



FREIE
FERIENREPUBLIK



Geschäftsbericht 2015/16

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Andenmatten Philipp | Andenmatten Serge | Andenmatten Angelo | Andres Rolf | Anthamatten Beat | Anthamatten Christian | Anthamatten Ronald | Anthamatten Pascale | Anthamatten René | Anthamatten Ines | Arnold Pirmin | Banz Samira | Bayard Anneliese | Beetschen Patrick | Blaser Roger | Bracher Christoph | Brantschen Peter | Brawand Stefan | Bumann Benno | Bumann Elmar | Bumann Nicole | Bumann Ronald | Burgener Albert | Burgener Kaspar | Burgener Klaus | Burkhalter Andreas | Carini Santos Barbara | Christen Matthias | Cina Rudolf | Derivaz Marc | Donati Simone | Dönni Luzia | Dreyer Sabrina | Ducoli Nicolas | Duppenhaler Roger | Eicher Christoph | Eyer Stefan | Fallegger Pio | Finke Michael | Flaig Rainer | Franek Rudolf | Fritz Benjamin | Furrer René | Fux Adrian | Fux Martin | Gachoud Maxime | Gnos Patrick | Godi Natascha | Greber Anton | Greber Ivan | Grossen Andreas | Guntern Alexander | Hamp Jiri | Hegner Albert | Hilfiker Carlo | Hilfiker Mario | Hilfiker Ariette | Honigmann Tino | Horvat Matija | Huber Karin | Ilijevski Ivan | Imseng Christine | Imseng Helmut | Imseng Myriam | Jaggy Olivier | Jeger Jöri | Jürgens Werner | Kalbermatten Dominik | Kalbermatten Gerhard | Kalbermatten Toni | Kalbermatten Urban | Karda Pavel | Karlen Tobias | Kern Felix | Kiechler Patrick | Langhorst Jochen | Lanz Kurt | Lehmann Marc | Lobos Geri Daniel | Lomatter Daniela | Lomatter Milo | Ludwig Erwin | Machts Tim | Mahncke Steffen | Meyer Daniel | Michel Renato | Nucera Domenico | Petrig Engelbert | Pingeon Cédric | Raaflaub Martin | Roten Franz | Roth Heidi | Ruppen Gottlieb | Rusterholz Carlo | Schneider Philipp | Schöni Rudolf | Schwarzl Michael | Senn Beat | Senn Rolf | Studer Stefan | Supersaxo Diego | Thiele Sascha | Thierry Jürgen | Venetz Joachim | Vlk Roman | Voide Susanne | Vujic Drazen | Walker Alexander | Wellig Sven | Williner Florian | Winterberger Hans | Würsch Jakob | Zecevic Pero | Zurbriggen Martin | Zurbriggen Matthias | Zurbriggen Richard | Zurbriggen Sonja | Zurbriggen Stefan | Zurbriggen Urban | Zurbriggen Urs | Zwicky Pascal

Impressum

Herausgeber

Saastal Bergbahnen AG
Panoramastrasse 5, 3906 Saas-Fee
Tel. +41 27 958 11 00
E-Mail: bergbahnen@saas-fee.ch
www.saas-fee.ch/bergbahnen

INHALTSVERZEICHNIS

Geschäftsbericht 2015/16

Editorial	2
-----------	---

Jahresabschluss

Bilanz	10
Erfolgsrechnung	11
Geldflussrechnung	12
Anhang zur Jahresrechnung	13
Bericht der Revisionsstelle	18

Operativer Bereich

Effizienzsteigerungsprogramm	26
Bahnbetrieb	26
Pisten- und Rettungsdienst	26
Bautechnik	27
Marketing	28
Swiss Glacier World	28
Swiss Winter University Games	29

Saastal Marketing AG

Marketing Bericht	32
DigitalisTP2 «Marketing»	32
Organisation	32
Finanzierung	33
Befähigung	33
Schwerpunkte in Teilgebieten	33

Kennzahlen

Unternehmensrechnung	36
EBITDA	36
EBITDA-Marge	36

Gesellschaft

Organe	37
Aktionärsvergütung	37

EDITORIAL

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre Geschätzte Damen und Herren

Nach der Aufgabe des EURO-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank im Januar 2015 haben sich die Aussichten für die Wintersportorte generell weiter verdüstert. Für die Destination Saas-Fee wird das Reiseverhalten der Schweizer Gäste von grosser Bedeutung sein, da sie fast 60 Prozent der Übernachtungen im Saastal ausmachen. Die Attraktivität von Auslandsreisen hat deutlich zugenommen und die ausländischen Mitbewerber bemühen sich aktiv um die kaufkräftigen Schweizer Gäste.

Nahezu alle Pisten in Saas-Fee gelten als schneesicher, was in der Schweiz ein absoluter Spitzenwert ist. Durch die Erschliessung des Schneesportgebiets bis auf über 3'500 M.ü.M. bleibt die Qualität des Schnees bis Ende der Saison auf höchstem Niveau. So wird in den höheren Lagen auch im Sommer noch im Pulverschnee gefahren, was europaweit nahezu einmalig ist, dank dem Gletscher. Das erfahrene und bestens ausgebildete Pistenteam setzt sich Tag und Nacht mit grösstem Engagement für eine Top Qualität der Pisten ein. Neben der mehrfachen Auszeichnung als „Best Skiresort“ in der Sparte Schneesicherheit und Pistenqualität wird Saas-Fee auch den hohen Anforderungen im Spitzensport gerecht, denn zahlreiche National- und Nachwuchsteams trainieren über das ganze Jahr in Saas-Fee.

Das Geschäftsjahr 2015/16 war in vielerlei Hinsicht ein Jahr der Extreme. Die bekannten, für den Tourismus relevanten Indikatoren Wetter, Wirtschaft und Währung waren für die Saastal Bergbahnen AG weiterhin negativ wie selten zuvor. Tiefer gelegene Destinationen litten unter dem späten Winteranfang und an Schneemangel über die Festtage 2015. Demgegenüber hielt sich der Rückgang der Logiernächte in Saas-Fee im Vergleich zu anderen Destinationen in Grenzen. Aufgrund der demographischen Entwicklung, des geänderten Gästeverhaltens sowie der Fokussierung auf Skifahrer in der Destination Saas-Fee war ein weiterer Rückgang an Logiernächten trotzdem spürbar. Die substantielle Aufwertung des Schweizer Frankens infolge des Entscheids der Schweizerischen Nationalbank, den Mindestkurs gegenüber dem EURO aufzugeben, hat den Druck auf die Tourismusindustrie

erheblich erhöht und dieser Effekt ist nun in den Berichtszahlen mehr als sichtbar. Es ist davon auszugehen, dass das Gästeaufkommen aus Europa in absehbarer Zukunft weiter abnehmen wird, wenn nicht andere Massnahmen ergriffen werden. Ein Ersatz aus anderen Märkten ist in Saas-Fee kurzfristig und ohne erhebliche Neuinvestitionen nicht realistisch.

Die Aussichten für die Wintersportorte – namentlich in der Schweiz – weisen leider auch zukünftig keine positive Tendenz auf. Entscheidend für die Intensität der sich abzeichnenden Krise ist das Reiseverhalten der Schweizerinnen und Schweizer für den Schneesport. Seit 2008 – also innerhalb von acht Jahren haben die Saastal Bergbahnen alleine beim Winterumsatz 7.5 Millionen Franken eingebüsst. Auch wenn die Unternehmung gegenüber dem Zustand des Euros – was nahezu dem Einbruch des Umsatzes des Winterumsatzes der Saastal Bergbahnen im gleichen Zeitraum entspricht – und des Brexit machtlos ist, gilt es aber das Klagen mit dem Verweis auf notwendige Strukturanpassungen zu relativieren. Das Saastal besitzt das Potential, sich zu einer der bedeutendsten Destinationen der Alpen zu entwickeln, sofern auch investorenfreundliche Rahmenbedingungen in der Destination angestrebt werden. Voraussetzung ist, dass alle touristischen Kräfte optimal gebündelt und auf die gleiche Zielsetzung ausgerichtet werden. Die Nutzung des vorhandenen Synergiepotentials, die Verhinderung von konkurrenzorientierten Investitionen, aber auch der Erhalt und Ausbau des heutigen Leistungsangebotes – namentlich im Sommer – sind massgebende Elemente für die Bewältigung der Zukunft. Diese Strukturanpassungen sind zwingender denn je, denn nur immer vom Potential Saastals zu reden, steigert die Performance der Unternehmung nicht.

Schneesicherheit alleine ist leider kein Garant mehr für wirtschaftlichen Erfolg, wie dies jahrzehntelang für Saas-Fee ausschlaggebend war. Das zeigt die deutlich negative Entwicklung der hoch gelegenen Skiorte Saas-Fee und St. Moritz. Ihre Rendite, gemessen am Cashflow in Prozent der Anschaffungswerte der Anlagen, liegt im Fünfjahreurchschnitt nur noch bei 2,8 beziehungsweise 2,6 Prozent. Mindestens 3 Prozent müssten es sein, um die nötigen Ersatzinvestitionen mit eigenen Mitteln finanzieren zu können.

