

Nicht zu vergessen sind aber auch die zahlreichen kleineren und mittleren Veranstaltungen wie das Internationale Jugendkirennen Silvano Beltrametti, der Grand Prix Migros, die verschiedenen FIS-Rennen oder auch das neue Musikfestival «LIVE is LIFE». Sie zeichnen sich insbesondere durch innovative Organisationskomitees aus, die ihre Anlässe mit grossem Elan und viel Herzblut durchführen und immer wieder neue Gäste in die Region locken. Mit ihrer grossen und zielgerichteten Ausstrahlung sind und bleiben Veranstaltungen für uns und die gesamte Destination ein wichtiges Marketinginstrument.

## Abschluss der Investitionsphase

Mit der Eröffnung der neuen Mottahütte haben wir den grossen Investitionszyklus der letzten Jahre beendet. Nicht zuletzt, weil uns kurz vor Ende der Bauphase ein technischer Brand vor einen intensiven und nervenaufreibenden November stellte, war die Eröffnung der neuen Mottahütte am 15. Dezember 2017 für alle Beteiligten eine grosse Erleichterung und Freude.

Mit der Kombination aus dem architektonisch ansprechenden Neubau und dem ausgezeichneten Gastronomieangebot der Pächter Bianca und Sergio Andreatta war uns klar, dass die Mottahütte eine grosse Nachfrage auslösen wird. Dass die neue Mottahütte aber bereits im ersten Winter einen Umsatzwachstum von 31% erzielen konnte, hat uns überrascht. Insbesondere in Anbetracht der nur wenigen schönen und warmen Terrassentage.

Nach mehreren Jahren mit intensiven Bauprojekten in den Bereichen Bahnanlagen, Beschneigung und Restaurationsbetriebe steht die LBB AG nun zumindest bezüglich Investitionen und Bauprojekte vor einer ruhigeren Phase. In den nächsten Jahren konzentrieren wir uns auf die Konsolidierung der Finanzen, sowie den Verkauf und Vertrieb unseres Angebots am Berg.

Fortsetzung auf Seite 8



# Stellen wir uns den Herausforderungen

Die Herausforderungen eines modernen Bergbahnunternehmens sind in den verschiedensten Bereichen zu suchen und zu finden. Es ist unsere Aufgabe, diese frühzeitig zu lokalisieren und auszuwerten, damit wir uns bei Bedarf rechtzeitig den wandelnden Gegebenheiten anpassen können. Stets in Zusammenarbeit mit unserem Partner am Berg, der ABB AG, sowie der LMS AG und den Leistungsträgern im Tal.

## Herausforderung: Die Ansprüche der Bike Community

In den vergangenen Jahren ist die Ferienregion Lenzerheide zur Mountainbike Destination Nummer 1 der Schweiz herangewachsen. Wir können uns nun aber nicht einfach ausruhen und auf die Gäste warten. Neben der Entflechtung der Wander- und Bikewege ist der Unterhalt des Bikeparks eine nicht zu unterschätzende Aufgabe.

Innerhalb der Bike Community findet der Austausch über Infrastruktur und Angebote on- und offline intensiv statt. Mit der Bereitstellung eines überdurchschnittlichen Angebots können wir gerade über die sozialen Medien neue Gäste für uns gewinnen. Eine hohe Qualität unserer Trails im Bikepark hat daher Priorität. Inzwischen beschäftigt die LBB AG alleine für den Unterhalt des Bikeparks vier Personen, welche tagtäglich an den verschiedenen Strecken arbeiten.

Eine andere Herausforderung im Bereich Bike ist die Thematik E-Bike. Die E-Bikes werden immer leistungsstärker, schneller und geländegängiger. Damit sind sie nicht nur ein nicht zu unterschätzender Verkehrsteilnehmer auf unseren Zufahrtsstrassen, sondern gelangen immer mehr auch in abgelegene Gebiete. Ein Trend, den wir aktuell intensiv beobachten.

## Herausforderung: Digitalisierung

Die Schnelligkeit der neuen Medien, die immer wieder neuen Möglichkeiten im Onlinebereich und die damit verbundenen, veränderten Bedürfnisse unserer Gäste sind für uns eine echte Herausforderung. Auch bei uns ist das Modewort der Digitalisierung omnipräsent. Doch was ist für uns als Bergbahn relevant und zukunftsweisend? Wo liegt der Grat zwischen Notwendigkeit und Spielerei? Was ist für unseren Gast unumgänglich und was unwichtig? Fragen, die wir uns stetig stellen und gemeinsam mit unseren Partnern und Experten versuchen zu beantworten.

Dabei befolgen wir grundsätzlich zwei Rahmenbedingungen: Wir investieren nicht selber in teure Entwicklungen, sondern verfolgen den Markt und beteiligen uns dort, wo wir den grössten Nutzen sehen. Und zweitens: Digitalisierung ist nicht Selbstzweck, sondern soll stets nach dem Nutzen für Gast und Unternehmung hinterfragt werden.

## Herausforderung: Aufbau Verkauf und Vertrieb sowie Marketing

Eine grosse Aufgabe brachte die Kündigung der Leistungsvereinbarung mit der LMS AG mit sich. Neben dem Tagesgeschäft wurden im vergangen Geschäftsjahr alle Weichen für die neue Organisationsstruktur innerhalb der LBB AG und ABB AG gestellt. Seit dem 1. Mai 2018 sind die neuen Bereiche Verkauf und Vertrieb sowie Marketing operativ tätig.

Um eine bergübergreifende Organisation aufzubauen, welche ab dem ersten Tag mit voller Kraft am Markt auftreten kann, mussten nicht nur organisatorische Vorkehrungen getroffen, sondern sämtliche Abläufe genauestens geklärt werden. Detaillierte Informationen zur neuen Organisation und Struktur erhalten Sie im Bericht von Ariane Ehrat auf Seite 14.

## Erfolgsfaktor: Unsere Mitarbeitenden

Ein erfolgreiches Geschäftsjahr kann nur mit einem gut eingespielten und motivierten Team erreicht werden. Ich weiss, dass sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das ganze Jahr dafür einsetzen, unseren Gästen ein gutes Produkt und damit einen erholsamen Aufenthalt zu ermöglichen. Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft in hektischen Situationen gehören ebenso dazu, wie gut gewartete und störungsfreie Anlagen. Für diesen grossen und unermüdlichen Einsatz bedanke ich mich sehr! Es freut mich, einem so motivierten und einsatzfreudigen Team vorstehen zu dürfen.

Sie sehen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre; neben den klimatischen Grundvoraussetzungen halten uns aktuell genügend weitere Herausforderungen auf Trab. Stellen wir uns ihnen!

**Peter Engler**  
CEO





# Instandhaltung und Modernisierung

Der Sommer 2017 stand ganz im Zeichen des Neubaus der Mottahütte. Daneben hielten uns zahlreiche kleinere und grössere Projekte auf Trab. Viele davon fanden quasi unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. Der Gast merkt dabei kaum, dass viel Geld in den Komfort und die Sicherheit investiert wurde. Einige dieser Investitionen sind:

- Automatische Perrontüren Bergstation Rothorn
- Ersatz des Lagers an der Antriebscheibe Sesselbahn Stätzertäli
- Laufender Ersatz der Leuchtmittel in den Gastbetrieben
- Laufende Umsetzung der Massnahmen im Zuge der Umsetzung des Grossverbraucher Artikels des Kantons

## Sesselbahn Lavož

Eine weitere grosse Baustelle war die Verlängerung der Betriebsbewilligung der Sesselbahn Lavož. Die Konzession lief im Frühjahr 2017 aus und musste dementsprechend verlängert werden. Aufgrund interner und externer Berichte und Risikoanalysen wurde die gesamte elektrische Ausrüstung erneuert. Antriebs- und Sicherheitssteuerung sind nun auf dem neuesten Stand. Sämtliche Befehle zwischen Berg- und Talstation werden neu via Glasfaserkabel ausgetauscht. Die Digitalisierung macht also auch vor unseren Anlagen nicht halt. Der alte Gleichstrommotor wurde gegen einen modernen, effizienten Wechselstromantrieb mit Frequenzumformer ausgetauscht. Beim Bund konnten wir dafür einen Beitrag im Rahmen eines Förderprogrammes abholen. Die mechanischen Komponenten wurden auf Herz und Nieren geprüft, revidiert und wieder verbaut. Sämtliche Schläuche der Spannhraulik wurden durch Rohre ersetzt oder erneuert. Ebenso die Anlageteile der Betriebs- und Sicherheitsbremse. Zudem mussten sämtliche Klemmen der Fahrzeuge turnusgemäss ersetzt werden. Die Anlage ist nun für weitere 20 Jahre bereit, Winter für Winter gegen eine Million Gäste zu befördern.

## Strategischer Ausbau der Beschneigung

Ein weiterer Meilenstein konnte im Bereich der Beschneigung erreicht werden. Zusammen mit der IBC wurde der hydraulische

Zusammenschluss der West- und Ostseite realisiert. Die effiziente Nutzung des Wassers für die technische Beschneigung wird immer wichtiger. Durch die Verbindung kann zum Beispiel Wasser von Heidebühl nach Scharmojn geleitet werden. Das entlastet den zu kleinen Speichersee Scharmojn und hilft uns, das Gebiet auch in schneearmen Wintern besser zu beschneien. Mit der Vollendung der Verbindung ist der letzte grosse Schritt gemacht. Ausruhen können wir uns aber nicht. Die Beschneigungsanlage wird auch in Zukunft laufend den Bedürfnissen der Gäste angepasst.

## Unterstützung Grossevents

Mit dem UCI Mountain Bike World Cup und dem FIS Ski Weltcup konnten wir im vergangenen Geschäftsjahr gleich zwei Grossanlässe auf Topniveau austragen. Besonders stolz sind wir, dass bei beiden Anlässen das gesamte Rettungskonzept durch unseren Rettungschef Romano Meier erarbeitet und umgesetzt wurde. Eine gar nicht alltägliche Herausforderung, welche mit der Anerkennung aller Beteiligten sowie der FIS und UCI honoriert wurde.

Diese wenigen Beispiele zeigen, wie vielseitig die Herausforderungen sind, welchen wir uns täglich stellen dürfen. So war auch die Schneesituation im Winter 2017/18 eine ganz andere als in den Vorjahren. Doch auch mit der grösseren Menge Naturschnee musste im Vorwinter technischer Schnee produziert werden. Dank Schneemanagement und Schneehöhenmessung, welche weiter ausgebaut wurden, konnte dies aber sehr effizient erledigt werden.

Neben Frau Holle geht mein Dank an all unsere unermüdlichen Schneeschaufler und Mitarbeitenden, die täglich gutgelaunt unseren Gästen einen schönen Tag auf dem Berg ermöglichen.

*Fortsetzung auf Seite 12*





## Neubau Mottahütte

Der Freitag, 15. Dezember 2017 war ein Freudentag. Gemeinsam mit dem Architekten Andrea Giubbini, den anwesenden Unternehmern und Partnern eröffneten wir an diesem sonnigen Wintertag die neue Mottahütte offiziell. Keine Selbstverständlichkeit, in Anbetracht der Herausforderungen, die ein Neubau in einer alpinen Umgebung auf rund 2'300 m ü.M. mit sich bringt.

### Aufwändige und neuartige Holzkonstruktion

Mitte April 2017 wurde mit dem Bau der neuen Mottahütte begonnen. Nur gerade drei Tage wurden für den Abbruch der alten, über 30-jährigen Mottahütte benötigt. Der Bagger wurde noch über den Schnee zur Baustelle gefahren. Alles verlief nach Plan; bis Ende April ein Mitarbeiter des Kantons feststellte, dass sich der Neubau der Mottahütte in einer sogenannten roten Zone befindet. Diese Beurteilung wurde aufgrund der Neubauten der Sesselbahnen Motta und Urdenfürggli im Amt für Wald und Naturgefahren erarbeitet, aber noch nicht öffentlich aufgelegt. Die LBB AG war daher im Besitz einer gültigen Baubewilligung. Da die neue Beurteilung aber behördenverbindlich ist, musste der Bau unterbrochen und Lösungen gefunden werden.

In kurzer Zeit wurden Gespräche mit dem Kanton, der Gemeinde, dem SLF und der Gebäudeversicherung geführt. Die Zusammenarbeit und der Wille lösungsorientiert und sachdienlich zu entscheiden, verlangt den Dank an alle Beteiligten. Nach wenigen Tagen konnten die Arbeiten wieder aufgenommen werden. Allerdings mit der Auflage, zum Schutz der Hütte einen Lawinendamm zu erstellen. Dieser ist gemäss Auflagen für ein Ereignis ausgelegt, welches alle 300 Jahre eintreten kann.

In den anschliessenden Monaten wurde für den Neubau der Mottahütte ein Aushub in der Grösse von 12'000 m<sup>3</sup> vorgenommen sowie rund 1'000 m<sup>3</sup> Beton und über 100 Tonnen Armierungseisen verbaut. Die sehr guten Witterungsbedingungen kamen uns in dieser Bauphase entgegen und der Baumeister konnte in unermüdlicher, hervorragender Arbeit den Rückstand wieder aufholen. So konnte Mitte August, genau nach Terminplan, mit dem Aufrichten der Hütte begonnen werden. Für den aufwändigen Strickbau und die Dachkonstruktion benötigten die Handwerker rund 150 m<sup>3</sup> Holz, darunter 2'000 Rössli, wie die Holzelemente zwischen den Balken genannt werden.

Die neuartige Holzbaukonstruktion gibt der Mottahütte seine unverkennbare Optik und ist ein wahres Highlight für Architekturfans. Sie dominiert sowohl die Aussenfassade, wie auch den Innenraum und sorgt gleichzeitig für ein uriges und modernes Ambiente – trotz der grossen Raumhöhe von bis zu 8 m. Gleichzeitig war die Konstruktion sowohl für den Holzbauer, den Baumeister, als auch für den Ingenieur eine grosse Herausforderung. Damit am Ende die gesamte Konstruktion zusammenpasste, musste bei der Produktion der Holzelemente unüblich enge Toleranzen eingehalten werden. Alles musste auf den Millimeter genau passen. Das grösste verbaute Holzelement misst übrigens rund 20 m und wiegt rund 2.2 Tonnen.

### Mottbrand verursacht grossen Schaden

Anfang November dann die zweite Überraschung: In der Nacht auf Donnerstag, 9. November 2017 – nur wenige Tage bevor das Restaurant den Pächtern hätte übergeben werden sollen – ist in der Mottahütte ein Mottbrand ausgebrochen. Das Bild der schwarz verkohlten Innenräume war dramatisch. Wieder war schnelles Handeln gefragt. Mittlerweile war die Hütte nur noch mit Pistenfahrzeugen erreichbar, was die Aufgabe nicht gerade erleichterte.

Durch das überlegte und ruhige Handeln unserer involvierten Mitarbeitenden und des Bauführers konnte grösserer Schaden verhindert werden. Dennoch entstand aufgrund der starken Hitze und Rauchentwicklung in allen Gebäudebereichen hoher Sachschaden. Neben der Reinigung durch eine Spezialfirma mussten diverse Installationen und Leitungen ersetzt werden. Die letzten Instandsetzungsarbeiten wurden im Frühjahr 2018 abgeschlossen. Die Schadenssumme betrug über CHF 1 Mio. und wurde vollumfänglich von unserer Versicherung gedeckt. Dadurch konnte die geplante Investitionssumme von CHF 7.7 Mio. unterboten werden.

Durch eine enorme Effortleistung aller Unternehmer, der Pächter und Mitarbeitenden der LBB AG konnte die Mottahütte am 15. Dezember 2017 feierlich eröffnet werden. Nur gerade eine Woche nach dem geplanten Termin.

**Samuel Lorez**  
Leiter Technik





# Verkaufen - ein Beitrag zur Zukunftsfähigkeit

Die LBB AG hat in den vergangenen zehn Jahren rund CHF 140 Mio. in die Infrastruktur des Schneesportgebiets Arosa Lenzerheide investiert. Im Frühjahr 2017 hat sich der Verwaltungsrat entschieden, in Zukunft zusätzlich einen Fokus auf den Bereich Verkauf und Vertrieb zu setzen. Dies im Wissen, dass der Erfolg und damit die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens massgeblich davon abhängt, neben den wichtigen Stammgästen neue Kunden auf den Berg und damit in die Destination zu bringen.

Ab Mitte August 2017 wurden die Arbeiten zum Aufbau und Betrieb der Abteilung «Verkauf und Vertrieb» aufgenommen. In der ersten Phase galt es, die Verkaufsstrategie entlang der Vorgaben des Verwaltungsrates zu skizzieren. Dazu gehören langfristig die Emanzipation von Wirtschaft, Wetter und Schneebedingungen, die Erhöhung der Auslastung der schwachen Saisonzeiten, die Reduktion der Kosten, die Bereitstellung von messbaren Resultaten und last but not least mit neuen Verkaufsaktivitäten mittelfristig und anhaltend einen klaren Mehrertrag generieren.

## Einander ergänzen – in Lenzerheide...

Uns allen ist bewusst, dass der Erfolg einer Destination als Gesamtes wesentlich davon abhängt, wie die Zusammenarbeit vor Ort funktioniert. Je besser die Gemeinden, die Tourismusorganisation und Leistungsträger Hand in Hand arbeiten und sich ergänzen, desto wirkungsvoller wird die Destination. Zahlreiche Player haben in den letzten Jahren zum bisherigen Erfolg der Ferienregion Lenzerheide beigetragen. Wir haben nun die Chance, in eine neue Ära aufzubrechen und uns in die nächst höhere (verdiente) Liga zu katapultieren.

Ein systematischer internationaler Verkauf und Vertrieb wurde bisher in Lenzerheide nur von ein paar wenigen Leistungsträgern betrieben. Er bedeutet somit eine zusätzliche und ergänzende Tätigkeit zu den bestehenden Aktivitäten und ich bin überzeugt, dass er einen wesentlichen Beitrag zum weiteren Erfolg der Ferienregion leisten kann. Meinerseits werde ich mit meinem Know-how und meiner Erfahrung alles dazu beitragen, die hoch gesteckten Ziele gemeinsam zu erreichen.

## ...und mit der Arosa Bergbahnen AG

Im Zuge der Erstellung des Businessplans konnten auch konkrete Gespräche mit der ABB AG geführt werden. Dass sie sich zu einer gemeinsamen Vermarktung über den Berg entschlossen hat, war ein wichtiger und freudvoller Meilenstein, bedeutet aber auch für alle Beteiligten eine grosse Verantwortung. Die ABB AG hatte über all die Jahre ein eigenes Marketing Team,

erfährt mit dem Verkauf und Vertrieb nun genauso eine Erweiterung in den Vermarktungs-Disziplinen.

## Durch Internationalisierung neue Kunden gewinnen

Die Analyse bestätigte, dass die Destination und damit auch die LBB AG eine überproportional hohe Abhängigkeit vom Schweizer Markt hat. Dies zeugt einerseits von sehr guten Leistungen der Destination, andererseits zeigt die Situation auf, dass wir uns unbedingt internationalisieren müssen, um an neue Kunden zu gelangen, die notabene zu anderen Zeiten Ferien verbringen und damit die Vor-, Zwischen- und Nachsaison besser auslasten.

## Akquirieren – intensivieren – halten – positionieren

Das sind die vier Hauptpfeiler der Vermarktungsstrategie. Nachfolgend einige Beispiele aus der Umsetzung:

- In Märkten wie USA, Skandinavien oder UK holen wir in Zusammenarbeit mit Touroperators neue Kunden ab.
- Im Zuge dessen intensivieren wir die Zusammenarbeit vor Ort, so dass alle Leistungsträger entlang der Wertschöpfungskette zum Gesamterlebnis beitragen und die Kundenbindung an die Unternehmen weiter wächst.
- Unsere bestehenden Kunden wollen wir mit Mehrwert-Angeboten überraschen.
- Zudem werden wir die beiden Bergbahnen mit ihren innovativen, zum Teil unbekanntem Aktivitäten verstärkt positionieren.