EDITORIAL

Obschon die Saastal Bergbahnen alle Anstrengungen bezüglich wirtschaftlicher Führung unternommen haben und pro bewirtschaftetem Pistenkilometer nun nach über sechs Jahren Sparkurs zu den am effizientesten geführten Unternehmungen in der Schweiz gehören, ist es dennoch sehr schwierig kapitalkräftige Investoren für die Gesellschaft zu finden. Bei den Bergbahnen-Aktien handelt es sich eher um Liebhaberaktien als um Objekte für gewinnorientierte Investoren. Aber auch dieses Phänomen hat in der heutigen Zeit keine Ausstrahlungskraft mehr. Es ist daher umso relevanter, dass wir alle Anstrengungen unternehmen, damit das Unternehmen frisches Kapital erhält um die anstehenden Investitionen – namentlich den notwendigen Neubau der Hannigbahn, die Erneuerung der Beschneiungsanlage und die Integration der Berggastronomie – tätigen zu können. Aus der Sicht des Verwaltungsrats ist es unabdingbar, dass die Hannigbahn zwingend weiter betrieben wird, denn die Bedürfnisse des Gastes sind nicht mehr ausschliesslich auf das Skifahren ausgerichtet.

Neben der Bewertung der Unternehmung – um weiteres Kapital für die Gesellschaft zu beschaffen – muss die Destination weitere mutige Entscheidungen treffen um überleben zu können. Die Strukturprobleme dürfen nicht einfach weiter ausgesessen werden, im Wissen dass ein grosser Teil der lokalen Hoteliers, Gastronomen, Ferienwohnungsbesitzer, die Baubranche und die gesamte Bevölkerung zu kämpfen haben. Da Bergbahnen in der Regel ein ganz wichtiger Magnet für den Tourismus einer Destination sind, gilt es sich sehr gut zu überlegen, ob nun endlich die Rahmenbedingungen für starke und finanzkräftige Investoren mit Knowhow geschaffen werden um eine nachhaltige Zukunft für die Destination zu sichern, oder ob mittels Stilllegung einzelner Anlagen ein Leistungsabbau mit nicht absehbaren Folgen für die Destination initiiert wird.

Die Saastal Bergbahnen müssen weiter professionell und nach wirtschaftlichen Überlegungen geführt werden. Die Sicherung von Qualität und Arbeitsplätzen soll als Ziel gelten, dabei muss der Gast im Zentrum aller Bemühungen stehen. Er erwartet heute ein Angebot aus einem Guss – ein Gesamtprodukt mit gutem Preis- / Leistungsverhältnis. Das wird nur erreicht, wenn die Bergbahnen im Saastal ihre

Kräfte zusammenlegen und als starker, frontorientierter Partner und Motor der Destination auftreten. Die heutige Politik der Kreditgeber verlangt nach gesunden Unternehmungen mit klaren Strukturen und einer kritischen Grösse. Die Zukunft der Saastal Bergbahnen darf nicht lokal- oder personalpolitischen Überlegungen untergeordnet werden.

Neben der Erweiterung der Wertschöpfungskette und dem digitalen Marketing verfolgen die Saastal Bergbahnen konsequent ihre 8-Punkte-Strategie in einem hart umkämpften und rückläufigen Umfeld. Insgesamt registrierten die Schweizer Skistationen im Winter 2015/16 21.6 Millionen Ersteintritte. Dies entspricht dem schlechtesten Ergebnis der Branche seit über 10 Jahren und einem Rückgang von über 4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dieses Resultat ist ausserdem 11.7 Prozent unter dem Fünfjahresmittel – dieses Niveau ist das niedrigste der letzten 25 Jahre. Die Saastal Bergbahnen konnten sich diesem Trend auch nicht verwehren, obschon wir intensiv in Zusatzangebote investiert haben. Auf dem Gletscher wurde mit zwei Abfahrtspisten für die Trainingsmannschaften ein USP geschaffen, sodass nun im Sommer in Saas-Fee von Ski Alpin über Snowboard zu Freestyle alle Disziplinen trainiert werden können. Bei den Alpinen bedeutet das pro Saison 257 internationale Mannschaften, die in Saas-Fee trainieren. Damit konnte der Umsatz im Sommer weiter gesteigert werden. Obschon die Saastal Bergbahnen sämtliche Bedürfnisse für Spitzensportler auf dem Gletscher abdecken und mit dem Angebot "Sommer inkl." sowie dem neu inszenierten Eispavillon einen USP geschaffen haben, konnte der signifikante Einbruch im Winter mit diesen Produkten im Sommer nicht kompensiert werden.

Es gibt viele positive Entwicklungen in der Destination zu verzeichnen: Die neu lancierte WinterCARD, die IT-Engine und das digitale Marketing, die EGK, die Pistenqualität und Schneesicherheit, die Auszeichnung Best Skiresort, die Jugendherberge, der Adrenalin Cup, etc. Der Gast gibt sich jedoch heute nicht mehr nur mit Bahnanlagen, Abfahrtspisten und Wanderwegen zufrieden, sondern verlangt eine durchgängige Dienstleistung von der Ankunft bis zur Abreise. Hotels, Ferienwohnungen, Bergbahnen, Berggastronomie, Ski- und Schneesportschulen, Rental, Shoppingmöglichkeiten etc. sollen daher konsequent auf den

EDITORIAL

anspruchsvollen Gast ausgerichtet werden und eine Einheit bilden. All das muss für den Kunden einfach buchbar sein. Mit der neu geschaffenen WinterCARD gilt es, die vorhandenen Übernachtungskapazitäten besser auszulasten. Für nicht skifahrende Übernachtungsgäste sind weitere neue Angebote am Berg zu schaffen, damit der Urlaub attraktiver wird, mit einer klaren Positionierung aller Berge. Darum ist es zwingend, dass die Berggastronomie in die Gesellschaft integriert wird. Denn nur so kann die Unternehmung am wirtschaftlichen Erfolg der neu geschaffenen Produkte partizipieren, damit weiter in die Gesellschaft investieren und somit den massiven Investitionsstau in den nächsten Dekaden kontinuierlich abbauen.

Vor diesem makroökonomischen Hintergrund ist die finanzielle Entwicklung der Saastal Bergbahnen AG im Berichtsjahr 2015/16 sehr beachtlich. Sowohl der Umsatz (-4.1 Prozent) als auch die Kosten (-4.3 Prozent) konnten praktisch auf Vorjahresniveau stabilisiert werden. Im fünften Jahr in Folge konnte der Verlust reduziert werden und steht nun bei 135'000 Franken gegenüber 3.6 Millionen Franken im Jahr 2011/12. In der Berggastronomie ist nach wie vor zwingender Handlungsbedarf geboten, da die Kosten nicht weiter auf die Saastal Bergbahnen abgewälzt werden dürfen. Die Infrastruktur und die bestehende Struktur sind zwingend zu überdenken und den geänderten Marktverhältnissen anzupassen.

Die wesentlichen Benchmark-Kennzahlen konnten bestätigt werden, obschon der Umsatz im Winter um fast 2 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr gesunken ist. Dieser sehr harte Einbruch konnte wiederum dank eines konsequenten Kosten- Managements nahezu kompensiert werden. Die EBITDA-Marge konnte erfreulicherweise bei 34 Prozent stabilisiert werden. Dies im schlechtesten Jahr für die Schweizer Bergbahnbranche in den letzten zehn Jahren. Die EBITDA- Marge zeigt damit im Branchenvergleich einen guten Wert. Wenn man bedenkt, dass die Skier-Days in der Schweiz um über 4 Prozent sowie der Umsatz der Bergbahnunternehmen um 8.9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen sind. Dank der Weiterentwicklung des touristischen Angebots konnte der Rückgang der Gästezahlen aus dem EU-Raum nach der Aufhebung des Euromindestkurses einigermaßen aufgefangen werden.

Die Abschreibungen sind mit 6.7 Millionen Franken weiterhin hoch und belasten das Ergebnis nachhaltig. Die mittlerweile 26- bzw. 23- jährigen Anlagen Alpin Express I & II sind nach wie vor mit 13 Millionen Franken in den Büchern und die 32-jährige Metro Alpin ist ebenfalls noch nicht vollständig abgeschrieben. Gemeinsam betragen die Abschreibungen dieser beiden in die Jahre gekommenen Anlagen mehr als 1.73 Millionen Franken, was erheblich ist.

Die Naturschönheiten des Saastals, die grossartigen Möglichkeiten bezüglich Wandern, Klettern und Adventure Sportarten sind die Trümpfe unserer Erlebnisberge. Das natürliche Umfeld allein genügt jedoch nicht mehr, um die gewohnten Frequenzen zu halten. Längst erwartet der Gast, dass sein Erlebnis durch besondere Installationen oder durch eine Inszenierung aufgewertet wird. So müssen sich auch die Saastal Bergbahnen dem Wettbewerb um Attraktivität stellen und fortwährend am Erlebniswert ihrer Angebote arbeiten. Der Natur als Basis des Angebots ist dabei mit Sorgfalt und Respekt zu begegnen. Ein leuchtendes Beispiel ist der Eispavillon, der dank einer ausgezeichneten Zusammenarbeit mit den Glaziologen, einem Architekturbüro, sowie mit einem klugen Investmentkonzept, innert kürzester Zeit geplant, umgebaut und neu inszeniert werden konnte. Auf 3500 M.ü.M. auf dem Mittelallalin, hoch über dem Gletscherdorf Saas-Fee, befindet sich die weltweit grösste Eisgrotte. Nach 20 Jahren Betriebszeit wurde der Eispavillon im Frühling 2016 komplett saniert. Nicht nur die Infrastruktur wurde erneuert, sondern auch das ganze Konzept geht neue Wege. Der neue Eispavillon bietet eine Zeitreise durch das ewige Eis, mit Einblicken in den jahrtausendalten Fee-Gletscher. Bei der Rundumerneuerung des Eispavillons kommen interaktive Effekte zum Tragen, die mit einer Feen- und Sagenwelt ergänzt werden. Für den informativen Rundgang steht den Besuchern eine speziell dafür entwickelte App zur Verfügung. Die Eröffnung der neugestalteten Eisgrotte fand am 22. Juli 2016 statt.