Und wenn wir an die Internationalisierung denken, werden wir uns intensiv mit neuen Reisemotiven auseinandersetzen – so zum Beispiel mit einer zur Destination passenden Inszenierung des Rothornspfels, die uns auf die touristisch globale Landkarte hieven würde.

Ich bin überzeugt, dass sich die mutige und weitsichtige Initiative beider Verwaltungsräte gemeinsam mit den beiden Geschäftsleitungen mittel- bis langfristig bestätigen wird und letzten Endes beide Destinationen im Gesamten profitieren werden.

**Ariane Ehrat**  
Marktbearbeitung





# Ein neues dynamisches Ticketsystem

Der Bereich Ticketing ist für eine Bergbahn von zentraler Bedeutung. Im Rahmen der Skigebietsverbindung Arosa Lenzerheide haben wir bereits die beiden Tarifsysteme vereinheitlicht. In einem zweiten Schritt galt es, ein neues und umfassendes Preismodell für die beiden Bergbahnen zu entwickeln. Im Fokus steht auch hier primär der Gast und sein Wunsch nach attraktiven Tarifen und einem benutzerfreundlichen Buchungssystem.

## Dynamisches Ticketsystem

Nach einer umfangreichen Prüfung von verschiedensten neuen Modellen für den Verkauf von Bergbahnkarten haben wir uns für die Einführung eines Dynamic Pricing entschieden. Ein Modell, das bereits seit Jahren in vielen Branchen – auch in der Freizeit Industrie – oft und erfolgreich umgesetzt wird.

Für die technische Umsetzung haben wir uns für die Firma Liftopia als Partner entschieden. Sie haben gerade im Raum Nordamerika zahlreiche und langjährige Erfahrungen in diesem Bereich sammeln können. In Europa war Arosa Lenzerheide das erste Schneesportgebiet, welches die Möglichkeiten von Liftopia vollumfänglich nutzte.

## «First Minute Deal»

Unter dem Slogan «First Minute Deal» lancierte Arosa Lenzerheide ab Mitte November 2017 das neue und dynamische Online-Ticketsystem für Tageskarten, Mehrtageskarten bis 14 Tage und 4 Stundenkarten. Der Clou: Je früher der Gast sein Schneesportticket für einen spezifischen Tag bucht, desto besser sein Deal. Für einmal stehen also nicht die Kurzentschlossenen im Fokus, sondern die First Minute Dealer, welche einen Schneesporttag mit Freunden frühzeitig planen, oder ihr Schneesportticket zu den gebuchten Winterferien gleich dazu buchen möchten.

Die hinterlegten Tarife, respektive Rabattstufen variieren je nach Wochentag oder Saison, sind aber in ihrer Menge fixiert. Heisst also: Je mehr Tickets für den jeweiligen Tag bereits verkauft wurden, desto tiefer ist der Rabatt. Der Gast sieht genau, wie viele Tickets zum aktuell besten Deal noch verfügbar sind.

Anders als beim System von Ticketcorner und den Industriezweigen, wo ein Produkt ausgebucht sein kann (z.B. Hotel), haben wir einen fixen Kassenpreis als maximalen Preis und Referenzwert beibehalten.

## Den Nerv getroffen

Bereits wenige Stunden nach dem Start des «First Minute Deals» am Montag, 13. November 2017, konnten wir feststellen, dass dieser Schritt einem Gästebedürfnis entspricht und die Kommunikation im Vorfeld gut umgesetzt war. Selbst Evan Reece, CEO von Liftopia, war vom Buchungsvolumen in den ersten Stunden nach dem Launch überrascht. Dies wurde bislang bei keinem der 200 Skigebiete, welche sie betreuen, erreicht.

Über die gesamte Wintersaison 2017/18 konnte alleine über Liftopia ein Umsatz von CHF 5,3 Mio. umgesetzt werden. Dies entspricht rund 25% des Umsatzes, welchen wir mit Tages- und Mehrtageskarten an unseren Kassen und im Webshop erzielen. Damit wurden all unsere Erwartungen massiv übertroffen.

## Weiter gehen

Mit der Umsetzung des Dynamic Pricing mit Liftopia haben wir als erste Bergbahn einen Trend in der Branche gesetzt. Unser Verkaufsmodell hebt sich dabei wesentlich von anderen Modellen ab. Die Analyse per Ende Wintersaison zeigt deutlich: Es ist ein Modell der Zukunft, bei welchem sowohl der Gast als auch die Bergbahn profitieren.

Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, den «First Minute Deal» weiterzuführen. Seit Mitte Juni 2018 können bereits wieder Bergbahnkarten für den Winter 2018/19 gekauft werden. Unser Fokus liegt nun auf der Optimierung der Tarife, der Buchbarkeit für den Gast und der Umsetzung von entsprechend gezieltem Online Marketing.

## Christian Wyrsch

Bereichsleiter Kasse und Verkauf





# Starke Produkte erfrischend kommuniziert

Im Bereich Bike darf die gesamte Ferienregion Lenzerheide auf ein weiteres erfolgreiches Jahr zurückblicken. Graubünden hat sich als Mountainbike Destination von Weltformat etabliert. Mittendrin die Bike Region Arosa Lenzerheide, welche weiterhin seine Vorreiterrolle im Kanton behaupten kann.

## Das Bike Angebot begeistert

Der Lenzerheide Bikepark hat sich in den vergangenen Jahren als Zugpferd der Bike Region etabliert. Nach Qualitätseinbußen hat die LBB AG stark in den Unterhalt und Neubau des Parks investiert. Die positiven Veränderungen haben dazu geführt, dass die Ersteintritte im Sommer 2017 von 50'965 auf 77'549 gesteigert werden konnten. Dieses Ergebnis liegt nur knapp unter dem Erfolgjahr 2015. Auch ausserhalb des Bikeparks stehen in den kommenden Jahren zahlreiche Ausbau- und Entflechtungsprojekte im Fokus. Diese wurden im Bike Masterplan 2.0 festgehalten. Näheres dazu auf Seite 46.

Neben dem umfangreichen Trail Netz und dem Lenzerheide Bikepark bieten verschiedene Leistungsträger vor Ort attraktive Angebote für die Bike Region. Die Bikeschule Lenzerheide hat im Sommer 2017 beispielsweise das Angebot «Kids Bike League» lanciert. Bereits im ersten Jahr sind die Kurse für Kids im Alter von 3 bis 12 Jahre mit 820 Teilnehmenden auf sehr grosses Interesse gestossen.

## Kommunikation Bike Region Arosa Lenzerheide

Kommuniziert wurde das vielfältige Angebot der Bike Region Arosa Lenzerheide im Sommer 2017 mit der Video Kampagne um «Andy» und «Dimitri». In den beiden Kurz-Videos fordern die offensichtlich überstilisierten Charaktere mit unerwarteten und irrsinnigen Handlungen den Zuschauer auf, die Bike Region Arosa Lenzerheide selber zu entdecken. Auf die übliche Bike Action wurde darin bewusst verzichtet.

Die beiden Videos wurden von der Zürcher Video Agentur Hillton konzipiert und produziert und über unsere eigenen Kanäle ausgespielt. Ende Oktober wurde das Video mit «Dimitri» mit dem 3. Platz beim YouTube Werbevideo Ranking belohnt.

## Hallo Winter!

Die grossen Schneemengen lockten die Gäste schon früh und zahlreich in die Berge. Anfang Dezember 2017 fand die Erstaustragung des Skitest Lenzerheide in Zusammenarbeit mit INTERSPORT mit rund 200 Teilnehmenden statt. Dass Unterhaltung nicht nur in Form von Events gefragt ist, sondern auch auf den Pisten selbst, zeigt die rege Nutzung der Arosa Lenzerhei-

de Challenge (30% mehr Teilnehmende gegenüber dem Vorjahr) oder das Begehen der neuen Skitourenrouten zur June Hütte.

Auch der Besuch des Snowpark ist für viele Gäste ein «must». Die Neuorganisation inklusive Neukonzeption des Parks vor rund einem Jahr war genau richtig. Gezielt wird nun in den Bereich Kids investiert und in Zusammenarbeit mit «Chixx on Board» Workshops und Camps organisiert. Nach der gelungenen Premiere des BDO SNOW CINEMA im vergangenen Jahr war auch die zweite Durchführung ein voller Erfolg. Fast 800 Personen besuchten das einzigartige Schneekino und tauchten in die spezielle Winterkino-Atmosphäre ein.

## Winterkampagne «First Minute Deal»

Die Lead Kampagne für die Wintersaison 2017/18 lief unter dem Slogan «First Minute Deal». Darin verpackt war das dynamische Preissystem für Schneesporttickets Arosa Lenzerheide. Die Botschaft, je früher ein Gast sein Ticket bucht, desto besser sein Deal, wurde mit spezifischen Massnahmen kommuniziert.

Der Massnahmenplan wurde auf den Bereich Online Marketing ausgerichtet und mit klassischer Werbung ergänzt. Zielmarkt war die Ost- und Zentralschweiz sowie Zürich. Als Hauptmassnahmen wurden mit der Zürcher Produktionsfirma Halsundbeinbruch Film GmbH vier Kurzspots lanciert. Die Stories, die allesamt zum Schmunzeln anregten, zielen auf die Botschaft «früher ist nicht immer besser, bei uns schon» ab.

## Ausblick

Der Leistungsauftrag der LBB AG an die LMS AG ist per Ende April 2018 ausgelaufen. Der neu aufgesetzte Vertrag beinhaltet die Beanspruchung von personellen Ressourcen im Bereich Print, Online und PR/Medien sowie die Partnerschaft in der Kommunikation der Bike Region Lenzerheide. Weiterhin bleibt ein intensiver Austausch zwischen den beiden Unternehmen und Mitarbeitenden, um Berg- und Destinationsprodukte gemeinsam zu entwickeln und Marketingsynergien zu nutzen.

## Andreas Wirth

Leiter Marketing / Kommunikation LMS AG





# Events am Berg

## UCI Mountain Bike World Cup

Am Wochenende vom 7. bis 9. Juli 2017 sorgte die internationale Mountainbike Elite und die 20'000 angereisten Zuschauer des UCI Mountain Bike World Cups für zahlreiche Gänsehautmomente in der Bike Arena – die Fans tobten, die Athleten zeigten Höchstleistungen und fuhren neue Streckenrekorde heraus. Die Hauptprobe für die Weltmeisterschaften 2018 ist geglückt.

Im Downhill fuhr die Schweizer Athletin Emelie Siegenthaler beim Heimrennen ihren ersten Weltcup Podestplatz heraus. Auf den Plätzen 1 und 2 landeten Myriam Nicole und Rachel Atherton. Bei den Herren sicherte sich Greg Minnaar bereits seinen zweiten Sieg in Lenzerheide.

Beim Cross Country Rennen überquerte Nino Schurter, unter dem tosendem Beifall tausender Bikefans, erneut als Erster die Ziellinie – einer von vielen Siegen in seiner perfekten Saison. Bei den Frauen feierte Annie Last ihren ersten Weltcup Sieg.

Neben den Rennen sorgten die Expo, die Kids Area, die zahlreichen Side Events und das fabelhafte Publikum für ein unvergessliches Bike Festival. Mit den UCI Mountain Bike World Championships findet vom 5. bis 9. September 2018 das grosse Saison Highlight in Lenzerheide statt.

## FIS Ski Weltcup

Blauer Himmel, ausgezeichnete Pistenverhältnisse, zahlreiche jubelnde Zuschauer und strahlende Siegerinnen: Der FIS Ski Weltcup zeigte sich in Lenzerheide von seiner besten Seite. Vom 26. bis 28. Januar 2018 fanden am Heimberg in Parpan Damen Weltcuprennen in den Disziplinen Alpine Kombination, Riesenslalom und Slalom statt. Mit dem Sieg von Wendy Holdener in der Alpinen Kombination, den tollen Teamleistungen der Swiss-Ski Athletinnen sowie Top Leistungen verschiedener Olympia-Favoritinnen verwandelte sich der FIS Ski Weltcup in Lenzerheide in ein grosses Skifest.

Über 13'000 Besucherinnen und Besucher strömten an den drei Renntagen zum Zielgelände am Heimberg in Parpan und sorgten im Zielraum und Weltcup Dörfli für eine grossartige Atmosphäre. Insbesondere am Sonntag – mit 5'700 Zuschauern der

stärkste Tag – lieferten die begeisterten Zuschauer vor Ort eine einzigartige Kulisse für die spannenden Rennen. Die «Silvano Beltrametti» Weltcupstrecke präsentierte sich an allen drei Renntagen in perfektem Zustand.

Die kurzfristig übernommene Alpine Kombination von St. Moritz forderte das OK bei den letzten Vorbereitungen nochmals heraus. Dazu kam der starke Schneefall in der Eventwoche. Mit grossem Aufwand mussten die Organisatoren, in enger Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden der LBB AG und den Angehörigen der Schweizer Armee, den Schnee aus der Piste stossen und diese neu bewässern. Ein Aufwand, der sich gelohnt hat. Denn die Rückmeldungen von den Athletinnen und Coaches waren äusserst positiv.

Das nächste Mal gastiert der FIS Ski Weltcup zum grossen Finale im März 2021 in Lenzerheide.

## «LIVE is LIFE»

Bei Traumwetter wurde am Wochenende vom 6. bis 8. April 2018 die erste Ausgabe des Musikfestivals «LIVE is LIFE» gefeiert. In Arosa Lenzerheide fanden während drei Tagen insgesamt 26 Konzerte am Berg und im Tal statt. Neben Lo & Leduc, Dabu Fantastic, Saint City Orchestra, Seven, Remady & Manu-L oder Dr Eidgenoss standen insgesamt 17 Bands auf den Bühnen in Arosa und Lenzerheide.

Mit dem «LIVE is LIFE» setzen die Organisatoren bewusst auf verschiedene Musikrichtungen und kleine und intime Locations, anstelle von riesigen Bühnen und kommerziellen Shows. Am Berg fanden die Konzerte bei der Mottahütte, Scharmoin, Alp Stätz, Hörnli-Hütte, Carmenhütte und Brüggerstuba statt. Beim Publikum kam das neue Musikfestival gut an. Bereits im Vorfeld waren die Festivalpässe über den Vorverkauf ausverkauft. Das sonnige Frühlingwetter lockte zusätzlich noch zahlreiche Gäste an die Open-Air Konzerte am Berg.

Den Spirit und die positive Energie will das OK nun mitnehmen in die Planung der nächsten Ausgabe. Das zweite «LIVE is LIFE» findet vom 5. bis 7. April 2019 statt.





# Unser Schlüssel zum Erfolg

## Verwaltungsrat

Christoph Suenderhauf, Präsident  
Aron Moser, Vizepräsident  
Stephan Beez  
Christoph Brassler  
Sascha Ginesta  
Marcus Lenz  
Hans Orsatti  
Margrith Raschein  
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 Brünger – Technischer Leiter West  
Markus Imboden – Technischer Leiter  
Othmar Kurath – Technischer Leiter Ost  
Romano Meier – Pisten- und Rettungsdienst / Baugruppe  
Bettina Waser – Human Resources  
Christian Wyrsch – Kasse und Verkauf

## Administration

Andrea Beerli  
Anja Dellagiovanna  
Sina Kilga  
Janina Meier  
Doris Simeon  
Nina Riesen

## Kasse

Erika Allemann  
Valentina Buonvicini  
Aita Janett

## Technik Ost

Markus Cadalbert  
Claudio Conrad  
Claudio Jäger  
Daniel Jenny  
Ricardo Flepp  
Philipp Fux  
Walter Koch  
Lukas-Ulrich Moser  
Ueli Signer

## Technik West

Walter Altstätter  
Lucas Gianordoli  
Christian Gulyas  
Sandrine Kunz  
Sven Kuster  
Curdin Meier  
Sven Pfaff  
Luc Pieren  
Michael Riklin  
Georg Simonet  
Hermann Steiner  
Ronny Theus  
Arik Wildhaber

## Pisten- und Rettungsdienst / Baugruppe

Roman Beeli  
Thomas Feierabend  
André Pante  
Philipp Ramseyer  
Mario Raveglia  
Tibor Ruszits  
Roland Schlegel  
Adrian Seelhofer  
Simon Stocker

## Facility Management/ Elektrik

Stefan Kessler  
Riccardo Schaller  
Thomas Walser

## Beschneigung / Pistenpräparation

Yannik Casanova  
Reto Infanger  
Bruno Muri  
Michael Hellrigl  
Martin Rindlisbacher  
Stefan Walser

## Garage

Toni Kunz



# Bilanz per 30. April 2018

Aktiven	30.04.2018		30.04.2017		Veränderung	
	CHF	%	CHF	%	CHF	%
<b>Umlaufvermögen</b>						
Flüssige Mittel	5'344'570		3'963'758		1'380'812	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.4 1'663'866		1'666'484		-2'618	
Übrige kurzfristige Forderungen	2.5 841'420		640'968		200'452	
Vorräte	1'630'129		1'811'604		-181'475	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	1'922'145		1'748'346		173'799	
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>11'402'130</b>	<b>9.5</b>	<b>9'831'160</b>	<b>8.5</b>	<b>1'570'970</b>	<b>16.0</b>
<b>Anlagevermögen</b>						
Finanzanlagen	2.1 1'895'989		1'345'965		550'024	
Beteiligungen	4.3 637'000		637'000		-	
Sachanlagen	2.2 103'206'144		101'802'937		1'403'207	
Immaterielle Anlagen	2'623'237		2'721'794		-98'557	
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>108'362'370</b>	<b>90.5</b>	<b>106'507'696</b>	<b>91.5</b>	<b>1'854'674</b>	<b>1.7</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>119'764'500</b>	<b>100.0</b>	<b>116'338'856</b>	<b>100.0</b>	<b>3'425'644</b>	<b>2.9</b>

Passiven	30.04.2018		30.04.2017		Veränderung	
	CHF	%	CHF	%	CHF	%
<b>Fremdkapital</b>						
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.6 2'964'774		1'960'716		1'004'058	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.7 2'191'188		1'805'756		385'432	
Passive Rechnungsabgrenzungen	2.8 8'108'474		6'246'018		1'862'456	
	<b>13'264'436</b>		<b>10'012'490</b>		<b>3'251'946</b>	
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>						
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	67'000'000		67'000'000		-	
	<b>67'000'000</b>		<b>67'000'000</b>		<b>-</b>	
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>80'264'436</b>	<b>67.0</b>	<b>77'012'490</b>	<b>66.2</b>	<b>3'251'946</b>	<b>4.2</b>
<b>Eigenkapital</b>						
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	9'861'696		9'687'998		173'698	
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>39'500'064</b>	<b>33.0</b>	<b>39'326'366</b>	<b>33.8</b>	<b>173'698</b>	<b>0.4</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>119'764'500</b>	<b>100.0</b>	<b>116'338'856</b>	<b>100.0</b>	<b>3'425'644</b>	<b>2.9</b>