Im Berichtsjahr war der Ersatz der Spielbodenbahn das zentrale Thema. Die Anlage wurde 1976 gebaut und die Betriebsbewilligung lief 2011 ab. Die alte Umlaufbahn genügte den Ansprüchen der Gäste nicht mehr und erfüllte die geltenden Normen nicht. Da namentlich attestiert wurde, dass keine sicherheits-

EDITORIAL

relevanten Bedenken bestehen und die Verbesserungen der Geschäftsführung positiv gewertet wurden, konnten mehrere ausserordentliche Verlängerungen der Betriebsbewilligung erreicht werden, letztmals für die Wintersaison 2015/16. Bekanntlich musste der Betrieb 2015 in der Sommersaison bereits eingestellt werden. Ursprünglich war vorgesehen, die Anlage lediglich technisch auf den neuesten Stand zu bringen (sog. Refit) anstelle eines vollständigen Ersatzes. Damit hätte man Mittel für Investitionen einsetzen können, die eine Angebotserweiterung darstellen würden. Leider kam im Januar 2015 diesbezüglich ein negativer Bescheid aus Bern, was sich zusammen mit dem Währungsentscheid doppelt negativ auswirkte. Folgedessen wurde ein Neubau mit einer neuen Zwischenstation bei der Talstation der Felskinnbahn geplant, durch welche eine Optimierung des Gästestroms im Sommer und Winter ermöglicht wird.

Mehr als 2 Jahre hat sich die Unternehmung intensiv darum bemüht, die Finanzierung der neuen Spielbodenbahn zu sichern. Bis heute wurde Eigenkapital von über 7 Millionen Franken gezeichnet. Zudem wurden der Unternehmung öffentliche Gelder für diesen strategisch wichtigen Neubau garantiert, was ein klares und positives Zeichen für die Destination Saas-Fee / Saastal ist. Als letzter Baustein der Finanzierung konnte mit einer Bank ein Leasing Vertrag abgeschlossen werden. Die Finanzierung war somit gesichert und besteht nun aus jeweils etwa einem Drittel Eigenkapital, Staatsgeldern und Fremdkapital. Damit konnte der Bau endlich ausgelöst werden, im Wissen, dass man fast zehn Wochen in Verzug geraten war, aufgrund der schwierigen Lösungsfindungen bei der Finanzierung. Mit dem Bau der neuen Bahn sichern die Saastal Bergbahnen nicht nur Arbeitsplätze, sondern werten das Ski- und Wandergebiet Spielboden – Längfluh nachhaltig auf. Die neue Anlage besteht aus zwei Sektionen, die unabhängig und durchgängig betrieben werden können; mit einer Zwischenstation ohne umzusteigen. Die Bahn mit ihrem klaren Design verfügt über geräumige 10-er-Gondeln und die Fahrzeit verringert sich um mehr als die Hälfte. Ebenfalls erfreulich ist das optimierte Energiekonzept der Bahn, das sich dank Einspeisung von Naturstrom bestens ins Nachhaltigkeitskonzept der Destination Saas-Fee eingliedert. Die Eröffnung der neuen 10-er-Gondelbahn konnte pünktlich

auf die neue Wintersaison am 17. Dezember 2016 gefeiert werden.

Durch die Einführung der Marketing Engine und der Investition in die Digitalisierung verfügt die Destination Saas-Fee nunmehr über eines der modernsten Tools, welches es den touristischen Akteuren erlaubt, ihre Leistungen kosteneffizient am Markt anzubieten und Buchungen aus dem Internet zu generieren. Auf dieser Basis konnte auch die WinterCARD erfolgreich lanciert werden. Die vor fünf Jahren beschlossene 8-Punkte-Strategie konnte weiter erfolgreich vorangetrieben werden. Jedes Jahr wurden tiefgreifende und notwendige Effizienzsteigerungsmassnahmen umgesetzt, die neben dem Tagesgeschäft unseren Mitarbeitenden viel abverlangten. Die Saastal Bergbahnen verfügen über ein sehr motiviertes Team, das die hohen Anforderungen erfüllt.

Ausblick

Die rückläufigen Einnahmen im Wintersport verschärfen den Wettbewerb zwischen den Bergbahnen weiter. Die WinterCard alleine ist jedoch nicht ausreichend um die Probleme der Gesellschaft zu lösen.

Das Budget für das laufende Geschäftsjahr sieht ein neutrales Resultat vor, obwohl erhebliche Kosten mit einem 7-stelligen Betrag für die Marketingkampagne der WinterCARD das Resultat beeinflussen werden. Mit der WinterCARD-Marketingkampagne haben wir über 67 Millionen Kundenkontakte generiert oder anders ausgedrückt, jeder Schweizer ist ca. 8 Mal mit dem Produkt Saas-Fee konfrontiert worden.

Die Saastal Bergbahnen haben erfolgreich den Ersatz der Spielbodenbahn umgesetzt ohne Kostenüberschreitungen und zeitliche Verzögerungen. Die Saastal Bergbahnen planen weitere zwingende Ersatzinvestitionen. Zu diesem Zweck wird den Aktionären eine ordentliche Aktienkapitalerhöhung an der GV 2017/18 vorgeschlagen. Die Ersatzanlage Hannig, welche ein sehr wichtiges Standbein für Nichtskifahrer und FunSportarten darstellt, wird mit viel Enthusiasmus vorangetrieben. Angesichts des Potentials eines solchen Projekts, aber auch dem engen Zeitplan und der angespannten wirtschaftlichen

EDITORIAL

Situation der Gesellschaft, gilt es, die Planung sorgfältig und umsichtig anzugehen, in stetem Dialog mit den involvierten Verbänden, Investoren, der Bevölkerung und den Behörden.

Die Herausforderungen für das Segment Wintersport liegen primär im touristischen Umfeld. In einem zumindest zentraleuropäisch stagnierenden Markt spielen Qualität und Komfort des Gesamtangebots für den Erfolg eine zumindest ebenso grosse Rolle wie der Preis. Bequeme, auf den Sportler ausgerichtete Hotels, ein rascher und unkomplizierter Zugang zu den Pisten («Ski-in-Ski-out») sowie ein grosses Unterhaltungsangebot sind Trümpfe erfolgreicher Mitbewerber.

Mit dem neuen Produkt WinterCARD „Saisonkarte für CHF 222“, konnten die Saastal Bergbahnen eine signifikante Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr erreichen. Mit dieser grössten erfolgreichen Crowdfunding Aktion in Europa, konnten zirka 3 Prozent aller Wintersportfans in der Schweiz für eine Saisonkarte begeistert werden, was als beachtlicher Erfolg gewertet werden kann. Den Bergbahnen ist es mit dieser Aktion zudem gelungen – unter Einbezug aller touristischen Akteure – die Bettenauslastung zu erhöhen und somit mehr Logiernächte zu generieren. Das Skigebiet hat zweifellos neue Gäste in die Region gebracht und es zeichnet sich ab, dass es via digitales Marketing gelingt, diese neuen Kunden längerfristig an Saas-Fee zu binden. Gäste notabene, die – einmal abgesehen vom Skipass – für Übernachtungen in Hotels und Ferienwohnungen, Restaurantbesuche, Parking, Skikurse oder Einkäufe in Sportgeschäften genau die gleichen Schweizer Preise bezahlen werden wie bisher.

Zudem stellen wir fest, dass, der bei der jüngeren Generation nicht mehr so beliebte Skisport, ein Revival in Saas-Fee / Saas-Almagell erleben könnte. Die Schweiz – heute im Ausland als Hochpreisinsel verschrien – könnte sich schon bald wieder zum „Go-to-Skigebiet“ der Europäischen Gäste mausern und vielleicht sogar den Skisport-Eldorados jenseits der österreichischen Grenze den Rang ablaufen. Der wiederentfachte Run auf die Schweizer Schneeberge würde die Wertschöpfung in den Berggebieten insgesamt steigen.

Die Skiregion strebt an, die Zahl der Besucher langfristig wieder auf das Niveau der Jahre um 2008 zurückzuführen. Zur Trendwende im Wintergeschäft können die Bergbahnen neben der WinterCARD mit einer markanten Verbesserung der Zubringersituation mit Elektro-Bussen vom Parking / Busbahnhof zur Station Alpin Express beitragen.