# Erfolgsrechnung 2017/18

1. Mai 2017 bis 30. April 2018	2017/18		2016/17		Veränderung	
	CHF	%	CHF	%	CHF	%
Verkehrsertrag	3.1	24'755'135	22'401'074		2'354'061	
Gastronomieertrag	3.2	316'098	-		316'098	
Pachtertrag Gastronomie	3.3	1'287'962	1'044'662		243'300	
Aktivierete Eigenleistungen	3.4	622'300	652'700		-30'400	
Andere betriebliche Erträge	3.5	2'582'436	2'393'531		188'905	
<b>Betriebsertrag</b>		<b>29'563'931 100.0</b>	<b>26'491'967 100.0</b>		<b>3'071'964 11.6</b>	
Warenaufwand		-67'073	-11'464		-55'609	
Personalaufwand	3.6	-8'856'206	-8'245'107		-611'099	
Sachaufwand	3.7	-10'622'386	-10'541'970		-80'416	
<b>Betriebsaufwand</b>		<b>-19'545'665 66.1</b>	<b>-18'798'541 71.0</b>		<b>-747'124 4.0</b>	
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)</b>		<b>10'018'266 33.9</b>	<b>7'693'426 29.0</b>		<b>2'324'840 30.2</b>	
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens		-8'571'727	-8'654'836		83'109	
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen u. Steuern</b>		<b>1'446'539 4.9</b>	<b>-961'410 -3.6</b>		<b>2'407'949 -250.5</b>	
Finanzertrag	3.8	25'069	2'966		22'103	
Finanzaufwand	3.8	-1'024'831	-986'086		-38'745	
<b>Betriebsergebnis vor Steuern</b>		<b>446'777 1.5</b>	<b>-1'944'530 -7.3</b>		<b>2'391'307 -123.0</b>	
Ausserordentlicher Ertrag	3.9	121'668	103'582		18'086	
Ausserordentlicher Aufwand	3.10	-83'420	-		-83'420	
<b>Jahresergebnis vor Steuern</b>		<b>485'025 1.6</b>	<b>-1'840'948 -6.9</b>		<b>2'325'973 -126.3</b>	
Direkte Steuern	3.11	-311'327	-311'901		574	
<b>Jahresergebnis</b>		<b>173'698 0.6</b>	<b>-2'152'849 -8.1</b>		<b>2'326'547 -108.1</b>	

# Anhang zur Jahresrechnung (per 30. April 2018)

## 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 umgerechnet.

### 1.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zu Nominalwerten ausgewiesen, abzüglich betriebswirtschaftlich notwendigen individuellen 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 notwendigen 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 wird.

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

Möbiliar, 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 550 handelt es sich um vorschüssig geleistete Amortisationsbeiträge im Zusammenhang mit der Urdenbahn. Im Vorjahr betrug die Zunahme TCHF 565.

### 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
<b>Nettobuchwerte 30.04.2016</b>	<b>46'928'250</b>	<b>12'541'088</b>	<b>19'188'745</b>	<b>17'277'180</b>	<b>6'488'900</b>	<b>567'073</b>	<b>102'991'236</b>
<b>Anschaffungswerte Stand 01.05.2016</b>	<b>127'212'435</b>	<b>40'675'138</b>	<b>28'805'425</b>	<b>77'430'750</b>	<b>25'788'535</b>	<b>567'073</b>	<b>300'479'356</b>
Zugänge	425'648	220'962	79'747	6'347'037	691'807	884'528	8'649'729
Abgänge	-304'310	-1'614'806	-136'105	-1'131'001	-1'028'635	-	-4'214'857
Reklassifikationen*	-	-	-	125'726	-	-125'726	-
<b>Stand 30.04.2017</b>	<b>127'333'773</b>	<b>39'281'294</b>	<b>28'749'067</b>	<b>82'772'512</b>	<b>25'451'707</b>	<b>1'325'875</b>	<b>304'914'228</b>
<b>Kum. Abschreibungen Stand 01.05.2016</b>	<b>-80'284'184</b>	<b>-28'134'050</b>	<b>-9'616'679</b>	<b>-60'153'570</b>	<b>-19'299'637</b>	<b>-</b>	<b>-197'488'120</b>
Zugänge	-2'788'280	-1'035'671	-735'958	-2'577'061	-1'419'309	-	-8'556'279
Abgänge	304'306	1'614'774	-	-	1'014'028	-	2'933'108
Reklassifikationen	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stand 30.04.2017</b>	<b>-82'768'158</b>	<b>-27'554'947</b>	<b>-10'352'637</b>	<b>-62'730'631</b>	<b>-19'704'918</b>	<b>-</b>	<b>-203'111'291</b>
<b>Nettobuchwerte 30.04.2017</b>	<b>44'565'614</b>	<b>11'726'347</b>	<b>18'396'429</b>	<b>20'041'881</b>	<b>5'746'791</b>	<b>1'325'875</b>	<b>101'802'937</b>
<b>Anschaffungswerte Stand 01.05.2017</b>	<b>127'333'773</b>	<b>39'281'294</b>	<b>28'749'067</b>	<b>82'772'512</b>	<b>25'451'707</b>	<b>1'325'875</b>	<b>304'914'228</b>
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	-
<b>Stand 30.04.2018</b>	<b>128'716'782</b>	<b>47'177'988</b>	<b>28'799'118</b>	<b>84'226'313</b>	<b>24'672'162</b>	<b>74'066</b>	<b>313'666'429</b>
<b>Kum. Abschreibungen Stand 01.05.2017</b>	<b>-82'768'158</b>	<b>-27'554'947</b>	<b>-10'352'637</b>	<b>-62'730'631</b>	<b>-19'704'918</b>	<b>-</b>	<b>-203'111'291</b>
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	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stand 30.04.2018</b>	<b>-85'595'723</b>	<b>-28'692'719</b>	<b>-11'088'380</b>	<b>-65'196'471</b>	<b>-19'886'992</b>	<b>-</b>	<b>-210'460'285</b>
<b>Nettobuchwerte 30.04.2018</b>	<b>43'121'059</b>	<b>18'485'269</b>	<b>17'710'738</b>	<b>19'029'842</b>	<b>4'785'170</b>	<b>74'066</b>	<b>103'206'144</b>

\* Die Reklassifikationen 2016/17 setzten sich aus Investitionen in die Beschneigungsanlage Froeschier-Churwalden zusammen, während die Reklassifikationen im 2017/18 aus den Investitionen in die Mortalhütte bestehen.



### 2.3 Anzahlungen auf Projekte und Anlagen im Bau

Per 30.04.2018 bestanden, wie auch im Vorjahr, keine Anzahlungen auf Sachanlagen im Bau.

2.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.04.2018	30.04.2017
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	1'387'005	1'346'280
Gegenüber Beteiligungen	59'064	138'732
Gegenüber Aktionären und Organen	217'797	181'472
<b>Total</b>	<b>1'663'866</b>	<b>1'666'484</b>

2.5 Übrige kurzfristige Forderungen	30.04.2018	30.04.2017
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	839'286	640'968
Gegenüber Beteiligungen	2'134	-
Gegenüber Aktionären und Organen	-	-
<b>Total</b>	<b>841'420</b>	<b>640'968</b>

2.6 Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen	30.04.2018	30.04.2017
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	1'724'187	1'157'449
Gegenüber Beteiligungen	153'938	227'463
Gegenüber Aktionären und Organen	1'086'649	575'804
<b>Total</b>	<b>2'964'774</b>	<b>1'960'716</b>

2.7 Übrige kurzfristige Verpflichtungen	30.04.2018	30.04.2017
	CHF	CHF
Gegenüber Dritten	2'004'585	1'794'124
Gegenüber Beteiligungen	-	697
Gegenüber Aktionären und Organen	186'603	10'935
<b>Total</b>	<b>2'191'188</b>	<b>1'805'756</b>

2.8 Passive Rechnungsabgrenzungen	30.04.2018	30.04.2017
	CHF	CHF
Nicht verrechnete Leistungen	2'744'636	2'723'696
Vorauszahlungen	5'363'838	3'522'322
<b>Total</b>	<b>8'108'474</b>	<b>6'246'018</b>

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

Die Vorauszahlungen beinhalten die Einnahmen aus dem Jahres- und Saisonkartenvorverkauf 2018/19.

### 3. Erläuterungen zur Erfolgsrechnung

3.1 Verkehrsertrag	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Verkehrsertrag Sommer	1'644'996	1'576'675
Verkehrsertrag Winter	23'110'139	20'824'399
<b>Total</b>	<b>24'755'135</b>	<b>22'401'074</b>

Im Sommer 2017 konnte der Umsatz leicht um 4.3% gesteigert werden. Dieser Zuwachs ist hauptsächlich auf die erhöhte Frequentierung der Panoramabahn Heidbühl zurückzuführen. Insgesamt erreichte die LBB AG im Sommer 151'752 Ersteintritte (Vorjahr 148'253).

Im Gegensatz zu den beiden Vorjahren bot der Winter 2017/18 von Beginn weg ausgezeichnete Schnee- und Pistenverhältnisse. Allerdings war das Wetter an den Wochenenden oft schlecht und bis Ende März 2018 herrschten eher kühle Temperaturen.

Dank der sehr guten Schnee- und Pistenverhältnisse verzeichnete Lenzerheide im Winter 791'162 Ersteintritte.

Dies sind 12.8% mehr als im Vorjahr, als 701'549 Gäste in Lenzerheide in ihren Schneesporthaus starteten.

Der Verkehrsertrag im Winter 2017/18 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 11%. Die Steigerung wurde bei den Tages- und Mehrtageskarten erzielt, während der Jahreskartenumsatz stagnierte.

Auf den Winter 2017/18 wurde im Schneesporthaus Arosa Lenzerheide ein dynamisches Preismodell eingeführt. Die Gäste konnten über den Online-Ticketshop Tages- und Mehrtageskarten zu attraktiven Preisen bestellen. Insgesamt wurde über diese Plattform ein Umsatz von CHF 5.3 Mio. erzielt.

3.2 Gastronomieertrag	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Gastronomieertrag Sommer	-	-
Gastronomieertrag Winter	316'098	-
<b>Total</b>	<b>316'098</b>	<b>-</b>

Infolge Insolvenz des Pächters wurde das Bergrestaurant Piz Scalottas ab dem 11. Januar 2018 in Eigenregie geführt.