Neben unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind wir vor allem unseren Kunden, den Bundes- und Kantonsbehörden, dem BASPO, den Gemeinden, den Bergschaften, den Tourismusorganisationen, den benachbarten Bahnen, den Wiederverkäufern, den Lieferanten, dem Gewerbe sowie all den anderen Partnern, mit denen wir eine fruchtbare Zusammenarbeit pflegen dürfen, zu herzlichem Dank verpflichtet. Schliesslich danken wir den Aktionärinnen und Aktionären für das Vertrauen und für die Treue, die Sie der Saastal Bergbahnen AG halten.

Pirmin Zurbriggen, Verwaltungsratspräsident

Rainer Flaig, Delegierter des Verwaltungsrates







BILANZ

PER 31. OKTOBER

IN TAUSEND CHF	Erläuterungen Anhang ab Seite 14	2016	%	2015	%
AKTIVEN					
Umlaufvermögen		5'902	9	4'231	8
Flüssige Mittel		1'662		1'366	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.1	1'658		1'859	
Übrige kurzfristige Forderungen		621		140	
Vorräte	2.2	642		485	
Aktive Rechnungsabgrenzungen		1'319		381	
Anlagevermögen		57'633	91	49'759	92
Finanzanlagen	2.3	169		682	
Beteiligungen	3.3	20		20	
Sachanlagen	2.11	57'444		49'057	
Total Aktiven		63'535	100	53'990	100
PASSIVEN					
Fremdkapital		33'500	53	30'888	57
Fremdkapital kurzfristig		5'693		5'550	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.4	1'767		766	
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	2.5	2'037		2'116	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		345		628	
Passive Rechnungsabgrenzungen		1'544		2'040	
Fremdkapital langfristig		27'807		25'338	
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	2.5	23'686		23'052	
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	2.6	4'121		2'286	
Eigenkapital		30'035	47	23'102	43
Aktienkapital	2.7	28'068		21'000	
Gesetzliche Kapitalreserven		4'810		4'810	
Gesetzliche Gewinnreserven		1'186		1'186	
Kumulierte Verluste	2.8	-4'024		-3'889	
Eigene Kapitalanteile	3.4	-5		-5	
Total Passiven		63'535	100	53'990	100

ERFOLGSRECHNUNG

1. NOVEMBER BIS 31. OKTOBER

IN TAUSEND CHF	Erläuterungen Anhang ab Seite 14	2015/16	%	2014/15	%
TOTAL ERTRAG		22'340	100	23'297	100
Personenverkehrsertrag Sommer		5'813		5'710	
Personenverkehrsertrag Winter		14'537		16'444	
Ertragsminderungen		-111		-184	
NETTOERLÖS		20'239		21'970	
Nebenertrag	2.9	2'101		1'327	
Personalaufwand		-8'918	-40	-9'399	-40
Übriger betrieblicher Aufwand		-5'915	-26	-6'098	-26
Überfahrt-/Durchfahrten und Mieten		-438	-2	-496	-2
Unterhalt und Erneuerung		-1'924	-9	-2'053	-9
Sach- und Haftpflichtversicherungen		-436	-2	-277	-1
Abgaben und Gebühren		-345	-1	-412	-2
Energie und Verbrauchsstoffe		-1'834	-8	-1'805	-8
Werbung - Marketing		-601	-3	-707	-3
Übriger Aufwand		-337	-1	-348	-1
EBITDA		7'507	34	7'800	34
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Positionen des Anlagevermögens	2.10	-6'734	-30	-7'306	-32
EBIT		773	4	494	2
Finanzertrag		10	0	12	0
Finanzaufwand		-776	-4	-804	-3
Jahresergebnis vor Steuern		7	0	-298	-1
Direkte Steuern		-142	-1	-96	-1
Jahresverlust		-135	-1	-394	-2

GELDFLUSSRECHNUNG

1. NOVEMBER BIS 31. OKTOBER

IN TAUSEND CHF	2015/16	2014/15
Jahresverlust	-135	-394
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	6'734	7'306
Gewinn Verkauf Anlagevermögen	-193	-75
Sonstige, nicht liquiditätswirksame Aufwendungen	11	
Erarbeitete Mittel (Cashflow)	6'417	6'837
Veränderung Umlaufvermögen (ohne flüssige Mittel)	-1'375	-291
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten	-483	-1'191
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	4'559	5'355
Investitionen Sachanlagen	-12'687	-2'850
Devestitionen Finanzanlagen	513	
Devestitionen Sachanlagen	388	75
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-11'786	-2'775
Aufnahme verzinsliche Verbindlichkeiten	2'700	
Aufnahme unverzinsliche Verbindlichkeiten	2'000	
Erhöhung Aktienkapital	5'168	
Rückzahlung verzinsliche Verbindlichkeiten	-2'154	-4'612
Rückzahlung unverzinsliche Verbindlichkeiten	-191	-65
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	7'523	-4'677
Veränderung Flüssige Mittel	296	-2'097
Flüssige Mittel 1. November	1'366	3'463
Flüssige Mittel 31. Oktober	1'662	1'366
Veränderung Flüssige Mittel	296	-2'097

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG

PER 31. OKTOBER

1 Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Bestimmungen des Schweizer Rechnungslegungsrechtes (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt.

Die Saastal Bergbahnen AG unterstellen sich freiwillig der ordentlichen Revision. Deshalb besteht keine Pflicht zur Offenlegung der zusätzlichen Angaben im Anhang der Jahresrechnung und im Lagebericht. Die Geldflussrechnung wird ebenfalls auf freiwilliger Basis erstellt. Die wesentlichen angewandten Bewertungsgrundsätze sind nachfolgend beschrieben.

Flüssige Mittel

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zu Nominalwerten bilanziert. Die Wertberichtigung wird individuell und einzeln vorgenommen und deckt mögliche Verlustrisiken ab.

Vorräte

Die Vorräte beinhalten Treib- und Brennstoffe, Fahrzeug-Ersatzteile, Dienstkleider, Key-Cards und diverse weitere Materialvorräte. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungswerten. Möglichen Wertebussen wird Rechnung getragen.

Finanzanlagen/Beteiligungen

Die Finanzanlagen/Beteiligungen umfassen verschiedene Aktien und langfristige Forderungen. Die Aktien betreffen hauptsächlich Anteile an Bergbahngesellschaften oder dem Tourismus nahe stehenden Organisationen. Die Finanzanlagen/Beteiligungen werden zu den Anschaffungswerten bzw. zum Nominalwert abzüglich allfälliger Wertberichtigungen eingesetzt.

Sachanlagen

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten, abzüglich der betriebswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen, wobei diese ab Inbetriebnahme erfolgen. Die Aktivierungsuntergrenze ist mit CHF 5'000 pro Einzelobjekt festgesetzt.

Die Nutzungs- bzw. Abschreibungsdauer wird je nach Anlage individuell nach betriebswirtschaftlichen Kriterien festgelegt.

Die linearen Abschreibungszeiträume für die wichtigsten Anlagegruppen betragen:

Immobilien	30-40 Jahre
techn. Anlageteile Bahnen	15-30 Jahre
Beschneigungsanlagen	10-20 Jahre
Mobilen und Einrichtungen	4-10 Jahre

Sachanlagen aus Finanzierungsleasing werden den Sachanlagen im Eigentum gleichgestellt. Es wird der tiefere Wert vom Anschaffungswert (Netto-Marktwert) und Barwert der zukünftigen Leasingraten bilanziert und abgeschrieben. Der Barwert der künftigen Leasingraten wird passiviert. Die Leasingzahlungen werden in einen Amortisationsanteil und einen Zinsanteil aufgeteilt. Der Amortisationsanteil wird mit der bilanzierten Verbindlichkeit verrechnet, der Zinsanteil wird als Finanzaufwand erfasst.

Verbindlichkeiten

Das Fremdkapital wird zum Nominalwert bilanziert.

Steuern/Liegenschaftssteuer

Die Position "direkte Steuern" beinhaltet die Kapitalsteuern. Die Liegenschaftssteuern sind in der Position "Abgaben und Gebühren" enthalten.

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG

PER 31. OKTOBER

2 Angaben zu Bilanz- und Erfolgspositionen

IN TAUSEND CHF	2016	2015
2.1 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	1'658	1'859
Gegenüber Dritten	501	879
Gegenüber Gästekarte GmbH	1'219	1'093
Wertberichtigung	-62	-113
2.2 VORRÄTE	642	485
Treibstoffe (Diesel, Heizöl)	192	197
Ersatzteile Garage	123	111
Munition/Pisten- Rettungsdienst	111	101
Key-Card	50	15
übrige Materialvorräte	166	61
2.3 FINANZANLAGEN	169	682
Wertschriften	2	2
Forderung gegenüber Gästekarte GmbH	167	680
2.4 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	1'767	766
Gegenüber Dritten aus Geschäftstätigkeit	989	695
Gegenüber Dritten aus Bau Spielbodenbahn	730	
Gegenüber Aktionären	48	71
2.5 VERZINSLICHE VERBINDLICHKEITEN	25'723	25'168
Leasingverbindlichkeiten	7'218	8'463
Hypothekarisch gesicherte Verbindlichkeiten	18'505	15'805
Darlehen von Aktionären	-	900
Innerhalb eines Jahres zur Rückzahlung fällig	2'037	2'116
Nach einem Jahr zur Rückzahlung fällig	23'686	23'052
Bestand 1.11.	25'168	27'988
Neue Leasinggeschäfte (nicht liquiditätswirksam)	909	1'792
Neue hypothekarisch gesicherte Verbindlichkeiten	2'700	
Rückzahlung verzinsliche Verbindlichkeiten	-2'154	-4'612
Verrechnung mit Kapitalerhöhung	-900	
Bestand 31.10.	25'723	25'168

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG

PER 31. OKTOBER

IN TAUSEND CHF	2016	2015
2.6 ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN	4'318	2'351
Investitionshilfedarlehen Bund und Kanton	2'662	726
Darlehen von Dritten	990	
Darlehen von Aktionären	666	1'625
Innerhalb eines Jahres zur Rückzahlung fällig	197	65
Nach einem Jahr zur Rückzahlung fällig	4'121	2'286
2.7 AKTIENKAPITAL	28'068	21'000
Aktienkapital per 01.11.	21'000	21'000
Barliberierung	5'168	
Verrechnung mit Darlehen und aufgelaufenen Zinsen	1'068	
Verrechnung mit Leasingverbindlichkeiten	832	
Aktienkapital per 31.10.	28'068	21'000
2.8 KUMULIERTE VERLUSTE	-4'024	-3'889
Verlustvortrag	-3'889	-3'495
Jahresverlust	-135	-394
2.9 NEBENERTRAG	2'101	1'327
Aktivierete Eigenleistungen	868	373
Gewinn aus Verkauf Anlagevermögen	193	75
Übrige Erträge	1'040	879
2.10 ABSCHREIBUNGEN UND WERTBERICHTIGUNGEN AUF DEM ANLAGEVERMÖGEN	6'734	7'306
Wertberichtigung Finanzanlagen	0	2
Abschreibung Sachanlagen	6'734	7'304

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG

PER 31. OKTOBER

2.11 SACHANLAGEN ANLAGERECHNUNG

IN TAUSEND CHF

	Bahnanlagen & Einrichtungen	Sesselbahnen & Skilifte	Liegenschaften & Gebäude	Fahrzeuge & Maschinen	Einrichtungen	TOTAL
Anschaffungswert 1.11.2014	155'479	32'793	12'619	10'781	20'606	232'278
+ Zugänge	1'252	174	150	1'163	1'903	4'642
- Abgänge	-702			-1'549		-2'251
Anschaffungswert 31.10.2015	156'029	32'967	12'769	10'395	22'509	234'669
Kumulierte Abschreibungen 1.11.2014	131'591	21'790	8'381	6'439	12'358	180'559
+ Zugänge	2'605	827	350	1'796	1'726	7'304
- Abgänge	-702			-1'549		-2'251
Kumulierte Abschreibungen 31.10.2015	133'494	22'617	8'731	6'686	14'084	185'612
Total Bilanzwert 31.10.2015	22'535	10'350	4'038	3'709	8'425	49'057
Anschaffungswert 1.11.2015	156'029	32'967	12'769	10'395	22'509	234'669
+ Zugänge	10'991	139	55	1'102	3'028	15'315
- Abgänge	-8'841			-451		-9'292
Anschaffungswert 31.10.2016	158'179	33'106	12'824	11'046	25'537	240'692
Kumulierte Abschreibungen 1.11.2015	133'494	22'617	8'731	6'686	14'084	185'612
+ Zugänge	2'444	848	343	1'539	1'560	6'734
- Abgänge	-8'841			-257		-9'098
Kumulierte Abschreibungen 31.10.2016	127'097	23'465	9'074	7'968	15'644	183'248
Total Bilanzwert 31.10.2016	31'082	9'641	3'750	3'078	9'893	57'444
				31.10.2016	31.10.2015	
Investitionen gemäss Sachanlagespiegel				15'315	4'642	
Anschaffungen Anlagen im Leasing				-908	-1'792	
Anschaffungen Anlagen mittels Darlehen				-990	0	
Nicht bezahlte Investitionsrechnungen				-730	0	
Bezahlte Investitionen gemäss Geldflussrechnung				12'687	2'850	

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG

PER 31. OKTOBER

3 Weitere Angaben

		2016		2015
3.1 FIRMA, SITZ UND RECHTSFORM				
Saastal Bergbahnen AG, Panoramastr. 5				
Saas-Fee, Aktiengesellschaft				
3.2 ANZAHL VOLLZEITSTELLEN				
Anzahl Vollzeitstellen		> 50		> 50
3.3 BETEILIGUNGEN				
Saastal Marketing AG, Obere Dorfstr. 2	Aktienkapital	100		100
Sitz: Saas-Fee	davon 50% liberiert	50		50
Zweck: Erbringung von Marketingdienstleistungen	Kapital-/Stimmenanteil	40%		40%
3.4 EIGENE AKTIEN	Anzahl		Anzahl	
Anfangsbestand eigene Aktien	2'314	5	2'314	5
Endbestand eigene Aktien	2'314	5	2'314	5
3.5 RESTBETRAG VERBINDLICHKEITEN AUS KAUFVERTRAGSÄHNLICHEN LEASINGGESCHÄFTEN UND ANDEREN LEASINGVERPFLICHTUNGEN		3'185		3'515
Burgergemeinde Saas-Fee				
Baurechtsvertrag Spielboden 1.11.2011 bis 31.10.2041		1'350		1'404
Baurechtsvertrag Längfluh 1.1.2013 bis 31.12.2042		1'040		1'080
Baurechtsvertrag Plattjen 1.1.2013 bis 31.12.2042		468		486
Pachtvertrag Drehrestaurant Allalin 1.12.2011 bis 30.11.2017		218		420
Burgergemeinde Saas-Almagell				
Miete Gewerberaum 1.11.2013 bis 31.10.2023		109		125
3.6 VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER PERSONALVORSORGE-EINRICHTUNG				
Verbindlichkeit		73		81
3.7 GESAMTBETRAG DER ZUR SICHERUNG EIGENER VERPFLICHTUNGEN VERWENDETEN AKTIVEN		48'043		40'315
Grundpfandverschreibung		38'686		28'829
Anlagen im Leasing		9'357		11'486
3.8 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN				
Solidarhaftung aus Beteiligung an einfacher Gesellschaft Drehrestaurant Allalin		pro memoria		pro memoria
3.9 WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG				

Die Jahresrechnung wurde am 27. Januar 2017 vom Verwaltungsrat genehmigt. Bis zu diesem Datum traten nach dem Bilanzstichtag keine Ereignisse ein, welche die Aussagefähigkeit der Jahresrechnung wesentlich beeinträchtigen.

BERICHT DER REVISIONSSTELLE



Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der Saastal Bergbahnen AG Saas-Fee

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Saastal Bergbahnen AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung und Anhang (Seiten 10 bis 17) für das am 31. Oktober 2016 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 31. Oktober 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

BERICHT DER REVISIONSSTELLE



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.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Held'.

Peter Held
Revisionsexperte
Leitender Revisor

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Y. Jost'.

Yvonne Jost

Bern, 27. Januar 2017













OPERATIVER BEREICH

DETAILS

Aus operativer Sicht war das Geschäftsjahr 2015/16 in vielerlei Hinsicht ein spezielles Jahr. Einerseits musste aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage ein erneutes Effizienzsteigerungsprogramm umgesetzt werden, andererseits konnten neue Produkte geschaffen, sowie Projekte erfolgreich umgesetzt werden, welche unseren Kunden ein verbessertes Ferienerlebnis bereiten werden.

Effizienzsteigerungsprogramm

Noch bevor der Winter 2015/16 richtig begonnen hatte, erkannte man die Tendenzen, dass ein erneuter Ertragsrückgang im Winter sehr wahrscheinlich wird. Um diesen Rückgang abzufedern, lancierte die Geschäftsleitung per 1. Januar 2016 das Effizienzsteigerungsprogramm STB+. Nachdem in den vergangenen Jahren bereits zweimal ein solches erfolgreich umgesetzt wurde, war das Einsparpotenzial als sehr gering eingestuft worden. Trotzdem konnte in 30 Initiativen nochmals ein Potenzial von 1 Millionen Franken evaluiert werden. Dank dem unermüdlichen Einsatz aller Mitarbeitenden unter der Führung des Kaders konnten innerhalb von zehn Monaten über 800'000 Franken eingespart werden. Die Saastal Bergbahnen gelten mittlerweile als eine der effizientesten Bergbahnen der Schweiz, ohne dass dabei an Qualität eingebüsst wurde.

Bahnbetrieb

Das Highlight des Jahres, nicht nur für die Abteilung Seilbahntechnik, sondern für die ganze Unternehmung, war der Bau und die Inbetriebnahme der neuen Spielbodenbahn. Am 10. März 2016 konnte der Verwaltungsrat der Saastal Bergbahnen AG die definitive Finanzierung der Spielbodenbahn verkünden. Es war ein Kraftakt diese Finanzierung sicherzustellen, aber dank dem grossartigen Einsatz und Vertrauen der Aktionäre, der öffentlichen Hand und einem Leasingpartner konnten die 20 Millionen Franken schliesslich gesichert werden. Einen Monat später, am 10. April 2016, ging die alte Spielbodenbahn mit ihren kultigen 4-er-Gondeln nach 40 Jahren Betrieb in den verdienten Ruhestand.