### 3.3 Pachtertrag Gastronomie

	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Pachterträge	1'287'962	1'044'662

Am 15. Dezember 2017 wurde die neue Mottahütte eröffnet. Obwohl während der Wintersaison 2017/18 nur selten sonniges Terrassenwetter vorherrschte, konnte der Umsatz in der Mottahütte gegenüber dem Vorjahr um 31% gesteigert wer-

den. Insgesamt verbesserten sich die Gastronomieumsätze im Vergleich zum Vorjahr um 10.6%. Die Pachterträge konnten dadurch um 23.3% gesteigert werden.

### 3.4 Aktivierte Eigenleistungen

	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Aktivierte Eigenleistungen	622'300	652'700

Die Eigenleistungen 2017/18 stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit Investitionen in die Mottahütte, die Konzessionserneuerung der Sesselbahn Lavoz sowie die Beschneigungsanlage Proschieri-Heimberg. Im Vorjahr setzten sich die Eigen-

leistungen mehrheitlich aus den Investitionen in die Beschneigungsanlagen Parpan-Churwalden und Heimberggebiet sowie in die Mottahütte zusammen.

### 3.5 Andere betriebliche Erträge

	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Erträge Parkplatzbewirtschaftung	766'118	597'949
Mieterträge und Werbeflächenvermietung	783'256	931'596
Dienstleistungserträge und Unfalltransporte	566'975	450'441
Diverses	466'087	413'545
<b>Total</b>	<b>2'582'436</b>	<b>2'393'531</b>

Die Zunahme bei der Parkplatzbewirtschaftung ist auf eine einmalige Parkplatzentschädigung der Fortimo Invest AG zurückzuführen.

Die Einnahmen bei den Werbeflächen nahmen 2017/18 gegenüber dem Vorjahr um TCHF 100 ab. Auch bei der Vermietung von Personalunterkünften wurden rund TCHF 48 weniger eingenommen.

Bei den Dienstleistungserträgen entstand eine Zunahme von TCHF 86 gegenüber dem Vorjahr im Zusammenhang mit der Weiterverrechnung der Aufwendungen des Bikeparks, sowie an Dritte weiterverrechnete Lohn- und Weiterbildungskosten.

Bei den Unfalltransporten konnten die Erträge infolge einer Tarifanpassung um TCHF 30 gesteigert werden.

Im Vorjahr konnte die LBB AG bei den übrigen Erträgen von einem einmaligen Treuebonus über TCHF 100 der Heineken Switzerland AG profitieren. Im 2017/18 erhielt die LBB AG eine einmalige Entschädigungen für Personaldienstbarkeiten, sowie Unterstützungsbeiträge in der Höhe von TCHF 120. Zudem wurden im Berichtsjahr anteilige Nebenkosten über TCHF 27 für das Portal Churwalden erstmals an Dritte verrechnet. Schliesslich fielen die weiterverrechneten Kosten für den Bikepark um TCHF 18 höher aus.

### 3.6 Personalaufwand

	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Löhne und Gehälter	-7'373'565	-6'895'346
Sozialversicherungsaufwand	-1'202'149	-1'118'213
Übriger Personalaufwand und Schulung	-280'492	-231'548
<b>Total</b>	<b>-8'856'206</b>	<b>-8'245'107</b>

Der Personalaufwand 2017/18 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 7.4%. Die Zunahmen im Kassa- und Bahnbetrieb sind auf die Steigerung der Ersteintritte zurückzuführen. Wegen den sehr guten Schneeverhältnissen konnten in diesem Winter im Vergleich zum Vorjahr alle Pisten angeboten werden.

Dies führte auch zu einem erhöhten Personalaufwand bei der Präparation. Gegenüber dem Vorjahr wurde das Bergrestaurant Piz Scalottas ab dem 11. Januar 2018 in Eigenregie geführt, was ebenfalls zur Erhöhung des Personalaufwandes beitrug.

Gegenüber dem Vorjahr erhöhten sich die Kosten bei der Personalbeschaffung um TCHF 10, bei der Weiterbildung um TCHF 15, sowie bei der Personalbekleidung um TCHF 17.

### 3.7 Sachaufwand

	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Fremdleistungen, Mieten, Durchfahrtsrechte	-2'434'840	-2'125'629
Versicherungen, Gebühren/Abgaben, Verbandsbeiträge	-523'147	-601'834
Energie, Verbrauchsstoffe	-2'719'415	-2'756'028
Reparaturen, Unterhalt, Ersatz	-2'622'069	-2'657'359
Marketing, Werbung	-1'613'520	-1'574'478
Kreditkarten-, REKA-Kommissionen	-138'144	-122'471
Diverser Betriebs- und Verwaltungsaufwand	-571'251	-704'171
<b>Total</b>	<b>-10'622'386</b>	<b>-10'541'970</b>

Die Mehraufwendungen bei den Fremdleistungen, Mieten und Durchfahrtsrechte sind mit höheren Schneeräumungskosten sowie höherem Leasingaufwand zu begründen. Seit 2017/18 befinden sich vier Pistenfahrzeuge im Leasing, während es im Vorjahr noch zwei Pistenfahrzeuge waren.

Bei den Versicherungen erhielt die LBB AG vom Broker für 2017/18 eine um TCHF 35 höhere Courtage. Die Gebühren beinhalteten im Vorjahr die Kosten für die Gebäudeschätzung von TCHF 12. Schliesslich konnten bei der Entsorgung Einsparungen erzielt werden.

Bei den Energiekosten konnten dank dem frühzeitigen Naturschnee Einsparungen bei der Beschneigung erzielt werden. Dafür entstanden bei der Präparation Mehraufwendungen, da im Vergleich zum Vorjahr alle Pisten geöffnet werden konnten und auch für den FIS Ski Weltcup ein hoher Präparationsaufwand anfiel.

Im Vorjahr waren im übrigen Betriebs- und Verwaltungsaufwand Prozesskosten über TCHF 120 angefallen, während sich die Kosten im 2017/18 dafür auf TCHF 20 beliefen.

Im November 2017 wurde ein neues Entschädigungsreglement für den Verwaltungsrat eingeführt. Dies führte zu einer Reduktion des Aufwandes um 26.8%.



**3.8 Finanzergebnis** 2017/18 2016/17

<b>Finanzertrag</b>	<b>CHF</b>	<b>CHF</b>
Zinsen	50	97
Übriger Finanzertrag	25'019	2'869
<b>Total</b>	<b>25'069</b>	<b>2'966</b>
<b>Finanzaufwand</b>	<b>CHF</b>	<b>CHF</b>
Zinsen	-1'008'320	-974'464
Übriger Finanzaufwand	-16'511	-11'622
<b>Total</b>	<b>-1'024'831</b>	<b>-986'086</b>

Im Geschäftsjahr 2017/18 zahlte die LBB AG auf dem durchschnittlichen verzinslichen Fremdkapital einen Zins von 1.50% (Vorjahr 1.45%).

**3.9 Ausserordentlicher Ertrag** 2017/18 2016/17

	<b>CHF</b>	<b>CHF</b>
Ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Erträge	121'668	103'582

Diese Position enthält die Erträge aus der Veräusserung von Anlagevermögen, namentlich von Pistenfahrzeugen, sowohl im 2017/18 als auch im Vorjahr.

**3.10 Ausserordentlicher Aufwand** 2017/18 2016/17

	<b>CHF</b>	<b>CHF</b>
Ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Aufwände	-83'420	-

Der ausserordentliche Aufwand bezieht sich auf einen periodenfremden Aufwand im Zusammenhang mit dem Leasing des Pistenleitsystems.

**3.11 Steuern** 2017/18 2016/17

	<b>CHF</b>	<b>CHF</b>
Kapital- und Liegenschaftssteuern	-311'327	-311'901

**3.12 Nettoauflösung von stillen Reserven** 2017/18 2016/17

	<b>CHF</b>	<b>CHF</b>
Nettoauflösung von stillen Reserven	2'334'515	1'992'927

**4. Weitere gesetzliche Angaben gemäss Art. 959c OR**

**4.1 Angaben zur Gesellschaft** 30.04.2018 30.04.2017

	<b>Aktienkapital</b>	<b>liberiert</b>	<b>liberiert</b>
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 Wintersport- und Wandergelände.

**4.2 Mitarbeitende** 30.04.2018 30.04.2017

	<b>Anzahl</b>	<b>Anzahl</b>
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	166	166



#### 4.3 Beteiligungen

30.04.2018 30.04.2017

	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
<b>Bestand am 30.04.2016</b>	743	
Veränderung 2016/17	-743	17.75
<b>Bestand am 30.04.2017</b>	–	
Veränderung 2017/18	–	–
<b>Bestand am 30.04.2018</b>	–	

#### 4.5 Nicht bilanzierte Verbindlichkeiten

##### 4.5.1 Langjährige Verpflichtungen

30.04.2018 30.04.2017

	CHF	CHF
Fälligkeiten im kommenden Geschäftsjahr	1'414'095	2'726'650
Fälligkeiten in 2 bis 5 Jahren	4'362'177	7'482'314
Fälligkeiten > 5 Jahre	10'543'183	8'676'020
<b>Total</b>	<b>16'319'455</b>	<b>18'884'984</b>

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 gekündigt.

##### 4.5.2 Leasingverbindlichkeiten

30.04.2018 30.04.2017

	CHF	CHF
Fälligkeiten im kommenden Geschäftsjahr	391'732	176'430
Fälligkeiten in 2 bis 5 Jahren	1'042'944	499'992
Fälligkeiten > 5 Jahre	–	–
<b>Total</b>	<b>1'434'676</b>	<b>676'422</b>

Per 1. Januar 2018 wurden neue Leasingverträge für zwei weitere Pistenfahrzeuge abgeschlossen (Laufzeit bis 31.12.2022). Total befinden sich nun vier Pistenfahrzeuge im Leasing. Die Laufzeiten der beiden anderen Pistenfahrzeuge dauern bis 31. Juli 2020 bzw. 31. März 2021.

Zusätzlich befindet sich ein Multifunktionsgerät (Laufzeit bis 30.04.2018) sowie ein Pistenleitsystem (Laufzeit bis 31.12.2023) im Leasing.