Am 10. Juni fuhren die Bagger auf und starteten mit den Abbrucharbeiten. Nach Beendigung der Abbrucharbeiten, inklusive Demontage der Drahtseile, begannen Anfang Juli die Bauarbeiten und damit ein Kampf gegen die Zeit. In nur 5 Monaten sollte die neue Anlage

mit 3 Stationen, 16 Stützen und 38 geräumigen 10-er-Gondelnggebaut werden. Besonders die neue Mittelstation Bifig mit direktem Anschluss an die Felskinnbahn war aufgrund der betrieblichen und örtlichen Gegebenheiten sehr komplex in der Planung und Umsetzung. Dank hervorragendem Projektmanagement, dem nötigen Wetterglück und dem unermüdlichen Einsatz aller beteiligten Firmen kamen die Arbeiten enorm gut voran.

Zum Ende des Geschäftsjahres standen alle Stützen, die elektro-mechanischen Arbeiten waren abgeschlossen und das 40 Tonnen schwere Seil eingezogen. Damit waren die Arbeiten auf Kurs um die neue 10-er-Gondelbahn mit einer Kapazität von 1400 Personen pro Stunde rechtzeitig auf die Wintersaison 2016/17 eröffnen zu können. So kommen unsere Gäste nun in den Genuss einer Panoramafahrt welche sie in rund achteinhalb Minuten von der Talstation bis auf den Spielboden bringt, mit der Option, in der Mittelstation Bifig auf die Felskinnbahn umzusteigen.

Pisten- und Rettungsdienst

Das Skigebiet von Saas-Fee gilt als eines der sichersten der Alpen. Nebst dem unermüdlichen Einsatz der Patrouilleure und Pistenfahrzeugführer, die täglich die Sicherheit der Pisten gewährleisten, sind dazu auch grössere Investitionen notwendig. Als Beispiel dafür sei hier der Ausbau unseres Sprengmastensystems erwähnt. Am 31. Juli 2016 ereignete sich im Gebiet oberhalb der Felskinn Bergstation und des Stollenausganges ein grosser Felssturz. Die Saastal Bergbahnen betreiben in diesem Gebiet seit mehr als 20 Jahren eine Sprengseilbahn um die Sicherheit der Pisten beim Stollenausgang zu gewährleisten. Diese Sprengseilbahn wurde durch den Felssturz stark beschädigt und teilweise abgerissen. Da die Saastal Bergbahnen in den letzten Jahren sehr gute Erfahrungen mit dem Einsatz von modernen Sprengmasten gemacht hat, wurde die defekte Sprengseilbahn durch einen neuen Sprengmasten ersetzt. Die Fernauslösung per Computer, die grössere Wetterunabhängigkeit sowie das schnellere Laden/Entladen sind massgebende Vorteile gegenüber der alten Sprengseilbahn. Nur wenige Wochen nach dem Felssturz wurde der neue Sprengmasten oberhalb des Stollenausgangs montiert, damit die Sicherheit für die Wintersaison 2016/17 gewährleistet werden kann.

Aufgrund der ausgezeichneten Trainingsbedingungen im Sommerskigebiet, konnte man in den letzten Jahren ein Wachstum im Sommerski verzeichnen. Neu wurde

OPERATIVER BEREICH

DETAILS

auf den Sommer 2016 eine Speedpiste gebaut damit die Trainingsmannschaften neben den technischen Disziplinen nun auch Super-G und Abfahrt in Saas-Fee trainieren können. Die hervorragenden Schnee-verhältnisse auf dem Gletscher liessen eine Pistenbreite von bis zu 80 Metern auf der neuen Speedstrecke zu, wodurch jeweils zwei Teams nebeneinander trainieren konnten. Bei einer Länge von 1800 Metern und einer Laufzeit von etwa 1 min 20 sek ist die Speedpiste mit Start auf 3600 M.ü.M eine grosse Herausforderung für die Athleten und ideale Vorbereitung für die Wettkämpfe im Winter.

Aus Platzgründen konnte diesen Sommer die Halfpipe der Speedpiste nicht gebaut werden. Trotzdem konnte auch im Bereich Freestyle wieder ein ausgezeichnetes Park mit mehreren Kickerlines angeboten werden. Zudem wurde die Vermarktung des Freestyle Angebotes verbessert, indem man zum ersten Mal ein exklusives Camp für einige der weltbesten Freestyle-Athleten angeboten hat. Zusammen mit dem renommierten Shaper Charles Beckinsale sowie unserer Park-Crew konnte im Oktober 2016 während zehn Tagen ein spektakuläres Pro-Camp mit 60 Teilnehmern angeboten werden. Mit über 1 Million Video-Views und 670'000 sozialer Engagements war das Camp ein grosser medialer Erfolg und soll auch in Zukunft weitergeführt werden.

Die Saastal Bergbahnen investieren jährlich über 2 Millionen Franken um die Infrastruktur für den Trainingsbereich im Sommer aufzubereiten und die notwendige Sicherheit zu gewährleisten. Dazu gehört neben dem Bau und dem Unterhalt der Trainingsinfrastruktur auch die Gletscherrevision im Frühling, sowie das Anlegen von Schneedepots mit Gletscherfließ und Holzhäcksel. Dank diesem immensen Aufwand können an Spitzentagen über 80 Mannschaften gleichzeitig auf dem Gletscher trainieren. Mit über 50 Rennpisten, den neuen Speedpisten, der Skicrosspiste und dem Freestyle Park hat sich Saas-Fee definitiv als das Schneesportkompetenzzentrum für den Trainingsbetrieb im Sommer etabliert.

Bautechnik

Wie in den vergangenen Jahren hat das kleine Bauteam während den Sommermonaten diverse Bauprojekte umgesetzt. Nebst den alljährlichen Unterhalts- und Renovationsarbeiten wurden in diesem Geschäftsjahr vor allem Projekte umgesetzt, die dem Gast einen grösseren Komfort, respektive ein verbessertes Erlebnis bieten sollen.

Als eines der Leuchtturmprojekte 2016 wurde im Frühjahr der Eispavillon neu inszeniert. Das Klima im jahrtausendalten Gletscher ist sehr empfindlich auf äussere Einflüsse, weshalb während den Renovationsarbeiten besonders nachhaltig umgebaut werden musste. Als erstes hat ein abteilungsübergreifendes Projektteam den Eisboden in der Haupthalle um 1 Meter abgesenkt. Mit Heizkabeln, Motorsägen und Schubkarren wurden so in knochenharter Arbeit mehrere Tonnen Eis aus dem Pavillon entfernt. Diese Arbeit über mehrere Wochen bei Minustemperaturen auf 3500 M.ü.M, wo der Mensch nur einen Teil seiner Leistungsfähigkeit einbringen kann, war eine Parforceleistung sondergleichen. Des Weiteren wurde der alte Notausgang instand gestellt und eine kleine Aussichtsplattform installiert, die den Gästen in den Sommermonaten eine atemberaubende Aussicht auf die umliegenden Viertausender und das Saastal ermöglicht. Energieeffiziente LED-Leuchten, Temperaturregulierung und eisschonende Gummimatten sind nur einige der eingesetzten Mittel um die Naturbelassenheit des Gletschers auch innerhalb des Pavillons zu bewahren.

Die Einflüsse des Klimawandels sind für die Saastal Bergbahnen eine konstante Herausforderung. Bei der Bergstation Felskinn wurde in Zusammenarbeit mit einer Drittfirma eine Stahlpasserelle im Fels verankert, um dem abfallenden Stein- und Erdterrain entgegenzuwirken. Damit können Gäste nun sicher und bequem von der Bergstation Felskinn zum Eingang der Metro Alpin gelangen.

Im Gebiet Stafelwald wurden ebenfalls Verbesserungen umgesetzt. Einerseits wurde die teilweise morsche Holzrampe des Stafelwalddliftes erneuert und andererseits wurde beim Zugang zum Leebodendliften ein Förderband montiert, damit die Gäste nicht mehr zum Skilift hochtreten müssen. Da der Stafelwald im Winter bei Anfängern und Kindern sehr beliebt ist, soll das Förderband einen einfacheren Zugang zum sonnigen Stafelwald gewähren.

Die Saastal Bergbahnen sind überzeugt, mit diesen Projekten – vom grossen 20-Millionen-Projekt der neuen Spielbodenbahn bis hin zum einfachen Verlegen von Gummimatten im Zugangstollen Metro Alpin, welche 2016 erfolgreich umgesetzt worden sind, den Komfort und das Erlebnis für die Gäste erheblich verbessert zu haben. Dieser Weg soll auch im nächsten Geschäftsjahr kontinuierlich weitergegangen werden.

OPERATIVER BEREICH

DETAILS



**MOUNTAIN
QUALITY CHECK**

Best Ski Resort

Marketing

Der Winterstart 2015/16 war in sehr vielen Skigebieten in den Alpen alles andere als ideal. Skigebiete in mittleren Lagen hatten stark mit dem vorherrschenden Schneemangel zu kämpfen. Die Präsenz des Themas Schneemangel wird in den kommenden Saisons sicher nicht abnehmen. Umso erfreulicher ist es, dass Saas-Fee zum schneesichersten Skigebiet im „Best Ski Resort Report 2016“ ausgezeichnet wurde. Mit neun von zehn Punkten verwies Saas-Fee Zermatt und Livigno auf die hinteren Plätze.

Die renommierte Studie „Best Ski Resort“ (Mountain Management in Zusammenarbeit mit der Universität Innsbruck) hat in der vergangenen Skisaison 49'000 Wintersportler auf den Pisten von 54 ausgewählten Top-Skigebieten in den Alpen zu deren Zufriedenheit in über 20 Kategorien befragt. Im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen der Studie verzeichnet die Kategorie Schneesicherheit einen deutlichen Zuwachs in der Prioritätenrangliste der Wintersportler: Für viele blieb der Wunsch nach weissem Winterzauber im Skiurlaub in den vergangenen Jahren unerfüllt. Wie wichtig der „weisse Faktor“ für Skifahrer ist, zeigt die Studie mit einer deutlich steigenden Relevanz

der Schneesicherheit bei der Auswahl des Skigebiets: Kein anderes Entscheidungskriterium hat seit 2010 stärker zugenommen. Als Gletschergebiet ist Saas-Fee hier deutlich im Vorteil.

Den Spitzenplatz eroberte Saas-Fee auch in der Kategorie „Sicherheit auf den Pisten“ desselben Reports. Ein Beweis für die ausgezeichnete Arbeit, welche die Mitarbeitenden der Saastal Bergbahnen mit ihrem unermüdlichen Einsatz leisten.

Swiss Glacier World

Der rund 5500 m³ grosse Eispavillon beim Drehrestaurant am Mittelallalin auf 3500 M.ü.M aus dem Jahre 1990 ist die grösste Eisgrotte der Welt. Er wurde im Frühsommer 2016 neu überarbeitet. Hauptattraktion ist noch immer das natürliche Gletschereis, das in über tausenden von Jahren entsteht und wundervolle bläuliche Färbungen aufweist. Anders als gewöhnliches Wassereis ist Gletschereis nicht durchsichtig. Es handelt sich um gepressten Schnee, der über die Jahrhunderte hinweg immer weiter zusammengedrückt und so zu Gletschereis wird.

OPERATIVER BEREICH

DETAILS

Eine zauberhafte Feen- und Sagenwelt aus diesem uralten Eis und schimmernde Eisskulpturen entführen die Besucher in die Tiefe des Gletschers.

Auf dem Gletscherlehrpfad werden Informationen über den Gletscher und seine Bewohner vermittelt. So zum Beispiel der von blossen Auge kaum sichtbare Gletscherfloh. Der Überlebenskünstler, der am liebsten Temperaturen um 0° C hat, bevölkert den Allalingletscher. Auf dem Gletscherlehrpfad erfahren die Gäste mehr über diesen spektakulären Winzling.

Besucher werden ausserdem mittels einer Simulation einer Lawine auf die Naturgefahren in der hochalpinen Gebirgs-, Schnee- und Gletscherwelt hingewiesen.

Als aussergewöhnliche Eventlocation lassen sich kleinere und grössere Anlässe in der zauberhaften Eiswelt zelebrieren.

Das heikle Ökosystem des Gletschers in seinem Bestand zu schützen und dabei dem Publikum näher zu bringen ist Grundlage des Projekts. So wurden konsequent nur Leuchten und technische Installationen mit minimaler Wärmeentwicklung eingebaut. Auf den Einsatz von Projektoren, Lasern und Hologrammen wurde aus energetischen Gründen verzichtet.

Bereits im zweiten Jahr wurde im Sommer 2016 das Glacier Fun auf dem Mittelallalin betrieben. Von Anfang Juli bis Ende August fanden Kinder und Familien ein abwechslungsreiches Angebot auf der Terrasse des Drehrestaurants und auf dem Hochplateau vor. Zusätzlich zu den bestehenden Angeboten Snowtubing und Skidoofahren wurden auf den Sommer 2016 eine Hüpfburg, ein Seilpark und zusammen mit unserem Partner Kässbohrer ein Pistenbully Simulator sowie ein Parcours mit ferngesteuerten Pistenfahrzeuge angeschafft. Ausserdem wurden an zwei Tagen in Zusammenarbeit mit der Saastal Marketing AG eine Kinderparty mit einem Zauberer, Snowly als Stargast und weiteren Highlights organisiert.

Durch die Angebotserweiterung auf dem Mittelallalin konnte die Positionierung von Saas-Fee als Familiendestination weiter gestärkt werden.

Swiss Winter University Games

Anfang März fanden zum ersten Mal die Swiss Winter University Games (SWUG) im Skigebiet von Saas-Fee statt. Die SWUG ist ein Event, der aus sechs verschiedenen Disziplinen besteht und als Team bestehend aus zwei Frauen und zwei Männern, absolviert wird. Mit dem Adrenalin Cup verfügt Saas-Fee über die perfekte Infrastruktur für einen solchen Event und es mussten praktisch keine zusätzlichen Infrastrukturen aufgebaut werden.

Organisiert wurde der Event von der Saastal Bergbahnen AG, dem Schweizerischen Akademischen Skiclub und der Skiline Media AG. Der speziell für alle Studenten von Schweizer Universitäten und (Fach-) Hochschulen entwickelte Event hatte zum Ziel den Teilnehmern zu zeigen, dass heutzutage Skifahren nicht mehr nur aus Pisten runterfahren besteht, sondern, dass mit modernster Internet- und Video Technologie ein abwechslungsreiches und spannendes Skiweekend angeboten werden kann. Dieses soll nicht nur geübte Rennfahrer, sondern auch Genussfahrer ansprechen. Der soziale Austausch und diverse Anlässe abseits der Piste wie Après Ski, SWUG Party und Gala Dinner rundeten den Event ab.

Den rund 100 Teilnehmern wurde ein attraktives All-Inklusiv-Package von Freitagabend bis Sonntagmittag angeboten, das zu je einem Drittel durch externe Sponsoren, den Universitäten und den Teilnehmern finanziert wurde.

Trotz Wetterkapriolen konnten alle Disziplinen durchgeführt und der Event als grosser Erfolg verbucht werden. Deshalb und auch auf Grund der vielen positiven Rückmeldungen der Teilnehmer wird die SWUG auch im März 2017 wieder stattfinden. Die Vorbereitungen dafür sind bereits angelaufen.







SAASTAL MARKETING AG

Marketing Bericht

Die Saastal Marketing AG hat auch im vergangenen Jahr konsequent an der Umsetzung der Strategie «Saastal 2020 – Smart Destination» festgehalten. Nach wie vor fehlende Ressourcen führten jedoch dazu, dass nicht alle gesteckten Ziele erreicht werden konnten. Der Hauptschwerpunkt lag im Berichtsjahr im Teilprojekt 2 «Marketing», im Teilprojekt 5 «Organisation», im Teilprojekt 6 «Finanzierung» sowie im Teilprojekt 7 «Befähigung».

DigitalisTP2 «Marketing»

Der strategische Schwerpunkt im Marketing liegt in der digitalen Vermarktung der Destination. Entsprechend hat die SMAG sowohl für den Winter 2015/16 wie auch für den Sommer 2016 kooperative Online-Kampagnen durchgeführt. Im Kern dieser Kampagnen standen buchbare Angebote, welche über den Webshop gebucht werden können. Die Kampagnen wurden wiederum durch KTI-Projekte (Kommission für Technologie und Innovation) begleitet und evaluiert, so dass eine kontinuierliche Steigerung der Performance sichergestellt ist.

Im Zentrum dieser Kampagnen steht nach wie vor die Inwertsetzung der Marketing Engine. So wurden im vergangenen Jahr erstmals die Angebote auch verstärkt von den Leistungsträgern über die Kommunikationskanäle der Marketing Engine verbreitet. 181 LT-Apps wurden eingerichtet, davon 42 LT- Apps freigegeben. Gesamthaft wurde die APP ca. 45'000-mal heruntergeladen, 444 Packages über den Webshop gebucht sowie einen Gesamtumsatz (inkl. Individualbuchungen) in Höhe von 2.1 Millionen Franken über den Webshop generiert. Dank dem Facebook-Push (Content Push auf die Facebookseiten der LT) konnten die Likes fast verdoppelt (zirka 10'000 zusätzliche Likes) werden. Mit 207'000 erreichten Personen erzielte der Post vom 21. Oktober 2016 (Hammer Deal)/WinterCard am meisten Aufmerksamkeit.

Die beworbenen Angebote im Rahmen der Onlinekampagnen im Sommer 2016 erreichten rund 10 Millionen AdImpressions, 45'000 Clicks und somit durchschnittliche Kosten pro Click von 0.67 Franken. Schlussendlich konnte die SMAG eine Steigerung des Buchungsumsatzes in Höhe von 25% verzeichnen. Angebotsseitig begleitete die SMAG zusammen mit

Saas-Fee/Saastal Tourismus das Bike Projekt im Saastal, für welches nun ein Detailkonzept vorliegt. Die Umsetzung obliegt nun in der Verantwortung der Gemeinden. Des Weiteren engagierte sich die SMAG für die Entwicklung überregionaler Produkte im Rahmen des Stratos-Projektes. Aus Sicht der Destination Saas-Fee/Saastal erscheint hierbei die Entwicklung einer Oberwalliser Gästekarte als das wichtigste Produkt, welches in Ergänzung zum Bürgerpass für den Gast zahlreiche Mehrwerte bieten würde und aus Sicht der Finanzierung des Bürgerpasses gewisse Entlastungen ermöglichen könnte. Des Weiteren investierte die SMAG stark in die Vermarktung des neuen Eispavillons, welcher als «Leuchtturm» in die Kommunikationsmassnahmen aufgenommen wurde. Im Rahmen der PR Arbeit für den Eispavillon konnten 3.8 Millionen Kontakte hergestellt werden. Insgesamt konnte im PR-Jahr 2016 eine Reichweite von rund 20 Millionen Leser in der Schweiz generiert werden (2015 rund 5.2 Millionen).