##### 4.6 Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen

30.04.2018 30.04.2017

	CHF	CHF
Kurzfristig: Swiss Life, Zürich	96'093	62'410
Gastrosocial, Aarau	150'578	198'056
<b>Total</b>	<b>246'671</b>	<b>260'466</b>



# Gewinnverwendung 2017/18

## Antrag des Verwaltungsrates über die Verwendung des Bilanzgewinnes

	2017/18 Antrag des Verwaltungsrates	2016/17 Beschluss der Generalversammlung
	CHF	CHF
Gewinnvortrag vom Vorjahr	9'687'997.99	11'840'846.83
Jahresergebnis	173'698.44	-2'152'848.84
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>9'861'696.43</b>	<b>9'687'997.99</b>
Vortrag auf neue Rechnung	9'861'696.43	9'687'997.99
<b>Total</b>	<b>9'861'696.43</b>	<b>9'687'997.99</b>
Ausschüttung Dividende	-	-

## 4.7 Belastung von Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen

	30.04.2018	30.04.2017
	CHF	CHF
Pfand- und Verrechnungsrecht der Banken gemäss den allgemeinen Geschäftsbedingungen	5'134'340	3'491'754

## 4.8 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Seit dem Bilanzstichtag und bis zur Verabschiedung der Jahresrechnung durch den Verwaltungsrat am 20. Juli 2018 sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Jahresrechnung 2017/18 haben.

## 5. Weitere Angaben

### 5.1 Bedeutende Aktionäre

	30.04.2018	30.04.2017
	%	%
Gemeinde Vaz/Obervaz, Vaz/Obervaz	34.75	34.75
VV Value Vals AG, Vals	25.15	25.04
Bürgergemeinde Vaz/Obervaz, Vaz/Obervaz	12.75	12.75

### 5.2 Entschädigungen an Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

	2017/18	2016/17
	CHF	CHF
Verwaltungsrat	247'548	280'119
Geschäftsleitung	618'527	708'681

Am 8. Dezember 2017 wurde im Verwaltungsrat ein neues Entschädigungsreglement verabschiedet. Im Gegensatz zu Ziffer 3.7 sind hier die ausbezahlten Entschädigungen an den Verwaltungsrat aufgeführt. Sie beziehen sich auf die Periode von der Generalversammlung 2016 bis zur Generalversammlung 2017. Daher greift hier das neue Entschädigungsreglement noch nicht.

Die Reduktion bei der Entschädigung an die Geschäftsleitung ist auf den Austritt von Frau Linda Netzer am 30. Juni 2017 zurückzuführen. Per 1. Januar 2018 wurde Frau Ariane Ehrat neues Geschäftsleitungsmitglied.





## **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 2018 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 2018 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](http://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

Martin Bettinaglio  
Revisionsexperte

Chur, 20. Juli 2018



# Analyse und Kennzahlen

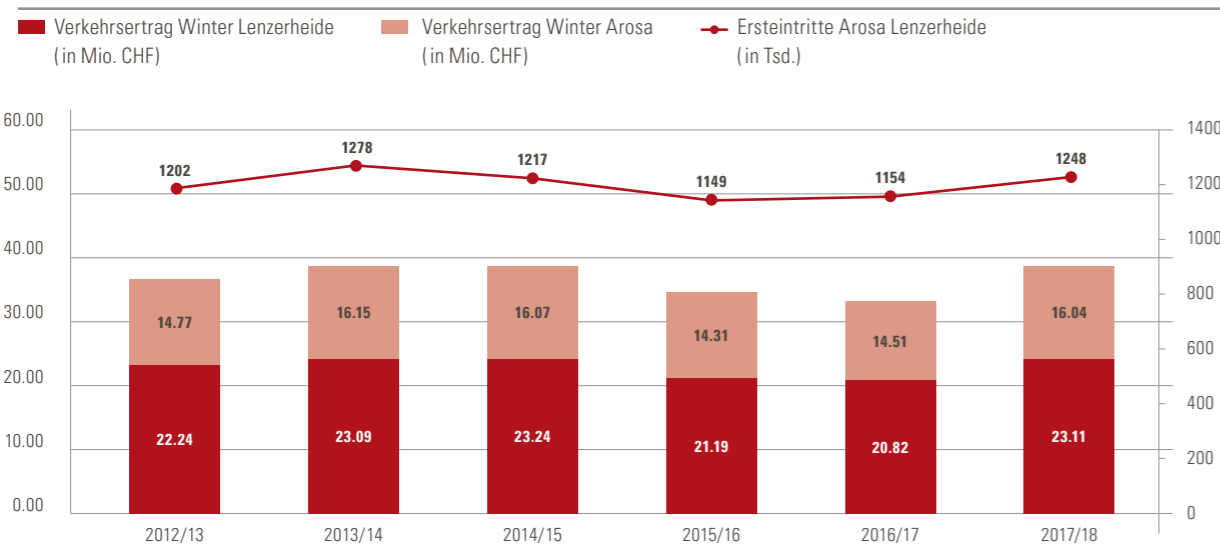
## Verkehrsertrag Winter und Ersteintritte

Die untenstehende Grafik zeigt einen Vergleich der Verkehrserträge der Lenzerheide Bergbahnen AG und der Arosa Bergbahnen AG mit der Entwicklung der Ersteintritte des Schneesportgebietes Arosa Lenzerheide.

Der Winter 2017/18 bot von Beginn an hervorragende Pisten- und Schneeverhältnisse. So konnte im Gegensatz zum Vorjahr bereits ab Weihnachten das gesamte Wintersportgebiet den

Gästen angeboten werden. Der gemeinsame Verkehrsertrag konnte um 10.8 % gesteigert werden.

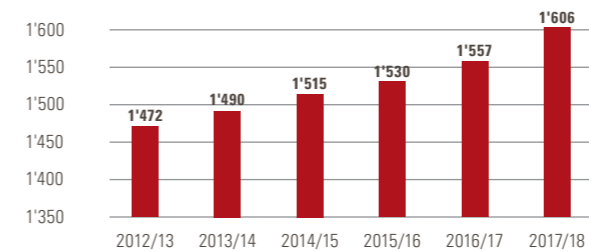
Die sehr guten Pistenverhältnisse führten dazu, dass wir über Weihnachten/Neujahr starke Besuchertage mit über 26'000 Gästen hatten. Dies war das letzte Mal 2014/15 der Fall. Insgesamt konnten die Ersteintritte für Arosa Lenzerheide um 8.1% gesteigert werden.



\*Quelle der Werte sind die Geschäftsberichte der beiden Gesellschaften.

## Logiernächte (in Tsd.)

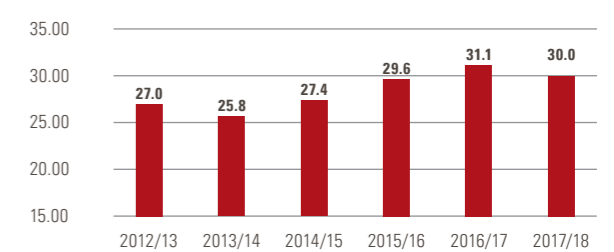
Im Geschäftsjahr 2017/18 erzielte die Ferienregion Lenzerheide erneut eine Steigerung der Logiernächte um 3.1%. Die Gemeinde Vaz/Obervaz konnte insbesondere bei den Logiernächten der Hotellerie (+10.5%) und vermieteten Ferienwohnungen (+8.5%) stark zulegen. Während auch in Lantsch/Lenz und Brienz/Brinzauls die Logiernächte um 4.0% resp. 3.5% zunahmen, verzeichnet einzig die Gemeinde Churwalden ein leichtes Minus von 0.6%.



## Personalkennzahl (in %)

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

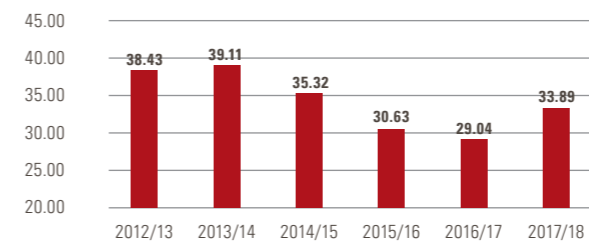
Der Personalaufwand nahm im Vergleich zum Betriebsertrag ab. Dies liegt vor allem an der starken Zunahme beim Betriebsertrag. Die Personalkennzahl sank auf die 30%-Marke.



## 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.

Die EBITDA-Marge konnte auf 33.89% gesteigert werden. Der Betriebsertrag steigerte sich um 11.6%, während der Betriebsaufwand nur um 4% gegenüber dem Vorjahr zunahm.

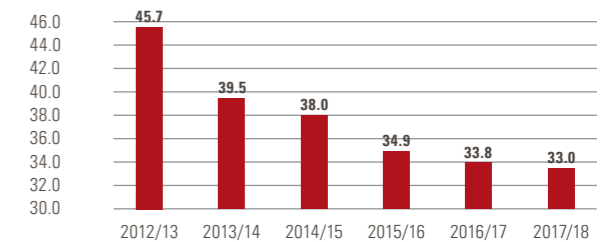


## Eigenkapitalanteil (in %)

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

Im Geschäftsjahr 2017/18 ging mit dem Neubau der Mottahütte eine starke Investitionsphase der LBB AG zu Ende. Der Eigenkapitalanteil sank deshalb nochmals um 0.8%.

Im Geschäftsjahr 2017/18 wurden insgesamt CHF 9.9 Mio. netto investiert. Der grösste Teil floss in die Investition der neuen Mottahütte. Die Nettoverschuldung konnte durch den gesteigerten Betriebsertrag gegenüber dem Vorjahr leicht gesenkt werden.

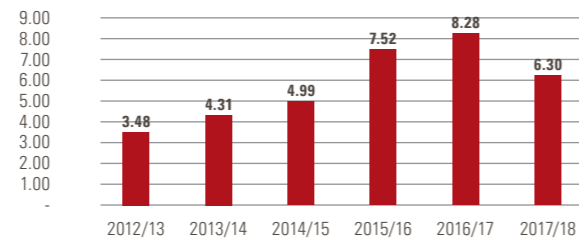




### Netto-Verschuldungsfaktor

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 der LBB AG verbesserte sich aufgrund des höheren EBITDA und der tieferen Nettoverschuldung von 8.28 auf 6.30.