Der Bürgerpass hat sich für die gesamte Destination bezüglich Angebotssicherung- und Entwicklung zum bedeutendsten Sommerprodukt entwickelt. Dank dem neuen Kurtaxenreglement, welches auf den Sommer 2016 eingeführt wurde, konnte die Finanzierung des Bürgerpasses für die kommenden Jahre gesichert werden. Erneut konnten somit die Ersteintritte im Sommer 2016 um 8 Prozent gesteigert werden. Sicherlich dank dem neuen Eispavillon und der Swiss Glacier World konnte die Achse Saas-Fee – Mittelallalin am stärksten zulegen.

Organisation

Das vergangene Geschäftsjahr stand im Zeichen der Reintegration von SMAG und Saas-Fee/Saastal Tourismus. In einer Projektgruppe, geleitet durch die RWO, wurden die neuen Strukturen erarbeitet. Mit dem eigentlichen Ziel, die Reintegration auf den 1. November 2016 umzusetzen, hat die zusammen mit der RWO und Saas-Fee/Saastal Tourismus alle notwendigen Dokumente aufbereitet und den Gemeinden sowie den beiden Bahngesellschaften zur Genehmigung vorgelegt. Aufgrund von politischen Differenzen bezüglich Umsetzung wurde entschieden, die Reorganisation auf den 1. November 2017 zu verschieben.

Um die Fernmärkte und somit Marktpotential zu erschliessen, hat die SMAG zusammen mit Valais/Wallis Promotion, der Matterhorn Gotthard Bahn, Verbier,

SAASTAL MARKETING AG

Leukerbad, Aletscharena und Brig die Valais Incoming AG gegründet. Valais Incoming tritt unter dem Markennamen «Valais Matterhorn Region» auf. Sie ist eine verkaufsorientierte Organisation und dient in erster Linie der Kommerzialisierung und zielt auf eine nachhaltige Steigerung der Wertschöpfung in Saas-Fee/Saastal und im Wallis ab. Persönliche Marktpräsenz dank 5 in den Märkten stationierten Salesreps sowie innovative, marktspezifische, lokale und regionale Angebotspackages sind die Kernelemente von Valais Incoming. Die Aufgabe der SMAG fokussiert nun daher auf die Produktentwicklung und weniger auf den Verkauf in den Fernmärkten.

Finanzierung

Bezüglich Finanzierung kann über drei wesentliche Punkte berichtet werden: 1) Sicherung der Finanzierung des Bürgerpasses; 2) Amortisation Marketing Engine; 3) Sanierung der eGk GmbH; Dank der Einführung des neuen Kurtaxenreglements, welches im Sommer 2015 von allen vier Saastal Gemeinden an der Urversammlung angenommen wurde, konnte die Finanzierung des Bürgerpasses gesichert werden. Darüber hinaus haben die Mehrerträge bei den Kurtaxen dazu geführt, dass die Amortisation der Marketing Engine schneller erfolgen kann als geplant. Somit kann die Bürgerschaft, welche die vier Saastal-Gemeinden zusammen der SMAG gewähren, schneller reduziert werden, was den finanziellen Handlungsspielraum der Gemeinden stärkt. Zudem konnte im vergangenen Geschäftsjahr die Sanierung der eGk GmbH erfolgreich abgeschlossen werden.

Leider keine Finanzierung konnte die SMAG für den geplanten Skicross- Weltcup sicherstellen. An einer Sitzung mit Vertretern aller Anspruchsgruppen der Destination wurde am 1. Februar 2016 beschlossen, dass der Event in der Destination mangels finanzieller Ressourcen nicht umgesetzt werden kann. Die Vorinvestitionen hätten sich auf über CHF 1 Mio. beziffert.

Befähigung

In der Berichtsperiode setzt die SMAG wiederum den Schwerpunkt in die Befähigung der Leistungsträger sowie der eigenen Mitarbeiter bezüglich Digitalisierung. An 31 Schulungen nahmen gesamthaft ca. 120 Leistungsträger teil, um sich das notwendige Wissen für eine effiziente Nutzung der Marketing Engine

anzueignen. Die Schulungen kamen mehrheitlich gut an. Es muss jedoch gesagt werden, dass mangels Interesse nicht alle Kurse durchgeführt werden konnten. Für das kommende Geschäftsjahr setzt die SMAG verstärkt auf ein individuelles Coaching der LT oder übernimmt Teile der Kommunikation gegen Bezahlung selbst – im Namen des LT.

Zusammen mit der Hochschule in Siders hat die SMAG einen e-Fitnesscheck mit allen Marketing Engine Partner durchgeführt. Etwas ernüchternd ist die Erkenntnis, dass über 51 Prozent der geprüften LT ungenügend abgeschnitten haben. Umso wichtiger ist es, dass die SMAG auch zukünftig in die Entwicklung der Leistungsträger investiert bzw. die Ressourcen schafft, um die LT effektiv im Rahmen von Service-Packages zu unterstützen.

Schwerpunkte in Teilgebieten

Im Teilprojekt Strategie lag der Schwerpunkt in der Konkretisierung der Segmente. Im Rahmen des Teilprojektes Rahmenbedingungen hat die SMAG im Januar 2016 einen Workshop durchgeführt. Der VR der SMAG hat diesbezüglich entschieden, die vor einiger Zeit unter der Führung der STB und der Gemeinde Saas-Fee erarbeitete Entwicklungsstrategie wiederaufzunehmen, anzupassen und eine Initiative zu starten, die eine gesamthafte Entwicklung des Saastals zum Ziel hat und die entsprechenden Einzelinitiativen der relevanten Player integriert. Das Projekt kann gestartet werden, sobald im Rahmen der Reorganisation die Rolle der SMAG sowie die Finanzierung geklärt ist.

Pascal Schär



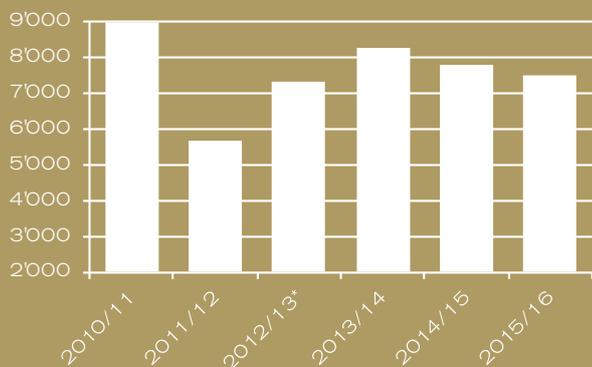


KENNZAHLEN

Unternehmensrechnung

IN TAUSEND CHF	2015/16	2014/15	Veränderung
Total Ertrag	22'340	23'297	-4.1%
EBITDA	7'507	7'800	-3.8%
EBIT	773	494	56.5%
Jahresergebnis (Jahresverlust)	-135	-394	-65.7%
Cashflow	6'417	6'837	-6.1%
Aktienkapital	28'068	21'000	33.7%
Eigenkapital	30'035	23'102	30.0%
Bilanzsumme	63'535	53'990	17.7%

EBITDA



*Geschäftsjahr 2012/13: 13 Monate

EBITDA-MARGE



*Geschäftsjahr 2012/13: 13 Monate

GESELLSCHAFT

Organe

Verwaltungsrat

Zurbriggen Pirmin
Kalbermatten Roger
Flaig Rainer
Dr. Offermann Edmond
Supersaxo Oscar

Präsident
Vizepräsident

Geschäftsleitung

Flaig Rainer
Zurbriggen Urs
Lomatter Daniela

Delegierter VR / CEO
COO / Stv. CEO
Leiterin Administration

Hauptaktionäre

Dr. Offermann Edmond
Burgergemeinde
Einwohnergemeinde
Saas-Fee/Saastal Tourismus

33.01%
19.38%
6.95%
5.00%

Aktionärsvergütung

Sie besitzen:

1 bis 1'999 Aktien
2'000 bis 3'999 Aktien
4'000 bis 9'999 Aktien
10'000 bis 70'000 Aktien
Ab 70'001 Aktien

Sie erhalten:

Keine Vergütung
2 für 1 Skitageskarte (1 Gutschein)
2 für 1 Skitageskarte (2 Gutscheine)
2 für 1 Skitageskarte (3 Gutscheine)
2 für 1 Skitageskarte (3 Gutscheine)

Gutscheine sind ein Jahr gültig und werden nicht verlängert.
Anlässlich der Generalversammlung werden keine zusätzlichen Gutscheine abgegeben.

FREIE
FERIENREPUBLIK



www.saas-fee.ch/bergbahnen