### Die Aktie der Lenzerheide Bergbahnen AG

#### Statistische Daten

Valorennummer	2349727
ISIN	CH0023497271
RIC	CH2349727=BEKB

#### Börse/Handel

Berner Kantonalbank

Währung	CHF
Börse	OTC-X
Handel	ganzes Geschäftsjahr

Anzahl Titel	30.04.2018	30.04.2017
Namenaktien CHF 4.00 nominal	1'940'789	1'940'789

Schweizer Börsenkurse CHF (bezahlt)	2017/18	2016/17
Höchst	20.50	24.70
	18.09.2017	03.05.2016
Tiefst	16.00	18.50
	28.09.2017	06.04.2017

Steuerkurs CHF am 1. Januar	2018	2017
Namenaktien CHF 4.00 nominal	19.00	20.25

Aktionariat	30.04.2018	30.04.2017
Im Aktienregister der Gesellschaft eingetragene Aktionäre	3'719	3'665



# Aktuelle Projekte für Arosa Lenzerheide

## Beschneigung Region Valbella - Sartons

Das Projekt der Beschneigung des Skiliftes Valbella mit den dazugehörigen Pisten Valbella direkt und Sartons – Valbella wird von der LBB AG weiterhin bearbeitet. Aufgrund der sehr vielen Grundeigentümer mit den unterschiedlichsten Bedürfnissen, sind wir weiterhin damit beschäftigt, die notwendigen Unterschriften der einzelnen Grundeigentümer einzuholen. Hier erstrecken sich die Ansprechpersonen von Einzelpersonen über Erbgemeinschaften bis hin zu Stockwerkeigentümergeinschaften mit gegen 30 Parteien. All diese Parteien und Bedürfnisse zu berücksichtigen und schlussendlich für unser Projekt zu gewinnen, benötigt sehr viel Zeit und Überzeugungskraft. Das Projektteam ist zuversichtlich, bis Mitte der Wintersaison 2018/19 sämtliche Vorlagen zu definieren, um eine Baueingabe einreichen zu können.

## Neukonzessionierung von drei Sesselbahnen

Die Betriebsbewilligungen für die drei Sesselbahnen Weisshorn Speed, Stätzerhorn und Cumascheals laufen noch bis und mit Winter 2018/19. Aus diesem Grund müssen diese drei Anlagen im Sommer 2019 den neusten Anforderungen und Gesetzesvorlagen des Bundesamtes für Verkehr (BAV) angepasst werden. Die Vorarbeiten sind bereits im Sommer 2018 in Angriff genommen worden. Die dabei erarbeiteten Zustandsberichte und heutigen Normen werden aufzeigen, welche Massnahmen und Umbauten in den folgenden Jahren umgesetzt werden müssen.

Je nach Situation und Entscheid des BAV werden wir im Sommer 2019 die Anlagen nach den neusten Vorgaben umbauen. Die grossen Kosten einer Neukonzessionierung treten bei der Steuerung, sowie den Antriebs- und Bremsenheiten auf. Gesamthaft rechnen wir mit Kosten in Höhe von rund CHF 1 Mio. pro Anlage. Dies notabene ohne sichtbare Veränderung für den Gast, da die Neuerungen primär den mechanischen Teil der Anlage betreffen.

## Kleinprojekte Beschneigung und Pisten

Im Bereich der technischen Beschneigung verfolgen wir diverse kleinere Projekte, bei welchen die bestehende Infrastruktur verbessert und modernisiert wird. Auch werden dabei einzelne Pistenkorrekturen eingeplant, welche die Sicherheit für unsere Gäste erhöhen und die Präparation der Pisten vereinfachen.

## Bike Masterplan 2.0

Der Bike Masterplan 2.0 wurde im Sommer 2016 durch den Produktmanager Bike der LMS AG als Nachfolgeprojekt zum Masterplan 1.0 ausgearbeitet. Er verfügt über einen Zeithorizont von fünf Jahren und beinhaltet die Kernelemente Unterhalt, Entflechtung sowie den weiteren Ausbau der Bike Infrastruktur in Arosa Lenzerheide.

Erste Massnahmen konnten bereits im Frühsommer 2017 umgesetzt werden. Beispielsweise die Trail Crew der Gemeinde Vaz/Oberbaz, welche sich den Unterhaltsarbeiten auf Wander- und Bike Wegen annimmt, oder die Überarbeitung des GEP der Gemeinde Arosa, welcher neue Entflechtungen am Hörnli, am Weisshorn und am Rothorn vorsieht.

Mit einem klaren Ja (547 Ja zu 189 Nein) wurden im Juni 2018 die im Masterplan geplanten Bauvorhaben vom Stimmvolk der Gemeinde Vaz/Oberbaz angenommen. Damit können die neuen Mountainbike Trails und somit die Entflechtung der Wanderwege auf der Ost- und Westseite umgesetzt werden:

- Zufahrtstrail Scharmoin (Sommer 2018)
- Zufahrt Scalottas Süd und Nord, von der Bergstation Scalottas bis June Hütte (Sommer 2018)
- Scalottas Süd (Sommer 2019)
- Urdentrail Richtung Scharmoin (Sommer 2019)
- Scalottas Nord (Sommer 2020)
- Weisshorntrail (Sommer 2020)





# Die Zukunft der Gastronomie am Berg

Perfekte Pisten sind heute in allen Wintersportgebieten an der Tagesordnung und daher alleine kein Entscheidungskriterium mehr. Umso wichtiger ist das Drumherum. Der Gast sucht das komplette und für ihn stimmige Angebot am Berg. Einen immer wichtigeren Part spielt hier die Gastronomie.

Vor rund acht Jahren hat die LBB AG begonnen ihre Strategie mit der Verpachtung der eigenen Gastronomiebetriebe umzusetzen. Dies hat in den vergangenen Jahren zu der angestrebten Diversifikation des Gastroangebotes am Berg geführt. Und nicht zuletzt nach der Skigebietsverbindung mit Arosa können unsere Gäste heute aus einer grossen Auswahl an Verpflegungsmöglichkeiten für jeden Geschmack und jedes Portemonnaie wählen.

## **Piz Scalottas neu mit Gerantenpaar**

Auch wenn wir weiterhin an der bisherigen Strategie und damit an der Verpachtung der Gastronomiebetriebe festhalten wollen, haben die negativen Erfahrungen im vergangenen Winter ein Pilotprojekt im Bereich Gastronomie ausgelöst. Innerhalb weniger Tage mussten wir just in der Hochsaison für das Bergrestaurant Piz Scalottas eine neue Organisation auf die Beine stellen. Gemeinsam mit Barbara Maissen und Joe Urben, den Pächtern der Alp Nova, ist es uns gelungen, den Betrieb des Piz Scalottas für die restliche Wintersaison sicherzustellen.

Aufgrund der gemachten Erfahrungen hat sich die LBB AG entschieden, das Bergrestaurant Piz Scalottas erneut in Eigenregie zu führen. Für die Sommersaison 2018 wurde mit Barbara Kuert und Florian Zimmermann neu ein Gerantenpaar für die Betriebsführung eingestellt. Als Geranten sind sie für die gesamte Betriebsorganisation und Angebotsentwicklung zuständig. Die Personaladministration und Finanzverwaltung läuft, anders als bei den Pachtbetrieben, über die LBB AG, welche somit auch das Risiko für Gewinn oder Verlust trägt.

Das Pilotprojekt für den Betrieb des Piz Scalottas wurde vorerst auf zwei Jahre ausgelegt. Zeitgleich wird sich der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung der LBB AG intensiv mit den Trends in der Gastronomie auseinandersetzen. Anlässlich eines Workshops im Juli 2018 wurde der Startschuss für eine Überprüfung der heutigen Strategie im Bereich Gastronomie erteilt. Erste Ergebnisse können voraussichtlich im Sommer 2019 präsentiert werden.

## **Umbau Avant Clavo**

Neben der Neu-Organisation des Piz Scalottas steht im Sommer 2018 der Umbau der Avant Clavo im Fokus. Das Restaurant und Après-Ski Bar bei der Talstation Pedra Grossa wird im Sommer durch die Eigentümer, die Familie Spescha, umgebaut und erweitert. Neu bietet die Avant Clavo mehr Platz im Innenbereich und eine verbesserte Infrastruktur.

Da gleichzeitig der bisherige Pächter, Thomas Blaesi, das elterliche Hotel Waldhaus am See übernahm, musste für die Avant Clavo ein neuer Pächter gefunden werden. Ab der Wintersaison 2018/19 wird Rätus Schmid die Avant Clavo als Pächter und Gastgeber führen. Wir wünschen Rätus Schmid bereits heute einen erfolgreichen Start in die Wintersaison.

## **Unsere Gastgeber am Berg**

**Scharmoin / Goldgräberbar / zBar**  
Christel und Daniel Meier

## **Panoramarestaurant Rothorn Gipfel**

Samuel Kappeler / Susi Gess

## **Mottahütte**

Bianca und Sergio Andreatta

## **Bergrestaurant Alp Stätz**

Alpin Trend AG, Luzi Bergamin

## **Chilihütte**

Thomas Vogel

## **Bergrestaurant Alp Lavo**

Samuel Kappeler / Benä Umbricht

## **Restaurant Scuntrada**

Roland Christen

## **Avant Clavo**

Rätus Schmid (Neu)

## **Bergrestaurant Alp Nova**

Barbara Maissen / Joe Urben

## **Bergrestaurant Piz Scalottas**

Barbara Kuert / Florian Zimmermann











**Lenzerheide Bergbahnen AG**

Postfach 160

7078 Lenzerheide

T +41 81 385 50 00

[bergbahnen@lenzerheide.com](mailto:bergbahnen@lenzerheide.com)

[arosalenzerheide.swiss](http://arosalenzerheide.swiss)

